

1'16 }

Recenzovaný společenskovední časopis
Peer-reviewed social science journal
2016 * Ročník / Volume XII * Číslo / Issue 1
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

32 Vliv redistribučních procesů na ekonomický růst:
případová studie států EU

44 Oil dependency of the Russian economy

79 Vybrané způsoby boje s korupcí

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Příležitosti a rizika pro konkurenceschopnost Evropské unie v globálním kontextu /
Chances and risks of the EU competitiveness in the global context
- 16 Can the model of a social market economy lead the EU out of the impasse? The view of a lawyer
and an economist on the necessary changes at EU level
- 32 Vliv redistribučních procesů na ekonomický růst: případová studie států EU /
The effect of redistribution processes on economic growth: the case study of EU countries
- 44 Oil dependency of the Russian economy
- 66 Preferenční obchodní dohody jako řešení problematiky malé velikosti rozvojové ekonomiky /
Preferential Trade Agreements as a Solution to the Small Size of a Developing Economy
- 79 Vybrané způsoby boje s korupcí / Selected ways of the fight against corruption
- 104 Ekonomická (ne)stabilita distributorů pohonných hmot / Economic (in)stability of fuel distributors
- 113 Foreign Labour Force in the Czech Spatially Segmented Labour Market
- 130 Code of ethics as a tool to eliminate social imbalance
- 134 Diskriminace a rizikové spotřební jednání seniorů: vybrané aspekty v kulturní perspektivě /
Discrimination and risk behaviour of older consumers: selected aspects in the cultural perspective
- 163 Analýza komunikačních strategií a taktik pracovníků zákaznického servisu v průběhu reklamací /
Analysis of communication strategies and tactics of employees of customer service during the process
of dealing with complaints of customers

Recenze / Review

- 168 Vzdelávanie pre potreby súčasnej hospodárskej praxe

Příležitosti a rizika pro konkurenceschopnost Evropské unie v globálním kontextu

► Ing. Karel Mráček, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* 1. Úvod

Jednotná Evropa se buduje už více než 60 let. V posledních letech se však zdaleka nehovoří jen o přednostech a příležitostech, které přináší integrační projekt Evropské unie, ale stále více i o celé řadě potíží a hrozeb, s kterými se potýká nebo může potýkat. Při jejich současném souběhu se tak nastolují i scénáře stagnace EU či dokonce jejího možného rozpadu, na druhé straně ale i scénáře další centralizace a federalizace. Narazil tedy proces evropské integrace na meze svých možností či nikoli? Odpověď na tuto otázku není vůbec jednoduchá. Mimo jiné vyžaduje celou řadu analýz týkajících se různých ekonomických, sociálních a politických faktorů dalšího vývoje EU v globálním kontextu.

O pozici a šancích EU vypovídají i různá srovnání a žebříčky konkurenceschopnosti, která se v posledních desetiletích stala významným fenoménem hodnocení dosažené úrovně ekonomiky a společnosti. Obecně konkurenceschopnost vyjadřuje postavení jedné entity (státu, odvětví, firmy, domácnosti) vůči druhým entitám, a to na základě porovnání jejich vlastností nebo výsledků jejich určitých aktivit, které se vzájemně projevují jako lep-

ší nebo horší. Pro zjišťování konkurenceschopnosti států jsou již používány celé soubory kritérií opírající se o tvrdá i měkká data a jsou podle nich zpracovávány četné žebříčky pořadí. Různá mezinárodní hodnocení a srovnání upřednostňují pak rozličné faktory vypovídající o dosažené konkurenceschopnosti.

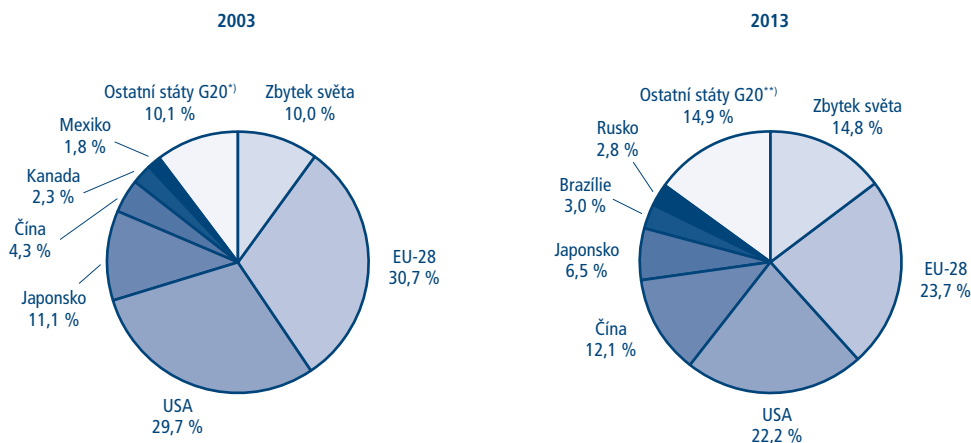
Nejvíce citovanými žebříčky konkurenceschopnosti ve světovém měřítku jsou Zpráva o globální konkurenceschopnosti, prezentovaná každoročně na Světovém ekonomickém fóru (WEF) a pracující s tzv. indexem globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Index), a Ročenka světové konkurenceschopnosti (World Competitiveness Yearbook), kterou vydává IMD v Lausanne. Ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti je hodnocena konkurenceschopnost 12 faktory:

- základní požadavky pro rozvoj ekonomik (instituce; infrastruktura; makroekonomické prostředí; zdraví a základní vzdělání),
- předpoklady pro rozvoj ekonomik založený na růstu efektivnosti (vyšší vzdělávání a výcvik, efektivnost trhu se zbožím a službami; efektivnost trhu práce, rozvoj finančního trhu, technologická připravenost, velikost trhu),
- klíčové předpoklady pro růst ekonomik založe-

→

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Podpora šíření poznatků výzkumu evropské integrace (reg. č. CZ.1.07/2.3.00/09.0128). Projekt byl v období 1. 9. 2009–31. 8. 2012 spolufinancován Evropským sociálním fondem a státním rozpočtem České republiky, od 1. 9. 2012 do 31. 8. 2017 se projekt nachází ve fázi udržitelnosti.

→ **Graf č. 1 » Podíly zemí a regionů na světovém HDP (b. c., EUR; v %)**

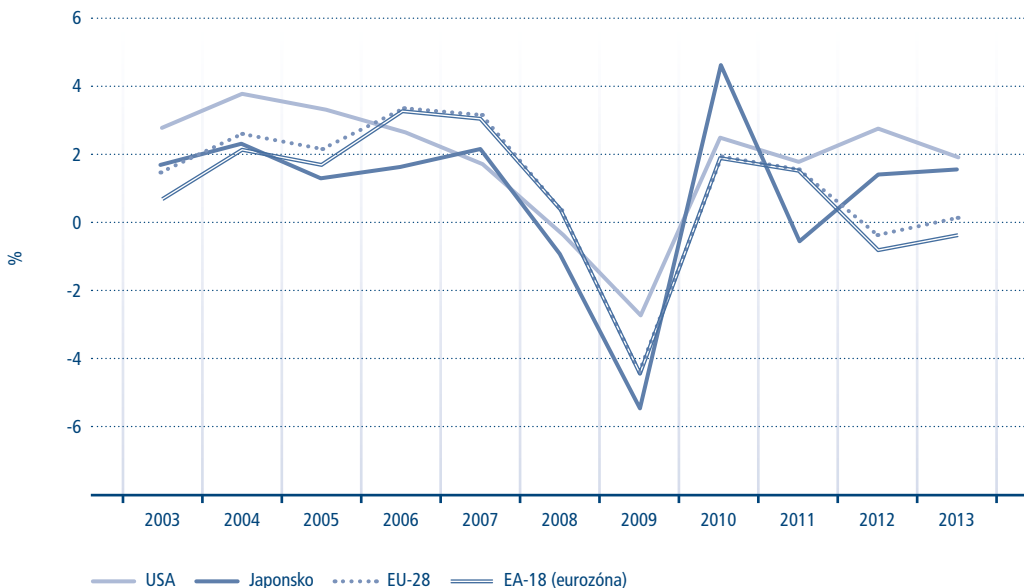


^{*)} Brazílie, Indie, Austrálie, Jižní Korea, Indonésie, Rusko, Turecko, Saúdská Arábie, Argentina a Jižní Afrika

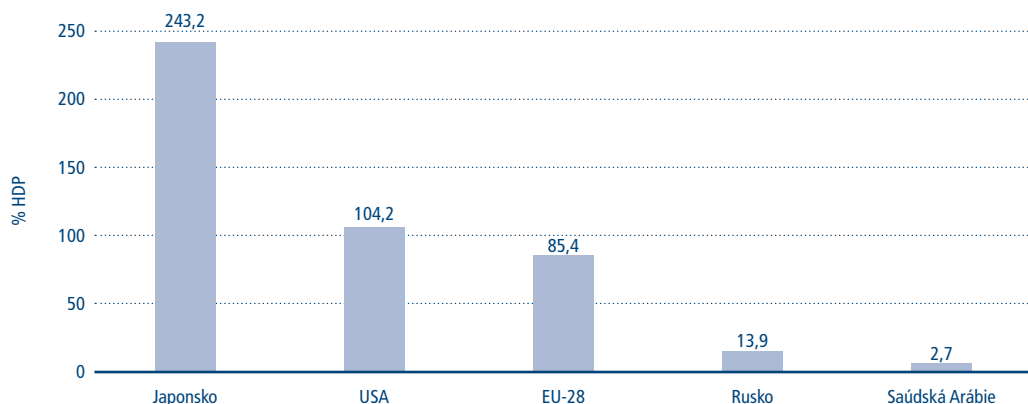
^{**)} Indie, Kanada, Austrálie, Mexiko, Jižní Korea, Indonésie, Turecko, Saúdská Arábie, Argentina a Jižní Afrika

Pramen: Eurostat

Graf č. 2 » Růst reálného HDP (meziroční změny v %)



Pramen: Eurostat

Graf č. 3 » Vládní dluh v roce 2013 (v % HDP)

Pramen: Eurostat

ný na inovacích a sofistikovaných faktorech (zkvalitňování charakteristik podnikání, inovace).

Konkurenceschopnost podle ročenky IMD je hodnocena těmito základními faktory: ekonomická výkonnost (makroekonomické faktory); efektivnost vlády (podpora konkurenceschopnosti); efektivnost podniků (inovace a ziskovost) a infrastruktura (technická a sociální). Pro hodnocení celé řady sociálních faktorů se také používá tzv. Human Development Index (OSN), srovnání podnikatelského prostředí v jednotlivých zemích přináší studie Doing Business (vydávaná Světovou bankou), za pozornost stojí dále hodnocení kvality institucionálního prostředí (Index ekonomické svobody, Index vnímání korupce) a další žebříčky. Akceptovaným měřítkem inovační výkonnosti zemí EU a nástrojem jejich srovnání s dalšími zeměmi a regiony se stal Innovation Union Scoreboard.

2. Přednosti EU v sociální a ekonomické oblasti

Vezmeme-li v úvahu takové faktory, jako jsou průměrná délka života, péče o zdraví, podmínky pro

vzdělání či příjmy na obyvatele (GNI), země EU představují v mezinárodním srovnání příznivé a atraktivní místo k životu. Potvrzuje to i Human Development Index (HDI) sestavovaný experty OSN, který je složeným indexem zaměřeným na tři základní dimenze lidského rozvoje: vést dlouhý a zdravý život (měřeno průměrnou délkou života); získávat znalosti (měřeno průměrnými a vyžadovanými roky vzdělávání) a dosáhnout přijatelného životního standardu (měřeno hrubým národním příjmem (GNI) per capita konvertovaným na paritu kupní síly). Podle jeho posledních výsledků publikovaných koncem roku 2015 patří 26 zemí EU do skupiny 49 zemí světa s velmi vysokým HDI /1/. Dokonce 7 zemí EU a z Evropy ještě Norsko, Švýcarsko a Lichtenštejnsko se umístily v první dvacíce; Česká republika zaujímá pak vcelku solidní 28. místo. Celkově bylo hodnoceno 188 zemí.

Výše uvedené hodnocení odráží skutečnost, že v prostředí většiny zemí EU mají poměrně silnou tradici sociální aspekty rozvoje ekonomiky. EU staví na hodnotách sociálně tržního hospodářství a podporuje tak koncepci sociálního státu kladoucího důraz na solidaritu a sociální spravedlnost. Pro tento region je charakteristickým příznivým rysem i určitá politická stabilita.



**Tabulka č. 1 » TOP 10 zemí ve světě podle Zprávy o globální konkurenceschopnosti 2014–2015**

Pořadí zemí	Index globální konkurenceschopnosti	Inovace
1.	Švýcarsko	Finsko
2.	Singapur	Švýcarsko
3.	USA	Izrael
4.	Finsko	Japonsko
5.	Německo	USA
6.	Japonsko	Německo
7.	Hongkong	Švédsko
8.	Nizozemsko	Nizozemsko
9.	Velká Británie	Singapur
10.	Švédsko	Taiwan

Pramen: The Global Competitiveness Report 2014–2015

Evropská unie představuje hospodářsky nejsilnější uskupení světa. Souhrnný hrubý domácí produkt EU-28 dosáhl v roce 2014 podle údajů Eurostatu 13 900 mld. EUR a byl tak o 6,2 % větší než v USA. Rozhodující podíl na HDP EU-28 měla eurozóna (EA-19) se 72,6 %, nicméně její zhoršené výsledky v době finanční a ekonomické krize znamenaly pokles tohoto podílu (ze 75,8 % v roce 2009). Podstatnou skutečností však je, že podíl EU na světovém HDP postupně klesá. V letech 2003–2013 došlo k poklesu jejího podílu o celých sedm procentních bodů v souvislosti se zpomalením růstu reálného HDP (grafy č. 1 a 2). K poklesům podílu na světovém HDP dochází i v případě USA a Japonska, naopak téměř trojnásobný nárůst tohoto podílu ve sledovaném období zaznamenala Čína. V tomto kontextu má pro členské země EU velký význam velikost jejího vnitřního trhu. Téměř 3 bil. EUR činí roční objem vnitřního obchodu mezi zeměmi EU, což je cca 63 % celkového mezinárodního obchodu těchto zemí /2/. Proto narušení fungování vnitřního trhu EU, ke kterému by mohlo dojít případným zrušením schengenského prostoru v důsledku nezvládnutí migrační krize, by znamenalo další ekonomické oslabení EU ve světovém měřítku. Z hlediska mezinárodního po-

rovnání ekonomik stojí za pozornost i rizika spojená s rostoucím vládním dluhem (graf č. 3). V tomto porovnání vychází EU-28 s vládním dluhem ve výši 85,4 % HDP sice relativně příznivě oproti USA (104,2 % HDP) a zejména Japonsku (243,2 % HDP), ale v úvahu je třeba brát až podstatné rozdíly mezi jednotlivými členskými zeměmi EU a tendenci k nárůstu tohoto dluhu doprovázenou i dluhovým růstem podnikové sféry a domácností.

Jako k významnému zdroji růstu konkurenceschopnosti ekonomik EU-28 se zejména v posledních letech upíná pozornost k inovacím a jejich vlivu na růst produktivity. Nejvíce inovativní evropské země zaujímají také přední pozice v hodnocení globální konkurenceschopnosti, do něhož bylo zahrnuto 144 zemí (tabulka č. 1) /3/.

3. Inovační výkonnost v EU a v celosvětovém srovnání

EU se již dlouhodobě strategicky zaměřuje na zvyšování inovační výkonnosti jako významný faktor její konkurenceschopnosti ve světovém měřítku (viz Lisabonská strategie, Strategie Evropa 2020). Problémem jsou značné rozdíly v této oblasti mezi jednotlivými členskými zeměmi a jejich regiony

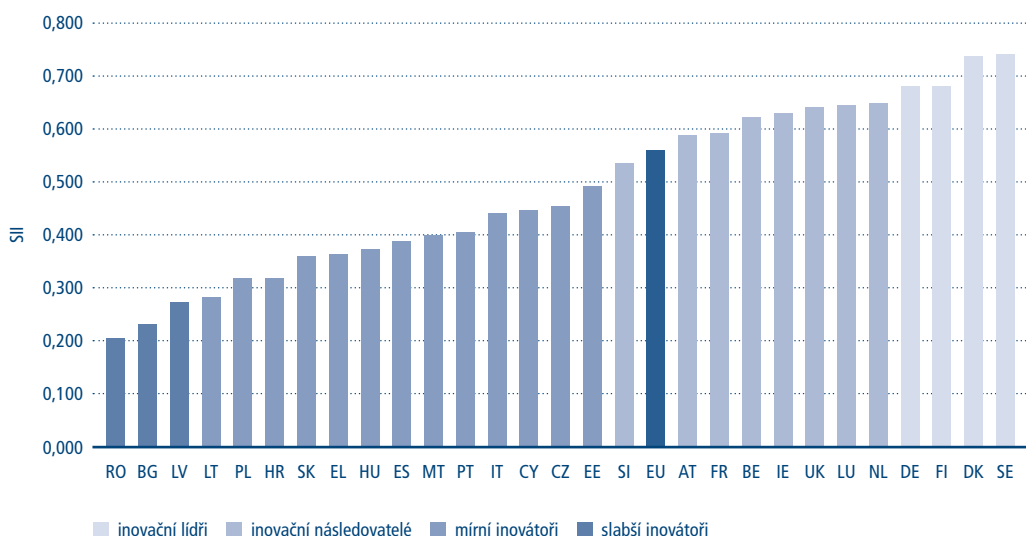
(grafy č. 4 a 5). Podle souhrnného inovačního indexu (SII) jako indikátoru inovační výkonnosti, který je používán v Innovation Union Scoreboard /4/, jsou členské země EU rozděleny do 4 skupin:

1. *Vedoucí země, inovační lídři* (Innovation leaders): Švédsko, Dánsko, Finsko a Německo, které dosahují značně vyšší inovační výkonnosti, než je průměr EU-28, přičemž mezi nimi existují určité rozdíly v dynamice.
2. *Inovační následovatelé* (země „ve druhém sledu“, Innovation followers): Nizozemsko, Lucembursko, Velká Británie, Irsko, Rakousko, Belgie, Francie, Rakousko a Slovinsko, jejichž inovační výkonnost je nižší ve srovnání s inovačními lídry, ale vyšší nebo těsně blížíci se průměru EU-28.
3. *Mírní inovátoři* (Moderate innovators): Estonsko, Česká republika, Kypr, Itálie, Portugalsko, Malta, Španělsko, Maďarsko, Řecko, Slovensko, Chorvatsko, Polsko a Litva, jejichž hodnota souhrnného inovačního indexu je nižší než průměr EU-28.

4. *Slabší inovátoři* (Modest innovators): Lotyšsko, Bulharsko a Rumunsko s inovační výkonností značně nižší oproti průměru EU-28.

Nejvíce inovativní země mají vyvážené inovační systémy se silnými stránkami ve všech dimenzích. Rozdíly mezi členskými zeměmi EU jsou zejména ve špičkové kvalitě znalostí a prosazení se na mezinárodní úrovni (mezinárodní konkurenceschopnost vědecké základny) a ve spolupráci podniků při inovacích; nejmenší rozdíly jsou zjišťovány v lidských zdrojích. V hodnocení inovační výkonnosti podle metodiky EU je na prvním místě Švédsko; celkové pořadí zemí zůstává již delší dobu poměrně stabilní s jistými změnami uvnitř výkonnostních skupin. Rozdíly v inovační výkonnosti členských zemí EU se vyrovnávají jen pomalu. V úvahu je nutno vzít i dopad globální finanční a ekonomické krize na inovační výkonnost členských zemí EU, který se projevil v narušení, resp. zpomalení procesu sbližování inovační výkonnosti těchto zemí; dokonce bylo možno sledovat i určité projevy divergence a celkově se úroveň konvergenč-

Graf č. 4 » Inovační výkonnost členských zemí EU — souhrnný inovační index (SII)



Pramen: Innovation Union Scoreboard 2015

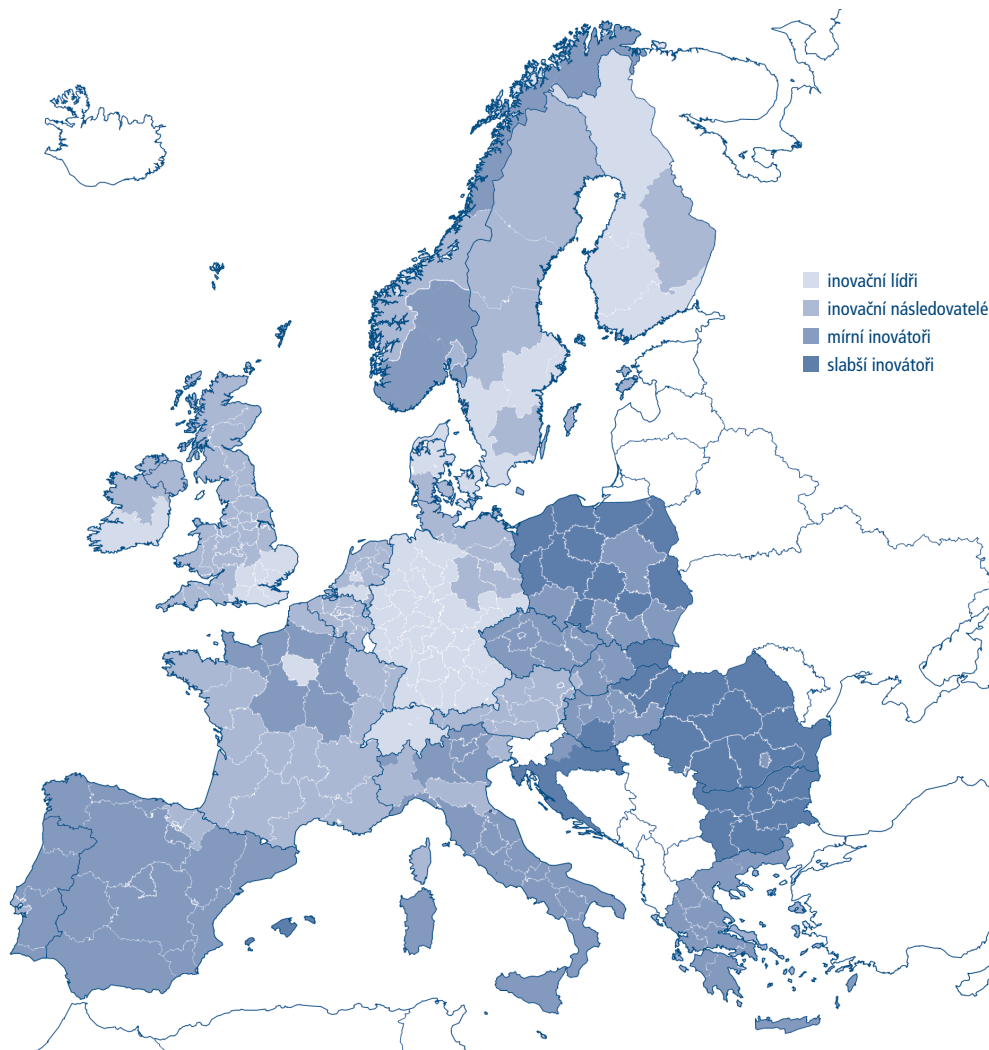


→ ního procesu v této oblasti snížila na úroveň roku 2009. Podle posledních výsledků (IUS 2015) se ale již ukazují určité známky zlepšení. Prováděná hodnocení inovační výkonnosti členských zemí EU tak ukazují na určitou smyčku od konvergence k divergenci a zpět. Na celoevropské úrovni podle IUS 2015 nejvyšší postavení potvrdilo Švýcarsko,

které bylo celkově lepší než všechny členské státy EU (v 9 ukazatelích pak na prvním místě).

V celosvětovém srovnání podle IUS 2015 vykazují Jižní Korea, USA a Japonsko vyšší výkonnost inovačních systémů než EU. Zatímco odstup mezi EU na straně jedné a USA a Japonskem na straně druhé se mírně zmenšuje, odstup mezi EU a Jižní

Graf č. 5 » Inovační výkonnost v EU podle regionů (RIS 2014)



Pramen: Regional Innovation Scoreboard 2014

Tabulka č. 2 » TOP 20 společností ve světě podle firemních výdajů na výzkum a vývoj v roce 2014

Pořadí	Společnost	Odvětví	Výdaje (v mld. EUR)
1.	Volkswagen (Německo)	automobilový průmysl	13,1
2.	Samsung (Jižní Korea)	IT & elektronika	12,2
3.	Microsoft (USA)	IT & elektronika	9,9
4.	Intel (USA)	IT & elektronika	9,5
5.	Novartis (Švýcarsko)	farmacie	8,2
6.	Google (USA)	IT & elektronika	8,1
7.	Roche (Švýcarsko)	farmacie	7,4
8.	Johnson & Johnson (USA)	farmacie	7,0
9.	Toyota (Japonsko)	automobilový průmysl	6,9
10.	Pfizer (USA)	farmacie	6,8
11.	GM (USA)	automobilový průmysl	6,1
12.	Merck (USA)	farmacie	6,0
13.	Ford (USA)	automobilový průmysl	5,7
14.	Daimler (Německo)	automobilový průmysl	5,6
15.	Huawei (Čína)	IT & elektronika	5,4
16.	Cisco Systems (USA)	IT & elektronika	5,1
17.	Robert Bosch (Německo)	strojírenství	5,0
18.	Apple (USA)	IT & elektronika	4,9
19.	Sanofi Aventis (Francie)	farmacie	4,8
20.	Honda Motor (Japonsko)	automobilový průmysl	4,6

Pramen: The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard

Koreou se naopak zvětšuje. Nižší inovační výkonnost EU ve srovnání s Japonskem, USA a Jižní Koreou se vysvětluje především nižšími výdaji podnikové sféry na výzkum a vývoj, menší konkurenceschopností v mezinárodních patentových aktivitách, méně efektivními vazbami veřejného výzkumu a soukromého sektoru, méně úspěšnou komercializací a úrovní terciárního vzdělání. Poměrně stabilní náskok si dosud uchovává EU k zemím BRICS s výjimkou Číny. Nynější inovační výkonnost Číny dosahuje sice 44 % úrovně EU, ale Čína postupně snižuje svůj odstup za EU, ve většině hodnocených indikátorů se zlepšuje srovnatelně rychleji a větší měrou.

Z hlediska inovační výkonnosti jako faktoru konkurenceschopnosti má klíčovou roli podnikatelská sféra. Pokud jde o mezinárodní srovnání výdajů podniků na výzkum a vývoj (The EU Industrial R&D Investment Scoreboard), výsledky těchto průzkumů v posledních letech ukazují na jejich sílící koncentraci a nerovnoměrné rozdělení těchto investic v podnikatelské sféře. 2500 největších firemních investorů do výzkumu a vývoje ve světovém měřítku (v tom 608 společností se sídlem v EU, 829 v USA, 360 v Japonsku, 301 v Číně a 402 se sídlem v dalších částech světa) dosáhlo v roce 2014 celkového objemu těchto investic ve výši 607,2 mld. EUR, což bylo zhruba 90 % veškerých investic do



výzkumu a vývoje uskutečněných podnikatelskou sférou /5/. Na těchto investicích do výzkumu a vývoje se nejvíce podílely firmy z USA (38,2 %), dále z EU (28,1 %) a Japonska (14,3 %). 73 % těchto investic vynaložily firmy se sídlem v pěti zemích (USA, Japonsko, Německo, Čína a Francie). V žebříčku zemí za nimi následují Spojené království, Švýcarsko, Jižní Korea, Nizozemsko a Taiwan. Top 10 podle zemí představuje cca 90 % investic ve skupině 2500 firem.

Tyto společnosti (se svou rozsáhlou sítí afilací po celém světě) jako celek zvýšily své investice do výzkumu a vývoje v meziročním srovnání o 6,8 %, tedy dokonce výrazně více oproti růstu svých čistých tržeb (2,2 %). Přitom míra investic do výzkumu a vývoje u firem založených v EU vzrostla v roce 2014 jen o 3,3 % a nadále tak jako v několika předchozích letech zaostala EU jako celek za celkovou světovou průměrnou úrovní. Růst investic do výzkumu a vývoje firem založených v USA dosáhl v uvedeném roce 8,1 %. Za pozornost pak stojí nárůst investic do výzkumu a vývoje čínských společností o 23,6 %.

Pozice EU v tomto srovnání je dosahována z velké části zásluhou růstu výdajů na výzkum a vývoj v německých společnostech, zvláště pak v automobilovém průmyslu. Vůbec největší firemní výdaje na výzkum a vývoj ve světovém srovnání již několik let vykazuje právě německá automobilová společnost Volkswagen. Evropské společnosti v odvětví automobilového průmyslu představují jednu čtvrtinu podnikatelského výzkumu a vývoje v celé EU, přičemž německé automobilky tvoří zhruba tři čtvrtiny tohoto odvětví. V posledních letech tyto společnosti výrazně zvyšovaly své výdaje na výzkum a vývoj. Kromě automobilového průmyslu společnosti sídlící v EU jsou v popředí ve výši a růstu investic do výzkumu a vývoje ještě ve strojírenství, leteckém a obranném průmyslu.

Jako nejvíce intenzivní odvětví výzkumu a vývoje dominují automobilový průmysl spolu s IT a elektronikou a farmaceutickým průmyslem. První dvacítku světových firemních lídrů v investicích do výzkumu a vývoje tvoří sedm společností z odvětví IT a elektroniky, po šesti společnostech z farmaceutického průmyslu a z automobilového prů-

Nejvíce inovativní země mají vyvážené inovační systémy se silnými stránkami ve všech dimenzích. Rozdíly mezi členskými zeměmi EU jsou zejména ve špičkové kvalitě znalostí a prosazení se na mezinárodní úrovni (mezinárodní konkurenceschopnost vědecké základny) a ve spolupráci podniků při inovacích; nejmenší rozdíly jsou zjišťovány v lidských zdrojích. V hodnocení inovační výkonnosti podle metodiky EU je na prvním místě Švédsko; celkové pořadí zemí zůstává již delší dobu poměrně stabilní s jistými změnami uvnitř výkonnostních skupin. Rozdíly v inovační výkonnosti členských zemí EU se vyrovnávají jen pomalu. V úvahu je nutno vzít i dopad globální finanční a ekonomické krize na inovační výkonnost členských zemí EU, který se projevil v narušení, resp. zpomalení procesu sblížování inovační výkonnosti těchto zemí; dokonce bylo možno sledovat i určité projevy divergence a celkově se úroveň konvergenčního procesu v této oblasti snížila na úroveň roku 2009. Podle posledních výsledků (IUS 2015) se ale již ukazují určité známky zlepšení. Prováděná hodnocení inovační výkonnosti členských zemí EU tak ukazují na určitou smyčku od konvergence k divergenci a zpět.

myslu a jedna strojírenská společnost (tabulka č. 2). Nelze přitom přehlédnout, že právě top světoví firemní investoři usilovali výrazně o růst výdajů na výzkum a vývoj i v období ekonomické recese s cílem zajištění budoucího růstu produktivity práce.

Pokud jde o podnikové investice v odvětvích progresivních technologií, převahu si stále udržuje USA. Zejména jde o novou generaci informačních a komunikačních technologií (orientovaných na internet věcí, big data, quantum computing aj.), které se stávají základem silných změn, jež přináší nová průmyslová revoluce (v Německu označovaná jako Industrie 4.0) do oblasti budoucí práce a způsobu života. V žebříčku firem investujících do výzkumu a vývoje patří 5 společností zaměřených na informační technologie se sídlem v USA do první světové dvacítky. O jejich výkonnosti svědčí zvýšení výdajů na výzkum a vývoj a dosažených tržeb o více než 200 % od roku 2004 do roku 2014. Na třetím místě světového žebříčku se v roce 2015 umístil Microsoft a na čtvrté pozici je Intel. Nicméně před tyto americké giganty v oblasti IT se na druhé místo postupně prosadil jihokorejský Samsung, který ukazuje rovněž impozantní nárůst investic do výzkumu a vývoje. Naprosto dominantní pozici mají americké firmy pak v biotechnologiích, kde do první desítky patří devět společností se sídlem v USA. V popředí jsou americké firmy i v oblasti rozvíjení progresivních materiálů, léčiv a zdraví.

Celkový objem investic do výzkumu a vývoje společností sídlících v EU v odvětvích špičkových technologií představuje 40 % investované částky těchto firem v USA a rozdíl mezi těmito dvěma konkurujícími si skupinami firem spíše ještě narůstá. Na druhé straně nelze přehlédnout, že v současné době se prosazují progresivní technologie, zejména informační a komunikační technologie i v tradičních odvětvích, což do jisté míry stírá i hranice high-tech a medium-tech odvětví. Například automobilový průmysl absorbuje stále více softwaru a elektronických součástek a autonomní doprava založená na informačních technologiích je považována za jednu z technických inovací s nej-

větším budoucím dopadem na ekonomiku a společnost. Rychle rostoucí společnost Google expanduje právě do autonomní dopravy, pokročilé robotiky a automatizace se začleněním internetu věcí.

Inovační očekávání jsou nyní spojována zejména s tzv. novou průmyslovou revolucí (v terminologii OECD) /6/. Tato revoluce spočívá v tom, že výroba v budoucnosti bude založena na technologickém pokroku, který smazává hranice mezi digitálním a fyzickým světem a umožní zavádění inteligentních propojených systémů podporujících aktivity napříč celým výrobním řetězcem. Půjde vlastně o inteligentní svět průmyslových zařízení, která budou navzájem komunikovat (implementace internetu věcí). S novou průmyslovou revolucí jsou spojovány odhady až třicetiprocentního zvýšení produktivity v průmyslu /7/. Otázkou je, jak budou skutečně zvládnuty nejen její příležitosti, ale i možné hrozby a rizika.

4. EU jako stárnoucí společnost

Narůstajícím problémem Evropy, zejména pak zemí EU se stává také postupné stárnutí jejího obyvatelstva. V průběhu dekády 2004–2014 se dále zvýšilo procentuální zastoupení populace ve věku 65 a více let prakticky ve všech státech Evropy (graf č. 6). Podíl obyvatelstva ve věku 65 a více let na celkovém obyvatelstvu činil v roce 2014 v Itálii, Německu a Řecku již více než jednu pětinu. K tomuto číslu se těsně blížily Portugalsko, Bulharsko, Finsko, Švédsko a Lotyšsko. Většina dalších zemí EU-28 dosáhla této demografické charakteristiky ve výši mezi 17–19 %. K těmto zemím se zařadila i Česká republika se 17,4 %. Na Slovensku byl podíl obyvatel ve věku 65 a více let na celkovém počtu obyvatelstva zřetelně nižší (13,5 %). Celkový průměrný podíl EU-28 činil pak 18,5 %.

V této souvislosti zajímavou doplňující charakteristiku představuje index ekonomické závislosti používaný Eurostatem ve dvou variantách lišících se věkovou hranicí dané skupiny populace. Jedna z variant je nastavena s hranicí, kdy na 100 lidí v produktivním věku 20–59 let připadá 50 lidí starší

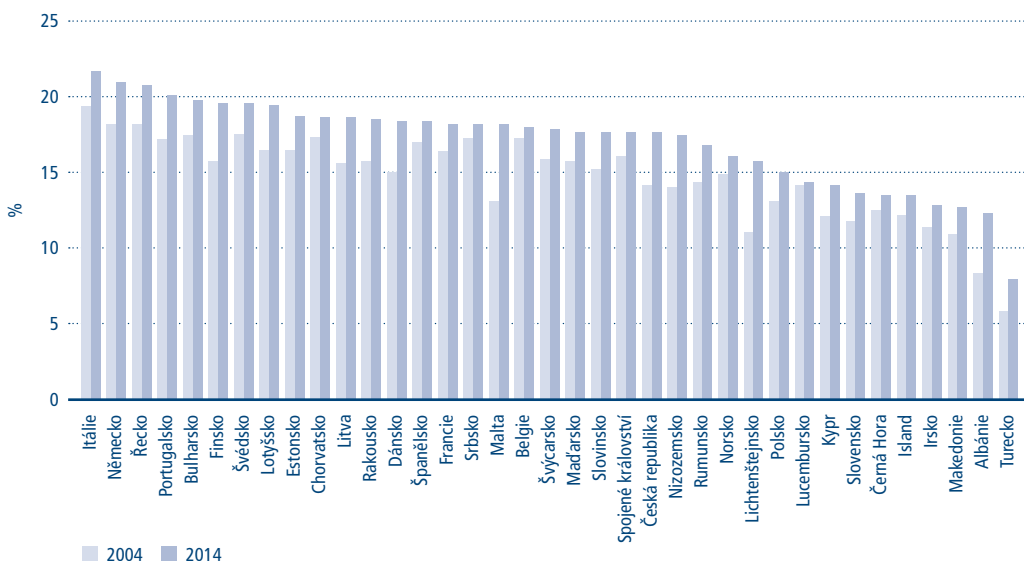


→ generace ve věku 60 a více let. Tuto hranici již překročily Finsko a Itálie a velmi se jí blíží Německo. EU-28 má hodnotu 45,3. Vezmeme-li v úvahu ještě podíl populace ve věku 0–20 let a 60 a více let na populaci ve věku 20–59 let, pak v některých zemích se již blíží hodnotě 100, což by znamenalo, že na jednoho člověka v produktivním věku 20–59 let by připadal jeden ekonomicky závislý člověk (dítě, studující, senior). Jde však o pohled čistě demografický. Do tohoto údaje se nepromítá vliv skutečně pracujících či ekonomicky neaktivních osob v jednotlivých státech EU-28, což by vedlo k ještě horším výsledkům ekonomické závislosti. Obavy ze stárnutí obyvatelstva v EU je nutno dále posuzovat v kontextu očekávané rostoucí střední délky života ve většině jejích členských zemí a současně nepříliš příznivého populačního růstu. V některých zemích (Francie, Švédsko) ho v podstatě zajišťují zde žijící početné mimoevropské menšiny.

Stárnutí obyvatelstva a celkový populační vývoj

v EU obrací tak již delší dobu i pozornost k otázce řešení úbytku pracovních sil. Podle dřívějších studií OECD bude Evropa potřebovat do roku 2060 asi 50 milionů lidí k zastavení úbytku pracovních sil. Tento požadavek však vychází poměrně striktně z demografických charakteristik. Nebere dostatečně v úvahu zrychlující se technologický vývoj, zejména možné důsledky nové průmyslové revoluce pro pracovní příležitosti. Vytěšňování lidí z výrobního procesu novými technologiemi je již dlouhodobější historický proces, nyní může dojít ale k jeho zrychlení s důsledky v podobě dalších ztrát pracovních míst. Na druhé straně se mohou však objevit nové možnosti pracovního uplatnění založené na kvalitativně odlišných kvalifikačních požadavcích. Nicméně v širokém kontextu těchto potenciálních změn lze názory některých ekonomů, politiků a představitelů byznysu (zejména v Německu, kde hrozí snížení populace do poloviny století o více než jednu desetinu), že právě migran-

Graf č. 6 » Vývoj podílu populace ve věku 65 a více let v jednotlivých evropských státech (2004, 2014; v %)



Pramen: Eurostat

ti by mohli pomoci k řešení této nepříznivé situace úbytku pracovních sil, pak hodnotit jako poměrně zjednodušující a nepříliš realistické.

5. Zvládne EU migrační krizi?

V poslední době se EU potýká s novým fenoménem, kterým se stala migrační krize. Problém migrantů směřujících do EU je přitom poměrně složitý a nelze ho podceňovat s ohledem na četné budoucí ekonomické, finanční, sociální a kulturní dopady v jednotlivých zemích. Z podpory migrační vlny se dokonce stalo výnosné podnikání s dobře organizovanou sítí v mezinárodním měřítku. Navíc o migrační vlně (struktuře migrantů) neexistují dosud spolehlivé a použitelné analýzy a data, které by poskytly hlubší znalost motivací. Zatím je známo, že pro značnou část z migrantů jsou některé země EU přitažlivé především jako symbol blahobytu a štědrých sociálních dávek. Probíhající migrační vlna také zřejmě nebude jednorázovou záležitostí. Budoucí skrytá hnací síla je pak ukryta v podobě vysychání oblastí od severní Afriky po Střední Asii s negativními důsledky na její ekonomiku. V této oblasti se nachází až 200 milionů potenciálních migrantů.

Migrační krize prověřuje vlastně i schopnosti koordinace politik a rozhodnutí v rámci EU, dodržování platné evropské legislativy a ukazuje na obtížné hledání společných řešení. Navíc hledání společného řešení se nyní spíše přesouvá do roviny ex post důsledků. Především se ale při něm ukazují další trhliny po léta pracně budovaného zdání evropské jednoty.

6. Závěr

Hodnocení konkurenčního potenciálu EU s využitím řady mezinárodních srovnání a statistických i dalších dat signalizuje některé silné stránky, ale i slabiny EU. Ukazuje se tak celá řada příležitostí a hrozeb pro další vývoj. Co tedy EU v příštích letech čeká a s čím se bude muset vyrovnat? Svou nepříznivou roli bude nadále sehrávat rozdílná

úroveň jednotlivých ekonomik projevující se ve výcercychlostní EU. Přitom bude nutno počítat s pokračujícím a narůstajícím ekonomickým tlakem rychleji rostoucích regionů ve světě. V tomto kontextu bude také záležet na tom, jak se zemím EU podaří zvládnout novou průmyslovou revoluci, která by měla mít významný vliv na zvýšení produktivity práce a ekonomický růst. Předpokládá to ale i podstatné zvýšení inovační výkonnosti v řadě členských zemí EU. S tím souvisí i vyšší investice do výzkumu a vývoje ze strany podnikatelské sféry a růst počtu konkurenceschopných inovativních firem v klíčových high-tech odvětvích. Stejně jako všechny předcházející průmyslové revoluce má však i tato svou nezanedbatelnou sociální dimenzi. Proto jde i o hlubší pochopení a analýzu celého komplexu jejich příležitostí a hrozeb.

Z hlediska budoucího vývoje EU se bude eurozóna muset také vypořádat s riziky stále neurovnaných vztahů mezi věřiteli a dlužníky, což představuje i některé možné odstředné tendence. Mimo jiné se to negativně projevuje i v zemích mimo eurozónu tím, že v poslední době převládají představy o negativních důsledcích zavedení eura (viz průzkum Eurobarometer 2015) /8/. Důležité je také překonat rizika vzniklá v důsledku migrační vlny pro schengenský prostor jako jeden ze základních výdobytků integrace, který významně přispívá k rozvoji obchodu mezi zeměmi EU. Nadále je EU také přitažlivá pro řadu zemí s ohledem na přístup k evropským fondům.

Další vývoj EU není však jen o ekonomice, ale do popředí vyvstává celá řada sociálních a politických aspektů. Patří sem mimo jiné již zmíněné stárnutí evropského obyvatelstva včetně svých ekonomických důsledků, hrozba možného pokračování terorismu na evropském území, riziko nezvládnutí migračního problému či další vlna diskusí o multikulturalismu, spojených s jeho novými projevy. Z hlediska zvládnutí budoucího složitého vývoje bude EU potřebovat skutečné politické lídry, osobnosti s výraznou vizí. Koneckonců vznik EU a zejména eurozóny byly v podstatě politickými rozhodnutími. Nyní je EU ve svém fungování →

→ jak občany, tak v podnikatelském sektoru vnímána často oprávněně jako příliš byrokratická (i prvotní stanovení kvót v případě migrační krize bylo svým způsobem především administrativním opatřením). Z dosavadního vývoje vyplývá, že nelze vyloučit tendence k posilování národních zájmů s důrazem na to, že politici v dané zemi mají slou-

žit především vlastním občanům. V dlouhodobém historickém pohledu se obvykle střídají integrační vlny s dezintegračními, což je právě odrazem řešení problému naplnění různých zájmů. V tomto kontextu je tak řešitelná i odpověď na otázku, zda narazil proces integrace na meze svých možností.

LITERATURA A PRAMENY

- /1/ *Human Development Report 2015*. United Nations Development Programme, New York, 2015, ISBN 978-92-1-126398-5
- /2/ *The EU in the world*. Eurostat, Statistical books. Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2015, ISBN 978-92-79-48417-9
- /3/ <http://reports.webforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>
- /4/ *Innovation Union Scoreboard 2015*. European Commission, 2015, ISBN 978-92-79-44089-2
- /5/ *The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*. European Commission, JRC/DG RTD, 2015, ISBN 978-92-79-53021-0
- /6/ *Enabling the Next Production Revolution*. Directorate for Science, Technology and Innovation, OECD, Paris, March 2015
- /7/ *Productivity and Innovation in the Long Run*. Conference Proceedings. OECD-NBER Conference, OECD, Paris, September 2014
- /8/ *Flash Eurobarometer 418. Introduction of the euro in the Member States that have not yet adopted the common currency. Spring 2015*. Analytical report. European Union, 2015, ISBN 978-92-79-47698-3
- /9/ <http://ec.europa.eu/eurostat>
- /10/ <http://www.oecd.org>

KLÍČOVÁ SLOVA

konkurenceschopnost, inovační výkonnost, výdaje na výzkum a vývoj, inovace, inovativní podniky, HDP, průmysl, stárnutí společnosti, migrační krize, Evropská unie

Chances and risks of the EU competitiveness in the global context

ABSTRACT

The article is focused on evaluation of the EU competitive potential in relation to the rest of the world. They are used relevant global reports and indicators and statistical analysis. The comparative assessment aims to give an insight into relative strengths and weaknesses of the EU in social, economic and technological areas. The special attention is devoted to innovation performance and innovation growth. In this context main findings of the Innovation Union Scoreboard and the EU Industrial R&D Investment Scoreboard are analysed including a comparison with US, Japan and other countries. Furthermore, the problems of the ageing European society and actual migration crisis are analysed. In conclusion the possible development of the EU with respect to different expectations is discussed.

KEYWORDS

competitiveness, innovation performance, research and development expenditure, innovation, innovative enterprises, GDP, industry, ageing society, migration crisis, European Union

JEL CLASSIFICATION

F02, F15, H63, O30, O38



Can the model of a social market economy lead the EU out of the impasse? The view of a lawyer and an economist on the necessary changes at EU level

► JUDr. Václav Šmejkal, Ph.D., doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D. » Department of Law and Economics, ŠKODA AUTO University o.p.s.¹

* 1. Introduction: Why this question?

The question in the title of the paper has at least two reasons. From a legal perspective, it is clear that the Lisbon EU Treaty (TEU), where in Art. 3(3) the aim of “highly competitive social market economy aiming at full employment and social progress” appeared for the first time in the history of integration, opened the possibility for a more social EU. Even if the principle of *ius ad finem dat ius ad media* does not apply to such Treaty goals, there is no doubt that they represent direct guidelines of constitutional importance. Their impact was supposed to be further strengthened by the newly inserted “Horizontal Social clause” of Article 9 of the Treaty on Functioning of the EU (TFEU) and also by the Charter of Fundamental Rights of the European Union (comprising Title IV “Solidarity”) that became legally binding together with the Lisbon Treaty. Moreover, the term “social” was repeated 167-times in the text of TEU and TFEU.

Therefore certain potential for changes could have been expected, for changes that would entail a certain re-balancing between the economic and monetary integration on the one hand and the social rights and welfare on the other.

From a practical standpoint, however, there's the fact that, neither this enhancement of social integration objectives in the Lisbon Treaty, nor the financial, economic and debt crisis after 2008, have brought about any significant social re-orientation of the integration project. Rather the opposite happened as the crisis solutions adopted at the EU level were inspired by the neoliberal doctrine of fiscal discipline, budgetary austerity and labour market flexibility. The European left who has not failed to criticize them repeatedly, however has not been able to offer another sufficiently effective and acceptable paradigm that would change the parameters of the measures taken to rescue and stabilize the Euro zone (EMU).² The European Commission President, J.-C. Juncker, a politician of Christian-

¹ This paper was created within the project GA CR, project registration number 14-236235.

² See for instance: Bruun, N., Lorcher, K., Schomann, I. (eds.): *The Economic and Financial Crisis and Collective Labour Law in Europe*.

-social orientation, in his first speech to the European Parliament recognized, that “there was a lack of social fairness” in the measures taken during the crisis.³

From the centre to the left side of the political spectrum in the EU, it is thus believed that the strengthening of the social dimension of integration is necessary to compensate for the effects of economic integration which especially after the capital movements’ and services’ liberalization as well as with the imposition of the single currency budgetary discipline, affected in a negative manner the nation-based social welfare systems. Some would even argue that the new EU’s social dimension “is supposed to regulate freedom of movement and curb the dominance of the Single Market integration” while almost everyone who believes that the EU integration project as such should continue would agree that the enhanced social dimension is necessary for the political backing of the project by the general population.⁴

The contradiction between the social accents of the Lisbon Treaty and the socially problematic impact of the internal market freedoms and of the fiscal coordination applied within the EMU has of course its explanation, which is beyond the scope of this paper. In brief, it can only be recalled that on the separation of the market integration, carried out at the EU level, from the social compensation measures, retained by Member States within their competence, the founding compromise of European integration had been built in the 50s of the past century. This distribution of roles in the style of “Smith abroad, Keynes at home” lasted until the 90s, when the completion of the internal market for the first time threatened the political capacity of the Member States to impose their social policy norms.⁵ At that time, the EU responded – within the powers conferred to it – with an effort to har-

monize certain standards (health and safety at work, maximum working hours, protection of employees in cases of collective redundancy or the transfer of a company seat or employer’s inability to pay etc.), which had to prevent the regulatory race to the bottom between EU countries.

With the outbreak of the current crisis however, it became clear that the diversity of social welfare systems, stemming from the national regulatory autonomy, could destabilize the EMU. Social considerations have been then subjected to the need to solve the critical situation in the most indebted countries. Tools such as the Excessive Deficit Procedure (EDP), Macroeconomic Imbalance Procedure (MIP) and the Memoranda of Understanding (for “bail-out” countries) had been used to impose cuts in social benefits and to enhance labour market flexibility.⁶ It looks as if the EU has started pushing towards a stronger social coordination and harmonization, albeit guided mostly by monetary orthodoxy and thus, despite all social accents of the Lisbon Treaty, not very socially friendly at all. Can a certain revival of the social market economy goal lead the EU out of this unsustainable situation? And how can the EU law and policies contribute to it? The rest of this paper tries to provide plausible answers from both a legal and an economic point of view.

2. Social market economy as the right solution to the problem?

Such question cannot be answered without uncertainty because of two groups of reasons.

First, the primary law of the EU as the key fundament to any discussion of EU goals and competences, offers in the current version no specific hints. The Lisbon Treaty does not mention the social market economy anywhere else than in

³ Barnard, C.: *How to Make EU Social Policy Live Up to its Name*.

⁴ Schellinger, A.: *Giving Teeth to the EU’s Social Dimension*, p. 3.

⁵ De Witte, F.: *The Architecture of a “Social Market Economy”*, p. 7. Micossi, S., Tosato, G. L. (eds.): *The European Union in the 21st Century*, p. 46.

⁶ Bruun, N., Lorcher, K., Schomann, I. (eds.): *The Economic and Financial Crisis and Collective Labour Law in Europe*, p. 39.

Art. 3(3) TEU. This paragraph 3 seems more a “whish list”⁷ as it features a total of 18 internal EU market “goals”. A wide range of socio-cultural and environmental objectives dominate among them; however, there are also references to liberal-market values (price stability, high competitiveness). It is therefore difficult to distillate out of it any coherent economic and social model. Precisely measurable objectives (growth, stability, competitiveness) and those that can be regulated by law (equality, non-discrimination, the rights of the child) find themselves in line with the appeals to the general well-being (social progress and solidarity, solidarity between generations and the Member States, the full employment). To such a list of incongruent goals, the notion of social market economy – in itself a rather complex concept of social and economic processes’ regulation, is associated without any differentiation.

The Lisbon Treaty neither changes nor expands the concept and scope of EU competences in the social sphere (Title X “Social Policy”). Moreover, in its other parts, it contains provisions based on the neo-liberal foundations (especially in Title VIII Economic and Monetary Policy, which includes repeated references to “open economy with free competition”). It is therefore not clear at all how strongly, through which ways and with what tools, should the EU carry out – not in words but in deeds – its turn towards some socially acceptable model, especially if in the social sector it can only “support and complement” the measures adopted by the Member States and any EU harmonization remains forbidden regarding the key issues of social status and collective rights of workers.

Secondly, the European Commission as the initiator of the new measures at EU level, refers to the concept of social market economy (namely in the speeches and documents of DG Employment, Social Affairs and Inclusion) quite often, but without

defining it more precisely as the model of a mixed economy that avoids both extremes of the *laissez-faire* and the socialization of economy. The Commission therefore understands the social market economy as something that has traditionally existed in Western Europe and particularly in Scandinavia and Germany it has been so far successfully adapted to today’s challenges.⁸ It is thus not clear whether the EU should contribute to the achievement of the social market economy goal by anything more than encouraging the sharing of best practices and other actions that may lead to a spontaneous convergence of social standards and their enforcement tools at a national level.

The EU Court of Justice (CJEU), which is called to provide the authoritative interpretation of the legal terms of the Treaty, has not yet provided any guidance to the meaning of the highly competitive social market economy goal. It even seems that the CJEU has been consciously avoiding any reference to this goal in its reasoning, apparently because the Member States, as “masters of the Treaty”, did not agree to give any normative content to it.⁹ In general, one cannot expect much from the EU institutions in this respect, for the basic reason that even in the second decade of the 21st century the EU remains a “Stateless market” or a “Stateless monetary union”. There is still a Treaty and not a Constitution, the EMU has economic governance instead of a government, and the EU on its own can develop several specific policies but not a common comprehensive social and economic development policy. The social market economy goal can hardly change it and it would be naïve to expect that it could automatically drive the EU towards a full-fledged economic and social Constitution.

These two groups of reasons create an uncertainty as to whether the social market economy could have been understood by the drafters of the Treaty as a distinct model that should be achieved

⁷ House of Lords: *The Treaty of Lisbon: An Impact Assessment*, p. 21.

⁸ Andor, L.: *Building a social market economy in the European Union*. Šmejkal, V.: *EU a naplňování cíle sociálně tržní ekonomiky*, pp. 13–15.

⁹ Šmejkal, V.: *CJEU and the Social Market Economy Goal of the EU*, p. 943.

by the EU, and through the instruments conferred to it. This makes the interpretation of the social market economy goal difficult but at the same time necessary if any proposal on how to achieve it is to be formulated.

It is clear that the EU's goal of social market economy cannot mean a direct copy of the concept of economic and social policy of post-war West Germany at the time of Ludwig Erhard and Alfred Müller-Armack.¹⁰ First, their policy had been a compromise made of Ordo-liberal, Social-Christian and Social Democratic elements, hence a specific product of social consensus in one particular EU country during the 50s and 60s of the 20th century.¹¹ Moreover, it is clear that the former perception of the social needs of citizens, and their effective social rights, cannot be compared with the present time when the standard of consumption, housing, education, leisure etc. is completely different. Due to its blended origin, however, the social market economy concept is fortunately not embedded in any clear-cut ideology and thus remains open to modern interpretations that reflect on the state of markets and of the social needs of the 21st century.¹² On the other hand, none of the current interpreters of social market economy can deny that this concept has a distinct Ordo-liberal pedigree because, only thanks to it, all discussions about what this concept means for the current EU could find a certain common ground and save the social market economy from degenerating into a meaningless catchword.

First, it is obvious that such a goal will push neither for socialist or social-democratic dominance of politics over the market, nor for any outright prevalence of social rights over the EU freedoms of

movement. An open market with free competition must remain the basis of not only economic, but generally of human freedom as such.¹³ It, however, needs to be subjected to a strict framework of rules designed to ensure that the market is not destroyed either by excessive concentration of economic power or by the social inequalities that market economy has a tendency to create as its externalities. A model of the social market economy will thus prefer market-sensitive and not corporatist or protectionist measures.

Secondly, it is clear that the sought-after framework of rules will give priority to ruled-based and not outcome-based solutions wherever possible, as it is supposed to rely rather on directing independent energies of responsible individuals than on the wisdom of a State as an omnipotent manager. This means that the key principles that forming the constitutional rules of the social market economy should not be either numerous, or very detailed. A significant role in their interpretation and application will be played by an independent judiciary.

Third, it is clear that due to the first two principles and also with regard to the principle of subsidiarity, enshrined both in the EU construction and in the concept of the social market economy, the principles to be adopted and enforced uniformly by the EU authorities should represent only a small part of what the maintenance of a functional social market economy would require in everyday practice. In order to give to the EU's concept of social market economy the necessary democratic legitimacy, political support and thus also the practical effectiveness, no "one-size-fits-all" model promoted by the multinational institution through a single set of technocratic rules can ever be contemplated.¹⁴

¹⁰ Joerges, C.: *The Legitimacy Problématique of Economic Governance in the EU*, p. 82.

¹¹ See for details: Hasse, R. H., Schneider, H., Weidelt, K.: *Social Market Economy. History, Principles and Implementation from A to Z*.

¹² Van Suntum, U., Bohm, T., Oelgemoller, J., Ilgmann, C.: *Walter Eucken's Principles of Economic Policy Today*, p. 2.

¹³ Joerges, C., Rödl, F.: *Social Market Economy as Europe's Social Model?*

¹⁴ For modern interpretation of social market economy principles see: Hasse, R. H., Schneider, H., Weidelt, K.: *Social Market Economy. History, Principles and Implementation from A to Z*. Van Suntum, U., Bohm, T., Oelgemoller, J., Ilgmann, C.: *Walter Eucken's Principles of Economic Policy Today*. Franke, S. F., Gregosz, D.: *The Social Market Economy. What Does It Really Mean?* Šaroch, S.: *Social Market Economy Doctrine and European Social Model in a Globalized World*.

→ At the same time, it has to be stressed that the economic part of the constitutive and regulative principles of the Ordo-liberal order, had been historically built into the EU foundations. Price stability, open markets, private property, freedom of contract, individual liability and protection of competition are traditionally written in either the Treaty provisions or general principles of the EU law. EU-embedding of social principles of the social market economy, i.e. income policy, social inclusion, effective labour markets, correction of (social) externalities, has been so far much less clear given the historical division of tasks and responsibilities between the EU and the Member States. Should the EU move closer to the model of social market economy, it will have to strive for a certain rebalance for being granted, in accordance with the outlined principles, greater powers and duties in the social field.

The purpose of further questioning therefore, would be whether and where the EU law and policies should undergo changes, so that the EU, while keeping with the principle of subsidiarity, and with the basic framework of the division of powers between the EU and the Member States, could change its image of liberalizing, deregulating, socially insensitive entity alienated to ordinary people, enhancing at the same time its potential of competitiveness and growth by reducing social inequality and exclusion.¹⁵ Within such a limited assignment, the attention will be paid just to the measures whose implementation at the EU level would fit the concept of the social market economy and at the same time would help to remedy the perceived “lack of social fairness” of the European integration.

3. Social market economy goal as a balancing clause

The least controversial hypothesis would be to perceive the social market economy as a general commandment to consistently balance the social and the economic impact of each act or measure of the EU.¹⁶ This assumption seems to best reflect the ideas of the Treaty drafters. Retrospective analysis of how this objective got into the Lisbon Treaty demonstrates that this goal was transposed into TEU from the draft Constitutional Treaty (CT) of 2004 without any noteworthy discussion.¹⁷ At the time of drafting CT, it was obvious that without emphasizing the social aspect of the EU the new Treaty would be unacceptable to the voters scared by the impact of the EU enlargement and global competition. As the CT's Working Group XI – *Social Europe* had neither been able to agree on strengthening of the EU powers in the social field nor to emphasize the necessity of “Social Europe”, it had introduced “the Highly competitive social market economy” as a generally acceptable compromise, as nothing more than an appeal to mediate between market freedoms and social welfare.¹⁸

The insertion of the “Horizontal Social clause” into Article 9 of TFEU shows the same direction: in defining and implementing its policies and activities, the Union shall take into account several social goals such as high level of employment, adequate social protection, fight against social exclusion etc. Needless to stress that the policies the EU can develop and implement on its own are, according to Article 3 TFEU, first of all, customs union and common trade policy, protection of economic competition on the internal market and currency policy of the EMU, hence policies of economic nature. Among the so-called shared-powers’ policies, the completion and further development

¹⁵ See: Ostry, J. D., Berg, A., Tsangarides, C. G.: *Redistribution, Inequality, and Growth*.

¹⁶ Costamagna, F.: *The Internal Market and the Welfare State after the Lisbon Treaty*, p. 7.

¹⁷ See for details: *Convention: Final Report of Working Group XI on Social Europe*.

¹⁸ Joerges, C., Rödl, F.: *Social Market Economy as Europe's Social Model?*, p. 21.

of the internal market comes first (Art. 4(2)a TFEU). Therefore the social clause is called to integrate the social considerations into traditional economic policies conducted by the EU, i.e. to re-balance their content so that their impact does not compromise the achievement of the enumerated social goals.

Nowadays can we see, that while immediately after the introduction of an innovative system of governance, which is referred to as the “European semester”¹⁹ emphasis on measures important for macroeconomic stabilization and fiscal consolidation was prevailing, later, more assertive sub-measures,

that focus attention precisely on better monitoring and evaluating indicators of social development, began to gain importance in the framework of the procedures of the European Semester. The latest example are the new indicators incorporated into the MIP Scoreboard; for 2014 as a subsidiary, in 2015 already as part of the set of headline indicators.²⁰ A similar trend can be seen in the context of the formulation of the annual CSR (Country Specific Recommendations), which are also included in the European Semester process (see footnote). Zeitlin and Vanhercke²¹ explain comprehensively and convincingly the institutional reasons

¹⁹ *The European semester is the umbrella name for the annual cycle for the coordination of budgetary and economic policies in the EU. The focus is on two main objectives:*

Creating a consistent framework which in a single integrated unit connects the various levels of coordination processes in the EU and euro area.

Closer link between the decision-making processes at the level of EU member states with a view of the Union's institutions.

The first round of the European Semester was launched at the beginning of the year 2011. Its form subsequently underwent some incremental changes and stabilized on schedule, with the following nodes:

European Semester cycle is initiated by the Commission, which in November publishes two materials. The first of these is the Annual Growth Survey (Annual Growth Survey, AGS), whose task is to identify the main issues and challenges facing the EU and the euro zone next year. Within the framework of macroeconomic surveillance Alert Mechanism Report (AMR) is simultaneously published.

By the end of November, the Commission also will examine draft budgets of eurozone member states for next year, from the point of view of their compliance with the obligations of the Stability and Growth Pact. If it comes to a serious breach of the rules of European budgetary discipline, the Commission may request a reworking of the budget proposal.

Two more months are reserved for AGS discussion in the EU Council to adopt conclusions and in the European Parliament which issues an opinion.

In March, the spring meeting of the European Council takes place. On the basis of the Commission's analysis, this supreme authority issues political guidance (policy orientation), which determine the direction in which member countries should focus in designing their budgetary and economic policies. March is also reserved for the publication of in-depth reviews of countries in which the Commission found signs of macroeconomic imbalances.

With the knowledge of the policy orientation guidance the Member States submit two documents to the Commission in April. First, there are stability programs (eurozone members) and convergence programs (non-members of the euro zone), which present the medium-term budgetary strategy. Furthermore, the national reform programs, which inform on the envisaged structural measures.

In May, the Commission will examine the documents submitted and for each member country of the EU develops one integrated set of proposals for action, i.e. Country-specific recommendations (CSR). This is the term for specific, direct and controllable suggestions on the creation of budgetary and economic policies, which the Commission believes member states should implement. CSR is not issued for countries in the correctional program, which itself involves strict supervision of the fulfillment of program conditions.

CSR are subsequently discussed in the Council, which shall give its conclusions. Their final version is approved by the European Council.

In the second half of the year national parliaments discuss and approve their draft budgets for next year, including accompanying legislation. At that time the view of the EU institutions to the required measure of budgetary and economic policies is already available. The Commission continuously monitors the performance of CSR.

The annual cycle of the European Semester is concluded at the end of the year, when the new Annual Growth Survey the Commission assesses how Member States took into account the recommendations addressed to them.

²⁰ *Specifically, the following changes are considered: 3 years change in pp of the activity rate, with a threshold of -0.2%, 3 year change in pp of the long-term unemployment rate, with a threshold of +0.5% and 3 year change in pp of the youth unemployment rate, with a threshold of +2%.*

²¹ *Zeitlin, J., Vanhercke, B.: Socializing the European Semester? Economic Governance and Social Policy Coordination in Europe 2020.*

→ for this shift in preferences and emphases. CSR recommend a series of structural reforms aimed at labor markets, education system and the creation or strengthening of social inclusion and eradicating poverty and thus have an undeniable ordoliberal feature in terms of institution building. In terms of enforcement measures in the framework of the European semester, within the so called open coordination method, it is but obvious that this method has its limits. Despite the formal strengthening of coercive power thanks to the RQMV²² procedure in compliance with fiscal rules, it is becoming obvious that the momentary interests of the big players – at the time of this text, particularly France and Italy – again will lead to substantive disrespect of the rules. Just as toothless, this procedure proves to be the MIP in the case of German external imbalances. It is therefore questionable whether and, if so, to what timescale, is the OCM the way to strengthen the social dimension of the EU in the spirit of the SME concept based on the ordoliberal spirit of respecting the rules.

Then, unavoidably emerges the subsequent question, whether by the EU prescribed austerity should be partially compensated by direct financing of selected social measures by EU budget. (We deal in more in detail with this problem in chapter 5.)

4. EU Court of Justice as a reluctant balancer

Legally speaking however, the final word in such balancing between the social and the economic aspects, should belong to none other than the CJEU. At least since its judgment of 1973 in Case 6/72 Continental Can, the target provisions of the Trea-

ties should not be read as if they “merely contain a general program devoid of legal effect”, but as being “indispensable for the achievement of the Community tasks” and due to this, the EU authorities are kept to implement them in practice.²³ In the event of any dispute as to whether the acts of EU institutions sufficiently respect the balance between the economic and the social, the CJEU should be the key body to decide on the invalidation of any measure going against this or the key value or goal of the EU (see Article 263 TFEU).

It is however symptomatic for the CJEU today that while in cases of conflict of social measures with provisions on competition protection, where it consistently recognizes the social limits of the application of competition rules (or allows for extensive exemptions from their prohibitions²⁴), it does not take the same position in the conflicts of social measures with the freedoms of movement of the internal market. Here, the CJEU still upholds its well-known pre-Lisbon stance taken in the cases C-483/05 *Viking*, C-341/05 *Laval*, C-346/06 *Rüffert* and C-319/06 *Commission v. Luxembourg*. In these precedents, it has recognized that the Community “has not just economic but also a social purpose” hence the rights of the free movement “must be balanced against the objectives pursued by social policy”, however, it applied its traditional “breach-proportionality-justification” test.²⁵ It means that the CJEU treated the rights of workers as a possible exception from the general free movement rule. Such exception must not only be kept proportionate in size but also needs to be objectively justified. Thus, in the eyes of the CJEU judges, the right to enjoy freedom of movement does not necessitate any justification as the motivation of those who move is irrelevant; however,

²² Reverse qualified majority voting procedure in the Council.

²³ CJEU judgment of 21/02/1973. *Europemballage Corporation and Continental Can Company Inc. v Commission of the European Communities*. Case 6-72. ECLI:EU:C:1973:22. Para 23.

²⁴ See for details: Šmejkal, V.: *Social or Highly Competitive Europe? EU Law Solution to Conflict of Social Security and Competition Law*.

²⁵ CJEU judgment of 18/12/2007. *Laval un Partneri Ltd v Svenska Byggnadsarbetareförbundet, Svenska Byggnadsarbetareförbundets avdelning 1, Byggettan and Svenska Elektrikerförbundet*. Case C-341/05. ECLI:EU:C:2007:809. Paras 104–105.

The EU's social market economy objective must be seen not as a call for building a Social Europe in the meaning of the primacy of social policy over the free market, but rather as a “mere” correction of the free market by damping its anti-social impacts. Only in this way, the EU can get the social market economy that would strengthen its competitiveness and secure high employment and social progress at the same time. While the Lisbon Treaty created a number of new constitutional options for genuine fulfilling of this goal, the consequences of the way in which single currency was introduced according to the Maastricht Treaty and the reaction to the debt and financial crisis make meeting this goal more difficult.

the exercise of social rights is dependent on their justification by pursuance of an objective public interest.

In the post-Lisbon period, the CJEU has been repeatedly called upon by Advocates General to adjust its approach to the new social accents of the Lisbon Treaty. AG Trstenjak in the Opinion in case C-271/08 *Commission v. Germany* and very similarly AG Cruz Villalón in the Opinion in case C-515/08 *Santos Palhota*, suggested to the CJEU that when deciding on the conflict of social rights and economic freedoms, it should satisfy itself with the test of proportionality, i.e. the CJEU should seek their fair balance instead of keeping the *de facto* hierarchy between the general rule and a justified *ad hoc* exception to it.²⁶ However, the CJEU has not moved that way so far, on the contrary, it has stressed in particular that the collective rights of workers must be exercised in accordance with the EU law, therefore not in conflict with the requirements of the freedoms protected by the Treaty. The CJEU has also expressly rejected parallels between its approach to conflict between competition rules and social rights and the one it

adopts in the cases of clashes between fundamental market freedoms and social rights.²⁷ This does not mean, of course, that the CJEU adjudicates programmatically to the detriment of the rights of workers and their trade unions (see e.g., its friendly decision on defence of rights of posted workers in case C-396/13 *Sähköalojen ammattiliitto ry*), but it seems that the changes made by the Lisbon Treaty have not been a sufficient impetus for the CJEU to reverse its precedential stance.

In the wave of criticism of the CJEU decisions in *Viking*, *Laval* and similar cases the European Trade Union Confederation (ETUC) proposed in 2008, a so-called Social Progress Protocol was attached to the Treaties. There the trade unions suggested that “Nothing in the Treaties, and in particular neither economic freedoms nor competition rules shall have priority over fundamental social rights and social progress... In case of conflict, fundamental social rights shall take precedence.”²⁸ Such a reversal of the current hierarchy would maybe correspond to the ideal of “Social Europe” but not to the concept of social market economy because the performance of market freedoms →

²⁶ *Opinion of Advocate General Trstenjak delivered on 14 April 2010. Case C-271/08. European Commission v Federal Republic of Germany. ECLI:EU:C:2010:183. Paras 186–187 and Opinion of Advocate General Cruz Villalón delivered on 5 May 2010. Case C-515/08. Santos Palhota and Others. ECLI:EU:C:2010:245. Paras 51–53.*

²⁷ *CJEU judgment of 15/07/2010. European Commission v Federal Republic of Germany. Case C-271/08. ECLI:EU:C:2010:426. Paras 43–46.*

²⁸ *ETUC Proposal for a Social Progress Protocol.*

→ would be radically subordinated to the interests of social protection instead of their fair balance that does not allow for permanent dominance of one or the other principle.

In terms of the social market economy it would therefore be better if the CJEU drew from the changes contained in the Lisbon Treaty the same conclusion as the above quoted Advocates General proposed and if it began to weigh the fundamental market freedoms against the protection of social rights and welfare on a strictly equal footing. If the CJEU feels it impossible under the current wording of the Treaties, it would be desirable to enhance the provision of key importance for the purpose. The natural way would be to change the Horizontal Social clause, so that social values in the latter gained unquestioned status of the values of the Union. This change can be inspired by Article 14 TFEU, which classifies the services of general economic interest as “the shared values of the Union”. Thanks to this, they enjoy a sufficiently accommodating treatment from the EU law under the protection of competition, state aid control and the internal market. The new wording of Article 9 TFEU should therefore be: “In defining and implementing its policies and activities, the Union shall take into account the requirements linked to the promotion of a high level of employment, the guarantee of adequate social protection, the fight against social exclusion, and a high level of education, training and protection of human health, *as they hold the status of fundamental values of the Union.*”

The signal from the legislature could not be understood by the CJEU otherwise than as a command to a fully equivalent treatment of market freedoms and social rights, i.e. to abandonment of the requirement of justification and for maintenance of only the proportionality test when assessing their conflict. Of course, such proposal means

an amendment to the EU primary law, which requires unanimity and ratification by all Member States. Unlike the solution proposed by the Social Progress Protocol of ETUC, it is impartial towards social rights and market freedoms and could therefore receive a more consensual acceptance, being finally also in accordance with the principles of the social market economy. The Lisbon Treaty would undergo a change anyway in the foreseeable future, whether the EU wants to keep the UK among its members or vice versa when it responds to its departure.²⁹ States such as the UK could also be allowed to reduce symbolically the possible impact of the newly worded Horizontal Social clause on its social system, in the same vein as it got the exception from the application of the EU Charter of Fundamental Rights.

5. Social market economy goal as an appeal to certain redistribution

A better wording of the Horizontal Social clause of TFEU can “ease the pressure” exerted by the market freedoms on social rights. In itself however, it would not give to the EU any effective tool for independent implementation of any of the social measures that traditionally form the part of the concept of social market economy. Although these measures are not “carved in stone”, as it was pointed out above, all authors commenting on the social market economy of today include in this concept the correction of income distribution, measures of social compensation, regulation of (social) externalities or intervention in cases of “legitimate poverty”.³⁰ Surely, the EU is already providing some funds from its budget on social cohesion, in particular through the European Social Fund, and thus tries to promote active employment policy measures. Its main problem here however, lies in the

²⁹ Waterfield, B.: *Angela Merkel backs EU treaty change.*

³⁰ See for details: Hasse, R. H., Schneider, H., Weidelt, K.: *Social Market Economy. History, Principles and Implementation from A to Z.* Van Suntum, U., Bohm, T., Oelgemoller, J., Ilgmann, C.: *Walter Eucken's Principles of Economic Policy Today.* Franke, S. F., Gregosz, D.: *The Social Market Economy. What Does It Really Mean?* Šároch, S.: *Social Market Economy Doctrine and European Social Model in a Globalized World.*

lack of competences and resources for a greater autonomous activity.

The EU may not intervene in income distribution or in balancing of the relations on labour markets in any way that would harmonize the minimum wage or the scope of trade union rights to collective action. Even there, where certain measures may be promoted by the EU, they cannot restrict the Member States in defining their own principles of social security systems or significantly affect the financial equilibrium of these systems (Article 153(4)(5) TFEU). Should the EU itself want to invest socially, or to provide directly certain types of social benefits (as it is being nowadays recommended from many sides³¹), the existing financial provisions of the TFEU, which regulate the establishment and use of the EU budget, would represent a strait jacket for any expansion.

To demonstrate clearly the existing limits, it is enough to compare the current EU budget in terms of size and structure of expenditure with the national budgets of EU member states. The EU budget is fixed at 1% of EU GNI and the tendency of the major states “donors” is to downsize it even further.³² Cohesion funds drain from it slightly more than one third, and about 25% of this go to the European Social Fund (ESF). This fund disposes for a seven-year period from 2014 to 2020 of a sum in the order of EUR 80 billion. In contrast, the national budgets represent on average 49% of the GDP of member countries, of which about 21% go to social purposes (in the case of countries such as France, Finland, Belgium and Denmark even over 30%). A sum of the annual budgets of the 28 Member States is roughly 45 times larger than the EU’s annual budget and annual budgets of medium-sized

EU countries such as Austria or Belgium exceed in their absolute size that of the EU budget.³³ In the current situation the EU has no possibility to strengthen the bond between itself and the EU citizens by providing them with some complementary benefits. In the same vein, it cannot support measures proposed under the European semesters by its own social investment of any considerable size. Increased fiscal capacity of the EU therefore looks like a necessity for both the stabilization of the EU and for the strengthening of its legitimacy in the eyes of citizens.

Unfortunately, for such reasonable arguments, any new own resources for the EU can be created according to Article 311 of TFEU only by unanimous approval in the Council and a subsequent ratification by each Member State. However unlikely any quick and easy approval of such increase in the EU budget for social purposes is, it certainly would be useful and it would correspond to the objective of the social market economy. In this part of the article, it is needed to emphasize that the openness and ability to integrate knowledge of other directions of economic theory can be counted to the advantages of the ordoliberal doctrine that eventually gave rise to the concept of the SME.³⁴ From this point of view, especially the OCA theory and the New Political Economy are legitimate parts of economic theory. Within the OCA theory, it needs to be dealt especially with the argument of the so called omitted integration. A common fiscal policy is the undisputed feature of the optimal currency area, including the so-called implicit transfers — i.e. pre-defined transfers between different areas of the monetary zone, helping to compensate for the consequences of asymmetric shocks. In the field of NPE, the approach of Jeffrey Freiden³⁵ especially,



³¹ Vandenbroucke, F.: *The Case for a European Social Union*, p. 11. Giubonni, S.: *Europe’s Crisis-Law and the welfare state: A Critique*, p. 18.

³² Cipriani, G.: *Financing the EU Budget*, p. 88.

³³ European Commission: *Budget. Myths and Facts*. OECD: *Social Expenditure Update*.

³⁴ See: Herzog, B.: *Old wine in new skins? Economic Policy Challenges for the Social Market Economy in a Globalized World*. In: *60 Years of Social Market Economy — Formating, Development and Perspective of a Peacemaking Formula*, pp. 147–169.

³⁵ Freiden, J.: *Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance*.

is a challenge. His approach of identifying the “Winners and Losers” of a policy measure is based on the provision of compensation from winners to losers which should be initiated and negotiated by the “policymaker” ideally at the time of enforcing the measure. Thus, if the losers are the unemployed and low-income social groups — and so it should be, because the advantage of the single currency is more efficient allocation of capital — then it is, in the spirit of the above approaches, fully legitimate to think about:

- a) the common additional fiscal capacity;
- b) redeeming transfers to “losers”;
- c) where the source of these transfers is the taxation of winners.

Several new tools that would of that kind have already been proposed in the literature treating the topic (e.g. Complementary European unemployment insurance) as well as the sources from which they could be financed without increasing the Member States’ contributions (redirecting of the existing agricultural and structural subsidies³⁶, using the interest generated by the ECB³⁷, through the introduction of a financial transaction tax (FTT) or carbon tax³⁸). Some of them have already appeared as drafts or legislative projects, as for instance the FTT proposed by the European Commission to the enhanced cooperation³⁹ of 11 EMU countries or new sources proposed pursuant to Article 11 TEU by the European citizens’ initiative called *New Deal 4 Europe*.⁴⁰

The logic of these proposals is compelling. If the Member States observe the fiscal discipline they are prescribed to within the EMU, and should the EMU be able to deal effectively with social consequences of future asymmetric shocks in some of

its parts, it cannot suppose that long-term and immediate social costs will be satisfactorily ensured by the concerned Member States. This is largely a matter of self-preservation of the EU to secure enough resources for social purposes. In this respect an agreement of the Member States to increase the EU budget by just 1 percentage point, i.e. to make it equivalent to 2% of EU GNI, would bring to the EU budget each year EUR 140–150 billion more, which would easily allow to multiply the current size of the European Social Fund by ten.

The proposed new EU instruments such as the EU or Euro zone unemployment scheme⁴¹, or for instance a scheme for the payment of certain benefits to the unemployed who decide to look for a job in another Member State, would undoubtedly help to better balance the economic and social elements of the EU’s activities, while not changing the distribution of roles and powers of the EU and Member States in the social field. The EU would not receive any of the social powers that the Lisbon Treaty under Article 153 TFEU does not want to confer to it. Conversely, however, it can get equipped with an additional tool for the correction of the burning social problems in a situation when a concerned Member State would not be capable to do so. The EU citizens would gain direct EU contribution to maintain their social welfare without having to pay any direct EU-tax. At this point one can only speculate whether the inability of the EU-28 to reach an agreement, would push forward an EMU-alone solution or that of several key states, acting through an enhanced co-operation, or through a by-pass of the Treaty by another international “Pact”.

³⁶ Mau, S.: *European integration — with or without social policy?*

³⁷ Natali, D. (ed.): *Social development in the European Union 2013*, p. 22.

³⁸ Ponzano, P.: *Réorienter l’Europe vers la croissance et l’emploi*, pp. 295–296.

³⁹ European Commission: *Proposal for a Council directive implementing enhanced cooperation in the area of financial transaction tax. COM(2013) 71 final. Brussels, 14/02/2013.*

⁴⁰ *NEW DEAL 4 EUROPE — For a European Special Plan for Sustainable Development and Employment. Available at: <http://www.newdeal4europe.eu/en/>.*

⁴¹ Kadidlo, L., Lacina, L.: *Why Would Eurozone Need an Own Budget?*

6. Social market economy goal as an impetus for further harmonization measures

Socially critical authors propose to the EU a wide variety of other measures, including e.g. introduction of the EU-harmonized minimum wage as a percentage of the median wage in each member state or even of the EU-guaranteed minimum income.⁴² While it is possible that such measures could contribute to the social well-being of EU citizens, to the popularity of the EU, as well as to higher labour mobility, in terms of the social market economy they would represent a significantly restrictive harmonization towards market freedoms and thus going beyond the minimum necessary for balancing the market and social elements in the policies of the EU.

On the contrary, the proposals for further harmonization of minimum social and labour standards⁴³ are welcome, especially if they revive the trend of the 90s, when the EU adopted most of the directives on health and safety at the workplace, protection of employees rights in cases of collective redundancies, transfer of undertakings, insolvency of their employer and even converted into binding directives the agreements reached within the European social dialogue (on parental leave, part time work, fixed-term contracts⁴⁴). The secondary EU law should maximally utilize there the limits of the powers already conferred to the EU in order to prevent the sinister race to the bottom between Member States at the expense of social welfare. For the needs of this paper it is sufficient to point out that such measures of a secondary EU law could definitely bring the EU closer to the concept of social market economy.

7. Conclusion

The EU's social market economy objective must be seen not as a call for building a Social Europe in the meaning of the primacy of social policy over the free market, but rather as a "mere" correction of the free market by damping its anti-social impacts. Only in this way, the EU can get the social market economy that would strengthen its competitiveness and secure high employment and social progress at the same time.

While the Lisbon Treaty created a number of new constitutional options for genuine fulfilling of this goal, the consequences of the way in which single currency was introduced according to the Maastricht Treaty and the reaction to the debt and financial crisis make meeting this goal more difficult.

From the economist's point of view, European Semester, as a reaction to the crisis, brought formal strengthening of coordination between member states and the Commission. However, this entire process is still grounded in the so called Open Method of Coordination and solutions continue to depend on the political will of member states. It is rather improbable, that member states will be thorough in introducing social reforms recommended in European Semester procedures (for example by Country Specific Recommendation), which could strengthen institutions leading to sustainability and improvement of the shape of SME. It is already apparent today, that predominantly big member states do not (again!) keep to the original intention of short-term obligations which stem from modified fiscal stability rules (France, Italy) or Macroeconomic Imbalance Procedure recommendations (external balance of Germany).

Thus, for an economist, for the proper solution of how to sustain and strengthen social market



⁴² Natali, D. (ed.): *Social development in the European Union 2013*, pp. 21–22 and pp. 99–108. See also: *European Citizens' Initiative for an Unconditional Basic Income*. Available at: <http://basicincome2013.eu/>.

⁴³ Vandenbroucke, F.: *The Case for a European Social Union*, pp. 11–12. Giubbonni, S.: *Europe's Crisis-Law and the welfare state: A Critique*, p. 18.

⁴⁴ Voss, E. et al.: *European Social Dialogue*, p. 18.

economy characteristics, it is, in the EU case, crucial to remove the systemic flaw called “omitted integration”, especially in the fiscal policy field. Strengthened common fiscal policy, in this case, means – according to OCA theory – a common body of policymaking, its clearly defined income (equivalent to some type of federal tax) and common transfers for selected purposes in the social policy area.

It was shown and argued that certain changes in primary and secondary law would be desirable, and perhaps even possible.

From the lawyer's point of view, this analysis was focused primarily on two key amendments to the Lisbon Treaty, one completing the Horizontal Social clause, another proposing new size and role of the EU budget and therefore it pleaded for changes affecting the EU primary law and requiring unanimous support of Member States. Nevertheless, the proposed amendments are not radical changes that would alter the existing character of the EU or deprive the Member States of their decisive say in ensuring social rights and welfare of

their citizens. The implementation of the proposed measures could eliminate the current problem of weaker position of social and employment rights compared to the strength of the internal market freedoms. In the same manner the EU could be enabled by them to bring solutions to situations of asymmetric social shocks. Rather minimal changes can give there a major signal to the general public that the goal of social market economy is not just another declaration that would never have any positive impact on the EU and its citizens' future.

The social market economy goal of Article 3(3) TEU is therefore definitely a task for the EU law and policies but it requires neither substantive changes in the current EU setting nor any “legislative storm” of dozens of acts of newly harmonized social legislation. On the contrary, the beneficial balance of social and market aspects of the EU can be achieved without any “social revolution”. It seems that the inclusion of this objective in the Treaty was a wise compromise that the EU should actively use in the current fight for its survival.

REFERENCES

1. ANDOR, L.: *Building a social market economy in the European Union*. SPEECH/11/695 of the EU Commissioner for Employment, Social Affairs and Inclusion. Manchester, October 20, 2011
2. BARNARD, C.: How to Make EU Social Policy Live Up to its Name. *Social Europe*, October 8, 2015
3. BOERI, T., BÖRSCH-SUPAN, A., TABELLINI, G.: Welfare state reform. A survey of what Europeans want. *Economic Policy*, 2001
4. BRUUN, N., LORCHER, K., SCHOMANN, I. (eds.): *The Economic and Financial Crisis and Collective Labour Law in Europe*. Oxford: Hart Publishing, 2014, 372 p., ISBN 978-1-84946-614-1
5. BURRONI, L., KEUNE, M., MEARDI, G.: *Economy and Society in Europe. A relationship in Crisis*. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2012, 235 p., ISBN 978-1-84980-365-6
6. CIPRIANI, G.: *Financing the EU Budget. Moving Forward or Backwards?* Brussels: Centre for European Policy Studies, 2014, 112 p., ISBN 978-1-78348-330-3
7. CONTOURIS, N., FREEDLAND, M. (eds.): *Resocialising Europe in a Time of Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013, 525 p., ISBN 978-1-107-04174-5
8. CONVENTION: *Final Report of Working Group XI on Social Europe*. CONV 516/1/03. Brussels, 04/02/2003
9. COSTAMAGNA, F.: *The Internal Market and the Welfare State after the Lisbon Treaty*. Research Paper – Observatoire Social Européen, No. 4, April 2011, 17 p.
10. DE WITTE, F.: *The Architecture of a “Social Market Economy”*. LSE Law, Society and Economy Working Papers, 13/2015, 23 p.

11. ETUC: *Proposal for a Social Progress Protocol*. Brussels, 18/03/2008. Available at: <https://www.etuc.org/proposal-social-progress-protocol>
12. EUROPEAN COMMISSION: *Budget. Myths and Facts*. Last updated August 10, 2015. Available at: http://ec.europa.eu/budget/explained/myths/myths_en.cfm
13. EUROPEAN COMMISSION: *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Central Bank. On steps towards Completing Economic and Monetary Union*. Brussels, 2015
14. EUROPEAN COMMISSION: *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee*. Brussels, 2015
15. EUROPEAN COMMISSION: *MIP Scoreboard*. Last updated November 26, 2015. Available at: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/mip_scoreboard/index_en.htm
16. EUROPEAN POLITICAL STRATEGY CENTRE: *The Social Dimension of Economic and Monetary Union. Towards Convergence and Resilience*. EPSC Strategic Notes, Issue 5/2015, June 18, 9 p.
17. FRANKE, S. F., GREGOSZ, D.: *The Social Market Economy. What Does It Really Mean?* Berlin: Konrad Adenauer Stiftung, 2013, 100 p., ISBN 978-4-9906899-3-3
18. GIUBONNI, S.: Europe's Crisis-Law and the welfare state: A Critique. *European Labour Law Journal*, 2015, Vol. 6, No. 1, pp. 5-19
19. HASSE, R. H., SCHNEIDER, H., WEIDELT, K.: *Social Market Economy. History, Principles and Implementation from A to Z*. Johannesburg: Konrad Adenauer Stiftung, 2002, 532 p., ISBN 3-506-97018-6
20. HOUSE OF LORDS: *The Treaty of Lisbon: An Impact Assessment*. European Union Committee Report Vol. I. HL Paper 62-I. London: The Stationery Office Limited, 2008, 300 p.
21. JOERGES, C., RÖDL, F.: *Social Market Economy as Europe's Social Model?* EUI Working Paper LAW, No. 2004/8. European University Institute, 2004, 25 p.
22. JOERGES, C.: The Legitimacy Problématique of Economic Governance in the EU. In: *The Governance Report 2015*. Oxford: Oxford University Press, 2015, pp. 69-94, ISBN 978-0-873431-4
23. JUNCKER, J. C., TUSK, D., DIJSSELBLOEM, J., DRAGHI, M., SCHULZ, M.: *Dokončení evropské hospodářské a měnové unie*. 2015, 24 p.
24. KADIDLO, L., LACINA, L.: Why Would Eurozone Need an Own Budget? *Policy Paper Series of Mendel European Centre*, 2015, Vol. 6, No. 4, 16 p.
25. MAU, S.: European integration – with or without social policy? *Eutopia – Ideas for Europe Magazine*, 20/05/2014
26. MICOSSI, S., TOSATO, G. L. (eds.): *The European Union in the 21st Century. Perspectives from the Lisbon Treaty*. Brussels: Centre for European Policy Studies, 2009, 297 p., ISBN 978-92-9079-929-0
27. NATALI, D. (ed.): *Social development in the European Union 2013*. Brussels: ETUI aisbl, 2014, 216 p., ISBN 978-2-87452-321-2
28. OECD: *Social Expenditure Update. Insights from the OECD Social Expenditure Database (SOCX)*. November 2014. Available at: <http://www.oecd.org/els/soc/OECD2014-Social-Expenditure-Update-Nov2014-8pages.pdf>
29. OSTRY, J. D., BERG, A., TSANGARIDES, C. G.: *Redistribution, Inequality, and Growth*. IMF Staff Discussion Note, February 2014
30. PONZANO, P.: Réorienter l'Europe vers la croissance et l'emploi: l'initiative citoyenne pour un plan européen extraordinaire. *Revue du Droit de l'Union Européenne*, 2/2014, Juillet 2014, pp. 287-297



31. RODRIGUEZ GONZÁLVES, F. J.: Exploring the Constitutional Possibilities for a European Social Model. *CAIRN.INFO*, 2014/2, No. 372, pp. 122–151
32. SCHELLINGER, A.: *Giving Teeth to the EU's Social Dimension. Dismail Failure and Promising Potential*. Berlin: Friedrich Ebert Stiftung, 2015, 14 p., ISBN 978-3-95861-272-3
33. ŠAROCH, S.: Social Market Economy Doctrine and European Social Model in a Globalized World. In: *7th International Conference "Economic Challenges in Enlarged Europe 2015", Conference proceedings*. Tallinn University of Technology, 2015, 10 p.
34. ŠMEJKAL, V.: CJEU and the Social Market Economy Goal of the EU. In: *12th International Scientific Conference "Economic Policy in the European Union Member Countries" 2014, Conference Proceedings*. Slezská univerzita v Opavě, 2014, pp. 936–945, ISBN 978-80-7510-045-0
35. ŠMEJKAL, V.: EU a naplňování cíle sociálně tržní ekonomiky. In: *Konference „10 let po východním rozšíření EU“*. ŠKODA AUTO Vysoká škola, 2014, pp. 6–23, ISBN 978-80-87042-58-8
36. ŠMEJKAL, V.: Social or Highly Competitive Europe? EU Law Solution to Conflict of Social Security and Competition Law. *Prague Law Working Papers Series*, 2015/II/2, 12 p.
37. VAN SUNTUM, U., BOHM, T., OELGEMOLLER, J., ILGMANN, C.: *Walter Eucken's Principles of Economic Policy Today*. CAWM Discussion Paper, No. 49, August 2011, 22 p.
38. VANDENBROUCKE, F.: The Case for a European Social Union. From Muddling Through to a Sense of Common Purpose. In: *KU Leuven EUROFORUM*. September 2014, 28 p.
39. VOSS, E. et al.: *European Social Dialogue: Achievements and Challenges Ahead: Results of the stock-taking survey amongst national social partners in the EU Member States and candidate countries*. Final Synthesis Report – May 2011. Project of the European Social Partners with the financial support of the European Commission, 55 p. Available at: <http://erc-online.eu/wp-content/uploads/2014/04/2011-01000-E.pdf>
40. WATERFIELD, B.: Angela Merkel backs EU treaty change. *The Telegraph*, 18/12/2013
41. ZEITLIN, J., VANHERCKE, B.: *Socializing the European Semester? Economic Governance and Social Policy Coordination in Europe 2020*. Swedish Institute for European Policy Studies, 2014, 86 p., ISBN 978-91-86107-51-2

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, Lisabonská smlouva, Soudní dvůr, Evropská komise, sociálně tržní hospodářství, vnitřní trh, fiskální integrace

Can the model of a social market economy lead the EU out of the impasse? The view of a lawyer and an economist on the necessary changes at EU level

ABSTRACT

From the entry into force of the Lisbon Treaty, the EU has, among its constitutional objectives, the goal of achieving a highly competitive social market economy. At the same time, however, the EU has not been given any specific powers to actively develop its social policy, and having to cope in parallel with the economic and fiscal crisis, it has given preference rather to austerity than to social welfare. After six years of legal force of the Lisbon Treaty there is still no clarity on how should the EU interpret the legacy of German post-war Sozialmarktwirtschaft; whether it should strive for its own economic and social "Constitution", or whether it can try to fulfil the objective of social market economy through the instruments of EU law and policy measures. The paper argues that some, rather partial, measures enacted by the EU would be desirable and feasi-

ble without creating a danger of over-regulation that would threaten the freedoms of the internal market or distort the existing division of powers between the EU and the Member States in the social field. The social market economy concept, being itself a compromise between the free markets and social welfare requirements, can act there as a guarantee that neither unbounded market freedoms nor socializing policies would dominate the EU.

KEYWORDS

European Union, Lisbon Treaty, Court of Justice, European Commission, social market economy, internal market, fiscal integration

JEL CLASSIFICATION

F15, H55, H61, K40

x

Vliv redistribučních procesů na ekonomický růst: případová studie států EU

► Ing. Ondřej Pohlodka » Provozně ekonomická fakulta, Mendelova univerzita v Brně¹

* Otázka příjmové nerovnosti je v ekonomii nepochybně stále velmi diskutovaným tématem. Čím dál častěji se v dnešní době ekonomové zaměřují například na propojení mezi rostoucí příjmovou nerovností, rizikem vzniku finanční krize nebo udržitelným ekonomickým růstem. Rajan (2010) například popisuje, jak nerovnost zvyšuje intenzitu finančního cyklu, resp. že dokonce může být sama zdrojem krize. Stiglitz (2012) zase zdůrazňuje význam politicko-ekonomických faktorů, jakým může být například vliv bohaté vrstvy obyvatelstva, při vzniku bublin na finančních trzích. Podle Berg a Ostry (2011) je příjmová rovnost jedním z faktorů důležitých pro udržení dlouhého období ekonomického růstu. Velké množství prací je postavených na rozšířeném předpokladu literatury růstu o škodlivosti příjmové nerovnosti. Podle tohoto předpokladu může nerovnost vést ke zpomalení progresu ve zdravotnictví či vzdělávání, může stát za politickou a společenskou nestabilitou země, nebo může být zdrojem oslabení sociálního konsenzu potřebného při boji s potenciálními hospodářskými šoky. Tyto důsledky pak společně mají vést ke snižování míry ekonomického růstu (Persson a Tabellini, 1994; Easterly, 2007; Berg, Ostry a Zettelmeyer, 2012).

Působení nástrojů hospodářské politiky na změnu příjmů, resp. příjmového rozdělení ve spo-

lečnosti, lze souhrnně zařadit pod pojem redistribuční procesy. Obecně se mezi tyto nástroje řadí daně a sociální transfery, které příjem domácností ovlivňují přímo a jejichž vliv je nejvíce zřetelný. Zahrnout je však možné i investice do vzdělání, zdravotnictví a dalších sociálních služeb, které mohou mít také redistribuční efekt. Zatímco daně a transfery na rozdělení příjmů působí přímo a bezodkladně, veřejně poskytované sociální služby mají spíše dlouhodobější dopad. Například vládní programy zaměřené na základní vzdělání, zdravotní péči nebo investice do infrastruktury mohou pomoci zmírnit hluboko za kořeněné zdroje příjmové nerovnosti prostřednictvím tvorby příležitostí (Pohlodka, 2014).

Jaký je však vztah mezi mírou redistribuce a ekonomickým růstem a jak vůbec redistribuce měřit? Studium problematiky redistribučních procesů, a to zejména jejich vlivu na výkonnost ekonomiky je téma, které lze považovat jednak za zajímavé z pohledu teoretického zkoumání a jednak za praktické pro potřeby plánování hospodářské politiky. Atraktivita tématu z hlediska teorie spočívá v komplexnosti vztahů tvořících mechanismus, jímž redistribuční politika na výkon ekonomiky působí a v množství faktorů, které tento mechanismus mohou ovlivnit.

I kdyby například platilo, že nerovnost ekono-

¹ E-mail: ondrej.pohlodka@gmail.com.

mický růst zpomaluje, nelze prohlásit, že by samotná existence nerovnosti měla opravňovat k vyšší redistribuci. Uvědomme si, že to totiž může být právě samotný proces redistribuce prováděný pomocí fiskální politiky, který ekonomickou aktivitu narušuje. V podobné situaci by daně a transfery byly nevhodným řešením. Ačkoliv závěry literatury zabývající se tímto tématem nejsou jednoznačné, mezi tvůrci hospodářské politiky povětšinou panuje povědomí o substitučním vztahu rovnosti a ekonomického růstu, tedy, že nerovnost lze redistribucí snižovat pouze na úkor výkonnosti ekonomiky. Na druhou stranu však ani nelze předpokládat, že náprava problému příjmové nerovnosti – redistribuce – je pro růst horší než problém sám. Nejprve je třeba se ptát, zda státní intervence snižující příjmovou nerovnost vedou ke ztrátě ekonomické efektivity, jak předpokládal Okun (1975) a mnozí další. Existují přeci redistribuční opatření, o nichž je známo, že mají potenciál podporovat jak příjmovou rovnost, tak ekonomický růst. Příkladem lze uvést zdanění aktivit s negativními externalitami, peněžní transfery zaměřené na podporu školní docházky v rozvojových zemích či výdaje na veřejné statky či vzdělání, z nichž profitují chudé domácnosti. Mnohé práce (Benabou, 2000) upozorňují, že některé kategorie vládních výdajů – veřejné výdaje na infrastrukturu, zdravotnictví, vzdělávání a dávky sociálního pojištění – mají jak prorůstový, tak redistribuční efekt, zatímco jiné kategorie mohou spadat do kategorie, v níž platí zmíněný substituční vztah příjmová rovnost-ekonomický růst. Makroekonomické dopady redistribučních politik budou pravděpodobně odrážet vyváženost různých fiskálních opatření. Otázka, zda je redistribuce pro růst škodlivá či naopak, se tedy zdá být spíše empirického charakteru. Co tedy o vztahu nerovnosti, redistribuce a ekonomického růstu říkají historické makroekonomické údaje vyspělých evropských zemí? Odpovídají data z těchto zemí předpokladu o negativním vlivu redistribuční politiky?

Aby bylo možné rozlišovat rozdílné mechanismy působení redistribuční politiky, potřebujeme

rámec, který nám umožní simultánně analyzovat vliv redistribučních transferů a vliv příjmové nerovnosti na ekonomický růst. Je to důležité nejen pro adekvátní ekonometrickou specifikaci a pro umožnění změření různých vlivů, ale také v zájmu poskytnutí rozumného základu pro hospodářsko-politické diskuse. Důvodem, proč v literatuře téměř nenajdeme podobnou analýzu je, že pro její provedení jsou potřeba data týkající se jednak příjmové nerovnosti před daněmi a transfery (tzv. tržní příjmová nerovnost) a jednak příjmové nerovnosti po daních a transferech (tzv. čistá příjmová nerovnost). Takováto data do nedávna v podobě použitelné pro panelovou analýzu neexistovala. Tato studie je po Ostry, Berg, Tsangarides (2014) první, která pro tento typ analýzy využívá nedávno sestavenou databázi (Solt, 2009), jež rozlišuje čistotu a tržní příjmovou nerovnost a umožňuje zjistit míru redistribuce definovanou jako rozdíl mezi Giniho koeficienty tržní a čisté příjmové nerovnosti. Skupinou zemí, na nichž bude analýza provedena, budou členské země Evropské unie.

1. Teorie a dosavadní empirické poznatky

Proměnnými, jež stojí ve středu zájmu tohoto článku – nerovnost, redistribuce, ekonomický růst –, se zabývá rozsáhlé množství literatury. Z této literatury vyplývá komplexní soustava vztahů, které mezi těmito proměnnými panují. Ze všeho nejdříve tedy stojí za to pochopit potenciální transmisní mechanismy ležící mezi redistribucí a růstem a také si říci, proč ekonomická teorie není v otázce vztahu redistribuce a ekonomického růstu jednotná.

Primárním nástrojem, který mohou vlády použít k ovlivnění distribuce příjmů, je fiskální politika. Můžeme identifikovat tři hlavní cíle fiskální politiky. Jsou jimi podpora makroekonomické stability, poskytování veřejných statků a náprava tržních selhání a přerozdělování příjmů. Jak daňové, tak výdajové politiky mohou pozměnit rozdělení příjmů v krátkém i středně dlouhém období. Výdaje plynoucí například do vzdělání mohou ovlivnit



nerovnost tržních příjmů prostřednictvím jejich dopadu na budoucí výdělků. Působí tedy na nerovnost v delším období. Nerovnost disponibilních příjmů krátkého období pak snižují především další fiskální nástroje, jako jsou příjmové daně a peněžní transfery.

Redistribuční fiskální politika však kromě změny příjmů může navíc různými způsoby ovlivnit ekonomické rozhodování jedinců. Jde například o rozhodování při hledání zaměstnání, o pracovní úsilí či rozhodování o spoření nebo investování. Působení na tento typ rozhodování může potenciálně ovlivnit úroveň i růst ekonomických aktivit, a to jak pozitivně, tak negativně (Pohlodka, 2014).

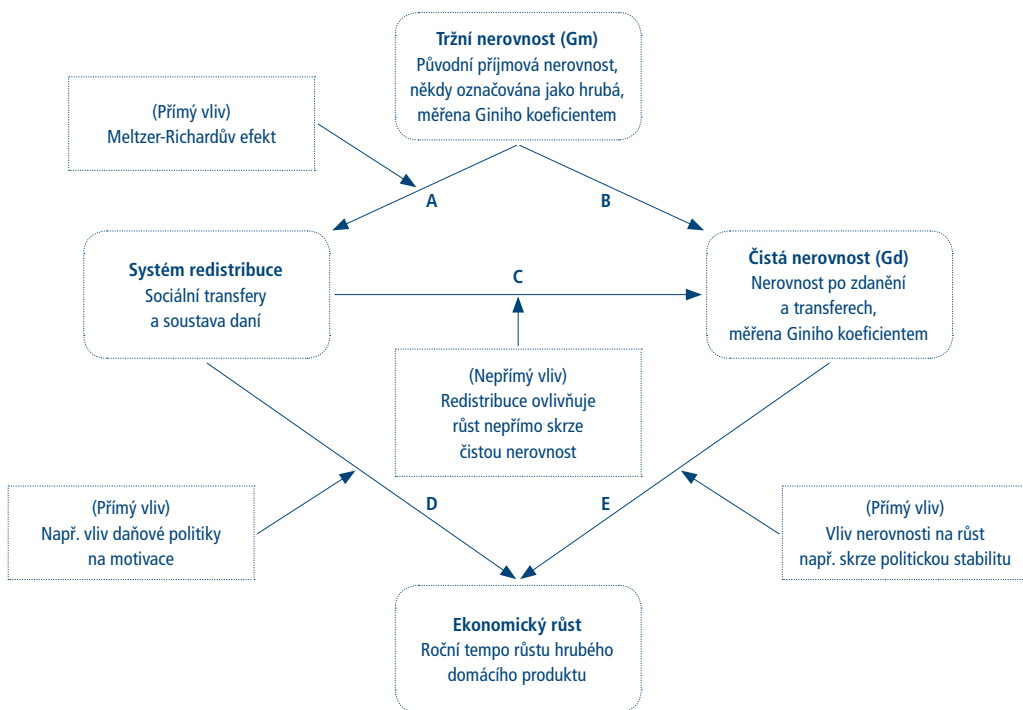
Pokud nás zajímá, jak se úroveň redistribuční politiky projeví na výkonnosti ekonomiky, musíme

podle Ostry, Berg a Tsangarides (2014) brát v úvahu jak její vliv na příjmové rozdělení ve společnosti, tak její přímý vliv na rozhodování ekonomických subjektů. Vliv redistribuční politiky na výkonnost ekonomiky tak můžeme rozdělit na dva typy. A to na *přímý vliv*, který souvisí s dopadem *redistribučních procesů* na chování účastníků, a *nepřímý vliv*, v rámci něhož redistribuce působí na ekonomiku prostřednictvím změny příjmového rozdělení (*výsledek redistribuce*).

Věnujme se tedy postupně dílčím vztahům zobrazených na diagramu na obrázku č. 1, který popisuje vzájemné vztahy redistribučního systému, příjmové nerovnosti a ekonomického růstu.

Příjmová nerovnost může růst ovlivnit (*linie E* na obrázku č. 1) pozitivně, a to působením na motivace k inovacím a podnikání, nebo zvýšením

Obrázek č. 1 » Diagram vztahů — redistribuce, příjmová nerovnost a ekonomický růst



Pramen: Ostry, Berg, Tsangarides (2014)

úspor a investic, pokud přijmeme předpoklad, že bohatí lidé spoří větší část svého důchodu než lidé chudí, anebo, a to platí zejména v chudších státech, tím, že umožní lidem naakumulovat prostředky potřebné pro založení podnikání či pro získání vzdělání (Barro, 2000). Negativně může příjmová nerovnost výkon ekonomiky ovlivnit tak, že může bránit chudým lidem v jejich schopnosti udržovat si zdravý tělesný stav a akumulovat lidský kapitál (Perotti, 1996; Galor a Moav, 2004), nebo tak, že může podporovat či dokonce být sama příčinou politické a ekonomické nestability vedoucí k nižším investicím; nebo působením proti možnosti vzniku společenského konsensu nezbytného například v boji s hospodářskými šoky či při snaze udržování ekonomického růstu (Alesina a Perotti, 1996). Někteří autoři (Benhabib, 2003) mezi těmito dvěma veličinami navrhuji dokonce nelineární vztah, kdy například růst nerovnosti do určité hodnoty může působit prorůstově a nad určitou hranici může vést například ke zvýšení míry rent-seekingových aktivit a následně nižšímu ekonomickému růstu.

Nelze nezmínit vztah mezi tržní nerovností a redistribucí (*linie A* na obrázku č. 1), popsany například v práci Meltzera a Richardse (1981), kteří jsou přesvědčeni, že vyšší příjmová nerovnost bude vytvářet tlak na vyšší redistribuci. Teorie je založena na myšlence, že, alespoň v demokratických zemích, politická síla občanů je rozdělena rovnoměrněji než síla ekonomická, takže většina voličů má moc a motivaci k volbě za větší redistribuci. Nicméně v případě, že bohatí mají větší politickou moc než chudí, toto nemusí platit (Benabou, 2000).

Literatura zaměřující se na přímý efekt (*linie D* na obrázku č. 1) často předpokládá, že redistribuce růstu škodí (Okun, 1975). Důvodem mohou být nižší motivace k práci a investicím v důsledku existence daní a sociálních transferů. Ztráty výkonnosti bývají často považovány za rostoucí funkci velikosti míry zdanění (Barro, 2000). Ne všichni autoři jsou však přesvědčeni, že redistribuce je za všech okolností pro růst škodlivá. Vezmeme v po-

taz například situaci, kdy progresivní daní financujeme veřejné investice, či důležitost sociálních výdajů pro kvalitu života chudých a podporu riskantnějších ekonomických činností (Benabou, 2000). Stejně tak vyšší výdaje na vzdělávání a zdravotnictví přináší prospěch chudým domácnostem a napomáhají vyrovnat nedokonalosti trhů práce a kapitálových trhů (Saint-Paul a Verdier, 1997). V takových případech mohou redistribuční politiky podporovat jak příjmovou rovnost, tak ekonomický růst. Jak již bylo několikrát řečeno, literatura doposud úspěšně odmítala analyzovat *celkový efekt* redistribuce, tedy jak *přímý efekt* (*linie D*), tak efekt působící prostřednictvím změny příjmové nerovnosti (*linie C a E*). Zanedbatelné množství prací se totiž věnuje otázce nerovnosti a redistribuce současně.

Jestliže se odkloníme od teorie a podíváme se na výsledky empirických studií, zjistíme, alespoň co se týče vztahu nerovnosti a růstu, že výsledky nejrozumnějších modelů povětšinou naznačují, že nerovnost ekonomický růst brzdí, a to minimálně ze střednědobého pohledu. V rámci dosavadních výzkumů lze identifikovat tři podoby analyzovaného vztahu: vztah nerovnosti a ekonomického růstu na delším časovém období (Persson a Tabellini, 1996), vztah nerovnosti a výše příjmů napříč zeměmi (Easterly, 2007) a vztah nerovnosti a trvání období vysokého ekonomického růstu, tzv. growth spells (Ostry a Berg, 2011). Podle těchto výzkumů je nerovnost spojena s nižším a kratší dobu trvajícím růstem. Několik prací (Forbes, 2000) používá pouze krátkodobé korelace.

Důkazy týkající se vztahu mezi nerovností a redistribučními transfery nejsou jednoznačné, ale tato nejistota může mít velice pravděpodobně mnoho společného s faktem, že mnohé ze studií používají ve svých modelech nedokonalé ukazatele redistribuce, jako je například velikost sociálních výdajů nebo míra zdanění (Perotti, 1996). Přestože některým kategoriím sociálních výdajů můžeme přisuzovat redistribuční charakter (výdaje na vzdělání či výdaje v rámci sociálního pojištění), v praxi tento charakter mít nemusí.



→ **Tabulka č. 1 » Korelace mezi naším a ostatními používanými ukazateli redistribuce**

Ukazatel	Koeficient korelace
Daňové příjmy (% HDP)	0,51
Sociální podpora a další transfery (% výdajů)	0,49
Dávky sociální ochrany od centrální vlády (% HDP)	0,55
Transfery obdržené domácnostmi (% HDP)	0,52
Finanční podpora — dotace (% HDP)	0,42
Sociální výdaje (% HDP)	0,68
Celkové daňové příjmy (% HDP)	0,70

Pramen: SWIID 3.1; OECD National Accounts database (2012); World Bank, World Development Indicators (2013)

Výsledky empirických studií týkajících se vztahu mezi redistribucí a růstem jsou také poměrně protichůdné. Pokud se podíváme na studie používající výše zmíněné nedokonalé ukazatele (výše daní, sociálních výdajů), často z jejich výsledků vyplývá, že vyšší redistribuce je pro růst škodlivá.

Důležité je zdůraznit skutečnost, že je poměrně obtížné v obdobných vztazích rozlišit příčinu a následek. Některé práce se pokusily zaměřit na tu část příjmové nerovnosti, které lze připsat exogenní charakter, a následně zkoumaly vliv na úroveň příjmů. Jiné studie ve snaze rozlišit příčinu a následek využívají zpožděná data. Z obou přístupů vyplývá existence kauzality od nerovnosti k růstu. Co se týče opačného směru kauzality, tedy zda vyšší úroveň důchodu způsobuje vyšší či nižší nerovnost, z literatury poměrně jednomyslně vyplývá, že taková kauzalita je nevýznamná (Ostry, Berg a Tsangarides, 2014). V této práci jsou navíc použity statistické procedury, které nám umožňují zjišťovat jednosměrnou kauzalitu.

2. Indikátor redistribuce

Nejvýraznější nevýhodou dosavadních studií vztahu redistribuce a ekonomického růstu byla neexistence dat týkajících se jak tržní, tak disponibilní příjmové nerovnosti, které by byly použitelné pro komparaci většího vzorku zemí. To v podstatě ekonomům znemožňovalo rozlišit mezi dopady ne-

rovnosti a dopady redistribuce. V minulosti tedy existovaly problémy s kvalitou a dostatečným množstvím dat, které by pokrývalo více zemí a větší časové období. Jednotlivé databáze nebyly srovnatelné. Některé používaly důchod per capita, jiné důchod domácností, některé měřily disponibilní důchod, jiné celkové výdaje.

Za největší krok k vytvoření použitelné databáze lze považovat Solt (2009), kombinující data z dostupných databází za účelem nabídnutí srovnatelné řady Giniho koeficientů jak pro tržní, tak disponibilní nerovnost. Databáze momentálně pokrývá 173 zemí světa s daty sahajícími až do roku 1960. Z těchto dat pak lze snadno spočítat velikost redistribuce definovanou jako rozdíl mezi Giniho koeficientem čisté a tržní nerovnosti.

Tabulka č. 1 ukazuje korelace mezi naším ukazatelem redistribuce (rozdíl mezi Giniho koeficienty příjmové nerovnosti před a po transferech a daních) a několika ukazateli používanými v minulosti. Tyto korelace se pohybují v rozmezí od jedné poloviny do tří čtvrtin. Zdá se, že vztah mezi naším ukazatelem a těmi ostatními je relativně silný, přičemž zjevně obsahuje ještě další jedinečné informace (vzhledem k tomu, že korelace je nižší než 100). Tato informace je konsistentní s výše zmíněnou skutečností, že ne jeden druh transferu, byť by logicky měl mít na změnu příjmového rozdělení vliv, žádnou redistribuční sílu mít nemusí. Nedokonalá korelace může také odrážet fakt, že

čistá nerovnost, jak ji měří Solt, obecně nezahrnuje vliv poskytování služeb a vliv nepřímých daní. Průzkumy domácností totiž tyto proměnné zpravidla nezachycují.

3. Nerovnost, redistribuce a růst: empirická analýza

Při ekonometrické analýze vztahu je důležité zajít dál, než jsou jen pouhé korelace. Pro ekonomický růst je určujících více faktorů. Víme také, že zahrnuté proměnné mohou být závislé na sobě navzájem. Proto bude pro odhad koeficientů použita sofistikovaná ekonometrická metoda GMM. Pro odhad modelu jsou použita panelová data týkající se 28 zemí Evropské unie za období 1990–2012.

3.1 Použité proměnné

Na základě doporučení Arjona (2001) bylo do analýzy vlivu redistribuce na ekonomický růst třeba zapojit i ostatní faktory ekonomického růstu. Důležitý však je výběr nejdůležitějších regresorů. Teoreticky lze totiž o jakékoliv proměnné, která má vliv na nějakou ekonomickou aktivitu, prohlásit, že ovlivňuje ekonomický růst. Jinými slovy, s růstem může být korelováno téměř cokoliv.

Většina výzkumů, které analyzují vliv nějaké veličiny na ekonomický růst, využívá tzv. rozšířenou produkční funkci. Původně byl jako její základ používán model vytvořený Solowem (1956) se dvěma vstupů: prací a kapitálem. Později však Man-kiw, Romer a Weil (1992) Solow-Swanův model

doplnili o lidský kapitál jako třetí faktor produkce a takto doplněný se model stal měřítkem většiny empirických výzkumů analyzujících determinanty ekonomického růstu a tudíž je využíván také jako základ rozšířené produkční funkce (Bassanini, Scarpatta, 2002). V rovnici, která bude na následujících řádcích odhadována, budou naše analyzované proměnné zasazeny mezi hlavní determinanty růstu, které figurují právě v modelu MRW. Jednotlivé proměnné zahrnuté v modelu a očekávaná znaménka příslušných koeficientů regrese jsou následující:

- catch-up proměnná (-): zpožděná hodnota závislé proměnné; čím chudší země, tím rychleji pravděpodobně poroste (chudší země mohou kopírovat technologie od zemí bohatších, aniž by je sami museli vyvíjet);
- míra investic (+): více investic do fyzického kapitálu znamená více kapitálových aktiv, tedy vyšší růst;
- růst obyvatel (-): při dané zásobě fyzického kapitálu znamená více obyvatel nižší úroveň HDP na obyvatele;
- lidský kapitál (+): vyšší úroveň lidského kapitálu znamená efektivnější využití kapitálu fyzického;
- redistribuce (+/-);
- příjmová nerovnost (+/-).

Do specifikace modelu jsou na základě doporučení Roodmana (2006, 2007) přidány také časové dummy proměnné s úmyslem podchytit potenciální společné šoky spojené s časovým obdobím. Všechny vysvětlující proměnné kromě ukazatelů

Jak příjmová nerovnost, tak redistribuce je ve skupině členských zemí EU významným a robustním determinantem míry ekonomického růstu. Výsledky nasvědčují tomu, že snižování příjmové nerovnosti může velmi pravděpodobně vést ke zpomalení ekonomického růstu. Nebylo by však moudré zaměřit se pouze na růst ekonomiky a nechat růst příjmovou nerovnost. Otázka nerovnosti je totiž o to komplikovanější, že do věci vstupuje faktor morálky a spravedlnosti.

→ redistribuce a nerovnosti jsou pro účely odhadu použity v logaritmické formě.

3.2 Použitá metoda odhadu – GMM

Jako odhadová ekonometrická metoda bude použita panelová metoda GMM, neboli metoda zobecněných momentů. Ta využívá první diference a zpožděné hodnoty nezávislých proměnných jako instrumentální proměnné. Řeší jak problém spojený s opomenutím významné proměnné, tak problém endogenity, tedy nejvýraznější problémy, na něž lze při odhadování růstové rovnice narazit. Proto je tato metoda z hlediska výzkumu determinantů ekonomického růstu považována za atraktivní (Caselli, 1996; Forbes, 2000). V literatuře lze ohledně jejího použití v této oblasti narazit na kritiku (Arjona, 2001). Kritika je postavenou na argumentu, že metoda byla původně konstruována na analýzu mikrodat a její teoretické základy předpokládají rozsáhlý soubor pozorování (asymptoticky

se blížící k nekonečnu). Při použití na omezeném souboru existuje riziko závažné odchylky plynoucí z vychýlení v odhadu zpožděné závislé proměnné (Bassanini, 2001). Tato kritika se však vztahuje pouze k původní formě tohoto estimátoru – DIF-GMM. Aktuálnější varianta této metody, tzv. systém GMM (SYS-GMM), je však použitelná i v případě omezeného souboru pozorování.

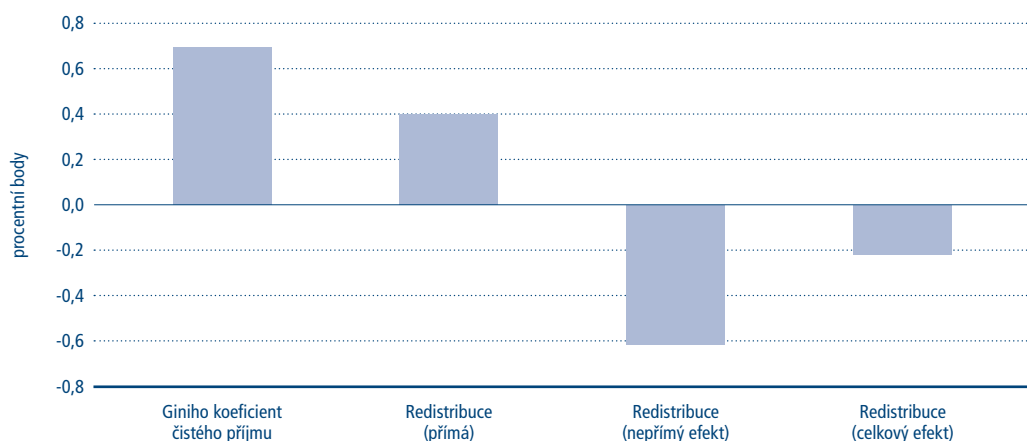
3.3 Výsledky modelu

V druhé kapitole byl zaveden teoretický rámec, v rámci něhož dělíme efekt redistribuce na přímý a nepřímý. Pro připomenutí: přímý vliv je spojen především s působením redistribuce na motivace účastníků trhu, morálním hazardem a podporou zaměstnanosti a nepřímý vliv je ztotožněn s vlivem změny (snížení) příjmového rozdělení společnosti. Tento teoretický rámec implikuje potřebu analyzovat současně vliv redistribučních procesů a vliv výsledků redistribuce (změna příjmové ne-

Tabulka č. 2 » Výsledky modelu

	Závislá proměnná: ekonomický růst (roční růst reálného HDP na obyvatele)		
	Odhadnutý koeficient ¹⁾	t-statistika	p-hodnota
Catch-up Log (HDP na počátku období)	-0,0321	-3,47	*** 0,002
Investice Log (míra investic)	0,0511	4,29	*** 0,000
Lidský kapitál Log (index lidského kapitálu)	0,1124	3,87	*** 0,001
Růst populace Log (míra růstu populace ve věku 15–64 let)	-0,0089	-1,83	* 0,078
Čistá nerovnost Giniho koeficient disponibilní nerovnosti	0,1523	2,30	** 0,042
Redistribuce Rozdíl v tržní a čisté nerovnosti	0,1003	2,71	** 0,012

¹⁾ Odhad byl proveden včetně časových dummy proměnných a konstanty, avšak jejich hodnoty nejsou pro naši analýzu důležité, proto je tabulka neuvádí.
Pramen: Vlastní výpočty

Graf č. 1 » Změna míry ekonomického růstu (v procentních bodech)

Pramen: Vlastní zpracování

Tabulka č. 3 » Diagnostika modelu

	Diagnostika modelu
Počet pozorování	552
Počet jednotek	28
Počet instrumentů	220
F-test celkové významnosti modelu <i>H₀: Nezávislé proměnné jsou rovny nule</i>	F (26,27) = 224,19 Prob > F = 0,000
Arellano-Bondův test autokorelace 1. řádu pro první diference <i>H₀: Chybový člen nevykazuje autokorelaci 1. řádu</i>	z = -3,35 Pr > z = 0,001
Arellano-Bondův test autokorelace 2. řádu pro první diference <i>H₀: Chybový člen nevykazuje autokorelaci 2. řádu</i>	z = -2,23 Pr > z = 0,066
Hansenův J-test <i>H₀: Specifikace modelu je správná a všechny instrumenty jsou v pořádku (exogenní)</i>	chi2 (193) = 1,47 Prob > chi2 = 1,000
Difference-in-Hansen test exogenity GMM instrumentů Hansenův test při vyloučení SYS-GMM instrumentů <i>H₀: Instrumenty DIF-GMM jsou exogenní</i>	chi2 (174) = 1,000 Prob > chi2 = 1,000
Difference-in-Hansen test exogenity GMM instrumentů <i>H₀: Instrumenty SYS-GMM jsou exogenní a zvyšují hodnotu J-testu</i>	chi2 (19) = 0,00 Prob > chi2 = 1,000
Difference-in-Hansen test exogenity IV instrumentů <i>H₀: GMM instrumenty bez IV instrumentů jsou exogenní</i>	chi2 (168) = 1,24 Prob > chi2 = 1,000
Difference-in-Hansen test exogenity IV instrumentů <i>H₀: IV instrumenty jsou exogenní a zvyšují hodnotu J-testu</i>	chi2 (25) = 0,23 Prob > chi2 = 1,000



rovnosti). Abychom tento požadavek splnili, musel být do odhadovaného modelu zahrnut jak ukazatel velikosti redistribuce, tak ukazatel příjmové nerovnosti.

Výsledky našeho modelu naznačují nejen kladný a signifikantní vliv redistribuce a také kladný a signifikantní vliv příjmové nerovnosti. První koeficient týkající se redistribuce nám říká, že přímý vliv redistribučních procesů (při nezměněné úrovni nerovnosti) na ekonomiku je kladný. Kladný koeficient příjmové nerovnosti nám říká, že zvýšení nerovnosti povede k vyššímu růstu a snížení nerovnosti vede k nižšímu růstu. Redistribuce příjmovou nerovnost snižuje, a tak nepřímo způsobuje pokles míry ekonomického růstu.

Pro lepší ilustraci bude použit příklad. Pro tyto účely poslouží graf č. 1 a ukázkové dosazení hodnot z analyzovaného souboru dat. Jako ilustrační hodnoty budou využity hodnoty proměnných na 50. a 75. percentilu. Výška sloupců v grafu č. 1 reprezentuje zvýšení míry ekonomického růstu (v procentních bodech) v důsledku zvýšení dané analyzované proměnné z hodnoty jejího mediánu (v rámci daného panelu) na hodnotu, jíž dosahují na 75. percentilu. První sloupec ilustruje, že zvýšením čistého Giniho koeficientu z 28 (jako například ve Francii v roce 2007) na 32,5 (Rumunsko v roce 2007), při konstantní úrovni redistribuce povede ke zvýšení roční míry ekonomického růstu o 0,69 p. b. Vliv změny redistribuce ukazují sloupce dva a tři. Když zvýšíme úroveň redistribuce (z 50. na 75. percentil, při konstantní úrovni příjmové nerovnosti), vidíme, že růst redistribuce ze 14,4 na 18,4 zrychlí míru růstu o 0,4 p. b. (přímý efekt). Takový růst redistribuce však sníží hodnotu Giniho koeficientu disponibilních příjmů o 4 Giniho body. Toto výsledné snížení příjmové nerovnosti pak vyvolá pokles míry ekonomického růstu o 0,6 p. b. (nepřímý efekt).

Celkový redistribuční efekt získáme, když sečteme

1. přírůstek ekonomického růstu plynoucí ze změny velikosti redistribuce při konstantní úrovni Giniho koeficientu čistých příjmů (0,4 p. b.) a

2. změnu v ekonomickém růstu způsobenou následným poklesem čistého Giniho koeficientu (-0,6 p. b.).

V rámci uvažovaného „25percentilového“ zvýšení úrovně redistribuce je celkový efekt zobrazen třetím sloupcem. Za výstup tohoto modelu a analýzy vlivu redistribučních procesů na ekonomický růst v rámci zemí EU tak můžeme považovat empirický důkaz, že přímý vliv redistribuce je kladný, nepřímý záporný a celkový efekt redistribučních procesů je statisticky významný a mírně negativní.

Výsledky modelu jsou nepochybně velmi zajímavé. Srovnáme je například s předpokladem o negativním vlivu redistribuce uvedeným v teoretické kapitole tohoto článku. Podle něj bylo důvodem negativního vlivu příjmové nerovnosti na růst to, že dává za vznik tlakům na vyšší redistribuci, která pak zpomaluje ekonomický růst deformací ekonomických aktivit. Čili jde o situaci, kdy jsou to právě redistribuční procesy, co ekonomický růst zpomaluje. Výsledky modelu však naznačují pravý opak. Kdyby na našem panelu platil tento přístup, nesměl by koeficient být pozitivní, avšak negativní. A navíc v případě negativního koeficientu nerovnosti „ještě více negativní“ než koeficient nerovnosti.

4. Závěr

Zde předložená studie byla založena na využití dat z poměrně nově vzniklé databáze, jež umožnila jasnější pohled na vztah nerovnosti, redistribuce a ekonomického růstu. O dosavadních studiích zabývajících se soustavou těchto vztahů lze tvrdit, že v podstatě nerozlišovaly či zaměňovaly vliv redistribuce a vliv příjmové nerovnosti.

Ukázalo se, že jak příjmová nerovnost, tak redistribuce je ve skupině členských zemí EU významným a robustním determinantem míry ekonomického růstu. Výsledky nasvědčují tomu, že snižování příjmové nerovnosti může velmi pravděpodobně vést ke zpomalení ekonomického růstu. Nebylo by však moudré zaměřit se pouze na růst ekonomiky a nechat růst příjmovou nerovnost.

Otázka nerovnosti je totiž o to komplikovanější, že do věci vstupuje faktor morálky a spravedlnosti.

Druhým, podobně zajímavým zjištěním je, že model nepotvrdil často předpokládaný negativní efekt fiskální redistribuce na makroekonomické úrovni. Právě naopak, výsledek modelu nasvědčuje tomu, že výše redistribuce patří mezi faktory, které ekonomický růst ovlivňují pozitivně.

Pokud jde o využití získaných výsledků pro praktickou hospodářskou politiku, mělo by se k nim přistupovat s určitou dávkou obezřetnosti.

Výsledky podobných modelů by se neměly vykládat jako dané pravidlo. Nevýhodou zde použitého ukazatele redistribuce je, že nebere v úvahu vliv redistribuční politiky na nerovnost tržních příjmů. Ukazatel totiž zachycuje pouze přímé daně a transfery, takže nám neumožnil analyzovat redistribuční efekt vládních výdajů na služby, jako je vzdělávání nebo zdravotnictví, od nichž se očekávat, že vliv, který mají na ekonomický růst, bude výraznější, než je vliv nástrojů, které ukazatel podchycuje.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALESINA, A., PEROTTI, R.: Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 1996, Vol. 40, No. 6, pp. 1203–1228. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921\(95\)00030-5](http://dx.doi.org/10.1016/0014-2921(95)00030-5)
2. ARJONA, R., LADAIQUE, M., PEARSON, M.: Social Protection and Growth. *OECD Economic Studies*, 2002, No. 35
3. BARRO, R. J.: Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 2000, Vol. 5, No. 1, pp. 5–32. DOI: 10.1023/A:1009850119329
4. BASSANINI, A., SCARPETTA, S.: The Driving Forces of Economic Growth: Panel data evidence for OECD countries. *OECD Economic Studies*, 2001, No. 33
5. BENABOU, R.: Unequal Societies: Income Distribution and the Social Contract. *The American Economic Review*, 2000, Vol. 90, No. 1, pp. 96–129. DOI: 10.1257/aer.90.1.96
6. BENHABIB, J.: The Tradeoff Between Inequality and Growth. *Annals of Economics and Finance*, 2003, Vol. 4, No. 2, pp. 491–507
7. CASELLI, F., ESQUIVEL, G., LEFORT, F.: Reopening the convergence debate: A new look at cross-country growth empirics. *Journal of Economic Growth*, 1996, Vol. 1, No. 3, pp. 363–389. DOI: 10.1007/BF00141044
8. EASTERLY, W.: Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument. *Journal of Development Economics*, 2007, Vol. 84, No. 2, pp. 755–776. DOI: 10.1016/j.jdeveco.2006.11.002
9. FORBES, K. J.: A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, 2000, Vol. 90, No. 4, pp. 869–887. DOI: 10.1257/aer.90.4.869
10. GALOR, O., MOAV, O.: From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*, 2004, Vol. 71, pp. 1001–1026. DOI: 10.1111/j.1467-937X.2004.00312.x
11. KRAAY, A., KLEINEBERG, T., DOLLAR, D.: *Growth Still is Good for the Poor*. World Institute for Development Economics Research, 2013. DOI: 10.1596/1813 9450 6568
12. MANKIW, G. N., ROMER, D., WEIL, D. N.: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 1992, Vol. 107, No. 2, pp. 407–437. DOI: <http://dx.doi.org/10.2307/2118477>
13. MELTZER, A. H., RICHARD, S. F.: A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, 1981, Vol. 89, No. 5. DOI: 10.1086/261013
14. OKUN, A. M.: *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*. Brookings Institution Press, 1975, ISBN 978-0-8157-6475-5



15. OSTRY, J. D., BERG, A. G.: *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?* IMF Staff Discussion Note, April 8, 2011
16. OSTRY, J. D., BERG, A., TSANGARIDES, C. G.: *Redistribution, Inequality, and Growth*. IMF Staff Discussion Note, February 2014
17. PEROTTI, R., BANERJEE, A., ESTHER, D.: Growth, income distribution, and democracy: What the data say. *Journal of Economic Growth*, 1996, Vol. 1, No. 2, pp. 149–187. DOI: 10.3386/w7793
18. PERSSON, T., TABELLINI, G.: Is Inequality Harmful for Growth? *The American Economic Review*, 1994, Vol. 84, No. 3, pp. 600–621
19. POHLODKA, O.: *Vliv redistribučních procesů na výkonnost ekonomiky*. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2014
20. RAJAN, R.: Fault lines: how hidden fractures still threaten the world economy. *Choice Reviews Online*, 2010, Vol. 48, No. 2. [online] [cit. 2015-03-28]. DOI: 10.5860/choice.48-0998
21. ROODMAN, D.: How to do Xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata. *The Stata Journal*, 2006, Vol. 9, No. 1, pp. 86–135
22. SAINT-PAUL, G., VERDIER, T.: Education, democracy and growth. *Journal of Development Economics*, 1993, Vol. 42, No. 2, pp. 399–407. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878\(93\)90027-k](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878(93)90027-k)
23. SOLOW, R. M.: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 1956, Vol. 70, No. 1, pp. 407–437. DOI: 10.2307/1884513
24. SOLT, F.: Standardizing the World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 2009, Vol. 90, No. 2, pp. 231–242. [online] [cit. 2015-03-28]. DOI: 10.1787/factbook-2010-table254-en
25. *Penn World Table 8.0*. Penn World Table, 2014. [online] [cit. 2014-05-19]. Dostupné z: <http://www.rug.nl/research/ggdc/data/penn-world-table>
26. *Penn World Table 7.1*. Penn World Table, 2014. [online] [cit. 2014-05-19]. Dostupné z: https://pwt.sas.upenn.edu/php_site/pwt_index.php
27. *SWIID 3.1*. The Standardized World Income Inequality Database, 2014. [online] [cit. 2014-05-19]. Dostupné z: <http://myweb.uiowa.edu/fsolt/swiid/swiid.html>
28. *The World Bank Database*. The World Bank, 2014. [online] [cit. 2014-05-19]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org>

KLÍČOVÁ SLOVA

redistribuce, ekonomický růst, panelová regrese, GMM, Giniho koeficient

The effect of redistribution processes on economic growth: the case study of EU countries

ABSTRACT

The aim of this paper is to evaluate the effect of income redistribution executed by countries economic policies on economic growth of 28 EU countries during years 1990 to 2012. Econometric analysis in this paper is based on extended neoclassical growth model and the calculation are done with modern econometric panel regression method GMM. One of the paper's main themes is to show importance of using correct indicator of redistribution. Such indicator allows us to simultaneously analyse both direct and indirect effects of redistribution on economic growth. Indirect effect is basically the effect of change in income distribution and the direct effect is the effect of redistributive process itself. Based on this analysis we found that indirect effect of redistribution on economic growth in EU countries is negative and direct effect of redistribution processes is positive.

KEYWORDS

redistribution, economic growth, panel regression, GMM, Gini coefficient

JEL CLASSIFICATION

E62, H23, O11, O15, O47

x

Oil dependency of the Russian economy

► Ing. Denis Abdullin » Department of Microeconomics, Faculty of Business Administration,
University of Economics, Prague¹

* 1. Introduction

One of the main goals of an economist is to discover the reason of the specific economic development. With this knowledge, an economist can find specific weaknesses of the analyzed subject and recommend certain improvements. The question of resource dependence arises when we look at the today's world economy. Several countries possess a huge amount of natural resources — they are however sometimes less developed than some other countries without rich resource base. The problem is indeed very complex as there are many possible reasons for these differences in development. The most known explanations are the Dutch disease or resource curse. Both cases demonstrate that positive dynamics of raw material extraction sectors leads to overall economic underdevelopment². High value of raw materials exports leads to currency appreciation resulting in the decline of other industries' competitiveness. Talking about the competitiveness one should realize that the exchange rate is one of its crucial factors. Stronger currency means that exported goods will be either more expensive abroad or the companies should

decrease the prices, meaning that their revenues will fall accordingly.

International trade and competitiveness of domestic producers on the international market are very important factors for further economic development. Country's trade structure is one of the key determinants of the resistance to external shocks, which threaten domestic economy. Issue of diversification gains a lot in importance lately. The existence of more industries, which are able to withstand tough competition with foreign firms, is a cornerstone of economic development. Diversification is a key determinant for Russian economy due to a greater dependency on the export of raw materials, especially crude oil.

The table 1 represents the structure of exports, where mineral products play crucial role. If we combine it with articles like wood, metals and precious stones, we receive almost 85% of total exports. Manufacturing industries have a marginal share on export value, for instance machinery represents just 5% of it.

On the other hand, in case of imports to Russia, machinery and transport means peak the list of import articles with 50.3% share in 2012, whereas im-

¹ This paper has been created with a support of a grant project IGA F2/93/2015 "Changes in the macroeconomic environment of the Czech Republic as a response to exogenous factors".

² Corden, Neary (1982) introduced a Dutch Disease model which became one of the core contributions to empirical studies of this issue.

ports of mineral products have one of the least shares on total import value.

From all mineral products, the main role belongs to oil exports. Being one of the largest oil producers and exporters in the world, Russian economy depends on world demand for oil a lot. Revenues from oil exports have grown drastically between years 2000 and 2012. There was only one period of compression – during the world financial crisis in 2008–2009. The effect of individual components of the value of exports can be cap-

tured with the help of indices – the price and a physical volume of exported oil. The graph 1 shows that price influences the value of oil exports more than the physical volume. That was the growth of price, which caused a rapid increase in export revenue. Therefore, we can expect that the negative price shock will have a huge impact on Russian economy.

At the federal budget level, revenues from international trade play the most important role. Government owned corporations exports insure about

Table 1 » Structure of Russian exports by economic sectors (value of exported goods), %

Exports	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Others	1.2	0.9	1.3	2.3	1.1	1.1
Mineral products	64.9	69.8	67.4	68.4	71.1	71.4
Chemical products, rubber	5.9	6.4	6.2	6.2	6.3	6.1
Leather raw materials, fur and articles thereof	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Wood, pulp-and-paper products	3.5	2.5	2.8	2.4	2.2	1.9
Textiles, textile articles and footwear	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1
Metals, precious stones and articles thereof	15.9	13.2	12.8	12.7	11.4	11.1
Machinery, equipment and transport means	5.6	4.9	5.9	5.4	5.0	5.0
Foodstuffs and agricultural raw materials (excluding textile)	2.6	2.0	3.3	2.2	2.6	3.2

Source: Russian Federation Federal State Statistics Service

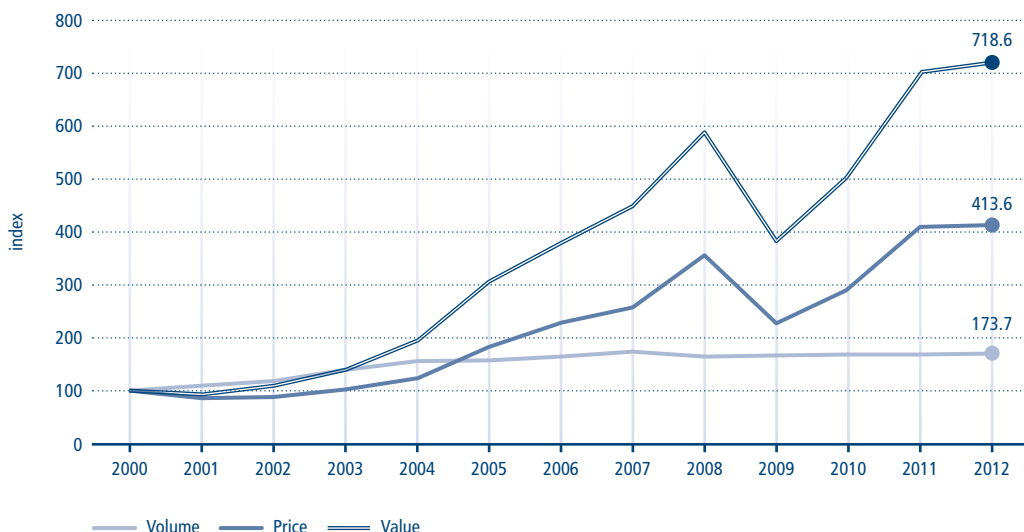
Table 2 » Structure of Russian imports by economic sectors (value of imported goods), %

Imports	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Others	3.6	3.4	3.6	4.7	3.7	4.0
Mineral products	2.3	3.1	2.4	2.3	3.2	2.3
Chemical products, rubber	13.8	13.2	16.7	16.1	15.1	15.3
Leather raw materials, fur and articles thereof	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5
Wood, pulp-and-paper products	2.7	2.4	3.0	2.6	2.2	1.9
Textiles, textile articles and footwear	4.3	4.4	5.7	6.2	5.5	5.6
Metals, precious stones and articles thereof	8.2	7.2	6.8	7.3	7.5	7.2
Machinery, equipment and transport means	50.9	52.7	43.4	44.4	48.4	50.3
Foodstuffs and agricultural raw materials (excluding textile)	13.8	13.2	17.9	15.9	13.9	12.9

Source: Russian statistical office



→ **Graph 1 » Russian oil exports decomposition (index, 2000 = 100)**



Source: Russian statistical office; US energy information administration; author's calculations

Table 3 » Federal budget income structure by sources, %

Source of public income	2009	2010	2011	2012	2013
Revenues from international trade	36.57	38.86	41.04	38.61	38.49
Taxes and fees for use of natural resources	17.15	17.37	18.01	19.00	19.62
Taxes on goods and services sold in Russia	13.71	16.96	17.46	17.33	17.89
Taxes on goods and services imported to Russia	12.17	14.44	13.58	13.33	13.32
Taxes on the use of public property	6.95	5.15	3.34	4.23	2.71
Others	13.45	7.22	6.56	7.50	7.98

Source: Russian Ministry of Finance

40% of budget revenue. The effect of oil prices is crucial for the item, because the price of natural gas is set by long-term contracts and therefore is not so volatile. High volatility of oil prices brings the main threat to public sector finance. During the planning of federal budget, government can only predict the price of oil. Unexpected decline in crude oil prices might lead to a mismatch between the planned revenues and expenditures. The mis-

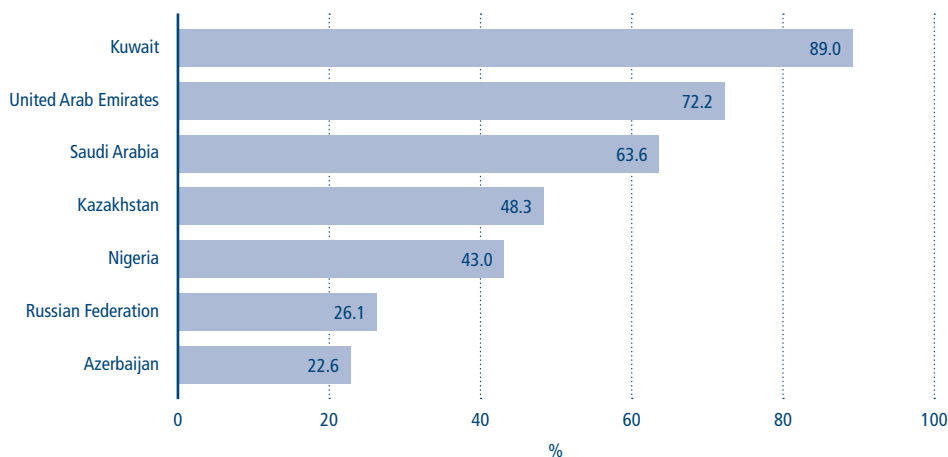
match occurred several times during the latest years, when the oil price declined dramatically.

Another interesting criteria of resource dependency and one of the most frequently used for international comparison of oil exporting countries is the reserves-to-production ratio, or R/P ratio. This indicator represents the remaining amount of non-renewable resources, expressed in time. Usually this is the number of years over which all the re-

sources will be exhausted with maintaining the current level of production. Due to the large oil extraction volumes the R/P ratio of Russia is relatively low, here lies a huge risk for the Russian economy. The graph 2 is a comparison with selected countries of the world.

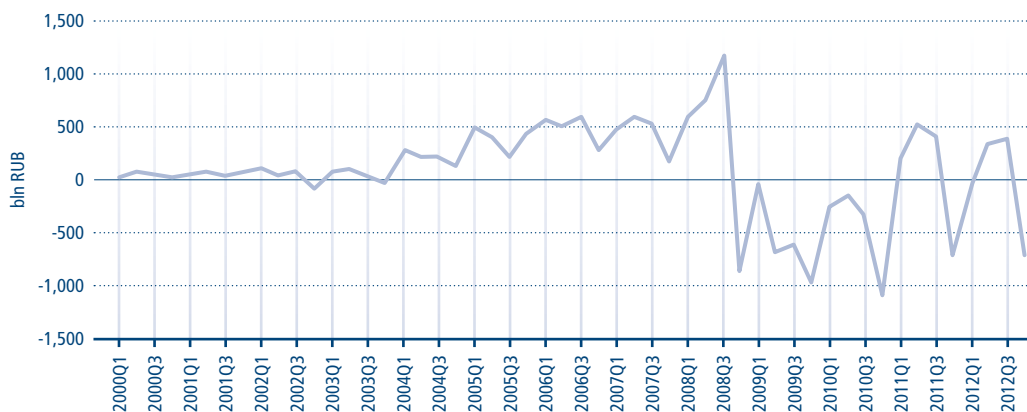
The graph 2 shows a huge advantage of Persian Gulf states in terms of the level of oil stocks. Long-term leading world oil exporter Saudi Arabia has nearly three times higher R/P ratio than Russia. We can clearly say that the oil sector in countries of the Middle East region has more potential than in

Graph 2 » Reserves-to-production ratio (crude oil) by the end of 2014, selected countries



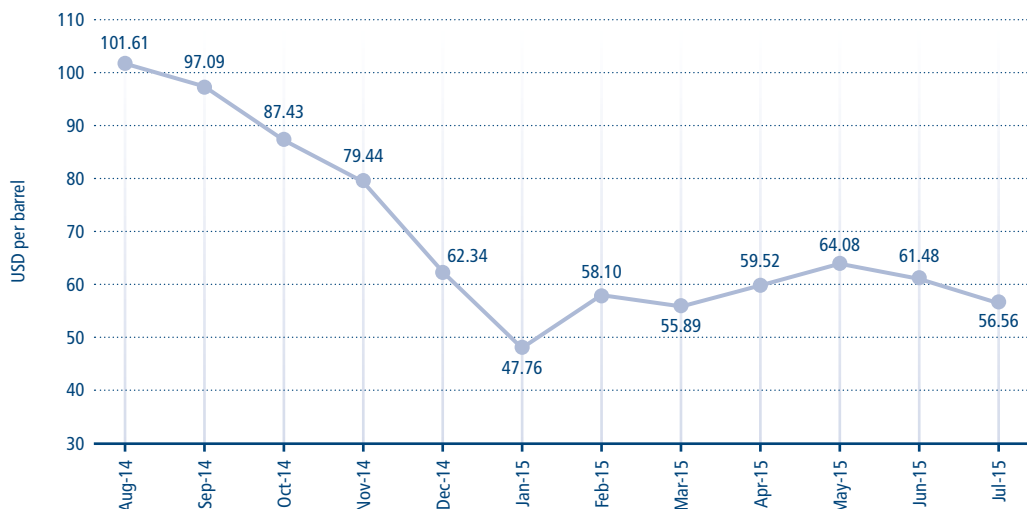
Source: BP: Statistical Review of World Energy

Graph 3 » Federal government budget balance (bln RUB)



Source: Russian statistical office

→ **Graph 4 » Brent oil price development (USD per barrel)**



Source: Economic data of US Federal Reserve Bank of Saint Louis

other regions of the world. These countries also have huge advantage, as there are also lower mining costs³.

The ratio of reserves to annual production has a significant explanatory value at first glance. Of course, this is a very important indicator, but there are also some peculiarities that have to be taken into account. First, we consider currently known resource supply. Its size may increase in the future due to new sources discovery. Another factor is the accuracy of the estimate of total resource stocks. In the case of the volumes of extraction, we know numbers that are calculated accurately. The volume of raw material stock can be estimated only with some degree of probability, which depends on the availability of information and technology. However, experts are mainly interested in the future development of the sector. Prospect of oil sector development in Russia is unclear. Country, its main source of prosperity is export of raw materi-

als, will eventually face the lack of most of them in the future.

Russian government and state owned mining companies seek to increase government revenues by increasing mining volumes and exports. For the economy, which is dependent on oil exports it is a big risk. If the price reduction or gradual depletion of raw materials occurs, the economy will not be ready because of the lack of competitive industries that could export abroad and be successful on the domestic market.

The situation on world oil market during the latest months can't be called an optimistic one from the point of view of Russian economy. Oil price, that exceeded a 100 \$ mark in August 2014 reached almost the half of this value during one year. This fact will have major impact on budgeting and public finance sector, which will be able to count with lower earnings than expected.

After a literature review in chapter two, a macro

³ International Energy Agency: *Oil Market Report: Highlights*. 2013.

econometric model of Russian economy is presented in chapter three, which is then followed by the external shock analysis. The investigated external shock is a shock to oil price, which enters the model as an alternative scenario of oil price development – namely low oil price scenario.

2. Literature Review

Relatively large share of modern publications investigates the impact of oil prices on different economies. However, only few of them are dedicated to the influence of oil price on the economy sectors. The papers we will mention are the following.

Suni (2007) introduced simulation studies for Russian economy with NiGEM⁴ where the author analyzes different scenarios of oil price development. Using NiGEM, author discovers that the key driver of Russian economic growth between 2000 and 2007 was the rising price of oil. Another conclusion was made through forecasting the future economic development in conditions of relatively low oil prices. According to the forecast, Russian economy is very vulnerable to oil price shocks.

Ito (2008) constructs co-integrated VAR model and empirically demonstrates the effects of oil price on the Russian economy in the period between 1995 and 2007. The analysis proves the hypothesis that real GDP and inflation show a positive response to an increase of oil prices.

Guriev, Plekhanov and Sonin (2009) investigate and compare the economic development of oil exporting countries like Russia, Kazakhstan, and Azerbaijan. Authors stress the need for diversification of the economy, which hasn't been achieved in any of the mentioned countries. Non-oil export share is roughly stable in Russia and declining in Azerbaijan and Kazakhstan. The part of the manufactured goods in Russian exports also declined.

Benedictow (2010) studies the oil dependence of Russian economy empirically with the data sam-

ple starting in the mid-1990s. Considering the period of significant structural changes included in the sample, author uses a big group of dummy variables in order to improve the quality of the model. Simulations suggest very strong relationship between oil price and economic growth of Russia.

The common point of mentioned studies, as well as many others, is the enormous dependence of Russian economic development on the oil price changes. Most of the papers related to the topic study either the interaction of several macroeconomic indicators with oil prices, but do not offer a big picture of the economy, or provide a description of current state without any further empirical investigation. In this article, the author introduces a macro econometric model, which shows how different sectors of the economy react to external shock in a form of alternative oil price development. The simulations provided are calculated and then visualized, so we can see the actual magnitude of external shock.

3. Model

The constructed econometric model is based on cointegration analysis with the construction of error correction models (ECM) and, in some cases, on linear regression models. All estimated variables in the model are non-stationary.

All variables in the model are integrated of order one – $I(1)$, except for real interest rate – R . This means that they are non-stationary in level, but after differentiation they become stationary. In order to work with these variables we need to test them for cointegration. In this paper, Granger's approach to cointegration is used (Engel, Granger, 1987), which examines whether the linear combination of two non-stationary time series (of the same order of integration) is stationary. This implies the existence of the long-term connection between two time series. If we have a group of cointe-

⁴ NiGEM is a tool used in economic forecasting and simulations of real economic development up to the medium term. The model contains a rich description of the world economy with a large number of countries.

→ grated time series in disposal, we can estimate the ECM model that has the following general form:

$$\Delta Y_t = \alpha(1 - \rho) + \beta_1 \Delta X_t + (\rho - 1)[Y_{t-1} - \beta_2 X_{t-1}],$$

where Δ means first difference, ρ , α , β are parameters. Relationship between two differentiated time series represents the short-term link between them. This dependency loses its power shortly. The part that consists of lagged variables is responsible for a long-term relationship. Thus, the potential impulse is persistent within continuous period.

ECM model allows the researcher to make significantly more consistent estimations and short run forecasts.

All equations are estimated with OLS (Ordinary Least Squares) estimator. Main sources of data are Russian statistics office, Russian Central Bank and economic data of US Federal Reserve Bank of Saint Louis (FRED). Model operates with quarterly data for Russian economy from 2000 to 2012. Sample ends in 2012 due to unavailability of 2013–2014 data for some key indicators. Selected period provides us with sufficient number of observations for

Table 4 » Unit root test results for model variables (in level)

ADF test for model variables (in level)				ADF test for model variables (in level)			
Variable	t-Statistic	Prob.	Stationarity Y/N	Variable	t-Statistic	Prob.	Stationarity Y/N
CONS	-1.350339	0.5989	N	XOIL	-1.077596	0.7178	N
INV	-1.274332	0.6346	N	XNONOIL	-0.940691	0.7671	N
GR	-1.248289	0.6462	N	M	-1.153637	0.6872	N
GE	-1.294895	0.6248	N	REER	-2.734155	0.0755	N
GT	-1.095544	0.7104	N	POILRUB	-0.618504	0.8571	N
POIL	-1.209972	0.6632	N	G	-1.60083	0.4749	N
R	-4.318543	0.0011	Y				

Source: Author's calculations in Eviews

Table 5 » Unit root test results for model variables (first difference)

ADF test for model variables (1 st difference)				ADF test for model variables (1 st difference)			
Variable	t-Statistic	Prob.	Stationarity Y/N	Variable	t-Statistic	Prob.	Stationarity Y/N
CONS	-3.936055	0.0036	Y	XOIL	-6.109233	0	Y
INV	-6.86582	0	Y	XNONOIL	-5.546286	0	Y
GR	-11.49137	0	Y	M	-4.726369	0.0003	Y
GE	-10.44186	0	Y	REER	-7.024678	0	Y
GT	-11.78775	0	Y	POILRUB	-6.341236	0	Y
POIL	-5.284896	0.0001	Y	G	-7.376845	0	Y

Source: Author's calculations in Eviews

Table 6 » Residual stationarity test (Granger cointegration approach)

ADF test for residual stationarity for cointegrated variables			
Variable	t-Statistic	Prob.	Stationarity Y/N
CONS/Y	-3.905289	0.0039	Y
INV/Y	-3.261633	0.0221	Y
GR/Y	-3.573221	0.0099	Y
GE/POILRUB	-4.289159	0.0012	Y
GT/GR	-1.657293**)	0.0916 ^{†)}	Y
REER/POIL	-4.463462	0.0007	Y
XOIL/POILRUB	-2.340557**)	0.02	Y
M/Y	-3.190969	0.0263	Y

^{†)} Statistically significant of 10% level

** Stationary with neither trend nor intercept in the testing equation

constructing of a small macroeconomic model. Variables are analyzed in logarithmic form and are statistically significant on the 5% level. All time series used are seasonally adjusted with X-12 ARIMA method. In addition, the most of the series are deflated by CPI and enter the model in the constant prices of 2005. Thus, we get real values for the estimated model. The exception are exchange rates and real interest rate.

Data from the 1990s is not used mainly because of the structural changes that took place in Russia during that particular period. From the econometric point of view that would have complicated estimation of the equation parameters and caused additional problems with the model quality. We can't exclude continuing structural changes during the examined period which together with 2008–2009 financial crisis period complicate the estimation. However their magnitude is much lower, than it was in the 1990s⁵. Therefore statistical outliers are eliminated by dummy variables which reach value of 1 in some points of time, specified in estimation results, otherwise they are zero.

Estimation of each equation is provided with the corresponsive statistical test, which include:

- R-squared;
- Durbin-Watson statistic;
- Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (fourth lag value is provided and all equations don't show any signs of residual autocorrelation up to lag 4);
- Jarque-Bera test of residual normality;
- ARCH test of heteroskedasticity (num. of lags: 1).

The model includes following macroeconomic indicators. Real GDP is calculated as nominal product deflated by consumer price index. Interest rate, calculated as a weighted average of ten-year government bonds yield. This represents the long-term interest rate, which is preferable over the discount rate of Central Bank. Rate of inflation as a percentage change of consumer price index. Inflation isn't though estimated in the model, but it is used for real interest rate estimation. Brent data is used to calculate the exported oil price even though the type of exported crude is Urals. The reason is that the historical data of Urals price was

⁵ Author attempted to estimate a longer period<, which included the second part of the 1990s, which caused severe problems with model residuals. This is the reason, why this particular period of estimation was omitted.

→ unavailable and at the same time prices of these two classifications are highly correlated. Moreover, Brent price serves as a major benchmark price for purchases of oil worldwide.

Real effective exchange rate is based on the CPI of manufactured goods. Consumer price index is used implicitly, while deflating the other time series. Macroeconomic model for the Russian economy consists of nine equations and four macroeconomic identities. Model includes relationships that we know from Keynesian and neoclassical economics.

1) Household consumption:

$$\Delta cons_t = -0.189(cons_{t-1} - 0.937y_{t-1} + 0.048r_{t-1}) + 0.25\Delta y_t + 0.054D_6$$

Real consumption (*cons*) in the model is a positive function of real GDP (*y*) and negative function of real interest rate (*r*). Basic assumptions are that a part of income is spent on consumption, making it a positive function of income, and the negative effect of rising real interest rate on consumption. The usual relationship of consumption and dispos-

able income is not used here because the relationship between these variables was inconsistent with available data. Considering the empirically tested by the author correlation of disposable income with GDP, the relationship between real GDP and consumption is used. This dependence has both short and long-term statistical relationship.

The impact of real interest rate here is essentially negligible, which is in line with some of the major studies concerning this problem. This phenomenon is explained in the literature with the low accumulation of wealth in the domestic currency. Russians often prefer foreign currencies – the US dollar and the euro, therefore the interest rate does not have sufficient impact on consumption (Benedictow, 2010). Dummy variable *D₆* eliminates some structural changes and exogenous shocks during the world financial crisis.

2) Investment:

$$\Delta inv_t = -1.018 - 0.283(inv_{t-1} - 1.23y_{t-1}) + 2.214\Delta y_t$$

Real investment (*inv*) depends on real product. Investment development is procyclical, which is

Table 7 » Household consumption

Dependent variable: ΔCONS				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
CONS(-1)	-0.189345	0.031213	-6.066282	0
Y(-1)	0.177341	0.028957	6.124259	0
ΔY	0.250379	0.039535	6.33303	0
R(-1)	-0.008834	0.002591	-3.409986	0.0014
D6 (2004Q1)	0.05419	0.010211	5.30722	0
R-squared	0.712099		Durbin-Watson stat	1.416124
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			4.816186	0.09
Jarque-Bera Test			3.206606	0.201231
ARCH Test (1)			0.260305	0.6099

Table 8 » *Investment*

Dependent variable: ΔINV				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INV(-1)	-0.282906	0.093673	-3.02014	0.0041
Y(-1)	0.348209	0.122968	2.831708	0.0068
ΔY	2.213655	0.262273	8.440279	0
C	-1.018289	0.453591	-2.24495	0.0295
R-squared	0.660878		Durbin-Watson stat	2.076206
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			2.538368	0.2811
Jarque-Bera Test			0.496196	0.780283
ARCH Test (1)			3.41252	0.0647

consistent with the neoclassical accelerator model (Jorgenson, 1963). There is also a very strong short-run relationship, characterizing the impact of changes in product on the change in investment.

Relationship between investment and real interest rate was also tested, but it wasn't statistically significant. In case of Russia, it is not a surprising result. Most of the investment is financed from internal resources therefore is less dependent on the interest rate, unlike bank loans (Benedictow, 2010).

3) Government revenues:

$$\Delta gr_t = -2.732 - 0.852(gr_{t-1} - 1.249y_{t-1}) + 0.265\Delta poilrub_t + 0.362D_8$$

The public sector in the model is represented by several equations. First of them is the equation for revenues of public/government budget. Since Russia is a federal state, a considerable part of this revenue falls to local budgets territorial areas (counties, regions, republics). Therefore, here we use public budget.

The public sector in the model is represented

by several equations. First of them is the equation for revenues of public/government budget. Since Russia is a federal state, a considerable part of this revenue falls to local budgets territorial areas (counties, regions, republics). Therefore, here we use public budget.

The main sources of revenues (gr) are of course taxes and, in case of Russia, income from international trade of state-owned enterprises. This item has great importance in the structure of government revenues. Therefore, in addition to the real product, the price of oil ($poilrub$) enters the equation as well. It is expressed in domestic currency – Russian ruble.

4) Government expenditures:

$$\Delta ge_t = 0.541 - 0.219(ge_{t-1} - 0.69poilrub_{t-1}) + 0.183\Delta poilrub_t + 0.328D_4 - 0.386D_7$$

Government expenditures (ge) don't have exactly the same determinants as government revenues. Real GDP is not present, while we add the oil price, which is cointegrated with government expenditures as a key determinant. The core assumption

→ **Table 9 » Government revenues**

Dependent variable: ΔGR				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GR(-1)	-0.85184	0.120788	-7.052377	0
Y(-1)	1.064259	0.160108	6.647133	0
$\Delta POILRUB$	0.26472	0.091831	2.882683	0.006
C	-2.732143	0.537281	-5.085132	0
D8 (2006Q2)	0.362286	0.079995	4.528869	0
R-squared	0.645301	Durbin-Watson stat		1.709114
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			2.017281	0.3647
Jarque-Bera Test			3.3649	0.185918
ARCH Test (1)			0.030005	0.8625

Table 10 » Government expenditures

Dependent variable: ΔGE				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GE(-1)	-0.218582	0.07134	-3.063958	0.0037
$POILRUB(-1)$	0.151259	0.054996	2.750391	0.0085
$\Delta POILRUB$	0.18279	0.082849	2.206311	0.0325
C	0.541096	0.202607	2.670668	0.0105
D4 (2006Q2, 2006Q4)	0.327859	0.054409	6.025791	0
D7 (2005Q4, 2006Q3)	-0.386164	0.050512	-7.64494	0
R-squared	0.7557	Durbin-Watson stat		2.089241
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			0.221828	0.895
Jarque-Bera Test			0.878165	0.644628
ARCH Test (1)			0.943702	0.3313

tion is that government can adjust its spending based on the oil price development both in short and long-term perspective. Although the author also tested the interdependence between government revenues and expenditures, this relationship

is not the part of the model due to the potential deterioration of its parameters. The equation exhibits strong and consistent relationship between government expenditures and oil price.

5) Government transfers:

$$\Delta gt_t = -0.307(gt_{t-1} - 0.879gr_{t-1}) + 1.16\Delta gr_t - 0.714D_3 - 1.03D_5$$

Government transfers (gt) depend on the revenues of the public sector directly. The dependence is strong in both short and long run. The model

was tested with both estimated and calculated (using identity) government transfers. In case of simple identity, transfers were calculated as the difference between government expenditures and purchases. Transfers gained critically low values, therefore the author decided to model them as an endogenous variable, which also reacts to external shocks and change in government revenues, which

Table 11 » Government transfers

Dependent variable: ΔGT				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GT(-1)	-0.301829	0.087069	-3.466546	0.0011
GR(-1)	0.264919	0.075525	3.507688	0.001
ΔGR	1.27172	0.224809	5.656893	0
D7 (2005Q4, 2006Q3)	-0.849692	0.139722	-6.081317	0
R-squared	0.749173		Durbin-Watson stat	1.840144
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			5.385802	0.25
Jarque-Bera Test			2.944545	0.229404
ARCH Test (1)			2.094553	0.1478

Table 12 » Non-oil export

Dependent variable: $\Delta XNONOIL$				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$\Delta REER$	-1.066471	0.246097	-4.333531	0.0001
C	0.032828	0.007418	4.425704	0.0001
D1 (2008Q4)	-0.197901	0.040256	-4.916128	0
D2 (2009Q1)	-0.430448	0.061613	-6.986314	0
R-squared	0.619584		Durbin-Watson stat	1.527938
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			3.971279	0.1373
Jarque-Bera Test			0.925297	0.629614
ARCH Test (1)			0.014427	0.9044



- have a procyclical development and adjust to oil price shocks in a sort run.

6) Non-oil export:⁶

$$\Delta xnonoil_t = 0.033 - 1.066\Delta reer_t - 0.198D_1 - 0.43D_2$$

Export of oil (*xoil*) and export of other goods and services (*xnonoil*) are modeled separately. Export change is a negative function of change in the real effective exchange rate (*reer*). This finding is not surprising. When the domestic currency appreciates, Russian exporters lose competitiveness and therefore export less goods and services.

Table 13 » Real effective exchange rate

Dependent variable: $\Delta REER$				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
REER(-1)	-0.15498	0.034147	-4.53866	0
POIL(-1)	0.044519	0.012849	3.464742	0.0011
C	0.557043	0.111905	4.977832	0
D2 (2009Q1)	-0.15563	0.020717	-7.512277	0
R-squared	0.719569		Durbin-Watson stat	2.020008
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			0.336417	0.8452
Jarque-Bera Test			0.375941	0.828639
ARCH Test (1)			0.044329	0.8332

Table 14 » Oil export

Dependent variable: $\Delta XOIL$				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
XOIL(-1)	-0.186187	0.080923	-2.300784	0.0259
POILRUB(-1)	0.105408	0.050131	2.102644	0.0409
$\Delta POILRUB$	0.740498	0.071667	10.33253	0
C	0.381175	0.198249	1.922707	0.0606
R-squared	0.709881		Durbin-Watson stat	2.396859
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			3.342837	0.188
Jarque-Bera Test			2.126651	0.345306
ARCH Test (1)			3.01963	0.0823

⁶ For simplification we will refer non-oil export simply as export, while another part of total export will be called oil export.

Table 15 » Import

Dependent variable: ΔM				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
M(-1)	-0.302766	0.092536	-3.271863	0.002
Y(-1)	0.248868	0.076508	3.252817	0.0021
$\Delta CONS$	1.038277	0.255035	4.071117	0.0002
ΔINV	0.120286	0.04094	2.938074	0.0051
R-squared	0.539832		Durbin-Watson stat	1.510074
Diagnostics tests			Statistics	Prob.
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test (4)			5.951338	0.051
Jarque-Bera Test			0.916255	0.632467
ARCH Test (1)			1.596137	0.2065

There is a need to emphasize though, that only a short-term relationship was estimated. One period shocks in this equation will rapidly weaken over time. Another tested variable was world demand in various forms which was not statistically significant.

7) Real effective exchange rate:

$$\Delta reer_t = 0.557 - 0.155(reer_{t-1} - 0.287poil_{t-1}) - 0.156D_2$$

Real effective exchange rate (*reer*) in the model depends on the oil price. Here we use oil price in US dollars. It is common, that payments for oil exports are invoiced and paid in US dollars. The rising price of oil leads of the real exchange rate appreciation due to a subsequent increase in demand for rubles. The last two equations are closely related, as the change in REER has important implications on export.

8) Oil export:

$$\Delta xoil_t = 0.381 - 0.186(xoil_{t-1} - 0.566poilrub_{t-1}) + 0.74\Delta poilrub_t$$

Last endogenous relationship in the model is export of crude oil (*xoil*), which depends on oil price, expressed in rubles. In this equation, there are two types of relationships — short and long term. World oil demand is considered as constant.

9) Import:

$$\Delta m_t = -0.303(m_{t-1} - 0.822y_{t-1}) + 1.03\Delta cons_t + 0.12\Delta inv_t$$

Import (*m*) in the model depends primarily on the real product. This view is based on the principles of induced imports, which are known from Keynesian models. With a growing real GDP real consumer wealth rises. This results in growth in purchases of goods and services from abroad. A similar principle applies to businesses that import machinery and equipment.

In addition, several macroeconomic identities were added to the model. These identities perform an auxiliary role. The first one is a classic expenditure approach to the GDP calculation:



→ a) $RHDP = exp(cons) + exp(inv) + exp(g) + exp(xnonoil) + exp(xoil) + exp(m).$

Since we use variables in logarithmic terms, we have to take it into account during the calculation of real GDP. The same principle applies to other identities. Government purchases (g) are calculated by subtracting government transfers (gt) from government spending (ge):

b) $g = \log(exp(ge) - exp(gt)).$

Logarithm of real output (y) is used for the correct model functioning. In order to determine RHDP in domestic currency we get rid of the logarithm with the use of exponential:

c) $y = \log(RHDP).$

Last identity also has a purely supportive role. It is the relationship of oil prices expressed in rubles and US dollars. $Poil$ is the price of oil in US dollars and rub_usd is the average exchange rate for the quarter, which is an exogenous variable:

d) $poilrub = \log(exp(poil) * rub_usd).$

The crucial variable in the model, its impact will be examined is the price of crude oil. Changes in oil prices have significant effect on all variables in the model. Impulse of oil price shock spreads out directly or through other variables.

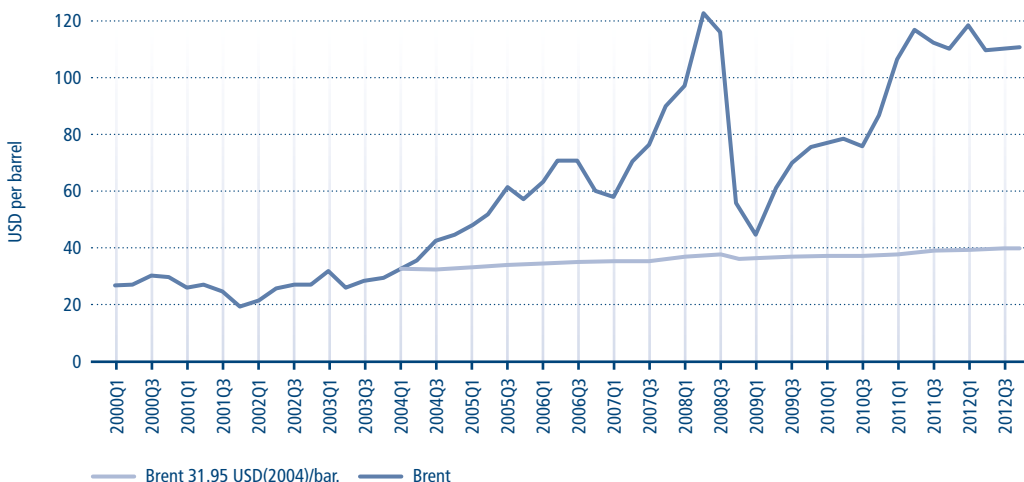
4. Results

In order to visualize the alternative oil price development scenario, the modified series for oil price is placed instead of the original series in the baseline model. The assumption is that oil price stays on its level from the first quarter of 2004 — 31.95 USD per barrel. In order to eliminate inflation influence, this price is indexed with the US PPI (producer price index).

This helps us to analyze how unfavorable oil price development affects the economy in the model. To determine the effect of oil prices, we use dynamic deterministic simulations.

Right from the beginning, we can see that lower oil prices affect the country's economy. Lower oil

Graph 5 » Oil price, actual and model values (USD per barrel)



Source: Russian statistical office; author's calculations

exports, public sector revenues and expenditures (which in the model depend on the oil price) lead to a reduction of real output and subsequently household consumption. In the next step private investment declines because of its procyclical development. Here we see the deepening recession since the decline in investment leads to yet another fall in real output. Government purchases of goods and services equal the difference between government expenditures and transfers.

The graphs 6–11 show the responses of individual indicators of alternative scenario on the lower oil prices, compared to baseline scenario. Macroeconomic indicators which represent an alternative, lower oil price scenario are marked with an asterisk (*) and thus are distinguished from baseline scenario values (without the asterisks).

Output deviation from the baseline values in this scenario is negative and increases with time. At the end of the observation period, the difference is about 25% of baseline value.

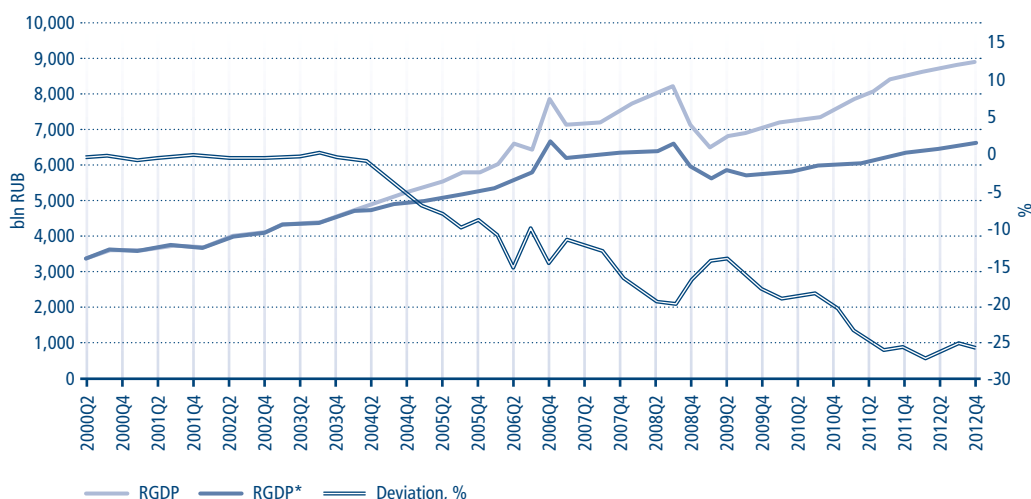
In the model, we do not consider inflation implicitly. Considering Russia's position in the international trade, it is obvious, that the decline in oil

prices would mean a permanent recession. This recession is caused by negative demand shock. Thus, the inflation issue here is not that significant. It is because there would be no upward pressure on the price level, but rather the contrary — due to the negative demand shock the price level will decline as businesses will cut their prices in order to sell goods and services.

Consumption and investment will react to a reduction in the product, which can be expected. Negative deviation of consumption from its actual value exceeds 20%, but the effect of lower oil prices on investment is higher and exceeds 30% at the end of the simulation period.

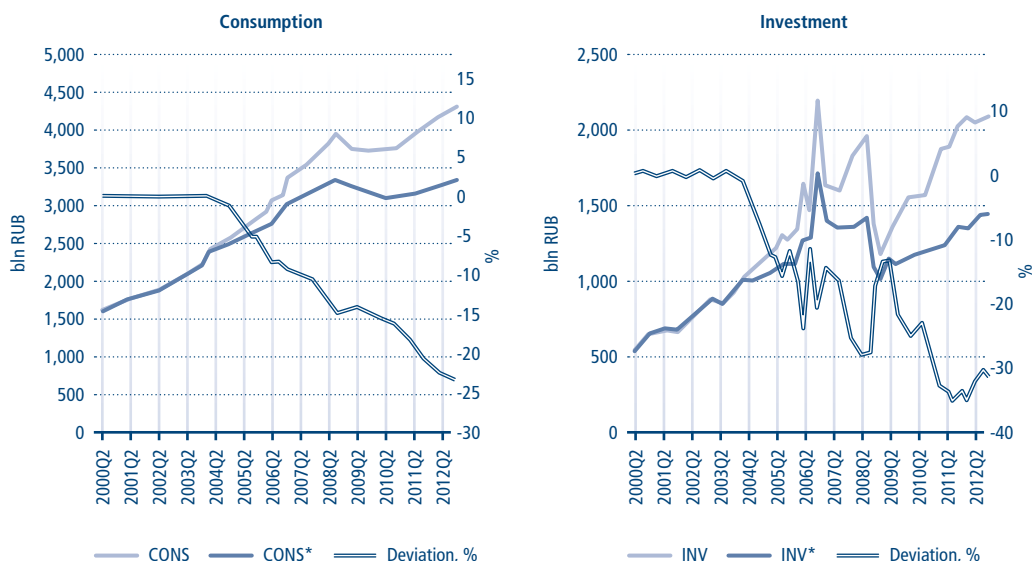
In case of exogenous shock, government purchases and expenditures fall rapidly and the deviation from the actual value is huge, especially in case of government purchases, which deviates up to 65% in the end of observation period. The core reason is that government purchases are calculated as a simple difference between total expenditures and transfers. Government transfers adapt to the business cycle more, than expenditures — their deviation from the baseline is much lower. The as-

Graph 6 » Real GDP development (bln RUB; %)



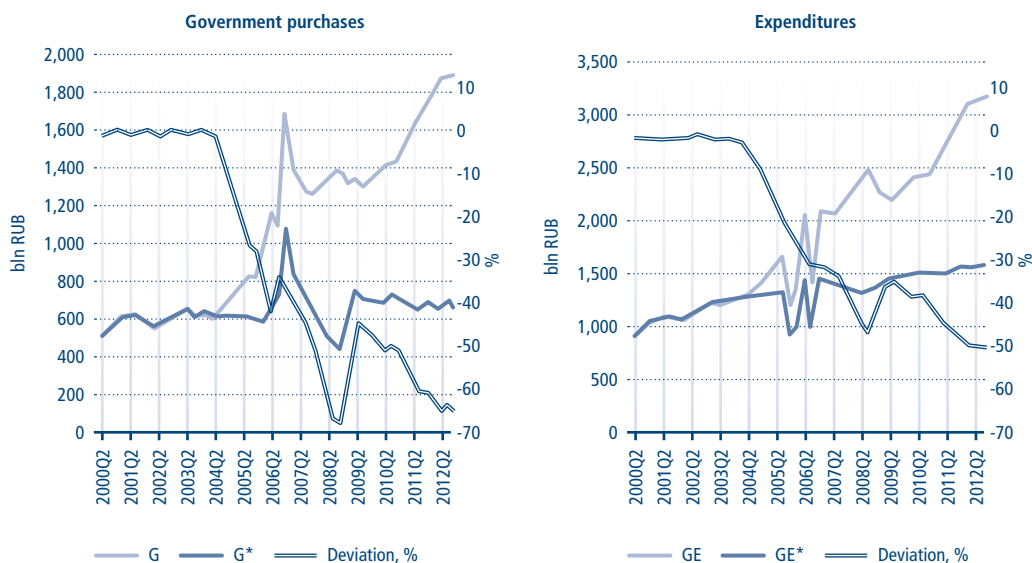
Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results

→ Graph 7 » Consumption and investment (bln RUB; %)

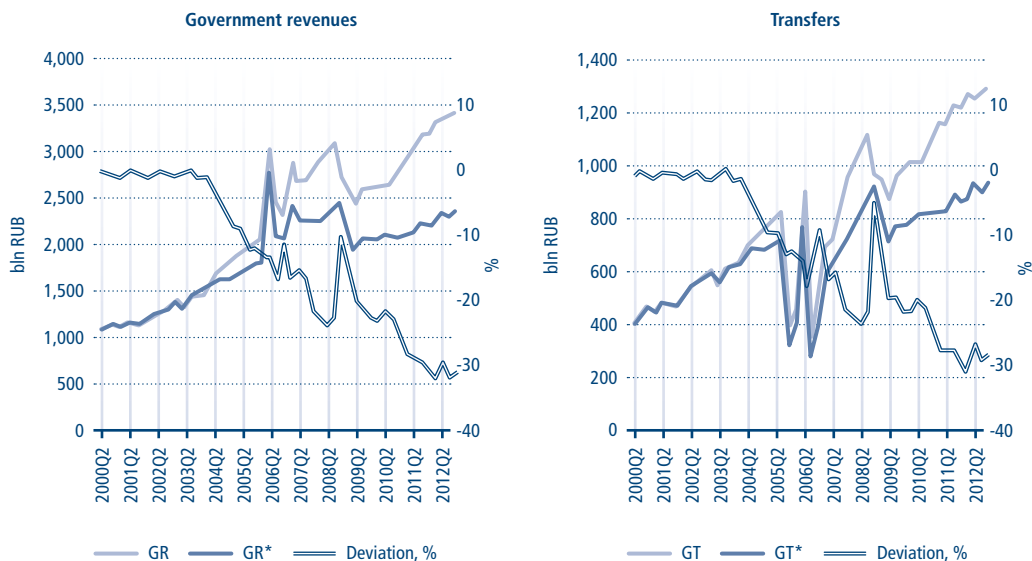


Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results

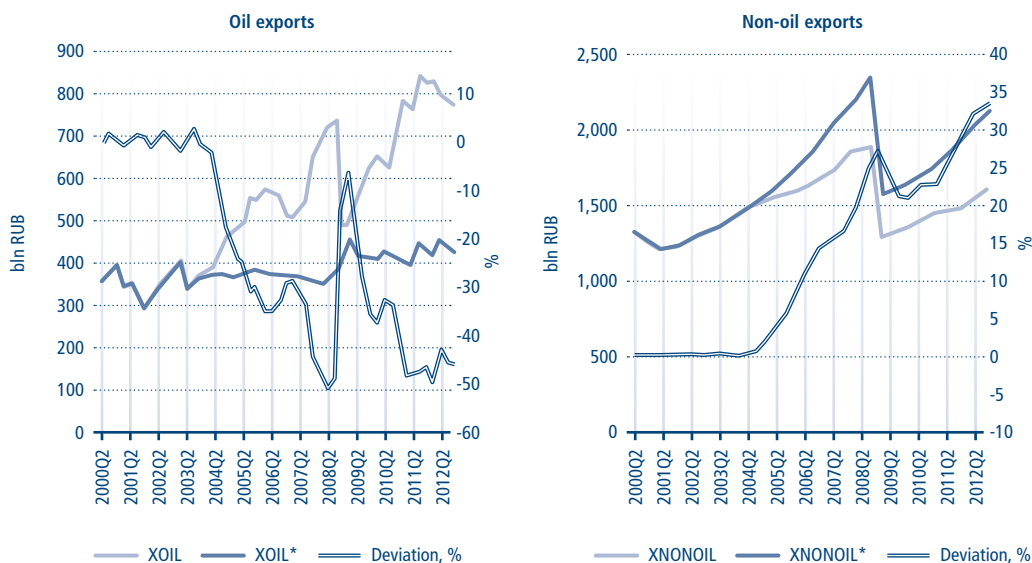
Graph 8 » Government purchases and expenditures (bln RUB; %)



Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results

Graph 9 » Government revenues and transfers (bln RUB; %)

Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results

Graph 10 » Oil and non-oil exports (bln RUB; %)

Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results



→ supmption is quite understandable, because the government can't cut transfer spending easily, considering the social implications and also political reasons. Significant fall of real transfers may have a severe effect on government trustworthiness a popularity.

Not surprisingly government revenues and transfers values have a very similar dynamics as transfers depend on government revenues directly in both short and long run. We assume the same oil export volumes as it was in reality – baseline scenario. A steady decline in oil prices will not affect the volume of total exports, which can be taken as a considerable simplification of reality. Nevertheless, the model represents the economy, that can't influence and therefore must accept the world price.

Oil exports plummet with the reduction of oil price. The deviation from the actual value approached the mark of 50 percent several times throughout the observation period. The nominal

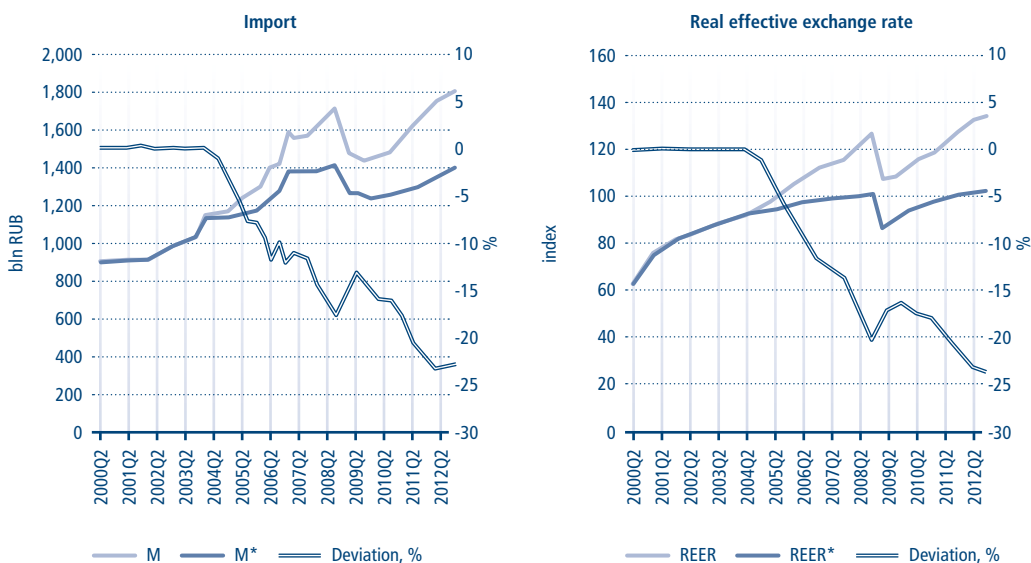
value of oil exports rose slightly in the observed shock scenario, but it was a much smaller increase than it was in reality during the last decade.

Exports of non-oil products increased due to domestic currency depreciation, becoming a cushioning factor, which doesn't let GDP to fall too much in comparison with the baseline scenario.

The real effective exchange rate depreciates due to lower oil prices and reduced demand for domestic currency in the money market. The exchange rate is represented in the form of an index, thus the reduction of its value represents depreciation. Depreciation of the exchange rate has a positive effect of increasing non-oil exports. Russian goods become relatively cheaper abroad and its exports are growing.

Depreciation of the real exchange rate causes an increase in exports and decline in import volumes in comparison with the baseline scenario. Imports become more expensive due to the weakening currency. Deviations of both indicators ex-

Graph 11 » Import (bln RUB; %) and real effective exchange rate (index, 2005 = 100; %)



Source: Russian Federation Federal State Statistics Service; simulation results

ceed 22% at the end of observation period. Ceteris paribus, the increase in exports respectively and decline in import has favourable consequences on the gross domestic product.

5. Conclusion

The main goal of the article was to analyze the effect of oil price changes on Russian economy and evaluate the hypothesis of the vital role of oil price in economic development of the country. Using the shock scenario of oil price stagnation the author managed to show the enormous importance of oil exports to Russia and its economy.

The simulation implied a low oil price environment during the most of the observation period. Low oil price influenced the economy through lower government revenues and overall export. Lower GDP causes a decline of disposable income and household consumption. Currency depreciates in real terms, increasing the competitiveness of non-

-oil industries. Relatively low oil prices cause one-quarter real GDP difference between the actual and modelled values by the end of estimation period.

On the other hand government expenditures and transfers adapt to lower oil prices in the short run, confirming the existence of certain flexibility of public finance management. Another interesting result is a very low role of real interest rate in the forming of consumption and investment, which is consistent with the results some other researches.

The overall results of this analysis allow us to say that there is a strong positive correlation between oil prices and economic growth and decline, respectively. This means that without fast growing oil price, Russian economy couldn't achieved exceptional economic growth results between years 2000 and 2008. Introduced macroeconomic framework for the Russian economy can also be used to evaluate any exogenous shocks after certain additions depending on what exact shock is to be considered.

Russian government and state owned mining companies seek to increase government revenues by increasing mining volumes and exports. For the economy, which is dependent on oil exports it is a big risk. If the price reduction or gradual depletion of raw materials occurs, the economy will not be ready because of the lack of competitive industries that could export abroad and be successful on the domestic market.

REFERENCES

1. AGUNG, I G. N.: *Time Series Data Analysis Using EViews*. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, 2009, ISBN 978-0-470-82367-5
2. ARLT, J.: Kointegrace v jednorovnicových modelech. *Politická ekonomie*, 1997, Vol. 45, No. 5, pp. 733–746, ISSN 0032-3233
3. BENEDICTOW, A., FJÆRTOFT, D., LØFSNÆS, O.: *Oil dependency of the Russian economy: an econometric analysis*. Statistics Norway, Research Department, 2010
4. BP: *Statistical Review of World Energy*. [on-line] [cit. 2015-08-08]. <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>
5. CORDEN, W. M., NEARY, J. P.: Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy. *The Economic Journal*, December 1982, Vol. 92, No. 368, pp. 825–848



6. GURIEV, S., PLEKHANOV, A., SONIN, K.: *Development based on commodity revenues*. EBRD Working Paper, No. 108, 2009
7. HUŠEK, R.: *Ekonometrická analýza*. Oeconomica, 2007, ISBN 978-80-245-1300-3
8. HUŠEK, R., PELIKÁN, J.: *Aplikovaná ekonometrie. Teorie a praxe*. Professional Publishing, 2003, ISBN 80-85419-29-0
9. INTERNATIONAL ENERGY AGENCY: *Oil Market Report: Highlights*. 2013. [on-line] [cit. 2013-11-02]. <http://omrpublic.iea.org/currentissues/full.pdf>
10. ITO, K.: Oil Prices and Macro-economy in Russia: The Co-integrated VAR Model Approach. *International Applied Economics and Management Letters*, 2008, Vol. 1, No. 1, pp. 37–40
11. JORGENSON, D. W.: Capital Theory and Investment Behavior. *American Economic Review*, 1963, Vol. 53, No. 2, pp. 247–259
12. Russian Federation Federal State Statistics Service. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
13. RUSSIAN MINISTRY OF FINANCE: *Federal budget structure and dynamics*. <http://info.minfin.ru/fbdohod.php>
14. SUNI, P.: *Oil Prices and the Russian Economy: Some Simulation Studies with NiGEM*. ETLA Discussion Papers 1088, Helsinki, 2007
15. U. S. Energy Information Administration. [on-line] [cit. 2013-11-02]. <http://www.eia.gov/countries/country-data.cfm?fips=RS&trk=m#pet>
16. VOGELVANG, B.: *Econometrics, Theory and Application with EVIEWS*. Pearson Education Limited, 2005, ISBN 978-0-273-68374-2

KLÍČOVÁ SLOVA

Rusko, ceny ropy, měnový kurz, ekonomický rozvoj

Oil dependency of the Russian economy

ABSTRACT

In the article the dependency of the Russian economy on oil prices is analyzed and tested empirically. The topic of many discussion among the public and economists is the reason of steady economic growth of Russia in the beginning of the 21st century. Many consider oil price as the main determinant of successful Russian economic development between 2000 and 2008. The question that the author wants to answer is, what would have happened if oil price stayed at the same, relatively low level, from the beginning of the previous decade. Macro econometric model is introduced in order to demonstrate this alternative scenario of oil price development. The model covers several important macroeconomic indicators and their relationship with each other. First, author introduces basic indicators of oil dependency, mainly the commodity structure of Russian international trade and the specification of government budget income, which plays a crucial role in the economy. Due to the high role of oil exports in the economy, author analyses oil price shocks as a key external shock, which has a huge influence on the real economy. Oil exports have a big share in Russia's foreign trade, which together with the absence of largescale worldwide competitive industries makes the Russian economy very vulnerable to oil price shocks. Because of the dominant role of OPEC cartel, Russia can be only considered as a price-taker on the international crude market. Lower oil price causes a severe effect on the economy, triggering the depreciation of domestic currency, decrease in government budget income and GDP.

KEYWORDS

Russia, oil prices, exchange rate, economic development

JEL CLASSIFICATION

E23, O11, Q32, Q33

✕

Preferenční obchodní dohody jako řešení problematiky malé velikosti rozvojové ekonomiky

► Ing. Jiří Sejkora, Mgr. Ing. Barbora Fialová » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze

* V rozvojové ekonomii je malá velikost ekonomiky (zpravidla měřena počtem obyvatel) považována za překážku industrializace (tj. nárůstu podílu zpracovatelského průmyslu na HDP) a potažmo ekonomického rozvoje. Malé ekonomiky, pro které je charakteristický malý domácí trh, vykazují vyšší jednotkové náklady produkce a také disponují menší domácí poptávkou, jež brzdí expanzi zpracovatelského průmyslu. Přitom rozvoj zpracovatelského průmyslu představuje zásadní strukturální změnu, která katalyzuje ekonomický růst v rozvojových zemích (Szirmai 2012). Existuje jen málo vysokopříjmových zemí, jež si ve své historii neprošly obdobím industrializace.¹ Je tedy v zájmu malých rozvojových zemí nalézt řešení minimalizující nevýhody plynoucí z malé velikosti ekonomiky. Základ takového řešení představuje zapojení do mezinárodního obchodu.

Samotné zapojení do mezinárodního obchodu je bohužel spojeno s dodatečnými náklady (např. na dopravu, cla apod.), které však lze snížit využitím preferenčních obchodních dohod (*Preferential Trade Agreements*) a regionálních obchodních dohod (*Regional Trade Agreements*). V této stati se zaměříme na fungování preferenčních obchod-

ních dohod (dále jen PTA). Cílem je zhodnotit, nakolik dokáží tři nejmenší státy subsaharské Afriky (konkrétně Sv. Tomáš a Princův ostrov, Seychely a Kapverdy) využívat PTA poskytovaných EU a USA. Region subsaharské Afriky byl zvolen záměrně, neboť představuje nejchudší oblast světa, která je navíc charakteristická relativně velkým počtem malých ekonomik. Pokud použijeme měřítko počtu obyvatel, lze k roku 2014 napočítat 17 subsaharských zemí s méně než 5 miliony obyvatel; z toho 6 zemí má méně než 1 milion obyvatel (WBG 2015).² Počet rozvojových ekonomik tohoto regionu, jejichž industrializace by mohla být brzděna malým domácím trhem, tedy není zanedbatelný.

Následující kapitola popisuje základní východiska vztahující se k problematice malé ekonomiky a industrializace a dále velmi stručně charakterizuje dva globálně nejvýznamnější systémy PTA – tj. evropský a americký. Kapitola 2 obsahuje analýzu dat obchodních toků v období 2000–2014 mezi třemi sledovanými malými ekonomikami na straně jedné a EU/USA na straně druhé. Ve třetí kapitole jsou shrnuta a okomentována nejdůležitější zjištění.

¹ Jako příklad lze uvést některé ropné státy (Saúdská Arábie, Katar aj.). Částečnou alternativu k industrializaci představuje také rozvoj obchodovatelných služeb. Touto cestou se vydaly např. Seychely (tj. jedna ze zemí zkoumaných v této stati). Nejčastěji uváděným příkladem však bývá Indie.

² Za obyvatele je dle metodiky Světové banky považován každý rezident bez ohledu na jeho právní status nebo občanství. Výjimku představují pouze uprchlíci.

1. Základní východiska

Velikost ekonomiky je dlouhodobě považována za jednu z determinant industrializace a potažmo ekonomického rozvoje. Již Nurkse (1953) upozorňoval, že malý domácí trh snižuje stimul k investování. Podnikatelé totiž nemají motivaci usilovat o zvyšování objemu výroby, neboť v ekonomice s malým domácím trhem není dostatečná poptávka. Bez investic však stagnuje nejen produktivita práce a s ní i reálné příjmy obyvatelstva, ale také strukturální vývoj ekonomiky. Země se ocitá v tzv. začarovaném kruhu chudoby (resp. v jeho poptávkové části dle Nurkseho pojetí). V této souvislosti je však vhodné uvést, že Nurkse chápal velikost ekonomiky (resp. velikost domácího trhu) nikoliv z hlediska počtu obyvatel nebo třeba rozlohy země, ale z hlediska produktivity práce.³

Nurkseho tvrzením nahrávají závěry z empirických analýz strukturálních změn v desítkách ekonomik v 50.–70. letech 20. století (Chenery a Syrquin 1975, Chenery et al. 1986). V tomto období totiž představovala domácí poptávka klíčový faktor v rozvoji domácí průmyslové produkce (Murphy et al. 1988). Pro malé ekonomiky (měřeno počtem obyvatel) bylo sice charakteristické větší zapojení do mezinárodního obchodu, avšak Chenery a Syrquin (1975) upozorňují, že významné nárůsty v exportech produktů zpracovatelského průmyslu byly zaznamenány až poté, co se průmysl etabloval na domácím trhu. Z empirické analýzy obou autorů dále vyplývá, že ve velkých ekonomikách existují tendence k industrializaci v relativně ranější fázi ekonomického rozvoje (měřeno důcho- dem na obyvatele). Příčinou těchto tendencí jsou mj. úspory z rozsahu realizované v některých průmyslových odvětvích (*Ibid.*). Jinými slovy, malé ekonomiky jsou znevýhodněné, neboť jejich zpracovatelský průmysl vykazuje relativně vyšší jednotkové náklady produkce. Tento závěr potvrzuje na smíšeném vzorku rozvojových a rozvinutých

zemí také Briguglio (1998). Význam velikosti ekonomiky ve vztahu k procesu industrializace zdůrazňuje i současná literatura. Např. Guadagno (2012) nalezla pozitivní a statisticky významný vztah mezi rychlostí industrializace a velikostí ekonomiky (měřeno logaritmovaným počtem obyvatel) v období 1960–2005.

Nevýhody plynoucí z malé velikosti ekonomiky (resp. malého domácího trhu) lze řešit jen obtížně. Pokud abstrahujeme od válek a demografických jevů, které mohou ve velmi dlouhém období vést ke znatelnému zvětšení velikosti ekonomiky (např. mezinárodní migrace, populační boom aj.), zbývá jediné účinné řešení a tím je zapojení do mezinárodního obchodu. Je však třeba uvědomit si, že ani toto řešení nemůže zcela odstranit nevýhody malé ekonomiky. Jak upozorňuje Murphy et al. (1988), zapojení do mezinárodního obchodu je spojeno s dodatečnými náklady (např. cla nebo dopravní náklady). Ty sice v čase klesají (např. v důsledku multilaterálního odstraňování bariér obchodu či snižováním dopravních nákladů díky vědeckotechnickému pokroku), nicméně stále přetrvávají. Lze tedy shrnout, že mezinárodní obchod může do určité míry pomoci nevýhody malé ekonomiky zmírnit, nikoliv však zcela odstranit.

Je zřejmé, že malým rozvojovým ekonomikám by pomohlo, kdyby čelily menším obchodním bariérám ze strany svých obchodních partnerů. Zvláště v současnosti, kdy snahy Světové obchodní organizace (WTO) o multilaterální odstraňování obchodních bariér stagnují, mají v tomto směru velký význam regionální a preferenční obchodní dohody. Tyto dohody fungují na principu výjimky z doložky nejvyšších výhod (*Most Favoured Nation*) a primárně umožňují exportérům z oprávněných států vyvážet na trhy ostatních signatářů dohody za relativně výhodnějších podmínek (např. s nižším či nulovým clem). Zpravidla je přitom nutné splnit určité podmínky (např. pravidla původu, jejichž účelem je prokázat, že dané zboží po-

³ V tomto pojetí lze označit za malou ekonomiku např. i Čínskou lidovou republiku v 50. letech minulého století. V modernější literatuře bývá obvykle užívaným měřítkem velikosti ekonomiky počet obyvatel.

chází z oprávněné země a není předmětem reexportu). Regionální a preferenční obchodní dohody tedy snižují náklady spojené s mezinárodním obchodem a zároveň poskytují konkurenční výhodu (oproti zemím, které tyto dohody nevyužívají). Umožňují tak větší zapojení do mezinárodního obchodu, čímž pomáhají minimalizovat nevýhody plynoucí z malé velikosti ekonomiky (WBG 2011).

V této stati se zaměřujeme pouze na preferenční obchodní dohody, jelikož Sv. Tomáš a Princův ostrov, Seychely i Kapverdy jsou sice členy různých regionálních integrací, avšak celková hodnota jejich obchodní výměny s ostatními státy v regionu je velice malá. Z tohoto hlediska je tedy zřejmé, že potenciál regionálních obchodních dohod prakticky nevyužívají. Jejich klíčovým obchodním partnerem je EU, která disponuje (společně s USA) nejpropracovanějším systémem preferenčních obchodních dohod, jejichž účelem je podpořit ekonomický rozvoj chudých zemí. Je to využívání právě těchto preferenčních dohod, jímž se zabývá zbytek stati.

Základem celého systému PTA, jehož prostřednictvím EU, USA a další rozvinuté ekonomiky pomáhají rozvojovým zemím, je již od 70. let 20. století nerekiproční všeobecný systém celních preferencí (*Generalized System of Preferences* — GSP). Evropský GSP ve své aktuální podobě umožňuje exportérům z oprávněných zemí přístup na trh EU se sníženým či nulovým celním tarifem (za předpokladu splnění stanovených podmínek).⁴ Ten lze uplatnit u více než 6000 položek z celního sazebníku. V rámci evropského GSP existují dva zvláštní režimy: GSP+ a *Everything But Arms* (EBA). Režim GSP+ nabízí v zásadě pro všechny položky GSP bezcelní přístup. Je však podmíněn splněním dodatečných požadavků (zejména ratifikací a imple-

mentací vybraných mezinárodních smluv). EBA představuje nejvýhodnější režim (pro nejméně rozvinuté země světa), jenž zahrnuje bezcelní a bezkvótní přístup pro všechny položky sazebníku vyjma zbraní a munice. Dále je pro úplnost třeba zmínit, že exportéři z oprávněných států AKP (Afriky, Karibiku, Pacifiku) mohly do roku 2007 využívat nerekipročních obchodních preferencí poskytovaných na základě dohody z Cotonou. Tato PTA však nebyla kompatibilní s pravidly WTO, a tudíž by měla být nahrazena souborem dohod o ekonomické spolupráci (*Economic Partnership Agreements* — EPA). EPA jsou v podstatě dohody o volném obchodu a fungují na reciproční bázi.⁵ Vyjednávání však vážnou. Ze zemí zkoumaných v této stati mají prozatímní dohodu s EU uzavřenou pouze Seychely (s platností od roku 2012). Dohoda jim poskytuje bezcelní a bezkvótní přístup na trh EU (s přechodnou výjimkou na cukr).

Americký GSP usnadňuje exportérům vybraného zboží z oprávněných zemí vývozy do USA, neboť při splnění stanovených podmínek získávají bezcelní přístup.⁶ Nulové celní sazby se vztahují na více než 3500 položek celního sazebníku. Pro nejméně rozvinuté země světa je seznam rozšířen o dalších zhruba 1500 položek (v rámci modifikace GSP). Kromě GSP mají USA speciální regionální PTA, přičemž pro země subsaharské Afriky analyzované v této stati je relevantní *African Growth and Opportunity Act* (AGOA). Tato PTA vznikla v roce 2000 a ve své podstatě rozšiřuje americký GSP. Vztahuje se na širší spektrum zboží a má specifická kritéria, která musí exportéři splňovat. Zajímavostí je, že oprávněné státy AGOA mohou po splnění dodatečných podmínek získat zvláštní výhody vztahující se k odvětví oděvního průmyslu.⁷

⁴ Podmínky zahrnují např. pravidla původu, administrativní náležitosti apod. Zároveň je podstatné dodat, že preferenční vývozy do EU mohou být omezeny kvótami.

⁵ V metodice WTO tudíž spadají do kategorie regionálních obchodních dohod. Pro potřeby této stati jsou však chápány jako PTA, byť reciproční.

⁶ Také v případě USA může být preferenční přístup na americký trh v rámci GSP omezen naplněním kvót.

⁷ Oděvní průmysl je považován za mimořádně významný v ekonomickém rozvoji chudých zemí. Z tohoto důvodu lze v rámci AGOA získat zvláštní výhody v podobě liberálnějších pravidel původu.

V této stati nerozlišujeme, kterou obchodní dohodu či režim GSP daná rozvojová ekonomika využívá. Soubor všech dohod a režimů GSP je chápán jako jeden systém. U zkoumaných ekonomik nás primárně zajímá míra využití celého systému (tj. podíl vývozu v preferenčním režimu na celkové hodnotě vývozu do EU/USA). Pro úplnost lze uvést, že Sv. Tomáš a Princův ostrov je v současnosti oprávněn využívat EBA, americký GSP (pro nejméně rozvinuté země) a AGOA. Seychely mají s EU uzavřenou prozatímní dohodu EPA (předtím využívaly evropský GSP) a jsou také beneficiary amerického GSP a AGOA. Kapverdy jsou oprávněny využívat evropský GSP+ (od roku 2014, předtím EBA), americký GSP a AGOA (včetně dodatečných výhod pro oděvní průmysl).

2. Případy malých ekonomik v subsaharské Africe

Sv. Tomáš a Princův ostrov (dále jen Sv. Tomáš) je nejchudší ze tří ekonomik zkoumaných v této stati. Jeho klíčovým obchodním partnerem je EU. V roce 2014 tam zamířilo 88 % celkové hodnoty všech vývozu tohoto ostrovního státu.⁸ Ještě v roce 2000 bylo ze Sv. Tomáše vyvezeno do EU zhruba 64 % zboží v preferenčním režimu, o rok později 32 % a v roce 2002 už jen 12 % (viz graf 1). V následujících letech se podíl preferenčních vývozu postupně dále snižoval až k zanedbatelným hodnotám, takže v současnosti je míra využívání evropských PTA minimální. Lze vysledovat dvě příčiny tohoto trendu. Za prvé, drtivou většinu preferenčních vývozu do EU v letech 2000 a 2001 tvořila zbožíová skupina ryby a korýši (HS 03), jejíž vývozy prakticky zcela ustaly od roku 2003 (v preferenčním i nepreferenčním režimu).⁹ Za druhé, většinu celkových vývozu tvoří zbožíová skupina kakao a kakaové přípravy (HS 18), přičemž klíčo-

vý vývozní artikl této skupiny představují kakaové boby, jež lze do EU vyvážet s nulovou celní sazbou.¹⁰ Exportéři ze Sv. Tomáše tedy nemají důvod usilovat o preferenční režim, neboť by jim nepřinesl žádné dodatečné výhody.

Aby Sv. Tomáš mohl podstatněji využívat evropské PTA, je zapotřebí diverzifikovat ekonomiku. S ohledem na význam pěstování kakaovníku lze uvažovat např. o rozšíření kapacit průmyslu zpracovávajícího kakaové boby. Na produkty vytvořené dalším zpracováním bobů uvaluje EU cla, takže preferenční režim by pomohl Sv. Tomáši relativně zvýšit konkurenceschopnost na trhu EU. Ekonomika by navíc získala impulz k industrializaci. Určitou příležitost skýtá také možnost rozvoje těch odvětví, jejichž produkty se již dokázaly na trhu EU prosadit (byť zatím v relativně nevýznamném množství). Jako příklad lze uvést pěstitele květin, kteří s využitím PTA dokáží každoročně vyvézt do EU část své produkce. Výše uvedené úvahy je však nutné opřít o další analýzy (zejména konkurenceschopnosti a hodnotových řetězců), jež přesahují rámec této stati.

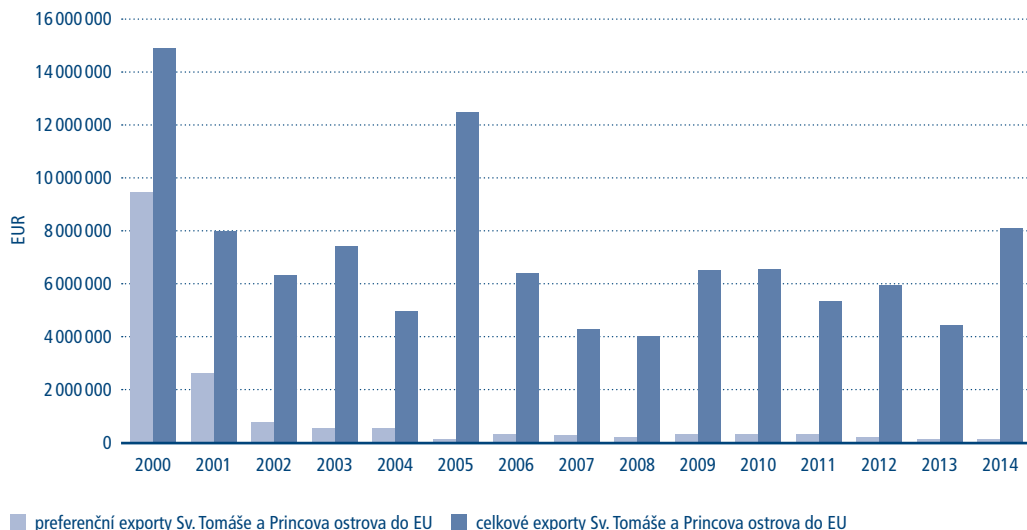
Preferenční vývozy Sv. Tomáše do USA lze zaznamenat až od roku 2007 a jejich podíl je malý (mezi lety 2007 a 2014 v průměru 9 % – viz graf 2). Z hlediska komoditní struktury se jedná výhradně o produkty z kakaových bobů – konkrétně čokoládu. Příčiny malého podílu vývozu v preferenčním režimu nejsou úplně zřejmé a pro jejich objasnění by bylo třeba zpracovat detailní případovou studii. Komoditní struktura nepreferenčních vývozu do USA je totiž velmi proměnlivá. Např. v letech 2013 a 2014 tvořily klíčovou zbožíovou skupinu elektrické stroje, přístroje a zařízení (HTS 85). Zatímco některé druhy zboží z této skupiny lze do USA vyvážet s nulovým celním zatížením (např. elektrické proměnné rezistory), a tudíž nemá smysl usilovat o preferenční režim, jiné jsou zatíženy clem →

⁸ Výpočty autorů na základě ITC (2015c). Je třeba upozornit, že údaje v databázi International Trade Centre (ITC) nejsou zcela kompletní. To platí zvláště v případě rozvojových zemí.

⁹ Odvětví rybolovu na Sv. Tomáši se dlouhodobě potýká s řadou problémů. Pro více informací viz např. IMF (2014).

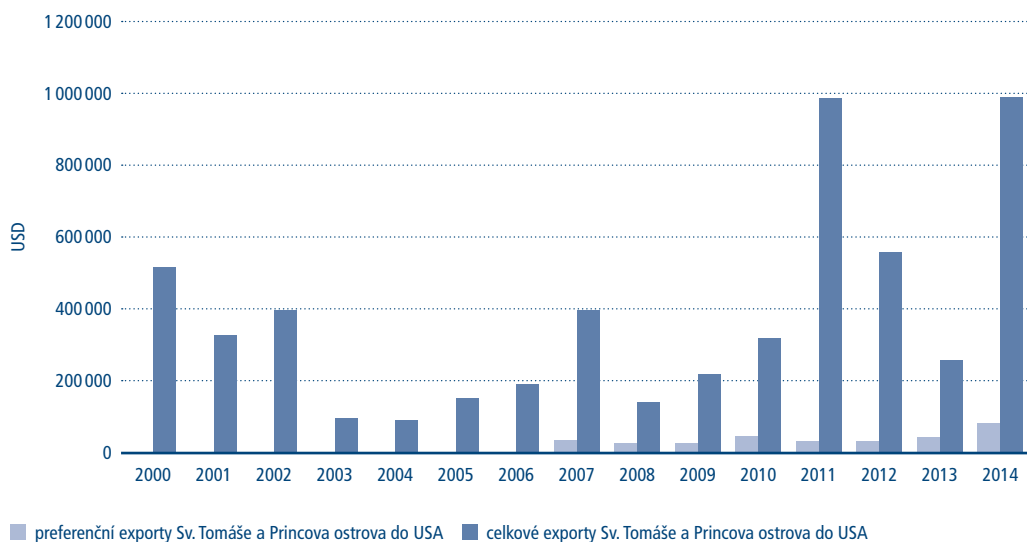
¹⁰ Údaje o celních sazbách pochází z databázi EC (2015) a ITC (2015a).

→ **Graf č. 1** » *Preferenční a celkové exporty Sv. Tomáše a Princova ostrova do EU v letech 2000–2014 (v EUR)*



Pramen: Eurostat (2015); vlastní zpracování

Graf č. 2 » *Preferenční a celkové exporty Sv. Tomáše a Princova ostrova do USA v letech 2000–2014 (v USD)*



Pramen: ITC (2015b); vlastní zpracování

(např. části televizních kamer). V takové případě lze využít preferenční režim (zde konkrétně GSP), avšak z určitých důvodů k tomu nedošlo (např. kvůli nesplnění pravidel původu).

Další malou ekonomikou analyzovanou v této stati jsou **Seychely**. V jejich případě byla míra využívání evropských PTA v období 2000–2014 v průměru 86 % a postupně se zvyšovala (viz graf 3). Drtivá většina preferenčních vývozů však dlouhodobě spadá do jediné zboží skupiny – přípravky z masa, ryb (HS 16). Především vývozy konzerv s tuňákem čítaly 92 % všech preferenčních vývozů do EU v roce 2014, což jednoznačně svědčí o nízké diverzifikaci. V tomto směru tedy Seychely představují podobný případ jako Sv. Tomáš. Výhoda Seychel však spočívá v tom, že na jejich klíčové exporty uvaluje EU poměrně vysoká cla (24 % v roce 2014) a seychelští exportéři mohou uplatňovat preferenční režim. Zároveň je třeba dodat, že trh EU má z pohledu Seychel relativně menší význam v porovnání se Sv. Tomášem. V roce 2014 mířilo do EU přibližně 52 % celkové hodnoty seychelských exportů.¹¹

Je zřejmé, že evropské PTA výrazně přispívají k rozvoji primárního sektoru seychelské ekonomiky. To lze považovat za významné i z hlediska procesu industrializace. Z existující literatury totiž jasně vyplývá, že rozvoj primárního sektoru představuje jednu z determinantů industrializace (Rostow 1959, Barbier 2007). Nicméně navzdory tomu by strategie ekonomického rozvoje Seychel měla usilovat o diverzifikaci komoditní struktury exportů do EU, neboť vysoká závislost na vývozech jednoho druhu zboží pochopitelně přináší rizika. S ohledem na fakt, že Seychely patří mezi poměrně rozvinuté africké ekonomiky, lze uvažovat i o diverzifikaci směrem k produktům s vyšší přidanou hodnotou.

Na americkém trhu se seychelští exportéři výrobků zpracovatelského průmyslu dokázali prosadit. V letech 2000 a 2001 využívali amerických PTA

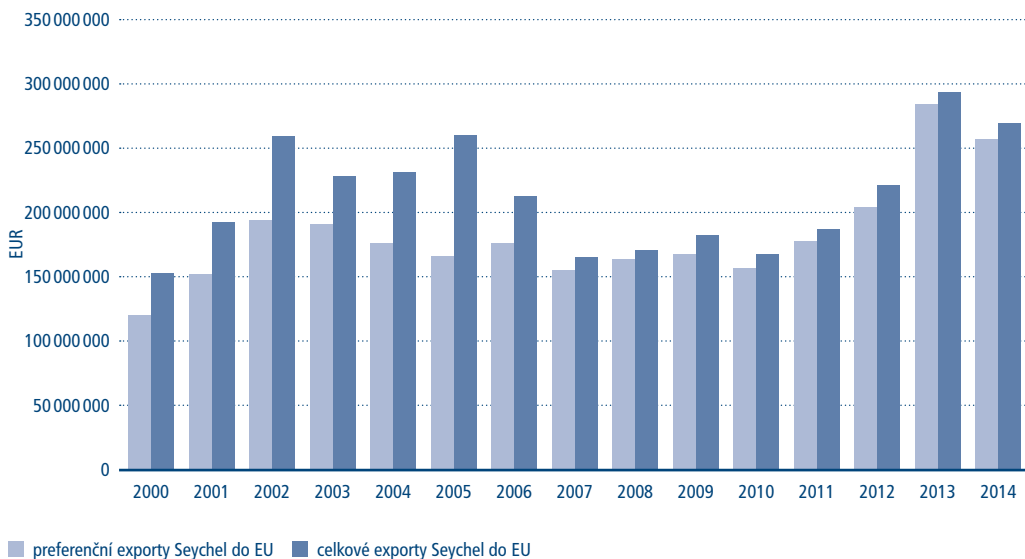
k vývozu zboží ze skupiny optických, lékařských nebo chirurgických nástrojů (HTS 90) – konkrétně dýchacích přístrojů. Jejich vývoz však zcela ustal od roku 2002 (v preferenčním i nepreferenčním režimu), v důsledku čehož klesla míra využívání amerických PTA prakticky na nulu (viz graf 4). Nicméně skupina HTS 90 jako celek zůstala jednoznačně nejvýznamnější zboží skupinou seychelský exportů do USA (např. v roce 2014 čítala 60 % celkových vývozů). Avšak dilatační nástroje, katetry a jiné lékařské nástroje z této skupiny lze do USA vyvážet s 0 % celní sazbou, takže exportéři nevyužívají preferenční režim. V posledních letech představuje druhou nejvýznamnější zboží skupinu HTS 98 (společně s HTS 90 tvořily 72 % celkových vývozů do USA v roce 2014). Jedná se však o speciální skupinu zboží vyrobeného v USA, které je po dočasném užívání bez jakékoli přidané hodnoty (v tomto případě ze strany Seychel) reexportováno zpět – pochopitelně s 0 % celní sazbou. Lze tedy shrnout, že z důvodu současné podoby komoditní struktury exportů do USA zůstává potenciál amerických PTA ze strany Seychel nevyužitý.

Třetí zkoumanou zemí jsou **Kapverdy**. EU je pro kapverdské exportéry zdaleka nejvýznamnější trh. V roce 2014 tam mířilo 85 % vývozů.¹² Míra využití evropských PTA je v průměru vysoká – zhruba 74 % v období 2000–2014. Navíc, jak je patrné z grafu 5, průměr srážejí některé roky (především rok 2002), kdy skokově vzrostly nepreferenční (a tedy i celkové exporty). V poslední době lze označit dvě zboží skupiny preferenčních vývozů Kapverd do EU jako klíčové: ryby a korýši (HS 3) a přípravky z masa, ryb (HS 16). V roce 2014 tvořily obě skupiny dohromady 84 % všech preferenčních vývozů do EU. Ve skupině HS 3 jsou jednoznačně nejvýznamnějším vývozním artiklem tuňáci, ve skupině HS 16 existuje více důležitých druhů zboží. Obecně však platí, že preferenční režim umožňuje kapverdským exportérům zboží z výše

¹¹ Výpočty autorů na základě ITC (2015c).

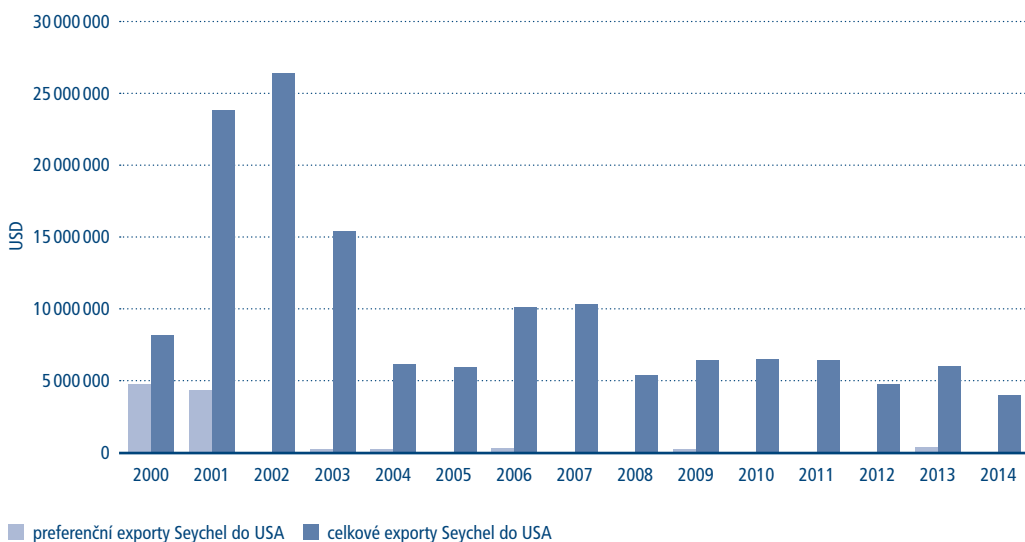
¹² Výpočty autorů na základě ITC (2015c).

→ **Graf č. 3 » Preferenční a celkové exporty Seychel do EU v letech 2000–2014 (v EUR)**



Pramen: Eurostat (2015); vlastní zpracování

Graf č. 4 » Preferenční a celkové exporty Seychel do USA v letech 2000–2014 (v USD)



Pramen: ITC (2015b); vlastní zpracování

zmíněných skupin obcházet poměrně vysoká celní zatížení (např. 22 % v případě tuňáků, 25 % v případě filet z makrel apod.). V posledních zhruba pěti letech představuje relativně významnou zbožovou skupinu v rámci preferenčních vývozu také obuv, kamaše a podobné výrobky (HS 64) – konkrétně svršky obuvi.

Na rozdíl od evropských PTA byla míra využití amerických PTA ze strany Kapverd relativně vysoká pouze v letech 2003–2005 (viz graf 6). V tomto období tvořila drtivou většinu preferenčních vývozu zboží skupina oděvy a oděvní doplňky (HTS 62). Dynamický nárůst celkové hodnoty vyvážených oděvů byl důsledkem oprávnění požívat výhod AGOA vztahujících se k oděvnímu průmyslu, jež bylo Kapverdám uděleno ve druhé půli roku 2002. Tamní producenti se chopili příležitosti a začali vyvážet v rámci HTS 62 různé druhy oděvů. Exporty tedy nestály pouze na jednom či dvou druhích zboží. O to překvapivější bylo náhlé ukončení všech oděvních vývozu (v preferenčním i nepreferenčním režimu) v roce 2006, což zapříčinilo skokový propad v míře využití amerických PTA. Příčiny tohoto negativního vývoje by bylo vhodné rozebrat v rámci samostatné případové studie, nicméně lze předpokládat, že podstatný vliv mělo odstranění kvót na dovozy oděvů z rozvojových zemí v souvislosti s vypršením *WTO Agreement on Textiles and Clothing*. Tyto kvóty nepřímou zvyšovaly konkurenceschopnost afrických producentů oděvů na úkor těch asijských (zejména z Číny). Po jejich odstranění v roce 2005 lze zaznamenat výše popsaný propad v kapverdských vývozech oděvů. Tento trend však postihl téměř celou subsaharskou Afriku (McKay 2012). Pozvolný nárůst hodnoty preferenčních vývozu z posledních let lze přičítat primárnímu sektoru – konkrétně vývozu konzerv s tuňákem (zbožová skupina HTS 16). Hodnota těchto vývozu je zatím nízká, avšak je vhodné upozornit, že USA uvalují na dovoz těchto konzerv celní sazbu ve výši 35 %. Výhoda z využití preferencí je tedy velmi významná a představuje určitý potenciál do budoucna (za předpokladu, že výše celní sazby zůstane zachována).

Komoditní struktura nepreferenčních vývozu je poměrně proměnlivá. V posledních letech jsou významné zejména exporty ze skupiny nápojů, lihovin (HS 22) a elektrických strojů, přístrojů a zařízení (HS 85). V roce 2014 patřily k nejvýznamnějším exportovaným produktům rum, polovodičová média či reproduktory, přičemž první dva jmenované lze do USA vyvážet s 0 % celní sazbou, takže v tomto směru nelze uvažovat o využívání PTA. Co se týče vývozu reproduktorů, ten byl z určitých důvodů realizován mimo preferenční režim.

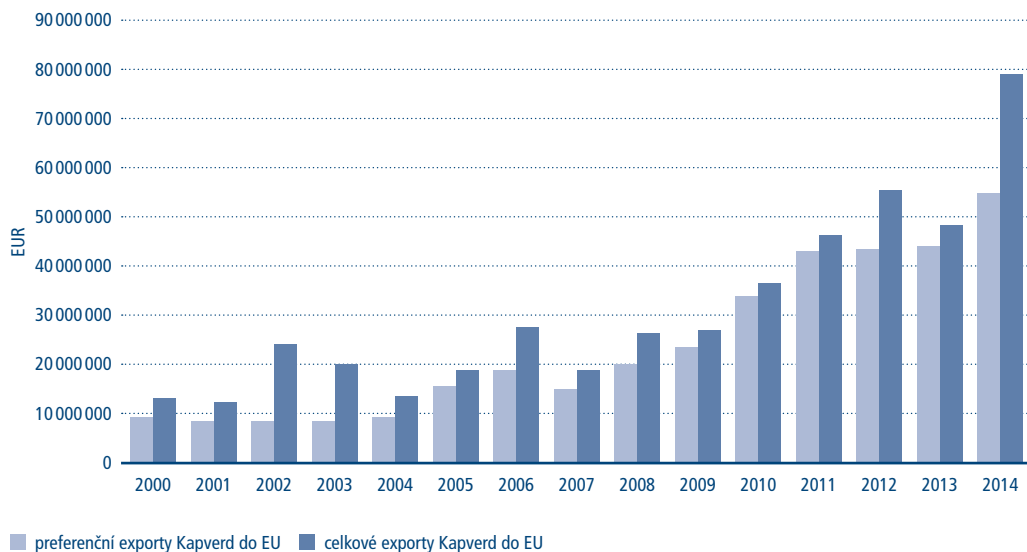
3. Shrnutí a diskuse

Pokud shrneme poznatky z výše provedené analýzy, lze konstatovat, že malé rozvojové ekonomiky dokáží využívat PTA, ovšem jen za určitých okolností. Zásadní problém spočívá v nízké úrovni diverzifikace komoditní struktury exportů (která je pochopitelně důsledkem malé velikosti ekonomiky). Zároveň je v této souvislosti podstatná konkrétní podoba celního sazebníku cílové země exportu. Pokud je totiž daná malá ekonomika příliš orientována na exporty takového zboží, jež není v cílové zemi zatíženo clem, preferenční režim zůstává nevyužitý (viz případ exportů kakaových bobů ze Sv. Tomáše a Princova ostrova do EU). Exportéři sice nemusí čelit dodatečným nákladům v podobě cla, avšak nezískávají žádnou konkurenční výhodu oproti exportérům z vyspělejších (a zpravidla větších) ekonomik, kteří nemohou využívat PTA. Možným řešením problému je tedy zvýšený tlak na diverzifikaci komoditní struktury exportů.

V této souvislosti stojí za zmínku fakt, že v komoditní struktuře preferenčních vývozu analyzovaných ekonomik mají zásadní význam ryby a přípravy z ryb (viz případy Seychel a Kapverd, ale i Sv. Tomáše do roku 2002). Toto zjištění není překvapující s ohledem na fakt, že se jedná o ostrovní ekonomiky, pro něž bývá rybolov zpravidla důležitým odvětvím. Je však třeba upozornit na vysoké celní zatížení dovozu ryb a přípravků z ryb do EU i USA, jež v kombinaci s PTA činí z rybolovu a na

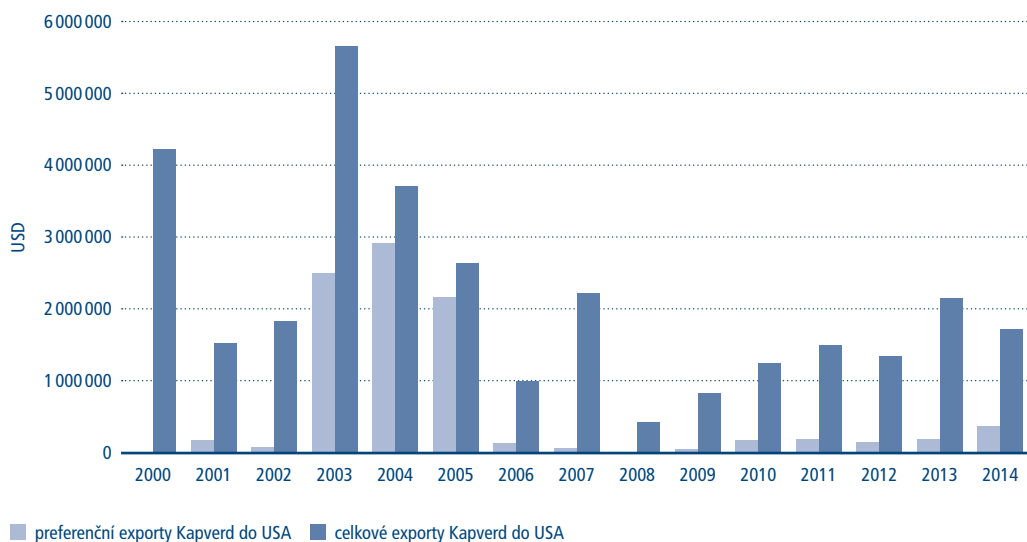


→ Graf č. 5 » Preferenční a celkové exporty Kapverd do EU v letech 2000–2014 (v EUR)



Pramen: Eurostat (2015); vlastní zpracování

Graf č. 6 » Preferenční a celkové exporty Kapverd do USA v letech 2000–2014 (v USD)



Pramen: ITC (2015b); vlastní zpracování

něj navázaného zpracovatelského průmyslu velice perspektivní obory.

Na míru využívání PTA má dále vliv konkurenceschopnost země. Exportéři z dané rozvojové ekonomiky musí být schopni prosadit se v mezinárodní konkurenci, aby vůbec mohli využít preferenční režim. Ten jim v tomto směru sice pomáhá, avšak sám o sobě není zárukou konkurenceschopnosti. Ilustrativní příklad představují již zmiňované preferenční vývozy oděvů z Kapverdu do USA v letech 2003–2005. Jakmile byly odstraněny kvóty pro asijské producenty, Kapverdý (a další subsaharské země) okamžitě ztratily konkurenceschopnost na americkém trhu a musely jej částečně či zcela opustit. Ostatně řada ekonomů upozorňuje, že míra využití PTA závisí na schopnosti výrobců/exportérů (tedy nabídky) reagovat na pobídky, jež z těchto dohod vyplývají (viz např. Condon a Stern 2011). Tato schopnost souvisí jednak s již zmiňovanou problematikou nedostatečné diverzifikace komoditní struktury exportů, ale také právě s konkurenceschopností. Pro malé rozvojové ekonomiky je tedy zvláště důležité usilovat o rozvoj jednotlivých pilířů konkurenceschopnosti.¹³

Klíčový vliv na využívání preferencí má také samotná podoba PTA. Ze srovnání podílů preferenčních vývozu do EU a USA v této stati vyplývá, že evropský systém PTA funguje znatelně lépe (viz případy Seychel a Kapverd). Na základě analýzy pouhých tří ekonomik však nelze závěry zobecňovat. Navíc je třeba připomenout, že EU je na rozdíl od USA klíčovým obchodním partnerem pro všechny tři analyzované země. Na druhou stranu je nezpochybnitelné, že evropský systém PTA představuje teoreticky tu nejjednodušší alternativu, neboť zemím, na které se vztahuje EBA, nabízí bezcelní a bezkvótní přístup na trh EU pro všechny produkty vyjma zbraní a munice. V praxi však nemusí být celkový obraz výhodnosti jednotlivých preferenčních dohod vždy úplně jasný. Příčinou jsou různě nastavené podmínky využívání prefe-

rencí, což se týká zejména pravidel původu. Brenton a Hoppe (2006) např. dospěli k závěru, že relativně liberální americká pravidla původu pro vývozce oděvů do USA v rámci AGOA pomohla rozvinout oděvní průmysl v některých subsaharských ekonomikách. Naopak EU trávající na relativně přísnějších pravidlech v tomto směru dlouhodobě selhává.

4. Závěr

Cílem této stati bylo zhodnotit, nakolik dokáží Sv. Tomáš a Princův ostrov, Seychely a Kapverdý využívat PTA poskytovaných EU a USA. Tyto PTA zahrnují všechny režimy GSP, regionální AGOA a také režim poskytovaný dohodou z Cotonou a prozatímní EPA. U zkoumaných ekonomik nás zajímala míra využití celého systému PTA (tj. podíl vývozu v preferenčním režimu na celkové hodnotě vývozu do EU/USA). Vysoká míra využití indikuje, že daná malá ekonomika úspěšně snižuje náklady na zapojení do mezinárodního obchodu a že disponuje konkurenční výhodou oproti ekonomikám, které PTA (či regionální obchodní dohody) nevyužívají. To jí umožňuje minimalizovat znevýhodnění plynoucí z její malé velikosti, jež se projevují zejména pomalejší industrializací (potažmo ekonomickým rozvojem).

Sv. Tomáš a Princův ostrov nedokázal PTA v období 2000–2014 podstatněji využít. V roce 2000 sice byla míra využití evropského systému preferencí 64 %, avšak v následujících letech se rychle propadla až k zanedbatelným hodnotám. Příčinou je nízká míra komoditní diverzifikace exportů (resp. celé ekonomiky). Klíčovou vývozní komoditou jsou kakaové boby, na které EU neuvaluje clo. PTA tudíž nemají pro vývozce žádný přínos. To představuje problém zejména s ohledem na fakt, že do EU míří 88 % celkové hodnoty všech vývozu Sv. Tomáše a Princova ostrova. Americký systém PTA je využíván až od roku 2007. V období 2007–

¹³ Pro přehled základních pilířů konkurenceschopnosti v pojetí Světového ekonomického fóra viz WEF (2014).

→ -2014 byla průměrná míra využití 9 %. Není zcela jasné, proč se ji nedaří zvýšit. Celková hodnota vývozu do USA je poměrně nízká a komoditní struktura se rychle mění.

V případě Seychel byla míra využití evropského systému PTA ve sledovaném období vysoká – v průměru 86 %. Komoditní struktura exportů však také není diverzifikovaná. Drtivá většina preferenčních vývozu spadá do zbožové skupiny přípravy z masa, ryb (HS 16). EU na toto zboží uvaluje poměrně vysoká cla, což přináší seychelským exportérům konkurenční výhodu. Americké PTA zůstávají prakticky nevyužívané (s výjimkou let 2000 a 2001). Seychelští exportéři vyvážejí na trh USA především zdravotnické potřeby, na které nejsou uvalena cla. PTA tudíž nelze zužítovat.

Také kapverdská ekonomika dokáže těžit z evropského systému PTA. V období 2000–2014 byla míra využití 74 %. Nejdůležitější zbožové skupiny preferenčních exportů jsou ryby a korýši (HS 3) a přípravy z masa, ryb (HS 16). Naopak americké PTA se Kapverdám nedaří využívat. Od roku 2002

jsou sice tamní vývozci produktů oděvního průmyslu oprávněni k dodatečným výhodám v podobě liberálnějších pravidel původu (v rámci AGOA), avšak nadějný nárůst preferenčních vývozu v období 2003–2005 ukončilo vypršení kvót omezujících konkurenci z Asie. V posledních letech lze zaznamenat pomalý nárůst preferenčních vývozu u zbožové skupiny přípravy z masa, ryb (HS 16).

Je zřejmé, že evropský systém PTA se na základě analýzy tří nejmenších ekonomik subsaharské Afriky jeví jako úspěšnější. Tento závěr však může být negativně ovlivněn výběrem zkoumaných zemí, a proto jej nelze zobecňovat. Nicméně můžeme shrnout, že malé ekonomiky v subsaharské Africe jsou za určitých podmínek schopny zužítovat PTA a to s vysokou mírou využití. Velmi však záleží na tom, jaká je komoditní struktura exportů dané malé ekonomiky, její konkurenceschopnost, jaká je konkrétní podoba PTA (tj. na jaké druhy zboží se vztahují preference, jak přísná jsou pravidla původu apod.) a celního sazebníku dovážející země.

Malým rozvojovým ekonomikám by pomohlo, kdyby čelily menším obchodním bariérám ze strany svých obchodních partnerů. Zvláště v současnosti, kdy snahy Světové obchodní organizace (WTO) o multilaterální odstraňování obchodních bariér stagnují, mají v tomto směru velký význam regionální a preferenční obchodní dohody.

LITERATURA A PRAMENY

1. BARBIER, E. B. (2007): *Natural Resources and Economic Development*. New York: Cambridge University Press, ISBN 978-0-521-70651-3
2. BRENTON, P., HOPPE, M. (2006): *The African Growth and Opportunity Act, Exports and Development in Sub-Saharan Africa*. World Bank Policy Research Working Paper 3996. [online] [cit. 4. 9. 2015]. Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9288/wps3996.pdf?sequence=1>
3. BRIGUGLIO, L. P. (1998): Small Country Size and Returns to Scale in Manufacturing. *World Development*, Vol. 26, No. 3., pp. 507–515. [online] [cit. 29. 8. 2015]. Dostupné z: https://www.um.edu.mt/_data/assets/pdf_file/0007/147256/Small_Country_Size_and_Returns_to_Scale.pdf
4. CONDON, N., STERN, M. (2011): *The effectiveness of African Growth and Opportunity Act (AGOA) in increasing trade from Least Developed Countries: A systematic review*. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, ISBN 978-1-907345-07-4. [online]

- [cit. 28. 8. 2015]. Dostupné z: <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/SystematicReviews/AGOA-Report.pdf>
5. EC (2015): *TARIC Consultation*. European Commission. [online] [cit. 1. 9. 2015]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en
 6. EUROSTAT (2015): *International trade detailed data (detail)*. European Commission, Eurostat. [online] [cit. 3. 9. 2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
 7. GUADAGNO, F. (2012): *The Determinants of Industrialization in Developing Countries, 1960-2005*. All Locations Management. [online] [cit. 25. 8. 2015]. Dostupné z: <http://www.aomevents.com/media/files/ISS%202012/ISS%20Session%209/Guadagno.pdf>
 8. CHENERY, H. et al. (1986): *Industrialization and growth: a comparative study*. Washington, D. C.: The World Bank. [online] [cit. 25. 8. 2015]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/1986/10/17058492/industrialization-growth-comparative-study>
 9. CHENERY, H., SYRQUIN, M. (1975): *Patterns of development 1950-1970*. New York: Oxford University Press. [online] [cit. 28. 8. 2015]. Dostupné z: <http://documents.worldbank.org/curated/en/1975/01/8178897/patterns-development-1950-1970>
 10. IMF (2014): *Democratic Republic of São Tomé and Príncipe: Poverty Reduction Strategy Paper*. IMF Country Report No. 14/9. [online] [cit. 5. 9. 2015]. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr1409.pdf>
 11. ITC (2015 a): *Harmonized Tariff Schedule*. United States International Trade Commission. [online] [cit. 5. 9. 2015]. Dostupné z: <http://hts.usitc.gov/>
 12. ITC (2015 b): *ITC Trade Dataweb*. United States International Trade Commission. [online] [cit. 4. 9. 2015]. Dostupné z: <https://dataweb.usitc.gov/scripts/INTRO.asp>
 13. ITC (2015 c): *Trade Map: Trade statistics for international business development*. International Trade Centre. [online] [cit. 3. 9. 2015]. Dostupné z: [http://www.trademap.org/\(S\(2sf5o0ztpko1ilugkuch2055\)\)/Index.aspx](http://www.trademap.org/(S(2sf5o0ztpko1ilugkuch2055))/Index.aspx)
 14. MCKAY, M. (2012): *Do Trade Preferences Work? African Growth and Opportunity Act and Apparel Exports from Sub-Saharan Africa*. [online] [cit. 28. 8. 2015]. Dostupné z: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=CSAE2012&paper_id=544
 15. MURPHY, K. M. et al. (1988): *Industrialization and the Big Push*. NBER Working Paper No. 2708. [online] [cit. 26. 8. 2015]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w2708.pdf>
 16. NURKSE, R. (1953): *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford: Basil Blackwell
 17. ROSTOW, W. W. (1959): The Stages of Economic Growth. *The Economic History Review, New Series*, Vol. 12, No. 1, pp. 1-16
 18. SZIRMAI, A. (2012): Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950-2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 23, No. 4, pp. 406-420
 19. WBG (2011): *Preferential Trade Agreement: Policies for Development – a Handbook*. World Bank Group, ISBN 978-0-8213-8643-9. [online] [cit. 28. 8. 2015.] Dostupné z: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2329/634040PUB0Pref00Box0361517B0PUBLIC0.pdf?sequence=4>
 20. WBG (2015): *World Development Indicators*. World Bank Group. [online] [cit. 25. 8. 2015]. Dostupné z: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
 21. WEF (2014): *The Global Competitiveness Report 2014-2015*. Full Data Edition. World Economic Forum, ISBN 978-92-95044-98-2. [online] [cit. 4. 9. 2015]. Dostupné z: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf





KLÍČOVÁ SLOVA

malá ekonomika, preferenční obchodní dohoda, subsaharská Afrika

Preferential Trade Agreements as a Solution to the Small Size of a Developing Economy

ABSTRACT

Small developing economies face issues stemming from their limited domestic demand and higher unit costs of production which may hinder industrialization and economic development. Preferential trade agreements present an opportunity to overcome these issues. This paper analyzes the extent to which the three smallest economies in Sub-Saharan Africa are able to utilize EU and US preferential trade agreements. Our results indicate that small economies in Sub-Saharan Africa are able to utilize the preferential trade agreements (in some cases with high utilization rate) but only under certain circumstances. What matters is the exports commodity structure, exporters' competitiveness, conditions and provisions of the particular preferential trade agreement and tariff schedule of the importing country.

KEYWORDS

small economy, preferential trade agreement, Sub-Saharan Africa

JEL CLASSIFICATION

F13, O24



Vybrané způsoby boje s korupcí

► Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní, z. ú.¹

* O škodlivých důsledcích korupce je v literatuře² vcelku shoda. Je potom v zájmu členů daného systému, který je korupcí ohrožen, proti korupci bojovat. Jak ale zdůrazňuje Johnston (2012)³ – tento boj se potýká s problémy kolektivní akce – pro jednotlivého nečlena může být tento boj nákladný: příjmy, které z tohoto boje získá, mohou být větší než náklady na tento boj. Svým bojem prospívá i dalším nečlenům korupčních kontraktů. Ti z boje jiného mohou těžit, aniž by vynaložili jakékoliv náklady⁴. Zdůrazněme, že z boje proti korupci mohou rovněž těžit i účastníci korupčních kontraktů. V euroamerickém prostoru se většina korupčních kontraktů od ostatních (nekorupčních) kontraktů liší tím, že nejsou vynutitelné, že jsou skryté a že pokračují i po skončení vlastního kontraktu (v podobě možného vydírání). Korupční kontrakty jsou tak pro jejich účastníky rizikové a může nastat situace, že nekorupční prostředí by jim přinášelo vyšší užitek než prostředí korupční. Jeden z faktorů, které drží účastníky korupčních kontraktů v jejich zajetí, je potom hrozba sankce za účast v těchto kontraktech. Stojí zde za zvážení, zda by tato

sankce neměla být spíše ekonomického rázu (např. v podobě odevzdání výhod, které účastník korupčního kontraktu získal) než rázu odnětí svobody nebo podobných sankcí. V každém případě i účastníci korupčních kontraktů mohou být vhodnými spojenci v boji proti těmto kontraktům.

Tento text se zabývá některými možnostmi (způsoby) boje proti korupci. Nejprve analyzuje některé obecné kroky daného boje, potom diskutuje, zda lze bojovat se systémovou korupcí. Ve třetí kapitole je pospán asymetrický design sankcí za korupci, ve čtvrté je diskutováno, zda Hongkong a Singapur jsou vskutku země, kterým se podařilo korupci potlačit. Pátá kapitola ukazuje, že jedním z prostředků boje proti korupci mohou být investice do lidského a sociálního kapitálu, přičemž tyto investice jsou financovány prostřednictvím principu přenesené ceny. Závěr shrnuje hlavní poznatky.

1. Jeden cíl, mnoho způsobů

Korupci nesníží jednotlivé opatření, ale je nutno v boji za její snížení používat komplexní množinu →

¹ Článek vznikl v rámci projektu č. SVV7427 „Financování odvětví produktivních služeb“ podpořeného z prostředků účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum na Vysoké škole finanční a správní, z. ú. v letech 2015 a 2016.

² Viz např. Rose-Ackerman (1978), Frič a kol. (1999), Klitgaard (2011).

³ Viz rovněž Olson (2008).

⁴ Johnston (2012) dále zdůrazňuje, že tvorba institucí a orgánů zajišťujících vymáhání daných institucí je problémem kolektivní akce sám o sobě – jeden člověk není schopen instituci vybudovat a s největší pravděpodobností není schopen vybudovat i orgán bojující proti korupci, který by se angažoval komplexně, tedy nikoliv jen ve vybraných případech.

prostředků. Vyjdeme-li z definice⁵, že korupce je zneužití svěřené moci pro soukromé účely, lze konstatovat, že korupční jednání se skládá ze tří složek: 1. samotného zneužití svěřené moci; 2. vztahu mezi svěřenou mocí a soukromými účely; 3. touhy po osobních ziscích⁶. Z tohoto pohledu by antikorupční strategie měly být rozděleny do tří kategorií:

1. Vytvoření systému vzájemných brzd a protiváh, které omezují zneužití moci.
2. Definování hranic moci (možností rozhodovat), takže se zmenšuje prostor pro korupci.
3. Vytváření morálních zábran, aby jednotlivé subjekty tolik netoužily po osobních ziscích.

Klitgaard (2011) tvrdí, že korupce bude nižší, pokud jsou splněny následující podmínky: 1. Občanům jsou vlastní hodnoty demokracie⁷ a dobré správy. 2. Role vlády je omezena do předem definovaných oblastí, se kterými panuje široký souhlas, přičemž se jedná o oblasti, v jejichž zajišťování má vláda komparativní výhodu. 3. Systém se nepotýká s žádnými mimořádnými událostmi typu válka, občanské nepokoje, ekonomická krize, přírodní neštěstí. 4. Zaměstnanci veřejné správy a veřejného sektoru jsou kvalifikovaní a dobře placení. 5. Soukromý sektor kryje většinu aktivit souvisejících s uspokojováním lidských potřeb, jsou v něm jasná pravidla hry a je otevřený zahraniční konkurenci. Ze zde uvedeného je zřejmé, že bojovat proti korupci znamená usilovat o zajištění daných podmínek. Ty jsou ale velmi rozsáhlé, týkají se odlišných oblastí a jejich dosažení je možné jen díky komplexu řady kroků. Linz a Stepan (1993) konstatují, že korupci se bude méně dařit, pokud: 1. bude existovat relativně autonomní svobodná a živoucí občanská společnost; 2. bude existovat relativně autonomní politická společnost; 3. bude fungovat právní stát – všichni političtí aktéři jsou podřízeni vládě práva, je zajištěna ochrana práv jednotlivců

a svobodné působení organizací, které zde uvedené nenarušují; 4. existuje profesionální veřejná správa; 5. je zabezpečena institucionalizace ekonomické společnosti (ve smyslu žádný subjekt nemá takovou ekonomickou moc, aby mohl ohrožovat ekonomickou a politickou konkurenci). Obdobně Collier (2002) jako nutné podmínky nevýskytu korupce uvádí: 1. konkurenční ekonomika umožňující volný vstup do odvětví; 2. volný zahraniční obchod; 3. vláda zabezpečující jen ty statky, které nelze zajistit prostřednictvím trhu, respektive které se produkují v podmínkách monopolu; 4. transparentnost, otevřenost a kontrola veřejného sektoru (vlády); 5. garance základních práv a svobod.

Obecně platí, že korupci se méně daří v prostředí inklusivních ekonomických a politických institucí (Acemoglu a Robinson 2015), nicméně tyto instituce nevznikají samy od sebe a jsou produktem konkrétního vývoje. Inkluzivní ekonomické instituce vytvářejí inkluzivní trhy, tedy trhy, které lidem poskytují nejen možnost zasvětit svůj život takovému povolání, které nejvíce vyhovuje jejich talentu, ale také vytvářejí spravedlivé prostředí, které jim to umožní. Inkluzivní politické instituce jsou potom instituce, které umožňují dostatečnou pluralitu (široce, pluralitně rozdělují moc) a obsahují žádoucí míru centralizace. Pluralita znamená, že do politiky má přístup naprostá většina občanů, že tito občané mohou prosazovat mírumilovnými prostředky svůj zájem. Jinak řečeno, jedná se o instituce, které rozdělují moc do celé společnosti. Centralizace je zde chápána tak, že v dané společnosti existuje nějaká autorita, která dokáže kontrolovat a postihovat, kdo co dělá s cílem nastolit řád a pořádek. Inkluzivní politické instituce omezují monopol a volnost při rozhodování a zavádějí zodpovědnost toho, kdo rozhoduje. Pokud má někdo obecně monopol, není vystaven konkurenci, vzniká jak na straně nabídky, tak na straně poptávky

⁵ Klimešová (2012).

⁶ Pod pojmem osobní zisk nemyslíme, že zisk z korupce musí mít bezprostředně osoba, která se účastní korupčních kontraktů. Zisk mohou mít i jiné osoby, osoba účastníci se korupčních kontraktů, ale chce, aby tyto jiné subjekty z daných kontraktů měly zisk – z jejich zisku má osoba účastníci se korupčních kontraktů užitek.

⁷ Klitgaard (2011) zde speciálně vyzdvihuje význam svobodného tisku.

prostor pro korupci. Tento prostor se rozšiřuje, pokud držitel monopolu může rozhodovat bez jakýchkoliv omezení a nenese za své jednání zodpovědnost. Jednoduchý návod, jak omezit korupci tedy zní: omezovat monopoly a volnost při rozhodování a zavádět zodpovědnost za přijatá rozhodnutí⁸. Inkusivní ekonomické a politické instituce jsou vlastní demokratické společnosti, obecněji otevřené společnosti (Popper 1994a, 1994b), respektive společnosti rozšířené spolupráce (Hayek 1995). Omezovat korupci potom znamená posilovat kritéria demokratického rozhodování (Dahl 2001)⁹.

Z výše uvedeného plyne: boj proti korupci má sice jeden cíl, k jeho dosahování vede mnoho způsobů, respektive je nutno činit řadu kroků, nestačí udělat pouze jedno izolované opatření nebo několik izolovaných opatření. Připomeňme ještě znovu, že platí, že korupci lze snížit, nikoliv však zcela odstranit¹⁰. Oportunní chování, jehož je korupce projevem, je součástí lidské přirozenosti. Úplně jej odstranit by znamenalo lidskou přirozenost potlačit. Užitek boje s korupcí se od určitého okamžiku stává menší než náklady na tento boj. Boj proti korupci potom nemůže vést v represivní společnosti, ve které je každý krok člověka kontrolován a posuzován, zda se nejedná o korupční jednání. To společnost degraduje. Obecněji lze konstatovat, že od určitého okamžiku platí, že další boj proti korupci vlastně vytváří korupční prostředí, tudíž dochází

k popření smyslu daného boje¹¹. Bacio-Terracino (2010) v dané souvislosti upozorňuje, že bojovat proti korupci znamená posilovat lidská práva – např. právo na svobodu projevu, právo na informace, právo na svobodu shromažďování, právo na soudní ochranu. Upozorňuje zároveň, že některé způsoby boje s korupcí mohou lidská práva narušovat, např. institut agenta provokatéra. Lze se však domnívat, že se jedná o extrémní způsoby boje a že účinnější je vytvářet takové prostředí, v kterém korupční praktiky nebudou nutné. Z tohoto tomu, aby byl boj s korupcí dlouhodobě úspěšný, je nutno všude, kde je to jen trochu možné omezit monopoly, jasně definovat pravomoci a odpovědnost jednotlivých osob a zvýšit transparentnost jejich jednání¹². Tyto faktory patří mezi preventivní. Z hlediska represe konstatujeme, že korupčního jednání se nikdy nemůže dopouštět celá společnost. Ti, kdo se jej dopouštějí, jsou i přes skrytost daného jednání odhalitelní svými příjmy, majetkem, životním stylem a podobnými faktory. Represe by se potom měla soustředit zejména na tyto subjekty.

2. Boj se systémovou korupcí

Pokud se ve společnosti rozšíří systémová korupce¹³, zdá se být boj s ní marný. Korupce je součástí většiny lidských transakcí, je všude přítomná, ko-

⁸ Klitgaard (2011).

⁹ Jedná se o následující kritéria (Dahl 2010, vlastní úprava): 1. Kontrola nad nastolováním témat: členové daného společenství musí mít právo co nejvíce rovně a efektivně rozhodovat o tom, jaká témata bude společenství řešit a jakým způsobem budou projednávána. 2. Poučení porozumění: členové daného společenství musí mít co nejvíce rovnou a efektivní příležitost dozvědět se vše potřebné o všech alternativách daného postupu a o jejich pravděpodobných důsledcích. 3. Účinná participace: členové daného společenství musí dostat co nejvíce rovnou a efektivní příležitost vyjádřit se ke konkrétní problematice. 4. Volební rovnost: z hlediska rozhodování o daném tématu musí mít každý člen společenství co nejvíce rovnou a efektivní možnost přímo nebo nepřímo volit, přičemž všechny hlasy musí mít stejnou váhu. 5. Zapojení všech dospělých: výše uvedená práva by se měla vztahovat na všechny dospělé členy daného společenství. 6. Nestrannost: v daném společenství musí být rozhodováno co nejvíce nestranně, rozhodnutí by nemělo být založeno na původu, postavení nebo nějakých specifických charakteristikách konkrétních osob.

¹⁰ Proto jsme výše použili slovo „dosahování“ a nikoliv „dosažení“.

¹¹ Mareš (2006) zde oprávněně poukazuje, že boj s korupcí se v evropských zemích může stát i zámlinkou k útoku na demokratické základy politických systémů ze strany extrémistických sil. Korupce je ze strany těchto sil označována za imanentní součást plurální demokracie, a tudíž je nutno demokracii nahradit jiným režimem.

¹² Jedním ze způsobů zvýšení zodpovědnosti je zvýšit měřitelnost jednotlivých procesů. Jsou-li jasné náklady a výnosy určité aktivity, lze snadněji odhalit vedlejší plnění spojené s touto aktivitou. Tato vedlejší plnění často mají korupční charakter. Detaily viz např. Philp (2002), Shah a Schachter (2004), Spurný (2009).

¹³ Systémovou korupci lze definovat jako stav, kdy korupce je nedílnou součástí veřejné správy, kdy ve veřejné správě působí organizované korupční sítě (detaily viz Frič a kol. 1999).

rupční sítě mají moc odpůrce korupce sankcionovat, případně kompromitovat. Klitgaard (2011) se ovšem domnívá, že ani v dané situaci není vše ztraceno. Předně je nutno změnit institucionální korupční prostředí. Dále je nutno mobilizovat řadu zdrojů, hledat spojence a to i mezi subjekty, které se účastní korupčních kontraktů. Musí mít přitom na paměti, že korupce je systémem vztahů, že se nejedná o korupční individua. Z hlediska změny korupčního prostředí je důležité vyslat jasný signál, že korupce nebude tolerována. V prvním kroku se může jednat o opatření, které je spíše krátkodobé, má však velký dopad (např. v podobě sankcionování nějakého účastníka korupčních kontraktů). Klitgaard (2011) zde doporučuje soustředit se na nejkriklavější příklady korupce, které zahrnují osoby na nejvyšších místech. Smyslem prvního kroku je znejistit účastníky korupčních kontraktů, dát signál, že se věci mění. Dlouhodobě však nelze uplatňovat politiku dvojího metru, tj. nelze korupční jednání stejného druhu sankcionovat různě. Aby byl tento pocit oprávněný, je nutno pokračovat v dalších krocích. V nich je užitečné zapojení co největšího počtu členů systému. Ti musí dostat šanci informovat o korupčních kontraktech, kontrolovat osoby, které disponují mocí a rozhodovací pravomocí, zkoumat, zda se nedopouští korupce. Účinný je systém křížové kontroly, kdy se různé subjekty vzájemně kontrolují – kdy tedy neplatí, že subjekt A je kontrolován pouze subjektem B, protože to vede ke vzniku vzájemných závislostí mezi kontrolujícím a kontrolovaným¹⁴. Jak už jsme uvedli, spojence v boji proti korupci má smysl hledat i mezi účastníky korupčních kontraktů. Pokud získají pocit, že odchodem z korupčních sítí mohou vydělat, bude jejich ochota tyto sítě opustit vyšší. Z tohoto pohledu je nutno koncipovat

sanekce za minulé korupční jednání. Vedle již zmíněné preference ekonomických sankcí má smysl zmínit možnost amnestie za minulé korupční jednání ovšem s hrozbou přísného potrestání budoucího – tj. na amnestované pachatele by v případě korupčního jednání po amnestii byly uplatněny přísnější tresty.

Obecně řečeno, kroky, které se snaží omezit korupci, musí v podmínkách systémové korupce mířit na korupční sítě. Je třeba omezit situace, kdy se jednotlivé osoby stávají členy dané sítě, kdy jsou kompromitováni, kdy jsou vydíráni apod. Důležité zde je, co nejvíce korupční sítě narušit, aby si přestaly být jisté svou pozicí¹⁵. Nielsen (2003) zde zdůrazňuje, že úspěch daných kroků se nemusí dostavit hned, respektive, že jejich výsledky mohou být jen částečné. Korupční sítě vznikaly konekconců po řadu let, tudíž i nějaký čas musí trvat jejich odstraňování. Korupční vztahy v sítích mají díky existující institucionální struktuře mnohdy podobu slabých sociálních vazeb (Granovetter 1973), jsou chápány jako něco samozřejmého a obvyklého. V takovém případě je nutné znejistit dané přesvědčení, vytvářet podmínky pro jiné typy slabých vazeb. Znamená to budovat transparentní otevřenou společnost. Osoby, které chtějí s korupcí bojovat, nesmí podlehnout přesvědčení, že v tomto boji je vše dovoleno. Pokud tomuto přesvědčení podlehnou, v podstatě platí, že bojovníků proti korupci se potom stávají tajná bratrstva, jejichž praktiky se příliš neliší od korupčních sítí¹⁶. Na druhou stranu rovněž platí, že radikální kroky má smysl dělat rychle, protože v takovém případě korupční sítě nemají dostatek času na obranu. Mungiu-Pippidi (2006), zde konstatuje, že k omezení korupce je nutné realizovat následující kroky:

¹⁴ Projevem této vzájemné závislosti je ovládnutí regulujícího subjektu regulovaným subjektem.

¹⁵ Langr (2013) v dané souvislosti konstatuje, že bez narušení existujících struktur nebude úspěšná nově zaváděná legislativa. Nově konstituované právní normy nemohou v systémově korupčním prostředí efektivně fungovat dříve, než budou narušeny neformální struktury nebo demontovány hlavní prvky partikularismu. Další detaily viz rovněž Mungiu-Pippidi (2006), Štefes (2007). Langr se zde konkrétně obává, že nový služební zákon (zákon č. 234/2014 Sb.) jako odchylka od korupčních norem bude, nedoradí-li k narušení daných struktur, těmito strukturami dříve či později pohlcen.

¹⁶ Nielsen (2003) zde upozorňuje, že mnohé kriminální organizace včetně mafie v Itálii nebo USA v podstatě začínaly jako reformní organizace, které bojovaly proti určité nadvládě.

1. Ukončení koloběhu uspokojování partikulárních zájmů. Toto ukončení musí realizovat ti, kteří korupci ztrácejí, tedy občanská společnost, církve, odbory, nezávislá média atd.¹⁷
2. Antikorupční koalice se musí shodnout alespoň na minimálních kritériích čestnosti a integrity, které pak vtělí do politického programu. Ten musí být široce diskutován v legislativě i exekutivě a následně inkorporován do nové legislativy.
3. Výstupem korupčního hnutí musí být transparency např. v podobě transparentní legislativy, povinného zveřejňování původu majetku politiků, veřejných činitelů a úředníků či příslušníků justice.
4. Antikorupční koalice musí vytvářet prostředí pro to, aby všichni aktéři měli co nejmenší zájem se znovu zapojit do korupčních aktivit.

Shang (2002) na příkladu Hongkongu, Singapur a Tchaj-wanu shrnuje, že v daných zemích byla v minulosti poměrně velká korupce, kterou se ale podařilo v relativně krátkém období (maximálně v desítkách let) snížit, přičemž všechny země přistoupily k následujícímu:

1. Zřídily speciální agenturu (úřad), který se zabýval bojem proti korupci.
2. Zvýšily transparentnost služeb poskytovaných ve veřejném sektoru a vybudovaly nezávislou veřejnou správu.
3. Zaměstnancům veřejného sektoru poskytly odpovídající mzdy.
4. Boj proti korupci byl osobně podporován vrcholnými představiteli země.

Rothstein (2009) z hlediska rychlosti změn souhlasí se Shang (2002) a podporuje přístup velkého třesku¹⁸, tedy neinkrementální, ale naopak ofenzivní úder vůči stávající struktuře zkorumpova-

ných formálních i neformálních institucí. Jako příklad takového úderu uvádí období 1855–1875 ve Švédsku, které sadou reforem a zákonů prosazených shora (tedy prostřednictvím vládnoucí elity) změnilo většinu politických, ekonomických a společenských institucí a tehdejší klientelisticko-korupční systém ve veřejné správě v systém meritokracie¹⁹. Rothstein obecně varuje před částečnou změnou. Uvádí, že pokud je reformována jen část struktury, korupce se pravděpodobně vrátí těmi zbývajícími. Agenti v korupčních sítích si musí uvědomit, že ačkoliv zkusí cokoli, setkají se s novými pravidly, které jim korupční jednání nedovolí. Proto je podstatné, aby se co nejvíce věcí změnilo souběžně. Pokud jsou antikorupční opatření prosazována zaváděním malých nástrojů, nepřesvědčí tato opatření dostatek agentů, že pokračování korupčních praktik je neživotaschopné, takže je pravděpodobné, že systém nedosáhne zásadního bodu zlomu, ale vrátí se zpět ke starým praktikám systémové korupce.

Konstatujeme zde, že literatura²⁰ se shoduje, že boj se systémovou korupcí není možný, pokud se jej aktivně neúčastní politická elita²¹. Z tohoto pohledu je nutné, aby tato elita (vrcholní političtí představitelé) šla v protikorupčních aktivitách příkladem, aby se veřejně zavázala, že přijme protikorupční opatření a bude proti korupci bojovat, že bude revidovat klíčové zákony, které by korupci mohly i nepřímo podporovat, a že se zasadí o přijetí zákonů, které ji budou potlačovat. Elita musí dále usilovat o to, aby co nejvíce fungovaly úřady a orgány tvořené bezúhonnými činiteli, aby vznikaly etické kodexy tam, kde hrozí nebezpečí korupčních praktik, aby vznikaly nezávislé specializované výzkumné instituce, které se budou problematikou korupce zabývat, aby se praktikovalo

¹⁷ Mungiu-Pippidi (2006) zde dodává: *a alespoň jedna politická strana, jako subjekt, který se z principu své existence chce podílet na vládě.*

¹⁸ V pojetí Rothstein (2009) „Big Bang Theory“.

¹⁹ Frič (2013) z hlediska charakteru reforem upozorňuje, *současné nízké míry korupce ve Švédsku bylo dosaženo pomocí strategie zásadních institucionálních reforem, které se korupce týkaly jen nepřímo. Nebojovaly proti jednotlivým projevům korupčního systému, ale podkopávaly jeho základy a ničily prostředí, které korupci generuje.*

²⁰ Abbink (2000), Khan (2009).

²¹ Účast politické elity je zmíněna výše v bodech, jež uvádí Shang (2002).

→ **Box č. 1 » *Financování politických stran jako prostředek boje proti systémové korupci?***

Konkrétní způsob, jak elity bojovat s korupcí navrhuje Frič (2012) z hlediska financování politických stran. Konkrétně navrhuje, aby občané měli možnost určit formou daňové asignace, které straně dají část svých daní, přičemž tato forma financování by měla být rozhodující. Detaily rovněž viz rovněž Frič (2013), kde se uvádí: „Asi není těžké si všimnout, že nejméně jistou pozici v korupčním systému (založeném na komplicitě politiků, úředníků a podnikatelů) zaujímají politici. Jsou jeho nejslabším článkem, protože nejsou závislí jen na svých partnerech v korupčním systému, ale i na voličích. Zatímco podnikatelům a úředníkům stačí, aby se drželi „pravidel korupčního lovu“ (především musí mít dostatečné „politické krytí“ či správné „ekonomické pozadí“), politici musí navíc získat a udržet si i legitimitu v očích svých voličů. Paradoxem dnešní doby je to, že právě kvůli získávání voličských hlasů potřebují politici korupční zdroje. Více korupčních peněz znamená více peněz na politický marketing, který zaručuje úspěch u voličů i politickou moc. Marketingový styl politiky, který ovládl současnou politickou scénu nejen u nás, ale i v západních demokraciích, je finančně velmi nákladný. Politický marketing vyžaduje politiku, která je soustředěná na práci s masmédií, na permanentní a spektakulární volební kampaně, formování image kandidátů do volených funkcí, výzkumy popularity politických vůdců a podprahových tužeb voličů, budování politických značek atd. Marketingová politika je však nejen drahá, ale i velmi nespravedlivá vůči voličům jako spotřebitelům politického zboží. Díky marketingovému stylu politiky a sofistikovanému managementu volebních kampaní mohou strany masově nabízet své produkty (ideály, programy, vůdce, kandidáty, názory...) každý den, ale voliči jsou nuceni nakoupit je jednorázově na čtyři roky dopředu! Je to dáno tím, že ve volbách, které se zpravidla konají jednou za čtyři roky, společně s hlasovacím lístkem hází do urny i čtyřleté předplatné pro danou politickou stranu. ... Zřejmě nemáme v sobě dost sobeckosti, abychom se dožadovali svých spotřebitelských práv na politickém trhu. Jsou to naše peníze, a přitom se nestaráme, za co je utrácíme! V důsledku mocenské asymetrie na trhu s politickými produkty volič jako politický spotřebitel ztrácí kontrolu nad svými penězi. Altruisticky se vzdává části své politické moci (suverenity) ve prospěch politických stran, které ovládají stát. Tím posiluje jejich nezávislost na vlastní osobě. Záhadný altruismus voličů na politickém trhu vytváří podmínky velmi výživné pro korupci a velmi nezdravé pro demokracii. Naopak spotřebitelský egoismus voličů pomáhá vybalancovat možnosti prosazování zájmů menšího množství silných a velkého množství slabých hráčů. Dnes evidentně prohrávají ti slabí. Bez návratu egoismu voličů na politický trh systémovou korupci neporazí ani policisté, ani státní zástupci, ani altruisté sdružení v protikorupčních občanských organizacích a ani bohubilé sliby politiků.

Kritickým předpokladem pro podkopání základů korupčního systému je tedy zrušení samozřejmosti modelu státního financování politických stran a oddělení volebního aktu od finanční podpory volené strany prostřednictvím daní. Jedním ze způsobů, jak může volič prosadit své individuální zájmy a získat zpět kontrolu nad nakupováním politického zboží, jsou „politická daňová určení“ (asignace), tj. pravidelné odvody části daní občanů ve prospěch konkrétní politické strany, kterou si občané sami vyberou a budou podporovat tak dlouho, jak to uznají za vhodné. Nové financování politických stran však může dobře fungovat jen za předpokladu splnění tří následujících podmínek:

1. Financování politických stran prostřednictvím státu či darů od soukromých osob bude omezeno na absolutní minimum.
2. Periodické provádění daňových asignací bude povinné pro všechny výdělečně činné občany.
3. Objem peněz, které mohou strany pomocí politických daňových určení získat, musí být dostatečně velký, aby se jim už nevyplatilo riskovat nařčení z korupce. Nový model financování politických stran dá voličům větší spotřebitelskou autonomii a moc neplatit za politické zboží, které ztratilo svoji kvalitu. Vytvoří tak skutečně reputační prostředí pro chování stran na politickém trhu. Hrozba, že by pramen asignačních peněz mohl po korupčním skandálu náhle vyschnout, by byla dostatečně odstrašující, že by si strany spontánně hlídaly svoji reputaci, neodkláněly se od svých volebních programů a upustily od podpory korupčního systému. Nový model financování politických stran oslabí jejich motivaci ke korupčnímu chování. S klesající aktivní účastí politiků na korupčních transakcích bude korupční systém vyveden z rovnováhy a bude jen otázkou času, kdy se zhroutí. Jistě platí, že individuální korupci nikdy nelze zcela vymýtit, ale také platí, že systémovou korupci zce-

Box č. 1 (dokončení)

la vymýtiti lze! Důkazem toho jsou skandinávské země. Zavedení politických daňových určení v ČR je tou institucionální změnou, která umožní efektivní nasazení přímých protikorupčních opatření a vytvoří podmínky, v nichž systémová korupce zcela zanikne.“

Frič (2013) si je vědom možných rizik svého návrhu. Argumentuje však následovně: „Námítky proti novému systému financování politických stran se dají očekávat: možnost měnit politická daňová určení každý měsíc nebo každého čtvrt roku povede politiky k nadbíhání momentálním náladám obyvatelstva, tj. k bezbřehému populismu a k velmi krátkodobému časovému horizontu jejich rozhodování. Rozhodovali by se zcela bezkonceptně, bez ohledu na dlouhodobé vize a strategie. Není tomu ale tak již dnes? Bezkonceptnosti a populismu nedokáže zabránit ani současný model financování. Podbízení se podprahovým tužbám voličů má totiž na svědomí právě marketingový styl politiky, který zavedly politické strany. Naopak nový model založený na politických asignacích by voličům pro jejich rozhodování (komu nasměrovat část svých daní) poskytl flexibilní zpětnou vazbu a dal by jim šanci poučit se z chyb a napravit je v dalším kroku. Samozřejmě část voličů bude preferovat populistické strany. Politika je však hra, která nikdy nekončí. Pozitivní efekt dlouhodobého učení se na vlastních chybách se nakonec musí dostavit. Úspěšné budou ty strany, které svoji orientaci nemění podle větru a prokážou pevnost své morální páteře. Možnost účinné nápravy předchozího rozhodnutí odlišuje situaci voličů v dnešním a v novém modelu financování politických stran. Politické asignace posilují pozice voličů jako spotřebitelů politického zboží. Umožňují jim vytvořit protiváhu moci politického marketingu a korigovat strategické kalkulace politiků. A tím otočit pomyslný vypínač motoru systémové korupce do klidové polohy.“

Stručně zde uvedme, že pokládáme Fričův návrh za zajímavý, přičemž speciálně oceňujeme jeho pohled na situaci v politickém marketingu. Na druhou stranu se domníváme, že boj se systémovou korupcí vyžaduje i další kroky už jen v oblasti soutěže politických stran. Lze si představit situaci, kdy korupční politické strany omezí volnou a svobodnou soutěž ostatních stran, takže volič nebude mít vlastně na výběr. Stále je nutná přítomnost otevřené společnosti, možnost volně a svobodně vstupovat na politický trh. Z hlediska soutěže politických stran, rozhodování voličů o daňových asignacích platí, že musí být dále zaručeny podmínky, které Dahl (2001) uvádí jako základní atributy demokratického procesu²², jinak může být rozhodování voličů vskutku nahodilé a případné časté změny nálad voličů, komu prostředky poskytnout, mohou celý politický systém destabilizovat. Frič sice předpokládá, že daný systém omezí jednání ve stylu „urvi, co můžeš“, nicméně právě možnost nestability a krátkodobosti může korupci podporovat. Korupční jednání politiků krom toho nemůže být sankcionováno pouze voliči, ale i dalšími prostředky. Fričův návrh neřeší problematiku velikosti veřejného sektoru, mzdy zaměstnanců ve veřejném sektoru a další aspekty, které ke korupci přispívají. Nicméně souhlasíme s názorem, že problematika financování politických stran nesmí být opomenuta. Jelínková (2012) správně uvádí, že z hlediska boje proti korupci je důležitým taktéž faktor vnitřního fungování politických stran, jež je narušováno neprůhledným financováním a svázáním jejich členů nejrůznějšími protislužbami. Vnitrostraničná korupce potom znemožňuje rekrutaci nových elit na základě zkušeností či odbornosti.

vzdělávání, trénink a poradenství příslušným osobám v soukromém i veřejném sektoru tak, aby řádně pochopily pravomoci, zodpovědnost a etická pravidla, jejichž dodržování jejich profese vyžaduje, aby byly vytvořeny mechanismy, které hlídají dodržování etických zásad chování. Dvořáková (2012) ovšem z hlediska role elit na druhou stranu dodává, že tyto elity musí být vystaveny tlaku veřej-

nosti, aby se chovaly protikorupčně, jinak k danému chování nemají důvod. Souhrnně řečeno, veřejnost musí politiky nutit chovat se protikorupčně, samotný tlak veřejnost však k odstranění systémové korupce nestačí, boj proti ní musí vzít za svou politická reprezentace.

²² Viz výše.

→ 3. Asymetrický design sankcí za korupční kontrakty

Zajímavý způsob jak snížit korupci, navrhuji Lambsdorff a Nell (2005) a Lambsdorff (2007)²³. Upozorňují, že z hlediska jejich struktury lze korupční kontrakty rozdělit následovně:

- Korumpovaný jednak přijímá nějaké korupční plnění a zároveň recipročně poskytuje nějakou hodnotu (něco, co je užitečné) korumpujícímu.
- Korumpující poskytuje korupční plnění a zároveň recipročně přijímá nějakou hodnotu (něco, co mu přináší užitek).

V případě korumpovaného tedy může být sankcionováno jednak přijetí samotného korupčního plnění a jednak poskytnutí hodnoty korumpovanému. V případě korumpujícího může být obdobně postihnuto jednak poskytnutí korupčního plnění a jednak přijetí toho, co mu přináší nějaký užitek. Zde zmíněné texty potom navrhuji následující asymetrický design postihů:

- U korumpovaného mírně trestat přijetí korupčního plnění a vysoce trestat poskytnutí hodnoty korumpujícímu.
- U korumpujícího vysoce trestat poskytnutí korupčního plnění a mírně trestat přijetí hodnoty od korumpovaného.

Nutno uznat, že tento návrh má svou logiku. Korumpovaný disponuje v nějaké podobě něčím, co korumpujícímu může prospět. Pokud korumpovaný pouze přijme korupční plnění, ale neposkytne korumpujícímu hodnotu, za kterou platí právě tímto plněním, nemá smysl, aby korumpující plnění poskytoval. Pro korumpujícího je důležité ona hodnota, o kterou svým korupčním plněním poskytuje. Z pohledu třetí strany do určité míry platí, že teprve v okamžiku poskytnutí (a přijetí) korupčního plnění, je tato třetí strana poškozena. Obecně pootm platí, že bude-li přísně trestáno samotné přijetí korupčního plnění, stávají se příjem-

ci silně vydíratelní — pokud odpovídající hodnotu neposkytnou, může korumpující příjemce plnění udat apod. V okamžiku, kdy samotné přijetí korupčního plnění není přísně sankcionováno, má korumpující důvod, aby porušil to, co slíbil a nemusí se tolik bát negativní reakce korumpujícího. Fakt, že přísný trest bude uplatněn až v případě poskytnutí protihodnoty korumpujícímu, může korumpované více odrazovat, aby danou protihodnotu poskytli. Pokud ji neposkytnou a sankce za přijetí korupčního plnění bude nízká, riziko jejich vydíratelnosti se snižuje, tudíž se snižuje i pravděpodobnost jejich zapojení do námi popisovaných struktur. Lambsdorff (2007) zde argumentuje, že korumpovanému by i po přijetí korupčního plnění měla být dána šance, aby se vymanil ze spleť budoucích korupčních vztahů. V okamžiku, kdy mu tato šance dána nebude, může být vydán na milost korumpujícímu a poskytovat mu další a další hodnoty, jejichž výše výrazně přesahuje korupční plnění, které obdržel od korumpujícího²⁴.

V případě korumpujícího platí, že budou mít ochotu informovat o korupčních kontraktech pouze tehdy, pokud jsou podvedeni. Podvod může spočívat i v tom, že obdrží nějakou protihodnotu za korupční plnění, tato hodnota, ale neodpovídá tomu, co bylo v kontraktu dohodnuto. Z tohoto pohledu nemá smysl trestat je za obdržení protihodnoty — budou-li trestáni, nebudou mít ochotu informovat. Na druhou stranu korumpující nemohou mít neomezenou moc. Pokud by nebyli trestáni ani za poskytnutí korupčního plnění, nic by jim nebránilo toto plnění poskytovat. Korumpující se stále dopouští jednání, které je v rozporu s obecně přijatelnými zásadami lidského jednání. Tím, že korupční plnění nabízejí, vystavují korumpovaného pokušení, aby jej přijal a poskytl nějakou hodnotu. Bez žádné sankce vůči sobě by korumpující mohli korumpované efektivně vydírat. Pokud ale korumpující budou sankcionováni za poskytnutí korupč-

²³ Lambsdorff a Nell (2005) i Lambsdorff (2007) se věnují pouze korupci ve veřejném sektoru. Dle názoru tohoto textu lze jejich návrhy uplatnit pro jakoukoliv korupci.

²⁴ Lambsdorff (2007) uvádí konkrétní příklady, kdy korumpovaní dostali drobný úplatek a protože se báli odhalení jeho přijetí, začali korumpujícím poskytovat rozsáhlé výhody.

Je nutné, aby elita (vrcholní političtí představitelé) šla v protikorupčních aktivitách příkladem, aby se veřejně zavázala, že přijme protikorupční opatření a bude proti korupci bojovat, že bude revidovat klíčové zákony, které by korupci mohly i nepřímo podporovat, a že se zasadí o přijetí zákonů, které ji budou potlačovat. Elita musí dále usilovat o to, aby co nejvíce fungovaly úřady a orgány tvořené bezúhonnými činiteli, aby vznikaly etické kodexy tam, kde hrozí nebezpečí korupčních praktik, aby vznikaly nezávislé specializované výzkumné instituce, které se budou problematikou korupce zabývat, aby se praktikovalo vzdělávání, trénink a poradenství příslušným osobám v soukromém i veřejném sektoru tak, aby řádně pochopily pravomoci, zodpovědnost a etická pravidla, jejichž dodržování jejich profese vyžaduje, aby byly vytvořeny mechanismy, které hlídají dodržování etických zásad chování.

ního plnění, může to mít následující důsledek: korumpující nebude ochoten toto plnění poskytovat předem — nebude si jist, zda mu případné sankce za to stojí, dokud neobdrží příslušnou protihodnotu. Pokud by korumpující jen dal plnění, odpovídající hodnotu nedostal, respektive dostal neodpovídající hodnotu a ještě byl sankcionován, tak na celé transakci jednoznačně prodělá. Na druhou stranu při uplatnění asymetrického designu korumpovaný nemá tak velký zájem poskytnout danou protihodnotu bez toho, že obdrží korupčního plnění. V okamžiku, kdy hodnotu poskytne předem, mu hrozí, že korumpující plnění neposkytne. Navíc ve zde navrženém schématu korumpovanému rovněž hrozí za poskytnutí hodnoty korumpujícímu větší sankce. Celkově tedy asymetrický design vede k tomu, že korumpující nebude ochoten předem poskytovat korupční plnění (úplatek) a korumpovaný nebude ochoten poskytovat hodnotu pro korumpujícího, aniž by bylo poskytnuto korupční plnění. Asymetrický design trestání korupčních kontraktů tak zvyšuje transakční náklady uzavírání kontraktu a jejich vymáhání. To může vést k poklesu četnosti těchto kontraktů.

Jsme si vědomi skutečnosti, že samotný asymetrický design nestačí. Nutnou podmínkou stále je, že daná společnost má zájem korupční kontrakty

postihovat, že má k dispozici subjekty (orgány), které postih a sankce realizují (policii, soudy apod.). V okamžiku, kdy jsou tyto subjekty kontaminovány korupcí, kdy se lidé v nich působící sami účastní korupce, nemusí existovat ochota zde představený design uplatňovat. Orgány, které mají korupci postihovat, ji, jsou-li samy kontaminovány korupcí, nemusí vyšetřovat. Při kontaminaci systému korupcí, může rovněž platit, že, pokud někdo korupční jednání zmíní (např. proto, že neobdržel odpovídající protihodnotu), nebude na jeho upozornění reagováno. V horším případě bude dotýčný sám sankcionován. Obecněji řečeno, zde navržený design má význam zejména ve stádiu náhodné a spontánně regulované korupce (Frič a kol. 1999). Pokud už se společnost nachází ve stádiu organizované, případně dokonce ve stádiu systémové korupce, bude asymetrický design sám o sobě pravděpodobně nedostatečný.

Asymetrický design je tedy snadno aplikovaný na jednoduché korupční činy typu, kdy korumpující poskytne úplatek a za to obdrží od korumpovaného nějakou jasnou a jednoznačnou hodnotu (typu je mu přidělena zakázka). V okamžiku, kdy jsou vztahy mezi složitější, např. v situaci, kdy korupce má podobu klientelismu, nepotismu, patronství apod., se již obtížně definuje, co je ona pro-



→ tihodnota, za jejíž poskytnutí by měl být sankcionován korumpovaný, a co je korupční plnění, které dává korumpující. Při existenci korupčních sítí je třeba běžné, že za zvýhodnění, které člen sítě A obdrží od člena sítě B, platí člen sítě A členovi sítě C, který zase zvýhodní člena A, přičemž tyto řetězce mohou být výrazně komplikovanější. Korupční plnění a protihodnota nemusí být poskytnuty v blízkém čase, tudíž se obtížněji prokazuje, že spolu souvisí. Plnění i protihodnota mají často podobu spíše neviditelných privilegií, lepších informací, přístupů k exkluzivním službám apod. Skutečnost, že korupční vztah je součástí nějaké sítě vztahů, zvyšuje jeho vynutitelnost a snižuje pravděpodobnost korupčního oportunismu – oportunním chováním lze ztratit příliš mnoho. Samozřejmě i v těchto situacích může asymetrický design pomoci alespoň částečně pevnost korupční sítě nahodlat, některé osoby může stimulovat k oportunnímu chování, nepředpokládáme však, že sám o sobě bude mít žádoucí účinky. Asymetrický design lze, na základě zde uvedeného chápat jako jeden z kroků, kterým mohou ti, kdo chtějí proti korupci bojovat, získávat spojení, a to i v oblastech, kde se to, na první pohled, nejeví pravděpodobně²⁵. Konstatujeme dále, že asymetrický design svým charakterem patří do oblasti represe – vlastní uplatnění asymetrického designu (stanovení trestů podle toho, jaké korupční jednání se odehrálo, tj. zda např. došlo jen k předání úplatku a nikoliv k poskytnutí korupčního plnění) se uplatní až v situaci, kdy, přinejmenším částečně, došlo ke korupčnímu jednání. Jakkoliv jsme výše zmínili, že asymetrický design může zvyšovat strategickou nejistotu korupčních kontraktů, přece jen pouhá represe, jak ukazuje lidská zkušenost a jak konstatuje i literatura²⁶, nevede k odstranění nežá-

doucího chování. K jeho omezení je nutná i prevence a pozitivní stimulace k žádoucímu jednání.

Pro úplnost ještě dodejme, že z hlediska české právní úpravy není zde představený asymetrický design uplatňován. V základní skutkové podstatě je u korumpovaného trestáno pouze samotné přijetí úplatku, přičemž výše trestu může dosáhnout až čtyř let odnětí svobody (alternativou je zde zákaz činnosti). V případě korumpujícího je trestáno rovněž pouze poskytnutí úplatku, přičemž trest může dosáhnout až dvou let odnětí svobody (alternativou je zde peněžitý trest). Při podplácení úřední osoby (zjednodušeně politiků a úředníků veřejné správy) může korumpovaný dostat tři až deset let odnětí svobody, korumpující jeden až šest let. Svým způsobem je tedy uplatněn design, kdy samotné přijetí úplatku je chápáno jako závažnější jev než poskytnutí úplatku. To alespoň částečně zvyšuje závislost korumpovaného na korumpujícím a nutí ho vskutku poskytnout odpovídající protihodnotu. Je proto přinejmenším na zvážení, respektive na další diskuse, zda o asymetrickém designu neuvažovat.

4. Hongkong a Singapur jako příklad úspěšných zemí?

Jako příklad zemí, které se dokázaly s korupcí vypořádat, bývají uváděny²⁷ Hongkong a Singapur. Tento text si je vědom velkých rozdílů, které existují mezi danými zeměmi na straně jedné a Českou republikou na straně druhé²⁸. Přesto se domníváme, že má alespoň stručně situaci v těchto zemích analyzovat a zkoumat, zda by se Česká republika z tamních přístupů nemohla poučit, respektive některé převzít. Důvodem je skutečnost, že tyto země ještě v průběhu druhé poloviny dvacátého

²⁵ Lambsdorff (2007) zde uvádí, že dokonce kleptokratický vládce může mít zájem (byť pravděpodobně malý) angažovat se v protikorupčním tažení. Tento zájem lze přirovnat snahám mafie legalizovat své aktivity ve snaze vyhnout se nebezpečím, které plynou z jejich nelegálnosti.

²⁶ Např. Kubát (2013).

²⁷ Např. Shang (2002), Svensson (2005), Li, Moy, Kam, Chu, (2008), Quah (2013).

²⁸ Stručně: Hongkong a Singapur jsou městské státy s vysokou koncentrací obyvatelstva na kilometr čtvereční, s odlišným náboženským, sociálně-kulturním a dalším zázemím.

století (tedy relativně nedávno) byly chápány jako korupční (viz dále). Naši analýzu začneme situací v Hongkongu, poté zanalyzujeme situaci v Singapuru²⁹.

Z hlediska Hongkongu platí, že po druhé světové válce se zde v této zemi, která byla britskou kolonií, korupce rozvinula a řada úředníků veřejné správy se podílela na přijímání úplatků. Tento stav byl tolerován včetně toho, že se o korupci nepsalo v médiích. Koloniální správa se sice snažila s korupcí bojovat, vzhledem ke vzdálenosti od Británie, strategickému významu území a dalším faktorům, však částečně korupci částečně tolerovala. Nespokojenost obyvatelstva přetekla v roce 1973, kdy byl z korupce obviněn jeden policejní úředník³⁰, kterému se však podařilo uprchnout do Velké Británie, z které nemohl být vydán. Jeho případ vedl k masovým protestům³¹, na základě kterých došlo ke vzniku Nezávislé komise proti korupci (ICAC³²), která si dala za cíl co nejrychleji v zemi korupci potlačit. Komise získala legální status zákonem, jednalo se o zcela autonomní organizaci s vlastním rozpočtem a vlastním vedením. Komise zavedla nulovou toleranci vůči korupčnímu jednání a bezodkladně zahájila vyšetřování nejrůznějších korupčních případů, přičemž mj. vycházela od oznámení veřejnosti. Při tomto vyšetřování zaměstnanci komise museli postupovat dle platných předpisů, mohli ale využívat skrytou identitu a další nástroje, které jim dovolovali proniknout do korupčních sítí. Jedním z nástrojů, které ICAC získala, bylo, že úředníci veřejné správy ztratili právo nevypovídat proti sobě a dalším úředníkům, po-

kud byli zapleteni do nezákonného jednání. Toto ustanovení vycházelo z přesvědčení, že úředníci jsou agenti občanů, mají zajišťovat veřejný zájem. Pokud se dopouštějí korupčního nebo podobného jednání, tak de facto dostávají odměnu (mzdu) za něco, za co by neměli být odměňováni. Druhým opatřením bylo, že úředníci veřejné správy musí být schopni vysvětlit, jakým způsobem získali svůj majetek. Pokud toho schopni nejsou, případně jej získali prostřednictvím podezřelých transakcí, lze na ně hledět jako na zkorumpované.

Vzhledem k pravomocem, které ICAC měla, samozřejmě hrozilo nebezpečí, že tyto pravomoci budou zneužity. Aby toto nebezpečí nenastalo, byly zavedeny následující opatření:

- Vyšetřování ICAC zůstává pod kontrolou prokuratury. Jednotlivé případy musí být předány soudy, jen ten může rozhodovat o vině a nevině.
- Vznikly čtyři vzájemně nezávislé poradní komise, které monitorovaly činnost ICAC.
- Byla zavedena striktní pravidla, jak mají vyšetřovatelé komise postupovat, dodržování těchto pravidel bylo kontrolováno několika subjekty, jejich porušení má za následek propuštění zaměstnance, který se porušení dopustil³³.

Vedle ICAC byl v zemi zřízen další úřad, jehož cílem je předcházet korupci³⁴. Konkrétně zkoumá procesy ve veřejné správě, navrhuje reformy, sleduje jejich implementaci a hodnotí jejich úspěšnost. Obecně usiluje o zvýšení transparentnosti a efektivnosti veřejných služeb a o minimalizaci, po kterou je určitá osoba na jednom místě v něja-

²⁹ Text této kapitoly vychází z literatury uvedené v poznámce pod čarou číslo 27.

³⁰ Daný policista se jmenoval Peter Fitzroy Godber (viz Shang 2002).

³¹ Shang (2002) se domnívá, že protest byly projevem celkové demokratizace, ke které koloniální správa přistoupila na počátku sedmdesátých let dvacátého století. Tato demokratizace se mj. projevila v jasném rozdělení moci (moc výkonná, zákonodárná a soudní), v rozšíření základních práv a svobod. Součástí reformy rovněž bylo rozšíření možností domorodému obyvatelstvu získat pozici ve veřejné správě, podpora obyvatelstvu, kteří se ocitli v potížích (tato podpora vedla ke zvýšení všeobecné důvěry, do té doby řada obyvatel měla pocit, že se na ně koloniální správa dívá přezíravě). Změny se uskutečnily v období guvernéra (jmenovaného Velkou Británií) Murray MacLehose, který byl v úřadu v letech 1971–1982. Ten svým osobním příkladem dával najevo, že jeho cílem je korupci omezit.

³² Z anglického Independent Commission against Corruption.

³³ V případě některých vysoce postavených osob, které byly z ICAC propuštěny, probíhalo rozhodování o jejich propuštění veřejně.

³⁴ Corruption Prevention Department (CPD).

kém úřadu³⁵. Korupce rovněž začala být odsuzována ve sdělovacích prostředcích včetně televize, kde běžel seriál přibližující práci ICAC. Občané, z nichž mnozí před tím korupci tolerovali, tak postupně přecházeli na antikorupční klima.

V Singapuru stejně jako v Hongkongu se po druhé světové válce korupce rozšířila³⁶. Země získala v roce 1959 nezávislost (jako autonomní stát v rámci britského společenství) a zároveň v daném roce ve volbách zvítězila strana, která si jako jeden ze svých hlavních cílů kladla boj proti korupci³⁷. V zemi sice již od roku 1937 fungoval speciální antikorupční útvar³⁸, jeho personální i finanční kapacita však byly silně limitovány, navíc tento útvar byl součástí policie. V roce 1953 se sice útvar od policie formálně oddělil a vznikla nezávislá agentura³⁹, na počátku své existence ale podléhala britským koloniálním úřadům, takže její pravomoci stále zůstávaly nedostatečné. Nedostatečné byly i sankce za korupční jednání, pravidla pro zaměstnávání úředníků a výkon služby v úřadech. Korupce nebyla chápána jako zavrženíhodné jednání a nedocházelo k její ostrakizaci. Po vítězství strany PAP však došlo k podstatným změnám, jejichž důsledkem bylo, že již v sedmdesátých letech dvacátého století začala být země chápána jako nezkorumpovatelná. Ve veřejné správě došlo k omezení

volnosti v rozhodování, správa začala podléhat nezávislé kontrole. Byla posílena nezávislost justice. Pravomoci agentury CPIB byly rozšířeny. Tato agentura podléhá přímo ministerskému předsedovi, kterému se rovněž zodpovídá⁴⁰. Agentura může vést vyšetřování i zatýkat bez souhlasu prokuratury. Nicméně každý případ musí být předložen soudu a zde už je souhlas prokuratury nutný.

Vedle agentury CPIB vznikly další dva orgány, které se zabývají korupčním jednáním, případně jednáním, které se korupci blíží. Prvním je Komise pro veřejnou službu⁴¹, což je administrativní tribunál vyšetřující různá pochybení zaměstnanců státu⁴². Druhým je Vyšetřovací komise⁴³, která vyšetřuje případná korupční provinění ministrů a dalších vysokých představitelů státu. Ve všech případech vyšetřování se postupuje tak, že pokud dochází k nějakému nestandardnímu jednání, je toto jednání chápáno za korupční, není-li prokázán opak⁴⁴. Zaměstnanci státu nesmí přijímat dary⁴⁵, udržovat bližší kontakty s klienty úřadu apod. Dále si nesmí půjčovat od osob, které půjčky běžně neposkytují, své dluhy musí veřejně deklarovat. Limitovány jsou i jejich investice do akcií. Policisté musí vést podrobnou evidenci o své činnosti včetně činnosti v soukromí. Dané praktiky jsou ze zahraničí často kritizovány, že již příliš

³⁵ Z hlediska minimalizace platí, že většina úředníků zůstává na svém místě maximálně dva roky.

³⁶ Jednou z příčin tohoto rozšíření byla japonská okupace v letech 1942–1945. Japonští okupanti ponechali v úřadech místní (domorodé) úředníky, platili jim ale nízkou mzdu, takže dotyční byli nuceni získávat další zdroje příjmů korupcí.

³⁷ People's Action Party (PAP). Tato strana vyhrála zatím od roku 1959 všechny volby.

³⁸ Anti-Corruption Branch (ACB).

³⁹ Corruption Practices Investigation Bureau (CPIB).

⁴⁰ Dokumenty CPIB nejsou přístupny veřejnosti. Agentura nepublikuje výroční zprávy a jen minimálně informuje o své činnosti veřejnost. Vyšetřovat činnost agentury lze pouze ve speciálních případech a na základě speciálních žádostí. Jeden z podstatných zdrojů, odkud CPIB získává informace je Ministerstvo vnitřní bezpečnosti (Internal Security Department). K dalším pravidlům, která jsou v zemi uplatňována, patří, že během dvouletého období je každý z vyšších úředníků po určitou tajně sledován a na základě jeho chování po dobu sledování jsou hodnocena možná korupční rizika. K těm patří např. milenka, kontakt s prostitucí apod.

⁴¹ Public Service Commission.

⁴² Včetně učitelů a dalších osob.

⁴³ Commission of Inquiry.

⁴⁴ Shang (2002) jako příklad uvádí případ jednoho armádního důstojníka, který jinému důstojníkovi, aniž by dotyčný o to žádal, vysvětlil, jak má odpovídat u určitého testu, na základě kterého mohl být dotyčný povýšen. Po absolvování testu pomáhající požádal dotyčného o půjčku, kterou mu dotyčný, protože se cítil pomoci zavázán, poskytl. Pomáhající byl posléze odsouzen za korupci, přičemž v rozsudku bylo konstatováno, že pomáhající neměl žádný k dotyčnému žádné vazby, přesto jej o půjčku požádal.

⁴⁵ Z tohoto pravidla existují určité výjimky, které se týkají bagatelních darů.

omezují práva a svobody obyvatel. Z pohledu obyvatel Singapuru ale platí, že se dívají na nezkorumpovanou veřejnou správu jako na jeden ze zdrojů svého bohatství. V zemi se razí přístup, že jelikož Singapur neoplývá přírodním bohatstvím, musí zdroje pro svoji existenci získávat jinak, což bez nezkorumpovatelné veřejné správy není možné.

Ještě jednou zdůrazněme, že jsme si vědomi toho, že zkušenosti z Hongkongu a Singapuru lze v ČR převzít jen částečně. Rovněž platí, že tento text pouze načrtl základní postupy, které obě země v boji proti korupci uplatnily. Nicméně určitá poučení jsou možná. Svensson (2005) shrnuje důvody, proč byly Hongkong a Singapur ve svém antikorupčním tažení úspěšné a další země nikoliv, následovně: Hongkong a Singapur zřídily nejen antikorupční agentury, ale udělaly celou řadu opatření – zvýšily mzdy pracovníkům ve veřejném sektoru, přičemž tito pracovníci byli pravidelně překládáni tak, aby dlouho nezůstávali na stejném místě, a nemohli se tak stýkat se stejnými klienty. Ti, kdo odmítli úplatek, byli oceňováni. Byly odstraněny pobídky pro korupční jednání (zbytečná povolení, zdlouhavé procedury apod.). Jak v Hongkongu, tak v Singapuru byl boj proti korupci prioritou nejvyšších politických představitelů, kteří nebyli zataženi do korupčních aktivit. V tomto textu se domníváme, že kroky, které uvádí Svensson, lze realizovat i v ČR. Jejich konkrétní forma může být odlišná, podstata však může zůstat.

5. Investice do lidského a sociálního kapitálu jako prostředek boje s korupcí

Obecně platí, že lidé se dopouštějí korupčního jednání proto, že je to pro ně výhodné. Dojde-li však

v nějakém systému (společnosti) k rozšíření korupce, daný systém ztrácí – ve srovnání se systémy bez korupce (s malou korupcí) je tento systém poškozován. V okamžiku, kdy lidé korupčně jednají, si však tyto škody neuvedomí. V situaci rozšíření korupce potom je pro jednotlivce nákladné se korupčních transakcí neúčastnit, účast jim zaručuje alespoň nějakou výhodu, nicméně v prostředí bez korupce by na tom byli lépe. Ze zde uvedeného lze dovodit, že korupce je krátkodobě výhodná, dlouhodobě však vede k problémům. Stejně jako v jiných případech⁴⁶ i u korupce se dostáváme do situace, že její důsledky jsou odlišné v krátkém a v dlouhém období. V celém textu jsme se snažili ukázat, že korupce je projevem existence prostředí nepotřebné redistribuce, ve kterém dochází k nejrozumnějšímu dobývání renty, pozičnímu investování a dalším negativním jevům. Domníváme se, že k tomu, aby boj s korupcí byl úspěšný, je nutno změnit toto prostředí. Jinými slovy, je nutno usilovat o vytvoření jiného prostředí, ve kterém korupce nebude nutná. Podle našeho názoru se jedná o prostředí, kde lidé budou moci plně rozvíjet své schopnosti a dovednosti, tyto schopnosti a dovednosti využívat. Z pohledu ekonomické teorie lze říci, že se jedná o prostředí, ve kterém lidé budou moci plně využívat svůj lidský a sociální kapitál⁴⁷. Obecně se jedná o prostředí, ve kterém člověk najde plnohodnotné uplatnění, prostředí, v němž bude mít pocit, že jeho život má smysl, ve kterém vytváří něco prospěšného. Vycházíme zde z přesvědčení, že člověk potřebuje, aby jej něco přesahovalo, že pokud něco dělá, tak se snaží této činnosti dát vyšší smysl, nějak ji zdůvodnit. Lidé přitom zpřítomňují dříve prožitá a vztahují své jednání k budoucímu, a to na základě toho, co prožili,

⁴⁶ Některými případy se zabývá např. Wawrosz, Heissler, Helisek, Mach (2012).

⁴⁷ Pojem lidský kapitál lze nejjednodušeji definovat (Kameníček 2003) jako znalosti, dovednosti, schopnosti a vlastnosti jedince, které usnadňují vytváření osobního, sociálního a ekonomického blaha. Daná definice zdůrazňuje, že znalosti, dovednosti, schopnosti a vlastnosti jsou pro nás užitečné, přičemž zvyšují užitek (blaho) nejen osoby, která danými vlastnostmi disponuje, ale i dalším lidem. Pojem sociální kapitál (SC) je relativně mladý, k jeho masovějšímu rozšíření došlo až na sklonku 80. let 20. století. Zatím nemá obecně uznávanou jednotnou definici. V posledních letech přesto můžeme v rámci odborné literatury (přehled této literatury viz Wawrosz a Heissler 2011) zaznamenat známky vznikajícího konsensu, který naznačuje přijímanou definici sociálního kapitálu zahrnujícího sociální sítě, důvěru a občanské normy a hodnoty. Toto pojetí SC lze rozdělit na strukturní (které zahrnuje sítě) a subjektivní, respektive vztahové (které se týká důvěry, občanských norem a hodnot).

→ jak si své prožitky uchovali, jakou mají představivost, pokud se týká budoucnosti. Platí přitom⁴⁸, že čím více a plněji lidé dokáží své aktivity, své aktuální žití, svou existenci⁴⁹ vztáhnout k budoucímu (očekávanému) průběhu života a tím zpřítomnit prožitky již prožité, tím plnější je lidský život⁵⁰. V takovém životě se i přesněji a efektivněji rozhodujeme a jsme schopni více odmítat oportunní jednání, které přináší krátkodobé výhody. V souhrnu lze potom formulovat tezi, že nakolik se podaří systémovými změnami vytvářet rovnost příležitostí pro nabývání, uchování a uplatnění lidského a sociálního kapitálu, nakolik se podaří vytvářet podmínky pro plný rozvoj a plné uplatňování lidských schopností. Natolik rovněž budeme vytvářet takový systém motivací člověka, který bude upřednostňovat úsilí vyvinuté k ochraně obecně přijatelných zásad, před pokušením získat bezprostřední osobní výhodu jejich porušením.

Klíčová je zde potom otázka, zda lze takovouto společnost vybudovat. Domníváme se, že ano, ale že pro to musí být vytvořeny podmínky. Literatura, která se problematikou lidského a sociálního kapitálu zabývá⁵¹, zdůrazňuje, že tímto kapitálem nedisponujeme automaticky, ale teprve po té, co do tohoto kapitálu investujeme. Hovoří se proto o investicích do lidského a sociálního kapitálu. Lidé musí věnovat (investovat) svůj čas, mnohdy i jiné zdroje, aby lidský kapitál získali, rozvinuli, udrželi a uchovali. Činí tak s cílem zvýšit svůj užitek (včetně svého příjmu). Zdroje, které na investice do lidského a sociálního kapitálu věnují, musí být nejprve uspořeny – místo do investic do lidského kapitálu by mohly být použity na něco jiného. Některé subjekty se ale mohou potýkat s rozpočtovým omezením, kdy nemají na danou investici dostatek prostředků. V takovém případě mohou

hledat někoho, kdo by jim na tuto investici půjčil. Omezme nyní naši analýzu na problematiku investic do lidského kapitálu, tyto investice jdou snadněji definovat než investice do sociálního kapitálu. V případě investic do lidského kapitálu, je věřitel, který půjčuje dlužníkovi na investice do lidského kapitálu znevýhodněn, oproti věřiteli, který půjčuje dlužníkovi na investici do fyzického kapitálu⁵². Fyzický kapitál lze zastavit ve prospěch věřitele, takže, pokud je investice do tohoto kapitálu neúspěšná, věřitel může získat alespoň část své půjčky zpět prodejem nebo využitím fyzického kapitálu. Lidský kapitál zastavit nelze. Z tohoto pohledu jsou investice do lidského kapitálu rizikovější než investice do fyzického kapitálu, věřitelé mají v menší míře zaručeno, že se jim jejich investice vrátí. Snadno tak může dojít k tomu, že člověk s nízkým rozpočtovým omezením nebude schopen přesvědčit žádného věřitele o profitabilitě své investice do svého lidského či sociálního kapitálu a půjčku nezíská. Pokud by jeho investice byla úspěšná, tak trátí nejen on, ale i věřitelé, které nedokázal přesvědčit, a také celá společnost, protože této společnosti nemůže přispět aktivitami, které by byl schopen vykonávat v důsledku nabytí, rozšíření či uchování lidského kapitálu.

U půjčky na investice do lidského kapitálu se dále hůře stanovuje úroková míra dané půjčky. Obtížně se totiž odhaduje, jak a na kolik bude investice úspěšná. Bude-li úspěšná málo nebo vůbec, nemusí být investující osoba schopna úrok splácet. Protože lidský kapitál není (viz předcházející odstavec) převoditelný, může být pro věřitele obtížné úroky i jistinu od dlužníka (investujícího) získat. Bude-li naopak investice úspěšná a úrok malý, přichází de facto věřitel o část zisku, který dlužník díky půjčce realizuje. Úspěšnost investice do lid-

⁴⁸ Valenčík a kol. (2014).

⁴⁹ V němčině pro to existuje velmi přesný výraz „Dasein“. Viz Heidegger (1996).

⁵⁰ Valenčík a kol. (2014, s. 77) zde zdůrazňují, že „náš existenciální svět (Dasein, svět přítomného bytí) je světem vztahování se k budoucímu (hledání smyslu) a zpřítomňování minulého. Základem vztahování se ke světu v souladu s naplněním tohoto smyslu našeho žití je svobodný rozvoj naší individuality a plné uplatňování našich schopností jako produktivního faktoru.“

⁵¹ Např. Wawrosz a Heissler (2011, 2013).

⁵² Friedman a Friedman (1992), Friedman (1992).

ského kapitálu se přitom často projeví až za delší čas od samotné investice, důsledky této investice však mnohdy mohou být dlouhodobé – je-li nějaká investice úspěšná, může dlouhodobě investujícímu přinášet vysoký výnos. Dané problémy (nemožnost ručení, obtížná odhadnutelnost výše úrokové míry apod.) navrhla ekonomická teorie řešit principem přenesené ceny. Oč se jedná? Základní charakteristika přenesené ceny je následující⁵³:

1. Věřitel v současnosti poskytne dlužníkovi prostředky na investice do získání, rozšíření, uplatnění a uchování dlužníka lidského a sociálního kapitálu.
2. Dlužník platí až z toho, co mu takto poskytnuté prostředky od věřitele, které definovaným způsobem investuje, vynesou. Platba se tedy odehrává až v budoucnosti. Dlužník platí pouze tehdy, pokud mu investice přinesou dostatečný příjem vyšší než definovaná hranice (např. vyšší než průměrná mzda). Může platit pouze z částky nad takto definovanou hranici. Pokud by tedy definovaná hranice činila 25 000 korun měsíčně a dlužník měsíčně vydělával 30 000 korun, dlužník by věřiteli platil pouze z částky 5000 korun.
3. Dlužník platí podle toho, kolik mu prostředky od věřitele vynesou. V praxi dlužníka platba spočívá v tom, že platí věřiteli určité procento ze svého příjmu – zpravidla pouze z příjmu nad definovanou hranici, viz předcházející bod. Pokud by se tedy dlužník zavázal, že bude odvádět věřiteli 10 % z částky nad definovanou hranicí, tato hranice činila 25 000 korun, dlužník vydělával 30 000 korun, tak by dlužník věřiteli platil měsíčně 500 korun.
4. Dlužník platí přímo tomu, kdo mu příslušné prostředky poskytl (tedy věřiteli).

Stručně řečeno, dlužník platí věřiteli svým budoucím výnosem. Jedná se o typ kontraktu, kterým je přenesen budoucí příjem do současnosti – proto název „přenesená cena“. V současnosti se stanoví základní parametry kontraktu, z budouc-

nosti je přeneseno, kolik by dlužník měl platit. Vlastní splátky dlužníka věřiteli probíhají až v budoucnu, pokud nastanou podmínky kontaktu, tedy pokud dlužníkem investované prostředky do lidského a sociálního kapitálu začnou dlužníkovi vskutku generovat takový příjem, že je své závazky schopen splácet. Platba dlužníka věřiteli tedy závisí na dlužníkově budoucím příjmu. Je-li dlužníkův příjem nízký, k platbě nedochází. Výše příjmu je potom determinována tím, nakolik je dlužníka investice do jeho lidského a sociálního kapitálu úspěšná. Přenesená cena zbavuje dlužníka jeho rozpočtového omezení a umožňuje investice do lidského i sociálního kapitálu těm subjektům, které v současnosti nemají dostatek zdrojů. Přenesená cena dále zvyšuje množství subjektů, které jsou zainteresováni na dlužníkově úspěchu. Již to není pouze samotný investor, nyní v pozici dlužníka, ale i jeho věřitel. Ten dlužníkovi půjčil peníze, a pokud mu je dlužník nevrátí, utrpí ztrátu. Jestliže samotný investor může z nejrůznějších důvodů (např. neznalost, jeho osobní vlastnosti apod.) preferovat investice do takové struktury lidského a sociálního kapitálu, jež nevede k úspěchu investice, věřitel bude vystupovat v roli dlužníka korektora. Samozřejmě, že i věřitel se může mýlit. Bude-li ale věřitelů více, případně bude-li mít jeden věřitel více dlužníků, tlaky na eliminaci omylů dále zesilují.

Zdůrazněme, že přenesená cena nemusí fungovat pouze v oblasti investic do vzdělání, ale i v dalších oblastech – investic do zdraví (např. ve zdravotnických, lázeňských, sportovních službách), při zabezpečení na stáří apod. Přenesená cena se v souhrnu poněkud liší od „normální“ ceny, konkrétně následujícím:

- Přenesená cena má více parametrů: výše příjmu, od které začíná odvod, procentuálně stanovená výše odvodu, doba splácení.
- Přenesená cena nemá primární nominální hodnotu, teprve na kapitálových trzích může sekundárně vzniknout její nominální ocenění.

⁵³ Podrobnější analýza přenesené ceny je uvedena např. v Heissler, Valenčík a Wawrosz (2010).

- Její výše je odvozena od ocenění efektu služeb spojených s nabýváním lidského kapitálu na profesních trzích.

Výše jsme uvedli (viz bod 4), že u přenesené ceny by dlužník (ten, komu jsou poskytovány služby s nabýváním a udržováním lidského a sociálního kapitálu) platil za tyto služby formou přenesené ceny přímo tomu, kdo dané služby poskytuje. Proč nedoporučujeme model, ve kterém věřitel půjčuje peníze dlužníkovi a dlužník tyto peníze investuje nějakému subjektu, který mu poskytuje služby za účelem zvýšení nebo uchování dlužníkovy lidského a sociálního kapitálu? Ekonomická teorie upozorňuje, že v tomto modelu je věřitel v obtížné situaci. Je v jeho zájmu monitorovat, zda poskytovatel služeb poskytuje skutečně kvalitní služby, v důsledku kterých dlužník získá takovou strukturu lidského kapitálu, jež mu zajistí příjem umožňující dlužníkovi splatit svůj dluh. Nicméně toto monitorování je pro věřitele nákladné a věřitel tak nemusí mít jistotu, zda jsou jeho představy o dlužníkových investicích naplněny. Setkáváme se zde se situací, která je označována jako asymetrie informací⁵⁴. Není-li schopen věřitel danou informační asymetrii odstranit, nemusí dlužníkovi prostředky vůbec poskytnout. Případně může požadovat, že po dobu dlužníkovy nesplacení budou tyto prostředky úročeny vysokým úrokem nebo, že dlužník musí platit vysoký podíl ze svého příjmu. Dané požadavky mohou odradit některé potenciální dlužníky, zejména ty s nízkým rizikem, pro které se potom splácení stává neúnosným. Dochází potom k začarovanému kruhu – o věřitelovy půjčky mají zájem pouze rizikovní dlužníci s menší pravděpodobností úspěchu. Pokud věřitelé nebudou zároveň půjčovat nerizikovým dlužníkům,

ze kterých by mohli ztráty rizikových dlužníků krýt, budou dále své požadavky na splácení zvyšovat, což odradí další ne tolik rizikové dlužníky.

Řešení zde uvedeného ale nemusí být složité. Stačí přímo zainteresovat osobu, jež dlužníkovi poskytuje služby za účelem zvýšení nebo uchování dlužníkovy lidského a sociálního kapitálu (danou osobu dále nazýváme dále poskytovatelem produktivních služeb) na úspěchu jeho zákazníka⁵⁵. Výraz poskytovatel produktivních služeb má zdůraznit, že díky službám, který daná osoba poskytne tomu, kdo má zájem investovat do svého lidského a sociálního kapitálu, bude daný investor produktivnější, čili vyprodukuje více statků, tudíž bude schopen půjčku na dané investice splatit. Jak poskytovatele produktivních služeb zainteresovat? Právě tím, že tento poskytovatel bude od svých zákazníků dostávat část jejich příjmů. Zákazník tedy bude za poskytnuté produktivní služby splácet právě prostřednictvím přenesené ceny, tedy určitého procenta z toho, co mu produktivní služby přinesou. Kontrakt mezi zákazníkem a poskytovatelem může definovat další parametry jako: a) časový okamžik a další podmínky, ve kterém musí zákazník začít splácet (např. zákazník musí dosáhnout určité výše příjmu); b) dobu, po kterou je zákazník povinen svůj závazek splácet; c) okolnosti, za kterých lze splácení přerušit nebo ukončit včetně situace, kdy příjem zákazníka poklesne pod určitou hranici; d) zda se splátka počítá z celého zákaznického příjmu nebo jeho části (např. z rozdílu mezi zákaznickovým příjmem a minimální mzdou). Koncept přenesené ceny tedy obsahuje následující:

1. Prvotním věřitelem je samotný poskytovatel produktivních služeb. Tento poskytovatel může

⁵⁴ Perloff (2008).

⁵⁵ V souladu s Valenčík a kol. (2014) se domníváme, že rozhodující podmínkou přechodu k námi popisovanému systému je zainteresovanost subjektů působících v oblasti služeb spojených s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského a sociálního kapitálu. Vytvoření zpětných vazeb mezi efekty subjektů, které někomu jinému umožňují získat lidský a sociální kapitál, a financováním těchto subjektů může podstatným způsobem přispět k vyšší dynamice ekonomického růstu, pozitivním změnám jeho charakteru a zvýšení kvality života lidí. Teprve vytvoření těchto zpětných vazeb (formou zdokonalování trhu) umožňuje vytvoření konkurenčního prostředí, ve kterém vznikne dostatečný tlak na podstatné zvýšení inovační aktivity zaměřené na nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, a tudíž i na postupné vyrovnávání rovnosti příležitostí ve smyslu jejich nezávislosti na výchozí majetkové pozici.

být vzdělávací instituce, zdravotnická instituce, lázně apod. Lze dokonce předpokládat, že, pokud jednotliví poskytovatelé produktivních služeb, kteří své služby financují prostřednictvím přenesené ceny, působí v rozdílných oblastech (např. jeden ve vzdělávání a druhý v oblasti zdravotní péče), tak začnou spolupracovat, protože příjem jednoho poskytovatele závisí do určité míry i na službách, které zákazníkovi nabídnou druhý poskytovatel.

2. Kupující „platí“ za poskytnutý systém služeb podle toho, co mu nabytí, rozvinutí, uplatnění či uchování schopností prostřednictvím systému produktivních služeb přinese – tj. odvádí ze svého příjmu po absolvování služby a zpravidla po překročení určité hranice příjmu (jedno- či vícenásobku statisticky vyčíslené průměrné mzdy) určitou částku (např. 3–5 % z dosaženého příjmu) buď po předem stanovenou dobu (10–15 let), čímž je závazek vyrovnán (bez ohledu na to, kolik a kdy bylo reálně zapláceno), nebo do vyrovnání závazku (který může či nemusí být úročen).

Bude-li poskytovatel produktivních služeb zainteresován na výši příjmu, který jeho zákazník získá, přičemž výše příjmu je efektem nabytí, rozvinutí či uchování lidského kapitálu, v jehož důsledku zákazník disponuje více a lepšími schopnostmi, bude se poskytovatel snažit poskytnout zákazníkovi takové služby, jež rozvinou a uchovají jeho lidský kapitál takovým způsobem, aby zákazník daného příjmu vskutku dosáhl. Samozřejmě, že může dojít k tomu, že někteří zákazníci budou neúspěšní a daného příjmu nedosáhnou, takže poskytovateli neodvedou nic, respektive jen velmi málo. Bude-li ale poskytovatel mít dostatek zákazníkovi, bude riziko dané ztráty (poskytovatel měl s poskytnutím služeb zákazníkovi náklady) kryto od těch zákazníků, kteří dosáhnou tak vysokého příjmu, že odvody z něj pokryjí nejen náklady poskytovatele včetně nákladů obětované příležitosti, tedy včetně alternativního výnosu poskytovatele, na úspěšné zákazníky, ale i náklady poskytovatele na neúspěšné zákazníky. Dále je třeba

ba zdůraznit aspekt dlouhodobosti. Pokud poskytovatel produktivních služeb bude dostávat příjmy od svých zákazníků nějakou relativně delší dobu, bude zainteresován na tom, aby znalosti, schopnosti i dovednosti zákazníka bylo možno využít po tuto delší dobu. To jednak přispívá k dlouhodobému růstu, jednak omezuje snahy o krátkodobé zisky, jež mohou v delším období přinášet negativní efekty. Pokud klienti poskytovatelů produktivních služeb budou tyto služby splácet prostřednictvím přenesené ceny po nějaké delší období, dojde k následujícímu:

- Daný systém alokuje prostředky ve prospěch těch poskytovatelů služeb spojených s nabýváním lidského kapitálu, jejichž produkce se nejlépe uplatňuje na profesních trzích. Klienti poskytovatelů budou logicky preferovat poskytovatele, kteří jim z investic do jejich lidského kapitálu zajistí co nejvyšší příjem.
- Daný systém vytváří „můstek“ mezi specifickým vztahem věřitel-dlužník, který vzniká při investování do lidských schopností (např. studentem nebo absolventem, který „kupuje“ systém vzdělávacích služeb a je současně dlužníkem, a vysokou školou, která je „prodávajícím“ a věřitelem současně), a kapitálovým trhem (trhem zápůjčních fondů). Tento můstek spočívá v tom, že kapitálové trhy mohou mít zájem odkoupit kontrakty mezi zákazníkem a poskytovatelem produktivních služeb, takže může dojít k jejich sekundárnímu ocenění. Pokud poskytovatelé svoji pohledávku (klidně jako součást balíku pohledávek) prodají subjektům kapitálového trhu, dostanou dříve peníze. Kapitálové trhy ovšem budou do kontraktů založených na přenesené ceně investovat pouze tehdy, když se budou domnívat, že se jim to vyplatí. To dále bude zvyšovat zájem poskytovatelů produktivních služeb na tom, aby jejich zákazníci díky těmto službám dosáhli co největšího příjmu a aby tedy výnos z pohledávek, jež zákazníci mají vůči svým poskytovatelům, byl co nejvyšší a pro kapitálové trhy co nejzajímavější. Z hlediska subjektů působících na kapitálovém trhu →

→ **Box č. 2 » Proč není mechanismus přenesené ceny více využíván?**

Tento text výše ukazoval výhody přenesené ceny. V praxi se uplatněním daného mechanismu ale příliš nese-
tkáváme. Má potom smysl ptát se proč. Standardní námitky proti mechanismu přenesené ceny říkají zhruba
toto⁵⁶:

1. Efekty, které zákazník produktivních služeb získá, se projeví na jeho výdělku až za dlouho dobu. Oslabuje se
tak vazba mezi službou a výdělkem. Navíc, pokud trvá dlouho i splácení závazku, který zákazník má vůči po-
skytovateli produktivních služeb, dochází k tomu, že poskytovatel těchto služeb dostane své náklady a zisk
velmi pozdě po jejich poskytnutí. Bezprostřední benefity nejsou zřejmé, poskytovatelé jsou vystaveni řadě ri-
zik (mohou na klienta ztratit kontrakt, mohou mít problémy s prokazováním výše příjmu a tedy toho, zda
klient je či není povinen splácet apod.). To vše způsobuje, že poskytovatelé produktivních raději volí standard-
ní formy splácení svých aktivit (přímo nebo v bezprostřední budoucnosti).
2. Výše příjmu klienta je výsledkem řady faktorů. Skutečnost, že klient byl zákazníkem nějaké produktivní služby,
se na této výši podílí, není ale jediným faktorem. Předem lze jen stěží odhadnout vliv každého faktoru, včetně
produktivních služeb. Může snadno nastat, že vliv produktivních služeb bude přeceněn nebo nedoceněn, což
se odrazí v parametrech přenesené ceny (délka kontraktu, výše splátky, výše minimálního příjmu — pokud ji
klient nepřekročí, neplatí nic —, případná definice částky, ze které klient platí, apod.). Klienti, u kterých byl
vliv produktivních služeb přeceněn, budou platit mnoho, což snižuje jejich zájem o produktivní služby. Na-
opak, klienti, u kterých byl vliv produktivních služeb, nedoceněn, zaplatí málo, takže poskytovatelé produk-
tivních služeb nepokryjí své náklady. Je proto jednodušší, když klienti platí rovnou. Zde lze cenu stanovit podle
nákladů spojených se službou a přinejmenším poskytovatelé služeb své riziko redukuje.
3. Pokud zákazníci produktivních služeb někdy v budoucnu dosáhnou zvýšení příjmu, přičemž toto zvýšení ne-
souvisí s poskytnutou produktivní službou, zdá se být nespravedlivé, aby zákazníci z daného příjmu odváděli
poskytovateli služby nějakou částku. Zákazníci mohou usilovat o zatažení daného příjmu, případně o jeho
vyplácení tak, aby z něj nešlo poskytovateli služeb odvádět příslušnou část. To je ale transakčně nákladné.
Někteří zákazníci dokonce nemusí zvýšení příjmu akceptovat, včetně toho, že nezačnou vykonávat aktivitu,
s kterou je zvýšení příjmu spojeno. To vše má negativní mikroekonomické i makroekonomické důsledky,
včetně vazby na ekonomický růst.
4. Budoucí splácení vyžaduje kvalitní monitorovací systém, aby byly omezeny pobídky zákazníků produktivních
služeb svůj příjem skrývat. Je rovněž nutno zajistit efektivní systém vymáhání pohledávek, které mají poskyto-
vatelé vůči svým zákazníkům. To vše je náročné a nákladné. Není jisté, zda náklady spojené se zde uvedeným
budou vyšší než užítky.
Některé námitky mohou mít i ideologický charakter. Zmiňme alespoň dvě z nich:
5. Uplatnění přenesené ceny by znamenalo to další zvýšení role trhu v oblastech, které jsou standardně chápány
jako oblasti zabezpečující veřejné statky, poskytující pozitivní externality, které přispívají k socializaci lidí, za-
bezpečují mezilidskou solidaritu, vychovávají jednotlivce k občanství, k jejich zapojení do společnosti apod.
Tato zvýšená role trhu povede k další morální devastaci daných odvětví, která jsou beztak poznamenána
velkou komercializací a přestávají sloužit původnímu účelu. V důsledku této komercializace některé subjek-
ty již nyní nemohou veřejné statky a statky s pozitivní externalitou spotřebovávat, protože komercializace jim
vytváří překážky. Další zvýšení role trhu povede k tomu, že se tento počet osob bude zvyšovat.
6. Navržený model pracuje s představou, že lidé jsou schopni uvažovat v dlouhém časovém období a že mohou
být motivováni dlouhodobými očekáváními. Tak tomu ale v realitě není. Většina subjektů preferuje okamžité
užitky před dlouhodobými. Koneckonců i ekonomická teorie (Perloff 2008) jasně říká, že hodnota současných
statků je pro člověka vyšší než hodnota budoucích statků. Lidé si obtížně představí, co všechno jim investice
do jejich lidského a sociálního kapitálu může přinést. Efekt této investice je příliš dlouhodobý, aby byl pro
člověka uchopitelný.

⁵⁶ Detaily viz rovněž Wawrosz, Heissler, Stroukal (2014).

Box č. 2 (pokračování)

Domníváme se, že většinu námitek lze řešit. Jak ty praktické (body 1–4), tak ty spíše ideologické (body 5–6). Je samozřejmě pravdou, že zákazníci začnou splácet náklady spojené s poskytnutím produktivní služby až za nějaký čas a že mohou splácet po relativně dlouhou dobu. I v řadě jiných oblastí ale začnou vynaložené prostředky generovat výnos až po ukončení investice a od doby začátku generování výnosu po dobu než jsou splaceny veškeré náklady investice (včetně nákladů obětované příležitosti) uplyne delší čas. Zkušenosti s dlouhodobým splácením i mechanismy, jak jej ošetřit tedy existují. Na námitku, že u těchto forem investic dlužník disponuje nějakým aktivem, které může zajistit ve prospěch věřitele, což v případě investic do lidského kapitálu neplatí⁵⁷, lze odpovědět, že i když nelze zajistit lidský kapitál dlužníka, neznamená to, že dlužník nedisponuje nebo v době po uzavření kontraktu o přenesené ceně nenabyde jiná aktiva, které lze ve prospěch věřitele zajistit. Způsob monitorování a další otázky dlužníka příjmu může řešit smlouva o splácení. Co se týče parametrů kontraktu, aby dlužníci neplatili moc či málo i otázky splácení z příjmu, který není důsledkem investic do lidského kapitálu, zde lze předpokládat, že invence lidí bude hledat odpovědi na dané problémy. Realisticky lze předpokládat, že se princip přenesené ceny začne rozvíjet postupně. Např. nejprve budou poskytovatelé produktivních služeb chtít část platby uhradit klasickým způsobem, tedy v okamžiku poskytnutí služby, a část ve formě přenesené ceny. Postupně se tak poskytovatelé i zákazníci naučí oceňovat efekty dané služby, odlišovat efekty, které daná služba způsobila a které ne, což se odrazí v parametrech kontraktu.

Na ideologické námitky lze také reagovat. Co se týče páté námitky týkající se rozšiřování trhu do oblastí, které jsou vyhrazeny veřejnému sektoru. Zde platí, že funkci veřejného sektoru je odstraňovat nedostatky tržního mechanismu a poskytovat statky, které trh poskytovat nemůže, respektive je poskytuje v neoptimální míře (produkuje je jich více než tržní optimum nebo méně než tržní optimum). Veřejný sektor není pro vždy daný. Pokud se díky lidské invenci daří trh rozvíjet i tam, kde dříve docházelo k tržním selháním, pokud se daří tržní selhání odstraňovat či omezovat, není na tom nic špatného. Koneckonců i v jiných oblastech, které byly dříve chápány jako doména veřejného sektoru, se uplatňuje trh a toto uplatnění je možné díky lidské invenci. Jako příklad uvedme financování dopravních staveb, které byly v minulosti chápány za veřejné statky, prostředním mytného nebo projektů public private partnership. Logicky i v oblasti produktivních služeb dochází k tomu, že tyto služby nemusí zajišťovat v rozhodující nebo alespoň velké převážné veřejný sektor, ale mohou být poskytovány tržním mechanismem.

Na šestou námitku (model pracuje s představou, že lidé jsou schopni uvažovat v dlouhém časovém období a že mohou být motivováni dlouhodobými očekáváními, tak tomu ale v realitě není), lze protiargumentovat, že přenesená cena svým charakterem posiluje tendence k dlouhodobému uvažování lidí. Lidé reagují na pobídky, a pokud je pobídka, kterou je i přenesená cena, budou stimulovat k dlouhodobému uvažování, začnou se tak (alespoň někteří) chovat. Toto dlouhodobé uvažování v sobě nese i rys zodpovědnosti — dlouhodobě uvažující lidé neberou v úvahu jen bezprostřední (čili krátkodobé) efekty svého uvažování, které mohou mít v delším období negativní konsekvence, ale zamýšlí se nad širšími důsledky svého jednání. To, že přenesená cena pracuje s dlouhodobým časovým horizontem, není její nedostatkem, ale předností. Lze přitom vyslovit hypotézu, že naše současná globální společnost (tedy ne někdy v budoucnu, ale v této době) potřebuje prodloužení časového horizontu, který bereme v úvahu při našem rozhodování. Potřebujeme to proto, abychom se od raného věku naučili projektovat celoživotní dráhu profesního uplatnění a vše, co s tím souvisí. Princip přenesené ceny tak v sobě obsahuje nejen prvek racionální, ale také etický. Etický prvek zde přitom není vnějším předpokladem, ale tím co se rodí a bude posilovat v přímé vazbě na posilování role produktivních služeb. Jinak řečeno: Etický rozměr problematiky není její exogenní, ale endogenní prvek. Z pohledu teorie her platí: Etický rozměr není jen předpokladem hry, ale je především jejím výsledkem⁵⁸.

⁵⁷ Viz výše v této kapitole.

⁵⁸ Zdůrazněme, že zde uvedené („Etický rozměr problematiky není její exogenní, ale endogenní prvek. Etický rozměr není jen předpokladem hry, ale je především jejím výsledkem.“) platí dle našeho názoru obecně pro všechny formy lidského jednání. Nejedná se tedy o specifikum přenesené ceny. Bližší rozbor už je nad rámec našeho textu.

→ **Box č. 2 (pokračování)**

Pokud tedy výše uvedené, obvykle vyslovované námitky proti uplatnění přenesené ceny nejsou těmi nejdůležitějšími, které těmi důležitými opravdu jsou? Dle našeho názoru je to v současnosti omezená možnost konkurence v mnoha odvětvích, které nabízejí (poskytují) lidem statky související s lidským a sociálním kapitálem (v podobě jeho získání, rozvinutí a uchování). Oblasti jako vysokoškolské vzdělávání, zdravotnictví, lázeňství apod. jsou silně regulovány, vstup do těchto odvětví je omezen. Ponechejme nyní stranou, že určitá míra regulace má smysl, aby nedocházelo k ohrožení života a zdraví zákazníků tohoto sektoru, respektive, aby daný sektor nabízel své služby alespoň v minimální kvalitě. Regulace může být i ve prospěch regulovaného — může být nastavena tak, aby regulovanému subjektu omezovala (někdy i vylučovala) konkurenci. V takovém případě regulované subjekty nemusí vynakládat tolik námahy k dosažení svých zisků. Navíc současný systém nedostatečně odhaluje, zda jsou služby, které tyto subjekty poskytují, vskutku kvalitní. Právě proto, že zákazníci platí (pokud vůbec platí, tj. nedochází k situaci, že náklady poskytovatelů produktivních služeb jsou hrazeny z veřejných rozpočtů) přímo při poskytnutí služby, neexistuje zpětná vazba, která by kvalitu jasně odhalila. Dosavadní systém je pro současné poskytovatele výhodný, uplatnění principu přenesené ceny, byť jen v omezené míře, by tuto výhodu narušilo, tudíž se mu brání⁵⁹. Ekonomicky řečeno, řada poskytovatelů produktivních služeb působí v oligopolních odvětvích s nízkou mírou konkurence. Bariéry vstupu do odvětví jsou značné, tudíž příjmy a zisky poskytovatelů jsou zaručeny.

Nějaký poskytovatel může i přes výše uvedené princip přenesené ceny zavést a může se domluvit, že zákazníci budou služby hradit ze svých budoucích výdělků. Na první pohled by to mělo být pro tohoto poskytovatele výhodné — jeho zákazníci nemusí platit hned, ale až v okamžiku, kdy vskutku budou mít peníze, respektive, kdy se ukáže, zda poskytnutí služby mělo smysl. Nicméně pokud tento poskytovatel působí v regulovaném odvětví, kde jsou někteří poskytovatelé podporováni státem, takže nemusí své služby nabízet za tržní cenu, ocitá se v nevýhodě. O jeho služby mají zájem zejména klienti, kteří z nejrůznějších důvodů nedosáhnou na služby dotované státem. To jsou zpravidla riziková klienti. Výmluvný je příklad společnosti My Rich Uncle, která se pokusila systém přenesené ceny uplatnit na počátku 21. století, tedy v situaci, kdy ostatní subjekty tento princip nepoužívali. Daná společnost brzy zkrachovala⁶⁰. Příklad jasně ukazuje, proč většina poskytovatelů produktivních služeb princip přenesené ceny nevyužívá. Jejich riziko by se zvýšilo, stejně jako pravděpodobnost bankrotu.

Soudobé regulované systémy rovněž dle našeho názoru nestimulují dlouhodobé uvažování, vytvářejí překážky pro monitorování příjmu zákazníka, pro stanovení vlivu, jakým se na tomto příjmu podílí skutečnost, že zákazník absolvoval nějakou produktivní službu. Je-li příjem zákazníka alespoň částečně, často i nepřímo regulován, stírá se závislost mezi výší příjmů a produktivní službou. Tato závislost se stírá, pokud ve společnosti dochází k velké redistribuci, kdy je některým osobám jejich příjem z úřední moci odebrán a kdy jiní příjem z úřední moci získávají. I zde výše příjmu závisí na jiných faktorech než na kvalitě a úspěšnosti produktivních služeb. Soudobé státy, kde podíl daní, respektive veřejných výdajů na HDP často přesahuje 40 % lze označit za společnosti s velkou redistribucí. Zde uvedeně je přitom pouze viditelná část redistribuce. K další redistribuci dochází, že některé osoby disponují privilegii (např. jsou schopni splnit podmínky pro získání investičních pobídek, finanční pobídky pro obchodování v určitých oblastech), přičemž ostatní osoby tyto privilegia nemají. Jak existence, tak neexistence privilegii ovlivňuje výkonnost a tudíž i odměňování jednotlivých osob.

Souhrnně řečeno, regulace zabráňují kvalifikovaně odhadnout, jak se bude příjem osoby, která absolvovala nějakou produktivní službu, vyvíjet. V důsledku regulace může příjem z velké části záviset na parametrech regulace a nikoliv na kvalitě produktivní služby. Regulace se mohou přitom měnit, jsou projevem politického cyklu a dalších aspektů veřejné volby. Tudíž i pokud je v současnosti příjem, který má nějaká osoba absolvující produk-

⁵⁹ V České republice bylo několik pokusů o zavedení školného na vysokých školách formou přenesené ceny. Proti všem těmto pokusům ale veřejné vysoké školy protestovaly a žádný z pokusů nebyl zrealizován. Blíží detaily k této problematice viz Wawrosz a Heissler (2014) či Valenčík a kol. (2014).

⁶⁰ Stručně řečeno, daná společnost nabízela horší podmínky než společnosti, které byly podporovány státem. Tudíž přitahovala rizikové klienty. Detaily viz Wawrosz a Heissler (2014).

Box č. 2 (dokončení)

tivní službu, díky regulaci na takové úrovni, že z něj lze poskytovateli služby splácet, po případné změně regulace tomu již být nemusí. Současné prostředí je pro uplatnění přenesené ceny z našeho pohledu příliš rizikové, nevyzpytatelné a nestabilní. Proto tento způsob financování je uplatňován relativně minimálně. Důsledkem ovšem je nižší zainteresovanost poskytovatelů produktivních služeb na kvalitě těchto služeb, skutečnost, že existují osoby, jež při svém současném rozpočtovém omezení nemohou za tyto služby platit přímo, a tudíž si je nekoupí.

platí, že je pro ně méně nákladné monitorovat poskytovatele produktivních služeb (jeden subjekt) než zákazníky poskytovatele (řadu subjektů). U poskytovatele snadněji získají informace, zda jsou jeho zákazníci úspěšní. Do určité míry tak odpadá problém asymetrie informací a s ním spojený problém nežádoucího výběru⁶¹.

Obecně se domníváme, že, pokud by byly uplatněny v textu popsané mechanismy, tak by mohla vzniknout společnost, ve které sektor, jenž se zabývá problematikou investic do lidského a sociálního kapitálu, ve kterém dochází k uplatnění tohoto kapitálu, rozhodujícím odvětvím ekonomiky. Dle našeho názoru⁶²:

1. Produkce tohoto sektoru může vést k prudkému a dlouhodobému zvyšování produktivity práce zaměstnané v průmyslu a s průmyslem spojených osobních služeb. Jinak řečeno tento sektor nabízí služby umožňující zvýšit produktivitu lidské činnosti.
2. Produkce tohoto sektoru může vést k prudkému a dlouhodobému zvyšování produktivity všech zdrojů pocházejících z půdy jako výrobního faktoru i zdrojů v podobě kapitálových statků v oblasti průmyslové a zemědělské výroby. Stejně jako v předcházejícím bodě i zde platí, že daný sektor nabízí služby umožňující zvýšit produktivitu lidské činnosti.
3. Sektor postupně může zaměstnat rozhodující množství práce.
4. Produkce tohoto sektoru z podstatné části může najít uplatnění právě v samotném tomto sektoru. Je v něm i těžiště inovací.
5. Sektor podstatným způsobem může rozšířit spektrum lidských potřeb. Přitom se jedná o potřeby, které jsou ve stále větší míře uspokojovány produkcí tohoto sektoru. Podstata těchto potřeb spočívá v tom, že jejichž uspokojování a užitek z nich, včetně potěšení souvisejícího s tímto užitekem bezprostředně souvisí s rozvojem a uchováním lidských schopností. Dané po-

⁶¹ Zdůrazníme, že dané problémy asymetrie informací a nežádoucí výběru lze snižovat, nelze je ale nikdy zcela odstranit. Tyto problémy vznikají ve většině lidských interakcí, protože u naprosté většiny z nich nemají účastníci interakce stejné informace a dosažení stavu stejné informovanosti je nákladné či nemožné. Na druhou stranu lze vyslovit přesvědčení, že s rozvojem lidských schopností se bude stále více dařit nacházet řešení daných problémů, takže jejich dopady budou menší.

⁶² Viz též Wawrosz, Heissler, Stroukal (2014). Zde uvedená charakteristika sektoru poskytující služby spojené s nabyváním, rozšiřováním a uchováním lidského a sociálního kapitálu vychází z analogické role, kterou v 18. a 19. století, tedy v době průmyslové revoluce, hrál sektor průmyslu. I pro něj platilo, že: a) jeho produkce vedla k prudkému a dlouhodobému zvyšování produktivity práce osob zaměstnaných v zemědělství; b) jeho produkce vedla k prudkému a dlouhodobému zvyšování produktivity všech zdrojů pocházejících z půdy jako výrobního faktoru; c) sektor postupně zaměstnal rozhodující množství práce; d) průmyslová produkce z podstatné části nachází uplatnění právě v sektoru průmyslu, právě v tomto sektoru je i těžiště inovací; e) podstatným způsobem rozšířil spektrum lidských potřeb, které jsou ve stále větší míře uspokojovány průmyslovou produkcí, tj. výrobky a službami produkovanými průmyslem; f) v důsledku všeho předešlého má sektor průmyslu rozhodující podíl na celkové produkci a na ekonomickém růstu, jehož podoba je určena samotným charakterem průmyslové produkce.

Obecně se potom domníváme, že v současné době existují technologické a další předpoklady, aby se sektor poskytující služby spojené s nabyváním, rozšiřováním a uchováním lidského a sociálního kapitálu stal rozhodující součástí globální ekonomiky. Nesouhlasíme tedy s názorem uvedeným v Zelený (2015): „Vyčerpali jsme čtyři oblasti — zemědělství, průmysl, služby, stát — a nikam dál se už ekonomika transformovat nemůže. Proto se budeme metamorfozovat do lokální ekonomiky. Znamená to autonomizaci regionů, lokalit, lokální technologie, lokální výrobu, lokální samosprávu. Snahy osamostatnit se, jak je vidíme ve Skotsku, Katalánsku, severní Itálii, budou akcelarovat.“ Naopak se domníváme, že sektor poskytující služby spojené s nabyváním, rozšiřováním a uchováním lidského a sociálního kapitálu je přesně tou oblastí, do které by měla proběhnout transformace.

- třeba potom můžeme nazvat schopnostní potřeby.
6. V důsledku výše uvedeného má tento sektor rozhodující podíl na celkové produkci a na ekonomickém růstu, jehož podobu určuje samotným charakterem své produkce (tj. produkce, která má podobu poskytování vzdělávacích a dalších služeb sloužících k rozvoji a uchování lidských schopností).

Ve společnosti, která splňuje zde uvedené charakteristiky, se dle našeho názoru vyplatí chovat se neoportunním způsobem, tedy upozadovat korupční aktivity. Lidé v dané společnosti mohou dělat, co je baví, k čemu mají předpoklady, mohou rozvíjet své schopnosti a dovednosti, plnohodnotně spolupracovat s ostatními lidmi. V daném systému by mohla být redukována nepotřebná redistribuce tedy rozhodující podmínka pro korupční jednání, pro investování do pozice, pro jednání s cílem získávat rentu. Jsme si vědomi, že naše vize se může zdát příliš optimistická. Někomu může připomínat vizi komunistické společnosti. Naše vize je ale vizí tržní ekonomiky, tržních vztahů, ekonomiky se soukromým vlastnictvím a jeho ochranou. Je nám také jasné, že prosazení takové společnosti je produktem postupného sociálního inženýrství⁶³, nikoliv násilné realizace. Při naplňování dané vize se jistě budou vyskytovat překážky a problémy⁶⁴. Z tohoto pohledu rozhodně neplatí, že korupce může být v nejbližší době podstatně (radikálně) omezena. Nicméně způsob jejího omezení prostřednictvím budování společnosti založené na tom, že každý může investovat do svého lidského a sociálního kapitálu, se nám zdá více lidský než třeba způsoby, které jsme popsali v předcházející kapitole na příkladu Hongkongu a Singapuru. Tyto způsoby převážně vycházejí z represe. Zde

navržený přístup je mnohem více preventivní, snaží se vytvořit takové podmínky (prostředí), aby ke korupci nebyl důvod.

6. Závěr

Většina způsobů boje proti korupci se snaží nějakým způsobem účastníky korupčních kontraktů od těchto kontraktů odradit. Odrazení může být represivní, případně stimulační. Některé nástroje boje proti korupci působí přímo (např. tresty za korupční jednání), jiné nepřímo. Tento text se domnívá, že významným nepřímým stimulačním nástrojem je vytvoření takového prostředí, ve kterém každý může investovat do svého lidského a sociálního kapitálu, a tak tyto kapitály rozvíjet, a to i v situaci, kdy nemá na investice dostatek prostředků. Rozvinou-li lidé svůj lidský a sociální kapitál, budou schopni své záležitosti uspokojovat bez nutnosti uchýlovat se ke korupci. Obecně se lze domnívat, že společnosti (systémy), ve kterých žije řada osob s nedostatečně rozvinutým lidským a sociálním kapitálem, budou zároveň společností, kde se daří korupci. V této společnosti řada subjektů musí volit korupci jako jediný způsob, jak dosáhnout svých oprávněných zájmů. Subjekty, kteří mají rozvinutý lidský a sociální kapitál potom mohou využívat svého postavení (pozice) a prostřednictvím korupce realizovat další příjmy.

Naopak v systému, kde každý může rozvíjet svůj lidský a sociální kapitál, by mohla být redukována nepotřebná redistribuce tedy rozhodující podmínka pro korupční jednání, pro investování do pozice, pro jednání s cílem získávat rentu. V článku zdůrazňujeme, že námi popisovaný systém je systémem tržní ekonomiky, tržních vztahů, ekonomiky se soukromým vlastnictvím a jeho

⁶³ Popper (1994a, 1994b).

⁶⁴ Valenčík (2015) zde uvádí: „Ve společnosti, ve které by byla vytvořena rovnost příležitostí pro svobodný rozvoj každého, by byly investiční příležitosti, kterými každý z nás disponuje, využívány nezávisle na vnějších omezeních, kterými může být majetková pozice, začlenění do sociálních struktur (které mohou člověka zvýhodňovat či naopak diskriminovat) apod. Společnost nikdy nebude dokonalá ve výše uvedeném smyslu. Může však být nedokonalá jen ve smyslu dílčích nedokonalostí, ale též systémových nedokonalostí, kdy určitá část společnosti diskriminuje jinou část společnosti ve smyslu omezení možnosti využití investičních příležitostí spojených s rozvojem (uchováním a uplatněním) jejich schopností, těch schopností, které zpětně působí jako největší produktivní síla společnosti.“

ochranou. Jsme si vědomi, že to, co v článku popisujeme, je spíše vize. Nicméně přesto se domníváme, že daná vize a její vztážením na redukci korupčního chování (šířeji chování v rozporu s obecně přijatelnými zásadami lidského chování) je nosná, a pokládáme ji proto za podstatný přínos tohoto

textu. Zároveň se domníváme, že danou vizi má smysl realizovat (jako projekt postupného sociálního inženýrství), a jsme přesvědčeni, že tato realizace je cesta, jak co nejvíce eliminovat příčiny existence a rezistence korupce.

LITERATURA A PRAMENY

1. ABBINK, K. (2000): Fair Salaries and the Moral Costs of Corruptions. *Bonn Economic Discussion Papers*, No. 1/2000. Bonn: Bonn Graduate School of Economics
2. ACEMOGLU, D., ROBINSON, J. A. (2015): *Proč státy selhávají*. Praha: Argo
3. BACIO-TERRACINO, J. (2010): Linking Corruption and Human Rights. In: *Corruption and Human Rights*. Proceedings of the Annual Meeting, March 24–27, 2010. Washington, D. C.: American Society of International Law
4. COLLIER, M. (2002): Explaining Corruption: An Institutional Choice Approach. *Crime, Law & Social Change*, 38(1): 1–32
5. DAHL, R. (2001): *O demokracii: průvodce pro občany*. Praha: Portál
6. DVOŘÁKOVÁ, V. (2012): *Rozkládání státu*. Praha: Universum
7. FRIČ, P. a kol. (1999): *Korupce na český způsob*. Praha: Nakladatelství G plus G
8. FRIČ, P. (2012): *Political Consumerism on the Political Market: A systemic solution for systemic corruption*. Paper prepared for the International Conference on Corruption: Causes, Consequences and Control — Perspectives from Transitioning and Transitioned States. Karachi, Pakistan, October 20–21, 2012. Dostupné z: <http://pp.lao.org.pk/wp-content/uploads/2013/07/Political-Consumerism-on-the-Political-Market-A-systemic-solution.pdf>
9. FRIČ, P. (2013): Sobeckostí proti korupci. *Lidové noviny*, 5. 1. 2013
10. FRIEDMAN, M. (1992): *Kapitalismus a svoboda*. Praha: Liberální institut
11. FRIEDMAN, M., FRIEDMAN, R. (1992): *Svoboda volby*. Praha: Liberální institut
12. GRANOVETTER, M. S. (1973): The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6): 1360–1380
13. HAYEK, F. A. (1995): *Osudová domyšlivost: omyly socialismu*. Praha: Sociologické nakladatelství
14. HEIDEGGER, M. (1996): *Bytí a čas*. Praha: Oikoymenth
15. HEISSLER, H., VALENČÍK, R., WAWROSZ, P. (2010): *Mikroekonomie — středně pokročilý kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní
16. JELÍNKOVÁ, B. (2012): *Perspektivy vývoje velké korupce v ČR*. Dostupné z: <http://www.sekuritaci.cz/perspektivy-vyvoje-velke-korupce-v-cr/> (zveřejněno 2. 4. 2012)
17. JOHNSTON, M. (2012): Building a social movement against corruption. *Brown Journal of World Affairs*, 18(11): 57–74
18. KAMENÍČEK, J. (2003): *Lidský kapitál: úvod do ekonomie chování*. Praha: Karolinum
19. KHAN, F. (2009): Understanding the Spread of Systemic Corruption in the Third World. *American Review of Political Economy*, 6(2): 16–39
20. KLIMEŠOVÁ, M. (2012): *Korupce v ČR — metodická příručka pro pedagogy středních škol*. Praha: Respekt institut
21. KLITGAARD, R. (2011): Fighting corruption. *CESifo DICE Report*, 9(2): 31–35
22. KUBÁT, M. (2013): *Současná česká politika: Co s neefektivním režimem?* Brno: Barrister & Principal



23. LAMBSDORFF, J. G. (2007): *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Police*. Cambridge (UK): Cambridge University Press
24. LAMBSDORFF, J. G., NELL, M. (2005): *Let Them Take Gifts and Cheat Those Who Seek Influence*. Discussion paper of Faculty of Economics, University of Passau. Passau: University of Passau, Faculty of Economics
25. LI, J., MOY, J., LAM, K., CHU, C. W. (2008): Institutional pillars and corruption at the societal level. *Journal of Business Ethics*, 83(2): 327–339
26. OLSON, M. (2008): *Vzestup a pád národů*. Praha: Liberální institut
27. LINZ, J. L., STEPAN, A. C. (1993): *Problems of Democratic Transition and Consolidation*. Baltimore: Johns Hopkins University Press
28. MAREŠ, M. (2006): Vliv korupce na evropské systémy politických stran. In: DANČÁK, B., HLOUŠEK, V., ŠIMÍČEK, V. (eds.): *Korupce: projevy a potírání v České republice a Evropské unii*. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav
29. MUNGIU-PIPPIDI, A. (2006): Corruption: Diagnosis and Treatment. *Journal of Democracy*, 17(3): 86–99
30. NIELSEN, R. P. (2003): Corruption networks and implications for ethical corruption reform. *Journal of Business Ethics*, 42(2): 125–149
31. PERLOFF, J. M. (2008): *Microeconomics: theory & applications with calculus*. Boston: Pearson Addison Wesley
32. PHILP, M. (2002): Political Corruption, Democratization and Reform. In: KOTKIN, S., SAJÓ, A. (eds.): *Political Corruption in Transition. A Skeptic's Handbook*. Budapest: Central European University Press
33. POPPER, K. R. (1994 a): *Otevřená společnost a její nepřítel: Uhranutí Platónem*. Praha: ISE
34. POPPER, K. R. (1994 b): *Otevřená společnost a její nepřítel: Vlna prorocství, Hegel, Marx a co následovalo*. Praha: ISE
35. QUAH, J. S. (2013): Curbing Corruption and Enhancing Trust in Government: Some Lessons from Singapore and Hong Kong. In: LIU, J., HEBENTON, B., JOU, S. (eds.): *Handbook of Asian Criminology*. New York: Springer-Verlag
36. ROSE-ACKERMAN, S. (1978): *Corruption: A Study in Political Economy*. New York: Academic Press
37. ROTHSTEIN, B. (2009): Anti-Corruption: A Big-Bang Theory. *SSRN Working Paper Series*. Dostupné z: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1338614
38. SHAH, A., SCHACTER, M. (2004): Combating corruption: look before you leap. *Finance and Development*, 41(4): 40–43
39. SPURNÝ, J. (2006): *Recepty proti korupci*. Dostupné z: <http://www.respekt.cz/tydenik/2006/51/recepty-proti-korupci> (zveřejněno 17. 12. 2006)
40. STEFES, C. (2007): Measuring, Conceptualizing, and Fighting Systemic Corruption: Evidence from Post-Soviet Countries. *Perspectives on Global Issues*, 2(1): 1–16
41. VALENČÍK, R. a kol. (2014): *Perspektivy a financování produktivních služeb*. Praha: Vysoká škola finanční a správní
42. VALENČÍK, R. (2015): *REFORMY (189) 4. průmyslová revoluce? Omyl/4*. Dostupné z: <http://radimvalencik.pise.cz/2586-reformy-189-4-prumyslova-revoluce-omyl-4.html> (zveřejněno 6. 8. 2015)
43. WAWROSZ, P., HEISLER, H. (2011): Investice do lidského kapitálu jako předpoklad investic do sociálního kapitálu. *Naše společnost*, 9(1): 3–12
44. WAWROSZ, P., HEISLER, H., HELÍSEK, M., MACH, P. (2012): *Makroekonomie – základní kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní

45. WAWROSZ, P., HEISLER, H. (2013): Vybrané bariéry investic do lidského kapitálu. *Naše společnost*, 11(1): 36–46
46. WAWROSZ, P., HEISLER, H., STROUKAL, D. (2014): *Ekonomie 1 – středně pokročilý kurz: podkladová studijní literatura*. Veřejně nepublikováno. Praha: Vysoká škola finanční a správní
47. WAWROSZ, P., HEISLER, H. (2014): Types of deferred tuition and attempts to establish them in the Czech Republic. *Ekonomická revue*, 17(3): 111–124

KLÍČOVÁ SLOVA

korupce, asymetrický design korupčních trestů, lidský kapitál, sociální kapitál, přenesená cena

Selected ways of the fight against corruption**ABSTRACT**

The article analyzes selected ways of the fight against corruption. It emphasizes that this aim can and must be achieved by many ways and that a single attempt to reduce corruption has little effect. The attention is devoted to the fight against systemic corruption. We further discuss whether Hong Kong and Singapore are really countries that achieved reduction of corruption. The main idea of the article is that the fight against corruption is connected with investment in human and social capital. Societies where everybody can develop its human and social capital even in situation that it has not enough resources for such development would belong to the societies with low level of corruption. The article therefore discuss how human and social capital can be obtained if people have not enough resources – we analyze the principle of transferred price and discuss why the principle is used only rarely.

KEYWORDS

corruption, asymmetry design of corruption punishment, human capital, social capital, transferred price

JEL CLASSIFICATION

D72, D73, D78



Ekonomická (ne)stabilita distributorů pohonných hmot

► Ing. Lucie Bartůňková, Ph.D. » Ústav ekonomie, Vysoká škola Karla Engliš, a.s.

* V průběhu roku 2012 započaly otevřené diskuze ohledně nutnosti regulovat trh s pohonnými hmotami v České republice (např. ČAPPO, 2012). Důvodem těchto diskuzí byly především rozsáhlé daňové úniky, které obchodování s touto strategickou komoditou od devadesátých let dvacátého století doprovází. Odhaduje se, že roční daňové úniky dosáhly v roce 2012 a v letech předchozích částky až 8 mld. Kč (ÚOHS, 2012). Tato skutečnost negativně působí na celé podnikatelské prostředí, na které má značný destabilizační vliv, a dále také na veřejné rozpočty. Podnikatelské subjekty si začaly uvědomovat, že nejsou schopny dlouhodobě konkurovat nepoctivým prodejům, jejichž prodejní ceny pro koncové zákazníky, kterými jsou čerpací stanice, dlouhodobě kulminují na úrovni nákupních cen rafinérií a často se také dostávají i pod tuto úroveň (Semerád, 2014). Alarmující byl také fakt, že správci daně nedisponovali vhodným a účinným nástrojem, který by umožnil efektivně dlužné daně vymáhat, protože v době zahájení daňového řízení již neměli tito tzv. chybějící obchodníci dostatečně likvidní majetek, kterým by byl daňový závazek umořen.

Chybějícími obchodníky jsou myšleny takové subjekty, které jsou zapleteny do karuselových podvodů. Při těchto podvodech je předmět zdanitelného plnění obchodován alespoň ve dvou členských státech. První subjekt na území členského státu, kam jsou pohonné hmoty dodávány, nesplní

svoji daňovou povinnost a ukončí svou podnikatelskou činnost z důvodu platební neschopnosti. Právě tento zmíněný subjekt tak může prodávat pohonné hmoty levněji o částku nezaplacené daně z přidané hodnoty, která může dosahovat až 7 korun na litr s ohledem na daňový základ, kterým je prodejní cena pohonných hmot.

V souvislosti s těmito skutečnostmi byly navrženy kauce pro distributory pohonných hmot, které by byl distributor povinen složit ve prospěch celní správy. V případě, že by tak distributor neučil, nemohl by nadále obchodovat s pohonnými hmotami mimo čerpací stanice. Názory na výši kaucí se diametrálně lišily. Zástupci státní správy požadovali složení co možná nejvyšších kaucí. Například Ministerstvo financí České republiky navrhovalo kauce ve výši až 30 mil. Kč (např. Kalousek, 2013). Naproti tomu zástupci malých a středních distributorů navrhovali kauce v maximální výši 10 mil. Kč (Indráček, 2013). Na stranu menších distributorů se přiklonila také Hospodářská komora České republiky (Volná, 2013). Dále se k nižším kaucím přikláněl také Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS, 2012). Tito zástupci ve svých prohlášeních upozorňovali na rizika, která s sebou vyšší zátěž pro distributory přináší. Požadovali proto diferenciaci výši kauce dle charakteristik povinných subjektů.

Po rozsáhlých jednáních byly s účinností od 1. listopadu 2013 schváleny legislativním procesem

kauce pro distributory pohonných hmot v jednotné výši 20 mil. Kč. Tuto povinnost bylo možné nahradit bankovní zárukou. Předkladatelé zákona se domnívali, že nebude problém dosáhnout na tento bankovní produkt s úrokovou mírou kolem 0,4 % p. a. (Senát, 2013). Banky však následně řadu těchto malých distributorů vyhodnotily jako rizikových a bankovní záruku jim vůbec neposkytly. Výsledkem bylo doslova zdecimování trhu, na kterém listopad 2013 přežilo přibližně 160 distributorů pohonných hmot z původního počtu asi 1950 subjektů (Celní správa, 2013; Celní správa, 2014), tedy necelá desetina původního počtu.

V návaznosti na tuto situaci byla podána ústavní stížnost, kterou podala skupina 18 senátorů. Ústavní soud České republiky vyslyšel argumenty senátorů. Přestože kauce jako nástroj nezpochybnil, uvedl, že jednotná kauce ve výši 20 mil. Kč má rdousící efekt (Nález Ústavního soudu, 2014), a jednotné kauce zrušil. Zákonodárcům však poskytl dostatečný časový prostor, do 30. června 2015, aby podmínky upravili.

V zákoně o pohonných hmotách je však uvedeno, že v případě pokud distributor využívá bankovní záruku, je povinen předložit její prodloužení nejméně 5 měsíců před ukončením stávající záruky. Jelikož banky poskytují bankovní záruku minimálně na 2 roky, byli distributoři povinni bankovní záruku prodloužit nejpozději do 31. května 2015. Tuto tíživou situaci distributoři vyřešili tak, že se v bankovní instituci upsali k bankovní záruce na další 2 roky nebo se rozhodli složit kauci v původní výši 20 mil. Kč z vlastních finančních prostředků.

Novela zákona o pohonných hmotách z června 2015 přinesla distributorům možnost požádat o snížení kauce na 10 mil. Kč. Musí být však splněny následující podmínky (§ 61b zákona o pohonných hmotách):

- a) registrace distributora pohonných hmot (musí být splňována nepřetržitě po dobu alespoň 3 po sobě jdoucích let bezprostředně předcházejících dni podání žádosti o snížení kauce),
- b) distribuce pohonných hmot v objemu nejméně 300 000 litrů za kalendářní čtvrtletí (musí být

splňována nepřetržitě po dobu alespoň 12 po sobě jdoucích kalendářních čtvrtletí bezprostředně předcházejících dni podání žádosti o snížení kauce) a nejvíce 3 000 000 litrů za kalendářní čtvrtletí,

- c) ekonomická stabilita a
- d) spolehlivost osoby vykonávající významný vliv na řízení distributora pohonných hmot.

Písmeno a) má za cíl zamezit případné registraci distributora, který dříve s pohonnými hmotami neobchodoval a u kterého je předpoklad, že by se mohlo jednat o tzv. prázdnou schránku. Pro tyto subjekty je charakteristické, že je lze obtížně kontaktovat, jelikož se místo jejich podnikání zpravidla vyskytuje na virtuálních adresách (Durtschi et al., 2004). Pozornost na subjekty sídlící na virtuálních adresách je soustředěna také v zákoně o dani z přidané hodnoty. Dle tohoto zákona by takovéto subjekty mohly být při splnění zákonných podmínek označovány za nespolehlivé plátce a to především z důvodu neexistence jejich sídla. V § 4 odst. 1 písm. i) a j) zákona o dani z přidané hodnoty je definováno sídlo společnosti mj. jako místo jejího vedení, čímž se rozumí místo, kde jsou přijímána zásadní rozhodnutí týkající se řízení osoby povinné k dani, popřípadě místo, kde se schází vedení společnosti.

Písmeno b) určuje rozmezí, kolik musí distributoři prodat minimálně a maximálně pohonných hmot za kalendářní čtvrtletí. Tímto bodem jsou opět vyloučeni ti potenciální distributoři, kteří s pohonnými hmotami doposud neobchodovali. Zákon však umožňuje registrovat distributora, který s pohonnými hmotami obchodoval před listopadem 2013, ale své podnikatelské činnosti zanechal z důvodu neschopnosti složit předepsanou kauci.

Písmeno c) zabývající se ekonomickou stabilitou je podrobněji řešeno v předkládaném článku.

Písmeno d) vyžaduje spolehlivost osoby. Tímto ustanovením se zákonodárci snažili zabránit tomu, aby s pohonnými hmotami obchodovali tzv. bílí koně, tedy osoby například s nízkým sociálním postavením. § 43c zákona o spotřebních daních považuje za spolehlivou mj. takovou osobu, která je



- bezúhonná a v posledních 3 letech neporušila závažným způsobem daňové, celní nebo účetní předpisy.

1. Cíl a metodika

Cílem příspěvku je vyhodnotit dostupnost a možnost využití snížené kauce ve výši 10 mil. Kč u malých a středních distributorů pohonných hmot. Článek se rovněž blíže zabývá otázkou hodnocení ekonomické stability a faktem, jak je pro jednotlivé distributory náročné ekonomickou stabilitu prokázat. V případě identifikace případných nedokonalostí nebo jiných obtíží, které souvisí s určováním ekonomické stability žádajících subjektů, bude navrženo doporučení určené tvůrcům zákonných předpisů, jenž povede ke zjednodušení a zefektivnění celého procesu.

Potřebná data byla získána z oficiálních zdrojů Celní a finanční správy, Ministerstva financí České republiky a z výstupů odborného semináře PETROLsummit 14. V prvním kroku byla tato data analyzována a následně došlo ke konfrontaci zjištěných informací s názory zástupců malých a středních distributorů pohonných hmot, Hospodářské komory České republiky, Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže atd. Názory byly získány prostřednictvím rozhovorů a dále také prostřednictvím vydaných článků. Na jejich základě došlo v závěru příspěvku k formulaci vlastních návrhů a opatření.

2. Vlastní práce

V následující části příspěvku budou blíže popsány způsoby hodnocení ekonomické stability distributorů pohonných hmot dle metodiky celní správy a dále je zde uvedena aplikace zmíněné metodiky na jednotlivé subjekty. V závěru příspěvku se autorka subjektivně vyjadřuje k tomuto zákonnému opatření a navrhuje vlastní postupy pro hodnocení

ekonomické stability malých a středních distributorů pohonných hmot.

2.1 Způsoby hodnocení subjektů dle metodiky celní správy

Pojem ekonomické stability je blíže specifikován v § 43g zákona o spotřebních daních. Dle tohoto zákona je ekonomicky stabilní ten, kdo nevykazuje riziko, že nedostojí svým platebním povinnostem vztahujícím se ke správě spotřební daně, na základě:

- hodnocení ukazatelů rentability, likvidity, finanční stability, aktivity a produktivity práce posuzovaných na základě údajů oznámených návrhovátelem nebo držitelem povolení anebo zjištěných správcem daně,
- dalších skutečností významných pro posouzení tohoto rizika.

Při posuzování ekonomické stability návrhovátelem nebo držitelem povolení provede správce daně finanční analýzu, v rámci které se zhodnotí vývoj subjektu v oblastech rentability, likvidity, finanční stability, aktivity a produktivity práce za hodnocená účetní období (Celní správa, 2015). Celkem se jedná o 17 hodnotících parametrů. Pro tato hodnocení využívá celní správa stanovené vzorce, přičemž jsou posuzovány dosažené hodnotové ukazatele v čase. Získané hodnoty jsou následně porovnávány s hodnotami doporučovanými a s hodnotami odvětvového průměru. Zásadním hlediskem pro splnění podmínky celkové ekonomické stability je stabilita finanční. Rovněž posuzovatel bere v úvahu aktuální stav žadatel. Dochází tak k individuálnímu posouzení, zda existuje riziko, že subjekt nedostojí svým povinnostem na úkor státního rozpočtu.

Ukazatele finanční stability a jejich hodnocení lze nalézt v dokumentech celní správy (2015) a ve Vyhláškách Ministerstva financí České republiky (účinnost od 1. 1. 2015).

$$\text{podíl vlastních zdrojů na aktivech} = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva celkem}} \times 100 \quad (1)$$

$$\text{úrokové krytí} = \frac{\text{výsledek hospodaření před zdaněním} + \text{nákladové úroky}}{\text{nákladové úroky}} \quad (2)$$

$$\text{doba splácení dluhů} = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{rezervy}}{\text{výsledek hospodaření za účetní období} + \text{odpisy}} \quad (3)$$

$$\text{krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji} = \frac{\text{vlastní kapitál} + \text{rezervy} + \text{dlouhodobé závazky} + \text{bankovní úvěry dlouhodobé}}{\text{dlouhodobý majetek}} \quad (4)$$

$$\text{ziskový účinek finanční páky} = \frac{\text{výsledek hospodaření před zdaněním}}{\text{výsledek hospodaření před zdaněním} + \text{nákladové úroky}} \times \frac{\text{aktiva celkem}}{\text{vlastní kapitál}} \quad (5)$$

Minimální doporučená hodnota podílu vlastních zdrojů na aktivech (1) je 30 %. Minimální doporučená hodnota úrokového krytí (2) je 5. Doporučená maximální hodnota doby splácení dluhů (3) je 5 let. Doporučená hodnota krytí dlouhodobého majetku dlouhodobými zdroji (4) je minimálně 1. U ziskového účinku finanční páky (5) je doporučená minimální hodnota 1.

V souvislosti s novelou zákona o pohonných hmotách došlo také ke změně při sběru informací, které byly v minulosti získávány od daňových subjektů. Na základě rozhodnutí správce daně v roce 2011 museli distributoři poskytovat informace o nákupech a prodejkách ve prospěch místně příslušného finančního úřadu. Jelikož novela zákona o pohonných hmotách přenesla břemeno hodnocení již uvedené ekonomické stability na celní správu, mají nově distributoři za povinnost odesílat sestavené měsíční reporty právě jí.

O výše zmíněné zvláštní záznamní povinnosti rozhodoval v nedávné době Nejvyšší správní soud České republiky (7Afs 67/2010). Reagoval tak na

kasační stížnost stěžovatelky, které bylo správcem daně uloženo vést zvláštní záznamní povinnost o všech nakoupených a prodaných minerálních olejích. Zásadní otázkou sporu bylo posoudit, zda se jedná o rozhodnutí či nikoliv a zda stěžovatelka musí výše stanovené údaje povinně poskytovat. Dle § 65 odst. 1 soudního řádu správního totiž, kdo tvrdí, že byl na svých právech zkrácen přímo nebo v důsledku porušení svých práv v předcházejícím řízení úkonem správního orgánu, jímž se zakládají, mění, ruší nebo závazně určují jeho práva nebo povinnosti, může se žalobou domáhat zrušení takového rozhodnutí. I v ustanovení 7Afs 14/2010 je uvedeno, že rozhodnutí o uložení záznamní povinnosti podle § 39 odst. 1, 2 zákona č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků, je rozhodnutím ve smyslu § 65 odst. 1 soudního řádu správního, které podléhá přezkoumání soudem.

Nejvyšší správní soud České republiky na základě výše uvedeného došel k závěru, že se o rozhodnutí jedná, protože je uložena daňovému subjektu konkrétní povinnost, kterou je povinen



konat. Tím došlo k zásahu do subjektivních práv stěžovatelky. Od 1. července 2015 je však zvláštní záznamní povinnost dána zákonem o pohonných hmotách, nikoliv rozhodnutím, a všichni registrovaní distributoři jsou nově povinni tyto údaje poskytovat celní správě.

2.2 Aplikace metodiky celní správy na jednotlivé subjekty

Z předchozí kapitoly je zřejmé, že subjekt žádající o snížení kaucí prochází velmi podrobným zkoumáním a hodnocením. Protože subjektu vzniká závazně plnění zvláštní záznamní povinnosti, nabízí se alternativa, která je akceptovatelná i OECD (2012) modelem BISEP. Ten je založen na spolupráci mezi správci daně a daňovými subjekty. Subjekty jsou děleny na základě míry jejich spolupráce na subjekty spolupracující a nespolutracující. Nespolutracující subjekty jsou formou zákonných restrikcí ke spolupráci nuceny. U spolupracujících subjektů je důležité, aby nebyly neúměrně zatěžovány nad rámec zákonných podmínek. Ke stejnému závěru dospěli i Cremer a Gahvari (1994) zabývající se vlivem daňových podvodů na optimální zdanění. Autoři, kteří se zaměřili na strategii kontrol, navrhuji zvýhodnit subjekty, u kterých byly předešlé kontroly v pořádku a naopak.

V podmínkách České republiky tedy může existovat právě skupina subjektů, které projdou hodnocením správce daně a jsou tak hodnoceny jako méně rizikové k (ne)plnění daňových povinností. Stálo by za úvahu, zda jim neprominout celou výši kaucí. Rizikové subjekty lze navíc dle Semeráda a Davida (2014) charakterizovat jako subjekty, u kterých 1) rozdíl cen pohonných hmot v porovnání s cenou obvyklou na trhu dosahuje více než 0,50 Kč/litr, 2) se místo původu prodáváného zboží nachází mimo tuzemsko, 3) jsou preferovány zálohové platby za pohonné hmoty nebo platba v hotovosti.

Jak uvádí také výzkum Semeráda a Srnové (2014), respondenti z řad malých a středních distributorů by se raději vzdali možnosti dovážet po-

honné hmoty z jiných členských států nebo třetích zemí, pokud by nemuseli skládat kaucí. Tato skutečnost předpokládá možnost zavedení dovoзовých licencí. Z výsledků výzkumu také vyplývá, že by kaucí pro držitele dovoзовých licencí mohly být i několikanásobně vyšší než je uvedeno v zákoně o pohonných hmotách.

Další překážkou je fakt, že zákon o pohonných hmotách nevymezuje lhůtu, do které má být rozhodnuto o snížení kaucí. Subjekty (žadatelé) jsou tak vystaveny právní nejistotě, neboť posuzovatel si může vyžádat další součinnost s daňovým subjektem, příp. může spolupracovat s finančním úřadem. Lhůta, po kterou může být rozhodováno, tak může být i neúměrně dlouhá. Nelze opomenout skutečnost, že subjekt, který musí využívat bankovní záruky a má platit například 2,5 % p. a. z 10 mil. Kč a více, musí zaplatit ročně na úrocích částku přibližně 250 000 Kč. Tento výdaj může nakonec způsobit ekonomickou nestabilitu subjektu. Vezmeme-li pro vzorovou kalkulaci marži distributora 0,20 Kč/litr, potom musí prodat minimálně 1 250 000 litrů pohonných hmot, aby zaplatil náklady spojené s úrokovými platbami. Tato částka je neúměrně vysoká, uvážíme-li skutečnost, že registrovat se jako distributor se sníženou kaucí může pouze subjekt s minimálním ročním prodejem 1 200 000 litrů (4 kvartály × 300 000 litrů). Z ekonomického hlediska se proto jedná o zcela zjevnou ekonomickou nestabilitu, kterou může jako vedlejší efekt přinést uplatňování zákonného předpisu.

2.3 Celkové hodnocení zákonného opatření

Následující část článku se zabývá autorčinným subjektivním hodnocením zákonného opatření. Dle výše uvedených kalkulací je ekonomicky téměř nemyslitelné, aby malý distributor skládal kaucí ve výši 20 mil. Kč (nebo využíval bankovní záruku, která je doprovázena vysokými úrokovými platbami) a měl neúměrně dlouho čekat na vyhodnocení jeho ekonomické stability celní správou. Přestože se jedná o ochranné ustanovení před případnými daňovými podvody, je důležité brát v úvahu, že po-

kud budou distributoři pohonných hmot neúměrně dlouho čekat na hodnocení, může mít tato situace za následek, že se jejich celková finanční stabilita změní. Dle původních podkladů tak může celní správa dospět k pozitivnímu hodnocení, pokud se však subjektu zvýší náklady o minimálně 250 000 Kč (roční úrokové náklady), potom může dojít k destabilizaci původně finančně zdravé společnosti. U daňového subjektu může navíc neúměrné zadlužování spojené s nejistým výsledkem výrazně omezovat cash flow.

Alternativní řešení pro boj s daňovými úniky a pro zabránění neúměrnému zatěžování malých a středních distributorů lze nalézt ve využití dovoзовých licencí. Kauce, jejíž výše by pak mohla být několikanásobně vyšší, by pak byla povinná pouze pro ty subjekty, které dovážejí/pořizují pohonné hmoty z jiných států. Zatímco v případě intrakomunitárních plnění stačí daňovému subjektu prodat 3–4 cisterny denně, aby dosáhl daňového podvodu alespoň 20 mil. Kč, v rámci tuzemských plnění je potřeba prodat denně alespoň 200 cisteren, aby byl spáchán daňový podvod ve výši 10 mil. Kč. Zavedením dovoзовých licencí by současně mohl být také zefektivněn a zrychlen posuzovací proces.

Zákon o pohonných hmotách nevymezuje lhůtu, do které má být rozhodnuto o snížení kaucí. Subjekty (žadatelé) jsou tak vystaveny právní nejistotě, neboť posuzovatel si může vyžádat další součinnost s daňovým subjektem, příp. může spolupracovat s finančním úřadem. Lhůta, po kterou může být rozhodováno, tak může být i neúměrně dlouhá.

I když se může zdát, že by bylo možné schváleným subjektům kauce odpustit úplně, autorka toto nedoporučuje. Následně by totiž mohlo docházet ke zneužívání postavení snížených kaucí pro zabezpečení většího zisku při podvodech. Ani Ústavní soud České republiky se o kaucích nevyjádřil jako o nezákonném opatření. Je tedy zcela racionální kauce ponechat pro případné daňové nedoplatky. Lze se domnívat, že v případě, že by došlo

k návratu ke stavu před listopadem 2013, mohlo by dojít k opětovnému nárůstu daňových úniků. Není ani vyloučeno, že by následné zákonné opatření mohlo vést až k několikanásobně vyšším kaucím, které by znovu drasticky pročistily řady distributorů pohonných hmot.

3. Závěr

Předkládaný článek se zabýval problematikou hodnocení ekonomické stability distributorů pohonných hmot. Trh s pohonnými hmotami velmi výrazně ovlivnit státní zásah v podobě zavedení kaucí pro distributory pohonných hmot ve výši 20 mil. Kč. Na základě ústavní stížnosti senátorů České republiky vydal Ústavní soud nález, ve kterém jednotnou výši kaucí pro všechny distributory shledal jako nežádoucí z důvodu jejího rdousícího efektu. Legislativci proto následně museli pasáž zákona upravit, aby bylo možné diferencovat jednotlivé subjekty dle jejich ekonomické síly a významu na trhu.

Zákon o pohonných hmotách proto nově definuje podmínky, za kterých může být určitému distributorovi pohonných hmot snížena povinnost skládat kauce pouze ve výši 10 mil. Kč. Jednou

z podmínek je, aby se jednalo o ekonomicky stabilní subjekt. Samotné hodnocení provádí celní správa na základě 17 kritérií, přičemž za nedůležitější lze považovat finanční stabilitu a rizikovost ve vztahu k nedostání povinnosti.

V rámci provedené analýzy nového zákonného opatření bylo odhaleno několik nedostatků v posuzovacím procesu, který se jeví jako důkladný, na druhou stranu však časově náročný. Jestliže distri-



→ butor pohonných hmot využívá bankovní záruku, kterou musí čerpat po dobu, než je provedeno hodnocení jeho ekonomické stability o 10 mil. Kč vyšší, než by musel, může ho toto období ekonomicky značně destabilizovat.

Z celkového hodnocení nového zákonného opatření je zřejmé, že distributoři, kteří obchodují s pohonnými hmotami pouze v rámci tuzemska,

jsou méně riziková než distributoři působící v rámci jiných států. Jako vhodný nástroj se tak jeví využití dovozových licencí. Jejich zavedení by významně urychlilo schvalovací a rozhodovací proces týkající se snížení kaucí pro distributory pohonných hmot a současně by došlo k dostatečnému jištění u dovážejících firem.

LITERATURA A PRAMENY

1. CELNÍ SPRÁVA: *Distributoři pohonných hmot: Seznam distributorů pohonných hmot*. 2013. [online] [cit. 2013-10-31]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/SpdInternet.aspx?act=findphm>
2. CELNÍ SPRÁVA: *Spotřební daň: Seznam držitelů povolení*. 2014. [online] [cit. 2014-09-15]. Dostupné z: <http://www.celnisprava.cz/cz/aplikace/Stranky/SpdInternet.aspx?act=findphm>
3. CELNÍ SPRÁVA: *Nová úprava povolovacího řízení dle zákona č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů – EKONOMICKÁ STABILITA*. 2015. [online] [cit. 2015-06-30]. Dostupné z: https://www.celnisprava.cz/cz/dane/tiskopisy/Povoleni_info/Ekonomicka_stabilita.pdf
4. CREMER, H., GAHVARI, F.: Tax Evasion, Concealment and the Optimal Linear Income Tax. *Scandinavian Journal of Economics*, 1994, 96(2), 219–239
5. ČAPPO (Česká asociace petrolejářského průmyslu a obchodu): *Krácení DPH na trhu s pohonnými hmotami. Daňové úniky při výběru spotřební daně a daně z přidané hodnoty při obchodu s minerálními palivy*. Rozpočtový a zemědělský výbor Poslanecké sněmovny Parlamentu České republiky, 2012. [online] [cit. 2014-12-09]. Dostupné z: http://afim.cz/files/dokumenty/29_CAPPO-kraceni-SpD.pdf
6. DURTSCHI, C., HILLISON, W., PACINI, C.: The Effective Use of Benford's Law to Assist in Detecting Fraud in Accounting Data. *Journal of Forensic Accounting*, 2004, V, 17–34
7. INDŘÁČEK, I.: *Žádost o podporu rozeslaná senátorům*. Společenství čerpacích stanic, 2013. [online] [cit. 2014-02-01]. Dostupné z: http://www.scs.cz/aktuality/?post_id=21&title=%C5%BD%C3%A1dost-s%C4%8Cs-o-podporu-rozeslan%C3%A1-sen%C3%A1tor%C5%AFm
8. KALOUSEK, M.: *K bodu 142: Návrh poslanců Jana Kubaty, Jana Bureše, Jiřího Rusnoka, Jana Husáka, Františka Laudáta, Jana Čechlovského, Františka Sivery a Igora Svojáka na vydání zákona, kterým se mění zákon č. 311/2006 Sb., o pohonných hmotách a čerpacích stanicích pohonných hmot a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pohonných hmotách), ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů /sněmovní tisk 883/ – třetí čtení*. Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky, 2013. [online] [cit. 2014-12-10]. Dostupné z: <http://www.psp.cz/eknih/2010ps/stenprot/053schuz/s053144.htm>
9. *Nález Ústavního soudu sp. zn. Pl. ÚS 44/13 – Ústavní soud zrušil jednotnou kauci pro distributory pohonných hmot ze dne 26. května 2014*
10. OECD: *Forum on Tax Administration: SME Compliance Sub-Group. Information note: Reducing opportunities for non-compliance in the underground economy*. 2012. [online] [cit. 2014-12-15]. Dostupné z: <http://www.oecd.org/site/ctpfta/49427993.pdf>
11. *Rozsudek Nejvyššího správního soudu České republiky č. 7 Afs 14/2010 ze dne 29. prosince 2011*
12. *Rozsudek Nejvyššího správního soudu České republiky č. 7 Afs 67/2010 ze dne 8. září 2011*

13. SEMERÁD, P.: *Podvody na všeobecné spotřební dani u pohonných hmot*. Disertační práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2014
14. SEMERÁD, P., DAVID, P.: Possibilities of Identification of Tax Fraudsters on Fuel Market. In: *Proceedings of the 19th International Conference: Theoretical and Practical Aspects of Public Finance*. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2014, s. 257-266, ISBN 978-80-7478-534-4
15. SEMERÁD, P., SRNOVÁ, A.: Kauce pro distributory pohonných hmot. In: *Trendy v podnikání*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2014, s. 1-7, ISBN 978-80-261-0444-5
16. SENÁT PARLAMENTU ČESKÉ REPUBLIKY: *Stenozáznam z 3. dne 11. schůze*. Senat.cz, 2013. [online] [cit. 2014-12-18]. Dostupné z: <http://www.senat.cz/xqw/xervlet/psssenat/htmlhled?action=doc&value=69119>
17. ÚOHS (Úřad pro ochranu hospodářské soutěže České republiky): *Příloha č. 1 – Vydaná a přijatá korespondence Úřadu s Ministerstvem financí ČR (listy spisové dokumentace č. 7 a č. 44-55)*. 2012. [online] [cit. 2015-03-16]. Dostupné z: http://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=4&ved=0CEUQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww.uohs.cz%2Fdownload%2FInformace106%2F2013%2F106_informace_zakon_311_2006_pril1.pdf&ei=t2gLU4_LGuKL7AabjICwDw&usg=AFQjCNHkskQ_8SPm3oL56-b6Bs_ZO3hUmA&sig2=n9V9mr-r9Dr6wrLbE7GXMg&bvm=bv.61725948,d.ZGU&cad=rja
18. VODNÁ, L.: *HK ČR nesouhlasí s výší kauce pro distributory pohonných hmot*. Hospodářská komora České republiky, 2013. [online] [cit. 2015-03-17]. Dostupné z: <http://www.komora.cz/hk-cr-nesouhla-si-s-vysi-kauce-pro-distributory-pohonných-hmot.aspx>
19. Zákon č. 150/2002 Sb., soudní řád správní, ve znění pozdějších předpisů
20. Zákon č. 234/2013 Sb., zákon, kterým se mění zákon č. 311/2006 Sb., o pohonných hmotách a čerpacích stanicích pohonných hmot a o změně některých souvisejících zákonů (zákon o pohonných hmotách), ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů
21. Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů
22. Zákon č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, ve znění pozdějších předpisů

KLÍČOVÁ SLOVA

distributoři pohonných hmot, ekonomická stabilita, kauce, hodnocení

Economic (in)stability of fuel distributors

ABSTRACT

In recent years, fuel market was shaken by state intervention in the form of fixing the compulsory deposit for fuel distributors in the amount of 20 million Czech crowns. The move had a destructive effect primarily on small and medium-sized distributors. Now, it is possible to reduce the deposit of 20 million Czech crowns to 10 million, provided, however, that the distributor is economically stable and meets the limits of the minimum and maximum amounts of goods sold. The paper aims to assess the availability and possible application of reduced deposit for small and medium-sized fuel distributors in view of assessing their economic stability. It also deals with the identification of imperfections in the process of evaluating economic stability, particularly the fact that the length of the assessment process is not determined. In conclusion the paper discusses the possibility of introducing import licenses.





KEYWORDS

fuel traders, economic stability, deposit, valuation

JEL CLASSIFICATION

H26, K00



Foreign Labour Force in the Czech Spatially Segmented Labour Market

► PhDr. Jiří Vyhliďal, M.Sc. » Fakulta sociálních studií Masarykovy univerzity¹

* 1. Introduction

This paper focuses on the theoretical and empirical analysis of the geographical segmentation and differentiation of the Czech labour market. The first part is devoted to the development of an analytical apparatus which will allow the labour market to be ‘dissolved’ into its constitutive or elementary parts, i.e. local labour markets, and will discuss the importance of the concept of spatiality (or locality) and its significance in terms of analysing labour markets which, in turn, will lead to a discussion on social inclusion.

The empirical part of the paper will attempt to identify, based on data on the unemployed population, the pattern of the unequal distribution of chances to secure employment for different job applicants in different local labour markets. The first part will introduce space/place sensitive labour market segmentation theory. The second part will be empirical and will be based primarily on data produced by the Czech Public Employment Services (Labour Offices) which collects information on all job applicants; this data will be used for a description of the structure of local Czech labour markets. Subsequently, a further set of data will be analysed, i.e. the opportunity structure of foreign

labour securing employment will be estimated using data gathered from a sample of employers who employed foreign labour in 2006. The spatial segmentation of the Czech labour market, which will form the outcome of the analysis of data on all job applicants, will be used in the subsequent analysis of data on employers of foreign workers.

2. Immigrants and segmented labour markets

The issue of the integration of foreign labour is a permanent feature on the agendas of European politicians and policy-makers. There have been a good many proposals and projects, ready-made conceptions and political initiatives which all aim to cope with the problem of immigration, the integration of immigrants and the range of consequences this process has or may have on the prospects of immigrants as well as those of indigenous populations. A mode of integration, i.e. a way in which to appropriately and efficiently incorporate incoming foreign labour forces is desperately being sought especially in an environment in which, as Angus Cameron has recently pointed out, a positive definition of social inclusion is lacking or, in other words, where “social inclusion tends to be



¹ E-mail: 6152@mail.muni.cz.

→ defined only negatively in exclusion literature – i.e. as ‘not social exclusion’” (Cameron 2006: 396).

The usual attitude of Europeans to immigrants described Michael Kearney as follows: “Foreign labour is desired, but the persons in whom it is embodied are not desired. The immigration policies of ‘receiving nations’ can be seen as an expression of this contradiction and as attempts to resolve it” (Kearney 1991: 58). Even though the major part of the migration stream heading towards Europe is made up of labour migration, which means that the most natural method of integration of this part of the migration stream is to put these people to work, this solution, of course, is not as easily accessible as it would seem or as would be desirable.

There is a considerable body of literature connecting the personal characteristics of immigrants with their prospects in the labour market. Given that a significant proportion of immigrants arrive with skills and education levels perceived in the host country as rather poor or insufficient, they are expected to find employment in that part of the labour market which segmentation theory perceives as secondary. Even though this assumption is widely accepted, Massey et al. (1993: 458) observed that “the distinction between the ‘primary’ and ‘secondary’ sectors is arbitrary, leading to great instability in empirical estimates and a high degree of the dependency of the results on the decision rule chosen to allocate jobs to sectors”. In some cases the definition of the secondary sector is based either on the fact that jobs in this sector are held predominantly by immigrants, women or young people (Peck 1996), or the fact that the job positions belong to the capital- rather than the labour-intensive sector (Piore 2008). In other words, there have to be groups or individuals exploitable in this way in order for the secondary labour market to come into existence (cf. Boltanski and Chiapello 2007; Bourdieu 2003; Doeringer and Piore 1985; Peck 1996). So one may conclude that the characteristics of immigrants, which they at least partially share with women, young people and the disabled from the host society, not only lead them

to the secondary labour market, but that the presence of people with such characteristics enables the formation of this segment of the labour market.

What can, on the one hand, be seen as an incapability to establish clear rules to analytically distinguish between the two sectors of the labour market, may, on the other hand, be described as an almost unavoidable consequence of the ‘*new economy*’ (in Bourdieu’s view a system based on the opposition between the dominating polycultural polyglots and the dominated monocultural locals (Bourdieu 2003)), the ‘*new capitalism*’ (with the main symptoms depicted, for instance, in the books of Richard Sennett (1998, 2006)), or the ‘*new spirit of capitalism*’ (described by Luc Boltanski and Eve Chiapello (2007)). This means that one is faced with a situation in which “core firms shift toward the utilisation of core-periphery models and contingent labour strategies”, and “distinctions between the primary and secondary sectors are becoming increasingly blurred” (Peck 1996: 63). Therefore uncertainty and inequality within the labour market as a whole increase, regardless of which segment is being considered (Rubery, Wilkinson, and Tarling 1989).

This process of the institutionalisation of new modes of labour market flexibilisation, and what Peck recognises as “*the political re-regulation of the labour market* during a period of excess labour supply and weakened labour unions” (Peck 1996: 74, emphasis original), also has a geographical component since, as Pierre Bourdieu puts it, “an industry previously linked to a nation-state or a region (Detroit or Turin for automobiles) tends increasingly to detach itself through what is called the ‘network corporation’, organized on a continental or world scale and linking production segments, technological know-how, communication networks and training facilities scattered between very distant places” (Bourdieu 1998: 84–85).

The segmentation (dualisation) of the labour market and the workforce is the result of problems posed not only by market (demand) instability and an increased supply of labour, but also by the in-

volvement of paid work in the network of social norms, customs and practices, as well as in the wider system of social reproduction and the division of labour (e.g. unpaid work in households performed almost exclusively by women; the breadwinner model as the cause of gender wage disparity). Both sectors of the labour market and both segments of the labour force have their own dynamics and cease to be easily discernible when a growing part of the workforce is compelled to be increasingly flexible, which means, for an increasing number of workers, having to compete for jobs in an open (i.e. less and less regulated) market. In this respect Bourdieu even speaks about *flexploitation*, by which he means a situation in which “the casualization of employment is part of a mode of domination of a new kind, based on the creation of a generalized and permanent state of insecurity aimed at forcing workers into submission, into the acceptance of exploitation... This word evokes very well this rational management of insecurity which, especially through the concerted manipulation of the space of production, sets up competition between the workers of the countries with the greatest social gains and the best organized union resistance – features that are linked to a national territory and history – and the workers of the socially least advanced countries, and so breaks resistance and obtains obedience and submission, through apparently natural mechanisms which thus serve as their own justification” (Bourdieu 1998: 85, emphasis in the original).

In the ‘new economy’ pressure on the primary labour market workforce to become at least functionally flexible is growing and the working careers of employees are becoming increasingly compartmentalised. Nevertheless, it is clear that not all foreign workers necessarily fit into the ‘low skill, low education’ category. “Segmentation”, according to Peck (1996: 75), “refers to *tendencies* not a taxonomy of labour market positions” (emphasis original), which also seems to hold true for immigrants.

3. The spatial component of labour market segmentation

A brief presentation of segmentation theory and its evident potential ineffectiveness in terms of the empirical determination of the character of jobs (in the sense of whether they belong to the primary or secondary segments of the labour market) in the contemporary ‘fluid’ economy may be used as an opportunity for a change of approach. The author proposes diverting attention away from the problem of whether a job taken by an immigrant belongs to the primary or secondary labour markets and to focus on the more general principles of labour force allocation, foreign as well as domestic, to those employment positions given by and structured according to existing spatial (geographical) labour market segmentation.

Instead of concentrating on the individual characteristics of job seekers and the characteristics of the jobs on offer, as segmentation theory does, one can attempt to delineate the geographical segmentation of the Czech labour market as a historically developed and functionally as well as spatially hierarchized structure. In other words, instead of evaluating the individual characteristics of job seekers and those of particular jobs, it is possible to characterise whole spatial (geographical) segments of the national labour market and to perceive it as a historically created and spatially distributed (hierarchized) structure of opportunities (for job seekers and entrepreneurs alike). Its segments (regions, precincts), seen verbatim in terms of one picture, or one correspondence diagram, constitute not only a map of incidentally divided, indifferent, and distant segments, but a complex hierarchical structure which uncovers their mutual relationships, often historically constituted and complex in nature.

It is true that the claim of hierarchisation is already included in the segmentation theory formulation. Differences in the characteristics of the primary and secondary labour markets result in the implicit setting of one of them as dominant and the



→ other as dominated (or inferior). Traditional segmentation theory, however, does not take into account the spatial or geographical component, which may change the universal assertion of the self-evident fact that the primary labour market is in many respects superior to the secondary market into a unique narrative concerning the whole network of reciprocal relationships between different geographical elements of the entity establishing a national labour market. The spatial component has commonly been perceived as redundant or at least insignificant. When, for instance, Alain Supiot et al. (2001) analysed European labour law, they talked about dimensions, fragmentations or state, but these concepts have in fact been dispossessed of their spatial component; they are used without being, one might say, space-sensitive.

This text is intended to constitute an empirical test of the hypothesis that the *working conditions of both the indigenous and foreign labour forces (immigrants) are, to an important degree, constituted and influenced by the geographical segmentation of the national labour market*. This hypothesis presupposes that the immigration stream is funnelled and channelled according to the individual characteristics of newcomers; however, structural conditions within the labour market produce a basic matrix which significantly shapes the chances of all workers of finding an appropriate job² whether in the primary or the secondary labour markets, and these chances vary for different individuals in different geographical parts of the Czech national labour market. In other words, the chances of diverse sections of the labour force are unevenly distributed not only according to the individual characteristics of job seekers, but also according to the spatial structure of the labour market.

4. Hierarchized space and spatialized hierarchy

Although the assumption that labour markets are not only socially regulated but also locally variable is still not generally accepted, the fourth generation of segmentation theory “emphasises the spatiality of the labour market and its underlying regulatory form” (Peck 1996: 79). This approach emphasises in terms of the processes and outcomes of labour market segmentation not only purely economic arguments but also cultural and sociological arguments. A drift in an indicated direction might also be interpreted as the effect of a *cultural turn* in economic geography, “in which scholars have rejected conventional dualisms between ‘the economic’ and ‘the cultural’ in favour of a range of more fluid and hybrid conceptions that emphasize the mutual constitution and fundamental inseparability of these two spheres” (James 2006: 289).

Nevertheless, the notion of space, defined as the intersection of the economic and the cultural (or the social), does not only remind one of the pure fact of the existence of territory defined by generally recognised boundaries, but also introduces a hierarchy, i.e. a system in which all kinds of desired goods and opportunities are distributed unequally, and the unequal distribution is caused by geography or, more precisely, by the system of relations between the centre and the periphery. Despite the fact that Bourdieu is sometimes portrayed as an author whose “most influential theories and empirical work have tended to underplay the difference that space/place makes” (Holt 2008: 235), he was undoubtedly aware of the important role physical space/place plays in many forms of inequality production and reproduction which is made clear in the following passage: “There is no space in a hierarchized society that is not itself hierarchized and that does not express hierarchies

² An appropriate job is meant here, especially in relation to immigrants, as a job offering a good assumption of (at least economic) integration.

and social distances in a form that is more or less distorted and, above all, disguised by the *naturalisation effect* produced by the long-term inscription of social realities in the natural world” (Bourdieu et al. 1999: 124, emphasis in the original).

This hierarchisation also imposes itself on the national labour market through the form of more or less (from the point of view of the labour force) insulated or separated local labour markets. As Peck (1996: 86) observes, “if labour market structures, norms, and practices are conditioned by the (uneven) social context in which they are embedded, then the functioning of labour market processes will vary across space”. A double inequality, i.e. inside each of those local labour markets as well as between them, is evident from the economic, social-economic and even demographic data on each of them.

The dispersion of those units across space can be captured in a two-dimensional diagram where the distances between them can be expressed not only on the horizontal axis, as a pure geographical distance, but also on the vertical axis, as a visualisation of the domination and submission relationships between local labour markets³. From this point of view, the local labour markets system constitutes “a set of objective power relations that impose themselves on all who enter the field and that are irreducible to the intentions of the individual agents or even to the direct interactions among the agents” (Bourdieu 1985: 724). Such a set of power relations ensures that in the long-term not only individuals inside a particular local labour market but also local labour markets themselves will respect the final distribution of power, i.e. at least until the dominating are able to effectively exercise their power.

5. The spatial consequences of social inclusion

The problem of a lack of a positive definition of social inclusion (cf. Cameron 2005, 2006, 2007) has already been mentioned. A further problem, which is firmly linked to the first, consists of the elusive spatiality of social inclusion, i.e. the inability to localise it in contrast with social exclusion, which always seems to be closely related to a place or locality. A narrative on social exclusion would be incomplete without reference to a neighbourhood, community or locality and, consequently, “if we collect local data we will tend to produce a local story from them because the problems we are identifying automatically *seem* to be features of place” (Cameron 2006: 398); whereas social exclusion produces, and is produced in, an evident and explicit place/space localisation, social inclusion, either as a process or as a status, is not ascribed to a place or locality. “Social inclusion is constituted as a set of normative practices (consumption, lifestyle), velocities and identities rather than a space or a place” (Cameron 2006: 400).

The reasoning behind segmentation theory, which tacitly supposes that strategies used by employers as well as job seekers, seen as part of social inclusion through the labour market, are interchangeable across the geographical extension of the whole national labour market and vary finally between the primary and secondary labour market segments only, would appear to be in accordance with this conclusion. The spatial segmentation concept is a potential means of overcoming the simplifying presumption of standard segmentation theory. Local labour markets, as a specific entity of theoretical and epistemological importance, seem to lie in the blind spot of the contemporary dominating neo-liberal theory of competitive markets in which “space is reduced to a passive and merely



³ Such domination and submission relationships are not the effect of the innate qualities of local labour markets, but rather the product of socio-economic activities pushed ahead by all the individual and collective players involved in the appropriate forms (age and education structure of the population, rate of economic activity, proportion of investment, industries present, etc.).

→ contextual economic backdrop: the local labour market is portrayed as a container for universal processes” (Peck 1996: 84). De-localised and atomised neo-liberal players cope with imaginary universal market forces in an entirely abstract space.

In contrast, spatial segmentation theory takes as its point of departure the fact that places and localities are not interchangeable at random. As has already been mentioned, every space and every locality bears characteristics that determine its place (on the horizontal as well as on the vertical axis) in the wider (predominantly national) system of mutual relations, i.e. in the hierarchy that retrospectively influences the processes taking place at the local level. It is clear therefore that, in this sense, locality- or space-based differentiation and hierarchisation affects all the processes perceived in neo-liberal theory as universal or de-localised.

Only through localised strategies, i.e. adopted by a given locality and adapted to a given locality, may a local economic field evolve, “which exists only through the agents that are found within it and that deform the space in their vicinity, conferring a certain structure upon it” (Bourdieu 2005: 193). In other words, there is a source of inequality inside each local market or field and variability across all of them. The various players involved are

supplied unequally according to the volume and structure of specific capitals, capitals that limit or amplify their command over the structure of the local field, where the player might be an employer (a company, an entrepreneur), a public institution, or an individual. The strategies and behaviour corresponding to a given locality are inculcated into the various players, i.e. they are included in their *habitus*, a “conditioned and limited spontaneity”, or an endowment which enables the social agent to be “a collective individual or a collective individualized by the fact of embodying objective structure. The individual, the subjective, is social and collective” (Bourdieu 2005: 211, original emphasis).

In addition to localised (*in situ*) inequalities, there are also inequalities between localities. The basic vertical axis stems from the provinces and leads up to the capital city, because, as Bourdieu observes (Bourdieu et al. 1999: 125), “the capital city is — no pun intended — the site of capital, that is, the site in physical space where the positive poles of all the fields are concentrated along with most of the agents occupying these dominant positions: which means that the capital cannot be adequately analysed except in relation to the provinces (and “provincialness”), which is nothing other than being deprived (in entirely relative terms) of the capital and capital”.

The segmentation (dualisation) of the labour market and the workforce is the result of problems posed not only by market (demand) instability and an increased supply of labour, but also by the involvement of paid work in the network of social norms, customs and practices, as well as in the wider system of social reproduction and the division of labour (e.g. unpaid work in households performed almost exclusively by women; the breadwinner model as the cause of gender wage disparity). Both sectors of the labour market and both segments of the labour force have their own dynamics and cease to be easily discernible when a growing part of the workforce is compelled to be increasingly flexible, which means, for an increasing number of workers, having to compete for jobs in an open (i.e. less and less regulated) market.

This statement sketches a basic outline of the inequalities found between localities, i.e. the inequalities that constitute the differences depicted in correspondence analysis output (see below).

All the differences and inequalities not only have a more or less intangible quality, captured in and attainable only through official statistics, but they are inscribed directly in places and even in the bodies of their inhabitants. There is a bodily knowledge, as Bourdieu (2000) argues, of which the incorporated forms are the dispositions in which “the very structures of the social world” (Bourdieu 2000: 141) are inscribed.

There are many types of disposition, i.e. skills, the amount of knowledge, behaviour and personal characteristics which are legitimately recognised as forms of capital. Even flexibility is a form of capital in itself which can be offered to an employer and, indeed, maybe be exactly the kind of capital an employer requires. The possession or absence of such capital decides the level of success or failure in a given local labour market. Just what form of capital is perceived as valuable, in terms of job seekers, is a locality-sensitive variable. The demand for diverse kinds of capital varies not only according to individual employers, but also from one local labour market to another. What does seem to be clear, however, is that locally structured demand applies to the indigenous as well as the foreign (immigrant) labour force. The following empirical analysis reveals, based on the example of data on the unemployed in the Czech population, the extent to which the Czech national labour market is divided into differentiated segments of local labour markets.

6. Analysis of the unemployed population

Peck's observation that the local labour market research agenda should be “concerned less with cartography, and more with the geographic foundations of structures, practices, and conventions” (Peck 1996: 89) means that the focus should be moved from *space* (defined according to cartogra-

phy) to *place* (defined according to processes and practices which make it distinguishable) (cf. also Cameron 2006; Harvey 1989, 2001). Nevertheless, even if the importance of place rather than space is emphasised, and the local labour market might have a different (physical) scope according to gender, social class, education, age or income, empirical testing requires the physical boundaries to be defined. The boundaries are, regardless of the intentions of the researcher, usually already present implicitly in the data itself, or can at least be discerned in the data, as is the case in the data employed in this research.

The character of the first source of data analysed in this case provides a definition of local labour markets and consists of data on the unemployed reported by Labour Offices throughout the whole of the country and amassed in the “OKpráce” database from which the data is extracted. The structure of these offices and their administrative districts respect the structure of local government precincts in the Czech Republic (according to “Local Administrative Units” (LAU) level 1, formerly the “Nomenclature of territorial units for statistics” (NUTS) level 4 of the common classification of territorial units for statistical purposes). The boundaries of the respective precincts have been taken as an approximation of the boundaries of local labour markets.

The first stage involves an analysis of the structure of the unemployed in each precinct in order to identify who is typically (or more often than in other precincts) excluded from the local labour market, i.e. who becomes unemployed. The analysis covers all those who became unemployed or who were already unemployed in the period 1 January 2007 to 30 June 2008. Table 1 contains a description of the variables used in the analysis. To clarify the extent of the data analysed it is necessary to add that data on all 77 precincts was used, but only a limited number of them, i.e. the 22 precincts mentioned in table 1, are of importance, in other words, their position in the correspondence diagram renders them distinctive. The rest of the precincts cre-



→ **Table 1** » *An overview of the variables and their variants used in the analysis of the spatial segmentation of the Czech labour market*

Precincts (selection):	Decisive income at the beginning of the period of unemployment (CZK):	Categorised number of unemployment periods before 1 January 2007:
AB — Praha	up to 6,000	no spell
BE — Beroun	6,000–9,000	1 spell
BM — Brno-City	9,000–12,000	2 spells
BR — Bruntál	12,000–15,000	3 spells
BV — Břeclav	15,000–18,000	4 spells
CV — Chomutov	18,000 and more	5 spells and more
HO — Hodonín		
MB — Mladá Boleslav		
JE — Jeseník	Categorised sum of all unemployment periods before 1 January 2007:	Retraining before 1 January 2007:
KA — Karviná	up to 6 months	yes
KL — Kladno	6–12 months	no
KM — Kroměříž	1–2 years	
MO — Most	2–5 years	Health condition:
OV — Ostrava	more than 5 years	good health
PM — Plzeň-City		health constraint
PY — Praha-East		handicapped
PZ — Praha-West	Age categories:	full or partial disability pension
SO — Sokolov	up to 24	
SY — Svitavy	25–34	Education:
TP — Teplice	35–49	basic + without education
TR — Třebíč	50 and more	secondary without GCSE
ZN — Znojmo		secondary with GCSE
	Gender:	university degree
	male	
	female	

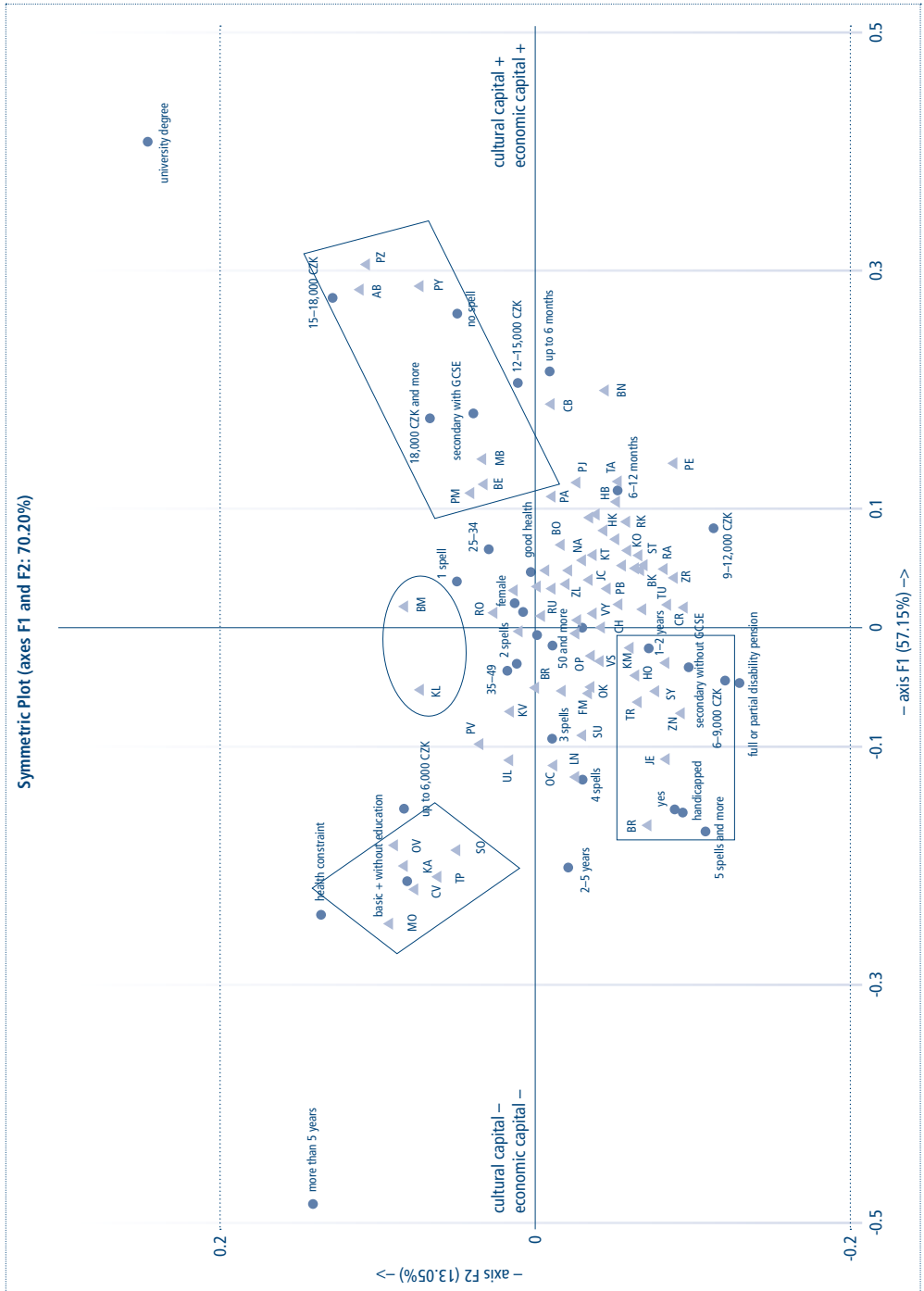
ate a ‘space of average’, a space with regard to which the distinctive position of the 22 precincts mentioned can be seen as more or less distinctive.

In this context it should also be noted that it might be seen as misleading to argue that the boundaries of local labour markets coincide precisely with the boundaries of the precincts. As has already been mentioned above, to choose a precinct as the basic unit of the analysis is something of a pragmatic choice – the precinct is one of the variables already employed in the data collection process. Precincts also appear to represent an appropriate unit with respect to the exploratory nature of the analysis as a whole. The selected unit is sufficiently small (for example, concerning employee commuting), and, at the same time, large enough to represent a local labour market. In fact, the boundaries of real local labour markets may be

relatively elastic and diverse for various segments of the workforce, depending on the structure of the workforce itself and the job opportunities in the vicinity. Nevertheless, for an empirical investigation it is necessary to define certain boundaries, and precincts in this case seem to provide an acceptable approximation.

As reported in table 1, a total of nine variables were used in the analysis. The first variable takes the form of the precinct in which the unemployed reside; in this case the 22 distinctive precincts. The second consists of the decisive (or last) income at the moment at which an individual became unemployed. The third variable reports the overall length of all periods of unemployment before 1 January 2007. The two next variables consist of the age and gender of the unemployed. The sixth variable determines the overall number of periods

Symmetric Plot (axes F1 and F2: 70.20%)



of unemployment up to the present unemployment period. The next variable indicates whether the unemployed underwent retraining before 1 January 2007 or not. The last two variables describe health status and level of education.

The way in which correspondence analysis handles data significantly determines the way in which the results are interpreted. The output of the analysis does not estimate the individual chances of job seekers with regard to their individual characteristics, but describes the whole structure of the social space represented by a population with given characteristics. This type of analysis allows a visualisation of the overall structure of a selected social field, i.e. the system of separations and mutual dependencies, in a single diagram, within which local labour markets do not lie “next to each other” but are somehow systematised and hierarchized. In this respect, for each of the unemployed populations, their number, characteristics and labour market histories, not only the structure of current opportunities is inscribed but also the structure of past opportunities which predisposes individuals to adopt certain strategies which lead them to certain positions in the overall (national) labour market hierarchy.

Diagram 1 presents the results of correspondence analysis with regard to all 77 precincts. Generated social space can be found on the horizontal axis differentiated by the amount of cultural and economic capital available to job seekers in given precincts. Cultural capital is approximated to highest level of education attained and economic capital by the decisive income at the beginning of the present period of unemployment. Precincts are distributed vertically due to their propensity for either long-term or repeated unemployment, which represents a further significant characteristic of the population under investigation.

The output of the analysis consisted of four groups of precincts whose unemployed populations differ with regard to each other as well as to the vast majority of other precincts which are defined either as belonging to the area of a statistical

average, when situated near the intersection of the axes, or are relatively indifferent due to the extreme values of the variables employed. The area around the intersection of the axes and the left lower quadrant represents the spaces in which ‘average’ precincts are located.

The output also reveals two unemployment characteristic regimes for different local labour markets. The first regime is characterised by a somewhat higher frequency of shorter unemployment periods. The second regime is characterised by a lower number of periods but they have a tendency to be longer on average. It is relatively surprising that age and gender have a very low level of explanatory power. All the categories representing age and gender are situated close to the point of intersection, i.e. in the area of statistical average. Correspondence analysis identifies the following four distinctive groups of precincts: “Centre”, “Periphery”, “Farmers” and “Schism”.

Centre: the first group consists of six precincts localised in the upper right quadrant of diagram 1 (Praha (AB), Praha-East (PY), Praha-West (PZ), Mladá Boleslav (MB), Beroun (BE) and Plzeň-City (PM)). The unemployed population in these districts is characterised primarily by higher levels of education and higher decisive income, which means that the unemployed in these precincts enjoy a higher than average level of both cultural and social capital. These characteristics, together with a prevailing lack of or rather short (up to 6 months) past unemployment periods reveal the relatively secure position of these jobseekers in the labour market in the recent past.

Periphery: the second group provides, to a great extent, an inverse picture of the first. The unemployed population in the cluster of six precincts in the upper left quadrant (Ostrava (OV), Karviná (KA), Chomutov (CV), Sokolov (SO), Most (MO) and Teplice (TP)) is, broadly speaking, characterised by a lack of both cultural and economic capital, wherein the lack of the former can be considered the cause of an uncertain position in the local labour market, characterised by a tendency to

long-term unemployment, which results in a lack of economic capital. The unemployed population of these precincts also appears to be burdened with significant health limitations which might be the consequence of jobs in these precincts being concentrated in the heavy and chemical industries and of living in environments polluted by these industries. The differences in the characteristics of the unemployed populations in these two groups of precincts represent, in both social and geographical senses, differences between the centre and the periphery of the national economy, as they are inscribed in the variables selected for describing the unemployed population.

Farmers: the third group consists of 8 precincts (Třebíč (TR), Hodonín (HO), Kroměříž (KM), Svitavy (SY), Břeclav (BV), Znojmo (ZN), Jeseník (JE) and Bruntál (BR)) situated in the bottom left quadrant of the diagram. The majority of these precincts, with the exception of Bruntál (BR) and Jeseník (JE), are located near the average in terms of the amounts of cultural and economic capital. The unemployed population of the whole group of precincts is characterised by a tendency to repeated (but not necessarily long-term) unemployment and there is a prevalence of serious health problems (handicap and partial and full disability pensions). Again, the precincts are mainly located on the periphery not only geographically but also, due to their predominantly agricultural character, economically and socially.

Schism: the last group, to which the author proposes to devote closer attention, consists of just two precincts. The first, Brno (BM), is of an urban character and constitutes a regional capital and the natural centre of South Moravia. The second, Kladno (KL), is situated in Bohemia (the west of the Czech Republic) and is located close to the capital, Prague. In the correspondence diagram both precincts are located between the two upper quadrants which would tend to suggest that the unemployed populations of these two precincts are somehow divided or inconsistent. It is clear that no group of unemployed in any of the precincts under

investigation can be expected to be absolutely homogenous, but the position of Brno (BM) and Kladno (KL) in the diagram suggests that their unemployed populations consist of two extremely different groups, i.e. people with relatively high levels of cultural and economic capital and those with low levels of both types of capital. Further possible explanations are possible, i.e. that both Brno (BM) and Kladno (KL) are moving towards the status of 'centre' or, conversely, they are retreating from such status. A further possible explanation is connected to the afore-mentioned difficulty of determining the boundaries of local labour markets. The individual characteristics of these two precincts may be linked to the fact that these geographically defined units in fact comprise two different local labour markets that are diametrically different but which overlap geographically to a significant extent.

Correspondence analysis, especially as here in the form of exploratory analysis, reveals the structure of the Czech labour market based on sub-populations of the unemployed in each precinct, i.e. based on a population which could be perceived as those "expelled" into unemployment in the respective local labour market. Correspondence analysis in this regard produces a map of the social space of local labour markets reflecting the interaction of the variables employed. Table 2 presents the general characteristics of the populations of the various groups of precincts (the 'Schism' group, consisting of only two precincts, has been omitted).

It is immediately visible that there are important differences between the groups of precincts defined on the basis of correspondence analysis. Whereas in the 'Centre' the unemployment rate is roughly half of the total unemployment rate for the Czech Republic, the unemployment rate in the 'Periphery' is almost double the total unemployment rate. In other words, the chances of being unemployed for the indigenous population are highly influenced not only by the individual characteristics of job seekers but also by the region (local labour market) in which they live.



→ **Table 2 »** *The spatial structure of the Czech labour market according to the proposed spatial segmentation (4th quarter 2007)*

	Employed	Unemployed		Labour Force
	count	count	unemployment rate (%)	count
Centre	939,691	24,517	2.5	964,208
Periphery	460,850	48,326	9.5	509,177
Farmers	394,917	28,579	6.7	423,496
Others	3,171,745	151,405	4.6	3,323,151
Total	4,967,204	252,828	4.8	5,220,032

Source: CZSO, Labour Market in the Czech Republic 1993–2007

The question now is whether the same can be said of the foreign labour force in the Czech Republic, i.e. whether their chances in the labour market are, in addition to their personal characteristics, also influenced by the spatial segmentation of the Czech labour market. The second source of data the author proposes to use consists of a survey of 1002 employers in the Czech Republic who employed foreign workers in 2006. If it is presumed, as it was above, that finding employment is an important part of the social inclusion process for immigrant workers, then it is possible to ask what the structural conditions of that process are; in other words, to what extent is the process of matching foreign workers to jobs affected by the spatial structure of the Czech labour market outlined above?

7. Spatial segmentation and the labour market for foreigners

The main idea behind this part of the study is that what was revealed in the previous analysis is not only the spatial segmentation of the domestic labour force, but also the spatial segmentation of employers, i.e. the distribution of the various economic activities and opportunities across the space, and this distribution is not accidental. For instance, the strategic branches and sectors of the

national economy (banks, insurance companies, the headquarters of multinational companies etc.), i.e. sectors in which well-paid jobs are available more often than anywhere else, are usually located in the capital; however, heavy and chemical industries, with a completely different structure in terms of jobs available and different demands concerning the skills and education of employees, are located for the most part in the precincts referred to in the research as the ‘periphery’. Further, other parts of the country, i.e. other local labour markets might be identified, for instance, as primarily agricultural. This segmentation is more or less durable and produces a more or less stable set of opportunities – for employees as well as for employers.

In order to test the hypothesis that the Czech labour market is spatially segmented not only for the indigenous labour force but also for the foreign labour force, the author proposes to make use of the three spatial segments of the Czech national labour market already identified – the ‘centre’, the ‘periphery’, and the ‘farmers’ – in order to compare the characteristics of these segments with each other, and also with the residual segment, i.e. those precincts belonging to none of the defined segments which will be described as ‘others’.

As in the previous analysis, nine variables were selected. Firstly, to which segment identified in the previous analysis the employer belongs and sec-

ondly, to which sector of the national economy it belongs. Thirdly, which category or categories of foreign workers are employed by the company and fourthly whether it is a branch of the company or the head office. The next two variables consist of the identification of the reason why the company employs foreign workers in given positions and whether the job position belongs to the primary or secondary labour market. Further variables consist of whether the qualifications and formal educations of foreign workers correspond to the job they have and finally, whether there is any chance of promotion connected with the job position.

The testing in this part of the analysis will not concern directly the segmentation of the foreign labour force, on which there is no suitable data currently available, but employers of foreign labour in the Czech Republic. Following Bourdieu's idea that necessarily "social space translates into physical space" (Bourdieu et al. 1999: 124), it can be supposed that primarily the socially constituted and reproduced capital – province (periphery) re-

lationship also inscribes itself in the spatial segmentation of job opportunities, expressed in terms of employer preferences. The inscription of this relationship in terms of the physical space provides in return *inertia* and *durability* to the social structure (Bourdieu et al. 1999). This is what makes the demands of employers, *ceteris paribus*, relatively stable over time and also what provides the opportunity to evolve applicable and effective, i.e. means space-adapted, strategies on the part of job applicants.

The outcome of the analysis of the demands and expectations of employers of foreign labour reveals that they differ according to which spatial segment of the Czech labour market they occupy. The position of such employers in the spatial segmentation of the national labour market, as the local labour market hypothesis assumes, significantly shapes their demand for foreign labour.

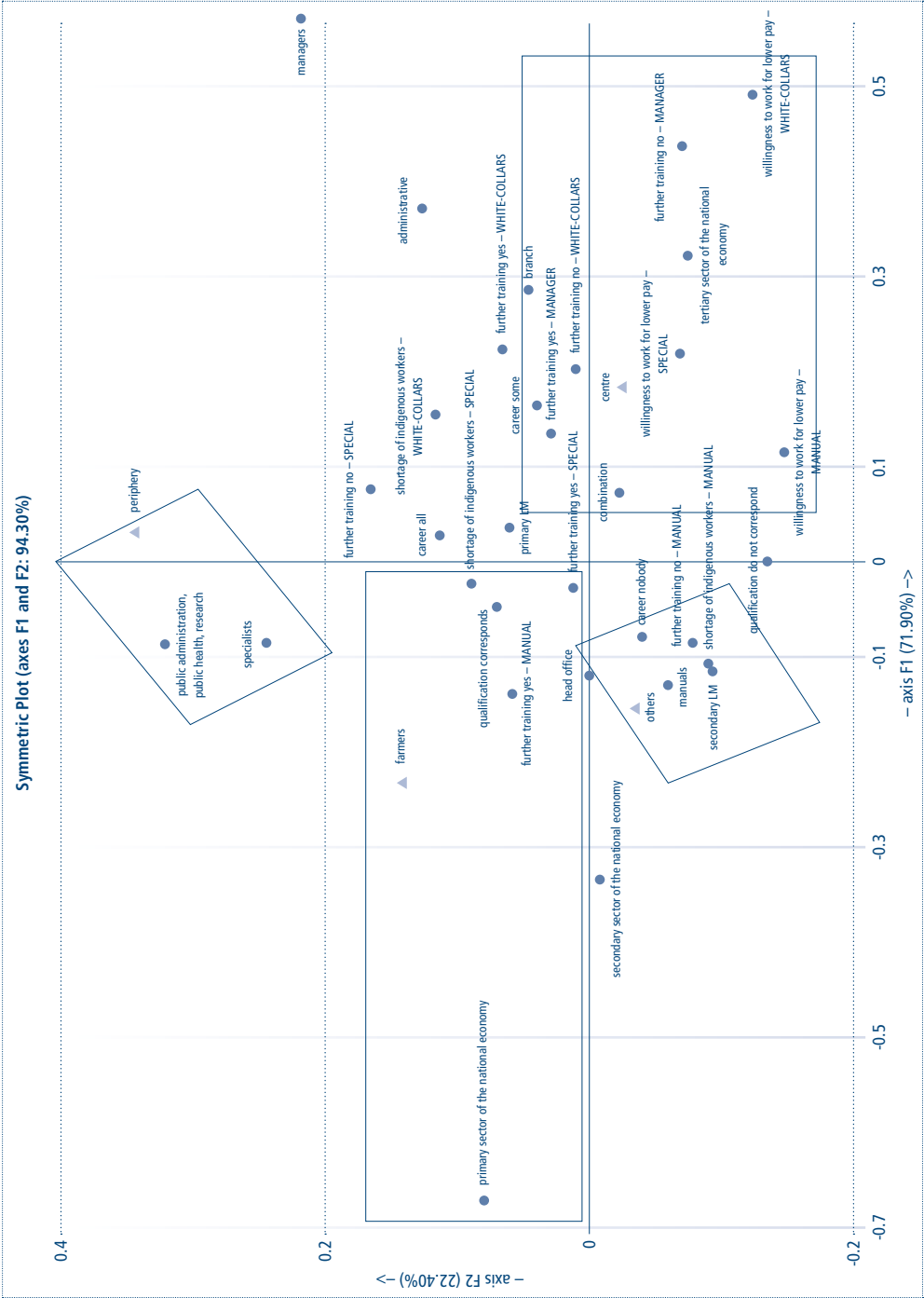
The tension or even friction in the relationship between the centre and the periphery (provinces) can once again be seen in graphic form in diagram 2.

Table 3 » An overview of the variables used in the analysis of the spatial labour market segmentation of employers of foreign workers

Spatial segments of the Czech labour market: centre periphery farmers others	Employer entity: head office branch	Qualifications of foreign employees according to the job they have: qualifications correspond qualifications do not correspond
Sectors of the national economy: primary sector secondary sector tertiary sector public administration, public health, research	Reasons for foreign worker employment for different categories of employees: shortage of indigenous — MANUAL willingness of foreigners to work for lower wages — MANUAL shortage of indigenous — WHITE-COLLAR willingness of foreigners to work for lower wages — WHITE-COLLAR shortage of indigenous — SPECIAL willingness of foreigners to work for lower wages — SPECIAL	Education of foreign employees assessment: education corresponds part of employees has higher than necessary education part of employees has lower than necessary education employs employees with both lower and higher education
Categories of employed foreign workers: manual white-collar specialists managers combination	Foreign worker job classification: primary LM secondary LM	Career (promotion) chances of foreign workers: career all career some career none



Diagram 2 » The spatial segmentation of foreign workers in the Czech labour market (correspondence analysis)



This means nothing more than that the requirements of employers in these two spatial segments do not overlap; the foreign labour force required by these two segments is completely different. Employers in the *peripheral* precincts offer foreign workers jobs in the quaternary sector of the national economy (public administration, public health, research etc.) and, in addition, they also offer employment to specialists. In other words, they attempt to attract foreign workers to sectors and departments requiring higher education levels since such sectors and departments are deprived of an educated indigenous labour force which has a tendency to leave peripheral areas and migrate to areas perceived as central, which they see as potentially offering them more opportunities. Consequently, it seems that even if the centre may, at first sight, appear more attractive for immigrants, the peripheral areas are able to offer better job opportunities for the more educated and more skilled stratum of the foreign labour force.

The characteristics of employers from the spatial segments (precincts) labelled *centre* indicate that this part of the Czech labour market is highly competitive and, moreover, seems to be highly competitive in terms of all segments of the foreign labour force. There might be differences between immigrants with low and high cultural capital, or low and high levels of skills, but all of them are expected to compete through all forms of flexibility. Immigrants, if they wish to have a job which matches their attainments, are exposed to strong competition, amplified by the afore-mentioned internal migration, especially of people with higher cultural capital, to the centre. The competitive advantage enjoyed by foreign labour with comparable skills or education in the eyes of employers in these precincts, as is shown in the diagram, is based on their willingness to work longer hours for lower pay than the indigenous labour force. In terms of the local labour markets belonging to the centre, that applies for specialists, white-collar workers and manual workers all of whom usually secured employment in the tertiary sector of the national economy.

Those employers in local labour markets identified as *farmers* suffer from a shortage of specialists for jobs particularly in the primary and secondary sectors of the national economy. The qualifications of foreign workers in these precincts usually correspond to the requirements of employers, and they often offer further training to foreign employees in manual positions. In addition, it is important to note that this spatial segment of the Czech labour market has the lowest number of employers of foreign labour when compared to the centre, periphery and others segments. This might also be seen as at least part of the explanation for the difference in the unemployment rate of *farmers* and the *periphery* (cf. table 2). The lower number of foreign workers in the farmer segment in comparison with the periphery segment might also indicate that the domestic labour force has a higher chance of securing employment.

In those precincts labelled *others*, employers usually offer foreign job applicants jobs from the secondary sectors of the national economy that are, at the same time, secondary labour market jobs, i.e. 'dead end' jobs (no career, low pay, no further training). It is important to note that the data employed is taken from a period in which the Czech economy was enjoying steady growth and was suffering from a shortage of indigenous labour, hence the reason for Czech employers hiring foreign workers for manual positions in these precincts.

From the findings presented above it can be concluded not only that the Czech labour market is spatially segmented, but that spatial segmentation is useful in terms of an evaluation and description of the chances of foreign labour in the labour market. At least three spatial segments, distinctive according to the greater part of the Czech labour market, were identified, all of which offered different prospects for foreign workers. The results of the empirical analysis reveal that the integration debate, which sees labour market integration as the best approach to the overall integration of foreign labour, should concentrate on the decentralised and spatially segmented model of the labour mar-



ket rather than on the generalised labour market model. It is evident that labour markets differ in many respects and different local labour markets create different opportunity structures for the indigenous labour force as well as for foreign workers. It can be concluded therefore that if one wants to take the question of social integration seriously it means taking a more structured and more detailed view of the labour market itself.

8. Future research

The findings presented here open up new questions and new directions to be followed by further research.

It should be remembered that foreign labour hiring patterns in all the spatial segments of the Czech labour market were influenced by strong economic growth in 2007 from which the data is taken. However, while there is, of course, a fluctuating component to foreign labour force hiring patterns in the spatial segments presented, one can also expect a stable (and somewhat durable) component. Whereas the fluctuating component, which depends on economic variables (economic growth, the currency rate, the manufacturing and export records of relevant industries over a given period of time etc.), will oscillate according to actual macroeconomic development, the stable component is produced through the inscription of so-

cial structures into the physical space and into its features and members. This stable component, since it consists principally of the naturalised outcomes of past battles and contests, is less dependent on the actual state of the economy and can be seen as a base structure to which any proposed form and method of integration has to correspond and which has to be taken into account. The processes of social integration differ considerably between the highly urbanised and rural precincts.

A further question might be asked as to whether different spatial segments really do have differing integration records and, if so, where the differences originate. Again, the fluctuating component has to be taken into account. But an identified demand for educated foreign labour in the peripheral segments of the labour market could indicate different patterns of integration in environments that are not as competitive as the central segments of the labour market.

Generally speaking, the spatial characteristics of social and socially regulated processes open up new areas and questions for investigation. Spatial characteristics form a natural part of our experience and cannot be ignored. They affect our thinking and behaviour and they partake in the structualisation of the world that we see as natural. Spatial characteristics therefore have the capacity to stand alone as an independent variable in empirical investigation.

REFERENCES

- [1] BOLTANSKI, L., CHIAPELLO, E. (2007): *The New Spirit of Capitalism*. London: Verso
- [2] BOURDIEU, P. (1985): The social space and the genesis of groups. *Theory & Society*, 14: 723–744
- [3] BOURDIEU, P. (1998): *Acts of Resistance. Against the Tyranny of the Market*. New York: The New Press
- [4] BOURDIEU, P. (2000): *Pascalian Meditations*. Cambridge: Polity Press
- [5] BOURDIEU, P. (2003): *Firing Back. Against the Tyranny of the Market 2*. New York: The New Press
- [6] BOURDIEU, P. (2005): *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press
- [7] BOURDIEU, P. et al. (1999): *The Weight of the World. Social Suffering in Contemporary Society*. Stanford: Stanford University Press
- [8] CAMERON, A. (2005): Geographies of welfare and exclusion: initial report. *Progress in Human Geography*, 29: 194–203
- [9] CAMERON, A. (2006): Geographies of welfare and exclusion: social inclusion and exception. *Progress in Human Geography*, 30: 396–404

- [10] CAMERON, A. (2007): Geographies of welfare and exclusion: reconstituting the 'public'. *Progress in Human Geography*, 31: 519–526
- [11] DOERINGER, P. B., PIORE, M. J. (1985): *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Armonk: M. E. Sharp, Inc.
- [12] HARVEY, D. (1989): *The Urban Experience*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press
- [13] HARVEY, D. (2001): *Spaces of Capital. Towards a Critical Geography*. New York: Routledge
- [14] HOLT, L. (2008): Embodied social capital and geographic perspectives: performing the habitus. *Progress in Human Geography*, 32: 227–246
- [15] JAMES, A. (2006): Critical moments in the production of 'rigorous' and 'relevant' cultural economic geographies. *Progress in Human Geography*, 30: 289–308
- [16] KEARNEY, M. (1991): Borders and Boundaries of State and Self at the End of Empire. *Journal of Historical Sociology*, 4: 52–74
- [17] MASSEY, D. S. et al. (1993): Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review*, 19: 431–466
- [18] PECK, J. (1996): *Work-Place. The Social Regulation of Labor Markets*. New York: Guilford Press
- [19] PIORE, M. J. (2008): *Birds of passage. Migrant labor and industrial societies*. Cambridge: Cambridge University Press
- [20] RUBERY, J., WILKINSON, F., TARLING, R. (1989): Government policy and the labor market: The case of the United Kingdom. In: ROSENBERG, S. (ed.): *The State and the Labor Market. An Evaluation*. New York: Plenum Press, pp. 23–45
- [21] SENNETT, R. (1998): *The Corrosion of Character. The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York: W. W. Norton
- [22] SENNETT, R. (2006): *The Culture of the New Capitalism*. New Haven: Yale University Press
- [23] SUPIOT, A. et al. (2001): *Beyond Employment. Changes in Work and the Future of Labour Law in Europe*. Oxford: Oxford University Press

KLÍČOVÁ SLOVA

trh práce, prostorová segmentace, imigrace, sociální inkluze, korespondenční analýza

Foreign Labour Force in the Czech Spatially Segmented Labour Market

ABSTRACT

The first part of the text describes changes in the segmentation theory of labour markets. It shows that new segmentation theory is more sensitive to spatial (geographical) differences and considers them as a constitutive component in understanding how the (national) labour market works and how it can potentially contribute to social inclusion. In the second part of the text the assumption of spatially differentiated labour markets is tested on empirical data taken from the Czech labour market. The conclusion suggests new directions for future research.

KEYWORDS

labour market, spatial segmentation, immigration, social inclusion, correspondence analysis

JEL CLASSIFICATION

A14, E24, J21, R23

Code of ethics as a tool to eliminate social imbalance

► prof. PhDr. Hana Vykopalová, CSc. » NEWTON College, a.s.

* 1. Introduction

Ethics, as a set of rules about how to live and behave in society, was dealt with a number of famous philosophers since antiquity. Ethics, according to the dictionary concept is “the science of human morality, the origin and development of moral consciousness, conscience and action”.¹ Working as the essence of man’s existence and way of integration into society is also associated with certain rules of social conduct and behaviour in society. In relation to business can explore different levels of relationships, from the perspective of different economic actors pursuing their own economic interests. In the context of globalization and multi-cultural business environment, this area is becoming more and more inevitable.

2. Code of ethics, ethics in business

Ethics and ethical behaviour emphasizes the personal qualities and moral values. It is based on personality and personality development, including quality of moral behaviour as internal standards, required by the company. An individual who enters into a series of business transactions as the source of various economic strategies becomes

part of economic behaviour, and these values are reflected in the corporate culture and the outside. From this perspective, it means from the perspective of assessing the company’s ethics, ethical behaviour appears as a sign of quality and warranties relating to the quality and quality assurance. It is because that the cost of implementation of quality management in the company requires a considerable effort and resources. These established rules are publicly known, and these rules must be followed by all employees, who increase the competitiveness of firms in the market, reduce business costs in relation to e.g. payment discipline, respect, protection of persons and property, eliminating corruption, etc.

Respect for ethics and ethical behaviour is not least reflected in the corporate culture, strengthen employee loyalty, strengthens and maintains long-term business relationships and partnerships. Last but not least, has a positive effect on customer satisfaction and customer and cultivates business environment.

For these reasons, is led by the tendency to apply ethics in the business environment through the principles, tools and methods of ethical management to correspond with the business philosophy and strategic business goals. The basic starting

¹ Hartl, P. (1993): *Psychologický slovník*. Praha: Budka, ISBN 80-901549-0-5, s. 47.

point becomes the processing code of ethics, ethical development patterns and their integration through education and training among employees. Dialogue and consensus as the basic method of ethical management is an essential step for the implementation of this system in the company. Ethical codes based on the general moral rules and regulating specific forms of behaviour of companies or professional associations, are an expression of social prestige and social level signal. Violation of the code of ethics as a social strategy adopted social behaviour generally results in exposure sanctions. Among the generally unacceptable behaviour in society is generally considered bribery example, plagiarism, defamation etc. Ethical codes of companies and professions but still specify additional specific rules of social behaviour related to the nature of the business or professional association.

Methods of social audit may indicate a level of application of ethical principles and ethical business infrastructure. Positive internal ethical climate creates positive conditions for the application of integrated management systems.

Ethics in business is gaining importance in the context of the current expansion of globalization and the rise of transnational capital, especially in the area of international trade. Contemporary globalization trend eliminates spatiotemporal boundaries and introduce new challenges especially in the area of business ethics, which becomes from the perspective of prosperity, businesses must. Even here, however, the basic starting point of ethics and ethical behaviour based on respect for fundamental ethical and moral values, trust, fairness, accountability (responsibility), rationality, liberty and freedom of will... All of these values, however, are interrelated and compliance and is mutually situationally conditional.

From the perspective of business ethics has a specific meaning freedom of enterprise, but in

the context of the economy and the market mechanism, motivation and other social and personal factors. Freedom and freedom of business are inherent in the responsibilities that significantly affect the behaviour and actions of each. "Responsibility is the readiness to act on the requirements and standards, having the character of obligations and is closely related to a set of beliefs and values of individuals."² Responsibility is necessarily associated with trust, which is the basis of business ethics especially in the area of contractual partner relations and mutual cooperation.

Referring to the Theory of Justice John Rawls, which is based on the general principle of a sense of justice, supported by intuition and rationality, one is able to come through moral principles in particular cases to intuitively correct judgments. A prerequisite for achieving social justice, but social equality and social balance of interests. These attributes are still currently debated issues tending to push the legislation governing competitive business practices, the law on anti-discrimination, the Labour Code, corporate social responsibility etc. Rawls's method of reflective equilibrium, which was published in the year 1971 is composed of synthetic perspectives of political philosophy based on the ethical and social principles. With the contribution of basic knowledge of psychology and economics form a comprehensive general view of the functioning of social structures. Ethics as a moral theory is directly associated with the exploration of values, principles and evaluation judgments that affect behaviour.

Similarly, the value of justice has many aspects, again in relation to specific social and economic conditions and situation.

3. Conclusions

The values in multicultural environments may have different meaning and should respect the dif-

² Hartl, P. (1993): *Psychologický slovník*. Praha: Budka, ISBN 80-901549-0-5, s. 127.

ferent civilization differences and specificities. Finally, it should be noted that all values have for human's strong internal motivation importance, it is necessary to distinguish variables determination of biological, social and cultural, which have relatively complex internal hierarchical orderliness (Maslow's pyramid of needs). "All categories of needs are important to humans, but the degree of urgency

is different for everyone and their motivational effectiveness depends on many other factors. These are mainly: sophistication humans and their intelligence and mental level, the character of work that he does and his social prestige, social status of the individual and the overall social and economic levels of society."³

Ethics and ethical behaviour emphasizes the personal qualities and moral values. It is based on personality and personality development, including quality of moral behaviour as internal standards, required by the company. An individual who enters into a series of business transactions as the source of various economic strategies becomes part of economic behaviour, and these values are reflected in the corporate culture and the outside. From this perspective, it means from the perspective of assessing the company's ethics, ethical behaviour appears as a sign of quality and warranties relating to the quality and quality assurance.

REFERENCES

- [1] BOHATÁ, M. (1997): *Základy hospodářské etiky*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, ISBN 80-7079-428-3
- [2] HARTL, P. (1993): *Psychologický slovník*. Praha: Budka, ISBN 80-901549-0-5
- [3] MEZŘICKÝ, V. (ed.) (2003): *Globalizace*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-748-5
- [4] RAWLS, J. (1995): *Teorie spravedlnosti*. Translated by Karel Berka. Praha: Victoria Publishing, ISBN 80-85605-89-9
- [5] ROLNÝ, I. (1998): *Etika v podnikové strategii*. Boskovice: Albert, ISBN 80-85834-53-7
- [6] SEKNIČKA, P. a kol. (2001): *Úvod do hospodářské etiky*. Praha: ASPI Publishing, ISBN 80-85963-40-X
- [7] THOMPSON, M. (2004): *Přehled etiky*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-806-6
- [8] ZADRAŽILOVÁ, D., KHELEROVÁ, V. (1994): *Management obchodní firmy*. Praha: Grada Publishing, ISBN 80-85623-72-2

KLÍČOVÁ SLOVA

etika, etické chování, etický kodex, etika podnikání

³ Zadražilová, D., Khelerová, V. (1994): *Management obchodní firmy*. Praha: Grada Publishing, ISBN 80-85623-72-2, s. 130–131.

Code of ethics as a tool to eliminate social imbalance

ABSTRACT

Ethics as a set of rules of behaviour and conduct in society from the perspective of history and the present. The importance of the application of ethics in the business environment. Code of ethics. The role of moral values in ethical behaviour and business. The importance of values in a multicultural environment.

KEYWORDS

ethics, ethical behaviour, code of ethics, ethics in business

JEL CLASSIFICATION

M14

[x](#)

Diskriminace a rizikové spotřební jednání seniorů: vybrané aspekty v kulturní perspektivě

- PhDr. Jiří Vyhlídal, M.Sc. » Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, v. v. i., výzkumné centrum Brno
 ► Mgr. Lucie Galčanová, Ph.D. » Ústav populačních studií, Fakulta sociálních studií, Masarykova univerzita¹

* 1. Úvod

Stárnutí jako proces a zkušenost i stáří jako sociální kategorie jsou každodenně vytvářeny jak aktéry v jejich sociálním jednání, tak v nahlížení společnosti na ně a jednání ostatních vůči nim (Gilleard 1996). Stejně jako ostatní kategorie je i stáří relační záležitostí (ať již jej pojmáme jako vztah jedince k sobě, ke svému tělu, tomu, jak jen nahlíží ostatní prizmatem sociálních kategorií a jejich hierarchizace v konkrétních kontextech). Se společenskou orientací na spotřebu a komodifikací stále širšího okruhu věcí a vztahů roste také význam komodit, jejich propagace a spotřeby v procesech konstrukce stárnutí a stáří (Jones et al. 2008). Spotřeba — nákup či užívání zboží na základě preferencí a potřeb (více k tomu Corrigan 1997) — je nedílnou součástí soudobé zkušenosti stárnutí,

prožívání tohoto procesu i přípravy na něj. Vzrůstající podíl seniorů v rámci celé populace, spojený s nárůstem samostatně hospodařících domácností seniorů² i jejich celkové kupní síly nezůstal zcela stranou zájmu obchodních firem a marketingových agentur (např. Köppl 2008; Reidl 2012) cílících v ČR na tento populační segment. Vedle toho přetrvává také silně negativní mediální reprezentace seniorské populace (Sedláková, Vidovičová 2005; Sedláková 2008; Vidovičová, Sedláková 2009). Zesílený tlak na spotřebu, zvýšené nároky na finanční gramotnost a rozevírání stratifikačních nůžek přináší rizika, jako je vysoká a mnohonásobná zadluženost, a vytváří prostor pro nové formy informační asymetrie, podvodného jednání či jednání poškozujícího spotřebitele — tzv. „unfair commercial practices“ (Incardona, Poncibó 2007).³

¹ Tento článek vznikl v rámci projektu č. DC5/2011 „Starší spotřebitelé a spotřeba ve vyšším věku“ podpořeného Ministerstvem práce a sociálních věcí.

² Podle dat Českého statistického úřadu (ČSÚ) vzrostl mezi lety 1995 a 2010 počet jednočlenných domácností v populaci ve věku 65 a více let zhruba o třetinu z 392,2 tis. na 541,6 tis. „Každá čtvrtá hospodařící domácnost v republice je domácnost jednotlivce (27,8 %)“ (ČSÚ 2011: 3). Výrazný podíl na tomto trendu u starší populace mají ženy, které v roce 2010 tvořily plných 75 % samostatně hospodařících domácností osob ve věku nad 65 let (ČSÚ 2011). Tyto patří zároveň mezi domácnosti, které vykazují největší problémy s vycházením s příjmy a vykazují nevyšší míru ohrožení příjmovou chudobou (Kalmus 2012).

³ Do důchodového věku také brzy dospějí segmenty nejméně bohaté populace, která není chráněna důchodem vyplývajícím z plné zaměstnanosti předlistopadového systému a strávila část svého produktivního života např. v podmínkách dlouhodobé nezaměstnanosti. Jak uvádí Vohralíková a Rabušic (Vohralíková, Rabušic 2004: 41), „lidem s nadprůměrnými výdělky se vstupem do důchodu mnohem výrazněji snižuje peněžní příjem a tito čerství důchodci tak zažívají markantní pokles životní úrovně a musí omezit oproti zvyklostem dosavadní spotřeby. Zatímco u osob, jež pracovaly za výrazně podprůměrnou mzdu, se rozdíl mezi pracovním příjmem a tomu odpovídajícím důchodem pohybuje spíše v řádu stovek korun, u lidí s vysoce nadprůměrnými příjmy se jedná o pokles v řádu desítek tisíců.“ Zatímco současné důchody mají tedy relativně nivelizující ekonomický efekt, v budoucnu se budou nůžky rozvířat mnohem více také u seniorské populace, a to jak výši důchodů, tak na základě majetku a úspor nabytých v prostředí volného trhu.

V novém důrazu na *agency*, aktivitu seniorů, na životní self-management a nutnost být odpovědný za vlastní úspěšný život, jehož normativní součástí je také úspěšné (tedy aktivní) stárnutí (srov. např. Hasmanová Marhánková 2010; Petrová Kafková 2013), hraje spotřeba významnou roli (Gilleard 1996: 494). Tento individualistický diskurz však přináší také zvýšení nejistoty a návazně produkci nových komodit (výrobků a služeb) určených k jejímu zvládnání, které v důsledku úspěšně komercializují nástroje sebedohledu a sebedisciplinace stárnoucích. Stárnoucí jsou jednak „nově objeveným“ segmentem spotřebitelské populace, na který je orientována reklama a nabídka zboží (Szmigin, Carrigan 2001), na druhou stranu mohou být jako spotřebitelé zranitelní.⁴ Buď v důsledku snížené participace na spotřebě díky nízkým příjmům a riziku deprivace a vyloučení z běžných vzorců jednání spotřebně orientované společnosti (Mareš 1998), nebo mohou mít díky své socializaci do společnosti, v níž spotřeba hrála odlišnou roli v závislosti na tom, ke které generaci přináleží, odlišnou míru spotřebitelských kompetencí.⁵ Dívat se na seniory jako na pasivní oběti sociálních struktur je však také chybné: stárnoucí sami jsou aktivními jednajícími, kteří svými preferencemi, hodnotami, spotřebními volbami a životním způsobem současnou situaci a obraz stárnutí aktivně utváří (Gilleard 1996). Orientace na nízkou spotřebu je často provázena zásadními mezigeneračními transfery směrem k mladším generacím dětí a jejich ro-

din a to jak v podobě financí, zboží či času věnovaného pomoci (například na úkor vlastní placené práce) (Petrová Kafková 2010; Hubatková 2014), finanční soběstačnost seniorů je také důležitou dimenzí percipované autonomie (Sýkorová 2007a).⁶ Jak uvádí Sýkorová (2007b), mohou tyto transfery tlumit také zmíněný mezigenerační konflikt, protože pro řadu seniorů slouží penze jako zdroj podpory dospělých dětí či vnoučat, které jsou v jejich očích příslušníky „generace ohrožené nezaměstnaností“ (Sýkorová 2007b).

V příspěvku tedy navazujeme na tradici kulturní gerontosociologie a využíváme relační přístup ke studiu sociální stratifikace (viz např. Šafr 2008b; Robson, Sanders 2009; Pyšňáková, Hohnová 2010; Grenfell, Lebaron 2014) s cílem popsat současnou populaci seniorského a předseniorského věku z hlediska její socioekonomické diverzity a základních charakteristik především prostřednictvím korespondenční analýzy, jako analýzy vzájemných relací uvnitř definovaného pole. Jak konstatuje Grenfell, „vše, co víme o světě, je současně ustaveno i rozvíjeno jako důsledek individuálních aktů percepce, které jsou ze své podstaty strukturální, jelikož jsou relační“ (Grenfell 2014: 9). Prostřednictvím analýzy dat výběrového šetření „Spotřeba a spotřebitelé ve vyšším věku“ provedeného Výzkumným ústavem práce a sociálních věcí (VÚPSV) v roce 2011 se snažíme postihnout systém vzájemných vztahů uvnitř sociálně definovaného pole spotřebního chování a spotřebních pre-

⁴ Obecněji k problematice věkové diskriminace v ČR viz Vidovičová (2008).

⁵ Cavanillas Múgica vymezuje „vulnerable“ či „weak consumers“ schopností předvídat poškození či nebezpečí koupě a manipulace se zbožím na základě tří oblastí: 1) ve fyzickém smyslu (zhoršení smyslového vnímání, tělesná křehkost), 2) v intelektuálním smyslu (mentální nebo kulturní znevýhodnění — může mít extrémní podoby v případech negramotnosti, nedostatečného vzdělání, neznalost jazyka, ale mnoho jemnějších poloh neporozumění jazyku a významu), 3) v sociálně-ekonomickém smyslu (nepřímé znevýhodnění vyloučením z možnosti nákupu bezpečnějšího zboží či služeb, které jsou dražší). Těmito „zranitelnými spotřebiteli“ jsou děti, starší osoby, osoby se základním vzděláním, osoby velmi chudé či lidé se sníženou schopností porozumět jazyku země, v níž jsou doma (Múgica 1990: 300). Dodejme, že lidé s nejnižšími příjmy mají větší šanci být obětmi, marginalizovaní jsou obecně také více odkázáni na sedou ekonomiku, černý trh a nelegální praktiky prodeje či na nevalitní až nebezpečné zboží (jak ostatně ukázala nedávná aféra s padělaným alkoholem v ČR) se sníženou možností uplatnit právní ochranu v případě poškození.

⁶ V otázkách spotřeby se také hovoří v rámci současného diskursu ekonomické krize o mezigeneračním konfliktu a přehodnocení spravedlnosti přerozdělování v rámci sociálního státu se vzrůstajícím podílem důchodců v populaci (Higgs, Gilleard 2010: 1439). Zatímco poválečné kohorty evropských zemí a USA, tzv. boomers (narození po Druhé světové válce zhruba do poloviny 60. let), participovaly na welfare systémech v průběhu svého pracovního života i důchodu a jsou považovány za relativně bohaté, současné kohorty jsou svědky spíše privatizace sociální odpovědnosti a snižování výdajů sociálního státu. V českém kontextu je otázka spravedlnosti součástí např. mediální diskuse o zvyšování věku odchodu do důchodu.

ferencí seniorské a předseniorské populace. Cílem textu je prozkoumat některá specifika starších spotřebitelů z hlediska stratifikačních a kulturalistických teorií, mimo jiné i prostřednictvím jejich zkušenosti s podvodným jednáním a diskriminací v oblasti spotřeby. Hlavní výzkumná otázka předkládaného textu je formulována následovně: „Jaké segmenty seniorské populace mají větší šanci stát se obětí podvodného jednání či diskriminace a s jakými jinými charakteristikami tato zkušenost souvisí?“

2. Stárnutí a spotřeba v kulturní perspektivě

Nový kulturalistický přístup v gerontologii opírající se o sociálně konstruktivistickou tradici zachycuje jednak aktivní roli seniorů při volbě strategií zvládnutí procesu stárnutí a vytváření identity pozdního věku, ale také umožňuje popsat, jak stárnoucí lidé participují na obecnější spotřební kultuře (Gilleard 1996). Ta se na jednu stranu vyznačuje jistou posedlostí mládím a mladostí, na druhou stranu poskytuje diverzifikovanější vzorce jednání a vyjádření vlastní identity.

Důležitou součástí konstrukce stárnutí jsou také diskurzivní boje o definici tzv. třetího a čtvrtého věku. Zatímco „třetí věk“ je nově definován v pozitivním světle jako období svobody, užívání si nové volnosti osvobozené od produktivní práce, nebo naopak v jejím tvůrčím pokračování, na čtvrtý věk je symbolicky přeneseno břímě nesamostatnosti, závislosti a úbytku sil dříve stereotypně asociované se stářím obecně (Gilleard, Higgs 2002; 2010).⁷ Gerontosociologie pracuje s konceptem kognitivního (či subjektivního) věku (Vidovičová 2008), který oproti pozitivnímu chronologickému vymezení ukazuje, jak daná osoba sama vidí svůj věk, na kolik let se cítí. S tím souvisí také nové perspektivy pohledu na starší spotřebitele: Schiffman

a Sherman (1991 citováni in Sherman et al. 2001) například vymezují na základě klíčového konceptu mladšího kognitivního věku tzv. „new-age elderly“, „nové seniory“ jako segment starších spotřebitelů, kteří vyhledávají životní styl vyžadující jejich aktivní zapojení a poskytují jim vzrušující zážitky a pocit spokojenosti (Sherman et al. 2001: 1076). Protiklad tohoto segmentu představují pak tzv. „tradiční“ starší spotřebitelé. Přestože jsou tyto segmenty amerických spotřebitelů definovány kulturně, tedy na základě spotřebních preferencí, je podle Shermana jedním ze zásadních aspektů, který konzumní orientaci narušuje či neumožňuje její realizaci, zásadní zhoršení zdraví. Důležitým aspektem seniorské spotřeby a jejích rizikových aspektů je tedy důraz na aktivní roli spotřebitele, který se v teoriích pojí s konceptem „aktivního stárnutí“ (Gilleard, Higgs 2002). Ten klade důraz na osobní autonomii, volbu a uplatnění spotřebitelských práv a reflektuje především procesy zvyšující aktivní jednání (ve smyslu *agency*).

Aktivní spotřeba je nedílnou součástí nového obrazu stárnutí: spotřeba, která je strukturována nejen na základě objemu disponibilních ekonomických prostředků, ale také na základě sdílených kategorií vkusu a spotřebních preferencí. Bourdieu ve své klasické práci (1984) rozlišuje mezi třemi základními rovinami vkusu: nejvyšší místo v hierarchii zaujímá legitimní vkus (vymezený distingovanou spotřebou), nejnižší místo pak vkus populární (který se vyznačuje např. zobrazováním „hezkých věcí pěkným způsobem“). Mezi nimi stojí středostavovský vkus, který směřuje k legitimní kultuře a vymezuje se vůči nižšímu vkusu „materiální nezbytností“. Jistá estetická netolerance je podle Bourdieu hlavním základem udržování rozdílů mezi třídami a jejich (ne)prostupnosti. Sociální pozice jedince není určována pouze ekonomickým kapitálem, tedy objemem finančních zdro-

⁷ Jak ukazuje Vidovičová (2008: 76), mají z hlediska subjektivní věkové identifikace „zaměstnanci mladší věkovou identitu než starobní důchodci“. Trusínová obdobně uvádí, že pro českou seniorskou populaci je spojena identifikace se stářím a přijetí starší identity především s vyšším chronologickým věkem a zdravotním stavem. Jednoznačným mezníkem však zůstává odchod do důchodu: podle dat European Social Survey mají lidé ve věku nad 60 let, kteří pracují (z nichž ve vzorku ESS pracovalo 18 %), téměř dvakrát větší šanci vnímat sami sebe jako osoby středního věku a nikoliv jako osoby starší (Trusínová 2011).

jů, ale kombinací více druhů kapitálu, především pak kulturního a ekonomického.⁸ Dle relační teorie tedy úzce souvisí spotřeba a pozice jedince v sociálním poli (třídní homologie). Vкус je především schopností rozlišovat mezi kategoriemi: vybírat si zboží podle svého vkusu znamená podle Bourdieu identifikovat zboží, které přísluší dané pozici (homologie nabídky a poptávky). Aby člověk ocenil hodnotu symbolických, luxusních statků, musí se navíc považovat za jejich legitimního příjemce, musí rozumět systému potřeb, ve kterém luxusní statky dávají smysl.⁹ Tím, co zprostředkovává spojení mezi ekonomickým příjmem a konkrétní spotřebou, je *habitus* (Bourdieu 1984).

V českém prostředí se otázkou kulturní spotřeby zabýval především Jiří Šafr (2006; 2008a). Jeho práce nebyly primárně zaměřeny na seniorskou populaci, ale mohou poskytnout některá zajímavá východiska pro další výzkum.¹⁰ Šafr na základě výsledků výzkumu věnovaného okázalé spotřebě tvrdí, že důchodci mají vždy „blíže ke kultuře nezbytnosti (např. odpovědi nosím věci do roztrhání, stačí mi málo oděvů, oblékám se nenápadně, nezáleží mi na značce, nakupuji co nejlevněji), naproti

tomu 21–60letí inklinují spíše k okázalé spotřebě (luxusní a značkové zboží, ochota platit za kvalitu, dražší kvalitnější oblečení, exkluzivní oblečení, cizokrajná jídla a kvalitní víno, snaha měnit místo dovolené)“ (Šafr 2006: 15). V celkovém pohledu na okázalou spotřebu se zdá, že lidé dávají stále více najevo své postavení skrze spotřebu luxusních statků. Dle Šafra to odkazuje k zvyšující se legitimitě sociálních nerovností v Česku. Upozorňuje však, že senioři nejsou z hlediska spotřeby homogenní skupinou, i když v mapě sociálního prostoru se věk ukazuje jako významný stratifikační faktor (Šafr 2006).¹¹ Šafr však ke dvěma Bourdieovským teoretickým modelům (kulturně třídní homologii a navazující teorii postmoderní individualizace, která zdůrazňuje postupné rozrůžňování životních stylů, přibližování až mizení tříd, a společenské destratifikaci) přidává ještě třetí, totiž model kulturního všežroutství: podle něj vyšší vrstvy dokáží spotřebovávat stále širší žánrové spektrum. Participace na odlišných formách jak „vysoké“ tak „nízké“ spotřeby je znakem vyššího statusu: nejen exkluzivní vkus, ale také přijetí populární a masové kultury je znakem elitního postavení, zatímco niž-

⁸ Propojení těchto dvou kapitálů je u Bourdieu v oblasti potřeby vyjádřeno nejen sledováním toho, jaké statky jsou spotřebovávány, ale také jakými způsoby se to děje. Způsoby spotřeby, nikoliv pouze předměty či služby, jsou oním distinktivním znakem odlišujícím hierarchizované kategorie osob. Způsoby spotřeby, jednání, chování reprezentující legitimní, tedy dominantní kulturu se vyznačují mj. nárokem na čas. Na rozdíl od ekonomických statků vyžadují postupné osvojování, dlouhodobou práci, zkušenost, a určitý typ vědění, jejímž výsledkem je zdání přirozenosti, s nímž je jejich nositelé uplatňují.

⁹ Pro výše popsany konstruktivistický přístup v gerontosociologii je také důležité, že dle Bourdieu spotřebitel pomáhá tvořit produkt, který konzumuje tím, že skrze tuto spotřebu si jej nejen přivlastňuje, ale pomáhá také vytvářet, upevňovat či měnit jeho význam (Bourdieu 2010). Legitimní spotřeba tedy předpokládá nejen akt přivlastnění fyzického, ale i akt přivlastnění symbolického, tedy (roz)poznání sociálního (relačního) významu dané spotřeby.

¹⁰ U české populace dochází dle Šafrových zjištění k postupnému narušování třídní kulturní homologie, která vykrystalizovala již v 60. letech, k jejímu postupnému zjemňování a komplikování i s postupnou individualizací životních stylů od 90. let (Šafr 2008a). Symbolická hranice založená na odlišnosti vkusu a orientace kulturní spotřeby prochází „mezi světem manuální a nemanuální práce“ (Ibid.: 110). Stratifikaci soudobé české společnosti vysvětluje na základě Šafrových zjištění lépe model stratifikační homologie: „spotřeba a kulturní vkus jsou u nás svázány s vertikálním postavením ve společnosti“ (Ibid.). V zásadě spolupůsobí dva výše zmíněné společenské procesy, a to trend k sociálnímu uzavírání a vydělování tříd a průběžná individualizace životních stylů spojená s růstem životní a vzdělanostní úrovně populace. Šafr také předpokládá, že s generační obměnou vyšších tříd dojde k nárůstu postmateriálních, méně na konzum orientovaných hodnot (Ibid.: 114), a upozorňuje dále, že vedle místa bydliště (s odlišnou pozicí Prahy oproti zbytku republiky) a genderu je jedním z nejpodstatnějších nevertikálních složek statusu právě věk (Ibid.: 110).

¹¹ Ojedinělým tuzemským pokusem o segmentaci spotřebitelů starších 50 let představuje studie OMD 50+: přehlížená generace, která hovoří o dvou generacích v populaci padesátiletých a starších: 1. generaci „60. let“, která „s výhradou určitého časového posunu v řadě ohledů připomínala věkovou skupinu označovanou v dalších zemích jako baby boomers“ (Köppel 2008: 10), a 2. generaci „prarodičů/seniůrů“, která byla podle studie mnohem méně profilovaná. V mužské populaci se přitom toto dělení překrývalo s rozdělením na ekonomicky aktivní a důchodce. Podle studie však byla generační identita spíše slabší, upozaděna rodinou, ale silnější než například loajalita třídní či profesní (Ibid.). Studie dále hovoří o sedmi populačních segmentech výrazně asociovaných vedle životního stylu jednak s chronologickým věkem a také s genderem a místem bydliště (venkov/město) (Ibid.: 74–89).

ší třídy si uchovávají pouze pro ně typický vkus spojený s („nízkou“) kulturou nezbytnosti (Šafr 2008a; srov. Peterson, Kern 1996; Peterson 1997). V analytické části textu se tedy podíváme blíže na kulturně-spotřební preference seniorské populace a na vybrané dimenze rizikového spotřebního chování.

Z hlediska starších spotřebitelů je významný symbolický efekt spotřeby: manifestovaný kulturní vkus je totiž součástí vymezování symbolických hranic vůči jiným skupinám (Lamont, Molnár 2002). Jestliže je tedy seniorská spotřeba specifická, může sloužit – a dle dosavadních studií mediálních reprezentací stárnoucích lidí také slouží (viz Sedláková, Vidovičová 2005: 25) – k symbolické exkluzi seniorů. Ta je patrná i na vytváření sebeobrazu seniorů a jejich „vědomé i nereflektované“ narativní distanci od vrstevníků jako nositelů negativních, diskreditujících vlastností stereotypně připisovaných stáří (Sýkorová 2007b: 143). Sami stárnoucí lidé užívají ageistický slovník na adresu „starých“, jímž se snaží symbolicky oddělit na osobní rovině, ale i vůči sobě samým, což může být, jak upozorňuje například Šiklová (2005),¹² znakem ztotožnění se s negativním statutem připisovaným stáří a stárnutí. Sýkorová také ukazuje, jak je rozdílná spotřeba zvýznamňována jako definiční atribut pro různé generace současných seniorů. V rámci její kvalitativní studie se senioři sami generačně vymezují významnou formativní událostí prožitku okupace a války: nazvali se „generací postiženou válkou“ a současně „generací skromnou“ (Sýkorová 2007b: 133). Není to však jediné generační vymezení: dalším byla tzv. generace „postižená komunismem“, která je však oproti „válečné“ generaci spíše selektivní a zahrnuje osoby se zkušeností osobní či rodinné újmy po roce 1948, např. formou vyvlastnění (Ibid.: 135). Do seniorského věku však v ČR vstupují také další generace, které mohly mít jiné formativní zkušenosti, než na

kteří odkazovali senioři z výzkumu Sýkorové, např. události Pražského jara a následné normalizace, která se mimo jiné vyznačovala specifickým tlakem na rodinnou spotřebu (Možný 1991).

3. Metodologie a data

Výběrové reprezentativní šetření „Spotřeba a spotřebitelé ve vyšším věku“ pro populaci starší 40 let o celkovém počtu 1443 respondentů bylo realizováno v listopadu 2011 Výzkumným ústavem práce a sociálních věcí, v. v. i. prostřednictvím agentury Focus. Vzorek je tvořen ze 47,3 % (682 respondentů) pracujícími a nepracujícími starobními důchodci a z 52,7 % (761 respondentů) osobami ve věku 40 let a staršími, které ještě důchodového věku nedosáhly. Takto konstruovaný vzorek umožňuje především komparovat charakteristiky a postoje těchto dvou skupin. V prezentovaném porovnání obou subpopulací upozorňujeme především na v průměru vyšší vzdělání u respondentů v ekonomicky aktivním věku. U starobních důchodců tvoří největší podíl osoby se základním vzděláním, u osob v ekonomicky aktivním věku jsou lidé s výučním listem. Také podíl středoškoláků je mezi mladšími respondenty vyšší. Tento vzdělanostní posun se odráží také v podílu osob s vyšším a nižším kulturním kapitálem v obou subpopulacích. Podobně rozdíly v příjmové situaci domácností v obou subpopulacích se promítají v rozdílech v třídní příslušnosti.

V teoretické části příspěvku vycházíme z předpokladu, že konzumní jednání je silně ovlivněno jednak třídní příslušností a vedle toho také objemem kulturního kapitálu. Třídní pozici nevnímáme jako čistě individuální charakteristiku, ale spíše jako charakteristiku celé domácnosti, ve které se obvykle předpokládá sdílení zdrojů. Pětistupňová třídní klasifikace (ABCDE) je pro každou domácnost odvozena od pozice hlavy domácnosti ve

¹² „Sami sebe znevažují, vykládají vtipy zesměšňující stáří, mluví o demenci či vlastní skleróze, předem snižují možnosti starých lidí; to všechno proto, aby předešli předpokládanému útoku. Řeknu-li to sama a napřed, ti druzí to již snad nezopakují. Tak jedná každá „ohrožená minorita“. Známe přece typické židovské vtipy a i vtipy nás Čechů o sobě samých“ (Šiklová 2005: 2).

standardní klasifikaci zaměstnání ISCO, přičemž za hlavu domácnosti je považován ten z partnerů, který má vyšší příjem. Člen klasifikovaný jako hlava domácnosti nemusel být nutně také respondentem. Abychom se vyhnuli příjmově nivelizujícímu efektu pobírání starobní a invalidní penze a jejího vlivu na konstruovanou třídní příslušnost, pracujeme se zjednodušenou třídní klasifikací založenou pouze na klasifikaci zaměstnání (CZ-ISCO), u důchodců pak na zařazení posledního zaměstnání vykonávaného před odchodem do důchodu.

Objem kulturního kapitálu je pak charakteristikou částečně individuální a částečně sdílenou v rámci domácnosti s předpokladem vysoké míry sňatkové (partnerské) homogamie, promítající se i do konzumních zvyklostí a preferencí (Katrňák

2008). Tato proměnná je konstruována jako kombinace institucionalizovaného symbolického kapitálu (nejvyšší dosažené vzdělání respondenta) a jeho extrakurikulární složky reprezentované počtem knih v knihovně (zjišťované otázkou *Kolik máte doma přibližně knih?*), zohledňující případný efekt ztíženého přístupu k vyššímu formálnímu vzdělání u některých osob v minulém režimu, který však nutně neznamenal rezignaci na kulturní spotřebu a tedy udržení vysoké míry kulturního kapitálu prostředky mimo oficiální vzdělávací systém. Výsledkem je pětibodová škála od nejvyššího (+++) po nejnižší (---) objem kulturního kapitálu.

Rizika spojená se spotřebou zboží či služeb operacionalizujeme jednak skrze zkušenost s podvodným či diskriminačním jednáním z důvodu

Tabulka č. 1 » Vztah postavení hlavy domácnosti v zaměstnání a třídní klasifikace¹⁾

Klasifikace CZ-ISCO	Třídní klasifikace (ABCDE)
1. Zákodníci a řídící pracovníci	A
2. Specialisté	B
3. Techničtí a odborní pracovníci	C
4. Úředníci	C
5. Pracovníci ve službách a prodeji	C
6. Kvalifikovaní pracovníci v zemědělství, lesnictví a rybářství	C
7. Řemeslníci a opraváři	D
8. Obsluha strojů a zařízení, montéři	D
9. Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci	E

¹⁾ Třídní zařazení je vztaženo k hlavě domácnosti (partner s vyšším příjmem), ale třídní klasifikace je charakteristikou celé domácnosti.

Tabulka č. 2 » Způsob klasifikace míry kulturního kapitálu podle dosaženého vzdělání a počtu knih v domácnosti

	do 49 knih	50–99 knih	100–199 knih	200–299 knih	300–399 knih	400 a více knih
VŠ	++	++	++	+++	+++	+++
SŠ	+–	+–	+–	+–	+–	++
Vyučení	---	---	---	--	--	+–
ZŠ	---	---	---	---	---	---



věku (projevy ageismu v interakci s prodávajícími při nákupu zboží) a také jako účast na předváděcích akcích spojených s prodejem (nákupem), které jsou v současnosti veřejně diskutovány jako zdroj zadlužení seniorů v důsledku neférových komerčních praktik.¹³ Nákup na předváděcích akcích je spojován s rizikem uzavření nevýhodné smlouvy na nákup spotřebního zboží za nestandardních podmínek, s rizikem psychického nátlaku atp.

Empirická analýza je své první části věnována popisu vztahů uvnitř studovaného sociálního prostoru prostřednictvím korespondenční analýzy. V prvním kroku jde o popis vzájemných relací mezi hlavními proměnnými definujícími demografické, sociální a kulturní charakteristiky studované populace (osoby ve věku 40 a více let, diagram 1). Následně pro populaci osob starších 55 let identifikuje pole rizikové spotřeby (diagram 2), zde reprezentované zájezdy spojenými s prodejní akcí, a vzájemné vztahy mezi jednotlivými charakteristikami uvnitř tohoto pole.

S ohledem na výše uvedené teorie můžeme formulovat dvě hlavní hypotézy této stati: *Hypotéza kulturní podmíněnosti rizikové spotřeby* předpokládá, že s klesajícím objemem kulturního kapitálu se zvyšuje inklinace k rizikovému spotřebnímu jednání a roste také zkušenost s věkovou diskriminací v obchodní interakci. *Hypotéza ekonomické podmíněnosti rizikové spotřeby* pak hledá souvislost mezi klesajícím objemem ekonomického kapitálu a rizikovou spotřebou, přičemž předpokládá, že se zvyšující se mírou subjektivní chudoby roste také míra rizikového chování při nákupu zboží. Předpokládáme také, že spíše lidé s vyšším kulturním kapitálem a lidé příslušející do vyšší sociální třídy budou vykazovat strukturu postojů, která je bude řadit do skupiny „nových“ seniorů.

V následující části se prostřednictvím korespondenční analýzy, tedy primárně explorativní statistické techniky, pokoušíme přehlédnout síť vzájemných vztahů mezi vybranými proměnnými, které tento sociální prostor definují.

4. Korespondenční analýza jako reprezentace sociálního prostoru

Pro interpretaci sledované struktury cílové populace (osob starších 40 let) jsou zásadní dva dolní kvadranty diagramů 1 a 2, reprezentující dva protilehlé póly¹⁴ sociálního prostoru. Levý dolní kvadrant je prostorem respondentů s nejvyšším kulturním kapitálem, se kterým se pojí také nejvyšší ekonomický kapitál (a to nejen v rovině aktuálního čistého příjmu domácnosti, ale i co do majetku indikovaného subjektivním pocitem bohatství či finanční jistoty). Tito lidé žijí nejčastěji v sídlech nad 100 000 obyvatel a subjektivně se cítí být mladí, přičemž chybí jednoznačná asociace s objektivní věkovou kategorií – to znamená, že v tomto kvadrantu jsou zastoupeni respondenti různých věkových kategorií (nejčastěji mezi 40 a 60 lety). Pravý dolní kvadrant je do značné míry opakem prvního. S nejnižším kulturním kapitálem je asociován nízký příjem spolu se silně vnímanou subjektivní chudobou. Jde do značné míry o prostor asociovaný se seniory (věk nad 70 let), kteří se také subjektivně cítí být staří a příjmy jejich domácností patří k nejnižším v celé studované populaci. Často také žijí v jednočtených domácnostech v důsledku ovdovění či rozvodu.

Procházíme-li diagramem od levého dolního kvadrantu, přes levý horní a pravý horní k pravému dolnímu, pozorujeme, jak poměrně silně jsou asociovány některé subjektivní a objektivní indiká-

¹³ Podle údajů České správy sociálního zabezpečení (ČSSZ) vzrostl například počet podání a podnětů exekučních srážek z důchodů mezi lety 2005 a 2011 o 315 % (z 247 179 na 777 683), přičemž počet důchodů zatížených exekuční srážkou se zvýšil o 244 % (z 24 973 v roce 2005 na 60 874 v roce 2011, přičemž již k 31. 5. 2012 dosahoval 64 315) (ČSSZ 2012).

¹⁴ Pomyslnou osu sociálního prostoru v obou studovaných populacích, jak u osob ve věku 40 let a starších, tak u osob starších 55 let, vytváří jednotlivé hodnoty identifikovaného množství kulturního kapitálu. Distribuce bodů reprezentujících jednotlivé hodnoty kulturního kapitálu vytváří pro korespondenční analýzu typický tvar podkovy (tzv. Guttmanův efekt). Pro obě studované populace platí, že respondenti tvořící dvě nejvyšší kategorie kulturního kapitálu sdílí daleko více sociálních a demografických charakteristik než respondenti tvořící dvě nejnižší kategorie.

tory. Jedná se především o množství kulturního kapitálu, příjem domácnosti, subjektivní věk a subjektivní vnímání chudoby. Vidíme tak vlastně, že konkrétní sociální pozice v rámci sociálního prostoru populace 40letých a starších je asociována jak s faktory objektivními (příjem domácnosti, množství kulturního kapitálu), tak s faktory subjektivními (subjektivně vnímaný věk, subjektivně vnímaná míra chudoby).

Životní styly a vzorce chování jsou v kulturologické perspektivě považovány v zásadě za stabilní, a to i proto, že jsou (pre)formovány v kontextu relativně stabilních sociálních, ekonomických či politických struktur (viz např. Petrusek 2012). V těchto strukturách je dle Becka (2004) mimo jiného zakódován i vzájemný vztah mezi produkcí bohatství a produkcí rizik v pozdní moderně. Produkce bohatství je nutně zároveň zdrojem rizik. A to rizik nejrůznějšího druhu, od rizik ekologických,¹⁵ ohrožujících přímo či zprostředkovaně naše zdraví a životy, přes rizika politická, zpochybňující legitimitu panujícího řádu, až po rizika sociální, která ohrožují sociální pozici či status jednotlivých občanů nebo celých domácností.

Výsledky korespondenčních analýz naznačují, co stojí v základu relativně stabilních životních stylů a vzorců chování. Oba prezentované diagramy představují mapu sociálního prostoru definovaného zvolenými proměnnými a v obou případech platí, že distribuce kulturního kapitálu je poměrně těsně svázána s distribucí kapitálu ekonomického (indikovaného jak subjektivní mírou bohatství/chudoby, tak kategorizovaným měsíčním čistým příjmem domácnosti) a také s věkovými kategoriemi. Jsou-li tedy životní styly v konzumní společnosti odvozeny především od struktury a míry spotřeby, pak, v synchronním pohledu, s věkem klesající míra kulturního i ekonomického kapitálu naznačuje silnou tendenci k odlišnosti po-

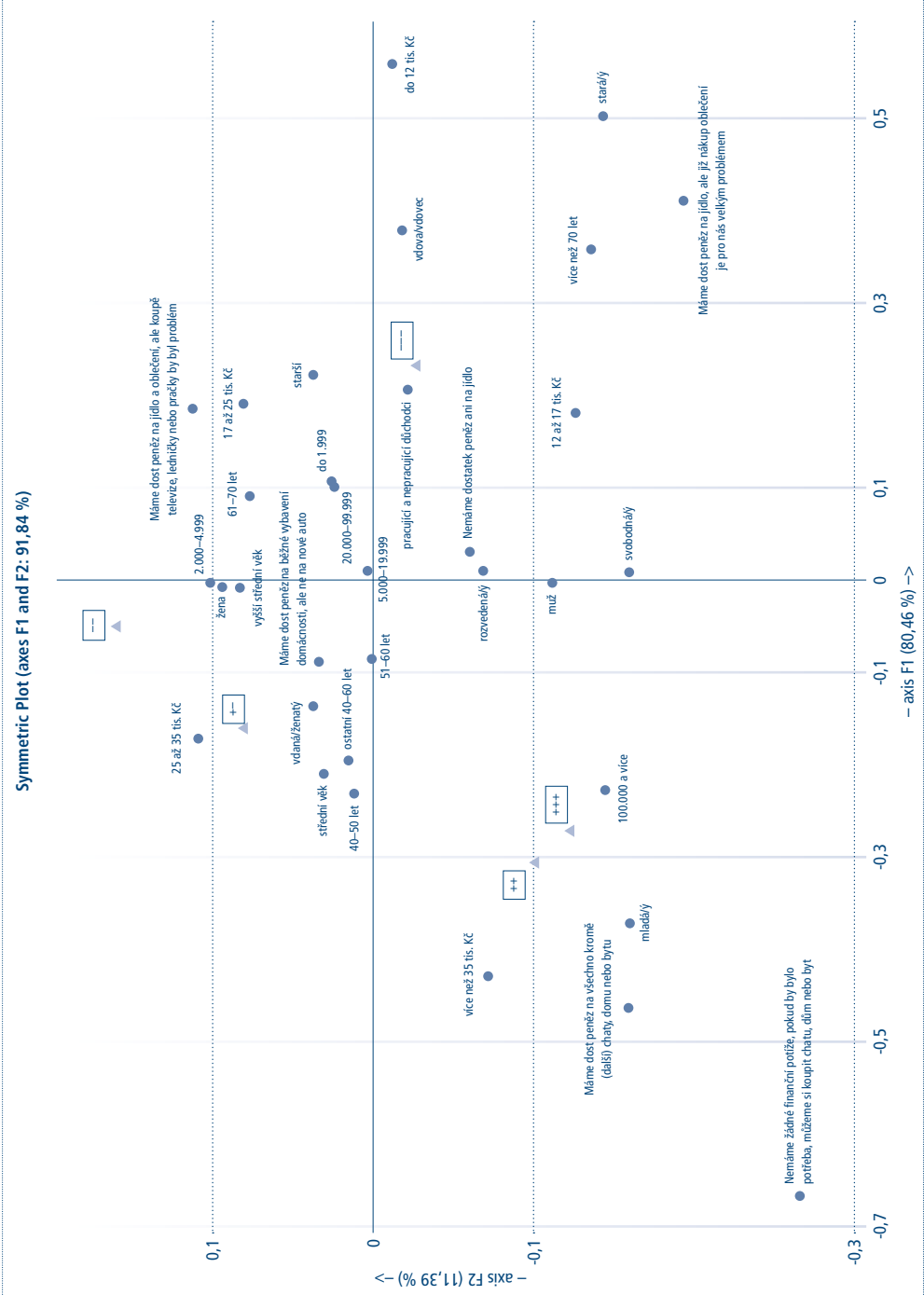
zorovaných životních stylů. A to i s ohledem na fakt, že s klesajícími zdroji se nemění jen rozsah spotřeby, ale i její struktura.

Na druhou stranu, jak je patrné z diagramu 2, samo množství kulturního kapitálu nemusí být dokonalým prediktorem životního stylu (resp. míry a struktury spotřeby). V dolní části diagramu blízko vertikální osy se v těsné blízkosti nalézají dvě diametrálně odlišné charakteristiky: v jednom případě subjektivní vyjádření absolutní chudoby („Nemáme dostatek peněz ani na jídlo“), ve druhém absolutní ukazatel nadstandardního čistého měsíčního příjmu domácnosti („více než 50 tis. Kč“). Tato konstelace naznačuje, že existuje určitá skupina respondentů, u kterých dochází k neočekávané kombinaci vyšší míry kulturního kapitálu a absence kapitálu ekonomického, a také naopak, velkého množství ekonomického kapitálu (vyjádřeného vysokým čistým měsíčním příjmem domácnosti) a kombinovaného s velmi nízkou úrovní kapitálu kulturního.

Diagram 2 poměrně silně podporuje hypotézu hovořící o kulturní a ekonomické podmíněnosti rizikové spotřeby, respektive rizikového konzumního chování. Varianta „neúčast na zájezdu“ je relativně blízko geometrického středu diagramu (tj. bodu, ve kterém se protínají obě osy), to znamená v oblasti statistické nevýznamnosti a není tedy významně asociována s žádnou z identifikovaných kategorií. Varianta „účast na zájezdu bez koupě“ je již asociována s konkrétními kategoriemi kulturního i ekonomického kapitálu. Účastníky prodejních zájezdů, kteří zde však podle vlastního vyjádření nenakupují, jsou spíše důchodci než ekonomicky aktivní respondenti, jejichž ekonomický i kulturní kapitál je v kontextu celého výběrového souboru spíše nižší. Ovšem těmi, kteří se těchto zájezdů nejen účastní, ale zároveň zde i nakupují, jsou nejčastěji osamělí důchodci s relativně nízkou, nikoli

¹⁵ V kontextu kritické gerontologie upozorňuje na nové podmínky stárnutí v době environmentálních rizik a problémů spojených s proměnou klimatu Biggs (2008). V souvislosti s proměnami životního prostředí stávají se především samostatně žijící senioři (v ČR to bylo v roce 2009 51 % — ČSÚ 2010) jednou z nejzranitelnějších skupin — například v případě extrémních výkyvů počasí přinášejících například vlny velkých veder či povodní, ale také větší zranitelnost při vystavení znečištění ovzduší spojená s často sníženou mobilitou (Filiberto et al. 2009).

Diagram č. 1 » Korespondenční analýza sociálního prostoru strukturovaného množstvím kulturního kapitálu (osoby ve věku 40 let a starší)



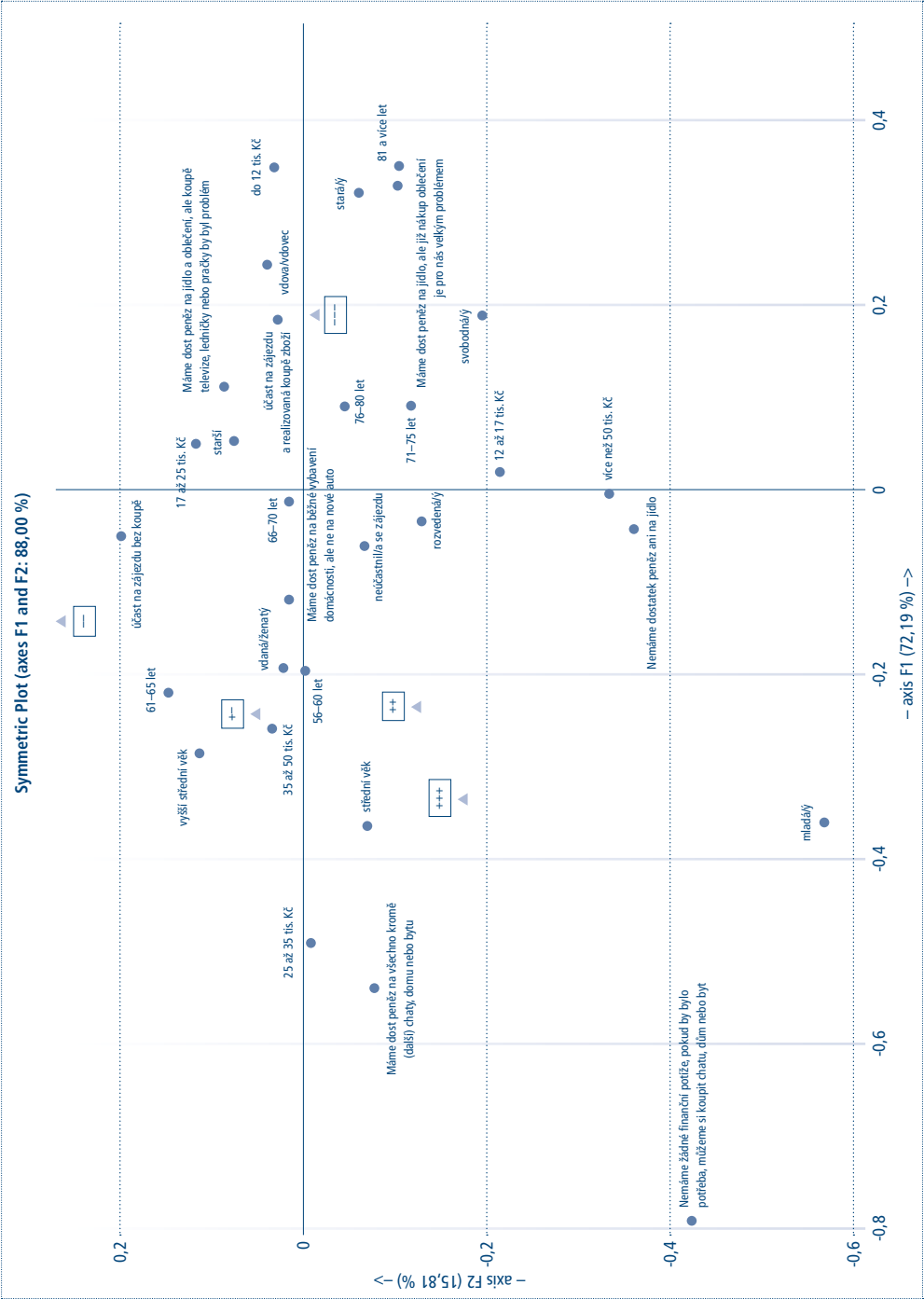
Tabulka č. 3 » Přehled proměnných a jejich variant užitých v korespondenční analýze

Subjektivní popis situace domácnosti	Nemáme dostatek peněz ani na jídlo
	Máme dost peněz na jídlo, ale již nákup oblečení je pro nás velkým problémem
	Máme dost peněz na jídlo a oblečení, ale koupě televize, ledničky nebo pračky by byl problém
	Máme dost peněz na běžné vybavení domácnosti, ale ne na nové auto
	Máme dost peněz na všechno kromě (další) chaty, domu nebo bytu
	Nemáme žádné finanční potíže, pokud by bylo potřeba, můžeme si koupit chatu, dům nebo byt
Velikost bydliště	do 1 999 obyv.
	2 000–4 999 obyv.
	5 000–19 999 obyv.
	20 000–99 999 obyv.
	100 000 a více obyv.
Kategorizovaný měsíční čistý příjem domácnosti	do 12 tis. Kč
	12 až 17 tis. Kč
	17 až 25 tis. Kč
	25 až 35 tis. Kč
	více než 35 tis. Kč
Věkové kategorie	40–50 let
	51–60 let
	61–70 let
	více než 70 let
Subjektivní věk	mladá/ý
	střední věk
	vyšší střední věk
	starší
Rodinný stav	stará/ý
	vdaná/ženatý
	svobodná/ý
	rozvedená/ý
Pohlaví	vdova/vdovec
	muž
Kategorizace respondentů ve vztahu k trhu práce	žena
	pracující a nepracující důchodci
Kulturní kapitál	ostatní 40–60 let
	+++
	++
	+–
	--



↑ {10/11}

Diagram č. 2 » Korespondenční analýza sociálního prostoru strukturovaného množství kulturního kapitálu (osoby ve věku 56 let a starší)



Tabulka č. 4 » *Přehled proměnných a jejich variant užitých v korespondenční analýze*

Subjektivní popis situace domácnosti	Nemáme dostatek peněz ani na jídlo
	Máme dost peněz na jídlo, ale již nákup oblečení je pro nás velkým problémem
	Máme dost peněz na jídlo a oblečení, ale koupě televize, ledničky nebo pračky by byl problém
	Máme dost peněz na běžné vybavení domácnosti, ale ne na nové auto
	Máme dost peněz na všechno kromě (další) chaty, domu nebo bytu
	Nemáme žádné finanční potíže, pokud by bylo potřeba, můžeme si koupit chatu, dům nebo byt
Rodinný stav	vdaná/ženatý
	svobodná/ý
	rozvedená/ý
	vdova/vdovec
Kategorizovaný měsíční čistý příjem domácnosti	do 12 tis. Kč
	12 až 17 tis. Kč
	17 až 25 tis. Kč
	25 až 35 tis. Kč
	35 až 50 tis. Kč
	více než 50 tis. Kč
Věkové kategorie	56–60 let
	61–65 let
	66–70 let
	71–75 let
	76–80 let
	81 a více let
Subjektivní věk	mladá/ý
	střední věk
	vyšší střední věk
	starší
	stará/ý
Ne/účast na zájezdu	neúčastnil/a se zájezdu
	účast na zájezdu bez koupě
	účast na zájezdu a realizovaná koupě zboží
Kulturní kapitál	+++
	++
	+–
	--



→ **Tabulka č. 5 » Faktorová analýza zkušeností s diskriminačním či podvodným jednáním při nakupování**

	1	2	
Někdo koupil něco předraženého na předváděcí akci nebo u podomního prodejce	0,77		podvod, krádež, zadlužení
Někdo koupil něco nekvalitního a prodejce mu nechtěl vrátit peníze nebo zboží vyměnit	0,766		
Někdo si chtěl koupit něco od podomního prodejce, ale místo toho byl okraden o úspory	0,589	0,193	
Někdo se nechtěně zadlužil	0,552	0,284	
Někomu při nakupování v obchodě ukradli tašku nebo peněženku	0,471	0,332	
K někomu se v obchodě chovali neurvale, protože si mysleli, že nabízenému zboží nerozumí	-0,14	-0,892	(verbální) agrese
Prodávací se k nakupujícímu chovali špatně, jen kvůli jeho věku	0,134	0,886	

Poznámka: KMO = 0,704; vysvětlená variance 55,8 %.

však nejnižší, mírou jak ekonomického, tak kulturního kapitálu.

Velmi pravděpodobně zde sledujeme důsledek efektivního zacílení marketingového snažení firem, které tyto zájezdy organizují. Pokud tomu tak je, pak můžeme konstatovat, že mívají na seniory se spíše nízkým, nikoli však nulovým kulturním kapitálem. Jejich příjem je relativně nízký, ale nikoli nejnižší ve studované populaci. Nejčastěji se jedná o osoby, které se označují jako „starší“, nikoli však „stará“ nebo „starý“. A nežádá se jedná o vdovy či vdovce. Vyjevuje se zde tedy určitý segment populace, který se zdá být více náchylný k rizikovému spotřebnímu chování, respektive který je v první řadě efektivním příjemcem marketingové komunikace pořadatelů těchto akcí. Jinými slovy, nejde jen o to co, ale také jak a za jakých podmínek je nabízeno. Nikoli pouze sdílené sociální podmínky existence tohoto segmentu populace jsou tedy potenciálními příčinami popsané exploatace, ale v míře nikoli zanedbatelné také sdílený symbolický svět, který je objektivizován právě účastí (nežádá opakovanou) na prodejních zájezdech. Pro seniory nemusí být vždy jednoduché, a evidentně ani bezpečné, dostat obrazu sebe sama jako aktiv-

ního a autonomního občana. Tedy obrazu, který dominuje dnešnímu diskurzu o seniorech, který však svou univerzálností odmítá respektovat nerovnost zdrojů (ekonomických i symbolických), která v seniorské populaci panuje.

5. Zkušenost s diskriminací a rizika spotřebního chování

Přestože i populace penzistů je stratifikována podobně jako populace ekonomicky aktivních osob, a také podle stejných stratifikačních kritérií, stratifikačně-konzumní vzorce se mění. Sama pozice seniora-penzisty vytváří nová očekávání a nové požadavky, a to jak ze strany druhých, tak na sebe sama (Sherman, Schiffman 1987). Senioři se, i díky panujícím stereotypům, mohou stávat (potenciálními) oběťmi jak cílených podvodných strategií, jak naznačuje výsledek korespondenční analýzy, tak nevybíravého impulzivního jednání druhých či diskriminačních praktik v každodenních interakcích. V této části se budeme věnovat souvislosti mezi pozicí v systému sociální a kulturní stratifikace a riziky souvisejícími se spotřebním chováním.

Předložili jsme respondentům sadu výroků popisujících vybrané typy diskriminačního či podvodného jednání, se kterým se mohli setkat buď oni sami, někdo z jejich blízkých, případně se o takovém jednání doslechli ve svém okolí; zároveň s možností uvést, že o takovém typu jednání nikdy ani neslyšeli. I v tomto případě jsme nejdříve jednotlivé typy jednání seskupili prostřednictvím fak-

torové analýzy, jejíž výsledek je zachycen v tabulce 5.

Faktorová analýza identifikovala dva faktory. V prvním se kumulují zkušenosti odkazující k podvodnému jednání ze strany prodávajících, ke krádeži v souvislosti s nakupováním či k situaci vedoucí k zadlužení. Ve druhém faktoru jsou pak položky odkazující k (verbálně) agresivnímu chování

Tabulka č. 6 » Podíly respondentů s osobní zkušeností s jednotlivými faktory diskriminace v obou subpopulacích (v %)

	Starobní důchodci	Ostatní (40 let až důchod)
Někdo koupil něco předraženého na předváděcí akci nebo u podomního prodejce	14,0	7,2
Někdo koupil něco nekvalitního a prodejce mu nechtěl vrátit peníze nebo zboží vyměnit	8,3	8,0
Někdo si chtěl koupit něco od podomního prodejce, ale místo toho byl okraden o úspory	1,1	1,0
Někdo se nechtěně zadlužil	2,9	4,7
Někomu při nakupování v obchodě ukradli tašku nebo peněženku	8,7	8,5
K někomu se v obchodě chovali neurvale, protože si mysleli, že nabízenému zboží nerozumí	34,5	34,1
Prodavači se k nakupujícím chovali špatně, jen kvůli jeho věku	7,2	3,4

Tabulka č. 7 » Podíly respondentů v obou subpopulacích, kteří se zúčastnili zájezdu spojeného s prodejní akcí a na této akci zakoupili nabízené zboží (v %)

	Starobní důchodci	Ostatní (40 let až důchod)	Celkem
Účast na zájezdu spojeném s prodejní akcí			
Ano	36,8	20,2	28,0
Ne	63,2	79,8	72,0
Celkem	100,0	100,0	100,0
Koupě zboží na zájezdu spojeném s prodejní akcí			
Ano	53,6	35,5	46,8
Ne	46,4	64,5	53,3
Celkem	100,0	100,0	100,0



→ **Tabulka č. 8 » Vztah kulturního kapitálu a socioekonomického statusu s účastí na zájezdu spojeném s prodejnou akcí a nákupem zboží na této akci (v %)**

		Účast na zájezdu spojeném s prodejní akcí		Koupě zboží na zájezdu spojeném s prodejní akcí	
		ano	ne	ano	ne
Kulturní kapitál respondenta	+++	7,0	11,4	5,3	8,6
	++	8,5	12,0	8,0	9,0
	0	22,4	25,8	21,4	23,3
	--	11,6	8,0	8,6	14,3
	---	50,5	42,8	56,7	44,8
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0
Třídni příslušnost hlav domácností	A + B	8,6	11,6	7,0	10,1
	C	40,1	42,3	41,9	38,2
	D + E	51,3	46,1	51,2	51,8
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0

prodávajících. Mohli bychom také říci, že s výjimkou poslední položky (krádež tašky nebo peněženky), která poměrně silně koreluje i s druhým faktorem, se v prvním identifikovaném faktoru jedná o rizika spojená s projevem agency, tedy s aktivním jednáním respondenta (či jeho blízké osoby, případně někoho jiného). Ve druhém faktoru pak nakupující vystupuje jako oběť (verbální) agrese. Rizika spojená s konzumním jednáním, a to v celé populaci, nikoli jen mezi starobními důchodci, se v zásadě rozpadají do dvou skupin: na jedné straně riziko hmotné či finanční ztráty jako důsledku obchodní transakce, na straně druhé riziko (verbálního) napadení v souvislosti s konzumním jednáním.

Míra osobní zkušenosti s jednotlivými typy diskriminačního či podvodného jednání se v obou subpopulacích ve většině případů neliší. Výjimkami jsou negativní zkušenosti v souvislosti s předváděcími akcemi (či podomním prodejem) a nekořektní (agresivní) chování prodávajících vůči nakupujícím z důvodu věku, kdy v obou případech je míra osobní zkušenosti vyšší v subpopulaci starobních penzistů.

Zkušenost s diskriminací a riziky v souvislosti se spotřebním jednáním nepochybně souvisí také s mírou, v jaké se různé skupiny konzumentů vystavují různým rizikovým situacím. Typickým příkladem expozice tomuto typu rizika je účast na zájezdu spojeném s prodejní akcí a nákup zde nabízeného zboží.

Jak je patrné z našich dat, jsou tyto marketingové aktivity častěji přijímány v populaci pracujících a nepracujících důchodců, kde se podobné akce zúčastnila více než třetina dotázaných. Naproti tomu v populaci osob v ekonomicky aktivním věku je to jen přibližně pětina. U starobních důchodců pozorujeme také větší tendenci na podobné akce zboží zakoupit. Učinil tak každý druhý z těch, kteří se některé z takových akcí zúčastnili. V porovnávané subpopulaci osob v ekonomicky aktivním věku to byl přibližně každý třetí. To samozřejmě může souviset s tím, že starobní důchodci, jak jsme již uvedli, mohou být cílovou skupinou těchto marketingových strategií. Nemusí tedy nutně platit pouze vysvětlení, že starobní důchodci jsou skupinou s nižšími nákupními kompetencemi. Jejich větší expozice těmto strategiím je

dána do značné míry objektivně větším podílem volného času a případnou potřebou jej vyplnit (která však nebyla v rámci výzkumu zjišťována). A tato vyšší expozice se odráží ve vyšší míře účasti, i ve vyšším podílu uskutečněných nákupů. Přesto však existují charakteristiky, které tendenci k tomuto typu chování výrazně ovlivňují.

Naší základní hypotézou je, že tendence k rizikovému chování, v tomto případě jak účasti na

prodejní akci, tak nákupu zde nabízeného zboží, roste s klesajícími kulturními a sociálními kompetencemi. Tyto kompetence jsou v našem případě operacionalizovány jako míra kulturního kapitálu a pozice hlavy domácnosti v systému socioekonomické (třídní) klasifikace.

Tato hypotéza se do značné míry potvrzuje. Pravděpodobnost účasti na zájezdu spojeném s prodejní akci roste v obou subpopulacích, jak

Tabulka č. 9 » Vztah kulturního kapitálu, třídní příslušnosti a účasti na zájezdu spojeném s prodejní akci a případného nákupu zboží na této akci (v %)

		Účast na zájezdu spojeném s prodejní akci		Koupě zboží na zájezdu spojeném s prodejní akci	
		ano	ne	ano	ne
Starobní důchodci					
Kulturní kapitál respondenta	+++	5,7	11,1	4,5	7,1
	++	5,7	7,8	4,5	7,1
	0	19,9	20,0	20,3	19,5
	--	10,2	7,8	6,0	15,0
	---	58,5	53,3	64,7	51,3
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0
Třídní příslušnost hlav domácností	A + B	7,1	8,6	6,7	7,6
	C	37,1	38,7	37,0	37,1
	D + E	55,8	52,7	56,3	55,2
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0
Ostatní (40 let až důchod)					
Kulturní kapitál respondenta	+++	9,2	11,6	7,4	10,3
	++	13,2	14,9	16,7	11,3
	0	26,3	29,9	24,1	27,8
	--	13,8	8,1	14,8	13,4
	---	37,5	35,5	37,0	37,1
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0
Třídní příslušnost hlav domácností	A + B	10,8	13,5	7,5	12,8
	C	44,6	44,7	52,8	39,4
	D + E	44,6	41,8	39,6	47,9
	Celkem	100,0	100,0	100,0	100,0



u starobních důchodců, tak u osob v ekonomicky aktivním věku, jak s klesající mírou kulturního kapitálu, tak s klesající třídní příslušností hlavy domácnosti. Mezi starobními důchodci je tento trend vyšší než ve zbytku populace. Jak však dokládá výsledek korespondenční analýzy, existují i jiné proměnné, které do rozhodnutí o účasti, stejně jako do rozhodnutí o případném nákupu, intervenují. V následujícím oddíle se věnujeme jedné z nich, subjektivnímu pocitu chudoby.

6. Subjektivní chudoba a rizikové chování

Další z hypotéz týkajících se sociální a ekonomické pozice (domácnosti) respondenta či respondentky a rizikového spotřebního chování tvrdí, že s vyšší subjektivní mírou chudoby roste tendence k rizikovému chování.

Vyšší míra subjektivní chudoby je patrná v subpopulaci starobních důchodců, což souvisí jednak se změnou struktury příjmů po odchodu do penze, ale tento výsledek zároveň naznačuje, že výše úspor u těchto osob nebyla nijak vysoká a významně nenarostla ani v období pobírání starobní penze. Dnešní starobní důchodci jsou z hlediska svých

příjmů téměř výhradně závislí na existujícím průběžném důchodovém systému. V této populaci se spíše než orientace na spoření objevují mezigenerační transfery směrem od důchodců k mladším generacím (případně, jak ukazuje Sýkorová (2007a), si senioři spoří na pohřeb nebo proto, aby „nezatěžovali mladé“, jejichž situaci vnímají jako náročnější a potřebnější, protože žijí v době nezaměstnanosti a ekonomické nejistoty).

Výsledky analýzy naznačují, že účast na prodejních akcích může, jak předpokládá naše hypotéza, do značné míry souviset se subjektivně vnímanou ekonomickou situací domácnosti. Tento vztah však není čistě lineární. Existuje skupina domácností, které jsou ohroženy více než ostatní, resp. z jejichž členů se nejčastěji rekrutují ti, kteří se prodejních akcí účastní, a častěji zde také nakupují. Jde o domácnosti, které „mají dost peněz na jídlo a oblečení“, ale nikoli již „na nákup nové pračky či ledničky“, tedy zboží dlouhodobé spotřeby. A to jak v subpopulaci starobních důchodců, tak osob v ekonomicky aktivním věku. Členové právě těchto domácností jsou nadprezentováni jak mezi účastníky, tak mezi těmi, kteří zde realizují nákup. Dá se říci, že právě zde se setkávají strategie těch,

Tabulka č. 10 » Míra subjektivní chudoby v jednotlivých subpopulacích

Subjektivní popis situace domácnosti	Starobní důchodci		Ostatní (40 let až důchod)	
	%	n	%	n
Nemáme dostatek peněz ani na jídlo	2,3	16	3,0	23
Máme dost peněz na jídlo, ale již nákup oblečení je pro nás velkým problémem	15,1	103	7,5	57
Máme dost peněz na jídlo a oblečení, ale koupě televize, ledničky nebo pračky by byl problém	41,0	279	26,8	204
Máme dost peněz na běžné vybavení domácnosti, ale ne na nové auto	29,5	201	42,4	323
Máme dost peněz na všechno kromě (další) chaty, domu nebo bytu	10,6	72	16,3	124
Nemáme žádné finanční potíže, pokud by bylo potřeba, můžeme si koupit chatu, dům nebo byt	1,5	10	3,9	30
Celkem	100,0	681	100,0	761

kteří tyto akce pořádají (jejichž primárním cílem je dosáhnout zisku prostřednictvím prodeje „levného“ zboží), se strategiemi těch, kteří se jich účastní (jejichž cílem je nakoupit „levně“). Zdá se tedy, že vedle míry kulturního kapitálu a třídní pozice intervenuje významně do rozhodnutí účastnit se prodejní akce také (subjektivně vnímaná) sociálně-ekonomická situace domácnosti.

7. Spotřební preference v seniorské populaci

Přidržíme-li se i v tomto oddíle konceptu habitu jako relativně stabilního systému dispozic, pak můžeme konstatovat, že přibližně od konce osmdesátých let začíná být v gerontosociologii diskutována otázka změny v postojoyích orientacích části populace seniorů (Sherman a Schiffman 1987;

Tabulka č. 11 » Souvislost míry subjektivní chudoby v jednotlivých subpopulacích a účasti na zájezdech spojených s prodejní akcí a nákupem zboží na těchto akcích

Subjektivní popis situace domácnosti	Starobní důchodci		Ostatní (40 let až důchod)	
	n	%	n	%
Účast na zájezdu spojeném s prodejní akcí — ano				
Nemáme dostatek peněz ani na jídlo	9	3,6	5	3,3
Máme dost peněz na jídlo, ale již nákup oblečení je pro nás velkým problémem	28	11,3	15	9,8
Máme dost peněz na jídlo a oblečení, ale koupě televize, ledničky nebo pračky by byl problém	114	46,2	46	30,1
Máme dost peněz na běžné vybavení domácnosti, ale ne na nové auto	76	30,8	62	40,5
Máme dost peněz na všechno kromě (další) chaty, domu nebo bytu	17	6,9	20	13,1
Nemáme žádné finanční potíže, pokud by bylo potřeba, můžeme si koupit chatu, dům nebo byt	3	1,2	5	3,3
Celkem	247	100,0	153	100,0
Koupě zboží na zájezdu spojeném s prodejní akcí — ano				
Nemáme dostatek peněz ani na jídlo	2	1,5	2	3,7
Máme dost peněz na jídlo, ale již nákup oblečení je pro nás velkým problémem	14	10,5	3	5,6
Máme dost peněz na jídlo a oblečení, ale koupě televize, ledničky nebo pračky by byl problém	68	51,1	19	35,2
Máme dost peněz na běžné vybavení domácnosti, ale ne na nové auto	40	30,1	19	35,2
Máme dost peněz na všechno kromě (další) chaty, domu nebo bytu	7	5,3	9	16,7
Nemáme žádné finanční potíže, pokud by bylo potřeba, můžeme si koupit chatu, dům nebo byt	2	1,5	2	3,7
Celkem	133	100,0	54	100,0



Sherman, Schiffman a Dillon 1988) vedoucí ke změnám ve struktuře habitu, tedy systému dispozic, této skupiny, jak uvádíme výše. Připomeňme, že uvedení autoři docházejí k závěru, že z hlediska konzumního chování a postojů se populace seniorů skládá z nejméně dvou segmentů:

- *tradiční senioři* – konzervativní, méně sebevědomí, závislí na druhých, jejich kognitivní věk dle vzhledu, zdravotního stavu a zájmů je obvykle vyšší než věk chronologický;
- „*noví*“ *senioři* – inovátoři, činící sebevědomé rozhodnutí, přičemž „věk pokládají za stav myslí“ (Schiffman a Sherman 1991: 188) do značné míry nezávislý na chronologickém věku.

Citované americké výzkumy se zaměřují primárně na konzumní chování a segment „nových“ seniorů je identifikován na základě postojů vztahujících se k různým aspektům spotřebního chování. Podobně jako v předcházející části i zde je základní testovanou hypotézou vliv kulturního kapitálu a třídní příslušnosti na testovanou strukturu postojů. Předpokládáme, že spíše lidé s vyšším kulturním kapitálem a lidé přínaležející do vyšší sociální třídy budou vykazovat strukturu postojů, která je bude řadit do skupiny „nových“ seniorů.

Identifikace jednotlivých segmentů seniorské populace je v původních amerických studiích zalo-

žena na souboru postojevých tvrzení sestávajícím z 35 položek, kdy síla postoje je měřena na klasické 5bodové Likertovské škále (NAVO – *New-Age Value Orientation scale*). V našem výzkumu byl počet položek, i s ohledem na české realie, redukován na 23. Ve shodě s původními výzkumy pracujeme s populací respondentů ve věku 55 let a starších.

Faktorová analýza identifikovala 3 faktory reprezentující tři základní typy spotřebního chování v populaci osob ve věku 55 let a starších. Výsledkem je konzumní trojúhelník se třemi vrcholy, kdy třetí vrchol představuje alternativu dvěma standardním, vzájemně si konkurujícím konzumním strategiím (*orientace na kvalitu* vs. *orientace na cenu*). První faktor, označený jako *orientace na kvalitu*, identifikuje, s ohledem na jednotlivé položky, které ho sytí, nejen určitý typ spotřebního chování, ale i jeho zdroje. Je to nejen víra ve vyšší kvalitu dražších a značkových výrobků, ale také tlak sociálního okolí (viz položka „Moji známí by mě asi odsuzovali, kdybych nakupoval(a) ve slevách“¹⁶), které může do jisté míry předepisovat *akceptovatelné (legitimní)* formy konzumu.

Tak jako je první faktor určován do určité míry sociálně, můžeme druhý faktor vnímat jako vynucený okolnostmi – je obvykle důsledkem nedostatku zdrojů (*ekonomického kapitálu*). Je tedy

Vnímáme-li kulturní a ekonomický kapitál jako oddělené světy, pak klesající míra každého z uvedených kapitálů vede k jiným důsledkům. S klesající mírou kulturního kapitálu klesá schopnost racionálně zhodnotit nejrozumnější formy marketingových komunikací, stejně jako jiné formy komunikace (např. diskurz aktivního stárnutí). S klesající mírou ekonomického kapitálu roste riziko sociálního vyloučení jako důsledek neschopnosti dostát své roli konzumenta v konzumní společnosti. Ve skutečném světě se však oba typy kapitálu kombinují, a tím nezřídka zesilují negativní důsledky vyplývající z jejich nízké míry.

¹⁶ Tato položka relativně silně negativně koreluje s posledním identifikovaným faktorem (minimalizace konzumu), což naopak vypovídá o absenci podobného tlaku na třetím vrcholu konzumního trojúhelníku, a tedy o svobodě k jiné formě (ne)konzumu.

Tabulka č. 12 » Faktorová analýza postojů ke spotřebnímu chování (populace ve věku 55 a více let)

	1	2	3	
Vyplatí se koupit dražší výrobek, protože vydrží více, respektive déle.	0,710			orientace na kvalitu
Velmi levné výrobky se mi zdají podezřelé.	0,707			
Značkové zboží je mnohem kvalitnější než to neznačkové.	0,683			
Dávám přednost nákupu ve specializovaných obchodech.	0,648			
Když nakupuji zboží denní spotřeby (potraviny, drogerie), nemusím moc hledět na rozpočet.	0,574		-0,209	
U léků se vyplatí si připlatit vyšší cenu za lepší účinek.	0,398			
Rád/a jím cizokrajná jídla.	0,369		-0,312	
Moji známi by mě asi odsuzovali, kdybych nakupoval/a ve slevách.	0,227		-0,446	orientace na cenu
Obvykle sleduji reklamu a letáky kvůli slevám a akcím na zboží.		0,878		
Rád/a si prohlédnu letáky nebo reklamy, abych viděl/a, co který obchod nabízí.		0,836		
Často se dívám na cenu i u levného zboží a malých položek.		0,602	0,377	
Abych využil/a různé slevy a akce, jsem ochotná/ochotný zajet i někam dál.		0,598	-0,221	
Rád/a nakupuji z katalogů a u zásilkových služeb.		0,284	-0,448	minimalizace konzumu
Nekupuji nové věci, dokud ty staré ještě slouží.			0,672	
Novinky ve zboží jsou jen málokdy lepší než ty staré verze. Nekupuji je.			0,563	
Již řadu let nakupuji základní potřeby stále ve stejném obchodě.			0,414	
Snažím se dělat co nejvíce oprav a údržby svépomocí, abych ušetřil/a.		0,249	0,361	
Při nákupu se řídím pouze druhem zboží, nezáleží mi na značce.	-0,324		0,325	

Poznámka: N = 881; KMO = 0,734; signifikance Bartlettova testu = 0,000; řešení vysvětluje 39,6% variance.

obrazem toho, co Bourdieu (1984) nazývá *volbou z nezbytnosti*.

Třetí faktor, nazvaný *minimalizace konzumu*, může být na jednu stranu vnímán jako alternativa k dvěma předešlým, ale případně také jako vystupňovaná forma faktoru druhého. Ať již tak či tak, rozhodně třetí faktor představuje kvalitativní změ-

nu, kdy vedle rozhodnutí vyhýbat se novinkám pozorujeme tendenci ke konzervatismu i v procesu výběru prodejny („Již řadu let nakupuji základní potřeby stále ve stejném obchodě“). Není zde tedy nutně snaha hledat prodejnu s nejlevnějším zbožím, ale spíše investovat co nejméně času a energie do celého procesu konzumu.



Nyní si můžeme položit otázku, jak souvisí jednotlivé identifikované konzumní strategie s rizikovým konzumním chováním, případně jak do tohoto vztahu zasahuje množství kulturního kapitálu na straně respondentů a jejich věk. V prvním z následujících korespondenčních diagramů (diagram 3) je reprodukován vztah mezi množstvím kulturního kapitálu a ostatními sledovanými proměnnými. V prvé řadě je patrná asociace skupiny s nejvyšším kulturním kapitálem s konzumní strategií orientovanou na kvalitu, při souběžném odmítnutí obou zbývajících strategií (kvadrant vlevo nahoře). S klesajícím množstvím kulturního kapitálu roste míra orientace na cenu (levý dolní kvadrant). To však neplatí pro skupinu osob s nejnižším kulturním kapitálem — zde je preferovanou strategií minimalizace konzumu doprovázená odmítnutím strategie orientované na kvalitu (pravý horní kvadrant). Z tohoto diagramu je patrné, že účast na zájezdu spojená s realizací koupě zboží je asociována s nízkou úrovní kulturního kapitálu, při podrobnějším pohledu jsou však patrné i jiné souvislosti.

Takový pohled nabízí poslední korespondenční diagram (diagram 4), který obsahuje stejné proměnné jako předcházející diagram, řídící proměnnou je však v tomto případě namísto míry kulturního kapitálu proměnná zachycující účast či neúčast, případně nákup zboží na zájezdu. Je to tedy indikátor ochoty chovat se ne právě spotřebitelsky bezpečným způsobem.

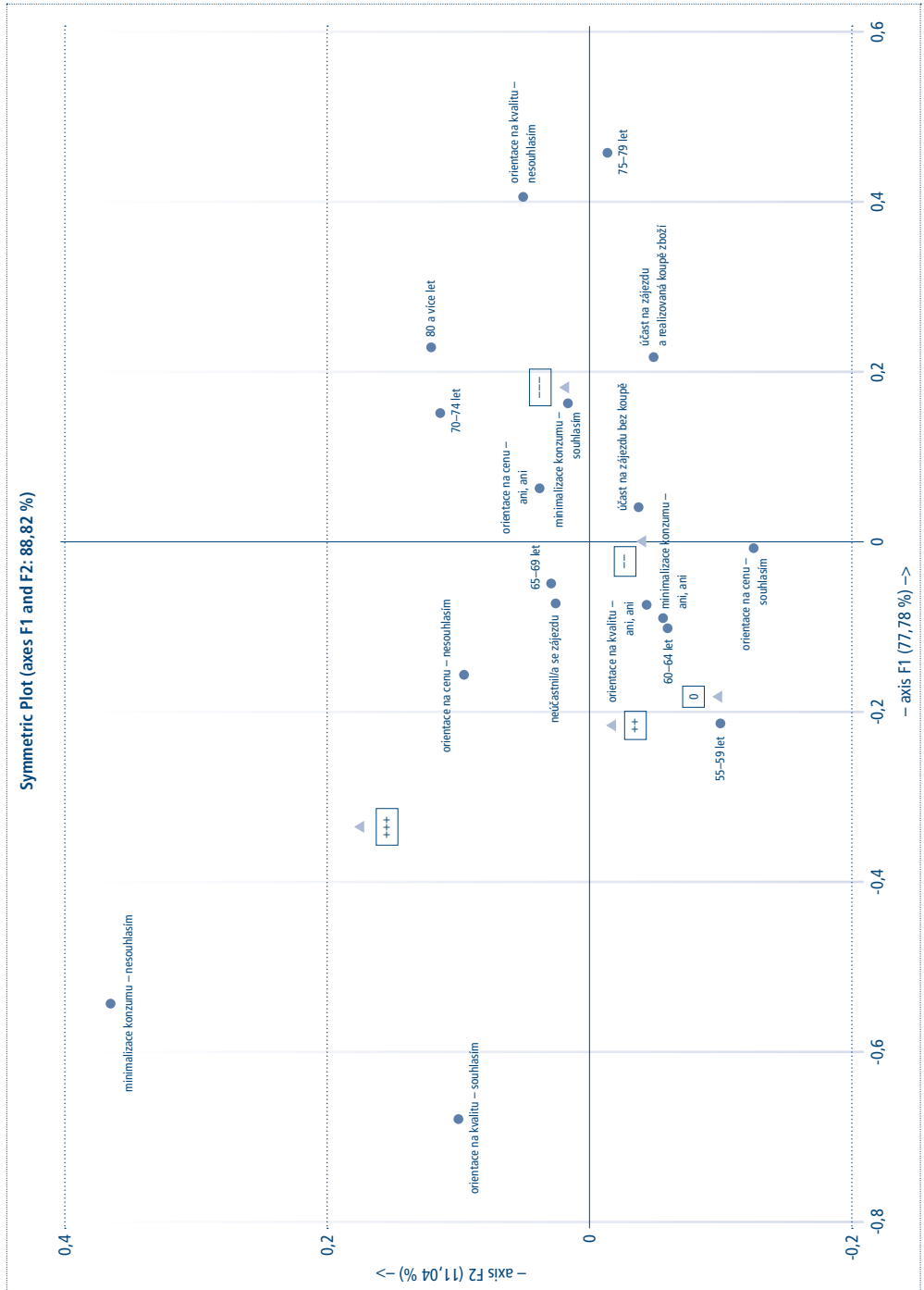
Především se ukazuje, že neúčast na zájezdu je asociována primárně s vyššími úrovněmi kulturního kapitálu (kvadranty vlevo nahoře i dole). Typicky se účasti vyhýbají osoby ve věku 55 až 64 let, tedy mladší senioři. S neúčastí se pojí odmítání strategie orientované na cenu i strategie minimalizace konzumu a souhlas s orientací a kvalitou. Mezi neúčastníky se patří také senioři starší 80 let. Naproti tomu typickými účastníky zájezdu, kteří zde také realizují koupi, jsou osoby mezi 65 a 79 lety, s nízkou mírou kulturního kapitálu a zastánci konzumní strategie orientované na cenu (pravý dolní kvadrant). Z výsledku analýzy také vyplývá, že skupina osob s nejnižší mírou kulturního kapitálu

netvoří z hlediska rizikového chování jednolitou masu. Při pohledu skrze míru kulturního kapitálu (diagram 3) je patrné, jak silně je tato skupina asociována se strategií minimalizace konzumu a odmítáním strategie orientované na kvalitu. Při pohledu skrze míru rizikovosti konzumního jednání, reprezentovaného účastí na zájezdech spojených s koupí zboží, se jeví, že rizikovým není nedostatek kulturního kapitálu jako takový, ale silná orientace na cenu (*volba z nutnosti*), a jak ukázaly již dřívější analýzy, také osamělost (v případě vdov a vdovců, případně rozvedených). Formou obrany před rizikovým chováním u osob s nejnižší mírou kulturního kapitálu je pak rostoucí rezignace na konzum jako takový. To však v konzumní společnosti může znamenat sociální marginalizaci a zneviditelnění.

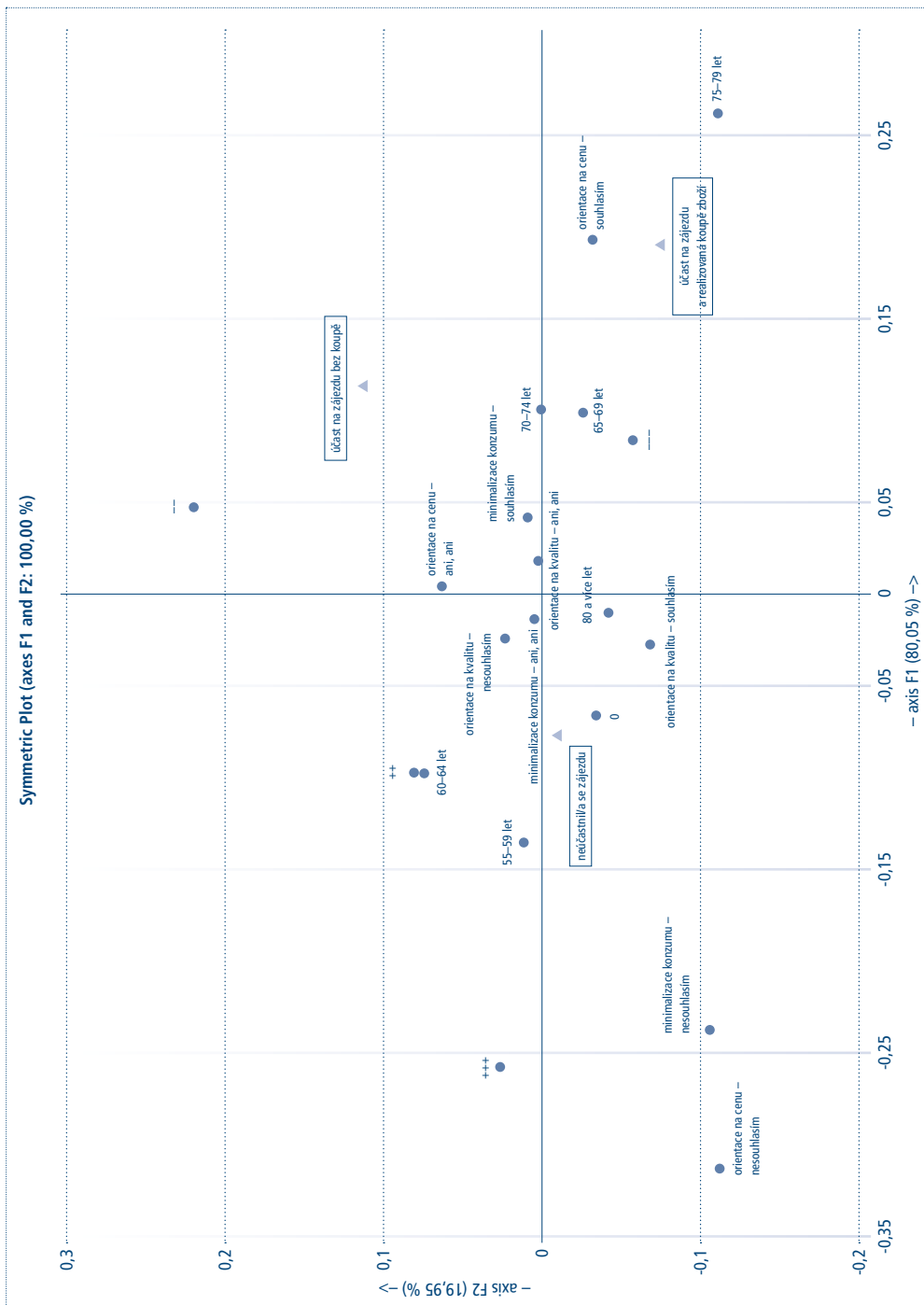
8. Závěr

Jak upozornil již dříve Rabušic (1998), není česká populace starobních důchodců „chudá“ z hlediska (proměnlivé) míry chudoby, její část je však s ohledem na proměnu společnosti a vzrůstající význam statusu posuzovaného na základě spotřebního chování a konzumace statků ohrožena sociální exkluzí. Obecná tvrzení vztažená k celku určitého segmentu populace mívají problematickou platnost ve vztahu ke konkrétní, každodenní zkušenosti jedinců. Vedle makrosociologického či ekonomického pohledu je nutné brát v potaz jak zásadní regionální odlišnosti a strukturně-prostorová znevýhodnění (Musil 2008), tak vzrůstající diverzifikaci životních vzorců, strategií a prostředků v rámci seniorské populace (Sýkorová 2007a), i jedinečnost konkrétních životních drah a zkušeností. Kulturní pohled na spotřebu, jak ve výzkumu české populace využil ve svých studiích např. Šafr (2006; 2008a), proto obohacuje také porozumění procesu stárnutí ve spotřební společnosti i jeho alternativních podob (Librová 2003; Riley, Kolhbacher, Hofmeister 2012). Objem a forma spotřeby je též významným zdrojem mezigeneračních pout i napětí, a to jak na rovině individuálních,

Diagram č. 3 » Korespondenční analýza (osoby ve věku 55 let a starší)



Symmetric Plot (axes F1 and F2: 100,00 %)



Tabulka č. 13 » Přehled proměnných a jejich variant užitých v obou korespondenčních analýzách

Kulturní kapitál respondenta	+++
	++
	0
	--

Věkové kategorie	55–59 let
	60–64 let
	65–69 let
	70–74 let
	75–79 let
	80 a více let
Orientace na kvalitu	orientace na kvalitu — souhlasím
	orientace na kvalitu — ani, ani
	orientace na kvalitu — nesouhlasím
Orientace na cenu	orientace na cenu — souhlasím
	orientace na cenu — ani, ani
	orientace na cenu — nesouhlasím
Minimalizace konzumu	minimalizace konzumu — souhlasím
	minimalizace konzumu — ani, ani
	minimalizace konzumu — nesouhlasím
Ne/účast na zájezdu	neúčastnil/a se zájezdu
	účast na zájezdu bez koupě
	účast na zájezdu a realizovaná koupě zboží

osobních vztahů, tak jejich širšího významového ukotvení v poměrně silně ageistické české společnosti (Vidovičová 2008). Cílem této stati bylo přispět na základě zkoumání specifického segmentu spotřeby k diverzifikovanějšímu pohledu na stárnoucí populaci a zdvihnout výzkumné otázky, kterým doposud nebyla ve výzkumu stárnutí věnována dostatečná pozornost.

Míra kulturního kapitálu významně ovlivňuje případnou tendenci k rizikovému chování. Tento předpoklad se potvrzuje — zájezdů kombinovaných s nabídkou spotřebního zboží, skrze které byla riziková spotřeba především operacionalizována, se účastní spíše lidé s nižší mírou kulturního

kapitálu. V tomto případě je však třeba zároveň uvést, že míra rizikového spotřebního chování roste s pocitem subjektivní chudoby, která souvisí také se spotřebním chováním orientovaným na cenu (volba z nutnosti). Čím intenzivnější je subjektivně pociťovaná míra chudoby, tím silnější je tendence k rizikovému chování. Tento vztah však není zcela lineární. V okamžiku kdy je subjektivní pocit chudoby nahrazen objektivní chudobou, a z ní vyplývající kulturou nezbytnosti, tendence k rizikovému chování klesá v důsledku minimalizace konzumu jako takového.

Výsledky korespondenční analýzy lze dokonce vnímat tak, že míra homologie z hlediska kulturní-



ho a ekonomického kapitálu roste s tím, jak míra obou sledovaných kapitálů v populaci klesá. Hovoříme-li tedy o osobách náležejících do kategorie osob s nejnižším kulturním kapitálem, současně platí, že jde o osoby s nejnižšími příjmy, které vyjadřují také nejvyšší míru subjektivní chudoby. Zároveň však platí, že nízká míra kulturního kapitálu neznámá automaticky tendenci ke konzumně rizikovému chování. Právě v této skupině osob pozorujeme tendenci k minimalizaci konzumu jako takového. Což však s sebou nese rizika jiná, například riziko sociálního vyloučení. V konzumní společnosti bychom za rizikové měli považovat nejen některé formy konzumu, ale i okolnostmi vynucenou rezignaci na konzum.

Z hlediska našich hypotéz můžeme tedy konstatovat, že vnímáme-li kulturní a ekonomický kapitál jako oddělené světy, pak klesající míra každého z uvedených kapitálů vede k jiným důsledkům. S klesající mírou kulturního kapitálu klesá schopnost racionálně zhodnotit nejrůznější formy marketingových komunikací, stejně jako jiné formy komunikace (např. diskurz aktivního stárnutí). S klesající mírou ekonomického kapitálu roste riziko sociálního vyloučení jako důsledek neschopnosti dostát své roli konzumenta v konzumní společnosti. Ve skutečném světě se však oba typy kapitálu kombinují, a tím nezřídka zesilují negativní důsledky vyplývající z jejich nízké míry.

V české seniorské populaci se nepochybně formuje skupina „nových“ seniorů. Tím, že není asociována s konkrétní věkovou kategorií, ale pouze konzumní orientací, se ukazuje, že základním předpokladem členství v této skupině je schopnost udržet si i v seniorském věku dostatečný přístup k ekonomickým zdrojům. V zásadě nejde o konzumní postoje, které by se formovaly v seniorském věku, ale spíše o pokračování životního stylu započatém již v období ekonomické aktivity. Můžeme tak konstatovat, že geneze této skupiny seniorů je do značné míry přirozeným důsledkem sociálně-ekonomické transformace po roce 1989.

Pro další výzkum zůstává řada otevřených otázek, které je třeba zkoumat v konkrétních kontex-

tech. Přestože jsme se v této stati soustředili především na rizikové aspekty spotřebního jednání, nelze pominout šíři spotřeby v kontextu teorií identity a vytváření nových vzorců a sociálních spotřebních praktik, které mohou vést k proměně obrazu i prožívání stáří a stárnutí směrem k akceptaci jeho specifík, možnostem vyjednávání alternativních identit i spravedlivějšího přístupu ke komoditám či snížení věkové diskriminace s růstem tzv. „šedé ekonomiky“ (příkladem může být například rozšiřování věku přátelského designu produktů), i důsledky nové komodifikace péče či služeb. (Higgs, Gilleard 2010) Je třeba také blíže prozkoumat, jaká je role spotřeby specifického zboží a služeb v konstrukci stárnutí a stáří především v pohledu stárnoucích spotřebitelů jako hlavních aktérů (např. Twigg 2007; Gilleard, Higgs 1998; Jang et al. 2009) a jak se pro starší lidi se objekty spotřeby stávají zdroji kulturních významů a jak je tento význam jimi samými modifikován (McCracken 1987). Přestože poslední z citovaných textů pochází již z osmdesátých let minulého století, nedostalo se zatím spotřebě a tím méně jejím etnograficky orientovaným studiím zatím v tuzemském gerontologickém výzkumu dostatečné pozornosti.

Spotřeba a komodifikace se také v posledních 20 letech otevřeně přenáší do dalších oblastí, které z ní systém sociálního státu víceméně (nikdy však ne zcela) vyňal, především do zdravotnictví a poskytování sociálních služeb. Je zásadní otázkou budoucího vývoje a sociálního výzkumu tyto trendy zachytit a pomoci zajistit podporu rizikových či ohrožených skupin. Neparticipace na spotřebě může být jak plodem vědomého rozhodnutí, tak plodem nedobrovolného vyloučení z těchto struktur a pak také zdrojem vícenásobné deprivace. Spotřeba přináší rizika, ale svou diverzitou a diverzitou životních vzorců nabízí různé alternativy stárnutí, zároveň se objevují nové diskursivní boje o stárnutí, které sice stály mimo možnosti zde zpracovaného výběrového šetření, ale tvoří důležitý kontext pro porozumění situaci současných seniorů i proměn stárnoucí populace.

LITERATURA A PRAMENY

1. BECK, U. (2004): *Riziková společnost. Na cestě k jiné moderně*. Praha: Sociologické nakladatelství
2. BIGGS, S. (2004): Age, gender, narratives, and masquerades. *Journal of Aging Studies*, 18(1): 45–58
3. BIGGS, S. (2008): Aging in a critical world: The search for generational intelligence. *Journal of Aging Studies*, 22(2): 115–119
4. BIGGS, S., LOWENSTEIN, A. (2011): *Generational Intelligence: A Critical Approach to Age Relations*. London and New York: Routledge
5. BIGGS, S., HAAPALA, I., LOWENSTEIN, A. (2011): Exploring generational intelligence as a model for examining the process of intergenerational relationships. *Ageing & Society*, 31(7): 1107–1124
6. BOURDIEU, P. (1984): *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge: Harvard University Press
7. CORRIGAN, P. (1997): *The Sociology of Consumption: An Introduction*. Cambridge: Sage Publications Ltd.
8. ČSSZ (2012): *MPSV stabilizovalo oblast exekučních srážek z dávek důchodového pojištění*. Tisková zpráva ze dne 29. 6. 2012. [online] [cit. 18. 5. 2013]. Dostupné z: <http://www.cssz.cz/cz/o-cssz/informace/media/tiskove-zpravy/tiskove-zpravy-2012/2012-06-29-mps-v-stabilizovalo-oblast-exekucnich-srazek-z-davek-duchodoveho-pojisteni.htm>
9. ČSÚ (2010): *Životní podmínky 2009*. Praha: Český statistický úřad
10. ČSÚ (2011): *Demografická ročenka ČR 2010*. Praha: Český statistický úřad
11. ČSÚ (2012): *Analýza: V republice pracuje čtvrt milionu důchodců*. Vývoj ekonomické aktivity obyvatelstva. [online] [cit. 14. 5. 2013]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/ainformace/799800315550>
12. FILIBERTO, D. et al. (2009): Older people and climate change: vulnerability and health effects. *Generations*, 33(4): 19–25
13. GILLEARD, C. (1996): Consumption and Identity in Later Life: Toward a Cultural Gerontology. *Ageing & Society*, 16(4): 489–498
14. GILLEARD, C., HIGGS, P. (1998): Old People as Users and Consumers of Healthcare: A Third Age Rhetoric for a Fourth Age Reality? *Ageing & Society*, 18(2): 233–248
15. GILLEARD, C., HIGGS, P. (2002): The Third Age: Class, Cohort or Generation? *Ageing & Society*, 22(3): 369–382
16. GILLEARD, C., HIGGS, P. (2010): Aging without agency: Theorizing the fourth age. *Aging & Mental Health*, 14(2): 121–128
17. GRENFELL, M., LEBARON, F. (eds.) (2014): *Bourdieu and Data Analysis. Methodological Principles and Practice*. Bern: Peter Lang
18. GRENFELL, M. (2014): Bourdieu and Data Analysis. In: GRENFELL, M., LEBARON, F. (eds.): *Bourdieu and Data Analysis. Methodological Principles and Practice*. Bern: Peter Lang, pp. 7–33
19. HASMANOVÁ MARHÁNKOVÁ, J. (2010): Konstruování představ aktivního stárnutí v centrech pro seniory. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 46(2): 211–234
20. HIGGS, P. F. et al. (2009): From passive to active consumers? Later life consumption in the UK from 1968–2005. *The Sociological Review*, 57(1): 102–124
21. HIGGS, P., GILLEARD, C. (2010): Generational Conflict, Consumption and the Ageing Welfare State in the United Kingdom. *Ageing & Society*, 30(8): 1439–1451
22. HUBATKOVÁ, B. (2014): Mezigenerační finanční transfery v kontextu ČR: Čím je ovlivněna finanční pomoc plynoucí od rodičů k dospělým dětem? *Fórum sociální politiky*, 8(5): 16–20
23. INCARDONA, R., PONCIBÒ, C. (2007): The average consumer, the unfair commercial practices directive, and the cognitive revolution. *Journal of Consumer Policy*, 30(1): 21–38



24. JANG, S., BAI, B., HU, C., WU, C.-M. E. (2009): Affect, Travel Motivation, and Travel Intention: a Senior Market. *Journal of Hospitality & Tourism Research*, 33(1): 51–73
25. JONES, I. R., HYDE, M., VICTOR, C. R., HIGGS, P., GILLEARD, C. (2008): *Ageing in a Consumer Society: From Passive to Active Consumption in Britain*. Bristol: The Policy Press
26. KALMUS, J. (2012): *Příjmy a životní podmínky domácností starobních důchodců*. Prezentace Kulatý stůl. Praha: ČSÚ. [online] [cit. 18. 5. 2013]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/bce41ad0daa3aad1c1256c6e00499152/cc3022aee9082cfec12579d8002aad25/\\$FILE/%C4%8CS%C3%9A%20CERGE-EI%20Kalmus.pdf](http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/bce41ad0daa3aad1c1256c6e00499152/cc3022aee9082cfec12579d8002aad25/$FILE/%C4%8CS%C3%9A%20CERGE-EI%20Kalmus.pdf)
27. KATRŇÁK, T. (2008): *Spříznění volbou? Homogamie a heterogamie manželských párů v České republice*. Praha: Sociologické nakladatelství
28. KÖPPL, L. (2008): *50+: přehlížená generace*. OMD Czech, a. s.
29. LAMONT, M., MOLNÁR, V. (2002): The Study of Boundaries in the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, 28: 167–195
30. MAREŠ, P. (1998): Senioři a politika. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 34(3): 321–337
31. MCCracken, G. (1987): Culture and Consumption Among the Elderly: Three Research Objectives in an Emerging Field. *Ageing & Society*, 7(2): 203–224
32. MOŽNÝ, I. (1991): *Proč tak snadno: některé rodinné důvody sametové revoluce*. Praha: Sociologické nakladatelství
33. MÚGICA, S. C. (1990): Protection of the Weak Consumer Under Product Liability Rules. *Journal of Consumer Policy*, 13(3): 299–309
34. PETERSON, R. (1997): *Creating country music: Fabricating authenticity*. University of Chicago Press
35. PETERSON, R., KERN, R. (1996): Changing Highbrow Taste: From Snob to Omnivore. *American Sociological Review*, 61(5): 900–907
36. PETROVÁ KAFKOVÁ, M. (2010): Mezigenerační solidarita ve stárnoucí společnosti. *Sociální studia*, 7(4): 63–84
37. PETROVÁ KAFKOVÁ, M. (2013): *Šedivějící hodnoty? Aktivita jako dominantní způsob stárnutí*. Brno: Masarykova univerzita
38. PETRUSEK, M. (2012): Životní styl jako „definiční znak“ postmoderní doby? *Culturologia*, 1(1): 78–83
39. PYŠŇÁKOVÁ, M., HOHNOVÁ, B. (2010): Od monolitické masy k neomezenému individualismu? Význam spotřeby v každodenním životě „mainstreamové mládeže“. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 46(2): 257–280
40. RABUŠIC, L. (1998): Jsou čeští senioři chudí? *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 34(3): 303–320
41. RILEY, L. S., KOHLBACHER, F., HOFMEISTER, A. (2012): A cross-cultural analysis of pro-environmental consumer behaviour among seniors. *Journal of Marketing Management*, 28(3/4): 290–312
42. REIDL, A. (2012): *Senior – zákazník budoucnosti: Marketing orientovaný na generaci 50+*. Brno: BizBooks
43. ROBSON, K., SANDERS, C. (eds.) (2009): *Quantifying Theory. Pierre Bourdieu*. New York: Springer
44. SEDLÁKOVÁ, R. (2008): Obraz seniorů a stáří v českých médiích aneb přispívají mediální obsahy k vytváření věkově inkluzivní společnosti? In: BOČÁK, M., RUSNÁK, J. (eds.): *Média a text II*. Prešov: Prešovská univerzita, pp. 196–208
45. SEDLÁKOVÁ, R., VIDOVIČOVÁ, L. (2005): *Mediální analýza obrazu seniorů*. Výzkum realizovaný v rámci projektu Společnost přátelská všem generacím. [online] [cit. 13. 6. 2013]. Dostupné z: <http://www.spvg.cz/medialni-analyza-obrazu-senioru/>

46. SHERMAN, E., SCHIFFMAN, L. G. (1987): *Age and Gender Value Differences of Mature and Older Consumers*. Working paper. Hempstead, N. Y.: Hofstra University
47. SHERMAN, E., SCHIFFMAN, L. G., DILLON, W. R. (1988): Age/Gender Segments and Quality of Life Differences. In: SHAPIRO, S. et al. (eds.): *1988 Winter Educators' Conference Proceedings*. Chicago: American Marketing Association, pp. 319–320
48. SHERMAN, E., SCHIFFMAN, L. G., MATHUR, A. (2001): The influence of gender on the new-age elderly's consumption orientation. *Psychology and Marketing*, 18(10): 1073–1089
49. SCHIFFMAN, L. G., SHERMAN, E. (1991): Value orientations of new-age elderly: The coming of an ageless market. *Journal of Business Research*, 22(2): 187–194
50. SÝKOROVÁ, D. (2007 a): *Autonomie ve stáří: kapitoly z gerontosociologie*. Praha: Sociologické nakladatelství
51. SÝKOROVÁ, D. (2007 b): Senioři a významy generace. *Sociální studia*, 4(1–2): 131–154
52. SZMIGIN, I., CARRIGAN, M. (2001): Learning to Love the Older Consumer. *Journal of Consumer Behaviour*, 1(1): 22–34
53. ŠAFR, J. (2006): Okázalá spotřeba a sociální třídy v České republice v roce 2004. *SDA Info*, 8(2): 13–16
54. ŠAFR, J. (2008 a): *Životní styly a sociální třídy: vytváření symbolické kulturní hranice diferenciací vkusu a spotřeby*. Sociologické disertace. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v. v. i.
55. ŠAFR, J. (2008 b): Sociální distance a interakce: relační přístup ke studiu stratifikace. In: ŠAFR, J. (ed.): *Sociální distance, interakce, relace a kategorizace: alternativní teoretické perspektivy studia sociální stratifikace*. Praha: Sociologický ústav AV ČR, v. v. i., pp. 11–44
56. ŠIKLOVÁ, J. (2005): Obraz stáří v médiích. In: *Reprezentace seniorů a seniorek v médiích*. Praha: Gender Studies, o. p. s., pp. 2–7. [online] [cit. 13. 6. 2012]. Dostupné z: http://aa.ecn.cz/img_upload/8b47a03bf445e4c3031ce326c68558ae/Reprezentace_senior__a_seniorek_v_m_di_ch_3.pdf
57. TRUSINOVÁ, R. (2011): Kdo je mladý/střední/starý? *Data a výzkum – SDA Info*, 5(2): 171–184
58. TWIGG, J. (2007): Clothing, Age and the Body: A Critical Review. *Ageing & Society*, 27(2): 285–305
59. VIDOVIČOVÁ, L. (2008): *Stárnutí, věk a diskriminace – nové souvislosti*. Brno: Masarykova univerzita
60. VIDOVIČOVÁ, L. (2012): Kde jsou a kde pracují čeští pracující. *Fórum sociální politiky*, 6(3): 8–14
61. VIDOVIČOVÁ, L., SEDLÁKOVÁ, R. (2009): Media and old age – the agenda and research in the Czech Republic. In: SCHORB, B., HARTUNG, A., REISSMANN, W. (eds.): *Medien und höheres Lebensalter*. VS Verlag für Sozialwissenschaften, pp. 275–289
62. VOHRALÍKOVÁ, L., RABUŠIC, L. (2004): *Čeští senioři včera, dnes a zítra*. Brno: VÚPSV

KLÍČOVÁ SLOVA

stárnutí, riziková spotřeba, nákupní chování, věková diskriminace, životní styl, kulturní kapitál

Discrimination and risk behaviour of older consumers: selected aspects in the cultural perspective

ABSTRACT

The study presents the main results of the empirical quantitative research in the field of consumer behaviour of seniors with a focus on its risk and discriminatory aspects (participation in the product demonstration and sale events and experience with discriminatory practices). The area of consumer behaviour is studied from the perspective of constructivist theories of aging and old age with an emphasis on the mutual relationship of cultural and material consumption. The aim of the text is to explore some of the specifics of older con-





sumers in terms of the stratification theory on the basis of the results of survey “Consumption and consumers in higher age” conducted by the Research Institute of Labour and Social Affairs at the end of the year 2011 (N = 1,443, population 40+).

KEYWORDS

ageing, risk consumption, commercial practices, age discrimination, life style, cultural capital

JEL CLASSIFICATION

J14



Analýza komunikačních strategií a taktik pracovníků zákaznického servisu v průběhu reklamací

► Mgr. et Mgr. Jan Vaněk » Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

* Reklamační proces ve firmě představuje systém, který vykazuje na jedné straně logistické aspekty, na druhé straně komunikační a interakční aspekty. Obojí je třeba analyzovat a zkoumat, v případě vyskytnuvších se problémů je třeba hledat řešení či zlepšit proces komunikace se zákazníkem. V níže uvedeném textu lze najít komunikační strategie užívané v zákaznickém servisu. Kvalita komunikace úzce souvisí také s kvalitou služeb, která ovlivňuje spokojenost zákazníků.

1. Kvalita služeb firmy a spokojenost zákazníků

Úroveň logistického systému podniku je zákazníky vnímána prostřednictvím rozsahu a kvality jim poskytovaných služeb. Co se odehrává uvnitř logistického systému, jaké úsilí bylo vyvinuto, kolik změn bylo uskutečněno a jak velké částky byly proinvestovány vzhledem k chybám v kontrole či řízení, to není manažerům podniku lhostejné a týká se to i zákazníků. Služby zákazníkům jsou tedy pro podnik a pro jeho logistický systém klíčovou oblastí. Zároveň představují klíčové místo styku mezi okruhy marketingu a logistiky v podniku (Pernica, 2005).

Odborná literatura rozeznává v logistice tři základní pojetí služeb (Sixa, 2005):

- službu jako činnost,

- službu jako míru dosažených výkonů,
- službu jako filozofii řízení.

Služby zákazníkům je možno chápat různě. Je empiricky dokázáno, že zklamaný zákazník mluví o své nespokojenosti s jedenácti zákazníky. Spokojený zákazník sdělí svou radost jen třikrát (Pernica, 2005). Špatné zprávy se tedy šíří metaforicky řečeno rychlostí blesku, zatímco dobré relativně pozvolna. S touto dynamikou je třeba počítat.

Nabízet dobré služby zákazníkům prostřednictvím logistického řetězce znamená, že je prioritně správné zboží, v požadovaném množství na správném místě. Ukazatel, kterým měříme služby je dobře měřitelná *disponibilita zboží v regále*. Kromě disponibilního zboží existují další aspekty služeb, které jsou pro zákazníky relevantní, dostatečný personál, který je kompetentní pomoci zákazníkovi a krátké čekací doby při výdeji (Thone-mann, 2005). Při dodávání zboží se setkáváme ovšem s chybami, týkajícími se *dodání zboží s odlišnou cenou, dodání odlišného množství zboží nebo dodání zboží s poškozeným obalem. Dané faktory jsem zjistil v rozhovoru*. Všechny tyto situace mohou ovlivňovat míru spokojenosti zákazníka, a zpravidla bývají také předmětem reklamačního procesu a komunikace se zákaznickým oddělením. Není třeba dodávat, že reklamační proces souvisí také s poznávající procesy zákazníka, který odhalí chybu a s jeho kritickým úsudkem. Často →

tedy zákazník komunikuje z hlediska transakční analýzy z *ego stavu Kritického rodiče*¹ a pracovnice, operátorky zákaznického servisu, jak ještě uvidíme, odpovídají často z *ego stavu Pečujícího rodiče, Dospělého nebo i ze stavu Kritického rodiče*.

Spokojenost zákazníka, která souvisí tedy přímo úměrně s kvalitou dodaného zboží, je přitom kardinální proměnou. Spokojenost zákazníka je *funkcí vnímané výkonnosti a očekávání*. Pokud skutečná výkonnost zůstává v pozadí za očekáváním, zákazník nebývá spokojen. Naopak, je-li skutečná výkonnost nad očekáváním, je zákazník maximálně spokojen.

Mnoho firem usiluje o vysokou spokojenost zákazníka, protože přiměřené spokojení zákazníci jsou většinou ochotni nakupovat obdobné zboží od konkurenčních firem. Vysoce spokojení zákazníci naopak obvykle nemívají zájem vyhledávat k nákupu zboží jinou firmu. Vysoké uspokojení z používání daného výrobku vytváří u zákazníka emocionální vztah k jeho značce a firmě jako takové. *Vrcholoví manažeři jsou přesvědčeni, že velmi spokojení zákazníci mají pro společnost desetkrát větší cenu než zákazníci, kteří jsou spokojeni pouze průměrně*. Vysoce spokojení zákazníci bývají společnosti dlouhodobě věrní a nakupují od ní mnohem více výrobků než zákazníci průměrně spokojení (Kotler, 2001).

2. Měření kvality dodávek

S pomocí tří nebo čtyř kritérií určujících úroveň služeb, která se mohou u jednotlivých zákazníků, tržních segmentů nebo distribučních kanálů lišit můžeme sledovat, do jaké míry naplňujeme podmínky perfektní dodávky. Perfektní dodávky je dosaženo jenom tehdy, pokud jsou všechna kritéria splněna podle očekávání zákazníky. Pro ilustraci uvedu příklad se třemi kritickými faktory:

- včasnost dodávky,
- úplnost dodávky a
- bezchybnost.

Každé ze zmíněných tří kritérií musíme přesně definovat a změřit. Modelová kritéria definujeme následovně:

1. Včasnost dodávky

Vypočítá se jako podíl počtu dodávek uskutečněných během dohodnuté dodací lhůty a počtu všech objednávek:

$$\frac{\text{počet dodávek včas}}{\text{všechny přijaté objednávky}} \times 100.$$

2. Úplnost dodávky

Vyjadřuje procento dodávek napoprvé přesně odpovídajících objednávkám. Vypočítá se jako podíl počtu kompletních dodávek a počtu všech přijatých objednávek:

$$\frac{\text{počet úplných dodávek}}{\text{všechny přijaté objednávky}} \times 100.$$

3. Bezchybnost

Kontrola faktur a ostatních obchodních dokumentů se používá jako indikátor správné funkce řízení zakázek a logistiky. Bezchybnost se vypočítá jako podíl počtu bezchybně vystavených faktur a počtu všech vystavených faktur (Christopher, 2000):

$$\frac{\text{bezchybné faktury}}{\text{všechny vystavené faktury}} \times 100.$$

Selhání techniky nebo lidského faktoru nelze přes všechnu snahu nikdy zcela vyloučit. Také v důsledku chyby personálu či organizace dopravy může zákazníkovi vzniknout škoda například pozdním dodáním zboží. To je případ, kdy má zákazník oprávněný důvod reklamovat poskytnutou logistickou službu.

¹ Proto bývá v některých případech reklamační proces psychicky náročný.

3. Reklamacе jako možnost restaurace pověsti

Výzkumy ukazují, že si stěžuje pouze 5 % nespokojených zákazníků. Většina si začne daný produkt kupovat méně nebo změni jeho dodavatele. Jen málo lidí si stěžuje, když něco nefunguje. A pak o tom přirozeně mluví se svými známými, ve svých sociálních sítích. „Nebezpeční“ jsou tedy zákazníci, kteří nereklamují, protože poté fungují jako negativní multiplikátoři a šířitelé zpráv a reportů (Backwinkel a Sturtz, 2005). Také vlastně nedávají firmě zpětnou vazbu o kvalitě jejích služeb. *Stěžující si a kritický zákazník je v lecčem pro firmu přidanou hodnotou, protože poskytuje cenou zpětnou vazbu, kterou vedení a manažeři firmy mohou využít pro zlepšení procesů a kvality poskytovaných služeb.* Každá stížnost poskytuje manažerům firmy možnost, aby napravili negativní dojem klienta.

V odborné literatuře jsou uvedeny určité zásady komunikace pro zákaznický servis v průběhu reklamování zboží:

- Nejdůležitější pravidlo pro reklamaci zní: „*V klidu naslouchejte. Nechte partnera/partnerku vypovídat a projeďte pochopení pro danou situaci.*“
- Využijte formulaci jako „*Rozumím vám*“ nebo „*Vaše rozčilení zcela chápu*“. Doplní variantu: „*Vaše rozčilení je v dané situaci pochopitelné/na místě.*“ Rozhodující je přitom váš hlas, který by měl být angažovaný a mírný, neboť jinak může daná formulace vyznít nevěrohodně a nadsazeně.
- Zjišťujte konkrétní stížnosti a detaily. Zeptejte se, pokud jste něčemu nerozuměli, nebo to bylo formulováno mlhavě. Vyjasněte si paušální výroky: „*To bylo špatné.*“ Zeptejte se: „*S čím jste byl nespokojen?*“ nebo „*Co se přesně stalo?*“

Tabulka č. 1 » Komunikační strategie a taktiky při reklamách

Komunikační strategie / Taktika	Funkce	Role / Ego stav
Připomenutí kontroly (zpětná vazba) „ <i>A vy jste si to spolu nezkontrolovali?</i> “	Zpětná vazba Reflexe průběhu a procesu Kontrola	R: Monitorující proces Poskytovatel zpětné vazby E: Pečující rodič Dospělý
Předání kontaktu „ <i>Tak já Vám dám na něho kontakt, je to...</i> “	Získání informace Řešení problému s dotyčným	R: Monitorující proces Poskytovatel zpětné vazby E: Pečující rodič Dospělý
Pátrání a konkretizace „ <i>A kdy?</i> “	Dohledání případu	R: Detektiv E: Dospělý
Přiznání chyby „ <i>Ano, udělali jsme chybu, já se postarám o vyřešení.</i> “	Převzetí odpovědnosti	R: Kajcíník/kajcínice Kompetentní osoba E: Litující rodič Dospělý
Podání vysvětlení „ <i>No víte, před měsícem, to těžko dohledáme.</i> “	„Implicitní odmítnutí“	R: Vysvětlující Objasňující E: Dospělý Kritický rodič

Pramen: Vlastní výzkum



- Neomlouvejte se, ale jen naslouchejte. Volající za příčinu hněvu většinou nepovažuje právě vás osobně! Projevte svou účast a vyjádřete rozpak.
- Zjistěte, co přesně přispělo k negativní náladě a rozčilení klienta. Může vám sdělit, že např. „zboží ještě nebylo dodáno“ atp. Špatnou odpověď je strategie (popření): „To se nemůže stát,

4. Shrnutí komunikačních strategií užívaných při reklamaci

V rámci vzdělávacích a konzultačních služeb jsem uskutečnil výzkum reklamačních témat a komunikačních strategií a taktik, které používají pracovníci zákaznického servisu vícero firem.² K jejich zjištění jsem využil rozhovor, ve kterém jsem ho-

Výzkumy ukazují, že si stěžuje pouze 5 % nespokojených zákazníků. Většina si začne daný produkt kupovat méně nebo změní jeho dodavatele. Jen málo lidí si stěžuje, když něco nefunguje. A pak o tom přirozeně mluví se svými známými, ve svých sociálních sítích. „Nebezpeční“ jsou tedy zákazníci, kteří nereklamuji, protože poté fungují jako negativní multiplikátoři a šířitelé zpráv a reportů.

možná jste nedodal veškeré podklady.“ Správnou odpověď představuje např. následující reakce: „Rozumím vám. To je opravdu nepřijatelná situace. Abych to co nejrychleji vyřešil, potřebuji vaše telefonní číslo (číslo objednávky).“

- Kdo udělal chybu, má ji přiznat.
- Použijte formulace jako „To máte pravdu“ nebo „Opravdu to špatně funguje“. Zákazníkovi tím naznačíme, že jsme na jeho straně.
- Neomlouvejte chyby a nesvádějte vinu na volajícího.
- Pokud za chyby neseme odpovědnost, je třeba se omluvit, nebo projevít lítost, je to však třeba učinit taky aby to znělo autenticky a ne afektovaně.
- Vezměte si k srdci větu: „Nechte to plavat.“ Po omluvě se dívejte zase vpřed, snažte se situaci vyřešit.

vořil s operátorkami, pracovníci zákaznického servisu, a zjišťoval situace týkající se reklamací. Po uvedení daných komunikačních intervencí jsem provedl funkční a tematickou analýzu, tj. hledal klíčová témata a kódy v rozhovorech, což je postup blízký otevřenému kódování v zakotvené teorii (Hendl, 2008). Zároveň jsem využil strukturální analýzu z transakční analýzy, tj. pokusil jsem se porozumět tomu, z jakých ego stavů operátorky hovoří (Berne, 2011; Henning a Pelz, 2008).

V tabulce 1 jsou shrnuty komunikační strategie a taktiky využívané operátorkami při reklamování. Jsou uvedeny jejich názvy a k čemu slouží (funkce).

5. Závěr

Řešení reklamačních pohledávek je důležité protože představuje příležitost firmy napravit pověst. Pracovníci zákaznického servisu přitom využívají řadu komunikačních funkčních strategií a taktik, které jim pomáhají efektivně a profesionálně danou situaci řešit. Data získaná z výzkumu představují zřejmě pouze výsek z daných strategií a tak-

² Jejich jména a názvy firem neuvádím (respektuji potřebu diskrétnosti).

tik, a tímto tématem je vhodné se i nadále zabývat, zkoumat ho a analyzovat. *Nebezpečí představují komunikační strategie a techniky, které zákazníka „utnou“, tedy představují jednostranně direktivní a nevstřícné jednání či mu byrokraticky znemožní reklamaci podat (zdlouhavostí procesu reklamace a obstrukcemi, požadavky na vyplnění formulářů*

atp.), zákazník tím získá specifický obrázek o společnosti, o její kultuře reklamace. Tyto strategie a taktiky se vyskytnou, pokud manažeři nekontrolují práci svých zaměstnanců a operátorky nereflektují skutečný smysl a význam (filozofii) reklamčního procesu jako procesu zlepšování pověsti a efektivního PR.

LITERATURA A PRAMENY

1. BACKWINCKEL, H., STURTZ, H. P. (2005): *Telefonujte profesionálně: jak vést úspěšné telefonické rozhovory*. Praha: Grada Publishing
2. BERNE, E. (2011): *Jak si lidé hrají*. Praha: Portál
3. HENDL, J. (2008): *Kvalitativní výzkum: základní teorie, metody a aplikace*. Praha: Portál
4. HENNING, G., PELZ, G. (2008): *Transakční analýza: terapie a poradenství*. Praha: Grada Publishing
5. CHRISTOPHER, M. (2000): *Logistika v marketingu*. Praha: Management Press
6. KOTLER, P. (2001): *Marketing management*. Praha: Grada Publishing
7. PERNICA, P. (2005): *Logistika pro 21. století*. Praha: Radix
8. SIXTA, J. (2005): *Logistika: teorie a praxe*. Brno: CP Books
9. THONEMANN, U. (2005): *Supply Chain Excellence im Handel*. Wiesbaden

KLÍČOVÁ SLOVA

logistika, komunikace, strategie, taktika, reklamace

Analysis of communication strategies and tactics of employees of customer service during the process of dealing with complaints of customers

ABSTRACT

Author researched the communication strategies and tactics by agents of customer service of societies during the process of dealing with complaints of customers. He realized some interviews and analysed them using thematic analysis (coding). He summarizes the communication strategies and tactics in table. He points at the functions of these strategies and tactics, than he uses the structural analysis and analyzes also the roles, in which the agents of customer service are dealing with the customers and clients.

KEYWORDS

logistics, communication, strategy, tactic, dealing with complaints of customers

JEL CLASSIFICATION

M39

x

Vzdelávanie pre potreby súčasnej hospodárskej praxe

Viktória DOLINSKÁ: *Akulturačné štúdie pre ekonómov — kultúrne odlišnosti medzinárodného pracovného prostredia*. Bratislava: Wolters Kluwer, 2016, 92 s., ISBN 978-80-8168-324-4

* Vysokoškolská učebnica autorky Viktórie Dolinskej reaguje na aktuálne potreby pedagogickej praxe a na požiadavky uplatnenia budúcich absolventov vysokej školy na pracovnom trhu. Cieľom publikácie je prispieť k formovaniu kompetencií, ktoré sú pre takéto uplatnenie v súčasnom globalizovanom svete potrebné.

V centre pozornosti je vplyv kultúry na pracovné prostredie. V mnohých odvetviach hospodárstva a pracovného trhu sa prehlbuje internacionalizácia, ktorá má za následok kultúrnu rôznorodosť na pracovisku, interkultúrne kontakty a vyžaduje si kultúrnu orientáciu a pripravenosť všetkých zainteresovaných strán.

Autorka koncipovala učebnicu v zmysle postupu od všeobecného ku konkrétnemu, čomu zodpovedajú aj názvy jednotlivých kapitol. Prvá kapitola *Kultúra a akulturačia* uvádza do problematiky základných pojmov spojených so štúdiom kultúry (globálny kultúrny systém, charakteristiky a elementy kultúry, kultúra minorít, subkultúra, kontrakultúra, pluralita kultúr a kultúrne kontakty, akulturačia). Pojmy sú kategorizované prehľadne a ich výklad je podaný zrozumiteľne. V druhej kapitole *Komunikácia — základný element kultúry* sa autorka sústreďuje na vplyv kultúry na komunikačný proces. Vybrala si témy ako vzťah jazyka

a kultúry, charakteristika komunikačného procesu a obsah komunikačného kontextu v súvislosti s komunikačnými štýlmi. Táto kapitola tvorí logickú bázu tretej kapitoly pod názvom *Interkultúrna komunikácia*. Učiacich má priviesť k porozumeniu rozdielov medzi komunikačnými štýlmi, ako aj k pochopeniu bariér úspešnej interkultúrnej komunikácie v medzinárodnom kontexte. Pri interkultúrnej komunikácii je pozornosť venovaná najmä obchodným rokovaniám, vysokému a nízkemu komunikačnému kontextu, verbálnej a neverbálnej komunikácii. Medzi bariérami komunikácie sa uvádzajú stereotypy, generalizácie úsudkov, predsudky a etnofaulizmy. Pochopenie týchto elementov má u ekonómov zásadný význam, pretože ich dokáže nasmerovať na pochopenie vplyvu národnej kultúry (národných kultúr) na kultúru organizácie, podniku, či firmy, ktorá operuje v medzinárodnom (t. j. interkultúrnym) hospodárskom kontexte. Táto téma je spracovaná v ďalšej kapitole *Kultúra organizácie v medzinárodnom prostredí*. Autorka sa rozhodla sprostredkovať poznatky z teórií G. Hofstedeho, F. Trompenaarsa, ale aj ďalších novších teórií, napríklad M. Armstronga a mnohých slovenských a českých autorov. Konštatujeme, že postup pri usporiadaní tém od kultúry všeobecne k organizačnej (podnikovej) kultúre

až po chápanie multinárodného podniku sa javí z pedagogického hľadiska ako vhodné členenie vybranej problematiky.

Toto usporiadanie vyúsťuje do piatej kapitoly s názvom *Akultúrácia vyslaných zamestnancov*. Problematika spracovaná v tejto kapitole je ukážkou aplikácie poznatkov získaných v predchádzajúcich kapitolách a poukazuje na to, aký význam má štúdium kultúry a interkultúrnych vzťahov pre reálnu spoločenskú a hospodársku prax. Aj na Slovensku pribúdajú firmy, ktoré vysielajú zamestnancov na zahraničné pôsobiská, respektíve zahraničné a nadnárodné firmy vysielajú zamestnancov na pracovné misie na Slovensko. Takíto zamestnanci „na vlastnej koži“ zažijú problémy akultúrácie. Autorka uprednostňuje tento termín akultúračnych štúdií namiesto pojmu kultúrne štúdie, pretože, ako zdôrazňuje, má takéto štúdium pripraviť učiacich sa na akulturačný proces, čiže „proces kultúrnej zmeny prostredníctvom kontaktu s inou kultúrou“ (s. 67) a postupnej „adaptácie na novú kultúru, ktorou musí človek prejsť, aby túto zmenu dosiahol“ (s. 68). Autorka tým myslí nie úplné prispôbovanie sa inonárodným kultúram, ale orientáciu v novom kultúrnom prostredí, napríklad pracovnom; takýto proces predpokladá aj prekonanie kultúrneho šoku, pre ktorý autorka uprednostňuje pojem akulturačný stres („psychologické, telesné a sociálne ťažkosti, ktoré sprevádzajú proces akultúrácie“, s. 68). Táto kapitola tiež objasňuje všeobecné základné pojmy akulturačnej problematiky (procesy a stratégie akultúrácie, enkultúrácie, asimilácie, adaptácie a podobne), ako aj nové pojmy, ktoré ešte nevošli do bežného používania v slovenskom jazyku: expatriant, repatriant a podobne (odporúčali by sme ich používať namiesto opisných tvarov zamestnanec dočasne vyslaný za prácou do zahraničia, alebo zamestnanec, ktorý sa vrátil zo zahraničného pracovného pobytu späť do firmy). Túto kapitolu považujeme za najväčší prínos učebnice. Reaguje totižto na najaktuálnejšie dianie na poli medzinárodného pracovného prostredia a oboznamuje študentov s postupmi, (interkultúrnymi tréningami),

ktoré už v súčasnosti v rámci rozvoja ľudského potenciálu organizujú mnohé firmy pre svojich manažérov a zamestnancov.

Je dobré, že každá kapitola dodržiava rovnakú štruktúru, čo umožňuje učiacemu sa ľahšiu orientáciu v obsahu: kľúčové slová, štruktúrovaný text k danej problematike, zhrnutie a zadanie úloh na riešenie a otázky. Kľúčové slová uvádzajú do problematiky, ale podľa nás by bolo vhodné, keby aj kapitoly vo vysokoškolských učebniciach obsahovali na začiatku stanovenie jasných učebných cieľov.

Samozrejme, že učebnica takéhoto rozsahu nemôže sprostredkovať všetky poznatky a dať hotové návody na riešenie problémov. Na to použila autorka súbory úloh na riešenie, ďalšie čítanie, bádanie a diskusiu, ktoré uzatvárajú každú kapitolu. Z didaktického hľadiska pozitívne hodnotím tie úlohy, ktoré upevňujú poznatky získané štúdiom problematiky danej kapitoly (vymenujte, uveďte príklady, porovnajte výhody a nevýhody, zistite faktory, atď.), aj tie, ktoré presahujú rámec problematiky a umožňujú študujúcim ďalšie bádanie či vyžadujú reakcie na príklady z praxe (vyhľadajte v literatúre príklady, pripravte ukážku tréningovej aktivity, pripravte prezentáciu, uveďte príklady a opíšte rozdiely, atď.). Tieto úlohy pomáhajú rozvíjať kritické myslenie a samostatnosť vysokoškolského študenta. Pri niektorých úlohách mohol preto byť, podľa nášho názoru, podrobnejší návod (napríklad odkazy na kvalitné internetové stránky, resp. iné najnovšie publikácie a zdroje).

Na záver možno konštatovať, že uvedená učebnica predstavuje dobrú akademickú bázu pre štúdium a porozumenie interkultúrnych vzťahov v hospodárskej praxi. Dá sa využiť nielen v štúdiu ekonomických odborov, ale v každej príprave budúcich absolventov vysokej školy na pracovné prostredie. Okrem nich z nej môžu mať osov aj interkultúrne poradcovia, tréneri, lektori, koučovia a všetci, ktorí sa touto problematikou zaoberajú.

Jej hodnotu a prínos nevidíme len v obsahovej stránke, ale aj vo filozofii a postoji autorky, ktorý je vyjadrený na mnohých miestach týkajúcich sa formovania interkultúrnej kompetencie ako možnosti



- predchádzania konfliktov, ako príspevku k uchovaniu morálnych hodnôt a rozvíjaniu motivačno-hodnotovej zložky absolventov vysokých škôl.

doc. PhDr. Anna Zelenková, PhD.,
Katedra odbornej jazykovej komunikácie,
Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela
v Banskej Bystrici

anna.zelenkova@umb.sk



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XII * Číslo / Issue 1

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

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

PhDr. Jiří Malý, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, 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., prorektorka pro vědu a výzkum, NEWTON College, a.s.

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, Dean of Cracow Faculty, Vistula University

doc. Ing. Jiří Kolečák, 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 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, z. ú.

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 20. dubna 2016 / Published in Prague on 20 April 2016

Print ISSN 1801-7118 | Electronic ISSN 1801-6057 | MK ČR E 16579

Scientia  Societas

{ 1 '16 }

Recenzovaný společenskovední časopis

Peer-reviewed social science journal

2016 * Ročník / Volume XII * Číslo / Issue 1

Cena 89 Kč / Price 89 CZK

