

4'18 }

Recenzovaný společenskovední časopis
Peer-reviewed social science journal
2018 * Ročník / Volume XIV * Číslo / Issue 4
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

03 Expanse zemí jižní a jihovýchodní Asie na světových trzích: příklad Indie

21 Zdroje a důsledky finanční a hospodářské nestability
makroekonomického vývoje USA v současném století

34 Komparácia deficitu verejných financií
vo vybraných krajinách Európskej únie

51 Governance, Risk and Compliance in Practice:
Topical Case Study from the Telecoms Industry

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Expanse zemí jižní a jihovýchodní Asie na světových trzích: příklad Indie /
Global Expansion of South and Southeast Asian Countries: The Case of India

- 21 Zdroje a důsledky finanční a hospodářské nestability makroekonomického vývoje USA v současném století /
Sources and Impacts of the Financial and Economic Instability of the US Macroeconomic Development
in the Present Century

- 34 Komparácia deficitu verejných financií vo vybraných krajinách Európskej únie /
Comparison of Deficit of Public Finance in Selected EU Countries

- 51 Governance, Risk and Compliance in Practice: Topical Case Study from the Telecoms Industry

- 61 Jak se rozhodují mileniálové při nákupu produktů sociálních podniků? / Elements Influencing Decision-Making
during the Purchasing the Product of Social Enterprises by the Millennials

- 70 „Jsou šikovní, ale opovrhují jimi“: kompetence a vřelost ve vztahu k emocionálním reakcím u vybraných profesních
kategorií / ‘They Are Skilful but I Despise Them’: Competence and Warmth in Relation to Emotional Responses
in Selected Professional Categories

- 87 Reverse Business Tools as the Way to Create Competitive Advantage: Evidence from Czech Republic

- 101 Metodické přístupy k vyhodnocení ověřovacího testování v počátečním vzdělávání /
Methodical Approaches to Test Evaluation in Primary and Secondary Education

Expanse zemí jižní a jihovýchodní Asie na světových trzích: příklad Indie

► Ing. Dominik Proch » Katedra světové ekonomiky a Centrum asijských studií, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze, Nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha, Česká republika¹; email: xprod25@vse.cz

* 1. Úvod

Region jižní a jihovýchodní Asie (J a JV Asie) sdružuje takřka dvě desítky zemí.² Ty vykazují rozmanitost z hlediska velikosti, hospodářské struktury a specializace, jež je determinována mj. polohou, rozdílnou dostupností půdy či přístupem k přírodním zdrojům. Každá ze zemí se také rozdílně popasovala s koloniální minulostí a v průběhu historického vývoje se v nich rozvinuly rozdílné ekonomické, politické i společenské systémy. V některých zemích je určujícím faktorem nábožensko-etnická otázka, jiné se potýkaly s vlivem despoticke armády, občanskými válkami, nebývalou proliferací korupce, *cronyismu* a černé ekonomiky či nedostatečným rozvojem tržního hospodářství. Přesto jsou tyto země sdružovány do regionálních celků, jimž je společně přisuzován potenciál budoucího rozvoje a růstu a jež začínají s čím dál vyšší intenzitou determinovat vývoj a směr obchodních a investičních toků na světových trzích.

Země J a JV Asie v součtu představují dle odhadů UN (2017) třetinu celkové světové populace, tj. přibližně 2,5 mld. lidí. V současnosti je často zmi-

ňován potenciál, který tato populační základna regionu přináší. Nejedná se však jen o celkový počet obyvatel. Příznivým faktorem je rovněž demografická struktura, kdy 28 % lidí žijících v zemích J a JV Asie je dle stejné statistiky mladších 15 let, či očekávaný růst střední třídy, související s předpokládaným pozvednutím životní úrovně a společenského blahobytu. Příslušníci této společensko-ekonomicky vymezené skupiny jsou přitom považováni za hlavní činitele změn v dané ekonomice, resp. úroveň rozvinutí střední třídy je často chápána jako jedna z určujících proměnných při rozhodování o vstupu na daný trh. Signifikantním rysem jsou rovněž v meziregionální komparaci příznivá tempa růstu, jichž obecně asijské ekonomiky dosahují. V tomto ohledu stojí aktuálně v čele kupředu směřující skupiny Indie, která se na přelomu let 2014–2015 stala nejrychleji rostoucí velkou ekonomikou světa, když převzala tuto spíše čestnou štafetu od Číny.

Následující stať si klade za cíl definovat klíčové reformy a změny v indické ekonomice, které nejvýznamněji přispěly k expansi Indie – ve smyslu posílení pozice země na světových trzích, a to od

¹ Článek byl zpracován s podporou Vysoké školy ekonomické v Praze, grantu IGA č. F2/13/2017 Státní kapitalismus v současném světě.

² V celé stati jsou pod regionem jižní a jihovýchodní Asie chápány tyto země: Afghánistán, Bangladéš, Bhútán, Indie, Maledivy, Nepál, Pákistán, Srí Lanka; resp. Brunej, Filipíny, Indonésie, Kambodža, Laos, Malajsie, Myanmar, Singapur, Thajsko, Vietnam.

- konce 80. let 20. století do současnosti. Prizma je převážně ekonomické, přičemž je přihlíženo k nezbytným politicko-společenským determinantům hospodářského vývoje, včetně sledování role státu. Kontextuálně je prezentováno současné postavení země ve světové ekonomice.

2. Cesta k indické expansi

Indie se na své cestě od zisku nezávislosti do současnosti potýkala s řadou nejen ekonomických problémů, způsobených dlouhodobým charakterem základních ekonomicko-společenských procesů uvnitř země i vývojem světové ekonomiky. Britové uplatňovali dle historiků (např. Strnad, 2003 a další) relativně liberální zásady³, zanechali svou stopu v podobě druhého nejvyššího počtu anglicky mluvícího obyvatelstva v globálním srovnání⁴ a přispěli k rozvoji v regionálním srovnání velmi husté železniční sítě.⁵ Ekonomický systém přesto v průběhu druhé poloviny 20. století postupně degradoval a Indie čelila na konci 80. let kolapsu, k němuž hospodářství vedla prohlubující se socio-ekonomická krize, problémy veřejných financí, vysoká inflace, neefektivní státní aparát, resp. velké — typicky státem vlastněné či podporované — podniky, uplatňovaná strategie dovozní substituce, kdy na řadu dovozů byla uvalena cla v hodnotě samotného produktu, či nepříznivé investiční prostředí. Více než tři dekády od získání nezávislosti

společala politická garnitura na politiku uzavřenosti s proklamovaným cílem chránit indické ekonomické subjekty, resp. celá odvětví před zahraniční konkurencí do té doby, než bude dostatečně posílena jejich mezinárodní konkurenceschopnost. Ta se tím ale naopak, stejně jako produktivita práce, snižovala. Mukherji (2008) uvádí, že v roce 1974 se tato politika zhmotnila v tzv. *Foreign Exchange Regulatory Act*, který snižoval maximální povolenou majetkovou účast zahraničních subjektů v indickém průmyslu z 51 % na 40 %, což se odrazilo v odchodu společností jako *Burmah-Shell* (společný podnik ropných společností *Burmah Oil Company* a *Shell*), *IBM*⁶ nebo *Coca-Cola* z indického trhu. Vyjma omezení vlastnického podílu podléhaly zahraniční subjekty administrativním kontrolám a nutnosti žádat o četná oprávnění. Tento neefektivní systém je někdy nazýván tzv. vládou licence⁷. Rovněž tuzemské entity byly dotčeny zákonnou regulací. Již o čtyři roky dříve (1970) vešel v platnost tzv. *Monopolies and Restrictive Trade Practices Act*. Tento antimonopolní zákon dopadal na velké podniky, které musely, ve velké míře zkorumpovanou, administrativu žádat o povolení na zahájení výroby, zvýšení jejího objemu či provedení produktové diverzifikace atp. Primárním cílem přitom nebyla podpora a zvýhodnění malých a středních podniků, nýbrž posílení vlivu státu v klíčových sektorech indického průmyslu, což je charakteristické pro spojenectví vládnoucího In-

³ Indům byl v určitých oblastech umožněn částečný podíl na správě věcí veřejných, čímž mohli sbírat cenné zkušenosti a rozvíjet byrokratický aparát, který se stal po zisku nezávislosti pilířem samostatného státu.

⁴ Ačkoliv oficiální podíl činí zhruba 10 %, schopností dorozumět se anglicky disponuje vzhledem k celkovému počtu obyvatel více než 125 mil. lidí.

⁵ Pokud bychom šli dále do minulosti a sledovali dlouhodobý vývoj jednotlivých regionů, lze na základě výzkumu Maddisona konstatovat, že Indie — navzdory slabším dlouhodobým odhadům, jež jsou způsobeny zejména odvislostí historického hospodářského výkonu od rozsahu území a počtu obyvatel — se řadila mezi největší světové ekonomiky již od počátku našeho letopočtu a ještě na konci 18. století byla druhým nejsilnějším ekonomickým subjektem se zhruba 20% podílem na světovém HDP (Maddison, 2010). Země tak mohla těžit z příhodných podmínek a využít vybudované základny pro další rozvoj.

⁶ Odchod IBM z indického trhu v roce 1978 měl dle Mukherji (2008) pozitivní dopad na dále ilustrovaný rozvoj sektoru informačních technologií (zejména software), neboť společnost za sebou zanechala kvalifikovanou pracovní sílu, která — podpořena technokratickým aparátem vládního Department of Electronics — společně s nově přibývajícími vysoce kvalifikovanými inženýry tvořila podnikatelské a manažerské jádro indického IT průmyslu.

⁷ Pod tímto označením je chápán (např. dle Guha, 2017) jeden z nástrojů socialistického centrálního plánování. Vláda s cílem kontroly importů a příchozích investic zavedla přísný byrokratický systém udělování licencí a povolení na takřka všechny úkony spojené s přístupem zahraničních subjektů na indický trh. Výsledkem však byla značná neefektivita prováděných operací, proliferace korupce a úplatkářství, z čehož nejvíce profitovala hrstka vyvolených, jež za udělení licencí zodpovíдалa.

dického národního kongresu a Komunistické strany Indie v letech 1969 až 1974. Postupně stát v tomto období navýšil svou kontrolu nad sektorem bank a pojišťoven, ocelářským a těžebním průmyslem – zejména mědi a uhlí – nebo obchodem s vybranými komoditami, například s pšenicí (Nayar, 1989).

Třebaže již v průběhu 80. let se začínají objevovat návrhy alternativ neodůvodněného protekcionismu a změn reagujících na související nepříznivý hospodářský vývoj, až krize platební bilance v roce 1991, které předcházela růst cen ropy následkem tzv. války v Zálivu, dopomohla reformistům k prosazení radikálních změn. I když byla Indie uzavřena přítokům přímých zahraničních investic, paradoxně se v důsledku vysokého (a stále se zvyšujícího) rozpočtového deficitu otevřela přítoku krátkodobých dluhových nástrojů s vysokými úrokovými platbami, přičemž se stala vysoce závislou na krátkodobých půjčkách a úsporách Indů žijících v zahraničí (Joshi a Little, 1994). Mukherji (2008) označuje vyvrcholení finanční krize současně s vládou uplatňovaným technokratickým přístupem za faktory, které napomohly zlomit politickou sílu zájmových skupin obhajujících uzavřenost ekonomiky a přebujelý vládní sektor směrem k podpoře soukromého sektoru a rozvoje volného obchodu. Joshi a Little (1996) pak popisují reformní opatření z počátku 90. let, za které zodpovídal tehdejší ministr financí a pozdější ministerský předseda Manmohan Singh⁸ a které spočívaly ve fiskální stabilizaci, deregulaci a liberalizaci – průměrná celní sazba postupně klesla z 81,4 % na 32,9 % během období 1991–1995, v uvolnění podmínek pro vstup investorů a zahraničních subjektů na indický trh, kdy systém licencí byl víceméně zrušen, a v neposlední řadě v devalvací rupie či zvýšení její konvertibility na běžném účtu platební bilance. Zásadní dopad na

budoucí vývoj měla rovněž částečná privatizace veřejného sektoru a navázání na v 80. letech započatou podporu výzkumu a vývoje (R&D), např. ve farmaceutickém průmyslu, ale zejména v terciárním sektoru, konkrétně telekomunikacích, jež se staly základním stavebním kamenem pro rozvoj segmentu informačních technologií (IT).

Indie je v tomto ohledu typickým příkladem země, která prošla strukturální zkratkou. Z tradičního uspořádání, ve kterém dominuje primární sektor, následovaný službami a průmyslem, přešla Indie přímo do ekonomického modelu, který určují zejména služby při nedostatečné industrializaci a rozvinutí průmyslových odvětví. Podíl přidané hodnoty (PH) odvětví průmyslu je v čase relativně konstantní a pohybuje se kolem 30 %, přičemž primární sektor (dle podílu PH na HDP) trvale překonal až v první polovině 90. let (WB, 2017).⁹ Dominantním determinantem hospodářského rozvoje a růstu se stal – jak už bylo uvedeno – terciární sektor. Tento trend (viz obrázek č. 1) byl významně podnícen v 80. letech, v nichž vláda prozíravě a cíleně upřela pozornost na sektor telekomunikací, který se stal platformou pro rozvoj informačních technologií a který byl dále podporován prostřednictvím speciálních ekonomických zón a vládních pobídek. Kapila (2009) uvádí, že v závislosti na podpoře znalostně orientovaných úkonů a činností s vyšší přidanou hodnotou docházelo k rozmachu finančních, telekomunikačních a posléze software služeb, jež cyklicky podněcovaly další růst celého terciéru. Ten byl stvrzen o dekádu později, kdy se průměrný mezirční růst odvětví služeb pohyboval na úrovni 7,5 % (až 40 % v případě sub-odvětví software) a na počátku nového tisíciletí dosahoval výše 9 %.

Omezení regulací, subvencí, monopolních praktik či privatizace státem ovládaných odvětví a posílení svobodné soutěže, jež byly součástí re-

⁸ Byl to právě Manmohan Singh, který jako první čelní představitel Indie propagoval deregulaci, liberalizaci zahraničního obchodu a ekonomickou integraci jakožto prostředek rozvoje země. Podporu našel v ministerském předsedovi P. V. Narasimha Raoovi.

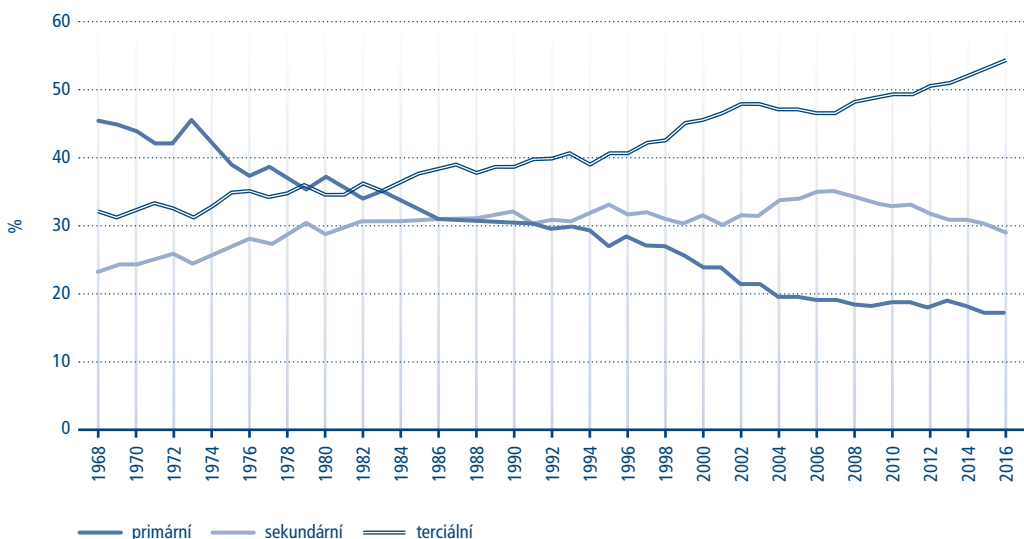
⁹ Na základě dat ILO (2017) nelze nikterak bagatelizovat úlohu primárního sektoru, neboť se stále podílí více než 40 % na celkové zaměstnanosti v ekonomice, služby z hlediska podílu na zaměstnanosti zaujímají přibližně třetinový podíl.

→ formních opatření 90. let, prezentuje Bremmer (2014) jako zajímavý posun ke kapitalismu v zemi, jež má socialistické zřízení ústavně ukotveno a jež je nejen tímto autorem (rovněž viz např. Jiráňková, 2017) označována za státně-kapitalistickou, tedy takovou, v níž stát záměrně usiluje o ekonomickou dominanci za současného využívání existujícího trhu k dosažení politických cílů.

Z hlediska významu realizovaných změn, velikosti ekonomiky a teritoriální blízkosti se nabízí srovnání s Čínou, která pod taktovkou „kormidelníka“ Deng Xiaopinga zahájila sérii komplexních reforem ve snaze reorientovat hospodářský vývoj země na konci 70. let. Situace v Indii byla ale již ze samé podstaty politického i ekonomického systému odlišná. V Číně na počátku reformního tažení prakticky neexistoval soukromý sektor a zahraniční kapitál se stal určujícím hybatelem následného rozvoje. Indický korporátní sektor však – vzhledem k více než tři dekadám trvajícím „skleníkovému“ prostředí – dosahoval značného významu a nebylo možné jeho zájmy ignorovat, což je jed-

ním z důvodů, které stojí za, ve srovnání s čínským příkladem, pozvolnějším tempem kapitálových toků směřujících ze zahraničí. Za období mezi lety 1992 až 2002 je pozorován přítok investic ve výši 48 mld. USD. Takřka shodně polovinou se na tomto obnosu podílely přímé zahraniční investice (PZI) a investice portfoliové zavdávající nižší podíl na vlastnictví či řízení společnosti, čímž jsou zrcadleny zájmy zástupců indického průmyslu. Ti od samého počátku zaujali averzní postoj vůči zřizování plně vlastněných poboček či případným kapitálovým vstupům zahraničních subjektů, jež by se pojily s významnějším podílem na řízení domácích společností. Ačkoliv i v tomto ohledu panoval na indickém trhu rozkol – malé podniky vítaly zahraniční kapitál jakožto příležitosti pro zvýšení konkurenceschopnosti a možnosti konkurovat velkým podnikům, které naopak odmítaly zahraniční participaci (Mukherji, 2008). Částečně se ale Indie vydala podobným směrem, a to ustanovením tzv. speciálních ekonomických zón (SEZ), které stály na počátku čínské reformní cesty a které se i v pří-

Obrázek č. 1 » Vývoj sektorové struktury dle přidané hodnoty na HDP (v %)



Pramen: WB (2017), vlastní zpracování

padě Indie staly prostředím pro testování a uplatňování preferenčních podmínek s regionální, územně definovanou, platností. Zákonně byl jejich vznik stvrzen v roce 2005 prostřednictvím tzv. *Special Economic Zones Act*.

Navzdory proklamovaným cílům však reformy 90. let nepřinesly konečná řešení. Po zkušenosti s asijskou finanční krizí z roku 1997 a dopady globálního útluhu na počátku tisíciletí se země muse-

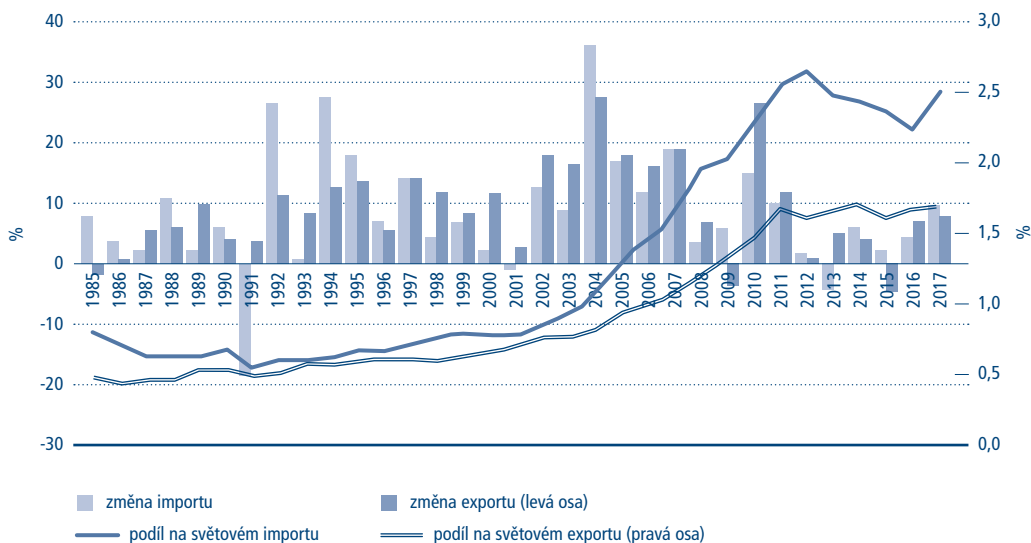
Nicméně krátce po překlenutí krizových let — již v druhé polovině roku 2011 — došlo k významnému zpomalení růstu (dle srovnání čtvrtletního vývoje na meziroční bázi) a dokonce k poklesu hospodářského výkonu při srovnání s předcházejícím čtvrtletím (OECD, 2014). Zpomalení průměrného ročního růstu mezi lety 2011–2012 je patrné z obrázku č. 3. Z obrázku č. 2 lze pak vyčíst pokles importu v roce 2013, jenž dokazuje vnitřní ekono-

Země jižní a jihovýchodní Asie nabývají v současném multipolárním světě na významu. Nejen populační základna, ale rovněž demografická struktura a především pak hospodářský růst, jehož vzhledem ke stupni svého rozvoje dosahují, předurčuje potenciál pro determinaci budoucí podoby světové ekonomiky. Indie drží v rámci regionu jakožto jedna z největších světových ekonomik a v současné době nejrychleji rostoucí velká ekonomika světa primát. Ve svém vývoji se však potýkala — a stále potýká — s řadou nesnází.

la vypořádat se zatěžkávací zkouškou v podobě světové finanční a hospodářské krize. Během ní byly vybrané exportní odvětví pochopitelně zasaženy ztrátou pracovních příležitostí, celkový hospodářský výkon však neklesl k záporným hodnotám, došlo pouze k výraznému, nýbrž krátkodobému zpomalení hospodářského růstu (IMF, 2017). To ostatně naznačuje grafické vyobrazení dlouhodobého makroekonomického vývoje. Celkově tak efekt globálního hospodářského úpadku na indický trh vzhledem k několika současně působícím faktorům poměrně rychle vyprchal. Je vhodné připomenout, že se indická centrální banka přičinila prostřednictvím měnových intervencí ve snaze o průběžné doplnění likvidity na trhu za současného snižování úrokových měr a vláda — ač se zpožděním — zavedla celkem tři stimulační balíčky v podobě redukce DPH či podpory infrastrukturních projektů. Určující ochranu přesto představoval samotný fundament indické ekonomiky, kterým byla, ač v menší míře, přetrvávající obchodní i kapitálová uzavřenost společně s obezřetnou bankovní regulací a silnou domácí poptávkou (Schmalz, 2012).

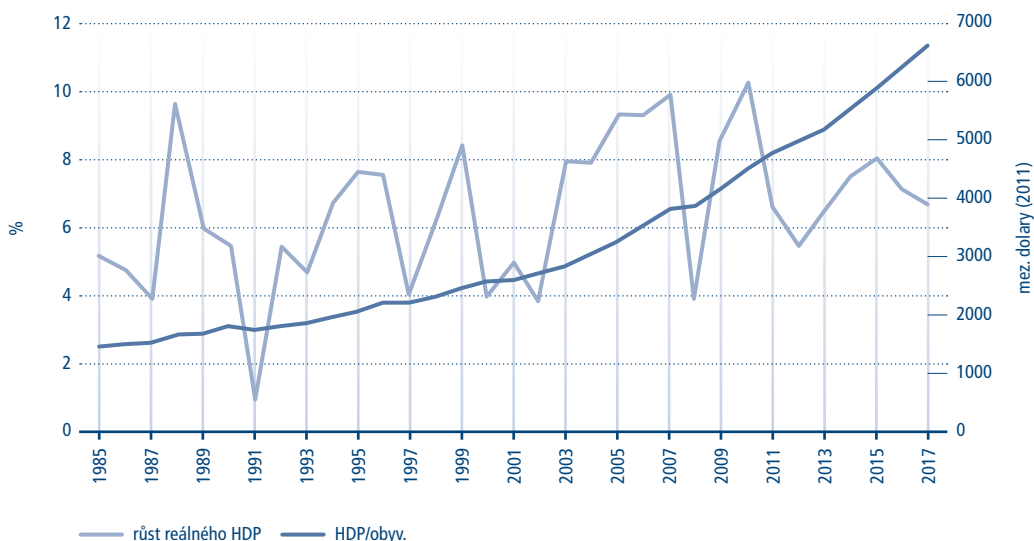
mické oslabení, na rozdíl od propadu exportu v roce 2009, který signalizoval spíše problémy na zahraničních trzích — zejména EU. Paralyza hospodářství v daném období měla takřka tytéž příčiny, které vyústily ve vládní opatření o čtvrtstoletí dříve. Jedná se zejména o vysokou až 10% inflaci, vysoký schodek běžného účtu platební bilance způsobený zejména importem ropy a zlata, slabý růst průmyslové výroby či více než 10% depreciaci rupie společně s razantním snížením přílivu zahraničních investic (ČNB, 2015). Třebaže tarifní bariéry byly ve srovnání s obdobím před první vlnou reformy významně nižší, zahraniční subjekty se stále potýkaly s omezením vlastnictví půdy, problémy spojenými s vydáváním emisních povolení, nastavením pracovních-právních vztahů, neprůhledným daňovým systémem či podinvestovanou infrastrukturou. Podnikům se v řadě regionů nedostávalo potřebných zdrojů vody a fyzická infrastruktura jevila četné známky zaostalosti či naprosto scházela. Téma podnikatelského prostředí a podmínek pro zahraniční subjekty rezonovalo v programu pozdějšího (resp. současného) indického premiéra Narendry Modiho. Ten obsadil post

→ **Obrázek č. 2 » Vývoj ukazatelů zahraničního obchodu v letech 1985–2017 (v %)**



Pramen: IMF (2017) a UNCTAD (2017), vlastní zpracování

Obrázek č. 3 » Vývoj reálného HDP a HDP na obyvatele v letech 1985–2017 (v % a mez. dolarech)



Pramen: IMF (2017), vlastní zpracování

předsedy vlády v květnu 2014 po všeobecných volbách, v nichž dosáhl jakožto lídr Indické národní strany (*Bharatiya Janata Party*, BJP) na přesvědčivé vítězství a možnost sestavit první jednobarevnou vládu po třech desetiletích koaličního uspořádání.¹⁰ Silný mandát předurčil ambiciózní cíle celého reformního kompaktu.

Ve vztahu k zahraničí jsou podstatné zejména programy GST (*Goods and Service Tax*, jednotná daň ze zboží a služeb), *Make in India* a *Digital India*, příp. *Clean India*. Zatímco první jmenovaná reforma cílí na sjednocení daňového systému napříč svazovými státy za faktického vzniku vnitřního trhu, iniciativa *Make in India* si klade za cíl atraktivnit indický trh pro zahraniční producenty natolik, aby byli motivováni realizovat zde svou výrobu, vytvářet nové pracovní pozice a souvztažně pozvednout velmi nízkou produktivitu práce ve zpracovatelském průmyslu (OECD, 2014). V sektoru služeb není propast v produktivitě práce natolik výrazná, což se odráží ve struktuře a specializaci ekonomiky (viz výše). V rámci iniciativy jsou realizovány rozsáhlé infrastrukturní projekty (výstavby silnic, dálnic, přístavů, letišť, překladišť, modernizace železnic atp.)¹¹, jsou vytyčeny konkrétní sektory s daňovými aj. pobídkami a zároveň probíhá snaha o elektronizaci a digitalizaci úředního styku, jež je zároveň náplní programu *Digital India*. Poslední ze jmenovaných iniciativ cílí na zlepšení životního prostředí, zavedení odpadového hospodářství a zvýšení hygienických standardů, které jsou nezbytnou podmínkou pro rozvoj náročnější výroby (Vishwakarma, 2016). Z nabídnutého výčtu je zřejmé, že reformní snažení směřuje

— obdobně jako v 90. letech — k liberalizaci, deregulaci a modernizaci indické ekonomiky, přilákání zahraničního kapitálu či povzbuzení obchodní výměny za doprovodu normalizace zahraniční politiky (intenzifikace vazeb se sousedními zeměmi, regionálními centry, největšími globálními ekonomikami atp.).¹²

Dopady na stabilizaci hospodářské situace lze hodnotit pozitivně. Bylo dosaženo snížení deficitu běžného účtu platební bilance, který i díky opatřením na omezení dovozu zlata již nedosahuje kritické hodnoty 5 % HPD jako v roce 2012, nýbrž osciluje na optimističtějších 1 % HDP, nicméně podnětem k hlubší analýze je, nakolik sehrávají svou roli nynější nízké ceny ropy a zlata (viz dále v textu). Rovněž inflaci se daří prostřednictvím inflačního cílování, posílení suverenity centrální banky a dalších opatření držet v již příznivější 5 % výši (IMF, 2017). Poněkud rozpačitě je však vnímána rychlost realizace reforem a dopady v sociální oblasti. Modimu je vyčítána liknavost, nedostatečná privatizace neefektivních státem vlastněných podniků či leckdy nekorektní prostředky k urychlení reformního snažení. Příkladem může být GST, jejíž implementace byla dokončena v polovině roku 2017 s více než ročním zpožděním oproti původnímu plánu a s níž je spojeno navýšení průměrného zdanění služeb zhruba o tři procentní body na 18 %. Dle Roy (2017) se zvýšení průměrného zdanění služeb vzhledem k jejich dominantnímu podílu na PH HDP, může odrazit ve vyšších cenách většiny statků, včetně těch uspokojujících základní potřeby obyvatel.¹³ Dalším příkladem může být demonetizace z listopadu roku 2016,

¹⁰ Indický národní kongres (*Indian National Congress*, INC), největší rival a strana úzce spojená s Mahatmou Gandhim, Jawaharlal Nehruem či již zmiňovaným Manmohanem Singhem, která určovala směřování Indie v druhé polovině 20. století, získala pouhých 44 křesel, BJP oproti tomu celkem 282 z 543 dostupných mandátů dolní komory indického parlamentu (*Election Commission of India*, 2014).

¹¹ Jedná se například o výstavbu šesti průmyslových koridorů (IC) mezi hlavními indickými megalopolitami (Delhi – Mumbai IC, Chennai – Bangalore IC, Mumbai – Bangalore IC, Amritsar – Delhi – Kolkata IC, Vandreva – Nizampatnam Port IC, Udhana – Palsana IC), u nichž je kladen důraz na udržitelnost a plánovanou urbanizaci, systémy městského metra (Ahmedabad, Lucknow aj.), vysokorychlostní železnice např. mezi městy Mumbai a Ahmedabad aj. Celkově bylo na rozvoj vysokorychlostní železnice alokováno 6,6 mld. USD, na výstavbu silnic a dálnic pak 8 mld. USD.

¹² Více o reformách Narendry Modiho viz např. Proch (2017).

¹³ Cílem bylo ustanovit čtyři základní kategorie zdanění, a to 5 % na exaktně určené produkty (káva, čaj, koření aj.), 12 % na zboží sloužící k uspokojení základní potřeb, 18 % pro většinu statků v ekonomice a 28 % na statky zbytečné, mezi které spadají

→ v rámci níž byly z oběhu vyjmuty a následně re-emitovány bankovky o hodnotě 500 a 1 000 rupií. Čitelný záměr o zvýšení transparentnosti, potlačení šedé ekonomiky a eliminace falešného oběživa se však dle zprávy RBI (2017a) minul účinkem, neboť ti, proti nimž byl celý zásah uskutečněn, využili služeb prakticky nemajetných obyvatel, kteří jim směnu nelegálně držené hotovosti zprostředkovali. Nakonec tak byli dotčeni ničím se neprovinivší lidé, kteří museli ve snaze o verifikaci a výměnu držených úspor vynaložit dodatečné finanční prostředky — směna probíhala jen na vybraných místech — úsilí a čas, přičemž byli omezeni ve svém běžném životě.

Z hlediska expanse zaznamenané na domácím trhu (nikoliv směrem do zahraničí) je zajímavým úkazem do praxe postupně aplikovaná *teorie dna pyramidy*, původem indického autora C. K. Prahalada, který ve svém díle upozorňuje na příležitosti, jež trhy s vysokých počtem spotřebitelů disponující nízkoú kupní silou skrývají (Prahalad, 2006). Potenciál tohoto pomyslného dna pyramidy tkví v jeho rozsahu, resp. kvantitě chudých a nejchudších spotřebitelů. Produkci alokovanou na tyto trhy (většiny rozvojových zemí) je však třeba přizpůsobit možnostem koupěschopné strany poptávky, a to zejména snížením ceny, čehož lze dosáhnout např. zjednodušením a zmenšením obalů, eliminací sekundárních funkcionalit, snížením nákladů na výzkum a vývoj, tedy využitím již upotřebených technologií atp. Komplementárně jsou pak doplněny úvěrové služby či cílená podpora současné (následné) možnosti výdělků kupujícího. Patrné je uplatnění této teorie zejména na indickém trhu s mobilními a chytrými telefony. Přestože data Světové banky (WB, 2017) poukazují na to, že při posledním censu (2011) žila celá pětina obyvatelstva pod hranicí absolutní chudoby s příjmem nižším než 1,90 USD na den, k září 2017 je v Indii

v provozu takřka 1,2 mld. mobilních telefonů, tzn. zhruba 90 % všech obyvatel, kdy se nepřihlíží k možnosti jedné osoby vlastnit více zařízení, disponuje připojením k telekomunikační, příp. internetové síti, a indický trh se řadí v tomto odvětví k nejdynamičtějším na světě (TRAI, 2017). Ceny většiny těchto mobilních telefonů přitom dle BBC (2016) začínají na méně než (v přepočtu) 75 USD. Ještě průkaznějším příkladem o přizpůsobení daného statku lokálním poměrům je nová strategie jednoho z největších indických konglomerátů — *Reliance Industries*, který skrze dceřinou společnost *Jio* vybudoval moderní telekomunikační a datovou síť s celkovou investicí více než 25 mld. USD. Zároveň však uplatňuje strategii, v rámci které indickým občanům nabízí základní služby zdarma, kdy v „balíčku“ je nejen běžné telekomunikační spojení, ale i vysokorychlostní datové připojení, a od roku 2017 nabídku doplnil o vlastní značku mobilních zařízení. Zpoplatněny jsou služby až po vyčerpání přiděleného limitu, přičemž za *JioPhone*, jak se nové zařízení nazývá, je požadován pouze vratný deposit (The Economist, 2017).¹⁴

Milníky popisované výše jsou obsaženy v tabulce č. 1, která sumarizuje vlny reformy na počátku 90. let a od poloviny druhé dekády nového tisíciletí, jež významnou měrou ovlivnily a stále determinují současnou podobu Indie. Zmiňovaná teorie dna pyramidy společně se systémem speciálních ekonomických zón, které byly určující pro rozvoj IT sektoru (pro dopady do současnosti viz třetí kapitola), pak prostupují těmito obdobími.

3. Současná pozice Indie ve světové ekonomice

Indie je v současné době největší jihoasijskou ekonomikou a po Číně již druhou největší ekonomikou v celé Asii při užití ukazatele HDP v paritě

tabákové výrobky, automobily atd. (Roy, 2017). Cena služeb však již z jejich podstaty a provázanosti distribučního řetězce vstupuje do hodnoty naprosté většiny statků v ekonomice a konečné dopady tak mohou být v rozporu s původním záměrem daňové stratifikace.

¹⁴ Vně indického trhu viz např. úspěch Muhammad Yunuse s projektem Grameen Bank, jež jako první nabízela mikropůjčky nejchudším obyvatelům Bangladéše.

Tabulka č. 1 » Přehled hlavních reforem a změn na cestě indické expanse

Reformy po roce 1991	Reformy po roce 2014
liberalizace obchodu	liberalizace a podpora obchodu
deregulace vstupu zahraničních subjektů	deregulace vstupu zahraničních subjektů a zlepšení podnikatelského prostředí (zvýšení hygienických standardů, digitalizace, elektronizace, modernizace)
fiskální konsolidace	fiskální konsolidace, demonetizace
ekonomická integrace — zvýšení konvertibility měny a normalizace úrovně měnového kurzu	ekonomická i politická integrace
podpora vědy a výzkumu — zejména telekomunikací a základů IT průmyslu	budování infrastruktury
privatizace	rekonstrukce daňového systému
rozvoj sektoru služeb	podpora industrializace a zvýšení produktivity práce
systém speciálních ekonomických zón	
uplatňování teorie dna pyramidy	

Pramen: vlastní shrnutí autora

kupní síly (*purchasing power parity*, PPP). Dle stejného ukazatele je pak Indie dokonce třetí největší, v nominálním vyjádření sedmou největší, ekonomikou světa s přibližně 7,5% podílem na světovém HDP (IMF, 2017). Tento stav je vyjma předestřených dlouhodobých trendů podpořen aktuálním vývojem, neboť v období po roce 2014 dosahuje Indie optimistických temp růstu HDP (více než 7% ročně). Tabulka č. 2 nabízí srovnání hospodářského vývoje napříč asijskými regiony, potažmo zeměmi J a JV Asie. Přehled přináší pozoruhodné srovnání a dokládá primát Indie v porovnání s (po ekonomické stránce) největším asijským rivalem Čínou z hlediska temp růstu velkých ekonomik. Právě na velikost ekonomiky je třeba brát zřetel. Je patrné, že vybrané územní celky (Pacifik, Myanmar) dosahovaly či dosahují vyššího růstu HDP, avšak indický nominální HDP je více než třicetkrát vyšší ve srovnání s výstupem Myanmaru, přičemž přibližným počtem 1,3 mld. obyvatel In-

die převyšuje v součtu všechny ostatní země J a JV Asie.

Historický vývoj se do značné míry podepsal na importní orientaci ekonomiky. Ačkoliv bilance služeb dlouhodobě vykazuje pozitivní saldo, obchodní bilance (obchod zbožím) vykazuje komparativně vyšší deficit. V součtu tak země dosahuje záporného salda celkového obchodu zbožím i službami (viz obrázek č. 4). V posledních několika letech se však záporný rozdíl mezi importem a exportem snižuje. Vzhledem k hodnotovému vyjádření má na tuto tendenci vliv již zmiňovaný pokles cen ropy či opatření limitující dovoz zlata. Vyjma hlubších ekonomických příčin je vysoký dovoz zlata dán i dlouhodobou náklonností domácích subjektů investovat do této komodity.

Nastíněná ekonomická struktura se projevuje ve struktuře indického obchodu a pozici země na světových trzích. Ta je logicky významnější v oblasti služeb. Indie je za rok 2016 pátým největším



→ **Tabulka č. 2 » Tempa růstu reálného HDP dle asijských regionů 2014–2018 (v %)**

Region/země	2014	2015	2016	2017*	2018*
Střední Asie	5,2	3,1	2,1	3,3	3,9
Východní Asie	6,6	6,1	6,0	6,0	5,8
Čína	7,3	6,9	6,7	6,7	6,4
Jižní Asie	6,7	7,3	6,7	6,7	7,0
Afghánistán	1,3	0,8	2,0	2,5	3,0
Bangladéš	6,1	6,6	7,1	7,2	6,9
Bhútán	4,0	6,1	6,4	6,9	8,0
Indie	7,5	8,0	7,1	7,0	7,4
Maledivy	6,0	2,8	3,4	4,2	4,4
Nepál	5,7	3,0	0,0	6,9	4,7
Pákistán	4,1	4,1	4,5	5,3	5,5
Srí Lanka	5,0	4,8	4,4	4,5	5,0
Jihovýchodní Asie	4,6	4,6	4,6	5,0	5,1
Brunej	-2,5	-0,4	-2,5	0,0	1,0
Kambodža	7,1	7,0	7,0	7,1	7,1
Indonésie	5,0	4,9	5,0	5,1	5,3
Laos	7,5	6,7	6,8	6,9	7,0
Malajsie	6,0	5,0	4,2	5,4	5,4
Myanmar	8,0	7,0	5,9	7,7	8,0
Filipíny	6,1	6,1	6,9	6,5	6,7
Singapur	3,6	1,9	2,0	2,7	2,7
Thajsko	0,9	2,9	3,2	3,5	3,6
Vietnam	6,0	6,7	6,2	6,3	6,5
Pacifik	9,6	8,4	2,4	2,9	3,2

Pozn.: * Hodnoty pro dané roky jsou predikcí ADB
 Pramen: ADB (2017), vlastní zpracování

exportérem, na globálních exportech se podílí 3,35 %, a s podílem 2,83 % šestým největším importérem služeb na světě (WTO, 2017).¹⁵ Pozitivní saldo bilance služeb rovněž dlouhodobě kompenzuje zápornou obchodní bilanci (zbožím). Software, jakožto subkategorie exportu služeb, zůstá-

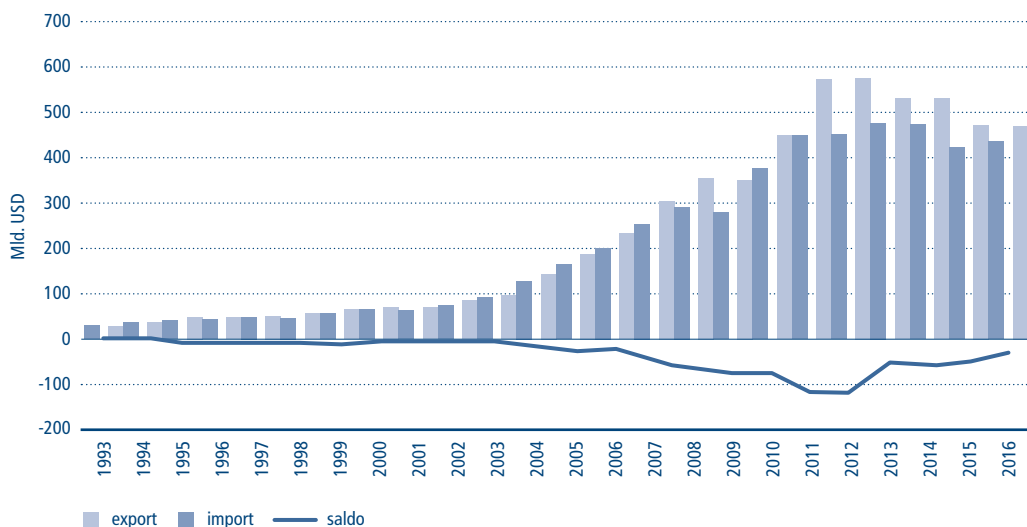
vá hlavním přispěvatelem k tomuto pozitivnímu trendu, přičemž ve finančním roce 2016–17 se vyvezené služby v oblasti software podílely celými 44 % (hodnotou přibližně 73,6 mld. USD) na celkových pohledávkách (kreditu) v rámci bilance služeb (RBI, 2017b).

¹⁵ Tyto a další pořadí a podílové ukazatele platí za předpokladu, že považujeme země EU za jeden ekonomický subjekt.

Zejména BPO (*business process outsourcing*) a BPM (*business process management*)¹⁶ představují jeden z nejdynamičtějších hospodářských segmentů s tím, že Indie dominuje tzv. globálnímu sourcingu a zaujímá takřka 55 % trhu, jehož velikost dle příjmů v daném odvětví je odhadována na 173–178 mld. USD. Indický podíl na globálním trhu IT služeb (1 200 mld. USD) pak činí přibližně 13 %, tedy zhruba 155 mld. USD, z nichž 117 mld. USD představují příjmy z exportu. IT se tak podílí zhruba 7,7 % na indickém HDP a přibližně 2 % na celkové zaměstnanosti ve službách, tj. přímo v IT odvětví je zaměstnáno zhruba 3,5 mil. lidí (IBEF, 2017). Jednou z příčin stabilního a silného postavení Indie — společně s vládní podporou příhodného prostředí pro rozvoj odvětví — je její nákladová efektivita. Přestože se v případě IT jedná

obecně o aktivity s vyšší přidanou hodnotou, uvnitř daného odvětví se outsourcing nachází daleko za vývojem softwaru, inženýrstvím a jinými náročnými činnostmi s vysokou přidanou hodnotou. Vynaložené prostředky jsou tak významným atributem, který ovlivňuje volbu dodavatele outsourcingových služeb a který hraje ve prospěch Indie, neboť náklady na srovnatelné služby jsou v Indii tři až čtyřikrát nižší v přímém srovnání s USA (IBEF, 2017). Ještě výraznější je v tomto ohledu rozdíl v mzdových nákladech. Před příchodem světové krize se na základě studie Chanda (2008) průměrná roční mzda IT specialisty v Německu či USA pohybovala na úrovni 50–70 tis. USD, zatímco pracovník zaměstnaný v Indii na obdobné pozici byl za totožné období odměněn zlomkem této částky — přibližně 6–8 tis. USD.

Obrázek č. 4 » Vývoj indického obchodu zbožím a službami (v mld. USD, běžné ceny)

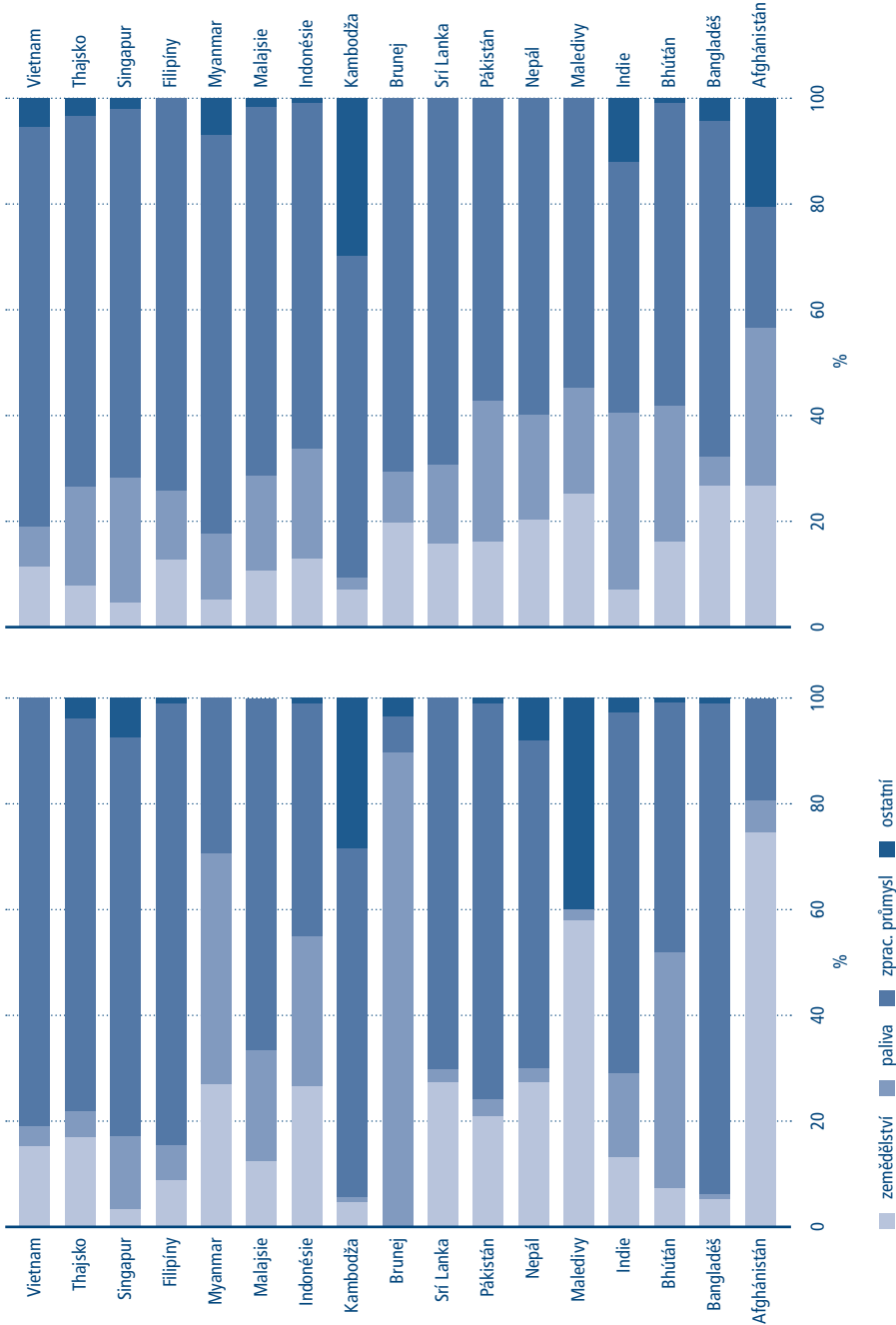


Pramen: WB (2017), vlastní zpracování

¹⁶ BPO je termínem užívaným pro zadání zakázek na výkon určitého úkonu jinému subjektu, přičemž v tomto případě splývá s pojetím offshoringu, neboli přesunu vybraných firemních aktivit do zahraničí. BPM pak lze chápat jako řízení (analýzu, evaluaci, modelaci, kontrolu atp.) podnikových procesů s cílem zvýšit jejich efektivitu. Indie je dlouhodobě jedním z nejvýznamnějších center světového BPO a BPM, které využívají korporace světového významu (např. Hewlett Packard, British Airways, Samsung, Microsoft, Facebook, Google a další).



Obrázek č. 5 » Komoditní struktura exportu (vlevo) a importu (vpravo) zboží, 2015



Pramen: WTO (2017), vlastní zpracování

Co se týče obchodu zbožím, Indie je na 14. místě z hlediska vývozu s 1,65% podílem na celosvětovém exportu a s podílem 2,21% na 9. místě z hlediska importu (WTO, 2017). I když země znamenala ve své exportní výkonnosti značný posun, když v roce 2000 byla až na 32. pozici, importní orientace ekonomiky je dlouhodobě průvodním jevem indického zahraničního obchodu a podepisuje se na záporné obchodní bilanci, resp. celkovém deficitu běžného účtu platební bilance. Při rozlišení ucelených skupin převažuje na straně importu průmyslová výroba, dle jednotlivých artiklů však dominuje ropa, jejímž je Indie třetím, resp. čtvrtým¹⁷ největším dovozcem. Daný fakt nevybočuje výrazně ze struktury dovozů zemí J a JV Asie, ačkoliv je v tomto ohledu Indie mírně nadprůměrná. Tendenci k objemnějším importům této suroviny lze přičítat srovnatelně vyšší spotřebě – Indie zaujímá mezi největšími spotřebiteli (obdobně jako u importu) třetí, resp. čtvrtou pozici. Nicméně významná část dovezené i vytěžené ropy je zpracovávána a následně vyvážena. Petrochemické produkty jsou v tomto ohledu nejvýznamnějším exportním artiklem a přispívají k dominanci zpracovatelského průmyslu v rámci zbožové struktury. Paliva (nezpracovaná) se podílí více než 15% a v komparaci se zeměmi J a JV Asie jsou významnější exportní položkou pouze v případě Bruneje (produkce ropy a zemního plynu tvoří až 90% HDP), Bhútánu, Myanmaru, Indonésie a Malajsie (WTO, 2017). Ucelený přehled nabízí obrázek č. 5.

Teritoriální struktura obchodu zbožím je nasnadě. Největším obchodním partnerem je EU, jež je nejvýznamnějším odbytištěm indického exportu (viz vliv přelivu krize do Evropy a efekt propadu indického vývozu) a druhým nejvýznamnějším zdrojem importovaných statků. Toto obchodní partnerství mělo být dále prohloubeno uzavřením dohody o volném obchodu. Jednání o preferenčním přístupu v obchodu zbožím a službami, a rovněž v oblasti veřejných zakázek či investic, zapo-

čala již v roce 2007, dosud však nebyla úspěšně uzavřena a Indie prozatím čerpá pouze unilaterálních výhod v rámci všeobecného systému preferencí (EC, 2017). Jednání v jednotlivých kolech naráží na rozdílné priority obou stran. Nemožnost dosažení konsensu spočívá podle Wouters (2016) v nesouladu požadavků a nedostatečné ochotě dosáhnout kompromisu. Zatímco Indie sleduje liberálnější přístup na evropský trh služeb a volný pohyb pracovní síly, zástupci EU usilují o odstranění tarifních bariér (snížení přetrvávající vysoké celní zátěže např. v automobilovém, textilním a potravinářském průmyslu či zemědělství), liberalizaci bankovního sektoru nebo posílení dozoru a ochrany práv k duševnímu vlastnictví.

Co se týče dalších zemí, největším importérem je – mj. vzhledem k slabé průmyslové produkci v Indii a geografické blízkosti – dlouhodobě Čína, jež je součástí, společně se zeměmi ASEAN, Japonskem, Jižní Koreou, Austrálií a Novým Zélandem, vyjednávání o regionálním ekonomickém partnerství. Od roku 2012, kdy usedly země k jednacímu stolu poprvé, již proběhlo 19 kol (poslední v indickém Hyderabadu v červenci 2017), prozatím však bez zdárného konce (MOFCOM, 2017). Trojici největších obchodních partnerů doplňují USA, s nimiž prozatím Indie neuzavřela dohodu o volném obchodu, přičemž nebyla zahrnuta ani do jednání o tzv. Transpacifickém partnerství (TPP). Vystoupení USA z TPP, stvrzené prezidentem D. Trumpem, pak může mít dle některých analytiků (např. Jaishankar, 2017) pro Indii pozitivní dopady, neboť regionální integrace bez indického přičinění mohla teoreticky ovlivnit postavení Indie na světových trzích, resp. reorientovat zahraniční obchod USA do zemí, jež by byly zahrnuty v preferenčním systému. V tabulce č. 3 lze mezi dalšími partnery v rámci zbožových toků oběma směry spatřit země Perského zálivu, konkrétně pak Spojené arabské emiráty či Saudskou Arábii. Jejich pozice plně koresponduje s popisovaným významem ropy – obecně paliv – v zahraničním obchodu země.

¹⁷ Pokud bychom sečetli importy všech zemí EU a považovali je za jeden celek.

→ **Tabulka č. 3 » Teritoriální struktura obchodu zbožím (2016)**

Export		Import	
Územní celek	Podíl (%)	Územní celek	Podíl (%)
EU	17,6	Čína	17,0
USA	16,1	EU	11,3
Spojené arabské emiráty	11,5	USA	5,7
Hong Kong	5,1	Spojené arabské emiráty	5,4
Čína	3,4	Saudská Arábie	5,2
Ostatní územní celky	46,3	ostatní územní celky	55,4
Celkem	100,0	Celkem	100,0

Pramen: WTO (2017), vlastní zpracování

Co se týče investiční výměny, statistika poukazuje na pozitivní vývoj. Je však stále předčasně přičítat kredit reformním opatřením premiérského předsedy, resp. snažit se o kvantifikaci snahy o zlepšení a narovnání tržního prostředí, a to zejména s přihlédnutím k poměrně marginálnímu postavení Indie z hlediska přílivu i odlivu PZI. Přesto stojí za připomenutí, že průměrný podíl Indie na celkovém světovém přílivu PZI se v letech 2014–2016 zvýšil na 2,02 %, oproti 1,06 % v letech 2000–2013. V absolutním vyjádření se průměrný roční příliv PZI při srovnání těchto časových období více než zdvojnásobil z 19,3 mld. USD na 40,8 mld. USD (WB, 2017). Kumulativně Indie eviduje v letech 2014–2016 přítok PZI ve výši 123 mld. USD – zhruba o 50 % více než za srovnatelné tříleté období 2011–2013 (UNCTAD, 2017). V tomto ohledu se zdá, že snaha o přilákání zahraničního kapitálu je úspěšná. Naopak se ale nedaří zvyšovat konkurenceschopnost indických investic v zahraničí (PIZ). Průměrný podíl indických PIZ na celkovém světovém odlivu zůstal prakticky beze změny, když se zvýšil z 0,44 % o pouhé dvě setiny procentního bodu, resp. průměrná roční výše investic proudících do zahraničí klesla z 8,1 mld. USD na 7,5 mld. USD (WB, 2017).¹⁸ Otázkou zůstává, zda

příliv kapitálu, technologií, know-how a přesun zahraniční produkce pomůže v budoucnu tuto mezeru vyplnit, a tak pozvednout indickou konkurenceschopnost na zahraničních trzích.

4. Závěr

Cílem stati bylo přiblížit cestu indické expanse, a to prostřednictvím definování zásadních ekonomických či socio-ekonomických změn a reformů, které byly v zemi iniciovány od 80. let 20. století. Souběžně byl prezentován makroekonomický vývoj a aktuální postavení země na světových trzích. Země zaznamenala dvě etapy turbulentních změn, jež od sebe dělily zhruba dvě dekády. Zatímco reformy reagující na krizi z počátku 90. let lze označit za zlomové, nýbrž nedostatečné, reformní program nového indického premiéra Modiho dosáhl v nedávné době svého poločasu a celkovou úspěšnost bude možné hodnotit až s odstupem času.

V průběhu 90. let se země otevřela prvním kapitálovým vstupům, byla ukončena strategie dovozní substituce a byl nastaven rámec budoucího rozvoje sektoru služeb, zejména sub-sektoru informačních technologií, a to i prostřednictvím systému speciálních ekonomických zón. V obou obdo-

¹⁸ Propočty podílů a průměrných ročních hodnot vlastním zpracováním autora.

bích pak reformy vedly k fiskální konsolidaci, obecně k ekonomické stabilizaci, deregulaci a liberalizaci obchodních toků. Za dílčí úspěch aktuální vlny reforem lze považovat, že mezi lety 2014–2016 vykazuje indický trh v průměru dvojnásobný příliv PZI ve srovnání s průměrnou roční hodnotou z let 2000–2013. Indie je rovněž třetí největší ekonomikou dle HDP v PPP a v současnosti nejrychleji rostoucí velkou ekonomikou světa. Významného postavení dosahuje v obchodu službami, zejména v odvětví IT služeb, a segmentu software, jež se významně podílí na celkovém exportu odvětví. Přesto je dominantní kategorií indického IT sektoru outsourcing, jež se podílí více než polovinou na celkovém globálním sourcingu. Zahraniční obchod Indie by mohl být dále rozvinut za předpokladu, že by se podařilo uzavřít rozjednaná partnerství a dohody o volném obchodu, především s EU, největším obchodním partnerem.

Třebaže ke zkoumané problematice bylo přistoupeno zejména z ekonomického pohledu, na závěr by autor rád podotkl, že vedle čistě ekonomického je akcentován širší a hlubší význam Indie i s ohledem na stále oslabující, resp. již překonanou hegemonii Spojených států amerických. Jiráňková (2011) předestírá úvahu o možném budoucím vývoji, v rámci něhož by mohla Indie (společně

s Čínou, Ruskem a dalšími zeměmi) nahradit USA na pozici globálního hegemonu, resp. o možné podobě systému posthegemonické kooperace a interdependence více zemí bez jednoznačné dominance jedné z nich. Piknerová (2014) v tomto ohledu užívá termín unimultipolární uspořádání. To je charakterizováno vzájemnou závislostí nejen tzv. nových mocností (právě Čína, Indie, Rusko, Brazílie, Indonésie atd.), ale rovněž minulým hegemonem, přičemž skupina vzestupujících zemí stojí na opačném pólu, který představují právě USA, a balancuje systémovou rovnováhu.

Zřetelným potvrzením těchto předpokladů může být vznik několika institucí, jež jsou s větší či menší transparentností reakcí na nespokojenost těchto nových mocností – někdy nazývaných rovněž zeměmi tzv. globálního jihu – s rigidním mezinárodním měnovým a finančním systémem, resp. slabou regulací a neodpovídajícím podílem na řízení těchto systémů (viz např. Schmalz, 2012 a další). Není překvapením, že mezi zakládající země Nové rozvojové banky (*New Development Bank*, NDB), Asijské investiční banky pro infrastrukturu (*Asian Infrastructure Investment Bank*, AIIB) či jiných regionálních organizací patří právě zmiňované vzestupující země v čele s Čínou a Indií.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] ADB: *GDP Growth in Asia and the Pacific*. Manila: Asian Development Bank, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://data.adb.org/dataset/gdp-growth-asia-and-pacific-asian-development-outlook>>.
- [2] BBC: Why is Apple's Tim Cook visiting India? *BBC*, 2016. [online]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://www.bbc.com/news/world-asia-india-36329348>>.
- [3] BREMMER, I.: *Konec volného trhu: státní zásahy a jejich politická rizika*. Praha: Vyšehrad, 2014.
- [4] CHANDA, R.: India and services outsourcing in Asia. *The Singapore Economic Review*, 2008, 53(3), pp. 419–447.
- [5] ČNB: *Ekonomické reformy indického premiéra Modiho*. Praha: Česká národní banka, 2015. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/menova_politika/gev/gev_2015/gev_2015_09.pdf>.
- [6] EC: *India*. Brussels: European Commission, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/india>>.
- [7] ELECTION COMMISSION OF INDIA: *Election Results*. New Delhi: Election Commission of India, →

- 2014. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <http://eci.nic.in/eci_main1/statistical_reportge2014.aspx>.
- [8] GUHA, R.: *India after Gandhi: The History of the World's Largest Democracy*. New Delhi: Pan Macmillan, 2017.
- [9] IBEF: *IT & ITes Industry in India*. New Delhi: India Brand Equity Foundation, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://www.ibef.org/industry/information-technology-india.aspx>>.
- [10] ILO: *Employment by Sector*. Geneva: International Labour Organization, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <http://www.ilo.org/ilostat/faces/wcnav_defaultSelection>.
- [11] IMF: *World Economic Outlook Database*. Washington: International Monetary Fund, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/weoselgr.aspx>>.
- [12] JAISHANKAR, D.: What Trump's TPP withdrawal means for India. *NDTV*, 2017. [online]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://www.ndtv.com/opinion/what-trumps-tpp-withdrawal-means-for-india-1652029>>.
- [13] JIRÁNKOVÁ, M.: Nový globální měnový a finanční systém a otázka hegemonie. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2011, 19(6), s. 5–6.
- [14] JIRÁNKOVÁ, M.: Průmyslová politika zemí BRICS jako nástroj státního kapitalismu. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2017, 25(1), s. 3–21.
- [15] JOSHI, V., LITTLE, I. M. D.: *India: Macroeconomics and Political Economy 1964–1991*. Washington: The World Bank, 1994.
- [16] JOSHI, V., LITTLE, I. M. D.: *India's Economic Reforms, 1991–2001*. New York: Oxford University Press, 1996.
- [17] KAPILA, U.: *Indian Economy since Independence*. Haryana: Academic Foundation, 2009.
- [18] MADDISON, A.: *Historical Statistics for the World Economy: 1–2008 AD*. 2010. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <http://www.ggd.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal-file_02-2010.xls>.
- [19] MOFCOM: *The 19th Round of Negotiation of the RCEP Held in Hyderabad India*. Beijing: Ministry of Commerce of the People's Republic of China, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <http://fta.mofcom.gov.cn/enarticle/rcepen/enrcepenews/201712/36345_1.html>.
- [20] MUKHERJI, R.: The political economy of India's economic reforms. *Asian Economic Policy Review*, 2018, 3(2), pp. 315–331.
- [21] NAYAR, B. R.: *India's Mixed Economy*. Bombay: Popular Prakashan, 1989.
- [22] OECD: *OECD Economic Surveys: India 2014*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2014. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-india.htm>>.
- [23] PIKNEROVÁ, L. et al.: *Nové mocnosti globálního jihu: Čína, Indie, Brazílie, Jihoafrická republika a Indonésie v mezinárodním systému*. Praha: Dokořán, 2014.
- [24] PRAHALAD, C. K.: *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. Upper Saddle River: Wharton School Publishing, 2006.
- [25] PROCH, D.: Indie po roce 2014 — změny a reformy premiéra Modiho. In *Paradigmy zmien v 21. storočí*. Bratislava: Ekonomický ústav, Slovenská akadémia vied, 2017, s. 164–173.
- [26] RBI (2017a): *Annual Report*. Bombay: Reserve Bank of India, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://www.rbi.org.in/scripts/AnnualReportPublications.aspx>>.

- [27] RBI (2017b): *Handbook of Statistics on Indian Economy*. Bombay: Reserve Bank of India, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://m.rbi.org.in/scripts/AnnualPublications.aspx?head=Handbook+of+Statistics+on+Indian+Economy>>.
- [28] ROY, A.: GST in India: a Layman's Guide. *Journal of Commerce and Management Thought*, 2017, 8(2), pp. 219–233.
- [29] SCHMALZ, S.: After neoliberalism? Brazil, India and China in the global economic crisis. *Globalizations*, 2012, 9(4), pp. 487–501.
- [30] STRNAD, J. et al.: *Dějiny Indie*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny, 2003.
- [31] THE ECONOMIST: Dirt-cheap mobile data is a thrill for Indian consumers. *The Economist*, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://www.economist.com/news/business/21730045-mukesh-ambanis-25bn-bet-severe-headache-other-telecoms-firms-dirt-cheap-mobile>>.
- [32] TRAI: *Highlights on Telecom Subscription data as on 30th September, 2017*. New Delhi: Telecom Regulatory Authority of India, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <http://www.trai.gov.in/sites/default/files/PR_TSD_Hin_21112017.pdf>.
- [33] UN: *World Population Prospect 2017*. New York: United Nations, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://esa.un.org/unpd/wpp/DataQuery>>.
- [34] UNCTAD: *UNCTADstat Database*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<http://unctadstat.unctad.org/EN/>>.
- [35] VISHWAKARMA, D.: Swachh Bharat Abhiyan Clean India Abhiyan. *International Research Journal of Management, IT & Social Sciences*, 2016, 3(3), pp. 75–81.
- [36] WB: *World Development Indicators*. Washington: World Bank, 2017. [online]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<https://data.worldbank.org>>.
- [37] WOUTERS, J.: Some critical issues in the EU – India free trade agreement negotiations. *European Law Journal*, 2016, 20(6), pp. 848–869.
- [38] WTO: *Statistics Database – Trade Profiles*. Geneva: World Trade Organisation, 2017. [on-line]. [cit. 2017-12-07]. Available from: <<http://stat.wto.org/CountryProfile/>>.

ABSTRAKT

Země jižní a jihovýchodní Asie nabývají v současném multipolárním světě na významu. Nejen populační základna, ale rovněž demografická struktura a především pak hospodářský růst, jehož vzhledem ke stupni svého rozvoje dosahují, předurčuje potenciál pro determinaci budoucí podoby světové ekonomiky. Indie drží v rámci regionu jakožto jedna z největších světových ekonomik a v současné době nejrychleji rostoucí velká ekonomika světa primát. Ve svém vývoji se však potýkala – a stále potýká – s řadou nesnází. V první vlnu reformy vygradoval neutěšený stav hospodářství na počátku 90. let. Tým reformistů v čele s tehdejšími ministry financí Manmohan Singhem reagoval přelomovou liberalizací obchodu, deregulací investičního prostředí, monetární integrací a v neposlední řadě podporou rozvoje sektoru služeb (zejména telekomunikací a informačních technologií). Indická ekonomika však byla paralyzována takřka totožnými problémy i na přelomu první a druhé dekády nového tisíciletí. Nalézt dlouhodobé řešení se snaží nový premiér Narendra Modi, který ve svých reformních programech cílí na pokračující liberalizaci, modernizaci, digitalizaci a deregulaci domácího trhu ve snaze přilákat zahraniční kapitál. Ten je dle současné struktury a úrovně rozvoje kýžený zejména v oblasti průmyslu, jenž vykazuje nízkou produktivitu a efektivitu, naopak služby jsou již dominantní složkou hrubého domácího produktu. Stať nabízí pohled na zlomové momenty indické expanse a předkládá vybrané aspekty současného postavení země na světových trzích.



→ KLÍČOVÁ SLOVA

Indie; Narendra Modi; ekonomické reformy; obchodní expanse; přímé zahraniční investice

Global Expansion of South and Southeast Asian Countries: The Case of India

ABSTRACT

South and Southeast Asian countries are becoming increasingly important. Not only population base, but also demographic structure and mainly economic growth predetermine the potential for determining the future shape of the world economy. India as one of the world's largest economies and currently the world's fastest-growing large economy holds leading position within the region. In the course of time, however, the country has faced an array of difficulties. A dismal economic situation in the early 1990s led to the first wave of reforms. The team of reformists headed by Minister of Finance Manmohan Singh reacted with turning trade liberalization, deregulation of investment environment, monetary integration and last but not least support for future development of tertiary sector (mainly telecommunications and information technologies). Nevertheless, India was paralyzed by almost identical problems in the second decade of the new millennium. Finding a long-term solution is being sought by new Prime Minister Narendra Modi. In his reforms, he aims to liberalize, modernize, digitize and deregulate the domestic market and thus increase its attractiveness for foreign entities. Foreign capital, according to the current structure and development level, is particularly demanding in the manufacturing sector which shows low productivity and efficiency. On the contrary, services are already dominant component of GDP. This article offers insights into the breakthrough moments of Indian expansion and presents selected aspects of the country's current position on world markets.

KEYWORDS

India; Narendra Modi; economic reforms; trade expansion; foreign direct investments

JEL CLASSIFICATION

F10; F20



Zdroje a důsledky finanční a hospodářské nestability makroekonomického vývoje USA v současném století

► doc. Ing. Slavoj Czesaný, DrSc. » Unicorn College, V Kapslovně 2767/2, 130 00 Praha, Česká republika
a Vysoká škola ekonomická, Národohospodářská fakulta, Nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha, Česká republika;
email: czesany.slavoj@volny.cz

* 1. Úvod

Věcným obsahem textu je identifikace hlavních trendů makroekonomického vývoje USA v letech 2000–2015. Přitom analýza vychází ze skutečnosti, že v posledních třech dekádách se prosadily dvě velice odlišné vývojové etapy. V 90. letech minulého století se v USA prosadila velmi úspěšná dekáda s výrazným dlouhodobým ekonomickým růstem doprovázeným makroekonomickými rovnováhami a finanční stabilitou. Na druhé straně v současném století probíhala v USA mimořádně silná vlna útlumu výkonnosti ekonomiky, růstu zadluženosti a nezaměstnanosti.

Hlavní metodologické zázemí statě tvoří koncept makroanalýzy silných a slabých stránek, příležitostí a rizik, k jehož přednostem patří především přehlednost a komplexnější pohled na posouzení hlavních analytických poznatků. Oproti obvyklým analytickým metodám prezentuje uvedený typ analýzy pohled na minulost a současnost (ex post) a pohled na budoucnost (ex ante) analyzovaného předmětu. Svým uspořádáním do čtyř oblastí – silné stránky, slabé stránky, příležitosti, ohrožení (rizika) – dobře vyhovuje charakteru úvah, které je potřebné využít při utváření složek strategie budoucího ekonomického rozvoje. Hodnocení silných a sla-

bých stránek makroekonomického vývoje se opírá o určité měřítko (benchmark), jimž je průměrná hodnota ukazatelů zemí Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD), kde je zahrnuto 35 velmi vyspělých zemí světa. Předmětem monitoringu a analýzy jsou hlavní indikátory vztažené na výkonnost ekonomiky, vnitřní a vnější rovnováhu a na ukazatele trhu práce.

Záměrem statí je analyzovat makroekonomický vývoj v členění na fáze hospodářského cyklu, ke kterým patří období před-krizové, krizové a po-krizové. Hlavní osu analýzy tvoří mezinárodní komparace USA a OECD orientovaná na identifikaci příčin vzniku Velké recese v předkrizové růstové fázi hospodářského cyklu v první dekádě současného století. Jedna z hlavních os makroekonomické analýzy je soustředěna na úlohu a interakce dílčích složek finančního sektoru v podobě souvislostí cyklu úrokového, úvěrového a cenového, který je vztažen k cenám bydlení.

Další složku analýzy tvoří dopady krize na výkonnost ekonomiky, makroekonomické nerovnováhy a trh práce v kontrakční fázi hospodářského cyklu. Pozornost tohoto analytického bloku je orientována zejména na míru vyváženosti reálného HDP a potenciálního produktu, který identifikuje produkční mezeru, jež signalizuje buď nedostatečnou produkční kapacitu anebo její nedostatečné





V předkrizové části hospodářského cyklu byla identifikována jako slabá stránka ekonomiky USA existence příliš uvolněné měnové a fiskální politiky v době vysoké míry deficitu rozpočtové bilance, nízkost úspor obyvatelstva a investic a vysoká míra deficitu běžného účtu platební bilance. V po-krizové části cyklu byla slabá stránka ekonomiky prokázána nadměrnou zadlužeností státu, firem i obyvatelstva a dále velikostí záporné produkční mezery mezi potenciálním produktem a reálným hrubým domácím produktem.

využití. Významnou úlohu má rovněž velikost zadlužení, jejíž výše signalizuje nejen rizikovost bankrotu, ale i omezenost ekonomického růstu či problémy se splácením úvěru, jež signalizuje rozsah nesplacených úvěrů. Třetí složku analýzy představuje shrnutí analýzy silných a slabých stránek příležitostí a hrozeb u ekonomiky USA s identifikací aktivit k potlačení některých slabých stránek v průběhu výhledového období.

2. Zdroje finanční a ekonomické nestability

Úvodem k tématu o Velké recesi je užitečné zmínit alespoň ve stručnosti, jaká byla povaha hospodářských cyklů v předchozích dekáдах minulého století a následně pak v čem se změnila v novém století. Studie OECD z roku 2002 mapuje hlavní rysy hospodářských výkyvů v předchozích dekáдах a za hlavní faktory pokládá menší amplitudu výkyvů, nevelké šoky, menší přesun šoků přes hranice státu a lepší hospodářskou politiku (Dalsgard, Elmeskov a Park, 2002). Není sporu o tom, že americká ekonomika se výrazně podílela na vzniku globální finanční a hospodářské krize. Zmapování vývoje hlavních faktorů a trendů vývoje ekonomiky USA v předkrizovém období napomáhá zpřesnit poznání povahy příčin krizových problémů. Hlavní pozornost analýzy je zaměřena na několik otázek, ke kterým patří: (1) Co způsobilo nestabilitu a oslabení růstu výkonu ekonomiky? (2) Jaké změny v obchodních praktikách byly realizovány u zprostředkovatelů finančních služeb? (3) Na zá-

kladě jakých iluzí obyvatelstva dynamicky rostla poptávka obyvatel po nemovitostech? (4) Jak probíhal vzestup makroekonomických nerovnováh? (5) Jak může zavedení pravidel zlepšit efektivnost hospodářské politiky a regulačního systému v budoucím období?

2.1 Nestability růstu výkonu ekonomiky

K příčinám výkyvů a nižšího tempa růstu hrubého domácího produktu v letech 2001 až 2008 v porovnání s 90. léty patřilo několik šoků, které negativně ovlivnily nabídkovou i poptávkovou stranu ekonomiky (viz také tabulka č. 1). Patřilo k nim prasknutí bubliny firem technologického sektoru, teroristický útok na USA v roce 2001, odhalení podvodů v účetnictví a růst cen energetických zdrojů na světovém trhu. Důsledkem bylo zpomalení investiční aktivity, která v letech 2007 a 2008 klesla pod hodnoty předchozího období. Oslabený produkční potenciál ekonomiky se promítl do nízkého tempa růstu produktivity práce i mezd a ztížil schopnost splácení poskytnutých úvěrů.

Ke specifikům finanční a hospodářské krize nastartované v roce 2008 patřil větší počet institucí a hospodářských subjektů, které se spolupodílely na vzniku krize. Na rychlém šíření krize se podílelo propojení úrokového, úvěrového a cenového cyklu domů uvedeného v doprovodných obrázcích. K otázce efektů měnové politiky v podmínkách nízké inflace či deflace se vyjádřil Fraith (2003), přičemž jeho teze upozorňuje na to, že měnová opatření mají zpravidla krátkodobý po-
zi-

tivní efekt, ale dlouhodobý efekt je buď nejistý, nebo velmi negativní.

Trendy vykazované v předkrizové fázi cyklu byly ovlivněny nadměrným aktivismem Federálního rezervního systému (FED), přičemž rozpětí mezi nejvyšší úrokovou sazbou v roce 2000 ve výši přes 6 % a sazbou uplatňovanou v letech 2002 až 2004 v blízkosti 1 % bylo značné. K oživení ekonomického růstu v letech 2010 až 2016 v průměrné úrovni 2,1 % HDP (viz obrázek č. 1) napomohlo více faktorů – nestandardně nízká cena úrokové sazby v blízkosti nuly, podpůrnou roli mělo i další zadlužování ekonomiky, rozvoj energetických zdrojů a zachování nízké daňové kvóty.

Poučením a příležitostmi pro výhledové období je, aby v růstové fázi hospodářského cyklu bylo

uplatněno standardní nastavení úrokové sazby v blízkosti úrovně dlouhodobého trendu, které má zpravidla neutrální vliv na ekonomický růst a je orientováno na dosažení očekávané inflace. Přitom je třeba upřednostňovat význam cílené inflace, která posiluje měnovou politiku v aspektech koherence, transparency a dodržování disciplíny (Bernanke, 2004).

Pozměněný přístup v nastavení úrokové politiky je zpravidla potřebný uplatnit v situaci, kdy jsou v makroekonomickém systému stupňovány nerovnováhy či nárůsty rizikových situací nad -5 % u běžného účtu platební bilance, nad 60 % u celkového dluhu veřejných rozpočtů, nad 10 % u tříletého průměru míry nezaměstnanosti a nad 6 % meziroční změny cen nemovitostí¹. V podmínkách

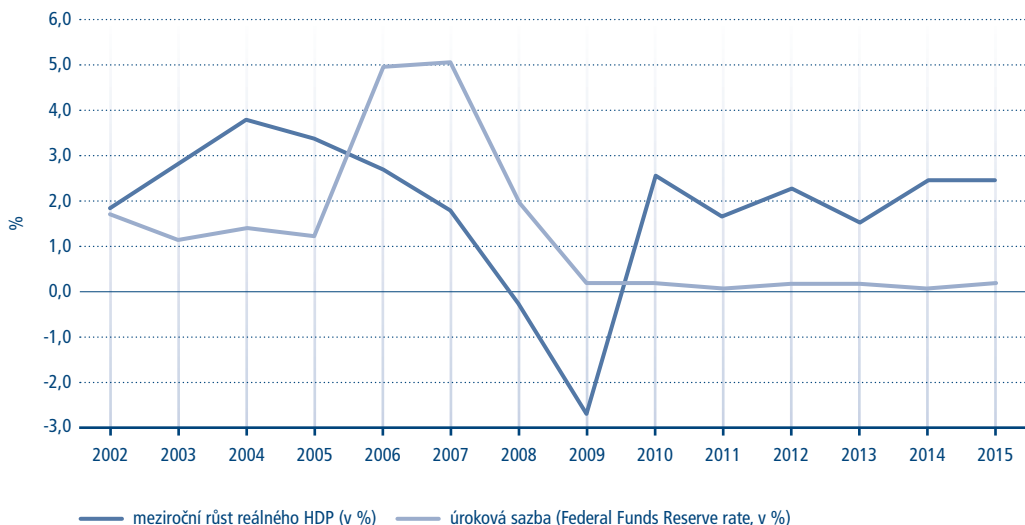
Tabulka č. 1 » Přehled institucí a hospodářských subjektů v USA, jejichž aktivity se podílely na příčinách a šíření finanční a hospodářské krize

Instituce	Aktivity	Pochybení	Negativní dopady
Měnové autority	Měnová politika	Nadstandardní aktivismus v uvolnění měnové politiky	Nadměrný růst dluhů firem a obyvatelstva
Vládní autority	Fiskální politika	Nadměrné zadlužování vlády v expanzní fázi cyklu	Zdvojnásobení dluhu vlády a jejich institucí
Mezinárodní instituce	MMF, Světová banka, G20	Slabost v konzultačních a koordinačních aktivitách	Rozpad finančních trhů
Banky	Finanční služby	Nedocení rizik, spekulace, nadměrná úvěrová expanze, neadekvátní bonusy manažerů	Past likvidity, zmrazení úvěrů
Finanční instituce	Bankovní dohled, ratingové instituce	Asymetrie informací na straně poptávky a nabídky, netransparentnost	Ztráty na straně věřitelů
Firmy, korporace	Strategie stavebních firem	Nadhodnocená očekávání výnosů, rizika v nadměrné alokaci investic do nemovitostí v bydlení	Negativní dopady na ekonomický růst a míru nezaměstnanosti
Obyvatelstvo	Investiční aktivity	Nesoulad budoucích příjmů a přijatých úvěrů	Neschopnost obyvatelstva splácet úvěry na bydlení

Pramen: vlastní kategorizace

¹ Data Evropské komise z roku 2015

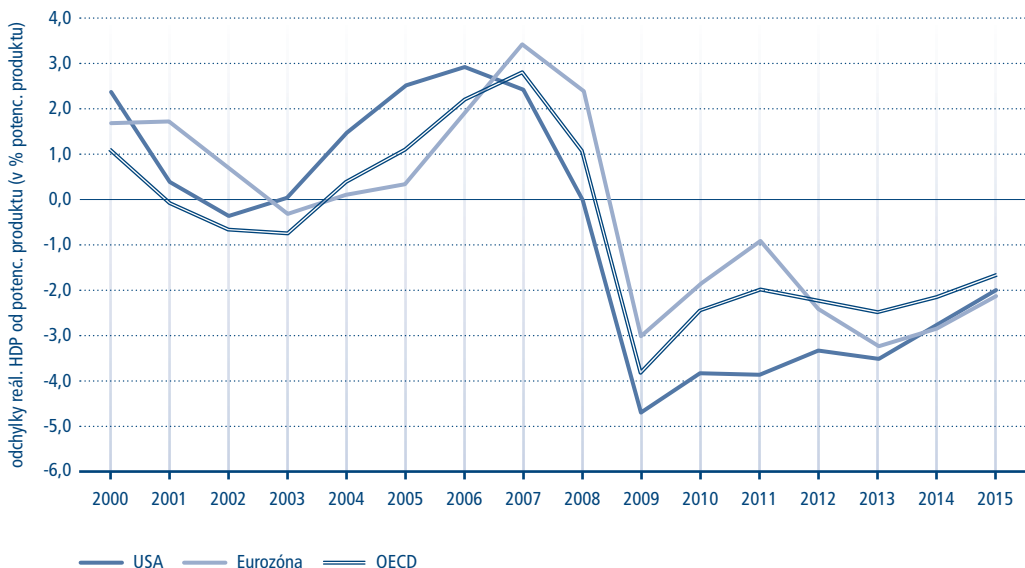
→ **Obrázek č. 1 » Hrubý domácí produkt a použitá úroková sazba v USA**



Pozn.: Texty k obrázkům charakterizují povahu změn v trendech a identifikují podpůrné faktory a brzdicí síly.

Pramen: Federální rezervní systém (FED), vlastní úprava

Obrázek č. 2 » Produkční mezera



Pramen: OECD (2002), OECD (2016a), vlastní úprava

záporných úrokových sazeb je třeba počítat s ne-standardním neefektivním působením úrokových sazeb, což prokázal makroekonomický vývoj v 2. dekádě současného století.

V předkrizovém období se zvyšovala kladná mezera mezi reálným růstem HDP a oslabeným růstem potenciálního produktu v důsledku zpomaleného růstu investic. V propadu do recese v letech 2008–2009 se mezera přeměnila z kladné hodnoty ve výši 3 % na zápornou ve výši téměř 5 procent (obrázek č. 2). Důsledkem tak bylo narůstající nevyužití stávajícího potenciálu ekonomiky.

Zatímco evropská ekonomika ve 2. dekádě současného století převážně stagnovala, americká ekonomika zaznamenala růst, jenž se zpravidla pohyboval v rozmezí 2–2,5 procenta. Na růstu HDP se podílela především spotřeba domácností, jež dosáhla obdobného průměrného meziročního růstu a oživila se i investiční aktivita s růstem o 3 % ročně. K hlavním stimulům růstu těchto poptávkových komponent byla jak nízká inflace, tak i růst mezd a povolnost konsolidace veřejných financí. K průlomovým pozitivům amerického makroekonomického vývoje patří výrazné snížení dovozní závislosti u energií, která byla pozitivně ovlivněna masivní tuzemskou výrobou a vývozem uhlí, ropy a plynu z břidlic. Slabým místem mezi komponenty makroekonomického vývoje byla i nízká úroveň úspor, a to jak národních tak i obyvatelstva, které pak chyběly v krizových situacích. Naopak, např. u německé ekonomiky jsou tyto komponenty na dvojnásobných úrovních a vytvářejí tak polštář pro krizové situace.

2.2 Změny obchodní strategie bank

Bankovní sektor zaznamenal ve sledované dekádě zjevné tendence určitého odklonu od konservativní strategie dodržující pravidla obezřetného chování a začal být evidován příklon upřednostňující větší míru spekulací a rizik (viz obrázek č. 3). V praktické rovině šlo o prohlubování úvěrové angažovanosti bank s přesunutím rizik na subjekty, které dluhopisy odkupovaly. Na těchto procesech

se v nemalé míře podílely oslabené regulační rámce tolerující hypoteční úvěry s nízkou bonitou (OECD, 2010).

Nadměrný rozsah emise hypotečních úvěrů a narůstající podíl nesplácených úvěrů, jež u řady finančních institucí přesáhl 5 %, se začal blížit ke kritickým hranicím bankrotu. Změkčení podmínek pro poskytování úvěrů mělo značný efekt na prohloubení cykličnosti v úvěrových segmentech trhu. Na ostrém vybočení emise hypotečních úvěrů nad trendovou linii se podílela jak měnová politika nastavená na příliš nízké úrokové sazby, ale i rostoucí zájem managementu bank kompenzovat nižší výnosovost úvěrů při politice laciných peněz rozsáhlejší emisí úvěrů vztahujících se i na obyvatelstvo s nižšími příjmy.

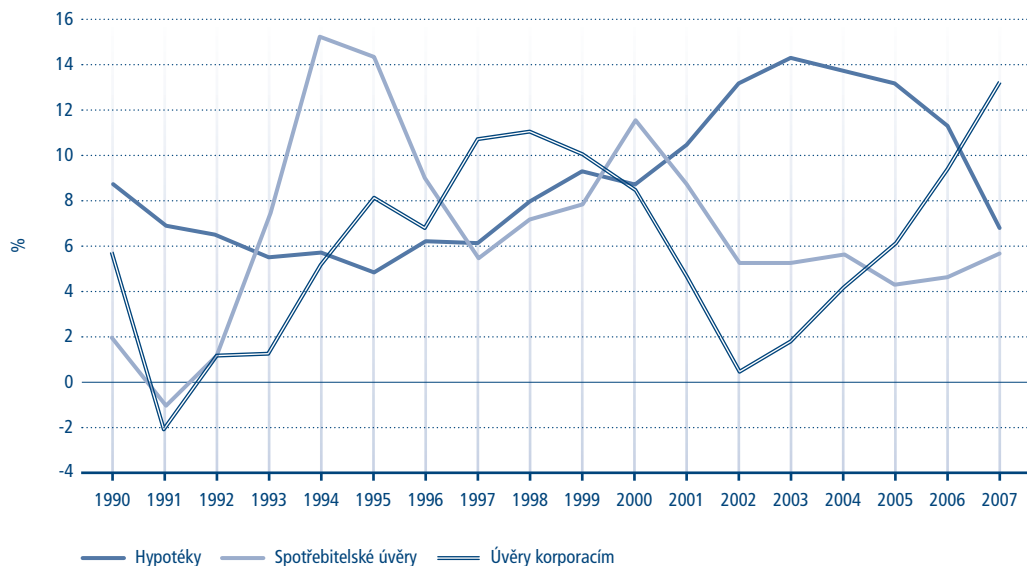
Specifická situace nastala v 1. dekádě 21. století, kdy souběh podpůrných faktorů, a to úrokových sazeb, rostoucí zájem o vlastní bydlení i podpůrné sociální prostředí napomohlo k mimořádně silné poptávce po hypotékách. V souvislosti s nastavením nízké ceny peněz se zvýšila poptávka po bydlení, nabídka vzhledem k investiční povaze budov nestačila dostatečně rychle reagovat na vzrostlou poptávku generovanou kromě nízkých úroků i podporou bydlení státem. Hypotéky rostly v letech 2002–2006 v dvojciferném tempu, přičemž se nevyhnuly většímu počtu úvěrů v selhání, který se pohyboval v blízkosti 5 procent. V následné etapě si banky obstarávaly další finanční prostředky k úvěrování pomocí prodeje dluhů, nárůst mezery mezi úsporami a investicemi zvyšoval vnější nerovnováhu, která tak byla jednou z příčin oslabení dolaru a odlivu kapitálu. Měnové autority nereagovaly ani po dvou letech trvání snížených úrokových sazeb na dva signály zvýšených rizik, a to cenový a ve vnějších vztazích, ratingové instituce označily i nekvalitní dluhopisy jako vysoce bonitní.

2.3 Iluze obyvatelstva

Na zvýšení poptávky po hypotékách se podílelo několik iluzí obyvatelstva. První se opírala o před-

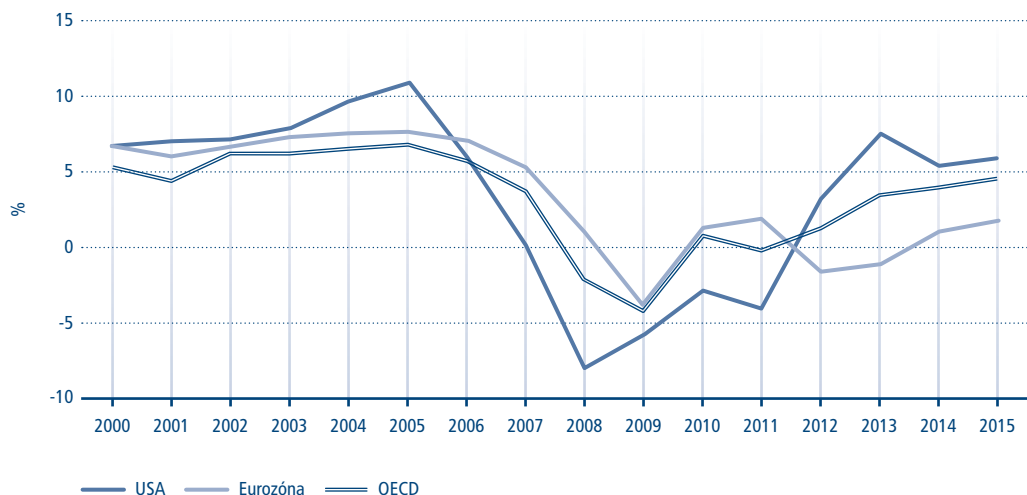


→ **Obrázek č. 3** » *Cyklus u úvěrů hypotečních, spotřebitelských a korporátních v USA (meziroční změna v %, 1990–2007)*



Pramen: Federální rezervní systém (FED), OECD (2001), vlastní úprava

Obrázek č. 4 » *Cyklus vývoje cen domů — mezinárodní komparace (meziroční změna v %)*



Pramen: OECD — cenová databáze pro rok 2016; vlastní úprava

stavu, že nízká a stabilní inflace bude pokračovat i v dalším období a že se tak vytvářejí příznivé podmínky pro splácení hypoték. Druhá iluze vycházela z očekávání, že úrokové sazby zůstanou na nízké úrovni i v dlouhodobé perspektivě. Třetí optimistické očekávání bylo spojeno s úvahou, že stabilizační politika centrálních institucí bude úspěšná a zabrání sestupné fázi hospodářského cyklu spojené s vyšší mírou nezaměstnanosti a nižším tempem růstu mezd. Čtvrtá iluze vycházela z představy, že v případě problémů vypomůže stát. Z reality statistických dat vyplynulo, že hospodářský cyklus zůstává i nadále trvalou součástí tržní ekonomiky a že je třeba s kolísáním výkonu ekonomiky počítat a nepodléhat nadměrně optimistickým náladám.

V předkrizové fázi vývoje cyklu cen bydlení byla v USA evidována výrazně vyšší dynamika růstu v porovnání s eurozónou a průměrem OECD, která dosahovala až dvouciferné meziroční hranice (viz obrázek č. 4). Za hlavní příčiny nadměrného výkyvu cenového trendu v USA lze pokládat větší mezeru mezi poptávkou a nabídkou u hypotečních úvěrů, dále pak slabá místa v kontrole bonity klientů a rovněž větší angažovanost státu v politice bydlení. Ceny staveb rostly rychleji než ceny spotřebního zboží, banky se snažily reagovat na boom v bydlení a změkčily podmínky pro dostupnost hypotečních úvěrů. Prasknutí bubliny na trhu s bydlením bylo doprovázeno strmým poklesem cen bytů a nárůstem problémů s likviditou a solventností.

2.4 Vzestup makroekonomických nerovnováh

Charakteristickým rysem předkrizového období bylo narůstání vnitřní a vnější nerovnováhy. Zatímco v závěru 90. let byla vnější nerovnováha minimální, tak v 1. dekádě nového století začala každým rokem narůstat. Od roku 2003 se deficit běžného účtu platební bilance pohyboval nad hodnotou 5 % HDP, což zahraniční investoři pokládají za hodnotu, která signalizuje problémy s udržitel-

ností financovat ekonomický růst v příštím období (viz obrázek č. 5).

Rovněž rozpočet veřejných financí po generování přebytků v 2. polovině 90. let začal mít deficitní podobu. Rozpočtové příjmy byly sice stabilní, ale výdaje vlivem válečných a teroristických událostí začaly narůstat. Tento dvojí deficit poškodil důvěryhodnost americké ekonomiky a vedl k odlivu kapitálu a k oslabování amerického dolaru. Uvedené pohyby v makrosféře se promítaly i do úbytku vkladů a tím i do snížené likvidity subjektů bankovního sektoru.

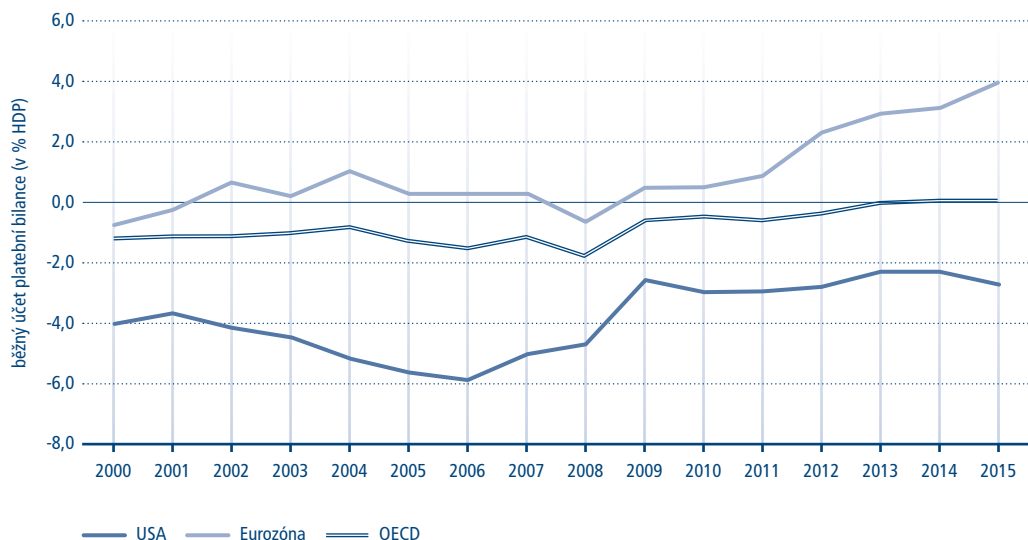
Pozice USA v mezinárodním srovnání výše deficitu běžného účtu platební bilance ukázala na jedno ze slabých míst makroekonomického vývoje USA v růstové fázi hospodářského cyklu. V předkrizovém období v letech 2004 až 2007 se deficit běžného účtu platební bilance pohyboval v rizikovém rozmezí 5 až 6,5 %. K hlavní příčině patřil především nárůst mezery mezi národními úsporami a investicemi. K důsledkům výraznější vnější makroekonomické nerovnováhy patřilo oslabení měnového kurzu v reálném vyjádření, snížení aktivity zahraničních investorů a zvýšení recesních sil.

Zatímco v závěru 90. let byly evidovány přebytky běžného účtu platební bilance a vnější nerovnováha neexistovala, tak po roce 2000 začal deficit každým rokem narůstat. Od roku 2004 až do roku 2007 se deficit běžného účtu platební bilance začal v USA pohybovat nad hodnotou 5 % HDP. K hlavní příčině patřil nárůst mezery mezi národními úsporami a investicemi způsobený zejména zvýšenými výdaji na bezpečnost státu.

Jak ukazují empirické údaje, zahraniční investoři považují tuto hodnotu za signál rostoucích měnových rizik, což bylo prokázáno odlivem kapitálu v řadě zemí v průběhu finančních krizí v 2. polovině 90. let minulého století, tak i v předkrizovém i krizovém období současného století. K důsledkům výraznější vnější makroekonomické nerovnováhy patřily jak finanční a bankovní nestability tak i generování recesních sil, které si vyžádalo omezení investičních procesů spojených s negativními dopady na ekonomický růst. Důsledkem bylo

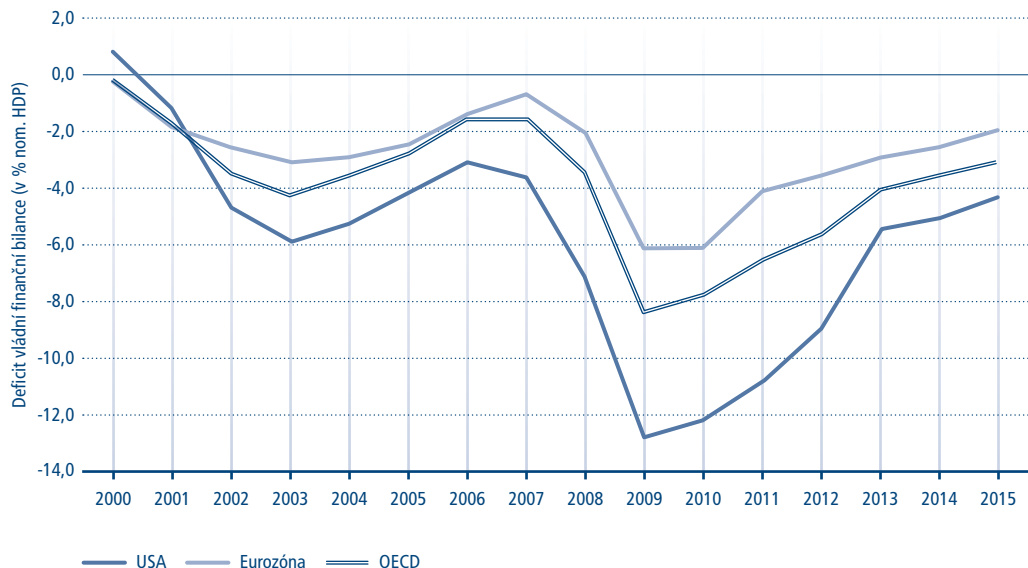


→ **Obrázek č. 5 » Vývoj běžného účtu platební bilance charakterizující vnější nerovnováhu**



Pramen: OECD (2016a), OECD (2008), vlastní úprava

Obrázek č. 6 » Vývoj bilance vládních rozpočtů (přebytku či deficitu v poměru k HDP v %)



Pramen: OECD (2016a), vlastní úprava

i oslabení měnových kurzů a rozsáhlejší odliv zisků a dividend do mateřských firem. V některých zemích došlo i ke změně režimu měnového kurzu, kdy neefektivní ukotvení měnového kurzu bylo nahrazeno pružnější kurzovou politikou, lépe reagující na změněné vnitřní a vnější měnové podmínky ve světě, k čemuž docházelo zejména v 90. letech minulého století.

Rozpočet vládních financí po generování přebytků ve druhé polovině 90. let začal mít rovněž deficitní podobu (viz obrázek č. 6). Rozpočtové příjmy byly sice stabilnější, výdaje sice pozitivně ovlivnily nabídkovou stranu ekonomiky, ale vlivem teroristických událostí začaly narůstat. K nepříliš velkým úsporám docházelo i na výdajové straně vládních rozpočtů. Hospodářská politika reagovala na průběh krize dvěma fiskálními programovými opatřeními orientovanými dlouhodobě a měnovou politikou centrální banky cílenou převážně na kvantitativní uvolňování.

Dříve vyhlášený program (TARP 2008) měl oživit bankovní kapitál tím způsobem, že nahrazoval problémová aktiva bank vládními aktivy. Problémem tohoto programu bylo, že podporuje nejen banky, ale i jejich věřitele, není orientován pouze na banky v úpadku a neuplatnil limity na dividendy. Další program (ARRA 2009) byl věcně orientován především na snížení nezaměstnanosti a podporu spotřeby a investic. Poměrně značným rizikem této stimulační politiky je generování růstu zadluženosti státu i v dlouhodobém horizontu. Nárůst deficitu a vládního dluhu (viz obrázek č. 7) poškodil důvěryhodnost americké ekonomiky a vedl k odlivu kapitálu a k oslabování amerického dolaru. Uvedené pohyby v makrosféře se promítaly i do úbytku vkladů a tím i do snížené likvidity subjektů bankovního sektoru.

Rychlý růst vládního dluhu se stal vážným problémem fiskální politiky USA. Probíhal totiž v celém průběhu hospodářského cyklu let 2000–2013. Empirická data ukázala, že úhrnná míra dluhu obyvatelstva, bank, firem a sektoru institucí vlády v roce 2008 činila 499 % HDP a z dlouhodobého hlediska měla trvalou tendenci se zvyšovat. V roce

2007 na jednotku výstupu (1 USD hrubého národního důchodu) připadlo 6,28 USD dluhu a účinnost přírůstku jednotky dluhu vykazovala zápornou hodnotu.

Na nákladech vládního dluhu se ve stále větším měřítku podíleli zahraniční investoři. V roce 2008 na dluhovém financování participovaly zahraniční zdroje ve výši 13,6 bilionů USD, což je téměř čtvrtina z celkového dluhu, jenž v roce 2012 dosáhl již 105 % HDP. Největší zastoupení přitom má Čína a Saudská Arábie, takže USA začaly postupně ztrácet část kontroly nad vývojem dluhu ve své ekonomice.

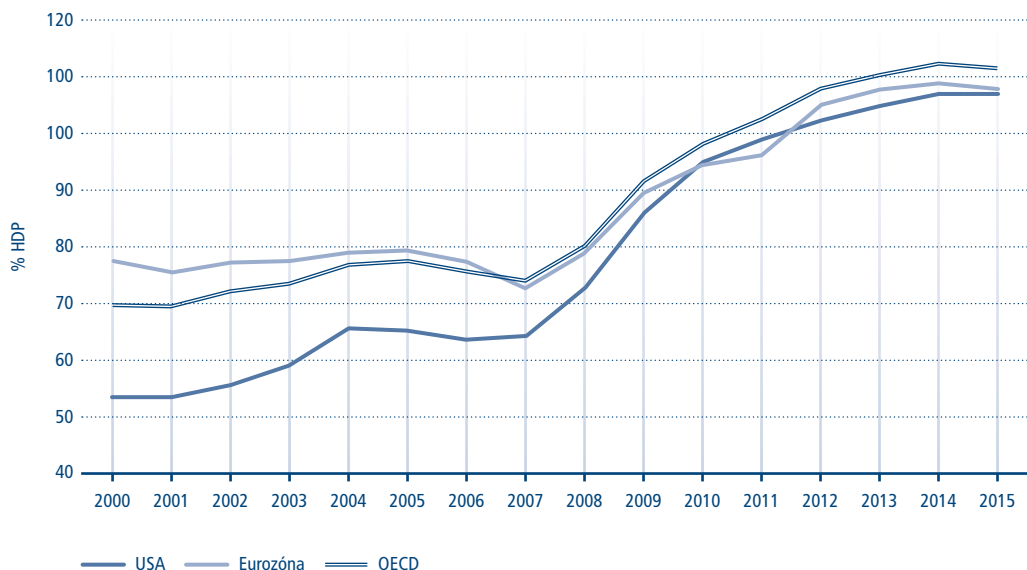
Americká ekonomika si v mezinárodním srovnání míry nezaměstnanosti udržela v po-krizovém období, s výjimkou počátečních několika krizových let, dobrou pozici v porovnání s eurozónou a OECD (obrázek č. 8). Růstu zaměstnanosti bylo napomáháno uvolněnou fiskální a měnovou politikou, která stimulovala možnosti přesunů pracovních sil do míst, kde probíhaly restrukturalizační procesy ve prospěch vyšší zaměstnanosti. Z hlediska historických pohledů na trh práce je však zřejmé, že normalizace na trhu práce trvala delší období. Bylo tomu tak i v některých předchozích recesích na počátku 80. a 90. let minulého století, kdy návrat míry nezaměstnanosti do před-recesní úrovně trval o jednu třetinu déle než předchozí vzestupná fáze nezaměstnanosti. V recesi po roce 2000 se toto období ještě prodloužilo na dvojnásobek. V recesi v letech 2008–11 rostla nezaměstnanost 2,5 roku, než dosáhla svého vrcholu, kdy činila 10 % z celkových pracovních zdrojů. Tento vývoj lze do určité míry vysvětlit tím, že šlo o krizi hypotéční, kdy pohyb cen domových nemovitostí byl obtížně predikován a stěhování obyvatelstva za prací bylo tak omezeno.

3. Shrnutí silných a slabých stránek a příležitostí americké ekonomiky

Silné stránky

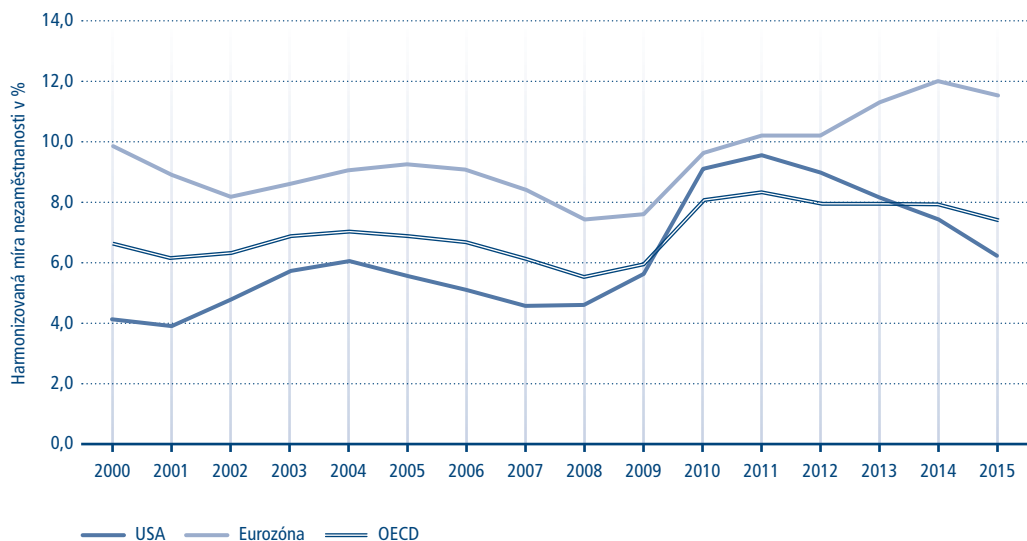
- největší a nejvýznamnější trh světa;
- výrazné zastoupení spotřeby domácností v uží →

→ **Obrázek č. 7 » Vývoj dluhu vládních institucí (v % HDP)**



Pramen: OECD (2016a), OECD (2016b), vlastní úprava

Obrázek č. 8 » Míra nezaměstnanosti



Pramen: OECD (2016a), OECD (2017), Eurostat (2011) vlastní úprava

tí hrubého domácího produktu (podíl na HDP pohybující se v blízkosti 78 %;

- špičkové umístění v mezinárodním srovnání konkurenceschopnosti (3. místo);
- stabilní a nízký růst inflace (dlouhodobě v blízkosti 2 %);
- nízká daňová kvóta jako výrazná komparativní výhoda, která v roce 2009 činila podle OECD 24 % a později se začala zvyšovat;
- pružný trh práce podporovaný migrací obyvatel (v průměru desetkrát za život).

Slabé stránky

- vysoké zadlužení státu, domácností i firem;
- příliš aktivistická měnová politika;
- nadměrná uvolněnost fiskální politiky i v růstové fázi hospodářského cyklu;
- podceňování rizik a častý výskyt morálního hazardu u poskytovatelů finančních služeb;
- nízká míra úspor státu i obyvatelstva.

Příležitosti

- posun od převážně pro-cyklického nastavení makroekonomických politik k politikám s větší mírou obezřetnosti doprovázenou elementy proti-cyklického nastavení (např. Frait a Komárková, 2011);
- návrh a diskuse některých nových regulačních pravidel pro bankovní sektor v rámci formování měnové politiky (např. Mandel a Tomšík, 2011);
- posílení úlohy pravidel při formování měnové a fiskální politiky a snížení role diskrečního způsobu utváření hospodářské politiky;
- orientace hospodářských politik na zvětšení národních úspor a zvýšení úspor obyvatelstva;
- možnost využití švýcarských poznatků o efektech trhu práce, na které je zaměřena studie Duell (2009), jež popisuje nástroje a prostředí, jež napomáhají dosahovat ekonomice Švýcarska přední pozice v nízké míře nezaměstnanosti, vysoké zaměstnanosti a v míře vysokých mezd.

Prozatím méně úspěšně bylo rozpočtové pravidlo využito v USA. Ze zkušeností USA vyplývá, že

pravidlo není účinné, jestliže není vynutitelné. USA jsou jasnou ukázkou toho, že nestačí mít fiskální pravidlo zakotveno jen v zákoně, nýbrž je potřeba jej zavést také do ústavy. V USA je uvažováno zavést opatření proti porušování rozpočtové rovnováhy, jehož podstatou je, že v rámci schvalování každého nového legislativního opatření bude vyžadována jeho rozpočtová neutrálnost v horizontech pěti a deseti let.

Změnu v pravidlech měnové politiky navrhuje Krugman (2012), který v souvislosti s poznáním trendů v rámci Velké recese doporučuje, aby cílená inflace byla zvýšena na 4 %, a to proto, aby v případě příští úvěrové krize byl k dispozici větší manévrovací prostor pro uvolněnou měnovou politiku, neboť snížení na 2 % by pravděpodobně bylo ještě dostatečně funkční pro opětovný návrat k cílenému parametru inflace i k oživení ekonomického růstu.

4. Shrnutí

Ve shodě se záměrem článku byly silné a slabé stránky makroekonomického vývoje ekonomiky USA identifikovány na základě mezinárodní komparace s průměrem zemí OECD. V předkrizové části hospodářského cyklu byla identifikována jako slabá stránka ekonomiky USA existence příliš uvolněné měnové a fiskální politiky v podobě vysoké míry deficitu rozpočtové bilance, nízkost úspor obyvatelstva a investic a vysoká míra deficitu běžného účtu platební bilance. V po-krizové části cyklu byla slabá stránka ekonomiky prokázána nadměrnou zadlužeností státu, firem i obyvatelstva a dále velikostí záporné produkční mezery mezi potenciálním produktem a reálným hrubým domácím produktem.

Analýza makroekonomického vývoje prokázala, že k silným stránkám ekonomiky USA patří především vysoká konkurenceschopnost výrobků, značná pružnost trhu práce a dosažení velkého podílu spotřeby obyvatelstva na HDP, což svědčí o významné efektivnosti produkčního procesu. Analýza silných a slabých stránek ekonomického



→ vývoje prokázala, že je uplatnitelná v makrosféře a že je schopna přinášet významné poznatky pro uplatnění pravidel nastavení měnové a fiskální politiky omezující nadměrně pro-cyklický vývoj.

Rovněž lze očekávat, že s růstem významnosti dlouhodobých strategií se bude zvyšovat potřeba dále rozvíjet a zdokonalovat metodický koncept SWOT analýzy.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BERNANKE, B.: Inflation targeting. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 2004, 86(4), pp. 165–168.
- [2] DALSGARD, T., ELMESKOV, J., PARK, C.: *Ongoing Changes in the Business Cycle – Evidence and Causes*. Paris: OECD Publishing, 2002.
- [3] DUELL, N.: *Activation Policies in Switzerland. Working Paper 112*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2009.
- [4] EUROSTAT: *LFS Main Indicators. Employment and Unemployment. Population and Social Conditions Database*. Luxembourg: Eurostat, 2011.
- [5] FRAIT, J.: *Měnová politika v období velmi nízké inflace*. Praha: Česká národní banka, 2003.
- [6] FRAIT, J., KOMÁRKOVÁ, Z.: Finanční stabilita, systémové riziko, a makroobezřetnostní politika. In *Česká národní banka. Zpráva o finanční stabilitě 2010/2011*. Praha: Česká národní banka, 2011, s. 96–110.
- [7] KRUGMAN, P.: *Skoncovat s krizí*. Praha: Vyšehrad, 2012.
- [8] MANDEL, M., TOMŠÍK, V.: Regulace bankovního dohledu z pozice ekonomické teorie. *Politická ekonomie*, 2011, 59(1), s. 58–81.
- [9] OECD: *Historical Statistics*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2001.
- [10] OECD: *European Economy*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2002.
- [11] OECD: *United States. Economic Survey*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2008.
- [12] OECD: Counter-cyclical economic policy. In *Economic Outlook*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2010, pp. 309–330.
- [13] OECD (2016a): *Global Economic Outlook and Interim Economic Outlook 2016*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2016.
- [14] OECD (2016b): *Economic Survey, United States*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2016.
- [15] OECD: *2017 Economic Outlook. Statistical Annex*. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development, 2017.

ABSTRAKT

Článek se zabývá analýzou silných a slabých stránek, příležitostí a rizik, jež jsou výsledkem makroekonomické komparace ekonomik USA s průměrem zemí OECD v letech 2000–2015. Metodologické zázemí článku tvoří koncept SWOT makroanalýzy k jehož výhodám patří komplexnost přístupu, kdy úvahy o ekonomickém vývoji v budoucím období jsou reflexí výsledků makroanalýzy. K záměrům článku patří hodnocení makroekonomického vývoje v růstové, kontrakční a po-krizové fázi hospodářského cyklu. Věcný obsah analýzy je soustředěn na trendy identifikované ve vývoji výkonnosti ekonomiky, vnitřní a vnější rovnováže a na trhu práce. K doprovodným tematickým okruhům a k otázkám kontextů patří: „Co zavinilo nestabilitu a oslabení výkonnosti ekonomiky? K jakým změnám došlo při provádění finančních služeb? Jaké změny v nastavení pravidel mohou změnit efektivnost hospodářské politiky a zlepšit regulatorní systém v budoucnosti?“

KLÍČOVÁ SLOVA

Makroekonomický vývoj; mezinárodní komparace; slabé stránky; silné stránky; příležitosti, hrozby

Sources and Impacts of the Financial and Economic Instability of the US Macroeconomic Development in the Present Century**ABSTRACT**

The article focuses on the analysis of the strengths and weaknesses, opportunities and risks observed in the international comparison of the macroeconomic development of the US and OECD area in 2000–2015. The main methodological background of the article is the SWOT macro-analysis concept, whose advantages include, above all, the clarity and a more comprehensive view of analytical results and subsequent comprehensive lessons for the future economic development. The aim is to analyse macroeconomic developments broken down into expansion, contraction and post-crisis phases of the business cycle. The analysis is focused on identification of trends in the performance of the economy, internal and external imbalance and the labour market. Selected themes are assigned the following questions: What caused instability and weakening growth of economic performance? What changes have occurred in the commercial practices of financial services providers? Based on what illusions of population dynamically increased the demand for real estate? How did the rise in macroeconomic imbalances occur? How to introduce rules which can improve the effectiveness of economic policy and the performance of the regulatory system in the future?

KEYWORDS

Macroeconomic developments; international comparisons; weaknesses; strengths; opportunities; threats

JEL CLASSIFICATION

E58; E62; J64; O47



Komparácia deficitu verejných financií vo vybraných krajinách Európskej únie

► PhDr. Lucia Rožová » Katedra ekonomiky a riadenia verejnej správy, Fakulta verejnej správy, Univerzita P. J. Šafárika v Košiciach, Popradská 66, 041 32 Košice, Slovenská republika; email:luciarozova12@gmail.com

* 1. Úvod

Fiškálna nerovnováha je finančnou kategóriou, ktorá sa stala v poslednom období hlavným predmetom mnohých diskusií a závažným ekonomickým problémom, ktorý sa dotýka viacerých krajín nielen Európskej únie, ale aj sveta. Poznáme dva základné prejavy fiškálnej nerovnováhy, krátkodobú (rozpočtový deficit) a dlhodobú (verejný dlh). Predmetom nášho záujmu je krátkodobá fiškálna nerovnováha, no v príspevku je pozornosť venovaná širšiemu rozmeru ako je rozpočtový deficit, a to schodku verejných financií.

Sivák et al. (2007, s. 228) definuje nerovnováhu verejných financií ako „stav vyjadrujúci odchýlku od rovnovážneho stavu. Ak túto odchýlku charakterizuje to, že celkové príjmy vlády sú väčšie ako výdavky, ide o prebytok, ktorý verejná vláda môže požičať iným sektorom ekonomiky, resp. investovať na finančných trhoch. Ak ide o odchýlku, ktorú charakterizuje prevaha výdavkov nad príjmami, ide o schodok (resp. deficit), ktorý musí byť vyrovnaný zo zdrojov vyprodukovaných inými sektormi, teda pôžičkami od iných sektorov.“

Európska únia v poslednom období čelila viacerým problémom, medzi najzávažnejšie okrem pomalého ekonomického rastu a relatívnej vysokej nezamestnanosti patria aj problémy niektorých členských krajín, ktoré súvisia s plnením požiadav-

viak Paktu stability a rastu. Jeho cieľom je zabezpečiť, aby štáty dodržiavali prísnu fiškálnu disciplínu, ktorá by mala prispieť k vytvoreniu stabilného ekonomického prostredia a podmienok pre dlhodobý udržateľný rast. Jedným zo základných pravidiel Paktu je udržiavať deficit verejných financií členských štátov pod hranicou 3 % HDP.

Na to, aby ekonomická integrácia členských štátov bola úspešná, je potrebné, aby únia ako celok mala udržateľné verejné financie, ktoré sú základom makroekonomickej stability. Jednou z podmienok ako dosiahnuť tento zámer je koordinácia fiškálnych politík jednotlivých členských štátov. Preto prebieha kontrolovanie vývoja týchto politík, a v prípade, ak nastanú problémy, prijímajú sa konkrétne odporúčania, respektíve sa uplatňujú sankcie voči tým, ktorí túto zdravú fiškálnu politiku nezabezpečujú (Habánik et al., 2012).

Cieľom príspevku je analyzovať deficit verejných financií ako prejav krátkodobej fiškálnej nerovnováhy vo vybraných krajinách Európskej únie, a to konkrétne v Českej republike, Rumunsku, Írsku a Švédsku počas rokov 2010–2016. Snahou je poukázať na celkový vývoj ich ekonomickej situácie počas vymedzeného obdobia a ako sa im podarilo naplniť kritérium 3% hranice schodku definovanú Paktom. Naším úsilím je aj zdôraznenie konkrétnych reštriktívnych opatrení, ktorými sa krajiny snažili zmierňovať ich deficitné hospodáre-

nie. Význam danej témy spočíva v jej aktuálnosti a dôležitosti, v tom, že každá členská krajina sa v súčasnosti pod hrozbou sankcie snaží znižovať svoje deficity. Výsledky práce môžu slúžiť aj ako inšpirácia pre krajiny pri konsolidácii schodkov verejnej správy, ktorá je nevyhnutnou súčasťou obnovenia rovnováhy.

2. Teoretická východiská a metodika spracovania

V nadväznosti na vyššie uvedené fiškálne kritérium, ktoré sa sleduje pri skúmaní ekonomickej konvergenzie členských štátov, budeme v ďalšom texte pozornosť venovať práve deficitu verejných financií. Vychádzať pritom budeme z definície, ktorú ponúka Eurostat (Slovník štátnej finančnej štatistiky), ktorý tento deficit vymedzuje ako rozdiel medzi príjmami a výdavkami sektora verejnej správy, pričom do sektora verejnej správy zahŕňa 4 subjekty (Eurostat, 2018):

- centrálna vláda,
- štátna správa,
- miestna vláda,
- fondy sociálneho zabezpečenia (nie sú osobitne vykazované napr. v Írsku).

Taktiež definície pojmov verejný a schodok sú ustanovené aj v Protokole o postupe pri nadmernom schodku s odvolaním sa na Európsky systém účtov (ESA). Schodok (prebytok) verejnej správy znamená čisté prijaté pôžičky (čisté poskytnuté pôžičky) sektora verejnej správy.

Vo väčšine odbornej literatúry sa stretávame práve s takto zjednodušenou definíciou deficitu. Takýto celkový výsledok hospodárenia verejnej správy je z pohľadu verejných financií kľúčový, pretože nám ukazuje, ako štát hospodári ako celok, na rozdiel od deficitu štátneho rozpočtu, ktorý ukazuje hospodárenie len jednej z jeho zložiek – vlády. Takto určenú výšku deficitu verejnej správy sledujú nielen zahraničné inštitúcie, ale aj finanční investori.

Na deficit nie je potrebné nazerať len z negatívneho uhla pohľadu. Avšak v prípade väčšieho spo-

ločenstva, akým je v súčasnosti EÚ, predstavuje deficit problém. Pretože, ak v krajine deficit stúpa, následne to spôsobí aj zvyšovanie vládneho dlhu, čo pre celú menovú úniu vytvára negatívne externalitu. Ak členská krajina dovoľí, aby sa pomer dlhu k HDP zvyšoval, predstavuje to útok na kapitálové trhy únie, čo následne môže vyvolať zvýšenie úrokovej sadzby aj dlhu ostatných krajín. Z toho dôvodu je dôležité, aby existoval určitý kontrolný mechanizmus, ktorý by obmedzoval veľkosť rozpočtového deficitu v krajinách EÚ. Preto boli prijaté na nadnárodnej úrovni Maastrichtská zmluva a Pakt stability a rastu, ktorých hlavnou úlohou je docieľiť udržateľnosť verejných financií EÚ (Muchová a Lisý, 2009).

Európska únia predstavuje nadnárodnú organizáciu európskych štátov, ktorej základným cieľom je rozvoj a posilnenie hospodárskej spolupráce medzi jednotlivými krajinami. Vznikla ratifikáciou Maastrichtskej zmluvy alebo Zmluvy o EÚ, ktorá bola podpísaná v holandskom meste Maastricht 7. februára 1992 a následne 1. novembra 1993 schválená dvanástimi zakladajúcimi štátmi. Táto zmluva dáva základ pre vznik menovej únie a zavedenie jednotnej európskej meny (projekt EMÚ), ktorý spočíva v nadradení národných mien členských štátov únie jednotnou menou (Keřkovský a Keřkovská, 1999).

Najviac pozornosti v Maastrichtskej zmluve je venované ekonomickej oblasti. Zmluva obsahuje 5 kritérií (konvergenčné kritéria), ktoré musia krajiny spĺňať, aby sa dostali do menovej únie (tabuľka č. 1). Základným účelom týchto kritérií je udržať verejné financie v zdravom stave (bez nadmerného schodku) a cieľom menových kritérií je zabezpečiť cenovú stabilitu. Maastrichtské kritéria sú ľahko kontrolovateľné a nútia členské krajiny k opatrnej fiškálnej a menovej politike (Kuzmišin et al., 2008).

Kritérium 3 % deficitu verejných financií začal v období prípravy menovej únie pôsobiť ako kritérium ozdravovania verejných financií v členských štátoch. Vzhľadom na to, že členské krajiny dlhodobo nevykazovali plnenie disciplíny v oblasti ve-



→ **Tabulka č. 1 » Maastrichtské kritéria**

Cenová stabilita	Miera inflácie, ktorá bola vykazovaná v priebehu roka pred zisťovaním neprekračuje viac ako o 1,5 % mieru inflácie najviac troch členských štátov s najnižšou mierou inflácie (deflácia sa do kritéria nezapočítava).
Dlhodobé úrokové miery	V priebehu jedného roka pred zisťovaním priemerná dlhodobá nominálna úroková miera členských krajín neprevýšila viac ako o 2% úrokovú mieru najviac troch štátov dosahujúcich najlepšie výsledky v oblasti cenovej stability.
Stabilita menového kurzu	Krajina neporuší počas najmenej 2 posledných rokov pred preskúmaním normálne flukтуаčné rozpätie bez toho, aby bol kurz vystavený silným tlakom a aby v danom období nedošlo k devalvácii meny voči euru.
Deficit verejných financií	Schodok verejných financií nesmie prekročiť 3% HDP. Výnimky: a) Podiel výrazne klesal alebo sa znižoval, až dosiahol úroveň, ktorá sa blíži k odporúčanej hodnote (3 %). b) Prekročenie nad odporúčanú hranicu bolo iba výnimočné a dočasné a uvedený pomer zotrúva blízko referenčnej hodnoty (3 %).
Verejný dlh	Verejný dlh neprekročil hodnotu 60 % HDP. Je povolená nasledujúca výnimka: pomer sa dostatočne znižuje a blíži sa k referenčnej hodnote (60 %).

Prameň: Bracjun (2008)

Tabulka č. 2 » Rozpis pokút

Výška deficitu (v % HDP)	Výška pokuty v (% HDP)
3	0,2
4	0,3
5	0,4
6 +	0,5

Prameň: Baldwin a Wyplosz (2013)

rejných financií a Maastrichtská zmluva nedefinovala pokuty ani nápravné opatrenia, bol prijatý tzv. Pakt stability a rastu. Avšak v roku 2005, dvanásť štátov EÚ vykazovalo nadmerný deficit. Z dôvodu tejto nepriaznivej situácie došlo k reforme paktu. Bol prijatý rozhodnutím Európskej rady a možno ho považovať za pokračovanie Zmluvy o EÚ. Bol schválený na amsterdamskom summite 17. júna 1997 a účinnosť nadobudol 1. januára 1999 (súčasnne so zavedením eura). Jeho základnou úlohou je zaistiť riadne hospodárenie s verejnými financiami a to tak, aby členské krajiny, ktorých rozpočtová politika je menej zodpovedná, nepoškodili ekonomickú stabilitu celej menovej únie, dôveru v euro,

a následne aj iné členské štáty (Habánik et al., 2012). Ako uvádza Baldwin a Wyplosz (2013), Pakt sa skladá zo 4 častí:

- definície nadmerného deficitu,
- preventívnej časti, ktorej cieľom je, aby krajiny realizovali disciplinovanú fiškálnu politiku,
- nápravnej časti, ktorá predpisuje, akým spôsobom by vlády mali reagovať na nedodržanie maximálnej výšky deficitu,
- sankcie.

Predpokladá sa, že vlády majú tendenciu vykazovať deficity predovšetkým kvôli politickému prospechu alebo domácejmu tlaku. Formálne má každá vláda eurozóny povinnosť predložiť každo-

ročne na začiatku roka Program stability, ktorý obsahuje vládny rozpočtový plán na daný rok a nasledujúce tri roky a ostatné členské štáty, ktoré nie sú súčasťou eurozóny predkladajú konvergenčné programy. Tiež obsahujú opatrenia, ktoré budú prijaté v prípade, ak by došlo k prekročeniu deficitu rozpočtu o viac ako 3 % HDP. Následne komisia preveruje každý z týchto programov, či spĺňa všetky náležitosti a vydáva hodnotenie, ktoré je doručené Rade ministrov financií (ECOFIN-u). Tá potom kvalifikovanou väčšinou urobí rozhodnutie, ktoré sa nedotýka len schválenia správy, ale môže navyše zahŕňať aj odporúčania, ktoré sú súčasťou nápravnej časti.

Keď krajina nespĺňa požiadavky Paktu, ECOFIN ju včas upozorní, ak sa domnieva, že deficit danej krajiny bude s veľkou pravdepodobnosťou v blízkom období nadmerným. Ďalším krokom je už procedúra nadmerného deficitu (EDP). Avšak, ak krajina neprijme opatrenia, ktoré sú potrebné k náprave, nezniží svoj deficit v termíne, ktorý určuje Rada, je vystavená sankciám (tabuľka č. 2). Povinnosť skladať danú kauciu trvá dovtedy, kým krajina svoj nadmerný deficit neodstráni. Ak do dvoch rokov nedôjde k náprave, kaucia prepadne, inak je vrátená (Baldwin a Wyplosz, 2013).

Okrem programov stability musia členské štáty, ktoré používajú euro každý rok predkladať návrhy rozpočtových plánov. Tento návrh je súčasťou nových požiadaviek, ktoré vyplývajú z nariadenia Európskeho parlamentu a Rady schválenom v máji 2013, o spoločných ustanoveniach o kontrolovaní a hodnotení návrhov rozpočtových plánov a za-

bezpečení odstránenia nadmerného deficitu členských štátov v eurozóne. Tento návrh prezentuje vývoj fiškálnej pozície, očakávaný vývoj ekonomiky a popis opatrení rozpočtovej politiky na dosiahnutie cieľov v strednodobom horizonte. Získané údaje pomôžu aj podrobnejšie posúdiť vývoj verejných financií na nasledujúci rok, ktoré sú na rozdiel od programu stability založené na aktuálnom návrhu rozpočtu verejnej správy. Európska komisia potom vydá stanovisko o rozpočtovom pláne, a v prípade ak došlo k závažnému porušeniu Paktu stability a rastu môže vyzvať členský štát, aby rozpočtový návrh prepracoval. Obsah a formálna stránka dokumentu v plnej miere vychádzajú z usmernení Európskej komisie (MF SR, 2016).

2.1 Charakteristika objektu skúmania a metodika spracovania

Pri spracovaní príspevku sme vychádzali v značnej miere z internetových zdrojov, konkrétne z konvergenčných programov Švédska, Česka, ďalej zo záverečných účtov Rumunska, ktoré zverejňuje Národná banka Rumunska, z Národného plánu obnovy Írska 2011–2014, aj z údajov Európskeho štatistického úradu Eurostatu.

Za účelom dosiahnutia stanoveného cieľa boli využité teoretické vedecké metódy skúmania, prevažne metóda analýzy, syntézy a komparácie. Už zo znenia zadefinovaného cieľa nám vyplýva potreba využitia metódy analýzy, ktorá bola prevažne aplikovaná v tretej časti príspevku, kde boli podrobne rozobrané príčiny vzniku schodkov ve-

Na to, aby ekonomická integrácia členských štátov bola úspešná, je potrebné, aby únia ako celok mala udržateľné verejné financie, ktoré sú základom makroekonomickej stability. Jednou z podmienok ako dosiahnuť tento zámer je koordinácia fiškálnych politík jednotlivých členských štátov. Preto prebieha kontrolovanie vývoja týchto politík, a v prípade, ak nastanú problémy, prijímajú sa konkrétne odporúčania, respektíve sa uplatňujú sankcie voči tým, ktorí túto zdravú fiškálnu politiku nezabezpečujú.



→ renej správy vo vybraných krajinách EÚ počas sledovaného obdobia rokov 2010–2016, taktiež boli analyzované faktory, ktoré či už pozitívne alebo negatívne vplývali na výšku schodkov. Využitá bola hlavne systémová analýza, ale aj kauzálna analýza príčin vzniku daného stavu a boli identifikované faktory, ktoré takýto stav vyvolali. Taktiež bola využitá aj obsahová analýza dokumentov, ktoré sme vyššie uviedli. V nadväznosti na spomínanú metódu bola aplikovaná aj metóda syntézy, a to najmä pri spájaní čiastkových výstupov do ucelených častí, najmä pri formulácii záveru, kde bola použitá aj metóda komparácie, kedy boli porovnávané deficity verejnej správy vybraných štátov medzi sebou s cieľom zistiť, ktorá z nich si v jednotlivých rokoch viedla najlepšie a naopak, ktorá na tom bola najhoršie a prečo.

Krajiny boli zvolené na základe nami určených kritérií, ktorými chceme poukázať na ich značnú rozdielnosť, či už z hľadiska historických súvislostí (kapitalistické, postsocialistické štáty), stupňa ekonomického rozvoja, politických systémov, vývoja základných makroekonomických ukazovateľov, ale aj v ich geografickej polohe, počte obyvateľov, rozlohe, či v ich oficiálnej mene (tabuľka č. 3).

Zosumarizovaním tabuľky č. 3 možno konštatovať, že rozlohou najväčšia krajina je Švédsko a najmenšia Írsko, ktorá má aj najmenší počet obyvateľov. Jediné Švédsko je z pohľadu politického systému konštitučnou monarchiou, zvyšné krajiny sú parlamentnými republikami a každá krajina má inú oficiálnu menu.

Tabuľka č. 4 nám ponúka prehľad vývoja základných makroekonomických ukazovateľov vo vybraných krajinách, a to konkrétne HDP, miery inflácie a miery nezamestnanosti. V dôsledku celosvetovej hospodárskej a finančnej krízy bola v Európskej únii v roku 2009 vážna recesia, po ktorej nasledovalo oživenie. V rámci únie sa prejavili značné rozdiely v raste reálneho HDP medzi jednotlivými členskými krajinami. Po poklese v roku 2009, došlo v nasledujúcom roku k obnoveniu hospodárskej rastu v 23 členských krajinách a táto situácia sa zopakovala aj v roku 2011. V 2012 sa však uvedený vývoj zvrátil a došlo k zníženiu HDP. Od roku 2013 opäť väčšina krajín vykazovala rast a v 2016 prvýkrát po desiatich rokoch ani jeden členský štát neoznámil pokles HDP. Švédsko počas celého obdobia vykazovalo najvyššie hodnoty HDP, a naopak najnižšie Rumunsko. V prípade miery in-

Tabuľka č. 3 » Všeobecné informácie o zvolených krajinách

Česká republika	Írsko
rozloha: 78 866 km ² počet obyvateľov: 10 203 369 politický systém: parlamentná republika mena: česká koruna aktuálny kurz 1 CZK = 0,035 eur vstup do EÚ: 1. 5. 2004	rozloha: 70 280 km ² počet obyvateľov: 4 062 235 politický systém: parlamentná republika mena: euro vstup do EÚ: 1. 1. 1973
Švédsko	Rumunsko
rozloha: 449 964 km ² počet obyvateľov: 9 016 596 politický systém: konštitučná monarchia mena: švédská koruna SEK aktuálny kurz 1 SEK = 0,1044 eur vstup do EÚ: 1. 1. 1995	rozloha: 237 500 km ² počet obyvateľov: 22 335 551 politický systém: parlamentná republika mena: rumunský leu (RON) aktuálny kurz 1 RON = 0,2212 eur vstup do EÚ: 1. 1. 2007

Prameň: vlastné spracovanie podľa Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky

Tabuľka č. 4 » Vývoj základných makroekonomických ukazovateľov vo zvolených krajinách za obdobie rokov 2010–2016

Krajina	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	HDP (v bežných cenách, mld. eur)						
Česká republika	156,4	164,0	161,4	157,8	156,7	167,0	176,6
Írsko	167,6	171,9	175,6	180,3	194,5	262,0	275,6
Rumunsko	125,7	132,6	133,5	144,3	150,4	160,3	169,8
Švédsko	369,1	404,9	423,3	435,8	432,7	447,0	465,2
Miera nezamestnanosti (v %)							
Česká republika	7,3	6,7	7,0	7,0	6,1	5,1	4,0
Írsko	13,9	14,7	14,7	13,1	11,3	9,5	8,4
Rumunsko	7,0	7,2	6,8	7,1	6,8	6,8	5,9
Švédsko	8,6	7,8	8,0	8,0	7,9	7,4	6,9
Miera inflácie (v %)							
Česká republika	1,2	2,2	3,5	1,4	0,4	0,3	0,6
Írsko	-1,6	1,2	1,9	0,5	0,3	0,0	-0,2
Rumunsko	6,1	5,8	3,4	3,2	1,4	-0,4	-1,1
Švédsko	1,9	1,4	0,9	0,4	0,2	0,7	1,1

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov Eurostatu

flácie najlepšie na tom bolo Írsko, najhoršie Rumunsko; najvyššiu mieru nezamestnanosti dosahovala počas celého sledovaného obdobia Írsko, naopak najlepšie na tom bolo Česko (Eurostat, 2017).

3. Výsledky práce a diskusia

V tejto časti príspevku sa budeme venovať analýze deficitov verejnej financií zvolených krajín v sledovanom období 2010–2016. Podrobne rozoberieme všetky faktory, ktoré či už pozitívne alebo negatívne pôsobili na výšku schodku. Výsledkom skúmania bude komparácia deficitov jednotlivých krajín a zhodnotenie, ktorá z nich v sledovanom období dosiahla priaznivejšie hodnoty.

3.1 Česká republika

V hospodárení verejnej správy Českej republiky došlo oproti roku 2009 k oživeniu príjmov, ktoré po dvoch rokoch prepadu začali rásť. Deficit verejnej správy v roku 2010 dosiahol hodnotu 173 mld. Kč, čo predstavuje 4,7 % HDP. Vývoj príjmov súvisel s postupným ekonomickým oživením a s opatreniami v daňovej oblasti. Pokračoval tak trend zvyšovania nepriameho zdanenia. Na výdavkovej strane došlo k poklesu dotácií a kapitálových transferov. Taktiež boli realizované úsporné opatrenia na úrovni centrálnej vlády v daňovej oblasti. Z hľadiska dlhodobej udržateľnosti verejných financií neboli realizované zásadné zmeny. Zadlžovanie krajiny v tomto období rástlo – avšak v porovnaní s inými krajinami nebol až taký vysoký – a náklady dlhovej služby boli trvalou záťažou výdavkovej strany verejných rozpočtov. Neskôr sa však ekono-

→ **Tabulka č. 5 » Příklady opatření na příjmové a výdavkové strane rozpočtu**

Opatření na příjmové strane	Opatření na výdavkové strane
Zachovanie stropu ročného VZ z predchádzajúceho roku (ročný 72 násobok)	Plošné škrtý: zníženie bežných výdavkov na prevádzku ministerstiev a ostatných štátnych úradov,
U DPPO: dôjde k zrušeniu 50% zľavy na daň pre firmy, ktoré zamestnávajú osoby zdravotne postihnuté	Zníženie nákladov spojených s obsluhou štátneho dlhu prostredníctvom zníženia úrokových sadzieb
U DPFO: zdanenie príspevku na bývanie vojakov, zdanenie výsluhových príspevkov príslušníkov ozbrojených síl a bezpečnostných zborov v služobnom pomere	Pôrodné prináležalo len na prvé dieťa a jeho výplata bola podmienená tým, že celkový príjem rodiny nepresiahne 2,4 násobok životného minima
	Zníženie výdavkov na dopravnú infraštruktúru

Prameň: vlastné spracovanie podľa údajov MF ČR (2012)

mický rast začal pomaly oživovať, najmä vďaka uskutočňovaným opatreniam na príjmovej strane. Došlo tak k zvýšeniu oboch sadzieb DPH, zvýšeniu sadzby dane z nehnuteľnosti a tiež sadzieb spotrebných daní z pohonných látok, liehu, piva a tabakových výrobkov. Do príjmov miestnych rozpočtov sa premietli aj zmeny právnej úpravy v oblasti dane z nehnuteľnosti – dvojnásobné zvýšenie dane z nehnuteľnosti – a v oblasti miestnych poplatkov – navýšenie príjmov obcí z miestneho poplatku z ubytovacích kapacít, ktoré nadobudli účinnosť 1.1.2010 (MF ČR, 2011).

V roku 2011 skončilo deficitom v celkovej výške 117,9 ml. Kč, jeho podiel na HDP predstavuje 3,1 % HDP. Výsledok bol ovplyvnený iba pozvoľným oživením ekonomického rastu. Pozitívne sa premietli predovšetkým uskutočňované konsolidačné opatrenia, najmä na výdavkovej strane – znižovanie objemu plátov zamestnancov centrálnej štátnej správy, redukcií vybraných sociálnych dávok (tabuľka č. 5). Na príjmovej strane došlo vďaka legislatívnym zmenám k rastu nepriamych daní – vyššie inkaso daní z tabakových výrobkov, taktiež aj priamych daní, a to najmä pri dani z príjmov fyzických osôb (MF ČR, 2012).

O rok neskôr skončilo hospodárenie verejnej správy deficitom vo výške 4,4 % HDP. Tento výsledok bol ovplyvnený najmä zahrnutím kapitálových transferov v hodnote 59 mld. Kč, ktoré súvisia

so schválením zákona o majetkovom vyrovnaní s cirkvami a náboženskými spoločnosťami, a tiež zahrnutím kapitálových transferov z dôvodu plošných korekcií neuznaných výdavkov spolufinancovaných z EÚ (12 mld. Kč) do konečného výsledku v roku 2012. Ak by výdavková strana bola očistená o tieto kapitálové transfery, deficit by tak dosiahol úroveň 2,5 % HDP a došlo by tak k zlepšeniu salda verejnej správy. Medziročne si zlepšili výsledky svojho hospodárenia mimorozpočtové fondy a tiež aj územné samosprávne celky, keď ich výsledok hospodárenia prešiel opäť do prebytkového stavu, pričom prebytok bol dosiahnutý len na úrovni rozpočtov obcí a dobrovoľné zväzky obcí, kraje a regionálne rady skončili svoje hospodárenie schodkom. Pozitívne sa územných rozpočtov dotkla najmä novela zákona o dani z pridanej hodnoty, ktorá od 1.1.2012 zvýšila sadzbu dane na spomínaných 14 %. Ďalšia zmena, ktorá sa dotkla iba rozpočtov obcí bola zmena dane z nehnuteľnosti – vyššie inkaso príjmu z tejto dane pre obce na území ktorých sa nachádzajú rozsiahle skladové priestory. V súvislosti s novelou zákona o lotériách, sa príjmom rozpočtu obcí stala časť odvodu z lotérií a iných obdobných hier (MF ČR, 2013).

V roku 2013 pozitívne vplývalo na celkové saldo verejnej správy predovšetkým hospodárenie územnej samosprávy, ktorá dosahovala výrazné prebytky

ky. Krajine sa podarilo za posledné štyri roky aj napriek dvom vlnám recesie stabilizovať verejné financie. Deficit verejnej správy klesol v roku 2013 na hodnotu 1,5 % HDP. Tento vývoj je výsledkom mnohých diskretných opatrení, ako napr. zavedenie druhej zákonnej sadzby dani z príjmov fyzických osôb či zrušenie základnej zľavy pre pracujúcich dôchodcov. V tomto roku bolo prevedených 6 mld. Kč štátneho podniku Lesy ČR do príjmu štátneho rozpočtu (MF ČR, 2014).

Nasledujúci rok hospodárenie verejnej správy skončilo deficitom vo výške 2 % HDP, ktorá oproti minulému roku zaznamenala mierny prepád. Výsledok bol ovplyvnený predovšetkým novo zahrnutými finančnými inštitúciami vládneho sektora – Fond poistenia vkladov, ktorý v roku 2014 vyplácal náhrady klientom skrachovaných družstevných záložní vo výške 14,7 mld. Kč – a výrazným výpadkom spotrebných daní. Aj napriek tomu rok 2014 bol považovaný za úspešný, pretože deficit bol udržaný pod hranicou 3 % HDP a bola obnovená investičná aktivita (MF ČR, 2015).

V roku 2015 sa podarilo dosiahnuť rekordne najnižší deficit hospodárenia verejnej správy vo výške 0,4 % HDP. Pozitívnym vplyvom bolo predovšetkým čerpanie prostriedkov z fondov EÚ. Príjmy z daní vzrástli, pričom najvyššie výnosy dosiahli nepriame dane – DPH a spotrebné dane z tabakových výrobkov. Vzrástli aj výnosy priamych daní – dane z príjmov právnických osôb, ktorá bola odrazom rýchleho ekonomického rastu, ďalej k navýšeniu príjmov prispeli aj kapitálové príjmy z fondov EÚ, ktoré oproti minulému roku vzrástli o 84 %, čo bolo spôsobené snahou využiť zvyšné prostriedky z programového obdobia 2007–2013 – rok 2015 bol vzhľadom na pravidlo $n+2$ posledný, v ktorom bolo možné prostriedky dočerpať. Takáto transakcia mala priamy odraz aj na výdavkovej strane, pretože spoločne s ňou boli navýšené investičné výdavky sektora vládnych inštitúcií. Výrazne priaznivý vývoj bol viditeľný v prípade úrokových nákladov na dlhovú službu, ktoré zaznamenali pokles takmer o 8 mld. Kč (MF ČR, 2017).

Hlavným cieľom rozpočtovej stratégie vlády v Českej republike v roku 2016 bola postupná konsolidácia na úrovni štátneho rozpočtu v hotovostnom ponímaní, pričom sprievodným znakom bol záväzok všeobecne nezvyšovať daňové zaťaženie, hoci došlo k rastu spotrebných daní na tabakové výrobky, no na druhej strane sa však sadzba dane z pridanej hodnoty na vybrané komodity znížila, rovnako aj daňové zaťaženie pracujúcich rodín s deťmi. Prvýkrát v histórii ČR, hospodáril sektor vládnych inštitúcií s prebytkom na úrovni 0,7 % HDP, predovšetkým v dôsledku nárastu výnosu daní a príspevkov na sociálne zabezpečenie, ktoré zaznamenali medziročný nárast o viac ako 90 mld. Kč, a taktiež poklesom niektorých položiek výdavkovej strany, ako napr. pokles úrokových nákladov. Prebytkové hospodárenie tohto sektora nie je cyklického či jednorazového charakteru, ale ide o priamy vplyv vládnych opatrení, ktorých jednou z hlavných priorít bol boj s daňovými únikmi a zvýšenie efektivity výberu daní, a to zavedením povinnosti všetkých platcov dane z pridanej hodnoty a väčšiny subjektov podliehajúcim daní z príjmov právnických osôb podávať daňové priznanie iba elektronicky, čím sa minimalizujú nielen administratívne náklady, ale aj hrozby daňových únikov. Podľa prvotných vyhodnotení boli výsledky realizovaných zmien úspešné a dovoľujú tak vláde plniť priority aj na strane výdavkov, predovšetkým v sociálnej oblasti (MF ČR, 2018).

3.2 Rumunsko

Vnútropolitická situácia v roku 2010, ktorá bola do veľkej miery negatívne poznačená svetovou ekonomickou krízou, výrazne zasiahla krajinu. Boli nútení zobrať od Medzinárodného menového fondu, Európskej únie a Svetovej banky úver vo výške takmer 20 mld. eur, aby mohli vyplácať dôchodky a platy štátnym zamestnancom. Makroekonomická nerovnováha tak spôsobila nevyhnutnosť prijať rozpočtové opatrenia na oživenie ich ekonomiky. Ako priamy efekt reštrukturalizačných opatrení bola konsolidácia štátneho rozpočtu, kedy sa po-



→ darilo znížiť deficit na 6,9 % HDP z 7,3 % HDP z roku 2009 (NBR, 2011).

Nasledujúci rok Rumunsko pokračovalo v implementácii politík zameraných na makroekonomickú stabilizáciu. V náročnom celosvetovom i európskom prostredí, ktoré bolo stále poznačené finančnou krízou sa podarilo vďaka prijatým opatreniam znížiť deficit verejných financií na 5,4 % HDP a pripraviť tak cestu k trvalo udržateľnému rozvoju. Po prekročení 3 % stropu deficitu v roku 2008 na HDP, ktoré bolo stanovené v Maastrichtskej zmluve, v júli 2009 sa začalo konanie o nadmernom deficite. Termín na korekciu bol pôvodne stanovený na rok 2011, ale následne bol predĺžený do roku 2012 (NBR, 2012).

V roku 2012 prieskumy naznačovali optimistické očakávania na svetovom trhu, avšak neustále pretrvávajúca vysoká neistota spojená s krízou štátneho dlhu v niektorých krajinách eurozóny, spôsobilo opäť spomalenie ročného reálneho HDP. Deficit verejných financií klesol na 3,7 % HDP, najmä vďaka výdavkovým škrtom; na príjmovej strane bol zaznamenaný len mierny nárast. Zníženie výdavkov sa pripisuje najmä úpravám v oblasti sociálnych platieb, výrazné zásahy na strane kapitálových výdavkov, ako aj značnou redukciou dotácií a ostatných transferov (NBR, 2013). O rok neskôr Rumunsko zaznamenalo pozoruhodný hospodársky výkon, rýchlejší rast HDP a nepretržitá fiškálna konsolidácia ukázali potenciál podporovať trvalý

hospodársky rast, deficit klesol na 2,1 % HDP. Podarilo sa im tak splniť trojpercentný strop deficitu a preto Rada EÚ schválila 21. júna 2013 zrušenie nadmerného deficitu (NBR, 2014).

V roku 2014 zo všetkých zvolených krajín dosahovalo najnižší schodok prekvapivo Rumunsko, len 0,9 % HDP. Konvergenčné kritéria boli dodržané v plnom rozsahu. V sledovanom období došlo k navýšeniu príjmovej strany rozpočtu, najmä v dôsledku vyššieho toku finančných prostriedkov z európskych fondov a niektorým krokom, ako napr. zavedenie extra spotrebnej dane na palivá. Na výdavkovej strane došlo k zmrazeniu mzdy a boli určené nižšie príspevky na sociálne zabezpečenie, znížili sa kapitálové transfery aj ostatné výdavky. Nasledujúci rok opäť Rumunsko pokračovalo v raste, deficit verejnej správy znížilo na úroveň 0,7 % HDP, najmä vďaka výraznému zlepšeniu výberu dani (NBR, 2015). Avšak v roku 2016 sa situácia zmenila a došlo k prehĺbeniu deficitu verejnej správy, ktorý tak dosiahol hraničnú hodnotu 3 % HDP ustanovenú Paktom stability a rastu. Za hlavné príčiny takejto situácie možno označiť niekoľko skutočností (NBR, 2017):

- uznanie fiškálnych výdavkov v hodnote 3,8 mld. lei v mzdových rozdieloch, ktoré mali byť vyplatené učiteľskému personálu v rokoch 2016–2020,
- vydanie kompenzačných tituloch Národným úradom pre reštitúciu majetku vo výške 2,1 mld. lei, ktoré sa postupne vyplácajú,

Rámček č. 1 » *Prehľad najdôležitejších zmien realizovaných v Rumunsku od 1. 7. 2010*

Platy štátnych a verejných zamestnancov krátené o 25 %

Navýšenie DPH z 19 % na 24 %,

Od 1. júla 2010 účinnosť nových proti-krízových opatrení, a to zvýšenie sadzby DPH, zavedenie limitov PHM na jednotlivých úrovniach riadenia štátnej a verejnej správy, ako aj zrušenie či redukovanie pôžitkov štátnych úradníkov (mobilné telefóny, cestovné, stravné lístky a pod.),

Redukcia plátov zamestnancov ŠS

Jednotné 16,5% zdanenie príjmov z nezávislých činností a z autorských práv

15% zníženie prídavkov na deti

16% zdanenie úrokov z termínovaných účtov,

16% zdanenie stravných lístkov, dovolenkových lístkov a lístkov pre predškolské zariadenia,

Jednotné 25% zdanenie hazardných hier

Prameň: vlastné spracovanie podľa Lamper (2010)

Rámček č. 2 » Prehľad najdôležitejších zmien realizovaných v Írsku 2011–2014

Od roku 2012 dočasne zavedený jednorazový ročný poplatok za každé bydlisko, resp. obývaný pozemok vo výške 100 eur
 Zvýšenie spotrebných daní na cigarety, alkohol, motorové a tuhé palivá
 V rozpočte na rok 2013 znížený počet pracovníkov verejnej správy
 Od roku 2011 zmrazenie plátov v štátnej správe až do roku 2014
 Vek odchodu do dôchodku postupne zvýšený na 66 rokov v roku 2014, v roku 2021 na 67
 Dôchodky ľudí, ktorí pracovali vo verejnej správe, znížené o 40 %
 V roku 2011 zníženie hodinovej mzdy o 1 euro na 7,65 eur za hodinu
 V decembri 2012 zavedená tzv. miestna daň z nehnuteľnosti

Prameň: vlastné spracovanie podľa INESS (2010)

- schválené zmeny daňového poriadku v roku 2015 a následné zvyšovanie miezd vo verejnom sektore, taktiež prispeli k rozširovaniu schodku verejných financií.

3.3 Írska republika

Írsko sa stalo počas krízy v roku 2008 prvým štátom EÚ v recesii a následne druhým štátom eurozóny, ktorý požiadal o finančnú pomoc. Rýchlo sa tak dostalo do skupiny problémových štátov označovaných ako PIGS. Írsko však po troch rokoch opustilo program pomoci a v roku 2014 ich HDP dokonca vzrástlo o 4,8 %. V roku 2008 optimistické obdobie vývoja ich ekonomiky ukončila globálna ekonomická kríza, ktorej symbolom sa stal kolaps americkej banky Lehman Brothers. Prvá fáza írskej ekonomickej krízy sa dá charakterizovať ako postupné prelievanie krízy stavebného sektora do krízy bankovníctva a následne do krízy verejných financií. Súbežne sa írsky štátny rozpočet dostal do problémov kvôli prepadu daňových príjmov¹ a nárastu verejných výdavkov v dôsledku krízy. Írsko sa tak dostalo do situácie, kedy porušovala limity Paktu stability a rastu eurozóny (Šlosarčík, 2015).

Dopad ekonomickej krízy na Írsko v Európe patril k tým najtvrdším. Nástup svetovej finančnej krízy v roku 2008, ktorá postihla všetky významných obchodných partnerov Írska (USA a Veľkú Britániu), problémy iba prehĺbili a priniesli nega-

tívne dôsledky pre celú ekonomiku. Nakoniec, v novembri 2010 muselo Írsko požiadať Európsku úniu a Medzinárodný menový fond (MMF) o finančnú pomoc (Obadi et al., 2011). Írsku bol poskytnutý záchranný balíček vo výške 85 mld. eur, ktorým sa mala doceliť konsolidácia írskeho hospodárstva a stabilizáciu bankového sektora. Na poskytnutí takejto pôžičky bolo podstatné najmä to, že írska vláda bola viazaná realizovať úsporné opatrenia v objeme 15 mld. eur, ktoré by mali zabrániť ďalším prepadom ekonomiky. Írsko z programu vystúpilo v októbri 2013.

Deficit najvyššiu hodnotu dosahoval v roku 2010 až 32 % HDP. O rok na to sa Írsku podarilo znížiť schodok o viac ako polovicu na hodnotu približne 13 % a nasledujúce roky pokračovalo v klesajúcom trende deficitu až na hodnotu 1,9 % HDP v roku 2015. Írsku sa to podarilo najmä prostredníctvom mnohých tvrdých rozpočtových úspor a Írskemu národnému plánu obnovy 2011–2014, ktorého hlavným cieľom bolo ozdravenie verejných financií. Ozdravný balíček na tieto roky mal hodnotu 15 mld. eur, z ktorého 10 mld. eur by malo byť na strane výdavkových škrtov a 5 mld. eur by mali tvoriť daňové príjmy. Príčinou vysokých deficitov bol aj rast výdavkov na dlhovú službu, ktoré narástli do roku 2014 až na 20 % z celkových daňových príjmov (INESS, 2010).

Rozpočet na rok 2011 bol z celkového štvorročného úsporného plánu írskej vlády najreštriktívnejší. V rozpočte došlo k šetreniu najmä na výdav-

¹ Firmy v kríze negenerujú zdaniteľný zisk, nezamestnaní neplatia daň z príjmu, pokles spotreby znižuje veľkosť vybranej DPH.

→ kovej strane – znižovanie najmä sociálnych dávok, dôchodkov zamestnancov vo verejnom sektore a obmedzením investičných projektov. Na príjmovej strane došlo k rozšíreniu daňových pásem a k zmenám v oblasti daňových úľav (Euractiv, 2010).

V roku 2012 krajiny eurozóny zaznamenali pokles HDP, a to v dôsledku prehlbovania sa dôsledkov dlhovej krízy. Oživenie svetovej ekonomiky sa spomalilo. V tomto roku sa ekonomika eurozóny prepadla do recesie. Medzi krajiny, ktoré dosahovali najvyššie schodky verejnej správy boli najmä tie, ktoré boli poznačené finančnou krízou, a medzi nimi aj nami sledované Írsko s hodnotou schodku 8,0 % HDP. V roku 2013 zaznamenalo zníženie deficitu na úroveň 5,7 % HDP, o rok neskôr na 3,7 % HDP, avšak neustále prekračovalo 3 % stop (Ineko, 2013).

V roku 2015 dosahovalo Írsko najvyšší deficit verejných financií spomedzi všetkých vybraných krajín aj napriek tomu, že sa im ho podarilo dostať pod 3 % hranicu na úroveň 1,9 % HDP, a to najmä vďaka ich silnému ekonomickému rastu. Po skončení trojročného záchranného programu EÚ, ECB a MMF z roku 2010 Írsko skonsolidovalo svoj dlh, zabezpečilo tak obnovu rastu ekonomiky a vrátilo sa na dlhopisové trhy. Jedným z dôvodov dôveryhodnosti írskej ekonomiky je striktné plnenie ustanovení dohody s EÚ/ECB/MMF a znižovanie deficitu verejných financií. Rast HDP v roku 2015 patrila medzi najvyššie v rámci eurozóny (MZV SR, 2018).

V nasledujúcom roku zažila Írsko skutočné zotavenie, ktoré je viditeľné v jeho silnom ekonomickom raste, klesajúcom deficite (0,7 % HDP), dlhu a miery nezamestnanosti. Vláda v tomto roku predložila veľké množstvo reformných krokov, ako stimulačné opatrenia na zmiernenie negatívnych dôsledkov krízy, výsledkom čoho objem výdavkov v roku 2016 prekročil pôvodný limit. Príklady prijatých opatrení (MZV SR, 2018):

- zavedenie bezplatnej zdravotnej starostlivosti pre deti do 12 rokov, zavedenie bezplatnej predškolskej starostlivosti pre deti od 3 rokov,
- zľava na dani vo výške 1 650 eur pre SZČO a poľnohospodárov,

- príspevok pre osoby, ktoré sú opatrovateľmi v domácnosti v hodnote 800–1 000 eur,
- zníženie dane z kapitálových výnosov pre SZČO a podnikateľov na 20 % (z 33 %),
- zvýšenie prídavkov na deti sa zvýšila z 135 na 140 eur,
- zvýšenie minimálnej hodinovej mzdy z 8,65 na 9,15 eur,
- prijatie nových opatrení zameraných na ubytovanie bezdomovcov.

3.4 Švédsko

Švédsko dlhodobo patrí k najrozvinutejším ekonomikám a k najvyspelejším štátom sveta, ktorý svojim obyvateľom poskytuje vysoký životný štandard a sociálne istoty. Základom jeho ekonomického úspechu je jednak technický pokrok, dlhodobá tradícia slobodného podnikania, transparentnosť finančného systému či príkladná nízka miera korupcie (ZÚ ČR, 2017).

Na začiatku sledovaného obdobia boli krajiny ovplyvnené do značnej miery doznievajúcou hospodárskou a finančnou krízou, výnimkou však bolo Švédsko, ktoré vďaka expanzívnej fiškálnej politike zaznamenalo silnú fázu oživenia (HDP vzrástol o 5,5 %). V dôsledku zodpovednej hospodárskej politiky patrilo Švédsko ku krajinám s najnižším deficitom verejných financií. Priaznivým východiskovým bodom bol najmä prebytok vo výške 2,2 % HDP v roku 2008. Preto sa na Švédsko nevzťahovalo počas sledovaného obdobia Rozhodnutie Rady EÚ o existencii nadmerného deficitu. Najväčším problémom v čase krízy, ktoré Švédsko riešilo ako prioritu bola vysoká nezamestnanosť. Neistota na trhu práce vplývala aj na domácnosti, ktoré naďalej zvyšovali svoje úspory, a to aj napriek nízkemu rastu disponibilných príjmov, čo spôsobilo pokles súkromnej spotreby a slabý vývoj daňových príjmov zo spotrebných daní. V roku 2010 dosahoval deficit verejných financií výšku 0,1 % HDP, ktorý vznikol najmä v hospodárení ústrednej vlády, ako dôsledok expanzívnej fiškálnej politiky, znižovania daní a dočasnej podpory

miestnej samosprávy a taktiež kvôli zvýšeným výdavkom spojeným s trhom práce (GO Sweden, 2010; GO Sweden, 2016).

O rok neskôr deficit mierne vzrástol na úroveň 0,2 % HDP. Je to možné pripisovať najmä skutočnosti, že došlo k zníženiu daňových príjmov a ostatných výnosov v pomere k HDP. Je to čiastočne kvôli znižovaniu dôchodkov, ale predovšetkým mzdy. Pozornosť bola venovaná najmä znižovaniu celkových výdavkov ústrednej vlády. Cieľom bolo posilniť rozpočty na miestnej úrovni, samostatná požiadavka vyrovnaného rozpočtu pre miestnu úroveň verejnej správy bola predstavená v roku 2000 v obecnom zákone. Ten stanovuje, že každá obec a kraj by mal dosahovať vyvážený výsledok hospodárenia, ak by vykazovali deficit, museli by takýto stav odstrániť do troch rokov (GO Sweden, 2016).

Po silnom ekonomickom raste (2010–2011), v roku 2012 sa švédská ekonomika spomalila, čo spôsobilo opätovné navýšenie deficitu, ktorý predstavoval 1 % HDP. Zvýšil sa aj podiel výdavkov, čo bolo čiastočne spôsobené rastom dôchodkov, potom čo v predchádzajúcich rokoch klesali. Vláda navrhla reformy pre trvalo vyšší rast HDP, zamestnanosť a posilnenie konkurencieschopnosti. Medzi inými opatreniami navrhovala aj zníženie DPH pre reštaurácie a stravovacie služby, zvýšenie dotácií na bývanie pre mladých ľudí bez detí aj pre rodiny s deťmi. Pre zlepšenie zamestnanosti a podnikania, bol navrhnutý celý rad daňových opatrení (GO Sweden, 2016).

Rok 2013 bol aj naďalej rokom slabej ekonomiky, čoho následkom bolo navýšenie deficitu na úroveň 1,4 % HDP. Centrálna vláda tak aj dôchodkový systém zaznamenali deficitné hospodárenie, naopak darilo sa miestnej samospráve, ktorá dosiahla malý prebytok (GO Sweden, 2016). Deficit verejných financií v roku 2014 predstavoval výšku 74 mld. SEK alebo 1,6 % HDP. Zhoršenie je dôsledkom jednak slabého hospodárskeho oživenia a čiastočne aj opatreniami, ktoré boli realizované v predchádzajúcich rokoch. Vyššie výdavky v dôsledku zmien počtu poberateľov dávok z rôznych

systémov, a to predovšetkým v dôsledku zlého zdravotného stavu a migrácie prispeli k zhoršeniu hospodárenia verejnej správy (GO Sweden, 2016).

Rok 2015 bol veľmi úspešným rokom aj pre Švédsko, a to hlavne vďaka expanzívnej fiškálnej a menovej politike a ďalším zotavovaniám vo svetovej ekonomike, sa krajine podarilo opäť dostať hospodárenie verejnej správy do prebytkového stavu (+0,2 % HDP). V tomto roku sa zdôrazňovala predovšetkým potreba vytvoriť štrukturálne zdravú fiškálnu politiku stimulujúcu hospodárstvo – nezamestnanosť zostávala aj naďalej vysoká, preto boli prijímané mnohé opatrenia, napr. zrušenie príspevku v nezamestnanosti, zvýšenie osobitného príspevku na bývanie, zníženie zdaňovania dôchodcov, súčasne boli stimuly určené na to, aby uprednostnili dôležité štrukturálne reformy, ktoré tiež dlhodobo podporujú zamestnanosť a rast, ako napr. podpora dohôd a iniciatív v oblasti odborného vzdelávania a prípravy v povinnom a vyššom stredoškolskom vzdelávaní s cieľom urýchliť prechod medzi školou a pracou a posilniť úroveň vedomostí (GO Sweden, 2016).

Švédsky štátny rozpočet bol v roku 2016 zaťažený hlavne výdavkami, ktoré súviseli s príchodom rekordného počtu žiadateľov o azyl. Migračný úrad v tejto súvislosti požiadal o navýšenie rozpočtu o 30 mld. SEK, takéto navýšenie bolo nutné aj pre políciu či pracovný úrad. Vo Švédsku rozpočet na rok 2016 obsahoval výdavky vo výške 933,9 mld. a príjmy 924,4 mld. SEK, a tak sa očakávaný schodok pohybuje na úrovni 9,6 mld. SEK. Reformné opatrenia vlády boli navrhované v oblasti podpory školstva, životného prostredia, zamestnanosti a energetiky, podpory imigrácie a posilnenie Švédska vo svete (obrana, rozvojová spolupráca) v celkovej hodnote 25 mld. SEK. Ďalším cieľom vlády v tomto roku bolo sprístupnenie zdravotnej starostlivosti pre všetkých, preto vláda navrhla krajom navýšiť alokáciu prostriedkov o 1 mld. SEK. Princípom vyššie uvedených reforiem je, že sú úplne financované v rámci rozpočtu 2016 zvýšenými príjmami a znížením výdavkov. Príjmy do rozpočtu by mali pochádzať predovšetkým zo zvýšenia →

→ DPH pre benzín, zvýšenia dane z úrokov z investičných úspor, aj kapitálového životného poistenia, zrušenia daňových úľav pre zamestnávateľov mladých, zvýšenia dane na jadrovú energiu, postupného zrušenia daňovej úľavy pri službách v domácnosti (napr. domáce doučovanie) a zrušenia zníženej dane na emisie. V apríli 2016 predložila vláda tzv. jarný doplnkový rozpočet, ktorým podporila najmä oblasť migrácie, zdravotníctva a znížila finančný objem poskytovaný na zahraničnú rozvojovú pomoc. Aj napriek zvýšeným výdavkom Švédsko v tomto roku dosiahlo prebytkový rozpočet na úrovni 1,1 % HDP (ZÚ ČR, 2017).

4. Záver

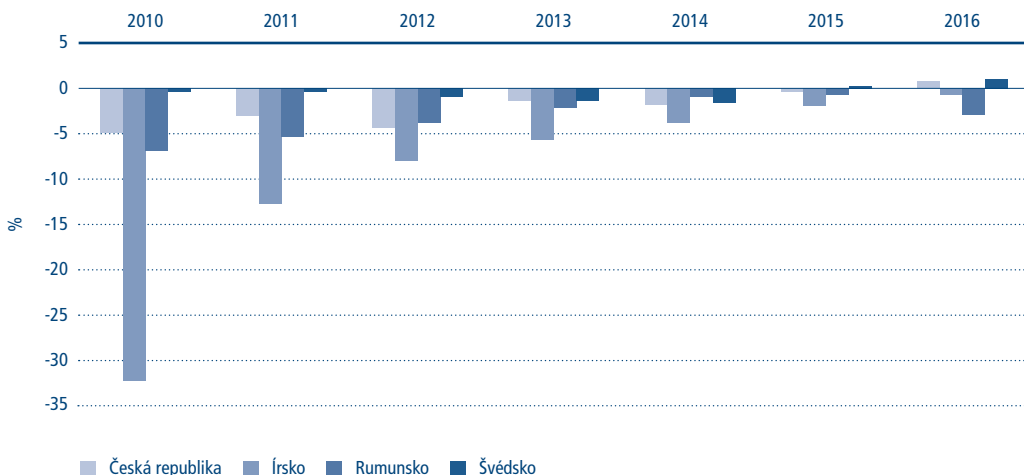
Významným problémom nielen európskych krajín je v posledných rokoch prehlbovanie fiškálnej nerovnováhy, ktorej jedným z prejavom je aj schodok verejných financií. Väčšina štátov si uvedomuje a prikladá veľkú dôležitosť znižovaniu deficitu, avšak len málo z nich tento nastolený problém rieši

komplexne. V príspevku sme pozornosť venovali predovšetkým analýze konkrétnych faktorov, ktoré vplývajú na vývoj ekonomiky, či už na verejné príjmy, verejné výdavky, ale predovšetkým predmetom nášho záujmu bola kategória deficitu verejných financií vo vybraných krajinách Európskej únie, medzi ktoré sme zaradili Českú republiku, Írsko, Rumunsko a Švédsko. Ďalej boli naznačené aj úsporné kroky, ktoré môžu byť pre iné krajiny s podobným problémom príkladom, ako sa vysporiadať so záporným hospodárením verejnej správy.

Obrázok č. 1 poskytuje prehľadnú sumarizáciu výsledných hodnôt deficitov verejných financií v nami zvolených krajinách, na ktoré počas sledovaných rokov výrazne vplývala predovšetkým doznievajúca hospodárska a finančná kríza, ktorej prejavom bol v sledovaných krajinách výrazný pokles príjmov verejnej správy, ktoré v konečnom dôsledku prispeli k nárastu deficitu.

Pokles výkonnosti ekonomiky bol sprevádzaný rastom nezamestnanosti, výpadkom daňových aj nedaňových príjmov, preto mnohé vlády boli núte-

Obrázok č. 1 » Porovnanie salda verejných financií Českej republiky, Írska, Rumunska a Švédska za sledované obdobie v % (2010–2016)



Prameň: vlastné spracovanie na základe údajov z Eurostatu, MF ČR (2018), GO Sweden (2016), NBR (2011), NBR (2012), NBR (2013), NBR (2014), NBR (2015), NBR (2016)

né prijímať proti-krízové opatrenia, najmä v daňovej oblasti a v oblasti trhu práce. Saldá verejných financií všetkých sledovaných krajín, okrem Švédska, prevyšovali referenčnú hodnotu 3 % HDP, z tohto dôvodu boli od roku 2009 zaradené do procedúry nadmerného deficitu. Švédsko bolo jedinou krajinou, ktorej deficit verejných financií neprekročil 3 % hranicu počas celého sledovaného obdobia, aj napriek menším ekonomickým problémom, s ktorými sa vyrovnávalo na prelome rokov 2012/2013. Najkritickejšie na tom bolo Írsko, ktorého schodok v roku 2010 vystúpil až na hodnotu približne 32 % HDP, avšak vďaka silným reštriktívnym opatreniam sa mu podarilo deficit znížiť na úroveň 0,7 % HDP v roku 2016. Druhou v poradí, nie veľmi úspešnou krajinou z pohľadu hospodárenia verejnej správy bolo Rumunsko, ktoré malo taktiež zo začiatku problémy približovať sa referenčnej hodnote, ale vďaka silnému ekonomickému rastu znížilo svoj schodok z 6,9 % HDP z roku 2010 na úroveň len 0,7 % HDP v roku 2015. Vývoj deficitu v Českej republike bol značne turbulentný, hodnoty klesali a stúpali a v roku 2016 sa podarilo dosiahnuť prebytok na úrovni 0,7 % HDP.

Viacere štáty sa vo svojich konsolidačných úsilíach zameriavajú predovšetkým na jednorazové opatrenia, ktorých účinnosť sa v strednodobom

horizonte často neprejaví. Preto by bolo vhodné orientovať sa na prípravu štrukturálnych reforiem, ktoré by prispeli k dlhodobej udržateľnosti verejných financií. To sa dá dosiahnuť znížením výdavkov a navýšovaním príjmov, ktoré budú previazané s vyšším hospodárskym rastom. Vlády však pri znižovaní deficitu verejných financií nemusia vymýšľať nič nové, stačí ak sa inšpirujú úspešnými štrukturálnymi opatreniami iných krajín. Ako príklady sa často uvádzajú najmä Estónsko či Nemecko (Mecele, 2014).

Aj z vyššie uvedených krajín je možné sa inšpirovať. Ako príklady si možno načrtnúť už spomínané opatrenia napr. Írska, ktoré znižovalo dôchodky tých, ktorí pracovali vo verejnej správe až o 40 %, zmrazovali platy v štátnej správe, zvyšovali DPH, spotrebné dane na cigarety, alkohol, došlo aj k škrtom výdavkov (napr. k znižovaniu sociálnych dávok, obmedzeniu investičných projektov). Aj Rumunsko bolo nútené prijať mnohé úsporné kroky, a to napr. znížiť prídavky na dieťa, platy verejných aj štátnych zamestnancov o štvrtinu, navýšiť DPH z 19 % až na 24 %. Tieto všetky opatrenia nie sú z pohľadu občanov populárne, no v konečnom dôsledku priniesli krajinám požadovaný výsledok, a tým je výrazné zníženie deficitov verejných financií.

LITERATÚRA

- [1] BALDWIN, R., WYPLOSZ, C.: *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada Publishing, 2013.
- [2] BRACJUN, A.: *Hospodárska politika Európskej únie*. Bratislava: Sprint, 2008.
- [3] EURACTIV: Írsko predstavilo historicky najúspornejší rozpočet. *Euractiv*, 2010. [online]. [cit. 2017-02-17]. Dostupné z: <euractiv.cz/clanky/ekonomika-a-euro/irsko-predstavilo-historicky-najuspornejši-rozpocet>.
- [4] EUROSTAT: *Government Finance Statistics*. Luxembourg: Eurostat, 2017. [on-line]. [cit. 2018-02-17]. Available from: <http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Government_finance_statistics>.
- [5] EUROSTAT: *National Accounts and GDP*. Luxembourg: Eurostat, 2018. [on-line]. [cit. 2018-02-17]. Available from: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/National_accounts_and_GDP>.
- [6] GO SWEDEN: *Budget Statement. Economic and Budget Policy Guidelines*. Stockholm: Government Offices of Sweden, 2010. [on-line]. [cit. 2018-02-18]. Available from: <<http://www.government.se/49b734/contentassets/9c0e1624f2894053b07105ab4f878ca3/from-the-budget-bill-for-2010-budget-statement>>.



- [7] GO SWEDEN: *Convergence Programme for Sweden 2011–2015*. Stockholm: Government Offices of Sweden, 2010. [on-line]. [cit. 2018-02-18]. Available from: <<http://www.government.se/reports/2016/04/swedens-convergence-programme>>.
- [8] HABÁNIK, J. et al.: *Hospodárska politika vybrané kapitoly*. Bratislava: Spirit, 2012.
- [9] INEKO: *Ukazovatele konkurencieschopnosti a ozdravný program Grécka, Portugalska a Írska, 2013*. Bratislava: Inštitút pre ekonomické a sociálne reformy. [on-line]. [cit. 2018-01-06]. Dostupné z: <<http://www.ineko.sk/clanky/publikacie>>.
- [10] INESS: *Írsky národný plán obnovy 2011–2014*. Bratislava: Inštitút ekonomických a spoločenských analýz 2010. [on-line]. [cit. 2018-02-16]. Dostupné z: <<http://www.iness.sk/stranka/3607-Irsky-narodny-plan-obnovy-2011-2014.html>>.
- [11] KERKOVSKÝ, M., KERKOVSKÁ, A.: *Evropská unie: historie, instituce, ekonomika a politiky*. Praha: Computer Press, 1999.
- [12] KUZMIŠIN, P. et al.: *Svetová ekonomika*. Košice: Technická univerzita, 2008.
- [13] LAMPER, R.: *Základné informácie o teritóriu Rumunsko*. Bratislava: Ministerstvo hospodárstva Slovenskej republiky. 2010. [on-line]. [cit. 2018-02-18]. Dostupné z: <www.economy.gov.sk/ext_dok-zit-rumunsko-09-2010/135143c>.
- [14] MECELE, M.: *Inšpirácia od iných krajín Európy pre Slovenskú vládu pri konsolidácii verejných financií*. Bratislava: Nadácia F. A. Hayeka. [on-line]. [cit. 2017-09-20]. Dostupné z: <<http://www.hayek.sk/inspiracia-od-nych-krajin-euro-py-pre-slovensku-vladu-pri-konsolidacii-verejnych-financii/>>.
- [15] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2010*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2011. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2010/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2010-2059>>.
- [16] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2011*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2012. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2011/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2011-2068>>.
- [17] MF ČR: *Vládní návrh státního závěrečného účtu ČR za rok 2012*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2013. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2012/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2012-12306>>.
- [18] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2013*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2014. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2013/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2013-17756>>.
- [19] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2014*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2015. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2014/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2014-21750>>.
- [20] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2015*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2017. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2015/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2015-26636>>.
- [21] MF ČR: *Státní závěrečný účet České republiky za rok 2016*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2018. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<https://www.mfcr.cz/cs/verejny-sektor/statni-rozpocet/plneni-statniho-rozpocetu/2016/statni-zaverecny-ucet-za-rok-2016-31478>>.
- [22] MF ČR: *Konvergenční programy ČR 2010–2017*. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2018. [on-line]. [cit. 2018-02-04]. Dostupné z: <<http://www.mfcr.cz/cs/zahranicni-sektor/pristoupeni-cr-k-eu-rozzone/konvergenzni-program>>.

- [23] MF SR: *Súhrnné výročné správy SR za rok 2012–2015*. Bratislava: Ministerstvo financií Slovenskej republiky, 2016. [on-line]. [cit. 2018-11-12]. Dostupné z: <<http://www.finance.gov.sk/Default.aspx?CategoryId=8800>>.
- [24] MUCHOVÁ, E., LISÝ, P.: *Fiškálna politika v Hospodárskej a menovej únii*. Bratislava: Iura Edition, 2009.
- [25] MZV SR: *Ekonomická informácia o teritóriu. Írska republika*. Bratislava: Ministerstvo zahraničných vecí a európskych záležitostí Slovenskej republiky, 2018. [on-line]. [cit. 2018-01-15]. Dostupné z: <<https://www.mzv.sk/documents/10182/620840/Irsko+-+ekonomick%C3%A9+inform%C3%A1cie+o+terit%C3%B3riu+2017>>.
- [26] NBR: *Annual Report 2010*. Bucharest: National Bank of Romania, 2011.
- [27] NBR: *Annual Report 2011*. Bucharest: National Bank of Romania, 2012.
- [28] NBR: *Annual Report 2012*. Bucharest: National Bank of Romania, 2013.
- [29] NBR: *Annual Report 2013*. Bucharest: National Bank of Romania, 2014.
- [30] NBR: *Annual Report 2014*. Bucharest: National Bank of Romania, 2015.
- [31] NBR: *Annual Report 2015*. Bucharest: National Bank of Romania, 2016.
- [32] NBR: *Annual Report 2016*. Bucharest: National Bank of Romania, 2017.
- [33] OBADI, S. M. et al.: *Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky*. Bratislava: Slovenská akadémia vied, Ekonomický ústav, 2011.
- [34] SIVÁK, R. et al.: *Verejné financie*. Bratislava: Iura Edition, 2007.
- [35] ŠLOSARČÍK, I.: *Irsko a kríže. Politika a ekonomika Írskej republiky v letech 2008–2014 a jejich evropské souvislosti*. Praha: Univerzita Karlova, 2015.
- [36] ZÚ ČR: *Souhrnná teritoriální informace Švédsko 2017*. Stockholm: Zastupitelský úřad České republiky, 2017.

ABSTRAKT

Cieľom príspevku je podrobná analýza deficitov verejných financií v Českej republike, Rumunsku, Švédsku a Írsku za obdobie rokov 2010–2016. Podrobne si rozoberieme všetky faktory, ktoré či už pozitívne alebo negatívne pôsobili na konečnú výšku schodku. Výsledkom práce bude komparácia deficitov jednotlivých krajín a zhodnotenie, ktorá z nich v sledovanom období dosiahla priaznivejšie hodnoty. Dôležitou súčasťou článku je definícia interných a externých faktorov, ktoré významne ovplyvňujú konečné výsledky riadenia verejnej správy a načrtnutie konkrétnych reštriktívnych opatrení, ktorými sa pokúsili odstrániť nepriaznivý vývoj deficitov.

KLÚČOVÉ SLOVÁ

Fiškálna nerovnováha; deficit verejnej správy; Pakt stability a rastu

Comparison of Deficit of Public Finance in Selected EU Countries

ABSTRACT

The aim of the article is a detailed analysis of public finance deficits in the Czech Republic, Romania, Sweden and Ireland or the period 2010–2016. We analyze in detail all the factors that have either positively or negatively affected the final deficit level. The result will be a comparison of country deficits and an assessment of which have achieved more favourable values in the monitored period. An important part of the ar-



- *title is the definition of internal and external factors that significantly affect the final results of public administration and outline specific restrictive measures that have attempted to remove the adverse developments in deficits.*

KEYWORDS

Fiscal imbalance; deficit of public administrations; Pact of Stability and Growth

JEL CLASSIFICATION

E62; G01; H62



Governance, Risk and Compliance in Practice: Topical Case Study from the Telecoms Industry

- Ing. Lucie Andreisová, Ph.D. » Department of Business and European Law, Faculty of International Relations, University of Economics in Prague, nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Prague, Czech Republic¹; email: lucie.andreisova@gmail.com

* 1. Introduction

In this research paper, the author provides for a solely practical insight into the key governance, risk and compliance (hereinafter only 'GRC') related issues — through a below specified model case study (Bowdler et al., 2017). The paper therefore does not focus on explaining the theoretical GRC-related concepts, but aims at taking those into practice. The readers are, however, encouraged to go through the theory behind — the final reference list provides for a sound theoretical background. In addition, the author herself has also published a couple of academic papers related to this topic (see, e.g., Andreisová, 2017a; Andreisová, 2018). The major intention for publishing such an untypical paper on GRC, is a simple thought that the theory behind is pretty understandable, but do we all know how to take those into practice? Imagine that you would be in the situation as described below. What would you do — in order to achieve the required business results and also to follow all the related legal and regulatory principles at the same time?

'World Business (WB) is a well-established firm that provides products and services in a sector of

your choice and is regulated in the UK. Historically, customers of WB have made few complaints, however, when they do WB has usually adopted a very defensive approach in responding to them. WB's longstanding Head of Legal and Compliance has encouraged this defensive attitude and WB's executive board generally take very little interest in complaints, leaving matters entirely up to him. There is little contact or formalised means of feedback between those handling complaints and other areas of the business such as customer service, risk management and product design.

You have been appointed as the new Managing Director (MD) responsible for apportionment and oversight, to whom the Head of Legal and Compliance reports. After reviewing key management information, you are concerned by the steady fall off in business in some areas of WB over recent years. In particular, you can readily identify that this is largely attributable to lack of repeat business. Digging deeper into a sample of such cases, you begin to see a common theme emerging: a rather alarming non-service culture which has clearly contributed to customers taking their business elsewhere. Subsequent informal research has suggested that this type of culture is widespread throughout WB.



¹ This paper has been financially supported by Internal Grant Agency of the University of Economics in Prague, project no. F2/22/2017 (IG207017).

→ As part of a wide-reaching initiative addressing a number of other issues within WB you are determined to change this culture and with it improve the customer experience across all areas of the business, not only in relation to complaints. Accordingly, you have set up a change management team. As a starting point you propose to take away responsibility for complaints handling from the Head of Legal and Compliance and appoint a former colleague from the customer services area of your previous firm to a newly created position as Head of Customer Relations. This former colleague has successfully led a similar project previously. Alongside this reorganisation, you plan to start an internal communications programme which extols the virtues of adopting a more positive attitude to customers and complaints in particular, explaining the need to rebuild client relationships and make better use of feedback from all areas of WB so as to improve customer retention.

Taking account of the information provided in the above scenario, identify the risk, cultural and other significant issues evident and prepare a strategy paper for presentation to the WB board of directors. Outline your proposals for addressing these issues, explaining what changes you plan to make to WB's existing internal compliance systems and how this will help provide a resolution. Ensure that within this strategy paper you explain why it is so important to embed an effective 'compliance culture' within the business and why ethical behaviour can pay a regulatory dividend.'

As indicated above, the following parts of this paper will take the above into practice and provide for a model solution (methodology) for such a specific business situation. The model solution is backed-up by modern GRC-related theoretical concepts and aims at introducing them in the light of telecoms business/corporate practice.

2. Strategic paper

Please note that the chapters below serve as a model response to the case study presented in the introduction. Overall, they follow a structure of a real strategic paper for the board of directors of WB, a fictional company. Therefore, the author presents herself as a Managing Director of that company (in an "I-form") and deals with the tasks one-by-one, showing how the GRC theoretical concepts might look like in business practice. The paper has an introduction/opening, a specific risk assessment report, proposal for specific mitigations and actions, and several closing thoughts.

2.1 Opening and introduction to the strategic paper

World Business Ltd. (WB) is a well-established UK regulated company that provides a wide range of products and services in the telecoms industry. After my appointment as Managing Director responsible for apportionment and oversight, I have reviewed the past management reports and became seriously worried by the steady fall off in our business over the past years, particularly by a significant lack of repeat business. Digging deeper, I saw a common theme emerging: a rather alarming non-service culture which has clearly contributed to customers taking their business elsewhere. Subsequent internal review has suggested that this type of culture is widespread throughout WB.

Corporate (compliance) culture has become a big talking point for plenty of UK businesses. This might be a reflection of related legal and/or regulatory requirements², but also a response to plenty of culture-based researches and studies which highlight the impact of good (healthy) corporate culture on business performance³. Culture is understood as a combination of factors that define the way people within a particular organisa-

² See chapter 2 and 3.

³ See chapter 2 and 3.

tion behave. It starts with a clear set of corporate values and an understanding of the purpose of each entity. This further leads on to the development of framework in which those values are built into the way the company and its staff operate on a day-to-day basis (Montagnon, 2018). Embedding the culture throughout a particular organisation is principally the job of senior (executive) management — as these management teams play a vital role in setting the values, in overseeing the embedding process and in assuring themselves that the resulting culture is the one they really want. This is, with no doubts, a significant new challenge for us. It requires us to look at some newly presented information and to consider it in a different way.

Historically our customers have made few complaints, however, when they did, WB has adopted a very defensive approach in responding to them. A combination of such an attitude and the fact that our previous board took very little interest in complaints led to a poor contact and formalised means of feedback between those handling complaints and other areas of our business. And this is certainly not correct; the NPS⁴ scores and complaints resolution ensure that customer outcomes are at the centre of what we do, and build culture whereby everyone delivers great service for our customers — truly everyone, as the focus on improving our customer experience and culture really is a responsibility of every single employee.

Changing culture can be hard and it requires a lot of time and efforts. It is also extremely difficult to precisely define, measure and manage it. I am, however, personally determined to change WB's culture and improve the customer experience across all areas of our business. Our customers must be treated with fairness and care, *i.e.* with respect, empathy and compassion. I believe that the below proposed 'We CARE' concept will take

us back to the leading position. In this strategic paper, the following areas are being discussed:

- Risk identification and assessment (executive summary) — poor customer experience, non-compliance with applicable telecoms regulation and unhealthy corporate culture;
- Proposal for addressing these issues and mitigating associated risks by implementing a 3-year customer experience excellence (CXX) programme 'We CARE';
- Discussion about the improvement of our corporate (compliance) culture.

3. Risk report | Executive summary

3.1 Risk overview (identification and assessment)

In line with the above provided background information, the following three key (principal) risks have been identified and assessed within WB business operations. The risk assessment has been conducted by our internal Risk Management team, which interviewed respective business functions and their senior leaders, conducted an internal customer experience deep dive (*e.g.* WB's perception on social media, current customer experience activities and processes, extensive monitoring of our internal complaints procedures *etc.*), and reviewed/assessed the standards and best practices of our competitors⁵.

3.1.1 Risk no. 1: Failure to deliver successful customer experience strategy

Why is this seen as a key risk, *i.e.* what is the potential worst case scenario if the risk fully materialises? Failure to deliver a differentiated and superior experience to our customers in store, online and on the phone may significantly diminish our brand



⁴ *i.e.* Net Promoter Score.

⁵ For more details on presented risk methodology and ratings, please refer to our internal Risk Management Policy; the full risk reports, including a detailed description of current mitigating activities, key risk indicators, risk tolerance statements, assurance results *etc.* are available upon request.

→ and reputation. Please note that, based on the overall risk assessment results presented below, it must be highlighted that this risk is already materialising in WB, *i.e.* it is a real threat to our business.

There are 5 specific sub-risks associated with this principal risk. None of them is currently mitigated within WB's tolerance which is alarming and will be improved by adopting the new CXX strategy (see the next chapter). The identified sub-risks are as follows:

- **SYSTEMS | Description:** System limitations prevent WB from delivering minimum standards;
- **MANAGEMENT SPONSORSHIP | Description:** Lack of management sponsorship hinders WB's customer experience culture;
- **PROCESSES | Description:** Processes for critical customer facing activities are complex and inconsistent;
- **ADVERTISING | Description:** Insufficient advertising of customer experience deliverables as a differentiator; and
- **PRICING | Description:** Prices increase with no perceived value.

Risk assessment (overall results): Impact | SIGNIFICANT; likelihood | POSSIBLE.

Tolerance rating by risk owner (overall results): Not aligned to tolerance (*i.e.* the risk is already materialising); major enhancements to risk mitigations underway.

3.1.2 Risk no. 2: Non-compliance with applicable telecoms regulation

Why is this seen as a key risk, *i.e.* what is the potential worst case scenario if the risk fully materialises? WB's breach of related regulatory requirements due to either not identifying new requirements or inadequately assessing current compliance necessities and risks may expose us to significant financial and reputational damage.

WB's operations are subject to a complex web of constantly evolving regulations, license condi-

tions and directives. Failure to comply with these rules can lead to significant fines, severe reputational damage and in the most extreme scenario revocation of our licences to operate (for more details please refer to Ofcom, 2018). As a principal risk, this is considered in conjunction with legal compliance. It is paramount that we identify, assess and pro-actively manage the following risks⁶:

- **General licence and quality of service obligations | Target:** Ensure visibility of senior management on key obligations, risks and gaps; close gaps where identified (and we have identified couple of gaps already, *i.e.* the risk is currently not fully mitigated – please see the risk assessment results below).
- **Consumer protection and security obligations | Target:** Act in a fair and transparent manner in aspects of consumer protection and security, *i.e.* ensure that reputational cost is adequately identified when agreeing customer processes, and there is sufficient visibility to senior management on key risks and gaps; all identified gaps must be closed and continuously monitored (and we have identified couple of gaps already, *i.e.* the risk is currently not fully mitigated – please see the risk assessment results below).
- **Interconnections | Target:** Act in a fair and transparent manner in aspects related to interconnectivity and access with other operators; any known issues are tracked and escalated *via* appropriate channels. Couple of gaps were identified, *i.e.* the risk is currently not fully mitigated – please see the risk assessment results below.

Risk assessment (overall results): Impact | SIGNIFICANT; likelihood | POSSIBLE.

Tolerance rating by risk owner (overall results): Reasonably aligned to tolerance (*i.e.* several gaps were identified and need to be additionally closed); enhancements to risk mitigations underway.

⁶ UK Communications Act 2003

3.1.3 Risk no. 3: 'Unhealthy' corporate culture

Why is this seen as a key risk, *i.e.* what is the potential worst case scenario if the risk fully materialises? Failure to create a good corporate (compliance) culture may lead to inability to differentiate and loss of competitive advantage. In addition, WB's breach of related regulatory requirements may expose us to significant reputational and financial damage.

In July 2016, the FRC's published a report on corporate culture and the role of boards (see FRC, 2016a). This report serves as an important complement to respective provisions of UK Corporate Governance Code (FRC, 2016b) – a code which is perceived as the core (general) regulation for (not only) companies listed on London Stock Exchange, including WB. This regulation puts an enhanced emphasis on 'corporate (compliance) culture'. What shall be understood by this term? How can such a term be defined, measured and reported on? I personally favour for the definition that: '*Culture is what people do when no one is looking*' (Andreisová, 2017b). There are, however, many other definitions of culture. Bowdler et al. (2017), for example, state that corporate culture can be defined as the overall environment that affects how specific compliance issues are handled. In a strong corporate culture, employees follow the right processes and perform the right controls even without oversight. The authors further add that good internal indicators for measuring the actual level of corporate culture can be: (a) How effective the company is in meeting its compliance regulations and detecting compliance problems? (b) How proactive its employees are in averting various compliance issues? They summarise their thoughts by stating that the desired culture shall be the one where people want to be compliant.

In a broader context, corporate culture can be defined as a combination of values, attitudes and

behaviours manifested by a company in its operations and relations with its internal and external stakeholders – *i.e.* shareholders, employees, customers, suppliers and the wider communities. Such relationships are to be seen as successful if they are based on values like respect, trust and mutual benefit (Fox, 2012). Culture is much more about people than it is about rules. Codes of ethics are just a baseline – culture is created by what you do rather than what you say. David Tyler, Chairman of the Board of Directors of Sainsbury, said that (English and Hammond, 2017): '*What counts is the actual behaviour of the organisation and its top people. This is far more significant than a hundred statements about a company's culture or its ethical policy.*'

One is clear – a healthy corporate culture both protects and generates value. Therefore, it seems to be a much better idea to have a continuous focus on culture rather than wait for a crisis (Schenkova et al., 2017). In terms of healthy corporate culture, the major role is being played by company's senior (executive) management, *i.e.* you. You have ultimate responsibility for our culture and must exercise respective oversight; you can also influence culture in many ways. The key challenge in delivering the above is that there must be a clear understanding of what drives the behaviour of our employees and lower management and to shape and influence those drivers in a way that will foster greater sustainability and improved performance over time (Schenkova et al., 2017).

We should therefore feel encouraged to find ways to understand and influence the factors which affect our culture and behaviours⁷. For further insight, please see Section 172 of the UK Companies Act 2006. In taking action on culture, it is necessary to (FRC, 2016a):

- **Connect purpose and strategy** – *i.e.* our strategy must reflect our values.



⁷ Generally speaking, there are numerous drivers of individual behaviour, such as: purpose and values; leadership and trustworthiness of senior leaders; approach to rewarding and managing people; governance arrangements; realistic objectives (individual goals); and financial and non-financial incentives (Biegelman and Bartow, 2012).

- • **Align values and incentives** — *i.e.* financial and non-financial incentives must be appropriately balanced and linked to behavioural objectives.
- **Assess and measure** — *i.e.* careful thought should be given to how culture is assessed, measured and reported on.

Risk assessment (overall results): Impact | SIGNIFICANT; likelihood | LIKELY.

Tolerance rating by risk owner (overall results): Not aligned to tolerance (*i.e.* the risk is already materialising); major enhancements to risk mitigations underway.

4. What can we do to improve the overall situation, *i.e.* assurance activities and action plans (proposal for approval)

4.1 'We CARE'

'We CARE' stands for a new customer experience excellence programme which is introduced as a reaction to the above described key risks. It is a 3-year programme to deliver a differentiated and superior experience to our customers. The ultimate target of the programme is to become an NPS leader with a significant gap to the second player by the end of March 2021. The programme is built on 4 customer commitments:

- **C** | Connectivity;
- **A** | Always connected;
- **R** | Reward loyalty;
- **E** | Easy access.

Historically, WB was driven by financial and competitive performance. The new CXX programme is designed to create a cultural shift to a more customer-focused organisation. 'We CARE' requires:

- Establishment of a central CXX programme team which will provide a customer experience framework and facilitate best practice sharing and support across WB;

- This team will also provide structured governance for reporting to the executive committee and WB's board of directors;
- The CXX team will be closely cooperating with dedicated change management team (Risk Management, Compliance, Customer Service, Product Design and other critical teams) and will have a dedicated project manager;
- The CXX team will not control budget, systems or pricing — this will be direct responsibility of respective managers;
- Close monitoring of 'We CARE'-related campaigns alongside the ongoing monitoring of appropriate NPS-driver-related KPIs;
- Development and roll-out of new or upgraded customer impacting IT systems;
- Implementation of a leadership remuneration programme that has sufficient (40%) weighting towards customer appreciation KPIs⁸;
- Critical customer facing activities will be streamlined to ensure that customer interaction with WB is made simple;
- Communication of key customer initiatives in a way that demonstrates our identity (specific marketing campaigns);
- Revenue targets will not be prioritised over customer satisfaction initiatives;
- The implementation process will be regularly reviewed, monitored and reported on (including post-implementation Internal Audit review);
- 'We CARE' will be owned by the executive committee.

4.2 Compliance with applicable telecoms regulation

Based on presented risk analysis, enhanced attention will be given to our telco regulatory requirements and compliance therewith. A robust regulatory compliance 'We CARE' stream will be established across all relevant business functions to

⁸ *i.e.* Key Performance Indicators

ensure appropriate and ongoing identification, assessment, monitoring, reporting and review of compliance with applicable telecoms regulation. Whereas the first stream of the new CXX programme is aimed at every single employee, this stream represents a major change to our existing internal compliance systems, which will now have resources dedicated to telecoms regulation only. Comprehensive communications and reporting channels will be developed within this stream, as well. A summary of key initiatives (Lam, 2014):

- Governance, resources and senior backing;
- Implementation of a new Regulatory Compliance Policy standard;
- Establishment of a new Regulatory Compliance Self-Certification programme;
- Establishment of a new risk acceptance process;
- Best practice sharing, training and awareness;
- Mandatory review of WB's systems and processes that can influence compliance with consumer protection legislation (*e.g.* billing);
- Development and maintenance of a regulatory compliance register;
- Annual risk assessment and review;
- Tracking external developments, regulatory outreach on key topics;
- Quarterly board reporting;
- Internal audits and independent legal assessments on high risk items and requirements on a needs basis.

4.3 Improving our culture

In embedding culture within WB, we need to follow an integrated approach. Such an approach will incorporate the following elements (FCA, 2018):

- **Recognise the value of culture** – WB must recognise that ethical conduct is just as important as high performance. Failure to operate ethically impacts our business success. WB has to review its policies and develop tools for employees that support implementation of our principles. These must ensure that any concerns can

be easily and confidentially raised and investigated. Such an approach should be supported by robust internal communications and training campaign. The campaign can utilise new techniques such as gamification and real-life scenarios. By bringing specific risk situations to life, this campaign will increase awareness and, importantly, understanding of issues an individual may face and how to deal with them.

- **Demonstrate leadership** – our leaders are critical to setting the 'tone from the top'. WB needs to lead a series of campaigns to reinforce our values and beliefs. This could include: (a) CEO communications on business integrity and the importance of whistleblowing; (b) executive management campaigns on H&S; (c) executive management engagement campaigns on acting in an ethical way and customer experience *etc.* Apart from the above, WB will also hold annual face-to-face events for middle managers to ensure the 'tone from the middle' is aligned and consistent.
- **Be open and accountable** – WB needs to encourage openness and transparency in business reporting and the way in which it works with internal and external stakeholders. Internally, a wide range of comms channels and mechanisms is already in place to listen and engage on company strategy, performance, organisational change and employee matters. These should be now better used to support the above.
- **Embed and integrate** – multiple functions and teams are involved in integrating and embedding culture into our policies and processes. Within HR, WB's policies and processes must be aligned to the principle of working in an ethical way, including recruitment, induction, leadership development, performance management, and succession.
- **Align values and incentives** – WB will reward people based on their performance, potential and contribution to the overall success, and continually review how it measures and assesses individual performance, including develop-



- mental conversations between our line managers and employees. Individual performance should be assessed both on 'what' and 'how' has been achieved/delivered.
- **Measure and assess** — a variety of indicators will be monitored throughout the year — *e.g.* monitoring attrition, employee engagement, internal investigations *etc.* In addition to these culture indicators, three core mechanisms must be in place to test and assess the health of our culture: (1) customer complaints review process; (2) internal audit reviews; and (3) whistle-blowing.
- **Exercise stewardship** — a key element of WB's stewardship will be its approach to managing risks. WB must have a clear framework for identifying and managing risks, both at an operational and strategic level, and its processes must be designed to be responsive to ever-changing external factors. The framework must set risk appetite, put in place appropriate measures to ensure all identified risks are properly monitored and managed, and facilitate informed decision making.

To strengthen these monitoring activities and emphasise the importance of culture, WB will further focus on collecting and comparing various indicators that provide sufficient and reliable insight into our culture. Such a culture dashboard will consist of data from across various high-risk policy areas and other significant categories — such as internal audit results, Health & Safety measures, financial risk metrics, technology security data (*e.g.* technology security incidents), internal investigations and whistleblowing figures, gifts and hospitality, conflicts of interest, results from compliance reviews — incl. deep dives and remedial actions, employee surveys, training completion rates, employee churn (including dismissals), social media records, supply chain management data, regulatory fines and breaches, customer satisfaction data (*e.g.* Net Promoter Score, customer surveys and complaints) *etc.* With the use of both — data and trend analysis, this approach will enable the con-

cerned audience to periodically review and effectively oversight current trends, to verify culture correlations and to better understand potential culture specifics. Correct data interpretation is, however, seen as crucial — as a simple look at the data will never take us through the whole story and will never allow us to properly understand the drivers behind the results.

Alongside this huge CXX change programme, it is necessary to launch an internal communications campaign which will promote a positive attitude to customers and complaints, explain the need to rebuild clients' relationships and make better use of feedback from all areas of WB so as to improve customer retention. A special focus will be placed on the following individual conduct rules (FCA, 2018) — as this will enable us to build a 'culture of accountability' — you must act with integrity; with due skill, care and diligence; you must be open and cooperative with our regulators; pay due regard to the interests of customers and treat them fairly and with care; and observe proper standards of market conduct.

Last but not least, the third stream of our new 'We CARE' strategy will establish a dedicated Culture Steering Committee which will periodically monitor and review the implementation process and outputs from the above highlighted culture attributes.

5. Closing thoughts for the strategic paper

To date, WB has suffered a significant NPS decline. Several deep dives and internal reviews revealed that there is a very poor customer experience, insufficient level of compliance with applicable telecoms regulation and unhealthy corporate culture. As highlighted above, failure to deliver a high-quality customer experience strategy may result to increased customer churn and eventual loss of market share. In addition, breach of related regulatory requirements may expose us to significant reputational and financial damage. Failure to cre-

ate a good culture may also lead to inability to differentiate and loss of competitive advantage.

As these risks are already materialising, I would like to ask the board to approve the presented strategy and support delivery of its individual elements. Culture change is not an 8-week crash diet or a single project but a whole lifestyle change – an ongoing business priority. Focus on improving culture is only one piece of the puzzle; even though this pillar is extremely important, it will not – standalone – cure all the ills. Improving our customer experience strategy and the regulatory compliance framework should be part of our long-term vision, as well. As a starting point, I propose to take away responsibility for complaints from the Head of Legal and Compliance (reporting to myself) and appoint a new Head of Customer Relations. For this newly established position, I would like to nominate a former colleague of mine, Peter Drucker, who has successfully led a similar project in his previous professional career. Peter has been approved by our recruitment team.

6. Summary and conclusion

The above presented research paper (response to a specific case study) aimed at introducing the current GRC-related theoretical concepts in nowadays business practice. A lot has been written about corporate governance, compliance and risk management in general, but just a little attention has been paid to practically demonstrating their importance, purpose and benefits in the national or international corporate businesses. Therefore, at the beginning of this paper the author has introduced (replicated) an ICA's case study, which is then being analysed and solved – by creating an “I-form” strategic board paper for a fictional UK based company and showing what GRC actually means in the real business life. It is important to highlight that the text serves as a model solution only, the readers may have plenty of other thoughts and comments. Nevertheless, the author believes that such a way of introducing GRC will help to stimulate related academic as well as professional discussions.

A lot has been written about corporate governance, compliance and risk management in general, but just a little attention has been paid to practically demonstrating their importance, purpose and benefits in the national or international corporate businesses.

REFERENCES

- [1] ANDREISOVÁ, L. (2017a): *Business judgment rule from the compliance and risk management point of view*. *Scientia et Societas*, 2017, 23(3), pp. 3–22.
- [2] ANDREISOVÁ, L. (2017b): *Duty of Care of Members of Statutory Bodies in Capital Business Companies and its Relation to Internal Compliance Programs*. Dissertation. Prague: University of Economics in Prague, 2017.
- [3] ANDREISOVÁ, L.: How can a corporate (compliance) culture be described and effectively measured? *Business and Management Studies*. 2018, 4(3), pp. 52–57.
- [4] BIEGELMAN, M. T., BARTOW, J. T.: *Executive Roadmap to Fraud Prevention and Internal Control: Creating a Culture of Compliance*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2012.
- [5] BOWDLER, J., et al.: *Diploma in Governance, Risk and Compliance: Course Manual*. Birmingham: International Compliance Training, 2017.
- [6] ENGLISH, S., HAMMOND, S.: *Cost of Compliance 2017 Report*. Toronto: Thomson Reuters, 2017.



- [7] FCA: *DP18/2: Transforming Culture in Financial Services*. London: The Financial Conduct Authority, 2018. [on-line]. Available from: <<https://www.fca.org.uk/publications/discussion-papers/dp18-2-transforming-culture-financial-services>>.
- [8] FRC (2016a): *Corporate Culture and the Role of Boards. Report of Observations*. London: The Financial Reporting Council, 2016.
- [9] FRC (2016b): *The UK Corporate Governance Code*. London: The Financial Reporting Council, 2016. [on-line]. Available from: <<https://www.frc.org.uk/Our-Work/Codes-Standards/Corporate-governance/UK-Corporate-Governance-Code.aspx>>.
- [10] FOX, T.: *Lessons Learned on Compliance and Ethics: The Best from the FCPA Compliance and Ethics Blog*. Middletown: Ethics 360 Media, 2012.
- [11] MONTAGNON, P.: *Culture Indicators: Understanding Corporate Behaviour*. London: Institute of Business Ethics, 2018.
- [12] LAM, J. *Enterprise Risk Management: From Incentives to Controls*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2014.
- [13] OFCOM: *Codes of Practice*. London: Ofcom, 2018. [on-line]. Available from: <<https://www.ofcom.org.uk/phones-telecoms-and-internet/information-for-industry/codes-of-practice>>.
- [14] SCHENKOVÁ, K. et al.: *Compliance in Business Practice*. Prague: C. H. Beck, 2017.
- [15] *UK Communications Act 2003*. London: The National Archive, 2003. [on-line]. Available from: <<http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2003/21/contents>>.
- [16] *UK Companies Act 2006*. London: The National Archive, 2006. [on-line]. Available from: <<https://www.legislation.gov.uk/ukpga/2006/46/contents>>.

Governance, Risk and Compliance in Practice: Topical Case Study from the Telecoms Industry

ABSTRACT

The below presented research paper aims at introducing the current governance, risk and compliance ('GRC') concepts in corporate practice – through a deep dive analysis and subsequent model solution for an ICA's (International Compliance Association) exam case study. The author believes that a lot has been already written about the theoretical GRC-related tools and institutes, however, only a little academic attention has actually been given to practically demonstrating their importance and benefits in nowadays business (corporate) world. The author further believes that such an untypical way of introducing practical aspects of GRC will help to stimulate public discussions and knowledge sharing – as the presented model solution is just one out of hundreds possible approaches.

KEYWORDS

Governance; risk and compliance (GRC); compliance culture; enterprise risk management (ERM); customer experience; internal communications; board of directors; corporate governance

JEL Classification

K42; L20; M14



Jak se rozhodují mileniálové při nákupu produktů sociálních podniků?

► Ing. Petra Koudelková, Ph.D. » Fakulta sociálních věd, Univerzita Karlova v Praze, Smetanovo nábřeží 6, 110 00 Praha, Česká republika; email: petra.koudelkova@fsv.cuni.cz

* 1. Úvod

Aktuální společenské trendy naznačují, že význam projektů se sociálním podtextem neustále roste. Příkladem může být CSR, které firmy stále častěji adaptují do své firemní kultury. Mnohé státní i nestátní organizace tuto činnost aktivně podporují a vyhlašují se ceny pro nejvíce odpovědné firmy roku (např. byznysprospolecnost.cz) a vytvářejí se CSR indexy na hodnocení korporátní odpovědnosti (viz www.enago.eu/csr). CSR je také zajímavý marketingový nástroj, který firmy používají ke svému zviditelnění se a budování reputace.

Vedle korporátní sociální odpovědnosti stojí tzv. sociální podniky. Jsou to podniky, které se snaží vyřešit určitý společenský problém, jež stát přehlíží a neřeší ho nebo se mu v tomto směru nedaří. V České republice nalezneme většinu sociálních podniků, které můžeme označit jako WISE – *Work Integration Social Enterprise* (Davister, Defourny a Gregoire, 2004). Přesto, že CSR je společností vřele vítán, sociální podniky typu WISE se potýkají s mnohými problémy. U těchto problémů lze upozorovat určitou spojitost s předsudky ohledně koupě produktů od lidí obtížně uplatnitelných na trhu práce.

Cílem zde uváděného výzkumu bylo zjistit, zda generace Y (mileniálové) zná pojem sociální podnik (podnikání), zda nakupuje produkty u těchto

podniků a jak se rozhoduje při jejich nákupu. Generace Y byla vybrána proto, že se jedná o relativně širokou věkovou skupinu obyvatel, z níž je převážná většina lidí na vrcholu svých produkčních sil a s tím jsou spojeny i široké nákupní možnosti. Mimo to se tato generace vyznačuje otevřeným přístupem k podpoře sociálně slabých osob, inklinuje k ekologicky udržitelnému způsobu života apod.

Nákupní rozhodování je ovlivňováno mnoha faktory. V případě sociálních podniků je zde však jeden navíc a to je samotná podstata firmy, na kterou je kladena pozornost v rámci daného výzkumu. Sami sociální podnikatelé cítí, že v mnoha případech rozhoduje o (ne)koupi to, že jsou sociálními podniky, nikoliv cena, obal, produkt.

1.1 Generace Y – mileniálové

Generace Y, která je často označována za mileniály, má široké časové vymezení a mnohdy můžeme najít odchylky v určení tohoto časového intervalu. Pokud budeme vycházet z odborných textů od uznávaných sociologů a antropologů, pak za generaci Y se považují lidé narození v 80. a v první polovině 90. let 20. století (Malik a Guptha, 2013), například agentura Goldman Sachs tuto generaci určuje do období 1980–2000 (Goldman Sachs Global Investment Research, 2017). Od svých rodičů, kteří spadají do generace *Baby Boomers*, tedy do



- období cca 1960–1970 (Brončková, 2017), se zásadně liší ve způsobu života, ve svých preferencích a tedy i v nákupním chování (Klapilová Krbová, 2016).

Můžeme se setkat s rozporuplnými názory na mileniály. Můžeme se domnívat, že tento problém pramení z nejednotného časového vymezení jednotlivých generací. Víme, že generace Y vyrůstala v době, která přinesla jeden z nejrychlejších a největších přelomů v dějinách lidstva. Tedy v době příchodu internetu, která je typická tím, že lidé vyrůstající bez techniky jí najednou, de facto ze dne na den, byli obklopeni. Museli se rychle naučit fungovat s mobilními telefony, počítači, notebookem, internetem, počítačovými hrami, sociálními médii a tím výčet zdaleka nekončí. Zřejmě i z toho důvodu jsou to lidé, kteří tráví svůj čas online — nakupují zde, vyhledávají zde veškeré informace a aktivně i pasivně vstupují do diskusních fór. Přesto však stále zůstává relativně velká skupina mileniálů, kteří vyhledávají informace off-line. Klapilová Krbová uvádí, že tato skupina dosahuje až 29 % (Klapilová Krbová, 2016, s. 50).

O příslušnících generace Y se často tvrdí, že jsou silně individualističtí, kladou největší důraz na sebe sama a svou reputaci a to, jak je vnímá okolí, je pro ně mnohdy důležitější než reálné hodnoty. S tím souvisí spjatost generace mileniálů se sociálními sítěmi. Profily na sociálních sítích udržuje drtivá většina mileniálů. Jsou místem pro jejich lepší já, krásnější tvář, zajímavější život (Černohlávková, 2017). Chtějí být šťastní, užívat si života a hledají *workbalance*. Jejich preference na pracovním trhu jsou rozmanité. Ti starší jsou ještě dobře ovlivnitelní penězi, kdežto mladší z této generace hlasitě volají po času na sebe, rodinu, přátele a koníčky (Šnýdrová, 2014) a pro mnohé manažery představuje jejich vedení velkou výzvu (Berkup, 2014). Kromě výše zmíněného si tato skupina lidí zakládá na pozitivním přístupu k životu a snaží se chovat ekologicky a sociálně.

1.2 Sociální podniky

Sociální firmy představují skupinu podniků, která má za cíl snižovat ekonomické problémy, jež nemá možnost vyřešit stát. Sociální podnik stojí mezi komerčním podnikem, veřejným podnikem a neziskovou organizací, protože má rysy všech těchto typů organizací (Vaceková, Soukupová a Křenková, 2015). Celoevropskou záštitu nad těmito podniky přebírá EMES, což je evropské výzkumné centrum zaměřené na sociální podniky. Tato společnost byla založená v roce 1996 za podpory Evropské unie a její první činností byl výzkum zaměřený na sociální ekonomiku v Evropě (Defourny a Nyssens, 2010). Deset let po svém vzniku vytvořila sadu kritérií, kterou by měl sociální podnik splňovat. V této definici jsou dvě části — ekonomická a sociální kritéria (Defourny a Nyssens, 2010).

V České republice se tématu sociálního podnikání věnuje organizace *People-Planet-Profit* spojující sociální podnikatele na našem trhu, která vymezuje sociální podnik jako subjekt sociálního podnikání, jež je dle jejich vymezení založen jako právnická osoba, a který naplňuje veřejně prospěšný cíl. Tento cíl je formulován v základacích dokumentech a zákazník se s ním může setkat např. na webových stránkách podniku. Někteří sociální podnikatelé ho umísťují automaticky na první stranu, jiní ho vkládají do menu nebo do zápatí, tzn., že se snaží naplnit legislativu, ale přitom informaci o své podstatě, tj. o tom, že jsou sociálním podnikem, upozadují.

Sociální podnik vzniká a rozvíjí se na konceptu tzv. trojího prospěchu — ekonomického, sociálního a environmentálního (Noya a Clarence, 2007). V ČR převažují tzv. WISE podniky (*Work Integration Social Enterprises*), které mají za cíl zaměstnávat obtížně uplatnitelné osoby na trhu práce (MPSV, 2018). Mezi tyto osoby patří fyzicky a mentálně postižení, lidé po výkonu trestu, maminky po mateřské dovolené, drogově závislé osoby, mladištvi po opuštění dětského domova a další (Vyskočil, 2014). Podniky začleňují tyto skupiny osob do pracovního prostředí a ony se tak adaptují na

normální pracovní podmínky (Koudelková, 2014). V západních státech je typické, že se na trhu kromě WISE podniků vyskytují ve vysokém zastoupení firmy, které se zaměřují na podporu přírody, popřípadě na tvorbu sociálních inovací. Oba typy firem se pomalu objevují i na našem trhu, ale WISE mají většinové zastoupení, což pramení z historie sociálního podnikání na našem území (více k historii například Dohnalová et al., 2009).

2. Metodologie výzkumu

Cílem provedeného výzkumu bylo zjistit, zda mileniálové znají sociální podniky a zda nakupují produkty, které byly vyrobeny špatně zaměstnatelnými lidmi na trhu práce. Dále se výzkum zaměřil na to, co tuto generaci ovlivňuje při nákupu výrobků ze sociálních podniků a jak se rozhodují o tom, co nakoupí, pokud vidí označení „sociální podnik“.

Výzkum byl rozdělen do dvou částí, aby bylo dosaženo větší validity výzkumu. Byla použita metoda triangulace, kde se kombinuje kvalitativní a kvantitativní výzkum. Zastánce této metody je významný sociolog Norman Denzin (Denzin, 1989). Pro první část výzkumu bylo zvoleno dotazníkové šetření, které mělo zjistit, zda mileniálové znají pojem „sociální podnik“, co si pod ním představují, zda v těchto podnicích nakupují a zda jsou schopni si vybavit nějaký konkrétní sociální podnik. Do dotazníkového šetření byli zahrnuti mladí lidé narození v období 1980–2000 (generace mileniálů), zdržující se na území Prahy (pracující, studující, mající trvalé bydliště apod.) a mající vlastní příjem. Dotazník byl distribuován mezi výběrový vzorek respondentů, který splňoval výše zmíněné podmínky, v období listopadu a prosince 2017. V lednu a únoru 2018 probíhalo jeho vyhodnocení. Celkem bylo osloveno 800 respondentů a vrátilo se 155 relevantně vyplněných dotazníků.

Druhá část výzkumu byla věnována fokusním skupinám, které měly odhalit vzorce chování při nákupu produktů od sociálních podniků a také to, co mileniály ovlivňuje při rozhodování o tom, zda

si daný produkt zakoupí nebo nikoli. Bylo realizováno 5 fokusních skupin. Čtyř se zúčastnilo 12 osob a jedné 11 osob. Respondenti byli vybráni podle stejných kritérií jako respondenti dotazníkového šetření. Všichni respondenti mají trvalý příjem buď z hlavních nebo vedlejších pracovních poměrů, případně prací na DPP a DPČ. To znamená, že jsou schopni realizovat nákupy různých produktů. V rámci druhé části výzkumu byly stanoveny následující výzkumné otázky:

- VO1: Nakupují mileniálové běžné produkty sociálních podniků?
- VO2: Vnímají mileniálové při nákupu označení „sociální podnik“?
- VO3: Pokud vidí označení „sociální podnik“, zjišťují si mileniálové automaticky další informace o této firmě?
- VO4: Za jakých podmínek jsou mileniálové ochotni si koupit produkty sociálních podniků?
- VO5: Znají mileniálové pojem „sociální podnikání“?

3. Výsledky výzkumu

Tato kapitola se věnuje výsledkům získaným z obou fází výzkumu a diskuzi vztahující se k jejich analýze a vyhodnocení.

3.1 První část výzkumu – dotazníkové šetření

První část výzkumu měla zjistit, jaké informace o sociálních podnicích mají mileniálové a zda tyto podniky navštěvují. Následující tabulky si kladly za cíl otestovat možnou závislost znalosti pojmu na pohlaví (tabulka č. 2) a znalosti pojmu na dosaženém stupni vzdělání (tabulka č. 4). Pro testování byl využit Chí-kvadrát test o nezávislosti, vhodný pro tento typ proměnných. Pro přehlednost je vždy před tímto testem zobrazena kontingenční tabulka vážící se k tématu (tabulka č. 1 a tabulka č. 3).

Pro výpočet závislosti byl použit chí-kvadrát test nezávislosti, který je vhodný pro dvě nominální proměnné. Pro účely tohoto testu byla stanove-



→ **Tabulka č. 1 » Závislost znalosti pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“ na pohlaví**

Pohlaví	Znalost pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“		Celkem
	ano	ne	
Žena	60	58	118
Muž	21	16	37
Celkem	81	74	155

Pramen: vlastní výzkum za použití IBM SPSS 20

Tabulka č. 2 » Výpočet závislosti znalosti pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“ na pohlaví pomocí chi-kvadrát testu o nezávislosti

Ukazatel	Hodnota	Asymptotická významnost (dvoustranná)
Pearsonův chí-kvadrát	0,476	0,490
Žádná buňka nemá očekávanou hodnotu menší než 5. Nejnížší očekávaná hodnota je 16,8.		

Pramen: vlastní výzkum za použití IBM SPSS 20

Tabulka č. 3 » Závislost znalosti pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“ na vzdělání

Vzdělání	Znalost pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“		Celkem
	ano	ne	
Vysokoškolské	19	19	38
Středoškolské	61	56	117
Celkem	81	74	155

Pramen: vlastní výzkum za použití IBM SPSS 20

Tabulka č. 4 » Výpočet závislosti znalosti pojmu „sociální podnik a sociální podnikání“ na vzdělání pomocí chi-kvadrát testu o nezávislosti

Ukazatel	Hodnota	Asymptotická významnost (dvoustranná)
Pearsonův chí-kvadrát	0,220	0,639
Žádná buňka nemá očekávanou hodnotu menší než 5. Nejnížší očekávaná hodnota je 9,1.		

Pramen: vlastní výzkum za použití IBM SPSS 20

na hypotéza H0 (testované proměnné nejsou na sobě závislé), která byla testovaná vůči H1 (testované proměnné jsou na sobě závislé). Asymptotická významnost udává minimální hodnotu, od které se zamítá H0. Z uvedených hodnot v tabulce č. 2 a v tabulce č. 4 je patrné, že H0 nebyla zamítnuta, tzn., nebyla potvrzena závislost jak pro pohlaví, tak pro vzdělání.

Podle výsledků zobrazených v tabulce č. 1 a v tabulce č. 3 je patrné, že znalost pojmu je rozložena napůl. Pro zhruba polovinu respondentů je tento pojem známý. Zhruba polovina osob uvedla (81), že znají pojem sociální podnikání a až na pět osob, dokázala v otevřené otázce vysvětlit, o co se jedná. Můžeme říci, že teoretická znalost pojmu je více než 50%. Z dotazníku dále vyšlo najevo, že jen 38 respondentů takovýto podnik navštívilo a jednalo se téměř vždy výhradně o kavárnu nebo restauraci (např. *Pasta Fidli*, *AdAstra*, aj.), popřípadě to byla návštěva Prahy v rámci *Pragulic*.

Respondenti byli vyzváni k tomu, aby charakterizovali sociální podnik tak, jak ho chápou. Následující přehled zachycuje vybrané charakteristiky, jejichž obdoba se vyskytovala v dotaznících nejčastěji:

- „Podnik zaměstnává zdravotně postižené/handicapované osoby a pomáhá je tak začleňovat do běžného života.“
- „Je to podnikání či podnik, který zaměstnává nebo pouze pomáhá sociálně a zdravotně znevýhodněným lidem.“
- „Podnikatelský subjekt, který podniká za účelem pomoci sociálně slabším.“
- „Znevýhodnění v zaměstnání u duševně nemocných lidí, hendikepovaných lidí atd.“
- „Určitá činnost podniku, která bere ohledy na přírodu, člověka a snaží se být ekonomicky schopná.“
- „Nejspíš nějaké podnikání, které je v rámci nějaké dobročinné akce.“
- „Podnikání s bezvýdělečným charakterem (nadace).“
- „Soustavná činnost provozovaná podnikatelem samostatně za účelem dosažení zisku (např.

Avon – Avon pochod, zisková organizace, která je partnerem neziskového projektu), v tomto případě za účelem dosažení nějakých progresů čili neziskové organizace, které působí zejména v oblasti sociální. Cílem těchto organizací je pomáhat druhým.“

Uvedené výroky poukazují na skutečnost, že respondenti, ačkoliv se kladně vyjádřili ohledně znalosti pojmu sociální podnikání, tomuto pojmu ve skutečnosti nerozumí. Často zaměňují sociální podnikání s neziskovými organizace, zejména s nadacemi.

3.2 Druhá část výzkumu – fokusní skupiny

První část výzkumu měla zjistit informace o obecném povědomí týkajícího se sociálních podniků a znalost správného významu tohoto pojmu. Druhá, kvalitativní, část výzkumu na ni navazovala a jejím cílem bylo zjistit, zda mileniálové nakupují produkty sociálních podniků, za jakých podmínek (na základě čeho se rozhodují o nákupu) a zda jsou schopni rozpoznat, že produkt, který si zakoupili, pochází ze sociálního podniku. Stanovené výzkumné otázky jsou uvedeny v kapitole 2.

Na základě pěti realizovaných fokusních skupin lze konstatovat, že mileniálové jsou ochotni si výrobky od sociálních podniků koupit, protože mají pocit, že svojí koupí pomáhají dobré věci. Neplatí to však bez výhrad. Ve výzkumu bylo nastíněno několik reálných nabídek sociálních podniků a v každé nabídce hrály hlavní roli jiné skupiny zaměstnanců. Tyto skupiny byly:

- Maminky po mateřské dovolené/rodičovské dovolené, které nemohou najít zaměstnání
- Dlouhodobě nezaměstnaní
- Mentálně postižení
- Fyzicky postižení
- Vězni po výkonu trestu
- Lidé bez domova

Mileniálové přijímali velice pozitivně informace o tom, že jim nějaké zboží nebo službu prodají či poskytnou osoby patřící do prvních tří skupin →

→ a následně do poslední skupiny. U zbývajících dvou skupin byly reakce spíše negativní.

U skupiny č. 4, tj. fyzicky postižených osob, bylo přijetí produktů veskrze pozitivní, první problém nastal v případě zaměstnanců HIV pozitivních. Mileniálové odmítli nakoupit výrobky od lidí, kteří jsou HIV pozitivní. Stejně tomu bylo i u osobních služeb. Ostatní neosobní služby (například péče o zahradu, výmalba pokojů aj.) by u těchto zaměstnanců mileniálové poptávali zhruba z 80 %.

Generace Y (mileniálové) je relativně širokou věkovou skupinu obyvatel, z níž je převážná většina lidí na vrcholu svých produkčních sil a s tím jsou spojeny i široké nákupní možnosti. Mimo to se tato generace vyznačuje otevřeným přístupem k podpoře sociálně slabých osob, inklinuje k ekologicky udržitelnému způsobu života apod.

Za odmítnutím nákupu výrobků, zboží a osobních služeb stál strach z přenosu nemoci, ačkoliv respondenti věděli, jak se nemoc přenáší. Kromě toho se zde v omezené míře objevila informace o tom, že někteří respondenti mají k lidem nakaženým HIV averzi, protože předpokládají, že si za toto onemocnění mohou sami. V danou chvíli si respondenti neuvědomili, že člověk se může nakazit i přes transfuzi a dalšími cestami.

Skupina č. 5, tj. vězni po výkonu trestu, se setkala také s negativní reakcí. Vyjma dvou dotazovaných se respondenti shodli na skutečnosti, že výrobky by si od bývalých vězňů bez problémů koupili, ale služby by u nich nepoptávali. Pokud by došlo k situaci, že by nějaká firma zaměstnávala bývalé vězně, mileniálové by zjišťovali, proč byli trestáni a vždy by na ně při realizaci služby chtěli „dohlížet“. Pokud by došlo k poptávce nějakého druhu služby, stáli by za ní spíše muži nežli ženy. Ženy jako faktor odmítnutí deklarovaly strach z možného ublížení na zdraví, popřípadě z ohrožení majetku.

U skupiny č. 6, tj. lidí bez domova, zmiňovali mileniálové projekt Pragulic. Jedná se o sociální podnik, ve kterém jsou lidé bez domova zaměstná-

ni jako průvodci po pražských čtvrtích, které obývají bezdomovci. Velká část respondentů tuto prohlídku absolvovala a hodnotili velmi pozitivně přístup průvodců, jejich snahu a chuť lidem vše vysvětlit a ukázat. U této skupiny zmínili 4 respondenti skutečnost, že si myslí, že by nebylo vhodné, aby lidé bez domova něco prodávali na ulici (kromě již zavedeného časopisu Nový prostor), protože to působí nedůvěryhodně, což, by dle jejich názoru, stálo za neúspěchem celého projektu

4. Diskuse

V kapitole č. 2 jsou uvedeny stanovené výzkumné otázky. Na ty hledala odpověď druhá část výzkumu, kdy byla aplikována kvalitativní metoda.

Na výzkumnou otázku „VO1: Nakupují mileniálové běžné produkty sociálních podniků?“ lze odpovědět, že nikoliv. Respondenti uváděli, že výrobky od sociálních podniků stejně jako od chráněných dílen a nadací kupují zřídka. Na druhou stranu je možné, že mileniálové produkty od sociálních podniků nakupují, aniž by si to uvědomili, protože nevnímají a nehledají označení „sociální podnik“. Zaměřují se spíše na značku. Toto zjištění odpovídá na druhou výzkumnou otázku „VO2: Vnímají mileniálové při nákupu označení „sociální podnik“?“

Odpověď na otázku „VO3: Pokud vidí označení „sociální podnik“ zjišťují si automaticky další informace o této firmě?“ je poněkud problematická. Z výpovědí respondentů je možné usuzovat, že mileniálové běžně nedohledávají informace v případě, když uvidí označení sociální podnik. Je-li však u tohoto označení viditelně uvedeno, kdo jsou zaměstnanci podniku, nastává jiná situace. Mileniá-

lové se zajímají o to, kdo v tomto podniku pracuje a negativně vnímají určité skupiny osob (např. lidé po výkonu trestu). Pokud by respondenti nevěděli, že se jedná o firmu zaměstnávající nějak handicapované pracovníky – to znamená, že by tuto informaci firma nezveřejňovala, firmu by poptávali, aniž by o ní hledali další informace.

Co se týče „VO4: *Za jakých podmínek jsou mileniálové ochotni si koupit produkty sociálních podniků?*“, mileniálové jsou ochotni nakupovat produkty sociálních podniků bez větších problémů. Navíc se tento nákup váže k pocitu uspokojení z pomoci, protože mileniálové často zaměřují sociální podnik s neziskovou organizací apod. Co se týče „VO5: *Znají mileniálové pojem „sociální podnikání“?*“, z výzkumu víme, že zhruba polovina mileniálů zná tento pojem.

Sociální podniky často stojí před těžkým rozhodnutím, zda komunikovat zákazníkům svoji podstatu – tedy fakt, že jsou sociálními podniky či nikoliv. Jak sami respondenti uvádějí, když podnik nemá označení jako sociální, působí na ně důvěryhodněji. Označení sociální podnik v nich evokuje představu chráněných dílen a výrobky si od nich nakupují spíše z pocitu soucitu a odpovědnosti vůči postiženým lidem. Neočekávají, že by produkt reálně používali. Pět respondentů při fokusních skupinách uvedlo, že často produkt zaplatí, ale už si ho nevezmou (například „nákup“ novin Nový prostor od lokálních kamelotů).

5. Závěr

Výzkum, který proběhl mezi mileniály, si ve své první části kladl za cíl zjistit, zda tato generace zná pojem sociální podnik. Ačkoliv tento pojem zná nadpoloviční většina zkoumané generace, pouze

20 % dotázaných někdy nakoupilo produkty těchto firem.

Druhá část výzkumu byla cílena na odhalení chování při rozhodování o nákupu produktů těchto podniků. Výsledky ukázaly, že záleží na tom, kdo jsou zaměstnanci daného podniku. Pokud se jedná o zaměstnance, kteří jsou bývalými vězni anebo osoby fyzicky zdravotně postižené, je míra přijetí jejich produktů generací mileniálů poměrně nízká. V případě lidí s mentálním postižením a lidí s pohybovou dysfunkcí se míra přijetí výrobků zvyšuje.

Provedený výzkum odhalil mnohé problémy, které musí být hlouběji prozkoumány. Otevřela se tu otázka komunikace podstaty podniku (sociálního podniku) ve všech sektorech nebo jen ve vybraných. Zda, jak, komu a za jakých podmínek sdělovat podstatu svého podniku jsou důležité milníky marketingové komunikace, protože mají zásadní vliv na nákupní rozhodování zákazníka. Sociální podniky jsou sice významné svým sociálním, environmentálním a/nebo inovačním zaměřením, čímž suplují nedostatky komerčního sektoru a veřejné správy, ale jsou také neodmyslitelně spjati s tvorbou zisku, což je odlišuje od klasických neziskových organizací. Z toho důvodu je vhodné věnovat tématu marketingové komunikace v sociálních podnicích i nadále zvýšenou pozornost.

Výzkum je limitován relativně malým množstvím respondentů a krátkým časovým úsekem. Neustále se pracuje na získávání nových validních dat rozšiřujících získané informace. Kromě toho lze v budoucnu zkoumat ovlivňování nákupního chování jinými faktory – cena, kvalita, komunikace. V rámci tohoto výzkumu se navíc otevírají možnosti dalšího šetření na vzorku ostatních generací, myšleno na generaci X a generaci Z.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BERKUP, S. B.: Working with generations X and Y in generation Z period: Management of different generations in business life. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2014, 5(19), pp. 218–229.
- [2] BRONČEKOVÁ, K.: X, Y, Z – tři písmena, tři nejvýraznější generace současnosti. *HR forum*, 2017. [online]. [cit. 2018-04-24]. Dostupné z: <<http://www.hrforum.cz/x-y-z-tri-pismena-tri-nejvyraznejsi-generace-soucasnosti/>>.

- [3] ČERNOHLÁVKOVÁ, L.: Děti, co nechtějí dospět. *Forbes Specíál*, 2017. [on-line]. [cit. 2018-04-24]. Dostupné z: <<http://generace.forbes.cz/velke-deti-ktere-nechteji-dospet/>>.
- [4] DAVISTER, C., DEFOURNY, J., GREGOIRE, O.: *Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models*, 2004. Liege: EMES European Research Network, 2004. [on-line]. [cit. 2018-05-02]. Available from: <https://emes.net/content/uploads/publications/PERSE_04_04_Trans-eng.pdf>.
- [5] DEFOURNY, J., NYSENS, M.: Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 2010, 29(3), pp. 231–242.
- [6] DENZIN, N.: *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*. London: Prentice-Hall, 1989.
- [7] DOHNALOVÁ, M. et al.: *Sociální ekonomie – vybrané otázky*. Praha: Výzkumný ústav práce a sociálních věcí, 2009.
- [8] GOLDMAN SACHS: *Millennials*. *Goldman Sachs Global Investment Research*. New York: Goldman Sachs, 2017. [on-line]. [cit. 2018-05-02]. Available from: <<http://www.goldmansachs.com/our-thinking/pages/millennials/>>.
- [9] KLAPILOVÁ KRBOVÁ, P.: Generation Y attitudes towards shopping: a comparison of the Czech Republic and Slovakia. *Journal of Competitiveness*, 2016, 8(1), pp. 38–54.
- [10] KOUDELKOVÁ, P.: Specifika marketingu v sociálním podnikání. In *Trendy v podnikání 2014. Recenzovaný sborník příspěvků mezinárodní vědecké konference*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2014. [on-line]. [cit. 2018-04-24]. Dostupné z: <https://www.tvp.zcu.cz/cd/2014/PDF_sbornik/kou-delkova.pdf>.
- [11] MALIK, G., GUPTHA, A.: Measuring ‘brand love’: understanding the attitude of Millennials towards select brands. *Ushus-Journal of Business Management*, 2013, 12(4), pp. 1–30.
- [12] MPSV: *Principy a definice. České sociální podnikání*. Praha: Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2018. [on-line]. [cit. 2018-04-28]. Dostupné z: <<http://www.ceske-socialni-podnikani.cz/socialni-podnikani/principy-a-definice>>.
- [13] NOYA, A., CLARENCE, E.: *The Social Economy. Building Inclusive Economies*. Paris: Organisation for Economics Cooperation and Development, 2007.
- [14] ŠNÝDROVÁ, M.: Změny struktury pracovního trhu v souvislosti s nástupem generace Y a dopady těchto změn na získávání zaměstnanců. *Ekonomické listy*, 2014, 5(3), s. 18–34.
- [15] VACEKOVÁ, G., SOUKUPOVÁ, J., KŘENKOVÁ, T.: Social entrepreneurship in the Czech Republic: current trends in research on hybridity. *Scientific papers of the University of Pardubice. Series D, Faculty of Economics and Administration*, 2015, 35(3), pp. 161–172.
- [16] VYSKOČIL, M.: *Podklad pro koncepci politiky vlády vůči NNO do roku 2020. Sociální podnikání*. Brno: Masarykova univerzita, 2014.

ABSTRAKT

Příspěvek se zabývá nákupním chováním mileniálů v diskursu sociálních podniků. Sociální podniky vznikají na trhu proto, aby suplovaly úlohu státu a snažily se vyřešit určitý, často lokální problém. V době, kdy si upevňují svoje postavení, učí se používat nástroje komerčního marketingu a komerčního řízení pro svůj zisk, se musí zároveň učit oslovovat generaci mileniálů, která je v současné době v produkčním věku. Tuto skupinu potenciálních zákazníků musí sociální podniky zaujmout natolik, aby získaly loajální zákazníčky. Ovšem na první problém můžeme narazit ihned při prvotním kontaktu spotřebitele se sociálním podnikem. Jde o samotný pojem „sociální podnik“. Jak je tento pojem vnímán generací mileniálů? Má pozitivní nebo

negativní konotaci? Příspěvek pomocí kvantitativního výzkumu zjišťoval povědomí o sociálním podnikání mezi mileniály a za použití kvalitativních výzkumných metod analyzoval nákupní rozhodování této generace u produktů ze sociálních podniků. Výsledky ukazují, že sociální podniky jsou mileniály nečastěji zaměřovány za neziskové organizace, ale přesto zhruba polovina respondentů dokázala sociální podnik definovat relativně přesně. Z výzkumu dále vyšlo najevo, že je nutné komunikaci podstaty podniku diverzifikovat podle skupin zaměstnávaných osob. Ačkoliv tato generace nekupuje běžně produkty sociálních podniků, v zásadě by se nákupu nebránila a ve výsledcích výzkumu se neobjevují negativní konotace spojené s tímto typem podniků.

KLÍČOVÁ SLOVA

Mileniálové; nákupní rozhodování; sociální podnik; komunikace podstaty podniku

Elements Influencing Decision-Making during the Purchasing the Product of Social Enterprises by the Millennials

ABSTRACT

This article is about Millennials' behaviour in discourse of social companies. In the market, social businesses have been created to substitute the role of a state and to deal with a specific problem that is often a local issue. Currently, these firms are strengthening their positions and their managers are learning how to use various techniques of commercial marketing and management to increase their profits. However, they have also found a new barrier in the market – the Millennial Generation. Millennial are now in working-age and this group of people have different product requirements, higher quality claims and a particular way of thinking. Social companies must attract these types of potential customers sufficiently to make sure that they will also become their loyal clients. However, some potential consumers might have an issue with this type of business in general and this could cause an initial problem at first contact. Therefore, there are following question. How is a term 'social business' perceived by the Millennial Generation – is it in a way of positive or negative connotation? In this study is included research about Millennials' awareness of social companies. There have been used qualitative research methods to analyse Millennial Generation's shopping decisions in relation to products from social businesses. The results of the research show that social firms are often mistaken with non-profit organisations and that it is necessary to diversify these types of companies by types of employees.

KEYWORDS

Millennial; purchasing behaviour; social enterprises; communication of enterprise essence

JEL CLASSIFICATION

B55; M39



„Jsou šikovní, ale opovrhuji jimi“: kompetence a vřelost ve vztahu k emocionálním reakcím u vybraných profesních kategorií

- ▶ Doc. PhDr. Irena Smetáčková, Ph.D. » Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, Univerzita Karlova v Praze, Myslíkova 7, 110 00 Praha, Česká republika¹; e-mail: irena.smetackova@pedf.cuni.cz
- ▶ Mgr. Tereza Komárková, Ph.D. » Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, Univerzita Karlova v Praze, nám. Jana Palacha 2, 116 38 Praha, Česká republika; email: tereza.komarkova@ff.cuni.cz

* 1. Úvod – teoretická východiska a jejich diskuse

Sociálním kategoriím, jako jsou Češi, bezdomovci nebo lékaři, bývají přiřazovány různé atributy, na základě nichž lidé dané skupiny hodnotí a následně k nim i určitým způsobem přistupují. Některé sociální kategorie jsou postaveny vysoko na společenském žebříčku, zatímco jiným sociálním kategoriím naopak prestiž přiznávána není a jejich postavení je spíše marginalizované. Aktuální sociologické a sociálně-psychologické výzkumy se snaží blíže mapovat otázku: „Z jakých atributů sociálních kategorií je odvozován jejich sociální status, respektive prestiž?“ Otázka na vztah mezi statusem či prestiží na jedné straně a atributy sociálních kategorií na druhé straně ale může být položena i z jiného úhlu. V tom případě otázka zní: „Čím jsou status a prestiž jednotlivých sociálních kategorií zdůvodňovány?“ Sociální kategorie totiž vyvolávají ve svém okolí určité emoce a ty podle určitých teoretických výkladů jsou důvodem, proč

jsou následně s těmito kategoriemi asociovány takové atributy, které tyto emoce zdůvodňují.

Při hledání odpovědí na výše uvedené otázky, tj. z jakých atributů sociálních kategorií je odvozován jejich sociální status, respektive prestiž, a čím jsou status a prestiž jednotlivých sociálních kategorií zdůvodňovány, se opíráme zejména o přístup Susan Fiske, Petera Glicka a Amy Cuddy (Fiske et al., 2002; Fiske, Cuddy a Glick, 2007; Cuddy, Fiske a Glick, 2008), kteří rozpracovali model obsahu stereotypu². Tento model považuje za klíčové pro kognitivní kategorizaci sociálních skupin a pro chování vůči těmto skupinám dvě dimenze – vřelost a kompetentnost³. Dimenze vřelosti odpovídá na otázku „Mají lidé v dané sociální kategorii/skupině dobré úmysly?“ a dimenze kompetentnosti se dotýká schopností, které mohou lidé náležející do dané sociální kategorie využít k realizaci svých úmyslů (Fiske et al., 2002, s. 879).

Některé sociální kategorie jsou hodnoceny jako velmi vřelé a zároveň vysoce kompetentní (např. střední vyšší vrstva), jiné jsou naopak hodnoceny

¹ Práce na této studii byla podpořena grantem GAČR č. GA14-220005.

² Stereotype Content Model

³ Warmth a competence

v obou dimenzích jako nedostatečné (např. bezdomovci). Hodnocení vřelosti a kompetence ale také může být opačné. To znamená, že sociální kategorie je hodnocena jako vřelá, ale nekompetentní, nebo naopak jako kompetentní, ale chladná. V takovém případě se jedná o tzv. komplementární stereotypy, kde nízko hodnocená dimenze je vyvažována vysoko hodnocenou dimenzí a naopak.

Jak budou sociální kategorie hodnoceny v dimenzi vřelost a v dimenzi kompetence závisí na jejich statusu a na jejich soutěživosti. U kategorií, které jsou považovány za soutěživé a které mají vysoký status, bývá typické, že jsou hodnoceny jako kompetentní a málo vřelé. U kategorií, které jsou považovány za málo soutěživé a mají nízký status, bývá naopak typické, že jsou hodnoceny jako vřelé a málo kompetentní. V obou případech se jedná o ambivalentní stereotypy. Za funkci ambivalentních stereotypů můžeme považovat racionalizaci existujících sociálních hierarchií. Jak vyplývá z teorie sociální dominance (Sidanius a Pratto, 1999), lidé se liší v míře, v jaké mají potřebu vytvářet a udržovat hierarchické uspořádání sociálního okolí. Tedy zvláště ti, kteří mají potřebu dominance nízkou, hodnotí sociální kategorie, do nichž nepatří, ambivalentně. To jim umožňuje vůči žádné sociální kategorii nezaujímat výhradně negativní postoje.

Sociální kategorie s nízkým statutem a vysokou soutěživostí bývají považovány za málo kompetentní a málo vřelé a sociální kategorie s vysokým statutem a nízkou soutěživostí bývají vnímány jako kompetentní a vřelé. Ve shodě s teorií sociální identity a ingroup favoritismu (Tajfel, 1978) je poslední jmenovaná konstelace častá u takových sociálních kategorií, které jsou pro respondenta či respondentku členskými.

Kombinace nízkého a vysokého hodnocení jednotlivých sociálních kategorií v dimenzi vřelosti a v dimenzi kompetence s sebou nese různé obsa-

hy stereotypů. A odlišné obsahy stereotypů vedou k odlišným emocionálním reakcím (Fiske, Cuddy a Glick, 2007; Cuddy, Fiske a Glick, 2008). Vůči sociálním kategoriím, které jsou považovány za vřelé a málo kompetentní, je obvyklou emocionální reakcí lítost. Naopak sociální kategorie vnímané jako vysoce kompetentní a málo vřelé vyvolávají závist. Pokud jsou určité sociální kategorie považovány za vysoce kompetentní i vřelé, vyvolávají obdiv. A naopak pro sociální kategorie viděné jako málo kompetentní i málo vřelé je reakcí na ně opovržení nebo znechucení⁴.

Reakce na stereotypy nejsou pouze v rovině emocí, ale protože emoce představují druh motivace a jsou zdrojem energie pro chování, jsou odezvy také v behaviorální oblasti. Podle teorie afektivní kontroly⁵ jsou lidé motivováni k chování tím, že volí chování, které je konzistentní s jejich osobním porozuměním situaci a představou o sobě samých, které odpovídá kulturním normám týkajícím se emocí a chování vhodným pro zastávané sociální role, a které vychází z očekávaného chování a emocí v navazujících interakcích (Rogers, Schröder a Scholl, 2013, s. 125). Tato teorie předpokládá, že organizace zkušeností s chováním a emocemi stojí na třech základních dimenzích, kterými jsou (např. Heise, 2007): (a) hodnocení (dobrý/špatný); (b) potence (silný/slabý); a (c) aktivita (aktivní/klidný).

2. Představení studie

Celkovým cílem našeho výzkumu bylo zjistit, zda obsahy stereotypů různých sociálních kategorií fungují jako zdůvodnění, a tedy i legitimizace vysokého či nízkého postavení těchto kategorií v sociální stratifikaci české společnosti (Hnilica et al., 2017). Ve výzkumu jsme se opírali o již zmiňovaný přístup S. Fiske, A. Cuddy a P. Glicka (Fiske et al., 2002; Fiske, Cuddy a Glick, 2007; Cuddy, Fiske

⁴ Nejpresnější příkladem pojmu z původní teorie je opovržení nebo pohrdání, které však neevokují také emoce odporu, který Fiske et al (2002) předpokládali. Proto ve vlastním výzkumu používáme označení znechucení, které na základě pilotáže funkčně spojuje oba pilíře testované dimenze.

⁵ Affect Control Theory

→ a Glick, 2008). Tito autoři se ve svých výzkumech zabývali především etnickými kategoriemi (např. Židé) a kategoriemi životního stylu (např. bezdomovci). Profesní kategorie zůstávaly v jejich i navazujících výzkumech spíše stranou pozornosti. My jsme se proto rozhodli zjistit, zda opakovaně prokázané dimenze vřelosti a kompetence jsou relevantní i pro profesní kategorie.

Na základě teoretických úvah i předvýzkumu ovšem považujeme původně identifikovanou dimenzi kompetence za nedostatečnou. Jednotlivá povolání se liší povahou své činnosti, která má buď intelektuální, nebo manuální charakter. Proto jsme se rozhodli rozčlenit tuto dimenzi na dvě – dimenzi inteligence a dimenzi šikovnosti. Právě toto rozdělení vyplynulo z předvýzkumu, v němž respondenti manuální kategorie neprezentovali jako inteligentní, ale současně obdivovali jejich kompetentnost v jiných aspektech, z nichž nejčastějším byla šikovnost. Vedle nich jsme zařadili dimenzi laskavosti, jejíž označení dle našich předvýzkumů lépe odpovídá požadovanému významu ve smyslu původního teoretického přístupu než označení vřelost.

2.1 Cíle a výzkumné otázky

Ve zde prezentovaném článku představujeme tři na sebe navazující studie, které se zabývají tím, jak u vybraných profesních kategorií, kterým je v naší současné společnosti přiznáván odlišný sociální status, lidé hodnotí tři základní dimenze atributů – inteligenci, šikovnost a laskavost, a které ze základních čtyř emocí – obdiv, lítost, závist a opovržení – s nimi spojují. Cílem první dílčí studie bylo zjistit, jak jsou vybrané profesní kategorie hodnoceny z hlediska šikovnosti, inteligence a laskavosti. Posuzováno bylo 12 kategorií, jejichž sociální status se v předcházejících fázích výzkumu ukázal jako odlišný a které zároveň reprezentovaly různé profesní oblasti s odlišným poměrem intelektuálně-manuálních činností a s odlišným požadovaným vzděláním. Výzkumná otázka první dílčí studie zní: „Jaká míra šikovnosti, inteligence a laskavosti je spojována s jednotlivými profesními ka-

tegoriemi s ohledem na jejich charakter a sociální status?“

Teorie obsahu stereotypů, k níž se náš výzkum vztahuje, předpokládá, že sociální kategorie s odlišnými obsahy stereotypů vymezenými dimenzemi vřelosti a kompetence vyvolávají odlišné afektivní a behaviorální reakce. I tento teoretický postulát byl ověřován spíše na etnických kategoriích a kategoriích podle životního stylu, zatímco profesní kategorie zůstaly stranou zájmu. Ve druhé dílčí studii jsme se proto věnovali zjišťování toho, zda a které z 12 profesních kategorií vyvolávají v respondentech některou z následujících emocí – obdiv, lítost, závist a opovržení. Výzkumná otázka, která byla v druhé dílčí studii sledována, zní: „Jaké emoce jsou asociovány s vybranými profesními kategoriemi, a to s ohledem na jejich charakter a sociální status?“

Je pravděpodobné, že způsob dotazování může měnit získané odpovědi. Vedle uzavřených otázek v podobě škál, které byly použity v první a druhé dílčí studii, jsme proto využili také volné generování atributů spojených s danými profesními kategoriemi. Třetí dílčí studie se zaměřovala právě na analýzu atributů, které jsme dále porovnávali s výsledky prvních dvou dílčích studií. Výzkumná otázka třetí studie zněla: „Jaké atributy jsou asociovány s jednotlivými profesními kategoriemi a na kolik odpovídají atributům z nucené volby?“

2.2 Průběh studií

Z celkového seznamu 37 profesních kategorií, které byly součástí hlavního dotazníkového šetření (Hnilica et al., 2017), jsme pro účely zde představovaných dílčích studií vybrali 12 kategorií. Použili jsme tři kritéria – potřebné vzdělání, druh vykonávané práce a socio-ekonomický status, přičemž cílem byla maximální pestrost z hlediska všech tří kritérií. Výsledný seznam zahrnuje následující profesní kategorie – *kadeřník, kopáč, kuchař, lékař, policista, poslanec, slavný zpěvák, učitel na základní škole, vědec, vedoucí firmy, voják z povolání a zedník*.

Vhledem k tomu, že předvýzkumy poukázaly na vysokou časovou i psychickou zátěž vyplňování dotazníku, vytvořili jsme v rámci profesních kategorií dvě verze dotazníku po šesti profesních kategoriích. Do varianty A byl zařazen *kuchař, poslanec, slavný zpěvák, vědec, voják z povolání a zedník*; do varianty B *kadeřník, kopáč, lékař, policista, učitel na ZŠ a vedoucí firmy*. Vždy se jednalo o mužského představitele dané profese (kadeřník, lékař atd.), s femininními označeními (kadeřnice, lékařka atd.) jsme zde nepracovali.

Dotazník byl rozdělen na několik částí, které poskytly data pro jednotlivé dílčí studie. V každé části dotazníku dostali respondenti nezávislé instrukce. V první části měli generovat atributy, které jsou podle nich typické pro určitou profesní skupinu. Instrukce zněla: „Zamyslete se, prosím, nejprve nad tím, jaké způsoby chování a vlastnosti jsou **typické** pro příslušníky těchto profesních skupin. U každé skupiny uveďte libovolný počet vlastností. Pro každou vlastnost použijte jeden řádek. Můžete použít jednoslovné výrazy (například smutný) nebo kratší výrazy složené z několika slov (například má rád přírodu)“. Počet atributů nebyl omezený.

Ve druhé části byli respondenti požádáni o posouzení valence všech jimi uvedených atributů. Instrukce zněla následovně: „Po vyplnění těchto charakteristik se, prosím, vraťte a u každé z nich uveďte, zda je podle vás **dobrá** nebo **špatná**. Své hodnocení vepište do druhého sloupce (**body**). Použijte přitom tuto stupnici – velmi špatná = -3, špatná = -2, spíše špatná = -1, ani dobrá, ani špatná = 0, spíše dobrá = 1, dobrá = 2, velmi dobrá = 3.“ Hodnotící škála byla graficky zvýrazněna, aby dovolovala snadnou orientaci během hodnocení.

Ve třetí části byly respondentům předloženy 3 atributy (intelligence, šikovnost a laskavost), které měli u každé profesní kategorie posoudit pomocí vícebodové stupnice. Instrukce zněla: „Nyní, prosím, uveďte, jak jsou podle vašeho názoru typičtí příslušníci těchto skupin **inteligentní** (jsou inteligentní, chytří, mají dobré nápady), **šikovní** (jsou šikovní, zruční, obratní) a **laskaví** (jsou las-

kaví, vstřícní, srdeční). K vyjádření vašeho názoru použijte, prosím, následující stupnici – velmi málo = -3, málo = -2, spíše ne = -1, průměrně = 0, spíše ano = 1, velmi = 2, mimořádně = 3 (např. velmi málo inteligentní = -3, mimořádně pracovití = 3). Pokud nedokážete některou skupinu posoudit, použijte X.“ I v této části byla hodnotící škála graficky zvýrazněna.

Ve čtvrté části byla pozornost zaměřena na emoce, které profesní kategorie vyvolávají v respondentech. Znění instrukce bylo: „Druzí lidé v nás často vzbuzují určité pocity. Někdy jsou tyto pocity spojeny s celými skupinami. Zamyslete se, prosím, nad tím, jak na vás tyto skupiny osob působí. Konkrétně posuďte, zda ve vás typičtí představitelé těchto skupin vyvolávají obdiv (vážím si jich, obdivuji je), lítost (je mi jich líto, mám s nimi soucit), znechucení (jsou mi odporní, je mi z nich nanic) a závist (závidím jim, žárlím na ně). Pokud u vás skupina tento pocit vůbec nevyvolává, napište 0. Pokud ve vás tento pocit v jakékoli míře vyvolává, napište 1. Pokud se ke skupině nedokážete vyjádřit, použijte X. Konkrétně postupujte takto: OBDIV – 0 = ne, nevyvolávají ve mne obdiv, 1 = ano, vyvolávají ve mne obdiv; LÍTOST – 0 = ne, nevyvolávají ve mne lítost, 1 = ano, vyvolávají ve mne lítost; ZÁVIST – 0 = ne, nevyvolávají ve mne závist, 1 = ano, vyvolávají ve mne závist; ZNECHUCENÍ – 0 = ne, nevyvolávají ve mne znechucení, 1 = ano, vyvolávají ve mne znechucení.“

2.3 Výzkumný soubor

Variantu dotazníku A vyplnilo celkem 151 osob, z toho bylo 73 mužů a 78 žen. Jejich průměrný věk byl 44,2 let (sd=16,62). Variantu B vyplnilo celkem 118 osob, z toho bylo 59 mužů a 59 žen. Jejich průměrný věk byl 42,9 let (sd=16,58). Dotazníkové šetření bylo administrováno vyškolenými zadavateli po celém území ČR. Na základě stanovených kvót pro pohlaví, věk a vzdělání (vysokoškoláci, středoškoláci, vyučení) zadavatelé vyhledávali potenciální respondenty a respondenty starší 18 let. Pokud souhlasili se zapojením do výzkumu, zadavatelé



→ jim osobně předali dotazník a vysvětlili jim instrukce k jeho vyplnění. Údaje z papírových dotazníků byly následně převedeny do elektronické podoby. Kvantifikovatelná data byla statisticky zpracována v programu SPSS, všechny získané atributy byly podrobeny obsahové analýze a kategorizaci, tj. byly sloučeny odpovědi, které si byly významově blízké, a nakonec vytvořeny širší kategorie. Data jsme pořídili do souboru s daty z předchozích fází, a proto je možné provádět nejen korelační a jiné srovnávací analýzy nejen mezi hodnocenými dimenzemi a emocemi, ale také mezi těmito údaji a socio-ekonomickým statutem profesních kategorií.

3. Výsledky: *Obsahy stereotypů*

3.1 Šikovnost versus inteligence

Jak jsme popsali výše, na rozdíl od přístupu podle Fiske, Cuddy a Glick (2007) jsme nepoužili dimenzi kompetence, ale rozdělili jsme ji na subdimenzi inteligence a subdimenzi šikovnost. V těchto dvou dimenzích i v dimenzi laskavost respondenti vyu-

žívali sedmibodovou škálu od hodnoty -3, která reprezentovala minimální množství či absenci charakteristiky, po hodnotu +3, která naopak reprezentovala mimořádně silnou míru charakteristiky. Průměrné hodnocení profesních kategorií bylo spíše mírně pozitivní. V žádné z dimenzí nedosáhly průměrné hodnoty u jednotlivých profesních kategorií záporných čísel nižších než -1,2. Naopak na kladném pólu škály se průměrné hodnoty řady kategorií pohybovaly nad 1 (tabulka č. 1).

Pro většinu profesních kategorií platí, že rozdělení dimenze kompetence na dvě složky – inteligenci a šikovnost – je opodstatněné. Vyplývá to z toho, že korelační koeficienty mezi inteligencí a šikovností nejsou tak vysoké, aby to znamenalo jejich záměnnost (viz tabulka č. 2). Pouze v případě tří kategorií byla korelace vyšší než 0,5 (lékař, policista a voják z povolání), přitom pouze u policisty lze říci, že kombinace dimenzí nepřináší žádnou přidanou hodnotu, protože jejich hodnoty jsou shodné. U dalších dvou kategorií se výsledky v obou dimenzích liší – zatímco u lékařů byla výše hodnocena inteligence, byť jsou zároveň považováni za šikovné, u vojáků byla naopak výše hodno-

Tabulka č. 1 » Průměrné umístění profesních kategorií ve sledovaných dimenzích

Kategorie	Inteligence	Šikovnost	Laskavost
Kadeřník	0,22 (sd=0,77)	1,81 (sd=0,75)	1,32 (sd=0,79)
Kopáč	-1,17 (sd=1,14)	0,67 (sd=1,12)	-0,27 (sd=1,14)
Kuchař	0,12 (sd=0,89)	1,81 (sd=0,82)	0,69 (sd=0,91)
Lékař	2,32 (sd=0,72)	1,86 (sd=1,05)	0,92 (sd=1,09)
Policista	0,30 (sd=1,05)	0,32 (sd=1,09)	-0,18 (sd=1,21)
Poslanec	0,70 (sd=1,41)	-0,30 (sd=1,46)	-1,06 (sd=1,38)
Slavný zpěvák	0,37 (sd=0,93)	0,53 (sd=1,59)	0,32 (sd=1,14)
Učitel ZŠ	1,60 (sd=0,78)	1,14 (sd=0,92)	1,29 (sd=1,07)
Vědec	2,77 (sd=0,53)	1,18 (sd=1,63)	0,34 (sd=0,99)
Vedoucí firmy	1,64 (sd=0,92)	1,13 (sd=0,98)	-0,10 (sd=1,11)
Voják z povolání	0,64 (sd=1,15)	1,18 (sd=1,09)	-0,04 (sd=1,29)
Zedník	-0,40 (sd=1,04)	1,72 (sd=0,99)	0,26 (sd=1,07)

Pozn.: Všechny tři dimenze byly hodnoceny na škálách od -3 do +3.

Tabulka č. 2 » Vzájemné korelace mezi sledovanými dimenzemi

Kategorie	Intelligence Šikovnost	Intelligence Laskavost	Šikovnost Laskavost
Kadeřník	0,155	0,303**	0,383**
Kopáč	0,249	0,535**	0,411**
Kuchař	0,295**	0,322**	0,390**
Lékař	0,598**	0,313**	0,383**
Policista	0,637**	0,666**	0,419**
Poslanec	0,366**	0,375**	0,347**
Slavný zpěvák	0,381**	0,491**	0,478**
Učitel ZŠ	0,400**	0,502**	0,449**
Vědec	0,084	0,066	0,270**
Vedoucí firmy (manažer)	0,392**	0,317**	0,397**
Voják z povolání	0,514**	0,452**	0,448**
Zedník	0,445**	0,449**	0,311**

Pozn.: Hodnoty označené * jsou významné na hladině 0,05 a ** na hladině 0,01.

cena šikovnost. Naopak v případě tří jiných kategorií (kadeřník, kopáč a vědec) byl vztah mezi hodnocením intelligence a šikovností zcela nevýznamný a průměrné hodnoty v obou dimenzích byly zároveň značně odlišné.

V datech se ukázal trend odlišného hodnocení dimenze intelligence a šikovnosti. Pouze u dvou profesních kategorií byly rozdíly menší než 0,5 bodu na sedmibodové škále. Jednalo se o policisty a slavné zpěváky, u kterých tak lze tvrdit, že u nich respondenti považují jejich představitele v obdobné míře za inteligentní a šikovné. V ostatních kategoriích byly rozdíly větší než 0,5, přičemž v pěti z nich byl rozdíl dokonce větší než 1,5 bodu, tj. na sedmibodové škále se jednalo o rozdíl větší než 20 %. Kategoriemi s největšími rozdíly byli zedníci (2,12), kopáči (1,84), kadeřníci (1,59), kuchaři (1,69) a vědci (1,59). V prvních třech jmenovaných kategoriích byla lépe hodnocena šikovnost, v poslední tomu bylo naopak. Tento výsledek jsme očekávali — je logické, že v manuálně náročných povoláních, pro které není podmínkou vyšší vzdělání, bude oceňována zejména zručnost. Naopak v povoláních intelektuálně náročných, které vyža-

dují, nebo je v nich obvyklé, vysokoškolské vzdělání, bude vysoko hodnocena intelligence.

Fiske et al. (2002), Fiske, Cuddy a Glick (2007) i Jost a Banaji (1994) předpokládají, že obsah většiny stereotypů je natolik komplexní, že umožňuje hodnotit danou sociální kategorii kladně i záporně zároveň, pokud je respondent motivován k obhajobě marginalizovaných sociálních kategorií s nízkým sociálním statutem. Komplementární stereotypy určité sociální kategorie vyvažují negativní hodnocení v jedné oblasti pozitivním hodnocením v oblasti jiné. Naše analýza by v oblasti kompetencí existenci komplementárních stereotypů částečně potvrzovala, i když rozdíly mezi pozitivním a negativním hodnocením šikovnosti a intelligence nebyly tak velké, jak by teorie předpokládala. Jedná se však o potvrzení částečné i proto, že se týká především jedné skupiny profesních kategorií, a to manuálních povolání. V ostatních typech povolání nebyl tento trend tak silný. Jak vyplývá z průměrného hodnocení šikovnosti a intelligence uvedené v tabulce č. 1, intelektuálně náročná povolání jsou hodnocena vysoko v obou kompetenčních dimenzích (např. lékař, vědec, učitel), zatímco manuální

- povolání jsou hodnocena vysoko pouze v šikovnosti (např. kopáč, dělník, kuchař).

3.2 Laskavost

Druhou sledovanou oblastí byla vřelost, kterou jsme na základě předvýzkumu pojmenovali laskavost a v instrukcích navíc opsali jako vstřícnost a srdečnost. Významově se však dimenze shoduje s dimenzí vřelosti podle Fiske, Cuddy a Glick (2007). Průměrné hodnoty v této dimenzi variovaly od -1,10 po 1,32. Původně sedmibodová škála se tedy v hodnocení zúžila na zhruba tříbodovou. Za nejlaskavější byly považovány profesní kategorie učitel na ZŠ a kadeřník, v mírném odstupu od nich lékař. Naopak jako nejméně laskavé byly hodnoceny profesní kategorie poslanec a ve větším odstupu od něj pak kopáč. Celkově získalo záporné hodnoty pět kategorií, přičemž pro čtyři z nich je společným jmenovatelem formální autorita a moc

nad druhými lidmi (poslanec, policista, manažer, voják).

Mechanismus vyvažování mezi hodnocením různých charakteristik, který je typický pro komplementární stereotypy, byl prokázán u pěti profesních kategorií. V jejich případě byl rozdíl mezi dimenzí laskavosti a dimenzí kompetence (představující průměr mezi subdimenzemi šikovnosti a inteligence) větší než 1 na sedmibodové škále, která však byla reálně zúžena na škálu pětibodovou. Jednalo se o následující kategorie – lékař, poslanec, vědec, manažer a voják. Podobně jako výše lze říci, že se jedná o povolání s výraznou autoritou a formální mocí. Ve všech případech byla laskavost hodnocena hůře než kompetence. Být kompetentní tedy buď znamená chovat se profesionálně ve smyslu nadřazenosti a neosobnosti, což může být interpretováno jako úspornost v projevované laskavosti, nebo je vysoká a nezpochybnitelná kompetence snižována tím, že jsou představitelé

Tabulka č. 3a » Nejčastější uváděné atributy

Kadeřník	Kopáč	Kuchař	Lékař	Policista	Poslanec
šikovný (70)	pracovitý (51)	má rád jídlo (31)	inteligentní (48)	odvážný (22)	lhář (16)
kreativní (46)	fyzicky zdatný (46)	kreativní (29)	vzdělaný (37)	povýšený (22)	inteligentní (14)
upovídaný (29)	hloupý, jednoduchý (36)	pracovitý (28)	zodpovědný (29)	spravedlivý (17)	nepoctivý (13)
komunikativní (22)	nevzdělaný (26)	šikovný (26)	pracovitý (16)	fyzicky zdatný (16)	upovídaný (12)
pracovitý (14)	vulgární (17)	obézní (13)	pomáhá druhým (14)	přísný (12)	namyšlený (12)
pečlivý, precizní (10)	houževnatý, vytrvalý (13)	veselý (9)	obětavý (13)	poctivý (11)	arogantní (8)
přátelský (8)	ďříč, těžce pracující (11)	rád vaří (8)	profesionál (12)	nekompromisní (10)	vychytralý (8)
usměvavý (8)	líný (10)	přátelský (6)	empatický (9)	rázny (9)	chamtivý (8)
společenský (7)	špinavý (8)	poctivý (5)	sebevědomý (8)	ochránce (9)	líný (8)
ochotný, vstřícný (6)	šikovný (6)	hodný (4)	ochotný (6), precizní (6), nadřazený (6)	autoritativní (8)	vypočítavý (7), bohatý (7)

Tabulka č. 3b » Nejčastější uváděné atributy

Slavný zpěvák	Učitel na ZŠ	Vědec	Vedoucí firmy	Voják z povolání	Zedník
namyšlený (41)	trpělivý (42)	inteligentní (68)	zodpovědný (21)	odvážný (31)	pracovitý (49)
talentovaný (23)	vzdělaný (29)	vzdělaný (23)	vůdčí (20)	fyzicky zdatný (27)	šikovný (46)
bohatý (20)	má rád děti (21)	pracovitý (17)	inteligentní (18)	disciplinovaný (13)	vulgární (10)
je rád středem pozornosti (15)	inteligentní (20)	kreativní, vynalézavý (12)	cílevědomý (18)	má rád pořádek, řád (12)	hloupý, méně inteligentní (8)
společenský (14)	laskavý (16)	přemýšlivý (12)	organizačně schopný (17)	vlastenec (10)	zdatný (8)
pracovitý (10)	frustrovaný, vyhořelý (11)	trpělivý (9)	autoritativní (16)	poslušný (8)	špinavý (7)
dobře vypadá (9)	empatický (10)	nepraktický, nešikovný (9)	pracovitý (13)	vytrvalý (7)	těžce pracující (7)
slavný (7)	spravedlivý (10)	cílevědomý (7)	komunikativní (13)	sportovec (7)	líný (7)
úspěšný (6)	kreativní (9)	vytrvalý (6)	namyšlený (12)	přísný (6)	poctivý (4), alkoholik (4), nevzdělaný (4), kamarádský (4)
sebevědomý (6)	zodpovědný (7)	roztržitý, zmatený (6)	sebevědomý (12)	oddaný (5), zodpovědný (5)	

daných povolání alespoň vnímání jako chladní a arogantní, méně laskaví.

Specifickou pozornost si zaslouží profesní kategorie učitelé na ZŠ. Jedná se o kategorii s poměrně vysoce hodnocenými kompetencemi (na třetím místě po vědcích a lékařích) i vysoce hodnocenou laskavostí (na druhém místě za kadeřníky). Rozdíl mezi dimenzemi kompetence a laskavost byl velmi malý. U učitelů tedy vyvažování nenastává, respektive netýká se hodnocení vnitřních charakteristik. Za určitý typ vyvažování ale můžeme považovat hodnocení této profesní kategorie z hlediska prestiže a zejména bohatství. Zajímavé je rovněž porovnání učitelů a manažerů, kteří jsou v kompetenčních dimenzích hodnoceni shodně, ale v dimenzi laskavosti jsou manažeři oproti učitelům vnímání kriticky. Současně jsou viděni jako bohatší.

3.3 Volné atributy

Údaje z uzavřených položek, kde jednotlivé dimenze byly hodnoceny na číselných škálách, jsme doplnili atributy volně asociovanými s jednotlivými profesními kategoriemi. Atributy vygenerované respondenty jsme podrobili obsahové analýze s cílem identifikovat hlavní kategorie atributů. Tabulka č. 3a a tabulka č. 3b uvádějí přehledně výsledky obsahové analýzy a kategorizace veškerých získaných atributů u všech 12 povolání. U každého povolání je uvedeno prvních deset nejčastěji uváděných kategorií. V závorkách jsou vždy uvedeny počty, kolikrát se daný atribut či jeho ekvivalent u daného povolání objevil. Průměrné valence jednotlivých atributů, tj. hodnocení na škále, zda je uvedená vlastnost spíše dobrá či špatná, u profesních kategorií pak uvádí tabulka č. 4.



→ **Tabulka č. 4 » Valence atributů jednotlivých profesních kategorií**

Kategorie	Valence	Kategorie	Valence
Kadeřník	1,634	Slavný zpěvák	0,705
Kopáč	0,160	Učitel ZŠ	1,471
Kuchař	1,320	Vědec	1,869
Lékař	1,768	Vedoucí firmy (manažer)	0,904
Policista	0,700	Voják z povolání	1,210
Poslanec	-1,039	Zedník	1,013

Zaměříme se nejprve na nejčastěji uváděné atributy lékaře, vědce a učitele, jakožto na povolání vyžadující vysokoškolské vzdělání. Tato povolání se umístila v našem předchozím šetření mezi nejprestižnějšími povoláními a tradičně se tak umísťují i v jiných podobných výzkumech (např. výzkumy prestiže povolání, které v ČR již tradičně realizuje CVVM – Tuček, 2011; Tuček, 2013; Tuček, 2016). U lékaře a vědce se shodně na prvním místě objevuje s výraznou převahou atribut „inteligentní“, na druhém místě „vzdělaný“, v první pětici u obou povolání nechybí ani „pracovitý“. Tyto výsledky jsou ve shodě s naším očekáváním a potvrzují tak výsledky analýz uváděných výše. Zajímavým zjištěním je, že nejčastěji uváděným atributem u učitele je „trpělivý“, na druhém místě pak shodně s lékařem a vědcem atribut „vzdělaný“, na třetím místě „má rád děti“, na čtvrtém místě „inteligentní“ a pětici nejčastějších atributů uzavírá „laskavý“. U učitelů je tedy oproti lékaři a vědci akcentována vřelost a laskavost, což dokládá naše zjištění, že u učitelů jsou vysoce hodnoceny obě dimenze, kompetence i laskavost. Podíváme-li se na průměrné valence atributů v tabulce č. 4, vědec a lékař mají vůbec nejpozitivnější průměrné valence asociovaných atributů, tj. atributy, které si s těmito kategoriemi respondenti asociují, jsou velmi pozitivní. Učitel se v hodnocení pozitivnosti valencí atributů nachází na čtvrtém místě.

U profesních kategorií kadeřník, kuchař a zedník, které vyžadují výuční list, je situace poněkud odlišná. U všech tří profesních kategorií je v první

pětici uváděných atributů „šikovný“ a „pracovitý“, u kadeřníka a kuchaře shodně na druhém místě „kreativní“. Atribut „šikovný“ je u kadeřníka na prvním místě s velkou převahou a navíc je tento atribut u kadeřníka vůbec nejčastějším atributem napříč všemi profesními kategoriemi. I toto je tedy ve shodě s naším očekáváním a potvrzuje to oceňování zručnosti a šikovnosti u povolání s nižšími nároky na dosažené vzdělání. Zajímavým výsledkem je i to, že kadeřník má třetí nejpozitivnější průměrné valence atributů (viz tabulka č. 4).

U kategorie zedník si můžeme všimnout, že prvními dvěma nejčastějšími atributy je „pracovitý“ a „šikovný“ s velkou převahou, pak je ale velký rozdíl v počtu uváděných atributů na dalších místech v pořadí, kde se navíc objevuje většina záporně hodnocených atributů (vulgární, hloupý, špinavý, líný). Respondenti se tedy dobře shodují na stereotypu zedníka, který je považován za pracovitěho a šikovného, avšak v dalších attributech je stereotyp zedníka rozporuplný a je hodnocen ambivalentně.

Profesní kategorie policista a voják z povolání mají shodně na prvním místě atribut „odvážný“, v rámci prvních pěti míst se objevuje u obou kategorií i „fyzicky zdatný“. Obě povolání jsou spojována s odvahou a fyzickou silou. Zajímavým výsledkem u policisty je ale fakt, že atribut „odvážný“ se dělí o první místo s atributem „povýšený“, což odkazuje k poněkud rozporuplnému stereotypu policisty. Z tabulky č. 4 je rovněž patrné, že co do valence atributů má voják z povolání výrazně po-
zi-

tivnější asociované atributy než policista, který se umísťuje více k opačnému pólu.

Kopáč, jakožto povolání, které je bez nároků na jakékoli vzdělání, je nejčastěji charakterizován atributy „pracovitý“ a „fyzicky zdatný“, což jsou atributy pozitivní. Na dalších pozicích se však objevují atributy, které jsou hodnoceny spíše negativně (hloupý, nevzdělaný, vulgární, líný, špinavý). Tyto negativně hodnocené atributy jsou ve shodě s povoláním zedník. Dalo by se tedy říci, že kopáč a zedník mají hodně podobný stereotyp (pracovitý, ale hloupý, nevzdělaný, vulgární, špinavý), ačkoli zedník je na rozdíl od kopáče povoláním vyžadujícím v našich podmínkách výuční list. Valence v tabulce č. 4 tomu ale neodpovídají. Ačkoliv naše data nepřinášají jednoznačnou odpověď, naznačují možné vysvětlení ve spojení s etnicitou. Stereotyp kopáče a Roma totiž do velké míry splývá, a tudíž dochází k jejich vzájemnému posilování v negativním hodnocení. Jinými slovy, kopáč je hodnocen hůře než podobná manuální povolání proto, že si respondenti obvykle s tímto povoláním asociují Romy, které hodnotí negativně.

Vedoucí firmy (manažer) má vůbec nejvyrovnanější počty uváděných atributů na prvních pěti

místech, které jsou hodnoceny spíše pozitivně – „zodpovědný“, „vůdčí“, „inteligentní“, „cílevědomý“ a „organizačně schopný“. Z hlediska valencí se manažer pohybuje někde uprostřed sledovaných profesních kategorií. Slavný zpěvák má na prvním místě s velkou převahou negativně hodnocený atribut „namyšlený“, na dalších pozicích jsou atributy „talentovaný“, „bohatý“, „je rád středem pozornosti“ a „společenský“. Valence všech uváděných atributů se pohybuje na podobné úrovni jako u policisty (viz tabulka č. 4). Obě povolání tedy mají společný poněkud rozporuplný stereotyp.

Jednoznačně nejzápornější stereotyp má poslanec. U něj respondenti uváděli na prvním místě atribut „lhář“, na dalších pozicích v první desítku atributů vidíme atributy jako „nepoctivý“, „arrogantní“, „vychytralý“, „chamtivý“, „namyšlený“, „vypočítavý“ a „líný“. Záporný stereotyp poslance je tak ve shodě s výsledky výzkumů prestiže povolání CVVM (Tuček, 2011; Tuček, 2013; Tuček, 2016), kde se již několik let poslanec objevuje na posledních příčkách.

Tabulka č. 5 » Průměrná míra asociovaných emocí

Kategorie	Obdiv	Lítost	Závist	Znechucení
Kadeřník	0,38 (sd=0,49)	0,03 (sd=0,16)	0,02 (sd=0,14)	0,00 (sd=0,00)
Kopáč	0,16 (sd=0,34)	0,35 (sd=0,48)	0,01 (sd=0,08)	0,06 (sd=0,24)
Kuchař	0,61 (sd=0,49)	0,07 (sd=0,26)	0,05 (sd=0,22)	0,04 (sd=0,20)
Lékař	0,91 (sd=0,28)	0,08 (sd=0,27)	0,10 (sd=0,30)	0,03 (sd=0,16)
Policista	0,36 (sd=0,48)	0,09 (sd=0,29)	0,01 (sd=0,11)	0,12 (sd=0,32)
Poslanec	0,14 (sd=0,35)	0,15 (sd=0,35)	0,12 (sd=0,32)	0,63 (sd=0,48)
Slavný zpěvák	0,70 (sd=0,46)	0,07 (sd=0,25)	0,27 (sd=0,45)	0,04 (sd=0,21)
Učitel ZŠ	0,71 (sd=0,45)	0,30 (sd=0,46)	0,03 (sd=0,16)	0,03 (sd=0,18)
Vědec	0,91 (sd=0,29)	0,09 (sd=0,28)	0,20 (sd=0,40)	0,01 (sd=0,09)
Vedoucí firmy	0,47 (sd=0,50)	0,07 (sd=0,26)	0,17 (sd=0,38)	0,03 (sd=0,18)
Voják z povolání	0,60 (sd=0,49)	0,30 (sd=0,46)	0,03 (sd=0,16)	0,04 (sd=0,21)
Zedník	0,38 (sd=0,49)	0,16 (sd=0,37)	0,03 (sd=0,16)	0,06 (sd=0,24)



→ 4. Výsledky: asociované emoce

Ve druhé části analýzy jsme se věnovali emocím, které respondenti spojují s jednotlivými profesními kategoriemi. Ověřovali jsme přitom čtyři základní emoce podle teorie Fiske, Cuddy a Glick (2007) – obdiv, lítost, závist a znechucení. Nejméně respondenti volili závist a znechucení – v obou případech byla průměrná hodnota v celém souboru jen 0,09. Závist byla nejčastěji přiřazena ke slavným zpěvákům (0,27), manažerům (0,17) a poslancům (0,12). Znechucení bylo nejčastěji přiřazeno k poslancům (0,63) a policistům (0,12). Častěji byla přiřazována lítost – průměrná hodnota v celém souboru byla 0,15. Nejčastěji respondenti spojovali lítost s kopáči (0,35), učiteli na ZŠ (0,30), zedníky (0,16) a poslanci (0,15). Zhruba u poloviny posuzovaných případů byla uvedena souvislost s obdivem. Průměrná hodnota obdivu v celém souboru byla 0,53. Největší obdiv respondenti spojují s lékaři a vědci (0,91), dále s učiteli a slavnými zpěváky (0,70), ale také s vojáky a kucháři (0,60). Obdiv byl nejčastější asociovanou emocí u všech profesních kategorií s výjimkou ko-

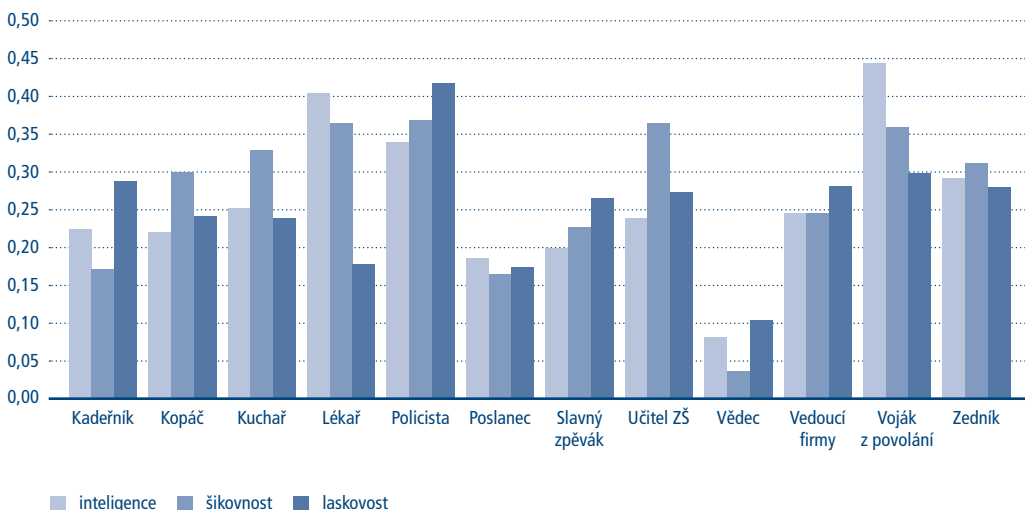
páčů, s nimiž respondenti častěji spojovali lítost a poslanců, s nimiž spojovali znechucení.

4.1 Emoce a dimenze atributů

Nakolik jsou emocionální reakce spojeny s charakteristikami profesních kategorií, může napovědět korelační analýza. Sílu korelačních koeficientů ukazuje obrázek č. 1. Ten na dimenze obsahu stereotypů nahlíží prostřednictvím obdivu, protože ten se ukázal jako nejsilnější/nejčastější emocionální reakce na profesní kategorie. Neukázalo se to pouze u kopáčů a poslanců. Při interpretaci obrázku č. 1 je nutné vycházet pouze z korelačního koeficientu s hodnotou nad 0,2 či ještě vyšší. Nižší hodnoty jsou statisticky i věcně irelevantní, respektive naznačují neutrální vztah mezi proměnnými.

Obrázek č. 1 ukazuje, jak respondenti, kteří danou profesní kategorii obdivují, hodnotili jednotlivé obsahové dimenze. Čím vyšší sloupec, tím větší pravděpodobnost, že respondenti profesní kategorii v dané dimenzi oceňují. Například ti, kteří obdivují lékaře, je častěji považovali za inteligentní a šikovné, ale častěji je považovali za laskavé, než ti, kteří obdivují poslance, kteří byli považováni za nejvíce laskavé.

Obrázek č. 1 » Korelační koeficienty mezi obdivem a dimenzemi obsahu stereotypu



laskavost. Z obrázku č. 1 vyplývá několik zajímavých zjištění:

- kadeřníci jsou nejvíce obdivováni za svoji laskavost, což je překvapující vzhledem k tomu, že bývá toto povolání tradičně považováno za manuální;
- kopáči a kuchaři jsou nejvíce obdivováni za svoji šikovnost;
- zedníci coby další manuální profesní kategorie jsou obdivováni zhruba stejně za všechny tři charakteristiky;
- učitelé jsou obdivováni za svoji šikovnost, což je překvapující zjištění, které by vyžadovalo bližší prozkoumání prostřednictvím dalších studií;
- vojáci z povolání jsou obdivováni za svoji inteligenci, která je ale této kategorii přiřazována zhruba v poloviční míře oproti šikovnosti;
- u poslanců, ani u vědců, neexistuje žádná jasná souvislost mezi obdivem a hodnocenými dimenzemi.

5. Diskuse a závěr

V představených studiích jsme se inspirovali teoretickými východisky definovanými v pracích Fiske (2002) a Cuddy a Glick (2007). Konkrétně se jedná o model obsahu stereotypu, podle něhož jsou sociální kategorie popisovány a posuzovány prostřednictvím dvou základních dimenzí (kompetence a vřelost) a současně jsou s těmito sociálními kategoriemi asociovány určité emoce. Dále jsme se opírali o koncept komplementárních stereotypů, podle kterého je vyústěním přirozené touhy po spravedlnosti snaha vyvažovat vysoce a nízko hodnocené atributy u jednotlivých sociálních kategorií. Ačkoliv tato teoretická východiska považujeme za velmi zajímavá a nosná, zároveň vůči nim přistupujeme kriticky. Jednak jsme chtěli prověřit, nakolik jsou platná pro profesní kategorie, a jednak jsme chtěli detailněji specifikovat hodnocené dimenze. K tomu jsme využili dva postupy. Nejprve jsme na základě předvýzkumu rozdělili dimenzi kompetence na dvě dílčí subdimenze — inteli-

gence a šikovnost, a poté jsme vedle číselného hodnocení dimenzí v uzavřeném formátu zařadili také volně generované atributy, které si respondenti asociují s danými profesními kategoriemi. Obsahem studií se stalo 12 profesních kategorií, které byly vybrány z původního seznamu 37 povolání, a to tak, aby byl soubor maximálně pestrý z hlediska socio-ekonomického statusu, vzdělání a povahy práce.

Z dílčích studií představených v tomto článku vyplynulo, že dimenze kompetence, jak ji užívá Fiske, Cuddy a Glick (2007), není pro profesní kategorie vhodná. V rámci rozhovorů během předvýzkumu se kompetence ukázala být až příliš obecnou dimenzí, takže je obtížné ji interpretovat a ztrácí diskriminační schopnost. Proto jsme v dotazníkovém šetření přistoupili k rozdělení kompetence na šikovnost (manuální zručnost) a inteligenci. Podle očekávání se ukázalo, že v manuálních povoláních byla výše hodnocena šikovnost, zatímco v intelektuálních povoláních byla výše hodnocena inteligence. Kromě charakteru pracovních činností korespondovalo vyšší hodnocení inteligence s požadavky na vysokoškolské vzdělání, kdežto preference šikovnosti nad inteligencí korespondovala s požadavky na nižší vzdělání. Jedná se o typický příklad mechanismu komplementárního stereotypu při zúžení na dimenzi kompetence. Ovšem to neplatí pro všechna povolání — u některých povolání (např. lékař) byla totiž poměrně vysoce hodnocena jak šikovnost, tak inteligence.

Vztah komplementarity byl potvrzen také mezi dimenzí laskavosti (v původním modelu vřelost) a dimenzí kompetence, která představovala průměr subdimenze šikovnosti a inteligence. Ani tam ale nebyl vzorec potvrzen plošně. Analýza ukazuje, že komplementarita je silnější u profesních kategorií s nízkým socio-ekonomickým statusem a u profesních kategorií s jasnou formální autoritou, která vytváří mocenskou nadřazenost s potenciálem ke zneužívání (policista, poslanec atd.). V případě kategorií s formální nadřazeností byla laskavost hodnocena nízko, zatímco inteligence a/nebo šikovnost spíše vysoko.



Jak je tedy patrné, koncept komplementárních stereotypů nelze pro profesní kategorie v plné míře uplatnit. Částečně je to způsobeno tím, že respondenti měli v uzavřených položkách tendenci s profesními kategoriemi asociovat spíše pozitivní atributy. U všech tří hodnocených dimenzí nebyly krajní negativní polohy škály téměř využívány. Totéž se ukázalo i v případě emocí, které si respondenti s profesními kategoriemi spojují (na rozdíl od hodnocení etnických či jiných sociálních kategorií). Jen zřídka byly s profesními kategoriemi nejsilněji asociované negativní emoce, jako je závist a znechucení. Naopak nejčastěji byl dominující emocí pozitivně vnímaný obdiv. Důvodem může být obtížná srozumitelnost emocí. Otázka na emoce spojené s profesními kategoriemi je pro respondenty náročná, neboť je obvykle nereflektují. Rovněž z důvodu sociální diserability se mohou obávat projevení negativních emocí. Částečně by mohlo toto omezení odhalit srovnání explicitních a implicitních stereotypů, které však v našem výzkumu nemáme pro profesní kategorie k dispozici. Jedná se ale o důležitý směr budoucích studií.

Kromě uvedených vysvětlení spíše pozitivního hodnocení profesních kategorií může být důležité také to, že na trhu práce, který je založen na dělbě práce, není žádné z povolání možné pokládat za zcela zbytečné či dokonce škodlivé. Jeho vyřazením by totiž došlo k narušení celého systému vztahů s dalšími povoláními. Zřejmě proto se tedy respondenti snaží u každé profesní kategorie najít „něco“, za co si jí lze vážít. Obdiv vůči profesním kategoriím může mít různé zdroje. Naše analýza ukazuje, že profesních kategorií s vysokým socio-ekonomickým statusem si respondenti často váží za kompetenci (inteligence a šikovnost), ale poměrně vysoko mají hodnocenou také laskavost. Profesních kategorií s nižším socio-ekonomickým statusem si respondenti váží spíše za šikovnost, nebo za laskavost. Dimenze laskavosti se jeví jako poněkud problematická, neboť si ji můžeme vykládat a chápat ve dvou rovinách — jako popis toho, zda je daný jedinec v kontaktu s druhými milý, vstřícný a příjemný, či v rovině druhé, že takové-

mu jedinci důvěřujeme, tj. přisuzujeme mu morální vlastnosti, které ho nutí konat v našem zájmu, pro naše dobro. Tyto dvě roviny pak mohou jít ruku v ruce, ale také nemusejí. A v případě poslance jistě nejde o to, že je milý nebo naopak arrogantní, ale o to, že lidé v něj nemají důvěru. Zřejmě se zde tedy ukazuje, že respondenti jsou zklamáni morální úrovní některých politiků, což se podílí na právě probíhající proměně politické scény, kde sklízí větší úspěchy ti, kteří se aktivně brání označení „politik“. V případě učitelů je situace jiná — učitele považujeme za někoho, kdo koná v náš prospěch, a proto mu připisujeme laskavost. Navíc zde hraje roli i fakt, že učitel pracuje s dětmi, a proto jej potřebujeme vidět jako v zásadě laskavého člověka i v rovině osobního kontaktu.

Co se týká emocí, nejsilnější negativní emoci je znechucení. To bylo asociováno zejména se dvěma profesními kategoriemi — poslanec a kopáč. V jejich případě ale hodnocení spíše než o trhu práce vypovídá o nerovnostech generovaných na jiném základě. V případě kopáče se zřejmě jedná o asociaci s Romy, kteří jsou negativně hodnoceni jako etnicko-sociální kategorie. V případě poslanců se jedná o zneužívání pravomocí, nezasloužené finanční ocenění a celkové povyšování nad zbytek společnosti. V tomto smyslu tedy jde o jejich morální selhání. Potenciál morálního selhání se vyskytuje i u policistů či vojáků, kde se to rovněž v hodnocení i volně generovaných attributech projevilo, ačkoliv ne v takové míře jako u poslanců. Emoce závist byla nejsilněji asociována se slavným zpěvákem. Psychologicky je závist emocí, která vzniká na základě pozitivního hodnocení, jež vnímáme jako nezasloužené a nespravedlivé. Přiznání závisti je obtížné, avšak u slavného zpěváka zřejmě existuje předpoklad společenské přijatelnosti. Naopak u lékaře či vědce, kde by závist vysokého postavení a skvělých kompetencí, byla logická, se tato emoce nedostavuje. Chybí totiž aspekt nezaslouženosti a nespravedlnosti, který závist legitimizuje. Ačkoliv by emoce závisti měla potenciál k sociální mobilitě, naše studie spíše potvrzuje, že její diferencované pociťování přispívá k repro-

Sociálními kategoriím (...) bývají přiřazovány různé atributy, na základě nichž lidé dané skupiny hodnotí a následně k nim i určitým způsobem přistupují. Některé sociální kategorie jsou postaveny vysoko na společenském žebříčku, zatímco jiným sociálním kategoriím naopak prestiž přiznávána není a jejich postavení je spíše marginalizované. Aktuální sociologické a sociálně-psychologické výzkumy se snaží blíže mapovat otázku: „Z jakých atributů sociálních kategorií je odvozován jejich sociální status, respektive prestiž?“

dukci status quo. Naše výsledky tedy podporují teorii sociální dominance (Sidanius a Pratto, 1999) a zejména teorii ospravedlňování systému (Jost a Banaji, 1994), podle kterých lidé mají tendenci vnímat sociální stratifikaci, včetně nerovností, jako přijatelnou a dokonce správnou. To například prakticky vysvětluje problematické postavení levicových politických stran, které staví na principu nápravy nespravedlivé hierarchie společnosti. Pokud ale i ti marginalizovaní nejsou ochotni svoji pozici takto vnímat a naopak k výše postaveným skupinám téměř výhradně vzhlíží, levicová hodnota solidarity a rovnosti je zákonitě méně oslovuje.

Podmínkou ovšem je, aby obsahy stereotypů sociálních kategorií obsažených v sociální stratifikaci tyto nerovnosti legitimizovaly. Jak bylo shrnuto výše, v případě profesních kategorií (ovšem nikoliv všech) tento legitimizační mechanismus je naplněn. Pozitivní emoce s negativním ostnem je lítost. Lítost byla nejvíce spojována s kopáči a zedníky. Potvrzuje se tak původní teoretické pojetí lítosti, jako reakce na sociální kategorie selhávající v obou základních dimenzích. V naší studii se lítost odvíjí jak od poměrně nízkého hodnocení ve všech třech dimenzích, tak od volně generovaných atributů, jako je hloupý, nevzdělaný, špinavý, těžce fyzicky pracující atd. Respondenti zřejmě měli na mysli obraz upoceného, sedřeného, špinavého člověka, který pracuje na stavbě nebo na silnici.

Dále naše studie ukázaly, že stereotypy určitých profesních kategorií jsou zřetelnější než jiných. Zřetelnost představuje jednak šířka atributů

(stereotyp má jasné jádrové charakteristiky) a jednak rozptyl odpovědí respondentů (na stereotypu panuje velká shoda). Zřetelnější stereotypy byly patrné u lékařů a manažerů, ale také u kadeřníků a kuchařů. Právě kategorie kadeřník a kuchař vykazuje velmi zajímavé výsledky. Ačkoliv se jedná o kategorii s nižším vzděláním, jejich celkové stereotypy jsou poměrně pozitivní – na rozdíl například od kategorie zedníka, s nímž mají podobné požadované vzdělání a manuální charakter pracovní činnosti. Rozdíl mezi kuchařem, kadeřníkem a kategoriemi, jako je zedník, spočívá v oceňovaných kompetencích. Těmi jsou v těchto případech spíše šikovnost, zřejmě ve smyslu kreativity, a laskavost, která je nezbytná kvůli kontaktní povaze povolání (zvláště u kadeřníka). Z volně generovaných atributů je evidentní vliv médií, která propagují pořady o vaření. Představa formovaná na základě těchto mediálních zkušeností je tak poměrně úzká – užší než v případě povolání, jejichž stereotyp si lidé formují na základě osobních zkušeností z reálného světa, který je pestřejší než mediální realita. Vliv médií potvrzují i genderové analýzy (Smetáčková, 2017), kde obě kategorie byly zahrnuty v ženském i mužském rodě. Zatímco kuchařka byla asociována s prací ve školní jídelně či běžné restauraci, u kuchaře prototypicky zaznívali „Kluci v akci“ či „Pohlreich“. Právě genderové rozdíly prokázané v studii zmiňované výše naznačují, jak důležité pro bližší porozumění stereotypům o profesních kategoriích je provádět sběr dat odděleně za femininně a maskulinně označená povolání. Z hlediska praktických implikací pak tento



→ výsledek naznačuje možný pozitivní přínos ukazování úspěšných žen a mužů v jednotlivých povoláních jako rolových modelů.

Podobně dílčí výsledky naznačují i důležitost propojení s etnicitou. Proto pro další studie doporučujeme intersekcionální přístup, který umožňuje propojení několika stratifikačních znaků. Budoucí studie by rovněž měly aspirovat na bližší prozkoumání dvou témat, která zůstala v našem výzkumu na okraji zájmu. Za prvé se jedná o ověření hodnocení a významu inteligence a šikovnosti v kvantifikující škále i otevřeném dotazování, do kterých budou zahrnuti stejní respondenti – nyní jsme na vzájemný vztah usuzovali ze dvou oddělených studií s nezávislými soubory respondentů. Druhým tématem je vztah mezi explicitními a implicitními stereotypy profesních kategorií.

Kromě chybějící intersekcionality měly naše studie několik dalších limitů, které bychom doporučovali vyřešit v případných následných výzkumech. Limity se týkaly jednak složení výzkumného souboru a jednak podoby výzkumných nástrojů. Co se týče prvního limitu, výzkumný soubor byl sestavován jako kvótní s ohledem na dosažené vzdělání, pohlaví a věk, avšak nikoliv jako plně reprezentativní vůči cílové populaci České republiky. V souboru nebyli zastoupeni představitelé všech jednotlivých povolání, což vzhledem k významné roli hlubších znalostí o daném

oboru i identitní potřeby pozitivního hodnocení vlastní profesní skupiny může mít efekt na celkové výsledky. K větší statistické průkaznosti by přispěl celkově vyšší počet respondentů a rovněž vyrovnanější podíl vyplněných dotazníků ve variantě A a B. Druhý limit se týká použitého nástroje. Zatímco pro hodnocení prestiže a bohatství byly jednotlivé profesní kategorie rozdělené na femininní a maskulinní, pro hodnocení jednotlivých dimenzí a pro asociované emoce bohužel nebylo použito genderově specifické označení. Další slabinou dotazníku je nepřímý vztah mezi deklarovanými představami a reálným chováním. Naše studie zjistily, co si lidé o jednotlivých profesních kategoriích myslí, resp. co z toho jsou schopni a ochotni verbalizovat. Vzhledem k silné roli implicitních postojů však nemůžeme naše výsledky interpretovat tak, že plně vysvětlují rozdílné tendence usilovat o vstup do určitých povolání (tj. vysoký zájem o lékařské či manažerské povolání, ale nižší zájem o technická řemesla) a/nebo tendence chovat se k představitelům jednotlivých povolání s náklonností a úctou a k jiným s přehlížením až despektem. Tato slabina však vyplývá ze samotného charakteru dotazníku a tudíž ji lze jen obtížně eliminovat. Možností by byl komplexní smíšený výzkumný design, v němž by deklarované představy byly prověřovány pozorováním reálného chování a naopak.

LITERATURA A PRAMENY

- [1] CUDDY, A. J., FISKE, S. T., GLICK, P.: Warmth and competence as universal dimensions of social perception: the stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology*, 2008, 40, pp. 61–149.
- [2] FISKE, S. T. et al.: A model of (often mixed) stereotype content: competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2002, 82(6), pp. 878–902.
- [3] FISKE, S. T., CUDDY, A. J., GLICK, P.: Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 2007, 11(2), pp. 77–83.
- [4] HEISE, D.: *Expressive Order: Confirming Sentiments in Social Actions*. New York: Springer, 2007.
- [5] HNILICA, K. et al.: Stereotypy a morální legitimizace sociální stratifikace. *Československá psychologie*, 2017, 61(2), s. 109–127.
- [6] JOST, J. T., BANAJI, M. R.: The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 1994, 33(1), pp. 1–27.

- [7] ROGERS, K. B., SCHRÖDER, T. SCHOLL, W.: The affective structure of stereotype content: behavior and emotion in intergroup context. *Social Psychology Quarterly*, 2013, 76(2), pp. 125–50.
- [8] SIDANIUS, J., PRATTO, F.: *Social Dominance: An Intergroup Theory of Social Hierarchy and Oppression*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- [9] SMETÁČKOVÁ, I.: Krok k odstraňování homofobie. *Gender a výzkum / Gender and Research*, 2017, 18(1), s. 211–214
- [10] TAJFEL, H.: *Differentiation Between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Inter Group Relations*. Waltham: Academic Press, 1978.
- [11] TUČEK, M.: *Prestiž povolání. Tisková zpráva CVVM*. Praha: Centrum pro výzkum veřejného mínění, 2011.
- [12] TUČEK, M.: *Prestiž povolání. Tisková zpráva CVVM*. Praha: Centrum pro výzkum veřejného mínění, 2013.
- [13] TUČEK, M.: *Prestiž povolání. Tisková zpráva CVVM*. Praha: Centrum pro výzkum veřejného mínění, 2016.

ABSTRAKT

Model obsahu stereotypu⁶ a koncept komplementárních stereotypů představují v současnosti nejuživnější sociálně-psychologickou teorii v oblasti stereotypů. V představené studii jsou aplikovány na 12 profesních kategoriích s rozdílnou prestiží, požadavky na vzdělání a povahou pracovních činností. U profesních kategorií byla posuzována dimenze kompetence rozdělená na subdimenzi inteligence a subdimenzi šikovnosti a dimenze laskavosti. Dále bylo zjišťováno, jaké emoce dané profesní kategorie vzbuzují – zda se jedná o závist, obdiv, lítost nebo znechucení. Kvantitativní výsledky byly doplněny analýzou spontánně uváděných atributů spojovaných s jednotlivými profesními kategoriemi s cílem zjistit, zda odpovídají kvantitativnímu hodnocení v uvedených dimenzích. Výzkumný soubor tvořilo 269 osob. Výsledky ukázaly, že rozdělení dimenze kompetence na dvě subdimenze je funkční. Obecné hodnocení kompetence pro profesní kategorie není vhodné. Dále se u části profesních kategorií potvrdila komplementarita stereotypu, tedy že respondenti měli tendenci vyvažovat jednu slabě hodnocenou dimenzi jinou. Zároveň bylo prokázáno, že asociované emoce s hodnocenými dimenzemi úzce souvisely.

KLÍČOVÁ SLOVA

Model obsahu stereotypu; komplementární stereotypy; kompetence; laskavost; emoce

‘They Are Skilful but I Despise Them’: Competence and Warmth in Relation to Emotional Responses in Selected Professional Categories

ABSTRACT

Stereotype Content Model and Complementary Stereotype are the most cited social-psychological theories in the field of stereotypes. In a presented article these theories were applied to 12 occupational categories with different prestige, educational requirements and nature of working activities. All occupational categories were evaluated on dimension of competency which was divided into subdimension of intelligence and subdimension of dexterity and on dimension of warmth. Next was studied which emotions are associated with individual occupational categories – envy, admiration, pity and disgust. Quantitative analysis was com-

⁶ Stereotype Content Model

- *pleted with qualitative analysis of spontaneously generated attributes of each occupational category. The sample consisted of 269 respondents. Results showed that division of competency into intelligence and dexterity is effective because competency is too global for occupational categories. Some categories confirmed complementary stereotypes – there was a tendency to balance low evaluated dimension with high evaluated other dimension. Also, it was proved that associated emotions are closely linked to evaluated dimensions.*

KEYWORDS

Stereotype Content Model; complementary stereotype; competency; warmth; emotion

JEL CLASSIFICATION

Z13



Reverse Business Tools as the Way to Create Competitive Advantage: Evidence from Czech Republic

- Ing. František Milichovský, Ph.D., MBA » Faculty of Business and Management, University of Technology in Brno, Kolejní 2906/4, 612 00 Brno, Czech Republic; email: milichovsky@fbm.vutbr.cz
- Doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA » Department of Management, Newton College, Rašínova 2, 602 00 Brno, Czech Republic; email: jiri.kolenak@newtoncollege.cz

* 1. Introduction

Technology production (as part of supply chains) needs to get into new markets or catch business trend in current locations as response to several present approaches, such globalization, using outsourcing instead of using own sources or lean philosophy application (Cardoso et al. 2015; Ambrozová et al., 2016). Many companies choose possible products according to total value of the purchased products. In industrial market many customers look for addition services such packaging taking-back, recycling of material wastes, or re-change products. These activities help to improve own competitiveness in globalize market environment. Globalization process brings necessity of logistics activities, especially for old products and packaging material (Altuntas and Tuna, 2013; Klímková and Hornungová, 2011).

The current hyper-competitive business environment requires continuous effort on the part of managers responsible for corporate governance to seek out new competitive advantages. In the recent past, inspiration has been found in the economic crisis, which forced the examination of the viability of projects and entire companies, and created a need to test management procedures and methods in the context of new circumstances.

Individual national markets have transformed

into global because of movement of production factories to low cost areas more and more influence corporate strategies on their way to reach and hold global competitiveness. This approach create new forms of competitiveness as well as new competitors are defined (Ambrozová et al., 2015), especially in green economy and green markets (Corbett and Montgomery, 2017; Štreimikienė and Mikalauskienė, 2016; Papadas, Avlonitis and Carrigan, 2017).

During any crisis, creative and innovative thinking become more important. Čichovský, Boháček and Urban (2012), and Vlček (2011) describe innovative thinking as creating out of individual experiences and the ambition to improve abilities, skills or knowledge. There are three areas, which become more important for whole creative process. These factors are represented by descriptions as follow:

- usage of new and innovative findings in human thinking (acceptance);
- adoption or imitation of new and innovative findings (application);
- activities to transform findings into new original areas to expand knowledge (adaptation).

According to these factors it is possible to define requirement of changing human approach and thinking in entrepreneurship on the way how to be more effective and innovative.



→ The effective implementation of innovation helps to increase competitiveness. It involves using intervention programs compared to free development and innovation under pressure. In each organisation, the implementation of innovation is accompanied by a lack of connectivity between individual areas and non-linearity. This is usually

value chain, value system, competitive advantages (Porter, 2008). Many suitable indicators could also be selected from models of company processes and from strategic and operative controlling (Steinöcker, 1998). In addition to the listing of single indicators, it is also necessary to consider their quantifying ability (some indicators are so-called

Reverse activities in business make significant competitive advantage in building long-life customers' relationships, especially in hard times (...) and help to minimize potential business risk in all industries.

caused by a shortage of needful skills, scarce resources, low flexibility or poor education levels (McAdam, 2005; Klímková and Hornungová, 2012).

Acceptable solutions could be used by so-called innovative thinking. In order for an implementation process to be successful with innovative thinking, an appropriate supportive organizational structure is required (Humphreys, McAdam and Leckey, 2005; Paul and Elder, 2009).

For many companies, hard crisis times are a constant of the present period. The difficult situation on the market indisputably has a strong influence upon these companies. But it does not have to bring them to the brink of survival. There are many tools for the identification of approaching troubles and, if potential problems are discovered in time, appropriate tools can be used to master the situation.

There are many indicators which allow companies to recognise approaching difficulties and support corporate sustainability (Simanavicius, Lazauskas and Simberova, 2014). The relevance of the indicators differs between various fields and also between various companies. The basis should be tools for the strategic analysis of corporate surroundings: (1) PEST analysis of environmental influences; (2) five forces analysis; and (3) the life cycle model (Johnson, Scholes and Whittington, 2008) and also of internal forces and environment

soft indicators) and also with 'decontamination' from relations to others, unrelated trends, cyclic and seasonal deviations.

For the purposes of this paper, indicators of economic crisis status were mainly selected from the business field which monitor changes in demand volume and structure, availability of resources at the input (materials and raw material) and basic associated services. In the financial field, data were investigated about the availability of external financial resources, the payment discipline of customers and the ability to cover their obligations (Esmaeili et al., 2017).

For the requirements of the research, tools were selected which help the exercise of control over cash flow (Castor and Newcomb, 2006), for example, provisions for the quicker recovery of debts, postponement of obligations maturity, the use of compensation businesses and also many exclusive business tools from the fields of marketing, promotion, relationships with customers or the development of business channels (MacPherson and Miller, 2010).

Many of the tools described in scientific papers can act in contrary ways and it depends only on the given situation and management attitude if the path out of the crisis will be, for example, the limitation of loyalty actions for constant customers or their development. From the point of view of crisis management, it is essential to take this situation

into consideration and evaluate the pros and cons of both attitudes. From the point of view of those activities realised during a crisis, strategic partnership enables companies, with minimal effort and fast diversification of their portfolio, to extend their services or distribution channels and thus should also be mentioned (Somnath, Pradyot and Sanjit, 2003; Oliver and Mpinganjira, 2011a).

All corporate activities are included in value chain, which help to create value for end users. This ability represents fundamental of long-life and profit generating (Koller, Goedhart and Wessels, 2010). It is important to look at company from innovative point of view because of the maximizing values for both of company and customer. This concept is included in value chain. Value chain itself divides corporate activities into several following steps (Sedláčková and Buchta, 2006; Tomek and Vávrová, 2003).

Value chain includes activities, which could be divided into two groups: primary activities and support activities. Primary activities are put directly into value-creation process, and they include physical production, sale, distribution to customer, and after-sale services. From point of view of primary activities there are five basic groups of activities, which are separated into various particular activities (Sedláčková and Buchta, 2006; Keřkovský and Vykypěl, 2006):

- management of inputs (receiving, warehousing, dividing inputs);
- production (transforming inputs to outputs);
- management of outputs (distribution to customer);
- marketing activities and sales (e.g. creating sales' stimuli, searching new markets, pricing);
- customers' services (maintaining and increasing value of the product).

The scientific objective of the paper is find out trends of improvement in the use of business tools in after-period of economic crisis. As methodology of the paper, there were used data from primary research to achieve the previously established objectives. The paper is based on primary research con-

ducted by means of a questionnaire survey, which took place in in period of 2015–2017 in Czech companies. 1,500 companies were randomly selected to participate in this survey. In total there were received questionnaires from 617 companies (relative amount 41.1 %). In individual years there were 178 companies in 2015, 278 in 2016 and 161 in 2017. The output of the primary research was put under statistical processing. The secondary research method consisted in systematic analysis of scientific literature. By contribution, there were defined two factors by the primary research, which include individual compensation trade tools – (1) Factor of orders, (2) Factor of trade services.

2. Methodology

The objective of this paper is find out trends of improvement in the use of business tools in after-period of economic crisis. A questionnaire was used which focused on small and medium companies after the economic crisis (since August 2015 till April 2017). The gained data were processed by using the statistical program IBM SPSS Statistics 25.

The respondents in the questionnaire survey were mainly owners and managers of all size kinds of companies, operating in the Czech Republic. The conditions for selection were as follows:

- Czech companies;
- corporate size.

Corporate size is based on the definitions in the user guide of the European community. This user guide includes limits on which companies can be divided into specific size groups (ES, 2006).

To process the data of the questionnaire survey there were used: (1) descriptive statistics; (2) factor analysis; and (3) correspondence analysis. The field of activity of each company could be put into the fields of services, production and construction industry. Important for own research was if respondents use trading tools. Specific information about individual companies and their industry has not been essence of the research.

Factor analysis is based on the selection of cor-



→ relation and partial correlation coefficients. The correlation coefficient represents the closeness of linear dependence of individual variables and partial correlation coefficients. The partial correlation coefficient shows a similarity of two variables in such a situation that the other variables are assumed constant. If it is possible to explain the dependence of variables using common factors, the partial correlation coefficients are very small, close to zero. To assess the suitability of the factor analysis, two tests can be used (Tarnanidis et al., 2015; Conti et al., 2014):

- Kaiser-Meier-Olkin (KMO) is a coefficient which could reach values between 0 and 1. Its value consists of the rate of squares sum of the correlation coefficients and squares sum of the correlation and partial coefficients;
- The use of Bartlett's sphericity test lies in testing the null hypothesis stating that the correlation matrix of variables is unit (on diagonal, there are only ones, others are zeros). If the null hypothesis is rejected, the factor analysis may be used for the defined variables.

The factor analysis has shown as a relation between the standardized variables X_i and a linear combination of a lower number of hypothetic factors F_j . For the purposes of verification of the factor analysis Cronbach's alpha indicator must be used. This indicator is understood as a reliability coefficient, used as a kind of analogy with the correlation coefficient. Normally, values oscillate in the interval $\langle 0; 1 \rangle$. Zero, as the extreme value, describes the situation in which individual variables are uncorrelated. On the other hand, the value 1 describes correlated variables. When the value is closer to 1, a higher degree of conformity is reported (Hrach and Mihola, 2006; Cronbach 1951; Řehák and Brom, 2016).

However, high Cronbach's alpha does not imply that the measure is dimensionless. If, in addition to measuring internal consistency, you wish to provide evidence that the scale in question is dimensionless, additional analyses can be performed. Exploratory factor analysis is one of the method to

check dimensionality. Cronbach's alpha is not a statistical test; it is a coefficient of reliability (or consistency). The value could be expressed as the function of number of test items and the average inter-correlation among the items. Below, for conceptual purposes, we show the formula for the standardized Cronbach's alpha:

$$\alpha = \frac{N \times \bar{c}}{v + (N + 1) \times \bar{c}} \quad (1)$$

where N equals to the number of items; $\bar{c}$ is the average inter-item covariance among the items; $\bar{v}$ equals to the average variance. The values of Cronbach's alpha could be from 0 to 1. If the values are close to 0.5, it signifies a bad level of internal consistency. Over 0.7 means that the value is acceptable and values close to 1 are excellent. A 'high' value of the alpha is often used (along with substantive arguments and other statistical measures) as evidence that the items measure an underlying (or latent) construct (Hinton et al., 2004).

The intensity of dependency ranges between $\langle 0; 1 \rangle$. That means that the higher the absolute value, the greater the intensity of dependency. If observed value of contingency coefficient is lower than 0.35, then value is consider as low or middle weak. Value between 0.35 and 0.65 is accepted as middle strong. Values over 0.65 are very strong. In case of value over 0.90 it means almost perfect situation (Mareš, Rabušic and Soukup, 2015).

Correspond analysis describes relation between both two nominal variables in pivot table and individual categories. In pivot table there is category combination which should become significant or not. If any categories are similar or associated, there are located in graph near themselves. Correspond analysis itself is focused on association rate, usually by chi-square measure. There are nominal variables as input into correspond analysis, and kind of premise, that there is no ordering between variables (McGarigal, Cushman and Stratford, 2000; Beh, 2010; Beh, 2008).

Correspond analysis processes dimensional homogenous data which consist only positive values

or zeros. Chi-square range has become coefficient which excludes zeros, and help to define relations between rows and columns. Calculation of correspondence analysis includes three steps: (1) pivot table transformation into table with support of Pearson chi-square; (2) individual value decompositions are applied into defined table, then there are calculated new values and new vectors; (3) new matrix operations serve as input to graph design (Řezanková, 2010).

Basis for two dimensional pivot tables is data matrix $n \times 2$, in which categorical variable A get r values ($a_1, a_2, \dots, a_r$) and categorical variable B get s values ($b_1, b_2, \dots, b_s$). Due realized observation there is created table by two dimensional separations of both variables. In the table is used n_{ij} frequency, which represents intersect of both variables. This n_{ij} provides number of observations, where are both a_i and b_j . Except n_{ij} there are used marginal frequency n_{i+} , where i th observation with a_i value are observed (similar approach is for n_{j+} in column). After estimating the theoretical frequencies there is designed chi-square statistics. This statistic has chi-square distribution and number of degrees of freedom $(r-1)(s-1)$. On this basis, it is decided if exist dependency between variables in the population, and by using correspondence analysis is also possible to determine the structure of dependence (Beh, 2010; Kudlats, Money and Hair, 2014).

3. Theoretical background

3.1 Reverse logistics activities in business

Logistics has become process by which is distributed product from producer to final customer. From point of view of used material, this process started within raw material. That could be called as typical logistics chain (or supply chain). Main problem in logistics chains is, what to do with generated waste in production process, used packaging of new products and old products (Govindan, Soleiman and Kannan, 2015).

According to Ferrer and Whybark (2000) there is necessary to use garbage as the way of gaining material sources instead of their stocking or burning (impact on nature environment). Waste problems could be solved by reverse logistics (RL) which requires skills, capabilities, market awareness and staff with experiences (Giuntini and Gaudette, 2003). RL has become important part of marketing activities from logistic point of view. It is usually located in the end of whole marketing loop where is after-sale phase defined. In general, it is difficult to describe RL, because all included activities are applied in specific situation (according to individual circumstances). RL is usually defined as process moving products from place of typical usage to recapturing product/material value or any other possible disposal (Genchev, 2009; Daugherty et al., 2005).

There is difficult to define exact list of RL activities. Abdulah and Yaakub (2014) mention main groups of activities which are considered in RL. These groups of activities are: (1) product returns; (2) disposition; (3) green manufacturing; (4) recycle; (5) refurbishing; (6) landfill; (7) salvage; and (8) remanufacturing. Similar groups of RL activities are described by Nikolaidis (2013). However, he defines only seven groups in different way: (1) landfilling; (2) recycling; (3) cannibalization; (4) remanufacturing; (5) refurbishing; (6) repairing; and (7) direct reuse or resale. Appropriate connection of logistics and marketing should be crucial for company.

Final consumers begin to look forward products with correct production such bio-products or green labelling (Tomek and Vávrová, 2011; Esmaeili et al., 2017). According to requirements of green supply-chain management, Hervani, Helms a Sarkis (2005) define as the most significant RL activities: (1) reuse; (2) remanufacturing; and (3) recycling. Green corporate activities (e.g. production, marketing) are very important from point of view of sustainability (Hornungová and Klímková, 2013). Green marketing as part of RL is focused on bio-products, low operational costs and products



→ of biodegradable waste (Holanda and Francisco, 2013).

Activities, which are included in reverse logistics, require adequate level of knowledge management during all phases of reverse logistics. All provided information must be suitable to the time of releasing, because it help to generate new approaches to reduce uncertainty of individual RL activities (Mihi-Ramirez and Girdauskiene, 2013).

3.2 Compensation tools in business

The basic role of so-called turnaround management is played by compensation trade forms, especially barter and multilateral barter. In fact, barter trade is a general tool, applied in various countries (Oliver and Mpinganjira, 2011b).

Pure barter is the direct exchange of goods for goods, where one contract is signed for both supply and counter-supply. There is no invoicing in either the supplier's or the customer's currency, and there is no movement of money. Multilateral barter is quite a modern form of barter trade involving many parties. The fundamental basis of multilateral barter is that a client buys from another client goods or services only according to customer needs and pays by supplying his products to other clients. Individual businesses are not bound by a time frame; it is possible to purchase and sell continuously according to their needs. Each transaction is made by means of, and with support from, some barter centre. These subjects – trade companies of varying legal form and size, count of clients, turnover, and field of activity – register and book single transactions and are supported by the mutual business of their clients, participants in the corresponding barter chain with various means (Guriev and Ickes, 1999; Oliver and Mpinganjira, 2011a; Kaikati and Kaikati, 2013).

The main reason to use counter trade tools is in cases where companies are in a position where they must offer goods in return for an unstable local currency. Counter trades thus become a kind of

guarantee of the value of the goods (Hatten, 2012; Marin and Schnitzer, 2002).

There is strong correlation between barter trades and business cycles, caused by the amount of barter transactions. Marvasti and Smyth (2011) and Cresti (2003) carried out studies in the U.S. region focusing on behaviour in barter exchanges between commercial barter and corporate barter. Both of these barter types are positively correlated with business inventories. That means companies usually use barter trades in almost 30 % of all world trade cases (Oliver and Mpinganjira, 2011a).

In the Czech Republic, more than ten barter companies are active. Participation in the barter system can, for many entrepreneurs, be an interesting way to finance the overheads connected with the operation or extension of a company – especially in the current difficult period, when nearly every company is struggling with unbalanced cash flow. In the Czech Republic, fewer than 2,000 companies are actively organized in multilateral barter systems.

In spite of all the arguments supporting the use of barter, there are many opponents declaring that there are not that many business cases wherein barter could substitute for classical payment with money. In reality, there is a problem with this claim, in that most of the transactions made via barter trade would not be made otherwise, or would only be of incomparably small volume or include other limitations.

One of the biggest problems entrepreneurs have to solve today is redundant capacity in the form of unused production facilities or the gathering of goods in stores (Uijttenbroek, 2004). These surplus products mean dead money, which is thus lacking from cash flow and which could be used by barter trade for the further development of the company. Barter trade thus helps to bring the actual state of assets in line with the desired state.

All compensation tools help company to improve own effectiveness. Such possible suitable system for measuring effectiveness could be find several ones, all in connection to national and in-

ternational competitiveness and economic performance (Hornungová, 2014).

4. Research results

Basic representative sample was made by 1,500 companies to which were the questionnaire sent (during period of 08/2015–04/2017). From this amount were received answers from 617 companies (effectiveness was 41.1 %). In individual years there were 178 companies in 2015, 278 in 2016 and 161 in 2017. The output of the primary research was put under statistical processing. The secondary research method consisted in systematic analysis of scientific literature.

Based on the statistical characteristics of the examined groups the conclusions could be presented as an approximate result, limited by the resulting reliability. In the results of the paper there are characteristics of research barriers and future research possibilities. These variables are: x_1 – Decreasing amount of new orders; x_2 – Cancelling of contracted orders; x_3 – Change of demand structure; x_4 – Difficult procurement; x_5 – Change of delivering date; and x_6 – Restriction of supporting services.

For the purpose of factor analysis the value of Kaiser-Meier-Olkin test should reach the value of at least 0.5 (value range is between 0 and 1). In order to assess whether it is possible to use the factor analysis, Kaiser-Meyer-Olkin method (KMO) and Bartlett's test of sphericity have been used. The KMO method is based on selective correlation and partial correlation coefficients. For the indicators in factor analysis KMO are observed according to the highest level of acceptance, which means that

the performed level of usefulness of the factor analysis reaches high value. Bartlett's test of sphericity is a statistic test used to examine the hypothesis that the variables are correlated or uncorrelated. Observed value of KMO was 0.702 and value of Bartlett's test reaches 0.000. Both values confirm adequacy of the factor analysis.

The total variance of the performance indicators is explained by means of eigenvalues, representing the total variance explained by each factor. The eigenvalues show that only five items have reached the minimum value of 1. From this point of view, Extraction Sums of Squared Loadings with cumulative percentage are important. Factor analysis has extracted different numbers of factors, which explains variances. According to total variance of all inputs of factor analysis, that can be explained by means of a description of the process of extraction. The beginning of extraction includes whole components which were put into the extraction. Next, according to the key (Eigenvalue ≤ 1), there is a reduction to two new components which are used in the next step of processing. The last step shows the differences between individual components. Factor analysis extracted only two factors, which explains almost 54 % of the variance (the exact amount was 53.97 %). First factor explains 27.9 % of all variance, and the second one has 26.1 %. This result confirms the good factor result of the interpreted variance. For these two new components there were realized rotated matrix, in where former components divided into new ones. Rotation was made by Varimax method.

Results of factor analysis provide in total two factors. From that amount acceptable values of Cronbach's alpha for individual factors have been

Table 1 » Loadings of individual variables to observed factors

	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	Cronbach's alpha
Factor of orders	0.837	0.672	0.678	0.141	0.033	0.204	0.674
Factor of trade services	-0.016	0.267	0.168	0.742	0.744	0.600	0.615

Source: own work



→ **Table 2 » Descriptive statistics of observed factors**

	Mean	Median	Std. deviation	Variance
Factor of orders	0.8506	0.6464	0.6266	0.393
Factor of trade services	0.5913	0.5000	0.5650	0.319

Source: own work

specified for two factors according to values in Table 1. These values are 0.674 for factor of orders, and 0.615 for factor of trade services. Both values are at acceptable level (over 0.600).

For verification of observed factors there are necessary to apply factors' formula as are defined in (2), (3) and calculate values for individual company in dataset:

$$\text{factor of orders} = 0.3205 \times x_1 + 0.3563 \times x_2 + 0.3563 \times x_3 \quad (2)$$

$$\text{factor of trade services} = 0.4583 \times x_4 + 0.2312 \times x_5 + 0.3105 \times x_6 \quad (3)$$

These factors can be calculated for the individual company and on the basis of their results a list of businesses can be compiled. Factors can determine important reverse business tools, playing the key role in achieving the set of objectives. Proposed financial performance indicators should help companies to demonstrate a progress towards the objectives of sustainability. Also we can see basic statistics of observed indexes in Table 2.

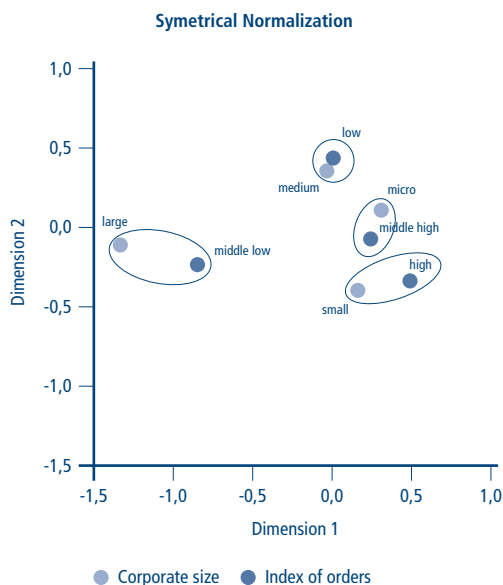
Past results have revealed the relationship between indexes and company size. Subsequently, degree of such dependence has been examined. To that end, the intensity of dependence determined by means of contingency coefficient. Subsequently, the degree of such dependency was examined. To that end, the intensity of dependency determined by means of contingency coefficient as per formula (2) was used.

The intensity of dependency ranges between $<0; 1>$. That means that the higher the absolute value, the greater the intensity of dependency. First,

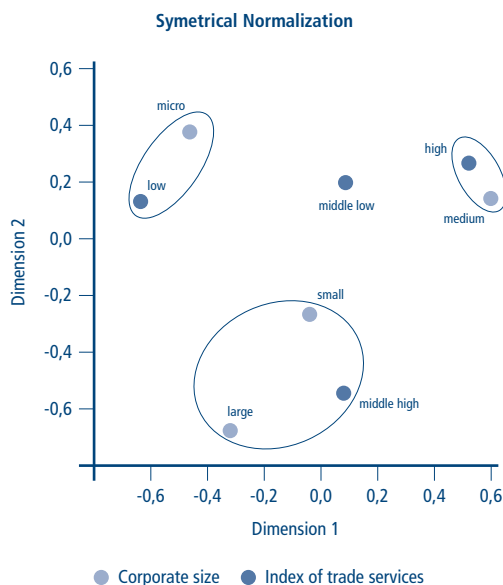
dependence between factor of orders and corporate size reached value of contingency coefficient with 0.574. Second, dependence between factor of trade services and corporate size get contingency coefficient in 0.515. Both results show, that the intensity inclines to be medium rather low.

Load indicators (Mass) indicate load line which represents the percentage of information across the table in appropriate category. That loads are obtained as the ratios of the row and column marginal frequencies (n_{i+} , n_{+j}) in whole table of individual categories (n). Score in dimension describes individual variables score in two main dimensions. These dimensions don't represent any specific area, because they are reduced to from multi-dimension space. All data in rows and columns have been usually in multi-dimension space, which are reduced into two. Providing information of raw data has not been modified after multi-dimension space reduction of these variables. Inertia indicator represents the share comprehensive information on the profile (on the relevant point). This characteristic is independent of the number of dimensions. Corresponding map includes a graphical representation of both row and column categories according to their dimension scores (Hebák et al., 2007; D'Esposito, De Stefano a Ragozini, 2014).

Results of correspondence analysis are included in graphs, which illustrate relations between individual categories and variables. Figure 1 shows row and column points of two dimensional solution. By using symmetrical normalization simplifies examining the relationships between individual categories of the variables. Both dimension 1 and dimension 2 provide only 'describing space',

Figure 1 » Map of relationship between Factor of orders and corporate size

Source: own work

Figure 2 » Map of relationship between Factor of trade services and corporate size

Source: own work

Table 3 » Pivot table of compensation tools and corporate size

		Direct credits of issued invoices	Direct barter	Multilateral barter	Buyback
Micro enterprises (1–9)	never	51	55	169	139
	rarely	110	87	9	34
	usually	21	21	4	8
Small enterprises (10–49)	never	46	68	190	123
	rarely	93	91	9	72
	usually	59	95	5	5
Medium enterprises (50–249)	never	13	64	136	80
	rarely	127	53	30	76
	usually	38	16	4	21
Large enterprises (over 250)	never	13	38	51	25
	rarely	21	21	4	25
	usually	25	8	6	9

Source: own work



→ in which were trade activities (by meaning of both factors) and size of company.

As illustrative visualization, Figure 1 displays the relations among the individual categories and variables, specific links among corporate size and value of indexes, as output of the correspondence analysis. Four separate groups of categories can be identified. We can say that medium and large companies usually don't use compensation tools included in index of orders. Vice versa, micro and small companies apply these tools regularly.

Furthermore, a relation between the size of the company and index of trade services has been investigated. For interlinks between investigated categories see Figure 2. In generally, figure 2 indicates that micro-companies have difficulties by using components of index of trade services. The rest of companies have only minimal problems with applying.

5. Conclusions

By the research has been executed an attempt to specify the importance of RL activities at business relationship between individual companies. Companies usually looking for reverse business tools, which help them create competitive advantage in their industry. As reverse business tools could be considered especially buyback (supplier of material or technology takes from the finished part production), direct barter (exchange of goods or ser-

vices for goods or services of a business partner), multilateral barter (multilateral exchange of products organized by barter headquarters), direct credits issued invoices. These business reverse tools support activities in company in unexpected situations. Individual usage of reverse compensation trade tools in companies are showed in table 3.

Janse, Schuur and de Britto (2010) confirmed behavior of companies, which want to make competitive advantage for themselves. This process is made by typical trend in market:

- collaboration between companies – necessities of creating win-win situations for retailers and customers to become more effective in cost area;
- swap trade operations – by swapping companies provide possibility in efficient using of offered products (necessary to use swap stocks, update swap guidelines, controlling swap stocks);
- sustainability of companies – within swapping companies reach better market position due appropriate design both of repairing and recycling principles.

Reverse activities in business make significant competitive advantage in building long-life customers' relationships, especially in hard times (e.g. global economic crisis, bad liquidity by bonding capacity of customers, or market with lot of larger competitors) and help to minimize potential business risk in all industries (Simanavicius, Lazauskas and Simberova, 2014).

REFERENCES

- [1] ABDULLAH, N. H. N., YAAKUB, S.: Reverse logistics: pressure for adoption and the impact on firm's performance. *International Journal of Business and Society*, 2014, 15(1), pp. 151-170.
- [2] ALTUNTAS, C., TUNA, O.: Greening logistics centers: the evolution of industrial buying criteria towards green. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 2013, 29(1), pp. 59-80.
- [3] AMBROZOVÁ, E. et al.: Corporate environment and the abilities required of professional managers. In *Innovation Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth*. Amsterdam: IBIMA, 2015, pp. 753-769.
- [4] AMBROZOVÁ, E. et al.: *Kognitivní management*. Brno: Key Publishing, 2016
- [5] BEH, E. J.: Correspondence analysis of aggregate data: the 2x2 table. *Journal of Statistical Planning and Inference*, 2008, 138(10), pp. 2941-2952.

- [6] BEH, E. J.: Elliptical confidence regions for simple correspondence analysis. *Journal of Statistical Planning and Inference*, 2010, 140(9), pp. 2582–2588.
- [7] CARDOSO, S. R. et al.: Resilience metrics in the assessment of complex supply-chains performance operating under demand uncertainty. *Omega*, 2015, 56, pp. 53–73.
- [8] CASTOR, R., NEWCOMB, T.: From red to black: rebuilding wounded companies. *Financial Executives International*, 2006, 22(1), pp. 1–26.
- [9] CONTI, G. et al.: Bayesian exploratory factor analysis. *Journal of Econometrics*, 2014, 183(1), pp. 31–57.
- [10] CORBETT, J., MONTGOMERY, A. W.: Environmental entrepreneurship and interorganizational arrangements: a model of social-benefit market creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2017, 11(4), pp. 422–440.
- [11] CRESTI, B.: U.S. domestic barter: an empirical investigation. *Applied Economics*, 2003, 37(17), pp. 1953–1966.
- [12] CRONBACH, L. J.: Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 1951, 16(3), pp. 297–334.
- [13] ČICHOVSKÝ, L., BOHÁČEK, J., URBAN, J.: *Moderní pojetí inovací a jejich typologií pro praxi*. Praha: Vysoká škola ekonomiky a managementu, 2012.
- [14] D'ESPOSITO, M. R., DE STEFANO, D., RAGOZINI, G.: On the use of Multiple Correspondence Analysis to visually explore affiliation networks. *Social Networks*, 2014, 38, pp. 28–40.
- [15] DAUGHERTY, P. J. et al.: Reverse logistics: superior performance through focused commitments to information technology. *Transportation Research Part E*, 2005, 41, pp. 77–92.
- [16] ES: *Nová definice malých a středních podniků: Uživatelská příručka a vzor prohlášení*. Brusel: Evropské společenství, 2006.
- [17] ESMAEILI, A. et al.: Effect of integration of green constructs and traditional constructs of brand on green purchase intention of customers. *E+M Economics and Management*, 2017, 20(3), pp. 219–237.
- [18] FERRER, G., WHYBARK, C. D.: From garbage to goods: successful remanufacturing systems and skills. *Business Horizons*, 2000, 43(6), pp. 55–64.
- [19] GENCHEV, S. E.: Reverse logistics program design: a company study. *Business Horizons*, 2009, 52(3), pp. 139–148.
- [20] GIUNTINI, R., GAUDETTE, K.: Remanufacturing: the next great opportunity for boosting us productivity. *Business Horizons*, 2003, 46(6), pp. 41–48.
- [21] GOVINDAN, K., SOLEIMAN, H., KANNAN, D.: Reverse logistics and closed-loop supply chain: a comprehensive review to explore the future. *European Journal of Operational Research*, 2015, 240(3), pp. 603–626.
- [22] GURIEV, S., ICKES, B.: Barter in Russian enterprises: myths vs. empirical evidence. *Russian Economic Trends*, 1999, 8(2), pp. 6–13.
- [23] HATTEN, T. S.: *Small Business Management: Entrepreneurship and Beyond*. Mason: South-West Cengage Learning: 2012.
- [24] HEBÁK, P. et al.: *Vicerozměrné statistické metody*. Praha: Informatorium, 2007.
- [25] HERVANI, A. A., HELMS, M. M., SARKIS, J.: Performance measurement for green supply chain management. *Benchmarking: An International Journal*, 2005, 12(4), pp. 330–353.
- [26] HINTON, P. R. et al.: *SPSS Explained*. London: Routledge, 2004.
- [27] HOLANDA, L. C. M., FRANCISCO, A. C.: Consumer's perception of the products made with recycled components: case study from the course of administration of the Faculty of Campina Grande. *FAC. Espacios*, 2013, 34(10), pp. 1–9.



- [28] HORNUNGOVÁ, J.: Development of concepts and models of performance evaluation from the 19th century to the present. *Danube: Law and Economics Review*, 2014, 5(2), pp. 143–154.
- [29] HORNUNGOVÁ, J., KLÍMKOVÁ, M.: The relationship of environmental and economic performance. *Scientia & Societas*, 2013, 9(4), pp. 207–217.
- [30] HRACH, K., MIHOLA, J.: Metodické přístupy ke konstrukci souhrnných ukazatelů. *Statistika*, 2006, 86(5), s. 398–418.
- [31] HUMPREYS, P., MCADAM, R., LECKEY, J.: Longitudinal evaluation of innovation implementation in SMEs. *European Journal of Innovation Management*, 2005, 8(3), pp. 283–304.
- [32] JANSE, B., SCHUUR, P., DE BRITTO, M. P.: A reverse logistics diagnostic tools: the case of the consumer electronic industry. *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 2010, 47(5), pp. 495–513.
- [33] JOHNSON, G., SCHOLE, K., WHITTINGTON, R.: *Exploring Corporate Strategy: Text & Cases*. Lombarda: Pearson Education, 2008.
- [34] KAIKATI, A. M., KAIKATI, J. G.: Doing business without exchanging money: the scale and creativity of modern barter. *California Management Review*, 2013, 55(22), pp. 46–71.
- [35] KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O.: *Strategické řízení: Teorie pro praxi*. Praha: C. H. Beck, 2006.
- [36] KLÍMKOVÁ, M., HORNUNGOVÁ, J.: The competitiveness of small and medium enterprises in the Czech and Slovak Republic. In *International Conference on Business and Competitiveness of Companies*. Bratislava: Ekonóm, 2011, pp. 224–229.
- [37] KLÍMKOVÁ, M., HORNUNGOVÁ, J.: The problems of social indicators in the activity of small and medium sized enterprises. In *International Conference on Problems of the Corporate Sector*. Bratislava: Economic University in Bratislava, 2012, pp. 215–220.
- [38] KOLLER, T., GOEDHART, M., WESSELS, D.: *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2010.
- [39] KUDLATS, J., MONEY, A., HAIR, J. F.: Correspondence analysis: a promising technique to interpret qualitative data in family business research. *Journal of Family Business Strategy*, 2014, 5(1), pp. 30–40.
- [40] MacPHERSON, D., MILLER, D.: *Break Through Business Development: A 90-Day Plan to Build Your Client Base and Take Your Business to the Next Level*. Mississauga: John Wiley & Sons, 2010.
- [41] MAREŠ, P., RABUŠIC, L., SOUKUP, P.: *Analýza sociálně-vědních dat (nejen) v SPSS*. Brno: Masarykova Univerzita, 2015.
- [42] MARIN, D., SCHNITZER, M.: *Contracts in Trade and Transition: The Resurgence of Barter*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 2002.
- [43] MARVASTI, A., SMYTH, D. J.: Barter and business cycles: further empirical evidence. *The American Economist*, 2011, 56(2), pp. 85–97.
- [44] MCADAM, R.: A multi-level theory of innovation implementation: normative evaluation, legitimisation and conflict. *European Journal of Innovation Management*, 2005, 8(3), pp. 373–388.
- [45] MCGARIGAL, K., CUSHMAN, S., STRATFGORD, S.: *Multivariate Statistics for Wildlife and Ecology Research*. New York: Springer, 2010.
- [46] MIHI-RAMIREZ, A., GIRDAUSKIENE, L.: Creation of knowledge and reverse logistics. Empirical analysis from perspective of the resource based view theory. *Engineering Economics*, 2013, 24(5), pp. 478–487.
- [47] NIKOLAIDIS, Y.: *Quality Management in Reverse Logistics: A Broad Look on Quality Issues and Their Interaction with Closed-Loop Supply Chain*. London: Springer, 2013.

- [48] OLIVER, P., MPINGANJIRA, M. (2011a): An empirical investigation into difficulties associated with barter trading: a practitioners' perspective. *African Journal of Business Management*, 2011, 5(4), pp. 1085–1092.
- [49] OLIVER, P., MPINGANJIRA, M. (2011b): Barter trading: an empirical investigation of management practices. *African Journal of Business Management*, 2011, 31(5), pp. 12256–12263.
- [50] PAPADAS, K. K., AVLONITIS, G. J., CARRIGAN, M.: Green marketing orientation: conceptualization, scale development and validation. *Journal of Business Research*, 2017, 80, pp. 236–246.
- [51] PAUL, R., ELDER, L.: *Critical Thinking: Tools for Taking Charge of Your Professional and Personal Life*. Upper Saddle River: Pearson Education, 2009.
- [52] PORTER, M.: *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Simon and Schuster, 2008.
- [53] ŘEHÁK, J., BROM, O.: *SPSS: Praktická příručka*. Brno: Computer Press, 2016.
- [54] ŘEZANKOVÁ, H.: *Analýza dat z dotazníkových šetření*. Praha: Professional Publishing, 2010.
- [55] SEDLÁČKOVÁ, H., BUCHTA, K.: *Strategická analýza*. Praha: C. H. Beck, 2006.
- [56] SIMANAVICIUS, A., LAZAUSKAS, A., SIMBEROVA, I.: Methods of tourism risk perception: economic assessment. *Transformations in Business & Economics*, 2014, 13(2A), pp. 311–323.
- [57] SOMNATH, D., PRADYOT, K. S., SANJIT, S.: Strategic alliances: a valuable way to manage intellectual capital? *Journal of Intellectual Capital*, 2003, 4(1), pp. 10–19.
- [58] STEINÖCKER, R.: *Strategický controlling*. Praha: Profess Consulting, 1998.
- [59] ŠTREIMIKIENĖ, D., MIKALAIUSKIENĖ, A.: Green growth and use of EU structural funds in Baltic States, Czech Republic and Slovakia. *E+M Economics and Management*, 2016, 19(2), pp. 55–72.
- [60] TARNANIDIS, T. et al.: A confirmatory factor analysis of consumer styles inventory: evidence from Greece. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 2015, 22, pp. 164–177.
- [61] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V.: Standardizace informací v řízení výroby. *IT Systems*, 2003, 15(7–8), s. 42–45.
- [62] TOMEK, G., VÁVROVÁ, V.: *Marketing: od myšlenky k realizaci*. Praha: Professional Publishing, 2011.
- [63] UIJTENBROEK, A. A.: *BDM Business Development Methodology: Core Processes*. New Delhi: Lansa Publication, 2004.
- [64] VLČEK, R.: *Strategie hodnotových inovací – tvorba, rozvoj a měřitelnost inovací*. Praha: Professional Publishing, 2011.

Reverse Business Tools as the Way to Create Competitive Advantage: Evidence from Czech Republic

ABSTRACT

The topic of reverse business activities has become more important on the way of effective realization of business activities. The importance of potential business issues as alternative business tools help to strength market position of each company. The business tools described excellent potential usage, which could be applied not only during crisis time, but especially during periods of prosperity, when their application provides companies with unique competitive advantages. There were used primary research by questionnaire survey in area of business tools, from which were obtained raw data. This primary research was made in period 2015–2017. These obtained data were put under evaluation by statistical methods, which help determine the significance of the indicators in the area being monitored. The results of the paper confirm the necessity for compensation tools in the business activities and provide the significance level of the compensation tools, →

- *which are used by companies on the way of strengthening market position. The scientific objective of the paper is find out trends of improvement in the use of business tools in after-period of economic crisis. The primary research was conducted in period of 2015–2017 in Czech companies. 1,500 companies were randomly selected to participate in this survey. In total there were received questionnaires from 617 companies (relative amount 41.1 %). As the finding of the research, there were defined two factors by the primary research, which include individual compensation trade tools: (1) Factor of orders; and (2) Factor of trade services.*

KEYWORDS

Reverse logistic; trading tools; compensation trades; competitive advantage; SMEs

JEL Classification

L24; M10; O14; Q56



Metodické přístupy k vyhodnocení ověřovacího testování v počátečním vzdělávání

- ▶ doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D. » Newton College, Rašínova 103/2, 602 00 Brno, Česká republika¹;
email: oldrich.hajek@newtoncollege.cz
- ▶ Ing. Milan Lindner, Ph.D. » Newton College, Rašínova 103/2, 602 00 Brno, Česká republika;
email: milan.lindner@newtoncollege.cz
- ▶ Mgr. Jiří Novosák, Ph.D. » Newton College, Rašínova 103/2, 602 00 Brno, Česká republika;
email: jiri.novosak@newtoncollege.cz
- ▶ Ing. Jana Novosáková, Ph.D. » Newton College, Rašínova 103/2, 602 00 Brno, Česká republika;
email: jana.novosakova@newtoncollege.czz

* 1. Úvod

Testování představuje nedílnou součást systému vzdělávání, a to v kontextu hlavních cílů testování – poskytovat informace o dosažených znalostech a dovednostech žáků v určité oblasti (např. Zhang, 2008), stejně jako o pokroku žáka ve vzdělávání (De Champlain, 2010). Podobně Lambert et al. (2017) poukazují na možné využití testů pro poznání vzdělávacích potřeb žáků s následným návrhem potřebných intervencí pro jejich uspokojení. Logicky je takto utvářena poptávka po nabídce validních a spolehlivých testovacích nástrojů. Thompson (2016) však uvádí, že ačkoliv jsou testy využívány každodenně, jejich kvalita není vždy v souladu s existujícími standardy.

S tvorbou testů a s jejich vyhodnocením souvisí řada teoreticko-metodických i praktických otázek. Takto například Zhang (2008) zmiňuje otázku volby podoby testových položek, kdy výběrové testo-

vé položky spojuje s možností širokého obsahového zaměření testu a otevřené testové položky se zaměřením na procesy hlubšího učení. Obecně pak společným znakem testů je záměr změřit s jejich využitím hodnotu, která vyjadřuje úroveň testem hodnocené schopnosti žáka (např. Ziegler a Hagemann, 2015). Pro hledání odpovědí na teoreticko-metodické a praktické otázky spojené s tvorbou a hodnocením testů uvádějí Wang, Ma a Chen (2010) dva hlavní teoretické přístupy: (a) klasickou teorii testů (dále jen CTT²); a (b) teorii odpovědi na položku (dále jen IRT³).

Podstata tohoto článku je zasazena právě do diskuse hlavních teoreticko-metodických aspektů obou hlavních teoretických přístupů k hodnocení testů, tj. CTT a IRT. Cílem článku je představit tyto aspekty pro oba teoretické přístupy a na tomto základě sumarizovat jejich silné a slabé stránky. Článek je strukturován následujícím způsobem. Druhá kapitola článku uvádí zjištění analýzy vy-

¹ Tento článek byl vytvořen s finanční podporou TA ČR v rámci řešení projektu TL01000385 „Metodika vyhodnocení výsledků ověřovacího testování v počátečním vzdělávání a její aplikace v modelových případových studiích“.

² Classical Test Theory

³ Item Response Theory

→ braných teoreticko-metodických aspektů hodnocení testů na bázi CTT. Třetí kapitola shrnuje zjištění analýzy vybraných teoreticko-metodických aspektů hodnocení testů na bázi IRT. Závěrečná čtvrtá kapitola diskutuje silné a slabé stránky obou teoretických přístupů.

2. Klasická teorie testů (CTT)

CTT představuje tradiční metodický přístup k hodnocení testů, který je rozvíjen již déle než 150 let (např. Traub, 1997; Wang, Ma a Chen, 2010). DeVellis (2006) zasazuje CTT do kontextu měření existujících proměnných (např. schopnosti žáka), které však nejsou pozorovatelné přímo. K měření těchto proměnných je proto využíván vhodný testový instrument za účelem odhadu úrovně nepozorovatelných proměnných (např. De Champlain, 2010). Základní teoretická východiska CTT pak vycházejí z klíčového vztahu (např. DeVellis, 2006; De Champlain, 2010; Hambleton a Jones, 1993; Krishnan, 2013; Revelle, 2012; Brennan, 2011; Graham, 2006):

$$X = T + E,$$

kde X odpovídá pozorovanému (testovému) skóre žáka v testu; T odpovídá skutečnému (pravdivému) skóre žáka a E odpovídá chybovému skóre. Takto je pozorované skóre žáka v testu mixem pravdivé informace plynoucí z jeho skutečných dovedností (T) a chybového skóre (E), přičemž právě elementy T a E uvedeného vztahu jsou latentní, tj. nepozorovatelné, proměnné (např. Graham, 2006; DeVellis, 2006; Krishnan, 2013; Hambleton a Jones, 1993; Brennan, 2011; Traub, 1997).

De Champlain (2010) uvádí, že v ideální podobě by se hodnota pozorovaného skóre žáka v testu rovnala hodnotě skutečného skóre žáka, tj. platilo by $X=T$, v praxi však taková situace nenastává (např. Revelle, 2012; Krishnan, 2013). Proto vzniká chybové skóre E , přičemž zdrojem chyby mohou například být: (a) nekontrolované podmínky testování (např. odlišné kódování hodnotitelů, prostoro-

rové a časové podmínky testování a další); (b) náhodná fluktuace výsledků žáka spojená s jeho osobními náladami a charakteristikami; (c) chyba vznikající z odlišnosti testů; (d) chyba spojená s kvalitou slovního vyjádření testové položky (např. matoucí vyjádření) a další (např. Krishnan, 2013; Brennan, 2011). Z těchto důvodů je nedílnou součástí CTT také hodnocení spolehlivosti testu, tj. odhadu, do jaké míry skóre v testu odpovídá skóre skutečnému, respektive do jaké míry jsou výsledky žáků v testu konzistentní (např. Thompson, 2016). Hovořit lze rovněž o spolehlivosti škály, kterou utvářejí testové položky (např. DeVellis, 2006).

2.1 Spolehlivost testu

Významnou součástí hodnocení testu je posouzení úrovně jeho spolehlivosti. V případě CTT vychází hodnocení spolehlivosti testu z výše uvedeného základního vztahu:

$$X = T + E,$$

kde X odpovídá pozorovanému (testovému) skóre v testu; T odpovídá skutečnému (pravdivému) skóre v testu; a E odpovídá chybovému skóre v testu. Zdůrazněme, že tradičním předpokladem při odhadech spolehlivosti testu je jeho unidimenzionalita, kdy všechny proměnné testu měří stejnou latentní proměnnou (např. Graham, 2006; DeVellis, 2006), tj. systematické rozdíly v odpovědích žáků na testové položky jsou dány právě touto latentní proměnnou (např. Ziegler a Hagemann, 2015). Graham (2006) v tomto ohledu upozorňuje, že metrika spolehlivosti není metrikou unidimenzionality, naopak, že existenci unidimenzionality předpokládá. Pokud není předpoklad unidimenzionality naplněn, nejsou odhady spolehlivosti důvěryhodné. Metodám hodnocení unidimenzionality testu se věnuje jedna z pozdějších kapitol článku. Představme si nyní nejdůležitější metody hodnocení spolehlivosti testu v duchu CTT.

2.1.1 Spolehlivost na bázi paralelních testů

První metoda hodnocení spolehlivosti testu je spojena s využitím tzv. paralelních testů pro odhad skutečného vztahu mezi dvěma proměnnými. Paralelní testy jsou zde definovány jako takové testy, v nichž: (a) daný žák má stejné skutečné (pravdivé) skóre pro každý test; (b) variance skutečného (pravdivého) skóre každého testu je stejná; a (c) variance chybového skóre každého testu je stejná (např. Revelle, 2012). Následně platí, že korelace skóre dvou paralelních testů a odpovídá druhé mocnině korelace skóre každého z těchto testů a jejich pravdivého skóre T , tj. platí (např. Revelle, 2012; Brennan, 2011; DeMars, 2010):

$$\rho_{x_p x_p} = \frac{\sigma_{T_p}^2}{\sigma_{X_p}^2} = \rho_{XT}^2$$

Pokud je tedy vypočítána korelace pozorovaného (testového) skóre testu a skóre libovolného testu paralelního, je získána hodnota spolehlivosti daného testu. Problémovou otázkou tohoto postupu však zůstává nalezení testu, který splňuje přísné podmínky pro paralelní testy. Zároveň v praxi tradičně pracujeme pouze s jedním testem. Tyto dvě skutečnosti vytváří motivaci pro hledání možností stanovení spolehlivosti testu na bázi vnitřní struktury testu (např. Revelle, 2012).

2.1.2 Split-half spolehlivost testu

Odhad spolehlivosti testu prostřednictvím *split-half* metody je založen na rozdělení testu na dvě poloviny náhodně vybraných testových položek a mezi takto vytvořenými dvěma testy je vypočítána korelace dosaženého skóre žáků v nich. Problémem tohoto přístupu je ta skutečnost, že korelace je počítána pro testy s poloviční délkou, a proto je vypočtená hodnota korelace upravena s využitím Spearman-Browna „věšteckého“ vzorce pro k položek testu, tj. s využitím korekce korelačního koeficientu půlených testů (např. Revelle, 2012):

$$\rho_{X_i X_i} = \frac{k \rho_{X_i X_i}}{1 + (k - 1) \rho_{X_i X_i}}$$

kde je hodnota korelace půlených testů a k je míra prodloužení testu, v případě *split-half* metody se jedná o dvojnásobné prodloužení testu, a tedy $k = 2$. Uvedme, že Traub (1997) zmiňuje historicky zasazenou argumentaci proti *split-half* postupu, která spočívá v existenci velkého počtu možných způsobů rozdělení testu. Argumentace proti *split-half přístupu* se pak ptá, zda bude hodnota korelace vycházet ve všech případech podobně, a rovněž motivuje k hledání jednodušších postupů závislých pouze na varianci a kovarianci testových položek (např. Revelle, 2012).

2.1.3 Spolehlivost na bázi interní struktury testu

Odvození spolehlivosti testu na základě jeho interní struktury (vnitřní konzistence) vychází z motivace mít k dispozici jednoduchý nástroj, který stanoví spolehlivost testu s využitím vlastností testových položek (variance a kovariance) bez potřeby hledat k němu paralelní test (např. Revelle, 2012). Výběr podoby vhodného ukazatele spolehlivosti testu přitom záleží na splnění základních předpokladů s nimi spojených. Tradičně používané ukazatele spolehlivosti testů (např. Cronbachovo alfa) vycházejí z esenciálně tau-ekvivalentních modelů (např. Graham, 2006), přičemž na jejich základě definoval Louis Guttman šest odhadů dolní spolehlivosti testu – λ_1 až λ_6 (např. Revelle, 2012). Právě ukazatel λ_3 je označován také jako Cronbachovo alfa a jde o nejčastěji používaný ukazatel spolehlivosti testu (např. Revelle, 2012; Graham, 2006; Krishnan, 2013; Brennan, 2011; DeVellis, 2006). Cronbachovo alfa může nabývat hodnoty v intervalu od 0 do 1, kdy žádoucí jsou vyšší hodnoty. Za minimální hodnotu spolehlivosti testu považují Krishnan (2013), Thompson (2016) hodnotu 0,7. Doplňujícím ukazatelem k hodnocení kvality testové položky může být i hodnota Cronbachova alfa při vynechání dané položky, přičemž zvýšení této hodnoty může být motivací ke zvažování vynechání dané položky z dalšího hodnocení. Revelle (2012), Graham (2006) však zároveň varují před možnými problémy s ukazatelem Cronba-



- chova alfa, a to jednak v kontextu přítomnosti specifických faktorů v datech (vícedimenzionální charakter dat) a jednak v kontextu narušení předpokladů esenciálně tau-ekvivalentních modelů, na nichž je Cronbachovo alfa postaveno (např. Brennan, 2011).

2.1.4 Další způsoby odhadu spolehlivosti testu

Revelle (2012), Krishnan (2013) uvádějí další možnosti hodnocení spolehlivosti testu. První z těchto možností je tzv. test – retest přístup, kdy je stejný test administrován stejné skupině žáků dvakrát, a to s určitým časovým odstupem. Spolehlivost testu pak odpovídá korelaci dosažených skóre žáků v obou testech. Revelle (2012), DeVellis (2006) ovšem upozorňují, že do hodnocení bude v tomto přístupu vstupovat aspekt času, který je spojený například s učením žáků či s kontextem situace, kdy jsou oba testy administrovány. Traub (1997) pak zmiňuje problém chyby vznikající v „paměti testované osoby“, která již jednou daný test řešila a výsledky si tak může pamatovat. Z tohoto důvodu doporučuje nevyužívat stejné testy, ale testy paralelní. Za pozornost stojí, že v některých případech je vysoká stabilita výsledků testů žádoucí (např. hodnocení intelektu žáka), zatímco v jiných případech méně (např. test momentálních nálad žáka).

2.2 Analýza testových položek

Analýza testových položek je zásadní činností jak pro vyhodnocení celého testu, včetně identifikace silných a slabých stránek žáků, tak pro činnosti spojené s hodnocením kvality testu na bázi zamítnutí využití málo kvalitních testových položek (např. De Champlain, 2010; Krishnan, 2013; Thompson, 2016). Hlavní aspekty analýzy testových položek jsou spojeny s dále diskutovanými koncepty.

2.2.1 Obtížnost testové položky

V CTT je obtížnost testové položky, která je dichotomického typu, definována jako podíl testovaných žáků, kteří zodpověděli danou testovou po-

ložku správně. Platí, že čím je obtížnost testové položky vyšší, tím je tato testová položka jednodušší (např. DeVellis, 2006). V případě polytomických testových položek je jejich obtížnost počítána jako průměrná hodnota dosažených skóre žáků (např. DeMars, 2010). Za pozornost stojí, že při hodnocení obtížnosti testové položky doporučuje Krishnan (2013) sledovat následující principy/pravidla:

- Čím se hodnota obtížnosti testové položky více blíží hodnotě 0,5, tím vyšší má taková testová položka schopnost diferenciací mezi žáky. Testové položky s obtížností 0, respektive 1, jsou extrémními testovými položkami bez schopnosti diferenciací mezi žáky.
- V úvahách o vhodnosti testových položek pro test je potřeba zvážit přínosnost položek s obtížností vyšší než 0,90 a nižší než 0,10 (0,20). Takové testové položky je možné považovat za kandidáty k vynechání z testu, pokud je takový postup odůvodněný.
- Z hlediska spolehlivosti odpovídá optimální obtížnost položky hodnotě mírně vyšší, než je průměr maximální možné hodnoty a šance úspěchu.

2.2.2 Diskriminace testové položky

Diskriminace vyjadřuje schopnost testové položky rozlišit mezi žáky s různou úrovní latentních schopností (např. DeVellis, 2006; De Champlain, 2010). Takto například testové položky s vyšší schopností diskriminace umějí lépe rozlišit mezi žáky, kteří danou učební látku zvládli na vyšší úrovni a těmi, kteří danou učební látku zvládli hůře (např. DeMars, 2010). Krishnan (2013), Thompson (2016) uvádějí několik způsobu hodnocení diskriminace testové položky:

- Index diskriminace testové položky vychází z vytvoření dvou skupin žáků podle jejich celkového výsledku v testu. První skupina žáků zahrnuje 27 % žáků s nejlepším dosaženým výsledkem a druhá skupina 27 % žáků s nejhorsím dosaženým výsledkem. Pro tyto dvě skupiny žáků je vypočten podíl správně odpovídajících

žáků na testové položky s tím, že korespondující hodnoty jsou odečteny a tento rozdíl utváří index diskriminace. Platí, že vyšší hodnoty indexu diskriminace jsou spojeny s lepší schopností testové položky rozlišit lepší a horší žáky.

- Korelace testové položky k testu vyjadřuje stupeň souladu odpovědí na danou testovou položku s výsledky žáků v celém testu. Platí, že vysoké kladné hodnoty korelace jsou spojeny s lépe diskriminujícími testovými položkami (např. DeVellis, 2006). Upravená bodově biseriální korelace je analogií k předchozí korelaci s tím, že celkové skóre v testu je počítáno bez hodnocené testové položky, aby tato nepřispívala ke zvyšování hodnoty korelace (např. De Champlain, 2010).

Z uváděných způsobů hodnocení diskriminace testové položky je nejčastěji uváděným ukazatel upravená bodově biseriální korelace (např. De Mars, 2010; Krishnan, 2013).

2.2.3 DIF⁴ analýza

DIF analýza je populární a rozšířený metodický přístup pro hodnocení kvality (férovosti) testových položek (např. Wiberg, 2007; Lambert et al., 2018). Podstata DIF je založena na existenci rozdílů ve funkčnosti testových položek vzhledem k charakteristikám různých skupin žáků (např. chlapci vs. dívky, etnické skupiny a další). DIF následně řeší otázku, zda testová položka neznevýhodňuje nějakým způsobem určitou skupinu žáků, a to například ve vazbě na formulaci testové položky (např. Krishnan, 2013; Özdemir, 2015). Karami (2012) hovoří o existenci DIF v testové položce v případě, kdy dvě různé skupiny žáků se stejnou úrovní schopností neodpovídají stejně na testovou položku, přičemž faktor, který stojí v pozadí těchto odlišností, není spojený s měřeným konstruktem, nýbrž má vazbu k charakteristice různých skupin žáků. Takto má DIF analýza zásadní význam pro diskusi o validitě testů, neboť rozdíly dané skupinami žáků utváří nežádoucí šum v kvalitě odhado-

vaných statistik (např. Wiberg, 2007; Yavuz et al., 2018).

Obecně lze rozlišit dva typy DIF. Uniformní DIF je definován stejnými rozdíly v odpovědích žáků ohniskové skupiny, tj. žáků, u nichž je předpokládána odlišnost, a žáků referenční skupiny, tj. žáků ostatních, napříč různými úrovněmi jejich schopností. Neuniformní DIF vykazuje rozdíly obou skupin žáků jako odlišné pro různé úrovně jejich schopností (např. Yavuz et al., 2018; Özdemir, 2015; Karami, 2012). Z konceptu uniformního a neuniformního DIF je zřejmé, že DIF analýza je podmíněna úrovní schopností žáků, které jsou tradičně měřeny: (a) dosaženým skóre žáků v testu v případě CTT přístupu; a (b) úrovní latentních schopností žáků (θ) v případě metodických přístupů založených na IRT (např. Karami, 2012).

DIF analýza může být realizována různými metodickými přístupy, které se zajímají jak o statistickou významnost DIF mezi skupinami žáků, tak o velikost účinku (*effect size*) DIF. Mezi nejvíce používané metody DIF analýzy přitom patří (např. Wiberg, 2007; Karami, 2012):

- logistická regrese – parametrická metoda,
- metoda standardizovaných p-rozdílů – neparametrická metoda,
- Mantel-Haenszelův (MH) přístup – neparametrická metoda,
- metody založené na parametrických IRT modelech.

K dalším metodickým přístupům patří také hodnocení na bázi expertní kvalitativní analýzy testových položek (např. Yavuz et al., 2018; Wiberg, 2007) a další. Wiberg (2007) uvádí, že většinu DIF přístupů lze aplikovat jak pro dichotomické, tak pro polytomické testové položky.

3. Teorie odpovědi na položku (IRT)

Thorpe a Favia (2012), Toland (2014) hovoří o IRT jako o moderním přístupu k hodnocení testů, Thompson (2009) pak označuje IRT za současné

⁴ Differentiated Item Functioning

→ paradigma v této oblasti. Klíčové rozdíly v podstatě IRT oproti CTT spočívají: (a) v měření úrovně schopností žáků nikoliv hodnotou dosaženého skóre v testu, jako je tomu v případě CTT, ale latentní, tj. nepozorovanou, spojitou proměnnou modelovanou z výsledků testu; a (b) ve vyšším důrazu kladeném na fungování jednotlivých testových položek (např. Thompson, 2009). Hambleton a Jones (1993) zároveň zdůrazňují skutečnost, že zájem o IRT byl posílen především skutečností, že při splnění daných podmínek nezávisí IRT na výběrovém souboru testovaných žáků a na volených otázkách, což není případ základních charakteristik CTT.

Podstata IRT spočívá v modelování vztahu mezi latentními schopnostmi žáka (θ) a jeho odpověďmi na testovou položku (např. DeMars, 2010; Hambleton a Jones, 1993; Orlando a Thissen, 2000), respektive v modelování vztahu mezi škálou utvářenou odpověďmi žáků na testové položky a latentními schopnostmi žáka (např. Toland, 2014; Zhang, 2013). De Champlain (2010) takto uvádí, že IRT jsou spojeny s odhadem pravděpodobnosti správné odpovědi na testovou položku v závislosti na: (a) charakteristikách testové položky (obtížnost testové položky, schopnost testové položky diskriminovat mezi žáky); a (b) úrovni latentních schopností žáka vzhledem k testovanému konstrukt, přičemž takové vztahy mohou být konstruovány pro: (a) dichotomické testové položky; i (b) polytomické testové položky a hodnoceny také na úrovni celého testu (např. Toland, 2014).

3.1 Charakteristiky testových položek

Charakteristiky testových položek jsou v IRT analogií k charakteristikám CTT, nicméně jejich konstrukce je poněkud odlišná.

3.1.1 Obtížnost testové položky

Obtížnost testové položky je v IRT definována na metrice úrovně latentních schopností žáka, tj. konstrukt, který test měří. Obtížnost testové položky pak odpovídá úrovni latentních schopností, na kte-

ré přibližně 50 % testovaných žáků odpovídá správně (např. Thorpe a Favia, 2012; DeMars, 2010; De Champlain, 2010; Toland, 2014). Platí tedy, že čím vyšší je hodnota obtížnosti testové položky, tím je také tato testová položka těžší. V tomto se obtížnost testové položky v IRT liší od obtížnosti testové položky v CTT, kde platí, že těžší testové položky mají nižší hodnotu ukazatele obtížnosti, tj. pravděpodobnosti dosažení pravdivé odpovědi (např. DeMars, 2010).

3.1.2 Diskriminace testové položky

Diskriminace testové položky v IRT vyjadřuje, jak rychle se mění pravděpodobnost správné odpovědi žáka se změnou úrovně jeho latentních schopností, tj. jak je testová položka schopna rozlišit mezi těmi, který daný konstrukt znají a těmi, který daný konstrukt neznají (např. DeMars, 2010). Edelen a Reeve (2007), Toland (2014) také uvádějí, že diskriminace charakterizuje sílu vztahu testové položky ke škále, která měří testovaný konstrukt, kdy vyšší sklon indikuje silnější vztah testové položky k latentním schopnostem žáků. Technicky se pak jedná o sklon křivky modelující vztah těchto dvou proměnných v bodě, který odpovídá obtížnosti dané testové položky. V případě IRT, stejně jako v případě CTT, platí, že lepší schopnost rozlišit mezi žáky s různou úrovní latentních schopností mají testové položky s vyšší hodnotou diskriminace, přičemž nejlepší schopnost diskriminace má testová položka kolem úrovně latentních schopností odpovídajících obtížnosti testové položky (např. DeMars, 2010; Thorpe a Favia, 2012).

3.1.3 Spolehlivost testu a testové položky

V IRT hraje hlavní roli v hodnocení spolehlivosti tzv. informační funkce, kterou lze spočítat jak pro každou testovou položku zvlášť, agregovaně pro celý test i pro dílčí skupiny testových položek (např. Edelen a Reeve, 2007). Informační funkce vyjadřuje závislost mezi úrovní latentních schopností žáků a množstvím poskytnuté informace na dané úrovni latentních schopností žáků. Platí tedy, že hodnota poskytnuté informace se liší v závislos-

ti na úrovni latentních schopností žáků, přičemž vyšší množství poskytnuté informace je také spojeno s vyšší spolehlivostí testové položky či celého testu (např. De Champlain, 2010; DeMars, 2010). DeMars (2010), De Champlain (2010) doplňují, že nejvyšší množství informace je získáváno na úrovni latentních schopností odpovídající obtížnosti testové položky, přičemž také lepší schopnost testové položky diskriminovat mezi dobrými a slabšími žáky zvyšuje množství poskytované informace (viz také Hambleton a Jones, 1993).

3.2 IRT modely

Thorpe a Favia (2012), DeMars (2010), Edelen a Reeve (2007), Toland (2014) uvádějí, že podstata IRT modelů pro dichotomické testové položky je založena na modelování pravděpodobnosti správné odpovědi žáků na danou testovou položku vzhledem k jejich úrovni latentních schopností (θ) charakterizované škálou, a to typicky na bázi logistické křivky kalibrované určitým počtem parametrů. V případě dichotomických testových položek hovoříme v návaznosti na počtu odhadovaných parametrů o 1PL, 2PL a 3PL modelech.

3PL model je tříparametrický IRT model, který van der Linden (2010) označuje za jistý standard pro tvorbu testů s dichotomickými testovými položkami. 3PL model je založen na následujících proměnných (např. DeMars, 2010):

- parametr diskriminace testové položky a ,
- parametr obtížnosti testové položky b ,
- dolní asymptota testové položky c ,
- úroveň latentních schopností žáků θ .

Uvedené proměnné byly představeny v předchozím textu, s výjimkou dolní asymptoty testové položky, která odpovídá pravděpodobnosti, že žák s velmi nízkou úrovní latentních schopností (θ) správně zodpoví danou testovou položku. DeMars (2010) také hovoří o parametru „hádání“, neboť velmi slabý žák by měl být schopen testovou po-

ložku správně odpovědět pouze na základě svého tipování. Vlastní 3PL model je následně pro žáka j a pro položku i definován vztahem (např. DeMars, 2010; Hambleton a Jones, 1993):

$$P(x_i = 1; \theta_j) = c_j + (x_i - c_i) \cdot \frac{e^{1.7a_i(\theta_j - b_i)}}{1 + e^{1.7a_i(\theta_j - b_i)}},$$

kde jednotlivá označení jsou v souladu s označením proměnných uvedených výše a kde je daným modelem odhadována pravděpodobnost, že žák s úrovní latentních schopností θ_j zodpoví testovou položku x_i správně (např. De Champlain, 2010). Uveďme, že 2PL model je redukováným 3PL modelem, kde dolní asymptota testové položky je rovna nule a 1PL model je redukováným 2PL modelem, kde parametr diskriminace je stejný pro všechny testové položky. Specifickým případem 1PL modelu je také v praxi často užívaný Raschův model.

Řada IRT modelů byla navržena také pro polytomické testové položky, přičemž mezi často užívané patří především model odstupňovaných odpovědí (GRM⁵) a zobecněný model pro stupňované kredit (GPCM⁶). GRM model představuje extenzi 2PL modelů pro polytomické testové položky (např. Toland, 2014; Naumenko, 2014). Podstata GRM modelu spočívá v modelování pravděpodobnosti, že žák dosáhne v odpovědi na testovou položku dané kategorie výsledku či vyšší kategorie, tj. výsledku lepšího (např. van der Linden, 2010). GRM model pak lze matematicky vyjádřit (např. DeMars, 2010; Naumenko, 2014):

$$P_{ik} = (\theta_j) = \frac{e^{a_i(\theta_j - b_{ik})}}{1 + e^{a_i(\theta_j - b_{ik})}},$$

kde je pravděpodobnost, že žák j s úrovní latentních schopností θ dosáhne kategorie výsledku k či vyšší kategorie výsledku ve své odpovědi na testovou položku i ; kde a_i je sklon křivky a kde b_{ik} je úroveň latentních schopností žáků θ , kde polovina žáků dosahuje kategorie výsledku k či vyšší kate-

⁵ Graded Response Model

⁶ Generalized Partial Credit Model

- gorie výsledku a polovina žáků dosahuje kategorie výsledku nižší než k (např. DeMars, 2010; Thorpe a Favia, 2012).

Na rozdíl od GRM modelu modeluje GPCM model pravděpodobnost dosažení každé kategorie výsledku testové položky zvlášť, a to na bázi myšlenky, že testovaný žák srovnává dvě vedlejší kategorie výsledku mezi sebou, přičemž existuje preference jedné z odpovědí (např. van der Linden, 2010). Z tohoto důvodu je pro každou kategorii testové položky vyjádřena závislost mezi pravděpodobností dosažení dané kategorie testové položky a úrovní latentních schopností žáků (θ). Uvedme, že ideovým předchůdcem GPCM modelu byl tzv. model pro stupňovaný kredit (PCM), který lze vyjádřit vztahy (např. Naumenko, 2014; Muraki, 1992; DeMars, 2010):

- pro kategorii 0 testové položky –

$$P_{i0}(\theta_j) = \frac{1}{1 + \sum_{n=1}^{m_i} e^{\sum_{v=1}^n (\theta_j - b_{iv})}},$$

- pro kategorie 1 až m_i testové položky –

$$P_{ik}(\theta_j) = \frac{e^{\sum_{v=1}^k (\theta_j - b_{iv})}}{1 + \sum_{n=1}^{m_i} e^{\sum_{v=1}^n (\theta_j - b_{iv})}},$$

kde $P_{ik}(\theta_j)$ je pravděpodobnost, že žák j s úrovní latentních schopností θ dosáhne kategorie výsledku k ve své odpovědi na testovou položku i , kde b_{iv} odpovídá úrovni latentních schopností žáků θ , kde se protínají křivky dvou sousedních výsledků a kde m_i je počet všech kategorií výsledků testové položky i , kterých žák může dosáhnout (např. Naumenko, 2014). Zdůrazněme, že GPCM model je rozšířením, tj. zobecněním, PCM modelu o odlišný sklon křivek testových položek, přičemž všechny kategorie jedné testové položky mají sklon stejný (např. Naumenko, 2014).

V praxi IRT modelů se však lze setkat i s jejich dalšími typy, ke kterým například patří multidimenzionální IRT modely, neparametrické IRT modely a další. Uvedme, že existuje rovněž řada metodických postupů, jak IRT modely odhadovat, kdy Wang, Ma a Chen (2010) v tomto ohledu uvá-

dejší dva hlavní přístupy, které jsou založeny: (a) na metodě maximální věrohodnosti (*maximum likelihood*); a (b) na metodě Bayesových odhadů.

3.3 Požadavky na IRT modely

Pro aplikaci IRT modelů jsou definovány některé základní požadavky na ně kladené, přičemž Toland (2014) uvádí, že různé IRT modely (např. neparametrické modely, multidimenzionální modely) mohou být spojeny s uvolněním některých požadavků. Obecně pak van der Linden (2010) poukazuje na skutečnost, že teprve kvalitní model, tj. model splňující požadavky na něj kladené, je možné využít jako model pro měření a stanovení úrovně latentních schopností žáků (θ).

3.3.1 Unidimenzionalita a lokální nezávislost testových položek

IRT modely jsou ve své tradiční podobě spojeny s konceptem unidimenzionality, který má rovněž svůj úzký vztah k lokální nezávislosti testových položek (např. Nandakumar, 1994; Toland, 2014). Koncept unidimenzionality vyjadřuje požadavek na to, aby test měřil jednu dimenzi latentních schopností žáků (např. Hambleton a Jones, 1993; Edelen a Reeve, 2007; Toland, 2014; DeMars, 2010; Ziegler a Hagemann, 2015). Nandakumar (1994) zároveň tvrdí, že v případě platnosti předpokladu unidimenzionality splňuje jedna dimenze latentních schopností žáků podmínku lokální nezávislosti testových položek. Podle této podmínky pravděpodobnost správné odpovědi žáků na jednu testovou položku nemá vztah k pravděpodobnosti jejich správné odpovědi na položku jinou, tj. všechny testové položky jsou při kontrole vlivu hlavní dimenze latentních schopností žáků na sobě nezávislé (např. De Champlain, 2010; Zhang, 2013; Toland, 2014) a kromě hlavní dimenze latentních schopností žáků nejsou v testu přítomné další systematické kovariance testových položek (např. Edelen a Reeve, 2007; DeMars, 2010). Často diskutovanou otázkou pak je, zda je při narušení

předpokladu unidimenzionality lepší modelovat unidimenzionální nebo multidimenzionální modely, přičemž relevance této otázky je spojena se zjištěními, že i v případě výskytu vedlejších dimenzí latentních schopností v testu, může být IRT model velmi efektivně odhadován na bázi jednodušších, tzv. esenciálně unidimenzionálních modelů (např. Bonifay et al., 2015; Nandakumar, 1994). Doplňme, že pro hodnocení unidimenzionality testu byla navržena řada metodických postupů, ke kterým především patří:

- explorační a konfirmační faktorová analýza,
- Stoutův test esenciální unidimenzionality (DIMTEST),
- NOHARM model,
- DETECT index,
- test Q_3 pro lokální nezávislost testových položek.

3.3.2 Goodness of fit

Hodnocení souladu modelových a empirických dat (*goodness of fit*) se zajímá o otázku, zda je odhadovaný IRT model vhodně specifikován, a to například ve vazbě na volbu odpovídající funkční formy modelu (např. DeMars, 2010). Motivací k tomuto hodnocení je ta skutečnost, že z praktického hlediska by měl existovat co nejvyšší soulad mezi empirickými daty a IRT modelem (např. Orlando a Thissen, 2000; Stone a Zhang, 2003; DeMars, 2010; Stone, 2000; Chalmers a Ng, 2017), neboť nízký soulad mezi skutečnými a modelem predikovanými daty pro testovou položku zpochybňuje její validitu (např. Reise, 1990), nízký soulad mezi skutečnými a modelem predikovanými daty žáka

zpochybňuje kvalitu odhadu jeho úrovně latentních schopností (např. Reise, 1990) a špatný odhad modelu utváří hrozby formulace nepřesných závěrů (např. Maydeu-Olivares, 2015; Maydeu-Olivares a García-Forero, 2010). Doplňme, že s ohledem na komplexnost řešené problematiky není odůvodněné předpokládat plný soulad mezi empirickými a modelovými daty (např. Toland, 2014), proto Maydeu-Olivares (2015) hovoří o výhodách přístupu, který nehodnotí úplný soulad empirických a modelových dat, nýbrž pouze soulad přibližný.

Toland (2014), DeMars (2010), Stone a Zhang (2003), Stone (2000), Chalmers a Ng (2017) popisují podstatu hodnocení goodness of fit na bázi srovnání skutečných (empirických) dat a dat predikovaných IRT modelem, přičemž pro hodnocení souladu těchto dat byla odvozena řada statistik na úrovni testové položky, na úrovni testovaného žáka i na úrovni celého testu (např. DeMars, 2010; Toland, 2014). Uveďme, že v případě polytomických testových položek lze soulad skutečných a modelových dat hodnotit jak pro dílčí možnosti (kategorie) výsledků zvlášť, tak pro celkové skóre testové položky s tím, že druhý přístup ztrácí informaci o případném nesouladu empirických a modelových dat na úrovni dílčích možností výsledků (např. DeMars, 2010).

4. Závěr

Cílem tohoto článku bylo představit vybrané teoreticko-metodické aspekty CTT a IRT ve vazbě na hodnocení testů a na tomto základě sumarizovat silné a slabé stránky obou přístupů. Za tímto úče-

Testování představuje nedílnou součást systému vzdělávání, a to v kontextu hlavních cílů testování — poskytovat informace o dosažených znalostech a dovednostech žáků v určité oblasti, stejně jako o pokroku žáka ve vzdělávání. (...) Logicky je takto utvářena poptávka po nabídce validních a spolehlivých testovacích nástrojů.



→ lem byla provedena desktop analýza relevantní literatury s tím, že byly představeny kritické aspekty obou teoretických přístupů. Hlavní závěry analýzy jsou přehledně zachyceny v tabulce č. 1 pro silné a slabé stránky CTT a v tabulce č. 2 pro

silné a slabé stránky IRT ve vazbě na hodnocení testů. Poznání těchto skutečností je zásadní pro praktické využití možností, které oba teoretické přístupy pro hodnocení testových instrumentů nabízejí.

Tabulka č. 1 » Silné a slabé stránky CTT pro hodnocení testů

Silné stránky	Slabé stránky
Obecná znalost a jednoduchost konceptu, poměrně slabé předpoklady	Potřeba testů velké délky a často podobného znění testových položek pro zvýšení spolehlivosti testu
Možnost řešit problém spolehlivosti přidáním testových položek	Omezené zaměření na charakteristiky testové položky (obtížnost, diferenciacie), nevyužití potenciálu spojeného s tímto přístupem
Dostupnost standardně užívaného softwaru	Závislost CTT na výběrovém souboru testovaných žáků, charakteristiky (např. obtížnost) jedné položky lišící se v závislost na vzorku
Časté vysoké korelace výsledků hodnocených podle CTT a jiných metod	

Pramen: DeVellis (2006), De Champlain (2010), Krishnan (2013), Thompson (2016), Thorpe a Favia (2012), Wang, Ma a Chen (2010)

Tabulka č. 2 » Silné a slabé stránky IRT pro hodnocení testů

Silné stránky	Slabé stránky
Lepší možnost hodnotit testy s ohledem na zohlednění různé schopnosti testových položek diferencovat mezi žáky	Náročnější požadavky kladené na IRT modely
Při splnění požadavků IRT modelů jejich nezávislost na vzorku testovaných i na výběru testových položek (tzv. invariance testu), s možností srovnání různých testů	Potřeba vysokého <i>goodness of fit</i> teoretického a empirického modelu
Informace o testových položkách umožňující snadno utvářet test nejlépe odpovídající stanovenému záměru (včetně specifických záměrů), a to včetně délky testu (počet testových položek) či délky škály	
Využití IRT modelů pro tzv. počítačově přizpůsobené testování utvářející test postupně v návaznosti na schopnosti žáků	

Pramen: De Champlain (2010), DeMars (2010), Hambleton a Jones (1993), Thorpe a Favia (2012), Edelen a Reeve (2007), Tolland (2014)

LITERATURA A PRAMENY

- [1] BONIFAY, W. E. et al.: When are multidimensional data unidimensional enough for structural equation modeling? An evaluation of the DETECT multidimensionality index. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 2015, 22(4), pp. 504–516.
- [2] BRENNAN, R. L.: Generalizability theory and classical test theory. *Applied Measurement in Education*, 2011, 24(1), pp. 1–21.
- [3] DE CHAMPLAIN, A. F.: A primer on classical test theory and item response theory for assessments in medical education. *Medical Education*, 2010, 44(1), pp. 109–117.
- [4] DeMARS, C.: *Item Response Theory*. Oxford: Oxford University Press, 2010.
- [5] DeVELLIS, R. F.: Classical test theory. *Medical Care*, 2006, 44(11/S3), pp. 50–59.
- [6] EDELEN, M. O., REEVE, B. B.: Applying item response theory (IRT) modeling to questionnaire development, evaluation, and refinement. *Quality of Life Research*, 2007, 16(1), pp. 5–18.
- [7] GRAHAM, J. M.: Congeneric and (essentially) tau-equivalent estimates of score reliability. *Educational and Psychological Measurement*, 2006, 66(6), pp. 930–944.
- [8] HAMBLETON, R. K., JONES, R. W.: Comparison of classical test theory and item response theory and their applications to test development. *Educational Measurement: Issues and Practice*, 1993, 12(3), pp. 38–47.
- [9] CHALMERS, R. P., NG, V.: Plausible-value imputation statistics for detecting item misfit. *Applied Psychological Measurement*, 2017, 41(5), pp. 372–387.
- [10] KARAMI, H.: An introduction to differential item functioning. *The International Journal of Educational and Psychological Assessment*, 2012, 11(2), pp. 59–76.
- [11] KRISHNAN, V.: *The Early Child Development Instrument (EDI): an Item Analysis Using Classical Test Theory (CTT) on Alberta's Data*. Edmonton: University of Alberta, 2013.
- [12] LAMBERT, M. C. et al.: The impact of English language learner status on screening for emotional and behavioral disorders: A differential item functioning (DIF) study. *Psychology in the Schools*, 2018, 55(3), pp. 229–239.
- [13] MAYDEU-OLIVARES, A.: Evaluating fit in IRT models. In *Handbook of Item Response Theory Modeling: Applications to Typical Performance Assessment*. New York: Routledge, 2015, pp. 111–127.
- [14] MAYDEU-OLIVARES, A., GARCÍA-FORERO, C.: Goodness-of-fit testing. In *International Encyclopedia of Education*. Amsterdam: Elsevier, 2010, pp. 190–196.
- [15] MURAKI, E.: A generalized partial credit model: application of an EM algorithm. *Applied Psychological Measurement*, 1992, 16(2), pp. 159–176.
- [16] NANDAKUMAR, R.: Assessing dimensionality of a set of item responses – comparison of different approaches. *Journal of Educational Measurement*, 1994, 31(1), pp. 17–35.
- [17] NAUMENKO, O.: *Comparison of Various Polytomous Item Response Theory Modeling Approaches for Task-Based Simulation CPA Exam Data*. Greensboro: The University of North Carolina, 2014.
- [18] ORLANDO, M., THISSEN, D.: Likelihood-based item-fit indices for dichotomous item response theory models. *Applied Psychological Measurement*, 2000, 24(1), pp. 50–64.
- [19] ÖZDEMİR, B.: A comparison of IRT-based methods for examining differential item functioning in TIMSS 2011 mathematics subtest. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 2015, 174, pp. 2075–2083.
- [20] REISE, S.: A comparison of item- and person-fit methods of assessing model-data fit in IRT. *Applied Psychological Measurement*, 1990, 14(2), pp. 127–137.
- [21] REVELLE, W.: *An Introduction to Psychometric Theory with Applications in R*. Evanston: Northwestern University, 2012.



- [22] STONE, C. A.: Monte Carlo based null distribution for an alternative goodness-of-fit test statistic in IRT models. *Journal of Educational Measurement*, 2000, 37(1), pp. 58–75
- [23] STONE, C. A., ZHANG, B.: Assessing goodness of fit of item response theory models: a comparison of traditional and alternative procedures. *Journal of Educational Measurement*, 2003, 40(4), pp. 331–352.
- [24] THOMPSON, N. A.: *Ability Estimation with Item Response Theory*. St. Paul: Assessment Systems Corporation, 2009.
- [25] THOMPSON, N. A.: *Introduction to Classical Test Theory with CITAS*. Minnetonka: Assessment Systems Corporation, 2016.
- [26] THORPE, G. L., FAVIA, A.: *Data Analysis Using Item Response Theory Methodology: an Introduction to Selected Programs and Applications*. Orono: The University of Maine, 2012.
- [27] TOLAND, M. D.: Practical guide to conducting an item response theory analysis. *The Journal of Early Adolescence*, 2014, 34(1), pp. 120–151.
- [28] TRAUB, R. E.: Classical test theory in historical perspective. *Educational Measurement: Issues and Practice*, 1997, 16(4), pp. 8–14.
- [29] YAVUZ, S., et al.: The comparison of differential item functioning predicted through experts and statistical techniques. *Cypriot Journal of Educational Sciences*, 2018, 13(2), pp. 375–384.
- [30] VAN DER LINDEN, W. J.: Item response theory. In *International Encyclopedia of Education*. Amsterdam: Elsevier, 2010, pp. 81–88.
- [31] WANG, H., MA, C., CHEN, N.: A brief review on item response theory models-based parameter estimation methods. In *The 5th International Conference on Computer Science & Education*. Hefei: National Research Council of Computer Education in Colleges & Universities, 2010, pp. 19–22.
- [32] WIBERG, M.: *Measuring and Detecting Differential Item Functioning in Criterion-Referenced Licensing Test*. Umeå: Umeå University, 2007.
- [33] ZHANG, B.: Application of unidimensional item response models to tests with items sensitive to secondary dimensions. *The Journal of Experimental Education*, 2008, 77(2), pp. 147–166.
- [34] ZHANG, J.: A procedure for dimensionality analyses of response data from various test designs. *Psychometrika*, 2013, 78(1), pp. 37–58.
- [35] ZIEGLER, M., HAGEMANN, D.: Testing the unidimensionality of items. *European Journal of Psychological Assessment*, 2015, 31(4), pp. 231–237.

ABSTRAKT

Záměrem tohoto článku bylo představit vybrané teoreticko-metodické aspekty klasické teorie testů (CTT) a teorie odpovědi na položku (IRT) ve vazbě na postupy hodnocení testů a následně sumarizovat silné a slabé stránky obou přístupů. Záměr článku byl naplňován s využitím desktop analýzy relevantní literatury. Silné stránky CTT pro hodnocení testů byly identifikovány především ve vazbě na jednoduchost konceptu, relativně slabší předpoklady hodnocení a dostupnost relevantního software. Silné stránky IRT se naopak týkaly výhod vyplývajících jednak ze zaměření hodnocení přímo na testovou položku (např. adaptace testu přímo pro daný účel) a jednak z nezávislosti hodnocení na výběrovém souboru žáků (např. možnost srovnání výsledků různých žáků na stejné metrické škále). Využití silných stránek obou teoreticko-metodických přístupů utváří příležitosti zvyšování kvality hodnocení testů.

KLÍČOVÁ SLOVA

Testování; klasická teorie testů; teorie odpovědi na položku; vzdělávání

Methodical Approaches to Test Evaluation in Primary and Secondary Education

ABSTRACT

The intent of this paper was to introduce selected theoretical-methodological aspects of both: classical test theory (CTT) and item response theory (IRT) with respect to test assessment. Subsequently, the strengths and weaknesses of the both theoretical approaches were summarized. The intent of this paper was reached using the desktop analysis of relevant literature. The strengths of the CTT approach were found in the simplicity of CTT concepts, in relatively weak assumptions, and in the accessibility of relevant software. The strengths of the IRT approach were found in the advantages coming from detailed item analyses (e.g., test adaptation according to its purpose) and also from the test independence on sampling of students (e.g., the opportunity to compare results among various groups of students). It is highly desirable to use the strengths of the both theoretical approaches to permanently increase the quality of tests.

KEYWORDS

Tests; classical test theory; item response theory; education

JEL CLASSIFICATION

I20; I28



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XIV * Číslo / Issue 4

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

Periodicita: 4 čísla ročně / Frequency: 4 issues per year

Vydavatel / Publisher

NEWTON College, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, Czech Republic | IČ: 27081869 | www.newtoncollege.cz

Redakce / Editorial Office

Václavské náměstí 11, 110 00 Praha 1, Czech Republic | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor / Executive Editor

Ing. Jana Novosáková, PhD. | e-mail: redakce@newtoncollege.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D., NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

- Dr. hab. Agnieszka Alińska, prof. SGH., Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Poland
 doc. PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
 Ing. Marie Pavlákova Dočekalová, Ph.D., Vysoké učení technické v Brně
 doc. PhDr. Viktória Dolinská, PhD., Zväz slovenských vedeckotechnických spoločností, ÚKC Banská Bystrica
 prof. Ing. Bojka Hamerníková, CSc., Vysoká škola regionálního rozvoje
 Mgr. Jiří Hodný, Ph.D., Fakulta vojenského leadershipu, Univerzita obrany
 doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
 prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 doc. Ing. Martina Jiránková, Ph.D., Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze
 Agnieszka Knap-Stefaniuk, PhD, MBA, Management Institute, 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.
 prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky
 doc. PhDr. Lukáš Valeš, Ph.D., Newton College a.s.
 Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, a.s.
 prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava / Layout Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting studio@vemola.cz

Časopis Scientia et Societas je zařazen v databázi ERIH PLUS (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) a v Seznamu recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v České republice / The Scientia et Societas journal is included in the ERIH PLUS database (European Reference Index for the Humanities and the Social Sciences) and in the List of Non-impacted Reviewed Periodicals Published in the Czech Republic

Vyšlo v Praze 31. prosince 2018 / Published in Prague on 31 December 2018

Print ISSN 1801-7118 | Electronic ISSN 1801-6057 | MK ČR E 16579

© NEWTON College, a.s.

Scientia  Societas

{ 4 ' 18 }

Recenzovaný společenskovední časopis

Peer-reviewed social science journal

2018 * Ročník / Volume XIV * Číslo / Issue 4

Cena 89 Kč / Price 89 CZK

