

1'17 }

Recenzovaný společenskovední časopis
Peer-reviewed social science journal
2017 * Ročník / Volume XIII * Číslo / Issue 1
www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

16 Zdroje hospodářského růstu

39 Měnové dopady veřejného dluhu

61 Přístupy k fiskální politice jako nástroji stabilizace ekonomiky: historický pohled

73 Vybrané trendy v nezaměstnanosti mladých
v Evropské unii a Japonsku

Obsah / Contents

Vědecké stati / Scientific articles

- 3 Cíle Lisabonské smlouvy mezi právem a ekonomikou: jak reformovat správu ekonomických záležitostí a tím lépe naplňovat ideu sociálně tržního hospodářství? / Aims of the Lisbon Treaty Between Law and Economics: How to Reform the Economic Governance and to Fulfill the Target of the Social Market Economy?
- 16 Zdroje hospodářského růstu / Economic growth sources
- 39 Měnové dopady veřejného dluhu / Monetary impacts of the public debt
- 61 Přístupy k fiskální politice jako nástroji stabilizace ekonomiky: historický pohled / Fiscal policy as a stabilization policy: Historical views
- 73 Vybrané trendy v nezaměstnanosti mladých v Evropské unii a Japonsku / Youth Unemployment in the European Union and Japan – Selected Trends
- 91 Podpora sociálních inovací pomocí projektů z fondů Evropské unie: jaký měly skutečný společenský dosah? / Promotion of Social Innovations by Supporting Projects from the European Union Funds: What Kind of Social Impact Was Found?
- 108 Působení nevládních organizací v OSN prizmatem mikroekonomie / Non-Governmental Organizations at the United Nations through the Lens of Microeconomics
- 128 Soukromé zájmy jako předpoklad vzniku veřejné správy: akciová společnost v roli státu / Private interests as assumption for creation of public administration: joint stock company in the role of state
- 139 Korupční sítě, nebo struktury založené na vzájemném krytí? / Corruption networks or structures based on mutual coverage?
- 154 Význam etiologie a fenomenologie pro hodnocení nových forem kriminality / Meaning of etiology and phenomenology for evaluation of new forms of crime
- 160 Pohled studentů na rozvoj kompetencí v průběhu studia / Students View of Competencies Development during Studies
- 172 Research of Management Skills in Challenging Situations for Business Environment
- 181 Hierarchie povolání: srovnání prestiže a úcty v sociologicko-psychologické perspektivě / Occupational Hierarchy: Comparison of Status and Personal Esteem in Sociological Psychological Perspective

Cíle Lisabonské smlouvy mezi právem a ekonomikou: jak reformovat správu ekonomických záležitostí a tím lépe naplňovat ideu sociálně tržního hospodářství?

► doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., doc. JUDr. Václav Šmejkal, Ph.D. »
Katedra ekonomie a práva, ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.¹

* Od prosince 2009, kdy vstoupila v platnost Lisabonská smlouva, článek 3 odst. 3 Smlouvy o Evropské unii (SEU) zavazuje Evropskou unii usilovat o vysoce konkurenceschopné sociálně tržní hospodářství. Na tento článek potom ve Smlouvě navazuje celá řada dalších ustanovení, v jejichž důsledku vzedmula Smlouva vlnu očekávání ohledně sociální budoucnosti evropské integrace. Vedle zdůrazněného cíle sociálně tržní ekonomiky sliboval článek 3 odst. 3 SEU i směřování EU k plné zaměstnanosti a společenskému pokroku, boj proti sociálnímu vyloučení a diskriminaci, podporu sociální spravedlnosti atd. Mimo těchto proklamací, o jejichž právní váze je možné spekulovat, byla do smluvního základu integrace zařazena i specifitější ustanovení. Na prvním místě to byla tzv. sociální horizontální klauzule čl. 9 Smlouvy o fungování Evropské unie (SFEU), dle níž má Unie ve všech svých činnostech dbát požadavků vysoké úrovně zaměstnanosti, přiměřené sociální ochrany, boje proti sociálnímu vyloučení. Nemenší význam byl přikládán právní závaznosti Listiny základních práv EU, která se stala součástí primárního

práva integrace a která jednak ve své Hlavě IV nazvané Solidarita, ale i mimo ni, obsahuje celou řadu sociálně laděných práv (na sociální zabezpečení a sociální pomoc, na kolektivní vyjednávání a akce, na sdružování v odborech, na slušné a spravedlivé pracovní podmínky, na ochranu v případě nespravedlivého propouštění, na respekt k rodinnému životu, k právům starších osob atd.).

Směřování k sociálně tržní EU tak sice má v Lisabonské smlouvě ústavně principiální základnu, to však neznamená, že by tento cíl byl v primárním právu jasně definován a že by k jeho dosažení byly EU svěřeny dostatečné pravomoci. Lisabonská smlouva zajisté není hodnotově neutrální a její sociální akcent je, zejména ve srovnání s předchozí Smlouvou z Nice, evidentní (jen adjektivum „sociální“ se opakuje na 167 místech textu), kompromisně však obsahuje i celou řadu ustanovení liberálního charakteru (zejména v čl. 119–120 SFEU věnovaných hospodářské a měnové politice, kde se opakovaně zdůrazňuje preference otevřeného tržního hospodářství s volnou soutěží, cenové stability, zdravých veřejných financí a efektivní aloka-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Grantové agentury České republiky č. 14-23623S. E-mail: stanislav.saroch@savs.cz; vaclav.smejkal@savs.cz.

ce zdrojů). Hlava X třetí části SFEU, Sociální politika, pak nesvěřuje EU žádné nové pravomoci, naopak setrvává u historicky ustáleného úkolu integrace podporovat a doplňovat úsilí členských států v sociálních věcech a v politice zaměstnanosti a i nadále vylučuje z kompetence EU klíčové otázky odměny za práci, úpravy sdružovacího práva a práva na stávku. V řadě dalších sociálně citlivých oblastí vyžaduje Smlouva tak jako dříve jednomyšlnost v Radě a zakazuje, aby EU svými opatřeními omezovala právo členských států vymezovat základní rysy svých sociálních systémů nebo významně ovlivňovala jejich finanční rovnováhu. V Lisabonské smlouvě tak lze nalézt jak naději na sociálněji EU, tak i oporu pro tvrzení, že žádnou podstatnou změnu v dané oblasti nepřináší ani nemožňuje. Koneckonců, sám pojem vysoce konkurenceschopná sociálně tržní ekonomika je uveden pouze v citovaném článku 3 odst. 3, dále se v SEU ani SFEU nevyskytuje a nic co by ho přímo definovalo, nebo s ním spojovalo specifické cíle a kompetence EU, tak v primárním právu nenalezeme.

I proto se v odborné literatuře objevil názor, že cíl sociálně tržního hospodářství nesměřuje EU k nějakému specifickému modelu, k určitým společným politikám či k cíleným rozpočtovým výdajům, ale že jde o „příkaz k optimalizaci“ ve smyslu neustálého poměřování tržních (růst, konkurenceschopnost, cenová stabilita) a sociálních (blahobyt, koheze, sociální zajištění) hledisek bez jednostranného vychýlení v jednom či druhém směru. Na druhé straně vyvolal čl. 3 odst. 3 určitý intelektuální kvas v těch kruzích, pro něž zůstává sociálně tržní ekonomika „největším vynálezem v dějinách hospodářské politiky“ a neustále aktualizovaným seznamem opatření a kritérií zajišťujících harmonický soulad mezi ekonomickou výkonností a sociálním blahobytem (Svoboda 2015). Zde se pak zákonitě klade otázka, zda model, rozvíjený historicky především v SRN a dle některých interpretací i ve skandinávských zemích, může nabýt federální podoby, získat svou národní a unijní

úroveň a být tedy alespoň z části rozvíjen právními a politickými opatřeními přijímanými na úrovni EU.

Jaké má takový systém mít rysy? Pojem sociálně tržní hospodářství byl definován freiburskou, resp. kolínskou školou v období po druhé světové válce. Ve srovnání s dneškem se jednalo o období relativní uzavřenosti jednotlivých hospodářství, kdy Evropa nebyla ekonomicky integrována ani zdaleka tak, jak je dnes, a navíc se nenacházela v prostředí globalizace světového hospodářství charakterizovaného úplně jinými typy hospodářské soutěže. I působnost nadnárodních institucí se značně odlišovala od té dnešní.

Ambicí této stati je představit původní definice pojmu sociálně tržního hospodářství a zároveň její možné modifikace a rozšíření pro soudobou globalizovanou ekonomiku. Pomocí takto definovaného konceptu pak usiluje o vymezení možností a mezí pro uskutečňování cíle sociálně tržní ekonomiky v EU.

1. Nejednoznačnosti v současném teoretickém ukotvení pojmu

Odpověď na otázku, co rozumět pod pojmem sociálně tržní hospodářství, není jednoznačná. Existuje pro to hned několik důvodů.

Prvním důvodem nejednoznačnosti současného výkladu pojmu sociálně tržní hospodářství ekonomickou teorií je to, že – jak se shoduje celá řada autorů – ekonomie se v současných výzkumných pracích stala příliš specializovanou, úzce zaměřenou, rozpadla se do subdisciplín, kde většinou nechybí postup stanovení hypotézy, její verifikace nebo falzifikace na datech a potom interpretace, ale v této podobě a s touto metodologií nemůže mít ambici dávat odpovědi na praktické otázky hospodářské politiky a už vůbec ne, když jsou spojovány s apriorními hodnotovými preferencemi vyslovanými a deklarovanými a prosazovanými politickými představiteli, jakkoliv jsou tyto vtělovány i do dokumentů typu SFEU jako dlouhodobý politický závazek. Zde neodoláme pokušení připomenout,

že velmi citlivě pojednává o otázkách optimální dělby stanovování hodnotových priorit společnosti a politiky a jejich následného dosahování v podobě „policy design“ vzdělanými technokraty Alan Blinder ve svém známém článku ve Foreign Affairs (Blinder 1997).

Druhým důvodem je to, že koncept sociálně tržního hospodářství samotný se zrodil (v díle Alfreda Müllera-Armacka) jako součást resp. komplement či nadstavba německé koncepce ordoliberalismu a jak uvádí např. Sojka (2010), v anglické a americké literatuře (která ekonomické teorii dominuje), bývá tato škola obvykle přehlížena. Jeden z nejvýraznějších představitelů původního ordoliberalismu Walter Eucken byl navíc zakladatelem tzv. Freiburské školy ekonomie a práva a spolu s dalšími spolupracovníky se hned od počátku snažil spojovat teoretické přístupy nejen ekonomické ale i právní vědy k problematice tržní ekonomiky a hospodářské politiky. Jak v případě ordoliberalismu, tak v případě jeho nadstavby, který nachází v konceptu sociálně tržního hospodářství, se jedná z pohledu dějin ekonomické teorie o koncept mimo mainstream, dobře zařaditelný mezi významné směry institucionální ekonomie.

Celý koncept ordoliberalismu potom řadí někteří autoři mezi předchůdce konstitucionální ekonomie. Ordoliberalismus zahrnující v sobě i koncept sociálně tržního hospodářství lze lépe, než jako svébytnou část ekonomické teorie, označit za „teorii hospodářské politiky“, jak ji definují např. Quéré, Coeuré, Jacquet a Pisani-Ferry (2010).

Podle výše zmíněných autorů teorie hospodářské politiky musí využívat (vedle poznatků z dalších věd) všechny tři v současnosti navzájem koexistující a doplňující se přístupy ekonomie k analýze a možnostem provádění hospodářské politiky. Jedná se v prvních dvou případech o pozitivní a normativní přístup, v případě třetím o přístup tzv. political economics. Pro první dva případy autoři uvádějí: „In positive economics, the economist takes the point of view of an outside ob-

server and aims at determining the channels through which public decisions affect private behavior“, while „in normative economics the economist adopts the posture of an adviser... and examines which set of decisions can best serve explicit public policy purposes“. Přístup tzv. nové politické ekonomie místo toho, aby pracoval s předpokladem, že chování tvůrců hospodářské politiky je dáno shůry definovaným veřejným zájmem, pracuje s nimi jako s ekonomickými agenty maximalizujícími vlastní užitkovou funkci. Vládní instituce už nejsou vnímány jako *Deus ex machina*, který pozoruje a řídí ekonomiku pro cíl naplnit veřejný zájem, ale jako stroj, který je řízen politiky jako racionálními hráči sledujícími specifické cíle, a kdož jsou zároveň vystaveni specifickým omezením.

Zatímco weberovský pohled na konání politiků nebo jim podléhajících státních úředníků, typický pro období zrodu ordoliberalismu, jednoduše předpokládá, že budou konat altruisticky ve veřejném zájmu, political economics tento předpoklad odhazuje. V kostce řečeno, koncept sociálně tržního hospodářství je – a již v době svého vzniku byl – spíše než čistou ekonomickou teorií součástí svébytné komplexní teorie hospodářské politiky.

Současní představitelé a propagátoři konceptu sociálně tržního hospodářství z řad německých ekonomů jako Nils Goldschmidt, Bodo Herzog či Christian Glossner rovněž poukazují na to, že záběh konceptu sociálně tržního hospodářství je širší a představuje spíše svébytný normativní koncept hospodářské politiky. Glossner doslova uvádí: „However, the Social Market Economy as an extension of neo-liberal thought was deliberately not a defined economic order but an adjustable holistic conception pursuing a complete humanistic societal order as a synthesis of seemingly conflicting objectives, namely economic freedom and social security.“²

Analýza problému je o to složitější, že otcové pojmu vepsali do jeho vínku principy solidarity na jedné a subsidiarity na druhé straně. Argumentace →

² Glossner (2010).

→ principem subsidiarity je ale v kontextu evropské integrace, kam byl přenesen, využívána k obhajobě asymetrického přenášení zodpovědností a pravomocí na nadnárodní úroveň. Baldwin a Wyplosz (2012) dokonce v této souvislosti hovoří o asymetrické integraci resp. tzv. opomenuté (omitted) integraci v oblasti sociální politiky a zdanění. Může být však zároveň vodítkem, jak interpretovat žádoucí řád pro sociálně tržní ekonomiku v integrující se EU.

2. Pokus o vymezení charakteristik sociálně tržní ekonomiky

Z výše uvedených důvodů vysvětlujících nejednoznačnost pojmu „social market economy“ jsme zvolili pro vymezení definic následující cesty. Pro původní význam se vracíme k jejímu vymezení členy a spolupracovníky freiburské školy a všímáme si také toho, jak se pojem snaží interpretovat současná generace německých ordoliberalů. Na této škole je sympatické, že ve své „rozkročenosti“ mezi ekonomikami a právem se nevyvíjí v izolaci, ale naopak reaguje na vývoj včetně anglosaského prostředí a nebrání se specifické části ekonomické teorie integrovat a používat jako vlastní analytické nástroje. Důkazem tohoto pojetí není jen notoricky známé zdůrazňování konkurence a měnové stability jako základních pilířů řádu, ale např. i odkazy na specifické části mezinárodní ekonomie. Herzog (2010) například pracuje s Heckscher-Ohlinovým i Stolper-Samuelsonovým teorémem jako základem pro diskusi principů ordoliberalního řádu v prostředí globalizace. I proto považujeme za legitimní obracet se v dalším textu k teleologicky orientovaným částem ekonomické teorie, jakou je například teorie optimální měnové oblasti (dále jen OCA), a zároveň se pokoušíme nacházet normativně orientovaná doporučení pro hospodářskou politiku u etablovaných expertů v oblasti teoretické ekonomie. V celé řadě případů totiž můžeme dohledat, že daní autoři publikují ve dvou, příp. více žánrech. Na jedné straně ve velmi úzce zaměřených výzkumných pracích, splňujících obvykle

metodologicko-vědecké požadavky a na straně druhé v normativně orientovaných a za čistou vědu nepovažovaných „policy papers“.

Původní význam termínu social market economy v pracích představitelů ordoliberalismu lze charakterizovat tím, že ordoliberalismus samotný staví na tzv. „politice řádu“ (Ordnungspolitik), kde vnímají jako nezastupitelnou úlohu státu jako tvůrce prostředí a garanta kvalitních formálních institucí (ústava, zákony). V Euckenově pojetí (Eucken 2004) je základním principem hospodářského řádu zřízení funkčního cenového systému. Vzhledem k provázanosti sociálního a hospodářského řádu existence funkčního cenového systému vyžaduje naplnění šesti základních principů:

1. dominance měnové politiky garantující cenovou stabilitu;
2. volných trhů bez omezení vstupu;
3. soukromého vlastnictví (s ochranou soutěžně tržního prostředí);
4. smluvní svobody (opět s výhradou ochrany soutěžního prostředí);
5. silného ručení za závazky (a ev. škody) z transakcí hospodářskými subjekty získávajícími z nich užitek;
6. stálosti hospodářské politiky (pevných pravidel snižujících míru nejistoty – zde je opět argumentováno poškozením soutěže a posilováním autonomních tendencí ke kartelizaci odvětví v případě vyšší míry nejistoty).

Těmto základním principům pak odpovídají požadavky na regulativní politiku řešící tržní selhání a politiku korektivní (sociální) omezující nerovnosti vznikající v důsledku fungování trhu, korigující míru nerovnosti a upevňující sociální kohezi. První skupinou přípustných regulativních zásahů jsou v tomto pojetí kontrola monopolů, regulace příjmů prostřednictvím progresivního zdanění, regulace externalit a omezování příliš vysoké intenzity soutěže (např. na trzích práce). Sociální politika má stát v zásadě vedle fungujícího cenového systému a soutěže a korigovat rozdělování v souladu s principy solidarity a subsidiarity. K účelu přerozdělování má sloužit progresivní zda-

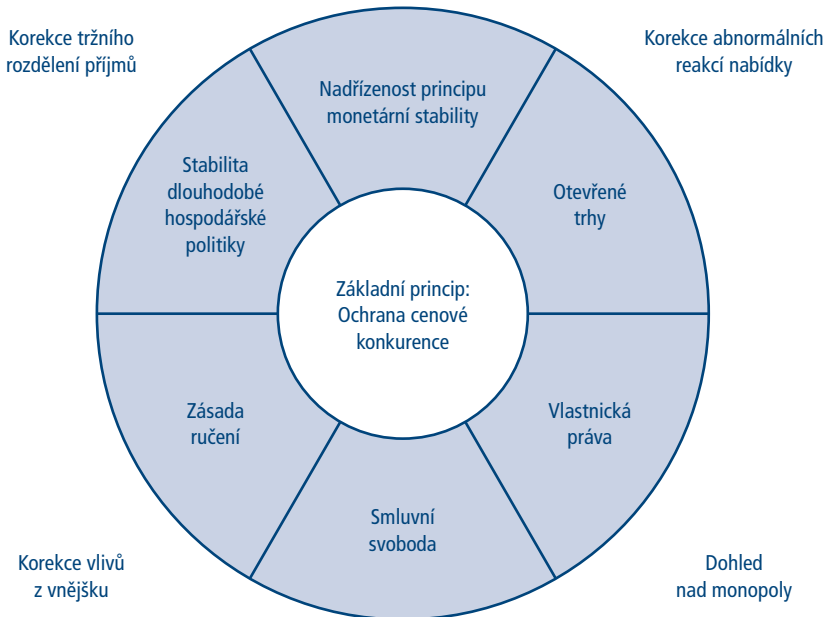
nění a sociální politika spojená s různými opatřeními ve prospěch hůře situovaných vrstev (dětské přídavky, příspěvky na nájemné, výstavba sociálních bytů apod.) spolu se zásadou „zasahovat pouze tam, kde problém vznikl“ (subsidiarita) a jen v nezbytných případech, kdy lidé nejsou schopni se o sebe sami postarat. Tento stav bývá někdy označován jako tzv. legitimní chudoba, jak o ní píše mj. Murray (Murray 1998).

Role státu je v tomto pojetí stanovení základních pravidel hospodářského řádu a – jak výstižně říká Goldschmidt (Goldschmidt 2008) – druhou rolí státu je role rozhodčího na hřišti, který má na starosti dodržování pravidel hry.

V soudobé teorii – jak jsme již naznačili výše – je obvykle idea sociálně tržního hospodářství před-

stavovaná svými původními instrumentálními ideály, včetně korekcí příliš vysoké míry nerovnosti vznikající v důsledku v zásadě tržního rozdělování a případně potlačování fenoménu reprodukcujícího se sociálního vyloučení a *diskutována ve vztahu k výzvám globalizace i evropské ekonomické integrace*. Zde je možné nacházet celou řadu inspirací v tom, že teorie opakovaně diskutuje problematiku tzv. mezinárodních veřejných statků. Za veřejný statek jsou považována jak vytvořená či dohodnutá pravidla (v tomto případě například mezinárodní smlouvy), společné instituce nebo společná měna.³ Baldwin (2008) nebo Blinder (2006, 2008) poukazují na nové výzvy v redefinování role státu (resp. veřejného sektoru na libovolné – evropské, národní, regionální úrovni) vzhledem k rostoucím

Schéma č. 1 » Sociálně tržní hospodářství



Pramen: Goldschmidt (2008)

³ Eichengreen a Wyplosz (2016) citují Buchanana (Buchanan 1965), který postuluje, že i v poskytování veřejných statků a vytváření nadnárodních institucí hraje roli argument ekonomie rozsahu a v tom okamžiku se jedná o validní důvod vytvořit tuto pravomoc na nadnárodní úrovni, nebo ji na ni přesunout.

globalizačním tlakům přenášejícím konkurenci z úrovně „mezi podniky“ na úroveň „mezi odděleními a jednotlivci“.

Celá řada autorů teorie OCA postulují nutnost větší symetrie mezi měnovou integrací a centralizací fiskální, resp. sociální (jejíž součástí by byla jak evropská daň, tak implicitní evropské transfery) politiky. Další autoři, jako například Buti (2013), De Grauwe (2013) či Pisani-Ferry (2012) pak hovoří o „Post-crisis inconsistent trinitities“ apod., čili o potřebě celkové úpravy institucionálního rámce EU.

Herzog (2010) doslova uvádí, že „současné výzvy a problémy pramení z toho, že nerovnost v příjmech a finanční stabilita se staly (v dnešní době) více problémy nadnárodní než domácí hospodářské politiky“. Soudobou definicí pojmu sociálně tržní hospodářství lze proto charakterizovat tak, jak činí Goldschmidt (2008) ve schématu č. 1, a doplnit ji o poskytování mezinárodních veřejných statků a korekci negativních externalit na nadnárodní úrovni. Mezi negativní externality je v této rovině pak obvykle zahrnována otázka excesivní nerovnosti a otázky spojené s problematikou životního prostředí.

3. Příčiny eroze sociálního modelu a doporučení ekonomické teorie k jeho udržitelnosti

Dlouhodobá snaha evropských politiků vytvořit hospodářský prostor, který by byl velikostí (a tedy zprostředkovaně i výnosy z rozsahu spojenými s vyšší mikroekonomickou efektivitou alokace) srovnatelný s dalšími globálními hráči jako jsou USA či Čína přinesl svůj soudobý výsledek v existenci EU a eurozóny. V ekonomické obci existuje relativně široký konsensus (viz např. Baldwin, Giavazzi 2016, či De Grauwe, Ji 2016), že hlavní bezprostřední příčinou vynucující odbourávání sociálního státu pomocí různých opatření fiskální střídmosti a tlaku na strukturální reformy není globalizační tlak jdoucí z vnějšku EU, ale způsob asymetrické integrace, jaký Evropa zvolila. Za systé-

movou vadu (design failure) je – v souladu s širěji vymezenou teorií optimální měnové oblasti – označován fakt, že Evropská měnová unie postarádá dostatek mechanismů, které by dokázaly zmírňovat důsledky divergujícího ekonomického vývoje nebo jeho samotnou divergenci při tzv. asymetrických hospodářských šocích. Divergující ekonomický růst vede v EU v současném institucionálním nastavení často k velkým nerovnováhám a ty pak vyúsťují do vršících se externích deficitů či přebytků v různých částech platebních bilancí daných členských států.

Pokud pak musí být výše zmíněné nerovnováhy odstraňovány či mírněny (a ukazuje se, že musí), tak mechanismus, který za současného stavu asymetrické integrace zbývá – tzv. interní devalvace – s sebou přináší vysoké náklady obětování růstu, zaměstnanosti a zároveň přináší sociální a politické otřesy.

Země, které mají vlastní měnu a jsou vystaveny těmto nerovnováhám, mohou jednoduše devalvovat či revalvovat své měny. Oproti tomu, v měnové unii jsou členské země, které trpí externími deficity, nuceny zesilovat škrty ve veřejných výdajích, které nevyhnutelně vedou – ať přímo nebo nepřímo – k vzestupu nezaměstnanosti. Tento problém byl rozpoznán už zakladateli teorie optimální měnové oblasti v šedesátých letech dvacátého století.

Standardním doporučením, které je pak odvozeno z tradiční teorie optimální měnové oblasti, se stává provádění tzv. strukturálních reforem, tj. změn, které mají zvýšit flexibilitu (cenovou a prostorovou) trhů práce i produktů. Větší pružnost cen a mezd směrem dolů pak má přinést snazší přizpůsobení (interní devalvaci) ekonomiky bez velkých ztrát zaměstnanosti a výstupu. Z hlediska potenciálu pro obnovování makroekonomické rovnováhy členské země jsou tyto recepty ve prospěch zvyšování flexibility nesporné. Z pohledu společenských důsledků ale už tak nesporné nejsou. Mzdové škrty, redukce podpor v nezaměstnanosti, nižší minimální mzdy, pro zaměstnavatele snazší propouštění lidí a další důsledky vyšší pružnosti trhů práce v zemi, která potřebuje inter-

Pokud je cílem EU obstát v globální soutěži s takovými hráči, jakými jsou USA nebo Čína, je integrace potřebná. Základním argumentem pro integraci je totiž vyšší mikroekonomická efektivita alokace a existence výnosů z rozsahu daná mimo jiné velikostí společného trhu. K vyšší mikroekonomické efektivnosti alokace přispívá i společná měna. Protože ale integrace probíhala asymetricky, vedla k neoptimální struktuře v hierarchii institucí a pravomocí. Tato hierarchie spolu s nedokonalostí informací vedla ke zvýšené procykličnosti vývoje v řadě členských zemí. V době finanční a dluhové krize nutnost střídme fiskální politiky, a v případě recesí dokonce procyklické fiskální politiky, vynucená v některých členských zemích mimo jiné svou malou funkčností za současného institucionálního uspořádání, je jedním z rozhodujících faktorů vedoucích k odbourávání sociálního státu.

ní devalvací, mohou mít závažné politické důsledky. Vyvolají odpor lidí nepříznivě zasažených strukturálními reformami a jejich příklon ke stranám, které budou slibovat jiné způsoby řešení situace včetně odchodu z eurozóny. Takže z čistě ekonomického pohledu je větší flexibilita trhů a zejména na trhu práce řešením. Z širšího společenského úhlu pohledu se toto jednostranné řešení stává problémem.

Výše popsaná situace je i důvodem, proč pozdější, doplněné, verze teorie optimální měnové oblasti zahrnují do řešení problému vedle strukturálních reforem i fiskální transfery a dělí kritéria posuzování optimality měnové oblasti na ekonomická (pružnost trhů, synchronizace cyklu, podobná odvětvová struktura, intenzivní propojení obchodem) a kritéria politická, mezi kterými je na prvním místě právě to, aby byly země schopny vyrovnávat část asymetrických šoků i prostřednictvím fiskálních transferů (přerozdělováním).

Posledně zmíněný korektivní a přerozdělovací mechanismus současný design eurozóny postrádá. Kromě eroze systému regulací, které jsou voliči zvyklí vnímat jako součást sociálního státu, vede stav, kdy je centralizovaná měnová politika a decentralizovaná politika fiskální, ještě k jednomu typu problémů a to ke krizím likvidity na trzích

státních dluhopisů. Křehkost trhů státních dluhopisů v eurozóně pramení z faktu, že členské státy vydávají dluhopisy v měně, nad kterou nemají kontrolu. Takže hospodářskopolitické autority nejsou na národní úrovni schopny garantovat dostatečný přísun hotovosti byť jen pro prosté rolování státního dluhu (čehož je institucionální nastavení s národní centrální bankou mající přístup na sekundární trh v podstatě garancí). Tento nedostatek připomínající stav, kdy země má emitované státní dluhopisy znějící na cizí měnu, může spouštět sebenaplňující se krizi likvidity státního dluhu a ta pak — například přes vysoké úrokové zatížení — může vést i ke krizi solventnosti. Ilustrací tohoto nebezpečí je nakonec to, že o přístup na trhy přišlo v rámci krize v eurozóně Španělsko a Portugalsko, země s nižším poměrem dluhu vůči HDP ve srovnání například s Itálií nebo Belgií, které měly dluhy vyšší, ale krizi státního dluhu se vyhnuly. Primárním spouštěčem krize byla tedy nerovnováha vnější, nikoliv úroveň státního zadlužení.

Hlavním držitelem státních dluhopisů je bankovní sektor, takže krize státního dluhu je potenciálním spouštěčem krize bankovní a obráceně resp. vede k nebezpečnému propojení a zranitelnosti trhů státního dluhu a bankovního sektoru v EU. →

→ Tento fenomén je někdy označován jako tzv. Doom loop nebo Negative feedback loop.

Bankovní sektor v eurozóně (ale i v dalších zemích EU) je díky společnému trhu a zavedení eura silně propojen a liberalizován. V rozporu s tím zde však zůstala integrace institucionálně na půl cesty.

I proto v reakci na bankovní, finanční a dluhovou krizi z konce minulé dekády byla na úrovni celé EU zavedena řada společných bankovních regulací, kterým dominují nová pravidla pro kapitálovou přiměřenost a zavedení tzv. bail-in principu pro případ krizového řízení a konsolidace bank, který má minimalizovat nároky na veřejné rozpočty při řešení bankovní krize. Pro tato opatření se nyní používá označení „první pilíř bankovní unie“.

V eurozóně byly zavedeny i tzv. druhý a třetí pilíř bankovní unie spočívající v určení společných orgánů vykonávajících dohled nad bankami a v případě potřeby zabezpečujících řešení bankovních krizí, diskutovaný je pilíř čtvrtý – společné pojištění vkladů.

Vedle toho – a postupně již od devadesátých let – si země eurozóny zavedly systém pravidel, který má ambici podrobit ještě důkladněji provádění národních fiskálních politik centrální kontrole (Komisí a Radou). Systém však trpí dvěma nedostatky. Tím, že nechává provádění fiskální politiky na národní úrovni a tím, že v době makroekonomických problémů státy nemají vůli jeho ducha dodržovat. Po zavedení fiskální části maastrichtských kritérií následoval Pakt stability a růstu a dále jako reakce na duhovou a finanční krizi další sada opatření v podobě tzv. Six Packu, Two Packu, Fiskálního kompaktu. Idea úplných kontraktů, vtělená do dohledového procesu nad dodržováním pravidel, a mající zabránit jejich porušování, se velmi jednoduše může zvrhávat ve svůj opak, neboť, jak uvádí např. Pisani-Ferry, „*neustálé vršení procedur fiskál-*

ního, ekonomického a finančního dohledu činí systém koncepčních pravidel pro hospodářskou politiku nesrozumitelným i pro ty, kteří by se jím měli řídit. I z toho důvodu pramení nízký stupeň respektu a pocitu závaznosti těchto pravidel⁴ u národních představitelů hospodářských politik a ještě nižší pocit závaznosti u členů národních parlamentů“ (Pisani-Ferry 2016). Protože vnímaná míra legitimitnosti těchto pravidel je nízká, zůstávají zde pochyby o oprávněnosti příslušných sankcí a roste nebezpečí, že vlády budou vzdorovat naplnění ducha fiskálních pravidel eurozóny. Čím je systém dohledu složitější, tím se reálně vyskytuje více cest, jak systém obcházet.

Není zcela vyjasněna role ECB pro případ krizí na finančních trzích a to, zda je přípustné, aby fungovala jako tzv. „půjčovatel poslední instance“.⁵

Lze tedy shrnout, že tlak na veřejné rozpočty v EU a EMU vedoucí k tlaku na fiskální střídmost a na vyšší míru škrtnů právě v obdobích ekonomických propadů (procykličnost), která pak mj. vede k omezování sociálního státu, ztrátám výstupu a vyšším mírám nezaměstnanosti, je dán z velké části institucionálně asymetrickým charakterem integrace. Opatření, která pod tlakem situace EU či země eurozóny dosud zavedly, tuto asymetrii zcela neodstraňují a jsou často politickými kompromisy, které přinášejí další nestabilitu a nejistotu.

Odstranění institucionálních vad, které by omezilo rizika výskytu a očekávání krizí a tím i tendenci k nadměrné procykličnosti a střídmosti fiskálních politik v EU respektive v eurozóně je – z výše uváděných důvodů – spatřováno v těchto navzájem provázaných oblastech:

1. vytvoření nástrojů (fondů) fiskální politiky na úrovni eurozóny ve spojení s upevněním disciplíny fiskálních politik na národní úrovni;
2. systémově sdílené zajištění proti šokům na celoevropské úrovni;

⁴ V originále „little ownership“ — používá se spíše v manažerské literatuře ve smyslu toho, kdo má používat nějak nastavený systém řízení procesů.

⁵ Čl. 123 odst. 1 SFEU zakazuje ECB, aby dala vládám a dalším orgánům veřejné moci členských států možnost přecherpat zůstatky na bankovním účtu, poskytla jim jakýkoli jiný typ úvěru či přímo nakoupila jejich dluhové nástroje.

3. rozetnutí začarovaného kruhu mezi podkapitalizovanými evropskými bankami a jejich vysokou mírou držby státních dluhů (doom loop);
4. dokončení bankovní unie;
5. restrukturalizace (snížení) úrovně veřejného zadlužení.

V každé z výše uvedených oblastí lze designovat instituce a nástroje v mnoha různých nuancích.

V první oblasti je navrhována řada agend, o kterých nás současná situace v EU a argumentace úsporami z rozsahu vede k návrhu zařadit právě ji pod federalizovaný systém správy i financování. Jasným a často navrhovaným příkladem je ochrana vnější hranice EU a azylová politika nebo společná obrana. Nejbližší k ideálu federálního financování spojenému s celoevropskou solidaritou má ale velmi frekventovaně diskutovaná idea evropského pojištění v nezaměstnanosti. Ta vůbec nemusí být míněna v rozsahu jednoho celoevropského fondu, ale například soustavy celoevropského a národních fondů, jejich různých typů propojení (půjčky nebo transfery), a rovněž nemusí být v podobě jednotné dávky, mohlo by se jednat např. o dávky závislé výší na testování národní hranice sociálního minima. Viz podrobněji např. Beblavý (Beblavý, Gros, Maselli 2015), Lacina, Kadidlo (Lacina, Kadidlo 2015) a mnoho dalších. Posledně jmenovaný krok je možné vnímat nikoliv pouze jako krok k fiskální unii, ale i jako symbol celoevropské solidarity.

Ve druhé oblasti je jednak často diskutována potřeba rozšíření mandátu ECB tak, aby byla schopna garantovat roli pojistky proti panice na finančních trzích („backstop financial markets“).⁶ Tímto směrem argumentují například Eichengreen a Wyplosz (Eichengreen, Wyplosz 2016). Protiváhou ECB rovněž v roli pojistky stability trhu dluhopisů ale i fiskální pojistky pro krize v bankovním

sektoru vhodně doplňující tuto roli by potom měl být dosud neexistující nositel evropské fiskální politiky s oprávněním emitovat vlastní dluhopisy. Jednou z navrhovaných variant je vznik takového nositele ze stávajícího ESM, ale možností je více, jak ukazují mj. Tabellini (Tabellini 2016) nebo Bofinger (Bofinger 2016).

Třetí oblast institucionální reformy vyžaduje dvě skupiny opatření a je propojena s oblastí páťou. První skupinou je limitování úvěrových expozic bank vůči státům. Problém ale je, že nárazové zavedení tohoto pravidla, které samo o sobě vede k tlaku na vyšší zodpovědnost států jako emitentů dluhu i k vyšší míře dlouhodobého finančního zdraví bank, by mohlo vyvolat v rámci fáze přízpusobení jak další krize na trzích státních dluhopisů, tak značné omezení celkové úvěrové expozice a problémy bank, které by dusily hospodářský růst. Proto by souběžně prováděnou – druhou skupinou opatření v této oblasti – měla být nějaká forma společné evropské restrukturalizace (snížení, částečného odepsání) veřejných dluhů. Konkrétních a relativně podrobně propracovaných návrhů existuje řada, mj. tzv. PADRE Plan Parise a Wyplosze (Paris, Wyplosz 2014) nebo práce týmu CEPR – A New Start for the Eurozone: Dealing with Debt (CEPR 2015).

Co se týká bankovní unie, zde je požadavek na stabilitu systému dán – nad výše uvedené čtyři pilíře – tím, že dohledové a rezoluční mechanismy by měly fungovat rychle a hladce. O tom se dá při současném nastavení institucí a pravomocí dohledu a řešení krizí úspěšně pochybovat, protože o zahájení krizového řízení v systémově významné evropské bance musí rozhodovat příliš mnoho subjektů v rychlém sledu za sebou (viz Consilium 2016). Vedle zjednodušení struktury dohledových a rezolučních orgánů potřebuje bankovní unie i svou fiskální pojistku, kterou plně nenahradí jed-

⁶ Což jasně dokládá nutnost a průběh rozhodování Soudního dvora EU (SDEU) o legalitě tzv. „přímých měnových operací“ (OMT), které ECB vyhlásila právě z důvodu stabilizace finančních trhů v roce 2012. SDEU v rozhodnutí z června 2015 (C-62/14 Gauweiler) konstatoval, že OMT nejsou za určitých podmínek porušením zákazu přímého financování členských států ze strany ECB dle čl. 123 SFEU, ale naopak naplňují cíl zachování měnové stability, který SFEU ECB explicitně svěřuje.

notný rezoluční fond. Opět se tedy nabízí, aby fiskální pojišťkou byl společný evropský nositel fiskální politiky a to ať už nějak zdokonalený ESM nebo jiný orgán.

Dotvoření institucionální architektury EU respektive eurozóny ve výše uvedeném směru by obnovilo schopnost fiskálních politik ve všech členských zemích chovat se anticyklicky, a tím v době propadu ekonomiky tlumit výkyvy zaměstnanosti a ekonomické aktivity, což při současném institucionálním uspořádání je obtížné právě díky centralizaci měnové politiky a absenci jejích obvyklých doplňků na celoevropské úrovni, jak argumentujeme výše. Nutnost střídme a v případě recesí dokonce procyklické fiskální politiky vynucená v některých členských zemích mimo jiné svou malou funkcí za současného institucionálního uspořádání je jedním z rozhodujících faktorů vedoucích k odbourávání sociálního státu.

V rámci takto vyvážené architektury je potom dalším obvyklým prvkem existence fiskální redistribuce doplňující působení tržních mechanismů při vyrovnávání asymetrického vývoje v jednotlivých členských státech. Jedním z takových mechanismů mohou být různá schémata společného evropského pojištění v nezaměstnanosti.

4. Závěr

Tento článek patří do oblasti normativní teorie hospodářské politiky. Jeho cílem bylo zodpovědět na tyto otázky: Jak interpretovat koncept sociálně tržní ekonomiky v současných podmínkách globalizace a evropské integrace a jaké změny institucionálního rámce v EU je potřebné provést pro zachování principu sociálně tržní ekonomiky, který je nově normativně deklarován v Lisabonské smlouvě.

Argumentujeme, že pokud je cílem EU obstat v globální soutěži s takovými hráči, jakými jsou

USA nebo Čína, je integrace potřebná. Základním argumentem pro integraci je totiž vyšší mikroekonomická efektivita alokace a existence výnosů z rozsahu daná mimo jiné velikostí společného trhu. K vyšší mikroekonomické efektivnosti alokace přispívá i společná měna.

Protože ale integrace probíhala asymetricky, vedla k neoptimální struktuře v hierarchii institucí a pravomocí. Tato hierarchie spolu s nedokonalostí informací vedla ke zvýšené procykličnosti vývoje v řadě členských zemí. V době finanční a dluhové krize nutnost střídme fiskální politiky, a v případě recesí dokonce procyklické fiskální politiky, vynucená v některých členských zemích mimo jiné svou malou funkcí za současného institucionálního uspořádání, je jedním z rozhodujících faktorů vedoucích k odbourávání sociálního státu. Koncept sociálně tržní ekonomiky vždy stavěl na principech tržní ekonomiky s výraznou ochranou cenové stability, soutěže, smluvní svobody, ručení za závazky a k tomu potřebné stability institucí a pravidel (hospodářského řádu). Vedle toho staví veřejnou autoritu (stát) jako toho, kdo má o řád pečovat, doplňovat či korigovat trhy tam, kde selhávají, ať již z důvodů externalit či společensky hůře přijímané a soudržnosti narušující existence chudoby. Soudobí představitelé ordoliberalismu, který je pevným základem konceptu sociálně tržní ekonomiky, připouštějí, že v rámci role veřejné autority v zajišťování a regulaci veřejných statků jako součásti politiky řádu, mají vzrůstající roli tzv. mezinárodní veřejné statky, mezi které řadí mj. jak společnou měnu, tak mezinárodní dohody či potřebné instituce.

Proto uzavíráme, že v EU je, pro efektivní fungování trhů na straně jedné a komplementárního zajištění sociálních práv představujících druhou stranu konceptu sociálně tržní ekonomiky na straně druhé, nezbytné provést institucionální reformy tak, jak je nastíněno výše.

LITERATURA A PRAMENY

1. ATKINSON, A. B., MORELLI, S. (2014): *Chartbook of economic inequality*. ECINEQ WP 2014-324
2. BALDWIN, R., WYPLOSZ, C. (2012): *The Economics of European Integration*. 4th revised edition. Berkshire: McGraw-Hill, ISBN 978-0077131722
3. BALDWIN, R., WYPLOSZ, C. (2015): *The Economics of European Integration*. 5th edition. Berkshire: McGraw-Hill, ISBN 978-0077169657
4. BALDWIN, R. (2008): *Globalisation as the great unbundling(s): What should governments do?* Dostupné z: <http://www.voxeu.org/article/making-globalisation-work-skills-families-unions-and-welfare-state>
5. BALDWIN, R., GIAVAZZI, F. (2015): *The Eurozone Crisis: A Consensus View of the Causes and a Few Possible Solutions*. London: CEPR Press, ISBN 978-1-907142-88-8
6. BALDWIN, R., GIAVAZZI, F. (eds.) (2016): *How to fix Europe's monetary union*. London: CEPR Press, ISBN 978-1-907142-96-3
7. BEBLAVÝ, M., GROS, D., MASELLI, I. (2015): *Reinsurance of National Unemployment Benefit Schemes*. CEPS Working Document No. 401. ISBN 978-94-6138-438-6
8. BÉNASSY-QUÉRÉ, A., COEURÉ, B., JACQUET, P., PISANI-FERRY, J. (2010): *Economic Policy, Theory and Practice*. Oxford: Oxford University Press, ISBN 978-0-195322-73-6
9. BLINDER, A. S. (1997): Is government too political? *Foreign Affairs*, 76(6), pp. 115–126
10. BLINDER, A. S. (2006): Offshoring: The Next Industrial Revolution? *Foreign Affairs*, 85(2), pp. 113–128
11. BLINDER, A. S. (2008): Offshoring, Workforce Skills, and the Educational System. In: *Virtual Global Economic Symposium*
12. BOERI, T., BÖRSCH-SUPAN, A., TABELLINI, G. (2001): Would you like to shrink the welfare state? A survey of European citizens. *Economic Policy*, pp. 9–50
13. BOFINGER, P. (2016): *Two views of the EZ Crisis: Government failure vs market failure*. Dostupné z: <http://voxeu.org/article/two-views-ez-crisis-government-failure-vs-market-failure>
14. BUCHANAN, J. M. (1965): An economic theory of clubs. *Economica*, 32(125), pp. 1–14
15. BUTI, M. (2014): *A consistent trinity for the Eurozone*. Dostupné z: <http://www.voxeu.org/article/consistent-trinity-eurozone>
16. CONSILIUM (2016): *Bankovní unie*. Dostupné z: <http://www.consilium.europa.eu/cs/policies/banking-union/>
17. CORSETTI, G., FELD, L. P., LANE, P. R. et al. (2015): *A New Start for the Eurozone: Dealing with Debt*. Monitoring the Eurozone 1. London: CEPR
18. COSTAMAGNA, F. (2011): *The Internal Market and the Welfare State after the Lisbon Treaty*. Research Paper – Observatoire Social Européen, 5
19. DE GRAUWE, P. (2013): Design failures in the Eurozone: can they be fixed? *European Economy*, Economic Paper No. 491
20. DE GRAUWE, P. (2016): The legacy of the Eurozone crisis and how to overcome it. *Journal of Empirical Finance*, Vol. 39, Part B, pp. 147–155
21. DE GRAUWE, P., JI, Y. (2016): How to reboot the Eurozone and ensure its long-term survival. In: BALDWIN, R., GIAVAZZI, F. (eds.): *How to fix Europe's monetary union*. London: CEPR Press, pp. 137–150, ISBN 978-1-907142-96-3
22. DULLIEN, S., FICHTNER, F. (2013): A Common Unemployment Insurance System for the Euro Area. *DIW Economic Bulletin*, 3(1), pp. 9–14, ISSN 2192-7219



23. EICHENGREEN, B., WYPLOSZ, C. (2016): Minimal conditions for the survival of the euro. In: BALDWIN, R., GIAVAZZI, F. (eds.): *How to fix Europe's monetary union*. London: CEPR Press, pp. 34–45, ISBN 978-1-907142-96-3
24. EUCKEN, W. (2004): *Zásady hospodářského řádu*. Praha: Liberální institut, ISBN 80-86389-32-4
25. EUROPEAN COMMISSION (2015): *On steps towards Completing Economic and Monetary Union*. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council and the European Central Bank. COM(2015) 600 final. Brussels, 21. 10. 2015
26. FRANKE, S. F., GREGOSZ, D. (2013): *The social market economy. What does it really mean?* Konrad-Adenauer-Stiftung, ISBN 978-4-9906899-3-3
27. GANDRUD, C., HALLERBERG, M. (2014): *Bad banks in the EU: The impact of Eurostat rules*. Bruegel working paper No. 2014/5
28. GOLDSCHMIDT, N. (2008): *Social Market Economy – Origins and Perspectives*. PowerPoint presentation. Konrad-Adenauer-Stiftung, December 23, 2008
29. GLOSSNER, C. L., GREGOSZ, D. (eds.) (2010): *60 years of social market economy*. Sankt Augustin, Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung, ISBN 978-3-941904-60-6
30. HERZOG, B. (2010): Old Wine in New Skins? Economic Policy Challenges for the Social Market Economy in a Globalized World. In: GLOSSNER, C. L., GREGOSZ, D. (eds.): *60 years of social market economy*. Sankt Augustin, Berlin: Konrad-Adenauer-Stiftung, pp. 147–169, ISBN 978-3-941904-60-6
31. JUNCKER, J.-C., TUSK, D., DIJSSELBLOEM, J., DRAGHI, M., SCHULZ, M. (2015): *Dokončení evropské hospodářské a měnové unie*. Evropská komise
32. KADIDLO, L., LACINA, L. (2015): Why Would Eurozone Need an Own Budget? *Policy Paper Series of Mendel European Centre*, Vol. 6
33. KOLDINSKÁ, K., ŠTEFKO, M. (2011): *Sociální reformy ve střední Evropě – cesta k novému modelu sociálního státu?* Praha: Auditorium, ISBN 978-80-87284-14-8
34. KRABEC, T. (2003): Ordoliberalismus a sociální tržní hospodářství. *Politická ekonomie*, č. 6, s. 881–889
35. KRABEC, T. (2004): Německé zkušenosti z hospodářsko-politického poradenství. *Politická ekonomie*, č. 5, s. 677–691
36. KRABEC, T. (2006): *Teoretická východiska soutěžní politiky*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky
37. MILLER, M., THOMAS, D. (2013): Eurozone sovereign debt restructuring: keeping the vultures at bay. *Oxford Review of Economic Policy*, 29(4), pp. 745–763
38. MINISTERSTVO FINANCÍ ČR (2016): *Bankovní unie*. Dostupné z: <http://www.zavedenieura.cz/cs/euro/eurozona/bankovni-unie>
39. MODY, A. (2013): Sovereign debt and its restructuring framework in the eurozone. *Oxford Review of Economic Policy*, 29(4), pp. 715–744
40. MÜLLER-ARMACK, A. (1974): *Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft*. Haupt, Switzerland
41. MURRAY, C. (1998): *Příliš mnoho dobra*. Praha: Občanský institut, ISBN 80-85850-55-9
42. NATALI, D. (2014): *Social developments in the European Union 2013*. Fifteenth annual report. Brussels: European Trade Union Institute
43. PARIS, P., WYPLOSZ, C. (2014): *PADRE: Politically Acceptable Debt Restructuring in the Eurozone*. Geneva Special Report on the World Economy 3. ICMB and CEPR
44. PISANI-FERRY, J. (2012): The Euro Crisis and the New Impossible Trinity. *Bruegel Policy Contribution*, No. 2012/01

45. PISANI-FERRY, J. (2016): The Eurozone's Zeno paradox – and how to solve it. In: BALDWIN, R., GIAVAZZI, F. (eds.): *How to fix Europe's monetary union*. London: CEPR Press, pp. 75–86, ISBN 978-1-907142-96-3
46. SOJKA, M. (2010): *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Havlíček Brain Team, ISBN 978-80-87109-21-2
47. SVOBODA, P. (2015): Does the EU Have the Competences to Achieve the Objective of a Social Market Economy? *Prague Law Working Papers Series*, Research Paper No. 2015/III/4, ISSN 2336-5811
48. TABELLINI, G. (2016): *Building common fiscal policy in the Eurozone*. Dostupné z: <http://voxeu.org/article/building-common-fiscal-policy-eurozone>
49. ZEITLIN, J., VANHERCKE, B. (2014): *Socializing the European Semester*. Swedish Institute for European Policy Studies, ISBN 978-91-86107-51-2

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, Lisabonská smlouva, sociálně tržní hospodářství, mezinárodní veřejné statky, teorie optimální měnové oblasti, institucionální reformy

Aims of the Lisbon Treaty Between Law and Economics: How to Reform the Economic Governance and to Fulfil the Target of the Social Market Economy?

ABSTRACT

The main purpose of this article is to answer two questions. The first question is, how to actually specify what the aim of the social market economy, which was newly added to the Lisbon Treaty as a part of Article 3, means. As a basis, we turn to the original definitions of the term social market economy, which were established in the 1950s. Consequently, we analyze, how the definitions evolved up to the present. In the globalized environment, this concept exhibits new expanding features. Based on this broadened definition we can then attempt to answer the second question – what policy measures are suitable for sustaining the social market economy model. The conclusions were achieved by using the latest sources of economic policy theory and optimum currency area theory in particular.

KEYWORDS

European Union, Lisbon Treaty, social market economy, international public goods, optimum currency area theory, institutional reforms

JEL CLASSIFICATION

B25, F45, P10, P48



Zdroje hospodářského růstu

► Ing. Ondřej Sankot » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů,
Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Hospodářský růst je klíčovým makroekonomickým indikátorem při zkoumání změn životní úrovně domácností v ekonomice, který má značný dopad na celkovou sociální a politickou stabilitu státu. Dopad dlouhodobého hospodářského růstu na blahobyt střední třídy a společnosti jako celku je mnohem významnější, než dopad krátkodobých recesí, na které se zaměřuje makroekonomická stabilizační hospodářská politika. Dynamika hospodářského růstu je zároveň klíčovým determinantem změn významu států ve světové ekonomice. V letech 1965–1985 vykazovaly nejrychleji rostoucí ekonomiky světa průměrný růst 4,8% ročně (celkové zvýšení výstupu ve sledovaném období činilo 161 %), zatímco nejméně výkonné ekonomiky průměrný pokles o 1 % ročně (celkový pokles výstupu ve sledovaném období představoval 18 %). Při stejném počátečním srovnávacím základu by 2 ekonomiky na opačných pólech růstového žebříčku vykazovaly více než trojnásobný rozdíl v celkovém výstupu (Čihák, Holub, 2000). V letech 1960–2000 činil průměrný reálný ekonomický růst (přepočtený na obyvatele) ve světě 1,8%. Ve stejném období vykazovala Demokratická republika Kongo průměrný pokles o 3,2% ročně, zatímco Tchaj-wan zaznamenával průměrný růst 6,4% ročně.

ne. Za pouhých 40 let zvýšil Tchaj-wan svůj reálný výstup z 1430 USD na obyvatele na 18 730 USD na obyvatele (více než 13násobný nárůst), zatímco Demokratická republika Kongo snížila svůj reálný výstup na obyvatele z 980 USD na 320 USD² (více než trojnásobný pokles). Tchaj-wan vykazoval na začátku srovnávacího období 1,45× vyšší produkt, zatímco na konci srovnávacího období více než 58× vyšší produkt. Obdobně vysokého tempa růstu jako Tchaj-wan dosahovaly např. ostatní nově industrializované ekonomiky, Thajsko, Kypr, Irsko nebo Čína (Barro, Sala-i-Martin, 2004). Na uvedených příkladech lze demonstrovat, že dlouhodobý hospodářský růst může v relativně krátké době způsobit značné změny ve struktuře světové ekonomiky s odpovídajícím dopadem na životní úroveň obyvatelstva.

Cílem tohoto článku je identifikovat zdroje hospodářského růstu na základě existujících ekonomické teorie a modelů hospodářského růstu. Článek se po úvodním historickém exkurzu stručně zabývá keynesiánským Harrodovým modelem, důraz nicméně klade na neoklasický Solowův model, vč. jeho rozšíření, především pak na modely tvořící novou teorii (endogenního) růstu. Závěrem je stručně zmíněn i přístup institucionální ekonomie

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze č. IG210016 „Vliv rostoucí světové střední třídy na vybrané rozvojové a rozvinuté regiony“. E-mail: ondrej.sankot@vse.cz.

² HDP v roce 1995. Pro rok 2000 Barro, Sala-i-Martin (2004) data neuvádí, v letech 1995–2000 docházelo k dalšímu poklesu.

k hospodářskému růstu. Na základě výše zmíněných modelů dochází k identifikaci zdrojů hospodářského růstu, jako jednoho ze základních determinantů blahobytu střední třídy i společnosti jako celku.

1. Geneze a evoluce teorie hospodářského růstu

Se vznikem ekonomie jako svébytné vědy se otázka hospodářského růstu záhy dostala mezi základní otázky teoretického výzkumu. Raní ekonomové kladli při hledání zdrojů růstu důraz zejména na růst pracovní síly (při současném dostatku půdy), s pokračující industrializací a prohlubováním mezinárodní dělby práce se do popředí čím dál více dostávala otázka kapitálové vybavenosti (Kadeřábková, 2003). Zároveň přestával být růst chápán ve smyslu souhrnné veličiny (růst výstupu celé ekonomiky), ale spíše jako veličina jednotková (růst výstupu na jednoho pracovníka).

Prvním ucelnějším teoretickým konceptem, vyčleňujícím makroekonomické otázky z širší filosofické diskuze byl **merkantilismus**. Merkantilismus kladl rovnítko mezi bohatstvím a velikostí domácí peněžní zásoby, ekonomickým růstem se tak rozuměl růst peněžní zásoby. Růst peněžní zásoby, pokud nebyl dosažen primární extrakcí drahých kovů, mohl vzniknout prostřednictvím aktivní obchodní bilance. Kromě růstu peněžní zásoby byl důraz kladen na populační růst, což platí zejména pro kramerismus, středoevropskou odnož merkantilismu. Regulace zahraničního obchodu za účelem obchodních přebytků však omezovala mezinárodní dělbu práce a s ní související růst produktivity práce. Z tohoto důvodu dnes považujeme merkantilistické myšlenky za obecně překonané, přesto je stále možné považovat aktivní obchodní bilanci za faktor ekonomického růstu. Přebytek obchodní bilance nejen rozšiřuje poptávku po domácí produkci s pozitivním dopadem na zaměstnanost,³ ale zároveň za předpokladu neexistence

bariér mezinárodního obchodu slouží jako indikátor konkurenceschopnosti ekonomiky (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007).

Reakcí na negativní důsledky merkantilismu byl **fyziokratismus**. Fyziokraté se vymezovali vůči státním zásahům do ekonomiky, zároveň si začali uvědomovat význam kapitálu a nutnosti kapitál reprodukovat. Bez obnovovacích investic podle fyziokratů hrozil pokles produktu a rent, což by ohrožovalo budoucí ekonomický růst. Daňový systém měl být proto konstruován tak, aby neomezoval reprodukci kapitálu a nepodvazoval budoucí ekonomický výstup. Tvorba a údržba množství dostupného fyzického kapitálu tvoří spolu s minimalizací státní regulace hlavní předpoklad hospodářského růstu podle fyziokratů (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007).

Adam Smith je hlavním představitelem klasického přístupu a zakladatelem politické ekonomie. Hospodářský růst ve smyslu růstu bohatství ve společnosti představovalo pro klasické ekonomy zásadní téma zkoumání. Smith ve svém díle identifikoval tyto zdroje hospodářského růstu. „*Nejuvětší pokrok v produktivní síle práce je důsledkem dělby práce*“ (Smith, 1904). K růstu pracovní produktivity podle Smithe kromě dělby práce přispívá akumulace kapitálu a technologický pokrok. Pro fungování tržních mechanismů zároveň Smith považoval za nutnou existenci stabilního právního rámce, který by dostatečným způsobem chránil vlastnická práva (Frait, Červenka, 2002). Všechny výše zmíněné aspekty dodnes považujeme pro dlouhodobě stabilní, inkusivní růst za nezbytné. Smith považoval hospodářský růst za endogenní, přičemž kladl zvláštní důraz na růst produktivity práce prostřednictvím koncentrace kapitálu a dělby práce na úrovni firem, ekonomických sektorů i celých ekonomik. Za přínos dělby práce pokládá i velikost trhu. Smith ve svém díle neopomíjí ani technologický pokrok. Technologický pokrok je jako nedílná součást kapitálové akumulace rovněž endogenní veličinou a vzniká nejprve formou →

³ Toto platí, pokud se ekonomika nachází pod potenciálem.

„learning by doing“, kdy vznik nových strojů i zlepšování existujících probíhá díky dělníkům v produkčním procesu, kteří tyto stroje používají, přičemž věda a výzkum se postupně do inovačních procesů zapojují. Nové znalosti se stávají ekonomicky využitelným statkem a postupem času i veřejným statkem, ze kterého profituje ekonomika jako celek. Akumulace kapitálu inovace podporuje. Tyto myšlenky ve 20. století dále rozpracoval Romer (Romer, 1986) v teorii endogenního růstu. Populační růst jako jeden z možných limitů ekonomického růstu viděl Smith rovněž jako endogenní záležitost. Populační růst se podle Smithe přímo odvíjel od růstu kupní síly obyvatelstva, růst pracovní síly by proto měl být identický s růstem kapitálové koncentrace v ekonomice. V teoretické rovině Smith identifikoval ještě další dvě bariéry růstu, konečné množství primárních surovin a chybějící motivaci k akumulaci kapitálu (kterou pomocí zákona klesajících mezních výnosů později vysvětlili Ricardo a Malthus). V době, kdy Smith žil se žádná z těchto potenciálních růstových bariér neprojevovala, Smith proto pokládal potenciál růstu za nekonečný (Smith, 1904; Kurz, Salvadori, 2001; Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Baldwin, 1972; Rostow, 1990).

Na limity ekonomického růstu se zaměřil **Thomas Robert Malthus**, který nesdílel Smithův optimismus týkající se nekonečného růstového potenciálu ekonomiky. Kromě populační teorie proslul Malthus zejména formulací klesajících výnosů (souběžně s Davidem Ricardem) a teorií podspotřeby. Podle teorie podspotřeby sice investice přispívají k růstu produktu budoucího období, za investované zdroje však není možné financovat spotřebu současného období. V současném období bude proto poptávka nižší než nabídka a důsledkem bude chronická podspotřeba a permanentní krize omezující budoucí hospodářský růst. Jistou naději vidí Malthus ve vlastních pozemcích, jejichž renta za určitých podmínek může vyrovnat

nesoulad mezi nabídkou a poptávkou (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Rostow, 1990).

Tento problém v teoretické rovině vyřešil **Jean Baptiste Say** formulací zákona trhů, podle kterého dochází vzhledem k vzájemné závislosti k neustálému vyrovnávání nabídky a poptávky. Sayova teorie tak popírá Malthusovu teorii podspotřeby⁴ a vrací pesimistický pohled na hospodářský růst limitovaný permanentně zaostávající poptávkou (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007).

David Ricardo souběžně s Thomase Malthusem identifikoval klesající výnosy, což mělo pro růstové teorie zásadní důsledky. Klesající mezní výnosy v zemědělství implikují snižující se schopnost produkce potravin a omezující růst pracovních sil. Klesající výnosy kapitálu podle Ricarda snižují míru zisku, která může v extrémním případě dosáhnout takové úrovně, až „*bude zisk tak nízký, že nebude nabízet dostatečnou kompenzaci za vzniklé riziko, které je nutné podstoupit pro produktivní využití kapitálu*“ (Ricardo, 1821). Kapitalisté nebudou motivováni k investování, akumulace kapitálu a s ní související ekonomický růst, se zastaví. Proti klesajícím mezním výnosům však působí faktor technologického pokroku, mající potenciál posouvat limity produkce a klesající mezní výnosy tak vyvážit. Na rozdíl od Smithe nepokládal Ricardo technologický pokrok za endogenní veličinu neoddělitelně spojenou s akumulací kapitálu, ale za spíše nahodilý prvek, důsledek jedinečných vynálezů, a tedy veličinu spíše exogenní. Ricardo zároveň identifikoval, že technologický pokrok může nabývat různých forem, tudíž i důsledky pokroku mohou mít rozdílný dopad na ekonomický výkon, hospodářský růst, zaměstnanost, rozdělení mezd, renty a kapitálových výnosů. Problematice rozdělování v ekonomice se Ricardo věnoval hlouběji, jelikož se stejně jako Smith domníval, že úspory, investice a s nimi spjatá akumulace kapitálu pochází převážně ze zisku kapitalistů, zatímco mzdy zaměstnanců a pozemkové renty hrají

⁴ *Sayův zákon trhů je sám o sobě platný pouze na barterových trzích, kde mají peníze pouze funkci prostředku směny. Pokud přidáme i funkci uchovatele hodnot, je pro rovnováhu zbožíových trhů předpokladem i rovnováha na trzích peněžních.*

pouze zanedbatelnou roli (Ricardo, 1821; Kurz, Salvadori, 2001; Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Baldwin, 1972; Rostow, 1990).

John Stuart Mill pokládal klesající mezní výnosy a s nimi související pokles akumulace kapitálu za příčinu budoucí stagnace ekonomik. Kapitalismus podle něj směřuje ke stacionárnímu stavu s nulovým hospodářským růstem, ve kterém však podle Milla bude více prostoru pro solidaritu, rovnější rozdělování zdrojů a sociální spravedlnost (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Rostow, 1990).

Socialisté se do hloubky nezabývali zdroji hospodářského růstu, na rozdíl od klasiků se ale domnívali, že dalšího hospodářského růstu není možné dosáhnout akumulací kapitálu, který by byl v soukromých rukách, jelikož důsledkem je rostoucí bída dělníků a opakující se hospodářské krize. Pro další růst je podle socialistů nutné provést rozsáhlé změny v uspořádání ekonomiky i společnosti a nový systém založit na kolektivním vlastnictví, zajišťujícím spravedlivější rozdělování ekonomických výstupů (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007).

Karel Marx svým důrazem na vznik obecně spravedlivějšího celospolečenského uspořádání do značné míry neguje klasiky identifikované zdroje hospodářského růstu. Akumulace kapitálu podle Marxe zvyšuje bídu dělníků a počet nezaměstnaných. Klesající výnosy pak vedou ke koncentraci kapitálu v rukou čím dál tím užší skupiny kapitalistů a kvůli klesající kupní síle obyvatel se prohlubují krize z nadvýroby. Celý systém, který proti sobě staví zájmy dělníků a kapitalistů, je čím dál nestabilnější a musí být podle Marxe zničen jako celek a znovu vybudován na principech beztřídní společnosti a kolektivního vlastnictví. Technologický pokrok je Marxem vnímán rovněž negativně, jelikož slouží pouze zájmu kapitalistů, zvyšuje nezaměstnanost a bídu dělnické třídy. Otázce ekonomického růstu v nově nastolené beztřídní, kolektivistické společnosti se Marx explicitně nevěnuje. V současné době jsou marxistické teorie hlavním proudem ekonomie považovány za překonané.

Neomarxisté se však shodnou s neoklasiky v nutnosti regulace monopolů (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Baldwin, 1972; Rostow, 1990).

Rakouská škola vznikla v rámci marginalistické revoluce a její zástupci patří mezi zastánce ekonomického liberalismu. Hospodářský růst je podle rakouské školy možný pouze v podmínkách tržní ekonomiky, postavené na svobodě jednotlivce a za přítomnosti soukromého vlastnictví. Rakouská škola tak zpochybňuje ekonomickou racionalitu socialismu. Významným přínosem byla teorie kapitálu, zformulovaná **Eugenem von Böhm-Bawerkem**. Teorie kapitálu překonává původní pojetí kapitálu jako mzdového fondu a dělení kapitálu na fixní a oběžný. Böhm-Bawerk chápal „*přítomnost kapitálu jako příznak výnosné produkční metody oklikou*“ (Böhm-Bawerk, 1930). Původní výrobní faktory (půda a práce) mohou produkovat spotřební zboží (statky prvního řádu) přímo, nebo „oklikou“. Použití oklikové metody výroby znamená nejprve výrobu statků vyšších řádů (kapitálu) a teprve následně výrobu statků prvního řádu prostřednictvím dříve vyrobených statků vyššího řádu. Okliková metoda výroby zvyšuje produktivitu práce, je však časově náročnější (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Böhm-Bawerk, 1930).

Institucionální ekonomie klade důraz na institucionální prostředí a pravidla v ekonomice. V kvalitě institucionálního prostředí vidí hlavní determinant potenciálu pro hospodářský růst ekonomiky. Vyzdvihována byla nejprve nutnost ochrany vlastnických práv, teorie byla postupem času rozšířena na všeobecnou kvalitu institucionálního prostředí a regulatorního rámce hospodářství. Institucionální ekonomie přispěla teorii hospodářského růstu především myšlenkou, že dostupné ekonomické zdroje nemusí být ani v dlouhém období využity maximálně efektivně. Míra efektivity využití zdrojů je dána kvalitou institucí (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007).

Z institucionální ekonomie vycházel i německý **ordoliberalismus**. Transparentní právní rámec, kvalitní a stabilní prostředí, ve kterém probíhá svo-

→ bodná interakce tržních subjektů, doplňuje o sociální aspekt. Cílem je stabilní hospodářský růst bez negativních sociálních dopadů a nadměrné stratifikace společnosti (Sirůček, 2007).

Keynesiánství se dívá na hospodářský růst z krátkodobé perspektivy. Na rozdíl od klasických a neoklasických přístupů pracuje s produkční mezerou implikující existenci nevyužitých výrobních prostředků v ekonomice. Zdrojem hospodářského růstu je proto zvýšení agregátní poptávky ve formě spotřeby domácností, investiční aktivity firem nebo domácností, vládních výdajů nebo poptávky ze zahraničí. Zásadní překážkou hospodářského růstu je vnitřní nestabilita trhů, pramenící mimo jiné z faktu, že rozhodování o úsporách a investicích probíhá na základě odlišných faktorů a nedávají tak dostatečné podněty pro investice soukromého sektoru. Proto musí do hospodářského cyklu zasahovat stát pomocí makroekonomické stabilizační politiky. Ucelený keynesiánský model hospodářského růstu, sestavený Royem Harrodem je popsán níže (Sojka, 2000; Holman, 2005; Sirůček, 2007; Rostow, 1990).

V souvislosti s Velkou depresí se kromě názorů o nutnosti zásahů státu do ekonomického cyklu začaly objevovat i teorie stagnace. **Alvin Hansen** označil za příčiny budoucí stagnace nadbytek úspor, nemožnost územní expanze a kapitálovou náročnost technického pokroku. Stejně jako Keynes, i Hansen považuje za nezbytné doplnění soukromých investic investicemi veřejnými. V souvislosti s rychlým poválečným růstem však teorie stagnace ztrácely na významu (Kadeřábková, 2003). V teoretické rovině navíc myšlenku stagnace ekonomiky vyvracel **Joseph Schumpeter**, který poukázal na neuspokojitelnost lidských potřeb a zpochybňoval, že by technologický pokrok vedl k poklesu investic. Schumpeterovy teorie jsou zásadním přínosem pro novou teorii růstu, podrobněji popsanou v další části (Kadeřábková, 2003).

Chicagská škola se vůči keynesiánství vymezuje důrazem na liberální ekonomické prostředí. Keynesiánskou stabilizační politiku považuje vlivem časové mezery mezi přijetím opatření a jeho

reálným účinkem za destabilizující, tudíž limitující dlouhodobý hospodářský růst (Sojka, 2000; Sirůček, 2007).

Škola veřejné volby přispěla teorii růstu endogenizací politických procesů. Podle tohoto myšlenkového proudu inklinuje veřejný sektor k trvalému růstu, objem státem přerozdělovaných prostředků se setrvale zvyšuje a dochází k rostoucímu boji mezi zájmovými skupinami. Toto vede k postupnému snižování ekonomického výkonu limitujícímu dlouhodobý hospodářský růst. Politické cykly určené volbami navíc prostřednictvím vládních výdajů ovlivňují hospodářský cyklus, jelikož před volbami obvykle dochází k expanzivní hospodářské politice (Sojka, 2000; Sirůček, 2007).

2. Makroekonomické modely hospodářského růstu

Základní modely hospodářského růstu vycházejí z keynesiánské, neoklasické a institucionální ekonomické teorie. Keynesiánská škola pokládá za základní stimulaci poptávky, tj. buďto stimulaci soukromé spotřeby, investiční aktivity firem, zvyšováním vládních výdajů nebo podporou vývozu. Neoklasické modely jsou naproti tomu orientované na růst kapitálové zásoby, závisující na míře úspor, popřípadě na zvyšování produktivity výrobních faktorů. Institucionální ekonomie se zaměřuje na institucionální prostředí v ekonomice. Špatně nastavené institucionální prostředí brání plnému a efektivnímu využití výrobních faktorů, je proto překážkou hospodářského růstu (Urban, 2015).

2.1 Keynesiánství

Jedním z prvních koncepčních a ucelených zpracování problematiky hospodářského růstu je **Harrodův model**. Harrodův model je považován za bezprostředního předchůdce moderních teorií hospodářského růstu, jedná se o dynamizaci keynesiánské teorie a o propojení keynesiánské analýzy makroekonomických nerovnováh s teorií hospodářského růstu. Primárním cílem Harroda

nebylo vysvětlit podstatu ekonomického růstu, ale cyklické fluktuační ekonomiky a chronicky vysokou nezaměstnanost. Vychází z nestability trhů, nutnosti ekonomických zásahů státu a existence nevyužitých výrobních prostředků, je proto řazen mezi neokeynesiánské makroekonomické modely. Harrodův model vidí investice jako klíčový determinant růstu, a to nejen z hlediska ekonomického růstu v budoucím období, ale zároveň jako prostředku překonání krátkodobé produkční mezery. Harrodova analýza hospodářského růstu je při určité míře zjednodušení založena na následujících faktech (Harrod, 1939; Rostow, 1990; Kennedy, 1990; Čihák, Holub, 2000).

Předpokládáme, že je nezbytné, aby kapitál byl udržován na konstantním poměru k výstupu (C). Investice do kapitálové vybavenosti tak musí růst tempem, odpovídajícím očekávanému růstu ekonomiky. Rovnovážná, neboli také tzv. zaručená míra růstu ekonomiky značí takový růst, při kterém se dynamicky vyrovnávají úspory a investice (Čadil, 2010). Zaručená míra růstu (G_w) ekonomiky je pak podle Harroda rovna poměru míry úspor domácností a firem (s) a poměru kapitálových statků (C), potřebných k výrobě další jednotky produktu. Platí tedy následující rovnice (1):

$$G_w = \frac{s}{C} \cdot \quad (1)$$

Velikost s a C považujeme za nezávislé na hodnotě výstupu (G). Skutečné tempo růstu se může od rovnovážného tempa růstu odchylovat. Pokud investoři očekávají vyšší tempo růstu, než odpovídá poměru $\frac{s}{C}$, skutečné tempo růstu bude ještě vyšší, než investoři původně očekávali. Začne se projevovat nedostatek kapitálu vyvolávající ještě vyšší růstová očekávání do budoucna, a skutečný růst se tak od rovnovážného (zaručeného) růstu bude prostřednictvím kumulativního procesu expanze, interakce multiplikátorů a akceleratorů odchylovat čím dál tím víc. Obrácený trend nastane, pokud budou prvotní očekávání investorů nižší, než by odpovídalo rovnovážnému růstu. Vycházíme-li z předpokladu konstantního poměru kapitá-

lu k výstupu, růst ekonomiky je velmi nestabilní, jelikož odchylka v očekávání investorů generuje v čase se zvyšující rozdíl mezi skutečným a rovnovážným tempem růstu.

Pokud do modelu navíc zakomponujeme i práci, nestabilita se dále zvyšuje. Harrodův model předpokládá produkci na základě Leontievy produkční funkce, stanovující fixní poměr obou výrobních faktorů na celkové produkci. Substitute výrobních faktorů proto není možná a růst celového ekonomického výstupu je možný pouze dodatečným zapojením obou výrobních faktorů v předem stanoveném poměru. Jestliže pracovní síla (populace) roste tempem n a technologický pokrok zvyšující produktivitu práce nabývá hodnoty g , platí pro rovnovážný růst ekonomiky rovnice (2):

$$\frac{s}{C} = g + n. \quad (2)$$

Pokud rovnice (2) platí, skutečné tempo růstu se rovná rovnovážnému a ekonomika se nachází v dynamickém optimu. Podle Harroda však neexistuje síla, která by výše uvedené parametry vyrovnávala. Při neexistenci vyrovnávacího mechanismu se „jakákoliv počáteční odchylka bude v čase dynamicky zvyšovat, ekonomika se bude vzdalovat od dynamického optima“ (Harrod, 1939) a budou se hromadit nevyužitá výrobní faktory zpomalující, nebo dokonce znemožňující další hospodářský růst.

Harrodův model nadměrně akcentuje destabilizující síly a opomíjí faktory, které by mohly přispět k návratu do rovnovážného stavu. Harrodovy následovníci se pokoušeli identifikovat takové stabilizující faktory a připouštěli vyrovnání např. prostřednictvím míry úspor, nebo pomocí cenového vyrovnávacího mechanismu. Celkově je však Harrodovu modelu vytýkáno neúměrné zjednodušení reality (Sedláček, 2006), nebo dokonce snaha o nalezení podpůrných argumentů pro státní zásahy do ekonomiky, místo snahy o nalezení příčin a zdrojů hospodářského růstu (Lipka, 2004). Přínosem keynesiánských a neokeynesiánských mo-

delů je jejich poukázání na vztah mezi dlouhodobým hospodářským růstem a krátkodobými odchylkami od rovnovážného růstu. Vzhledem k primárnímu zaměření keynesiánského myšlenkového proudu na krátké období však snaha o identifikaci dlouhodobých zdrojů hospodářského růstu v obecné rovině chybí (Harrod, 1939; Domar, 1946; Čihák, Holub, 2000; Rostow, 1990; Kennedy, 1990; Holman, 2005).

2.2 Neoklasická teorie

Hledání a identifikaci zdrojů hospodářského růstu se věnovaly neoklasické myšlenkové proudy. Neoklasické teorie navazují na myšlenky klasických ekonomů, které rozpracovávají za použití matematického aparátu. Vzhledem ke komplexnosti problematiky hospodářského růstu se teorie ve svých počátcích zaměřovala na pojetí růstů spíše jako exogenního faktoru. Počátky neoklasické růstové teorie lze spatřovat v Marshallově zpochybnění stacionárního stavu ekonomiky. Podle **Alfreda Marshalla** roste ekonomika konstantní rychlostí, která je přímo úměrná populačnímu růstu, přičemž populační růst je vnímán jako exogenní veličina (Kurz, Salvadori, 2001). Marshallovy myšlenky dále rozpracovává Gustav Cassel (Cassel, 1932), který stejně jako Marshall dospívá k závěru, že ekonomiky rostou konstantním, exogenně daným tempem (Marshall, 1890; Rostow, 1990). Významným přínosem k neoklasické teorii hospodářského růstu je dílo **Knuta Wicksella**. Wicksell již zapojuje do růstové teorie všechny produkční faktory, práci, půdu i kapitál, navíc připouští substituci mezi těmito faktory a rozlišuje mezi heterogenními kapitálovými statky, mezi které řadí i sociální kapitál. Zároveň si však uvědomuje klesající mezní produktivitu kapitálu. Rostoucí akumulace kapitá-

lu v ekonomice snižuje podle Wicksella kapitálový výnos (úrokovou míru), akumulace kapitálu bude z tohoto důvodu pokračovat pouze do doby, než úroková míra klesne na nulu. Bez exogenních faktorů, které způsobí ekonomický růst, by proto ekonomika směřovala ke stacionárnímu stavu (Wicksell, 1934; Kurz, Salvadori, 2001).

Jednoznačným předělem v neoklasických teoriích hospodářského růstu je **Solowův model**, tvořící základ moderních teorií hospodářského růstu. Solow předložil komplexní růstovou teorii, která překonává mnohé nedostatky Harrodova modelu. Klíčovým parametrem modelu je neoklasická Cobb-Douglasova produkční funkce (3), nahrazující Leontiefovou produkční funkci v Harrodově modelu:

$$Y = AL^\alpha K^\beta, \quad (3)$$

kde Y značí ekonomický výstup, A technologický pokrok (úroveň znalostí), L práci, K kapitál, α koeficient elasticity výstupu na práci a β pak koeficient elasticity výstupu na kapitál. Vztah mezi oběma koeficienty elasticity je následující (4) (Ka-
deřábková, 2003):

$$\beta = 1 - \alpha. \quad (4)$$

„V případě Cobb-Douglasovy funkce se systém může přizpůsobit jakékoli dané míře růstu pracovní síly“ (Solow, 1956) nebo kapitálu a nedochází tak k chronické nestabilitě popisované Harrodovým modelem. Kromě výše popsané produkční funkce má Solowův model ještě další předpoklady (Čihák, Holub, 2000). Míra úspor je konstantní, technologický pokrok je Harrodovsky neutrální,⁵ výnosy z rozsahu jsou konstantní,⁶ existují kladné a klesající mezní výnosy z faktorů a platí Inadovy podmínky.⁷ Podmínka klesajících mezních výnosů

⁵ Harrodovsky neutrální technologický pokrok je pokrok, který takzvaně rozšiřuje práci, tj. má stejný efekt, jako by rostlo množství zapojené práce. Alternativně je možné uvažovat Hickovsky neutrální pokrok, který rozšiřuje kapitál. Harrodovsky neutrální pokrok je vhodnější, protože vede ke stálému stavu s konstantním poměrem K/Y , a lépe tak odpovídá empirickým zkušenostem.

⁶ Toto odpovídá ekonomice střední velikosti. Rostoucí výnosy z rozsahu lze pozorovat spíše u menších (rozvíjejících se) ekonomik, klesající výnosy mohou být za určitých podmínek pozorovány u velkých (rozvinutých) ekonomik.

⁷ $F_K \rightarrow \infty$ pro $K \rightarrow 0$, $F_L \rightarrow \infty$ pro $L \rightarrow 0$, $F_K \rightarrow 0$ pro $K \rightarrow \infty$, $F_L \rightarrow 0$ pro $L \rightarrow \infty$. Pro malé objemy faktoru roste mezní výnos nade všechny meze a pro velké objemy faktoru klesá k nule.

způsobí, že v určitý moment je vyčerpána možnost ekonomického růstu pomocí kapitálové akumulace. Tento moment bývá označován jako stálý stav (Frait, Červenka, 2002). Pro změnu kapitálu platí následující vztah (5), který je zároveň klíčovým výstupem Solowova modelu:

$$k = sf(k) - (n + g + \delta)k. \quad (5)$$

V rovnici (5) značí k kapitálovou zásobu na jednotku efektivní práce, kterou je možné vypočítat ze vztahu (6):

$$k = \frac{K}{AL}. \quad (6)$$

První člen pravé strany rovnice (5) představuje skutečné úspory (tj. zároveň investice) na jednotku efektivní práce, druhý člen pravé strany rovnice (5) značí udržovací investice, tj. investice nutné, aby kapitál na jednotku efektivní práce neklesal. δ dále značí míru opotřebenosti kapitálu, n je koeficient růstu pracovní síly a g značí technologický pokrok, nebo také růst produktivity práce. Pokud by hodnota kapitálu na jednotku efektivní práce byla nižší, než by odpovídalo stálému stavu ekonomiky, skutečné investice by byly vyšší než udržovací investice, podíl kapitálu na jednotku efektivní práce by rostl, dokud by dosáhl stálého stavu, a naopak (Čihák, Holub, 2000). Ekonomika tak přirozenými mechanismy konverguje ke stálému stavu.

Hospodářská politika státu může do určité míry ovlivnit míru úspor v ekonomice, posunovat tím velikost kapitálu na jednotku efektivní práce a zároveň celkový výstup ve stálém stavu ekonomiky. Zvýšení míry úspor má však pouze úrovnový efekt (na růst celkového výstupu), nikoli růstový efekt (neovlivňuje tempo hospodářského růstu) (Čihák, Holub, 2000). Zároveň je možné vyšších úspor dosahovat pouze za cenu omezení současné spotřeby. Vzhledem k Inadovým podmínkám platí, že mezní produkt kapitálu s rostoucí kapitálovou zásobou klesá. Z hlediska celkového ekonomického blahobytu se proto vyplácí zvyšovat investice pou-

ze do určité míry. Při jisté míře zjednodušení lze konstatovat, že nejvyšší úroveň ekonomického blahobytu zajišťuje ekonomika s dlouhodobě nejvyšší úrovní spotřeby. Dlouhodobě maximální úroveň spotřeby na jednotku efektivní práce stanovuje tzv. zlaté pravidlo. Podmínku zlatého pravidla lze definovat následující rovnicí (7):

$$r = f'(k_G^*) - \delta = n + g. \quad (7)$$

Ve vzorci (7) značí r reálnou úrokovou míru a $f'(k_G^*)$ značí mezní produkt kapitálu ve stálém stavu. Ekonomika ve stálém stavu, odpovídajícímu zlatému pravidlu musí vykazovat takovou (reálnou) úrokovou míru, která odpovídá dlouhodobému růstu výstupu ekonomiky. Pro míru úspor, korrespondující se zlatým pravidlem platí (8):

$$s_G = \frac{f'(k_G^*)}{f(k_G^*)} k_G^*. \quad (8)$$

Ve stálém stavu, odpovídajícím zlatému pravidlu se míra úspor rovná podílu mezní a průměrné produktivity kapitálu (Čihák, Holub, 2000). Růst míry úspor v ekonomice je tedy z hlediska dlouhodobé maximální úrovně spotřeby žádoucí pouze do dosažení podmínky zlatého pravidla. Druhou možností ekonomického růstu je podle Solowova modelu technologický pokrok (g). Technologický pokrok zvyšuje produktivitu práce, zvyšuje míru kapitálové vybavenosti ve stálém stavu (Čihák, Holub, 2000) a umožňuje tak dlouhodobý a teoreticky neomezený ekonomický růst. Technologický pokrok je v modelu vnímán jako exogenní veličina, zdroje technologického pokroku proto nejsou proto předmětem hlubší analýzy (Solow, 1956; Romer, 2006; Aghion, Howit, 1992; Čihák, Holub, 2000; Baldwin, 1972; Holman, 2004; Valdes, 1999; Barro, Sala-i-Martin, 2004).

Jaké závěry ze Solowova modelu vyplývají pro dlouhodobý růst ekonomiky? Celkový reálný důchod (Y) obecně roste tempem růstu efektivní práce, odpovídající součtu míry růstu populace a technologického pokroku ($n + g$). Reálný důchod na osobu ($\frac{Y}{L}$) roste tempem technologického pokro-

ku (g). V rozvíjejících se ekonomikách, kde míra růstu kapitálu ($n + \delta$) k převyšuje míru růstu efektivní práce ($n + g$), bude i míra růstu reálného důchodu na osobu vyšší, než by odpovídalo míře dlouhodobého stálého růstu. Ve vyspělých (stagnujících) ekonomikách bude míra růstu stejná nebo nižší než míra dlouhodobého stálého růstu. Díky technologickému pokroku bude však stále pozitivní (Frait, Červenka, 2002).

Solowův model se dopodrobna věnuje vlivu kapitálu na ekonomický růst a představuje jeden z prvních ucelených modelů hospodářského růstu. Vykazuje však celou řadu nedostatků, které se pokouší odstranit další makroekonomické modely. Ze zjednodušujících předpokladů, je za problematickou považována především konstantní míra úspor převzatá z keynesiánské funkce agregátní poptávky, zatímco strana nabídky uvažuje dokonale konkurenční trhy práce a kapitálu. Solowův model zároveň postrádá schopnost vysvětlit dlouhodobý růst výstupu na hlavu, jelikož technologický pokrok je chápán jako exogenní a stojí proto mimo model. V neposlední řadě vykazuje Solowův model nesoulad s empirickými studiemi. Rozdíly v životní úrovni mezi zeměmi jsou vyšší, než model předpovídá, rychlost konvergence méně rozvinutých ekonomik a rozdíly ve výnosech z kapitálu jsou naopak nižší. Empirické problémy modelu souvisí s příliš nízkým kapitálovým koeficientem α (pro vyspělé ekonomiky se odhaduje $\alpha = 1/3$). Pokud by hodnota koeficientu byla dvojnásobná ($\alpha = 2/3$), byl by Solowův model v souladu s empirickým pozorováním (Čihák, Holub, 2000).

Ramseyův model je přes svůj historicky dřívější vznik metodologickým rozšířením všeobecně známějšího Solowova modelu. Závěry obou modelů jsou si do značné míry podobné. Přínos Ramseyova modelu lze nalézt především v oblasti metodologie, nepoužívá keynesiánskou spotřební funkci, kterou uvažoval Solow, a nahrazuje ji řešením optimalizačních úloh, charakteristickým pro

neoklasickou školu. Ramseyův model je navíc mnohem flexibilnější, jeho modifikace lze nalézt v mnoha jiných oblastech ekonomické teorie, především ekonomie strany nabídky a teorie veřejných financí. Poskytuje tak celou řadu poznatků k vlivu hospodářské politiky vlády na ekonomický růst. Optimální daňovou strukturou se zabýval již Ramsey, dále ji rozpracovával např. Lucas (Lucas, 1990). Za optimální lze považovat takový daňový systém, který je založený výhradně na dani z hlavy.⁸ Pouze daň z hlavy nevykazuje daňovou distorzi, neboť u ní neexistuje substituce mezi spotřebou a volným časem jako u daně z příjmu fyzických osob a ze spotřeby, nebo substituce mezi spotřebou a úsporami jako u daní z kapitálových příjmů. Praktická implementace takového systému je však politicky neprůchodná, což platí zejména pro státy s vyšší mírou sociálního citění. Druhou nejlepší volbou je pak nastavit daňový systém tak, aby nejvíce zatížené byly faktory s nízkou elasticitou substituce, tj. nízkou citlivostí poplatníků a nízkými distorzními účinky. To by však v případě kapitálu znamenalo časovou nekonzistenci daňového systému, proto je doporučována třetí nejlepší možnost, a to nedanit kapitál vůbec a zaměřit se výhradně na daň z příjmu fyzických osob a daně ze spotřeby (Ramsey, 1928; Aghion, Howit, 1992; Čihák, Holub, 2000; Barro, Sala-i-Martin, 2004).

Druhým rozšiřujícím neoklasickým modelem je **Diamondův model**. Diamond rozšiřuje Solowovu neoklasickou teorii růstu o populační změnu. Ve své zjednodušené podobě uvažuje pouze 2 generace (mladou a starou), teoreticky je však aplikovatelný na libovolný počet generací. Hlavním přínosem je možnost analyzovat fiskální politiku s rozlišením na daňové a dluhové financování, problematiku penzijních systémů, mezigenerační přesuny zdrojů a jejich dopad na dlouhodobý vývoj blahobytu v ekonomice. Vláda má možnost přímo ovlivnit míru akumulace kapitálu v ekonomice. Při použití dluhového financování, ponese náklady na

⁸ Paušální odvod bez ohledu na výši příjmů či majetku.

splácení budoucí generace. Současná generace tak může zvyšovat svou spotřebu. Dluhové financování však zároveň snižuje kapitálovou zásobu. Vhodnost dluhového financování tak závisí na tom, zda se ekonomika v současném období nachází nad stálým stavem, splňujícím zlaté pravidlo, nebo pod ním. Pokud by byla ekonomika pod stálým stavem v souladu se zlatým pravidlem, vedl by tento krok ke snížení spotřeby (blahobytu) všech budoucích

ke zvýšení současné spotřeby, ale zároveň ke snížení úrovně spotřeby všech budoucích generací. Dynamická neefektivnost je charakterizována reálnou úrokovou měrou dlouhodobě nižší, než míra ekonomického růstu. Empirické studie z vyspělých ekonomik neprokázaly stav dynamické neefektivnosti, vyspělé ekonomiky se naopak potýkají s nadměrnými deficity veřejných financí a skrytými deficity v podobě průběžně financovaných pen-

Kvalitní institucionální prostředí je jedním z nejdůležitějších, ale zároveň také nejobtížněji definovatelných faktorů hospodářského růstu. Institucionální prostředí v širším slova smyslu (formální i neformální instituce) zahrnuje charakteristiky celého společenského systému, především pak ochranu soukromých vlastnických práv a míru regulace trhů. Systém, ve kterém stát zvládá plnit své funkce, ale zároveň poskytuje ekonomickým subjektům dostatečnou míru svobody, je základním faktorem hospodářského růstu.

generací. Emise státních dluhopisů totiž v pojetí Diamondova modelu nejsou spojené s tvorbou kapitálu. Pouze v případě, kdy by ekonomika akumulovala příliš mnoho kapitálu (nacházela by se nad stálým stavem podle zlatého pravidla, tedy v situaci dynamické neefektivnosti), může vláda přesunem k dluhovému financování přivést ekonomiku zpět do paretovskeho optima. Obdobné závěry vyplývají z Diamondova modelu i pro penzijní systém, kde se vláda rozhoduje mezi průběžným a fondovým financováním penzijního systému. Zavedení průběžného systému vykazuje de facto srovnatelné účinky na ekonomiku jako zavedení dluhového financování vládních výdajů. Spotřeba současné starší generace vzroste, zatímco daňové zatížení všech budoucích generací vzroste.⁹ Ke zvýšení celkového blahobytu v ekonomice by tak došlo opět pouze v případě, kdy by se ekonomika nacházela nad stálým stavem podle zlatého pravidla, v opačném případě tento krok povede

zjižních a zdravotních systémů, v praxi tak vládní zásahy vedou spíše ke snížení blahobytu všech budoucích generací, než k návratu ekonomiky do stálého stavu v souladu se zlatým pravidlem (Diamond, 1965; Čihák, Holub, 2000; Romer, 2006). Diamond dále zkoumá rozdíly mezi dluhovým financováním pomocí interního a externího dluhu. „Interní dluh zvyšuje úrokovou míru, zatímco externí dluh způsobuje, že úroková míra a hospodářský růst jsou nezávislé“ (Diamond, 1965).

Všechny neoklasické růstové modely vykazují několik společných nedostatků. Neoklasické modely se v několika aspektech řádově rozcházejí s výsledky empirických studií. Rozdíly ve velikostech důchodů mezi ekonomikami by podle neoklasiků měly být mnohem menší, než jsou v realitě. Neoklasický model dále předpokládá konvergenci životní úrovně jednotlivých zemí, k čemuž v praxi také nemusí docházet. Kapitálové výnosy by se mezi jednotlivými zeměmi měly značně lišit, →

⁹ Pro více podrobností viz například analýza účinků fiskální politiky pomocí tzv. generačních účtů (Auerbach, Gokhale, Kotlikoff, 1991).

→ v praxi jsou však rozdíly ve výnosové míře nižší, než by předpokládal neoklasický model (Frait, Červenka, 2002; Čihák, Holub, 2000). Největším nedostatkem neoklasických modelů však je, že považuje technologický pokrok za exogenní veličinu a neobjasňuje tak skutečné zdroje hospodářského růstu. Ve snaze o překonání těchto nedostatků začaly v 80. letech vznikat teorie nové.

2.3 Nová teorie růstu (teorie endogenního růstu)

Nová teorie růstu, dříve také nazývaná teorie endogenního růstu, je souborem modelů více autorů, kteří se na zdroje dlouhodobého hospodářského růstu dívali z různých perspektiv. V první fázi nebylo cílem předložit ucelený model endogenního technologického pokroku, spíše modernizovat a doplnit neoklasický růstový model. Empirické problémy neoklasického Solowova modelu lze přičíst příliš nízkému, v USA empiricky zjištěnému, kapitálovému koeficientu (1/3). Vyšší nežli empiricky zjištěný kapitálový koeficient (cca o velikosti 2/3) by mnohem lépe reflektoval větší rozdíly v životní úrovni mezi jednotlivými ekonomikami, nižší rychlost konvergence ekonomik i nižší rozdíly v kapitálové výnosnosti, nežli předpovídá Solowův model (Čihák, Holub, 2000). Nová teorie růstu se proto ve své první fázi zaměřuje především na pojetí, měření kapitálu a zdůvodnění, proč je podíl kapitálu na důchodech mnohem vyšší, nežli předpokládal Solow a nežli ukazují empirická zjištění. Kapitál v původním, užším pojetí, značil libovolné hmotné zařízení, používané k výrobě statků. Výnosem v tomto pojetí kapitálu jsou pouze zisky a úroky inkasované vlastníky hmotného kapitálu. Jedním z vysvětlení mohou být pozitivní externality spojené s akumulací kapitálu, ze kterých má prospěch společnost jako celek, nikoli pouze vlastník kapitálového statku. Tento přístup lze pozorovat u **Kennetha Arrowa**, který pokládal technologický pokrok za důsledek získávání zkušeností při výrobě a využívání kapitálových statků (metoda učení se za pochodu = learning by doing). Myšlen-

kově se tak ztotožňuje s Adamem Smithem, který chápal technologický pokrok stejně. Jelikož Arrow považoval technologický pokrok za pozitivní externalitu kapitálové akumulace, dochází k jeho endogenizaci, jelikož investice (tvorba kapitálu) pozitivně ovlivňují míru technologického pokroku. Zároveň však platí, že část prospěchu spojeného s akumulací kapitálu nepřipadne vlastníkům kapitálu, ale celé společnosti, jelikož „z investice sice profituje investor, ale trh nezaplátí celý zisk, a investice proto nedosáhnou celospolečenského optima“ (Arrow, 1962). Nové znalosti totiž nemohou být donekonečna drženy v tajnosti a patentovány. Tento přístup by však v praxi znamenal, že externality jsou extrémně velké. Pokud bychom empirické rozdíly v podílu kapitálu na důchodu (podíl kapitálu na důchodu ve výši 2/3, namísto v Solowově modelu předpokládané 1/3) chtěli připsat externalitám, znamenalo by to, že vlastníci kapitálu obdrží pouhou polovinu celkového kapitálového výnosu, zatímco druhá polovina připadne celé společnosti ve formě externalit. Pokud by navíc externality měly vysvětlovat mezinárodní rozdíly v životní úrovni, znamenalo by to, že se projevují u různých ekonomik různou měrou. Nové myšlenky a technologický pokrok však zpravidla nejsou geograficky omezeny, což myšlenku externalit do značné míry zpochybňuje (Arrow, 1962; Kadeřábková, 2003; Frait, Červenka, 2002).

Druhým způsobem, jak zdůvodnit vyšší kapitálový koeficient, je rozšířit pojetí kapitálu o lidský kapitál. Toto je v souladu s ekonomickou teorií, podle které je kapitál akumulován prostřednictvím odložené spotřeby za účelem zvýšení spotřeby v budoucnu. Akumulace znalostí a zvyšování kvalifikace s konceptem odložené spotřeby plně koresponduje. Výnos z lidského kapitálu se však projeví na zvýšeném příjmu majitelů faktoru práce, nikoli na příjmu majitelů kapitálových statků (v původním, užším významu fyzického kapitálu). Pro určení podílu lidského kapitálu na celkovém příjmu zaměstnanců lze při určité míře zjednodušení využít porovnání s nejnižší dosahovanou mzdou v ekonomice, která by v teoretické rovině

měla zahrnovat pouze výnos samotné práce s minimem, popř. žádným lidským kapitálem. Celkový podíl lidského kapitálu na důchodu by se ve vyspělých ekonomikách souhrnně pohyboval okolo 75–80% (Frait, Červenka, 2002). Zahrnutí lidského kapitálu umožňuje vysvětlit empirické nesrovnalosti Solowova modelu i bez předpokladu extrémně vysokých externalit. **Mankiw, Romer a Weil** rozšířili produkční funkci ze Solowova modelu, kterou definovali vzorcem (9), kde K značí fyzický kapitál, zatímco H kapitál lidský:

$$Y = (AL)^{1-\alpha-\beta} K^\alpha H^\beta. \quad (9)$$

Ekonomika z dlouhodobého hlediska konverguje k dynamické rovnováze, ve které je důchod na obyvatele dán vzorcem (10), kde s_k značí podíl investic do fyzického kapitálu, zatímco s_h podíl investic do lidského kapitálu:

$$\ln y' = \ln A_0 + gt - \frac{\alpha+\beta}{1-\alpha-\beta} \ln(n+g+\delta) + \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln s_k + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} \ln s_h. \quad (10)$$

Mankiw, Romer a Weil předpokládají, že fyzický i lidský kapitál zastarává (znehodnocuje se) stejným tempem δ . Obdobně jako v Solowově modelu, jediná veličina, která má růstový efekt (ovlivňuje míru hospodářského růstu), je technologický pokrok (g). Ostatní veličiny mají pouze úroňový efekt. V krátkém a středním období, kdy ekonomika nemusí pracovat na úrovni stálého stavu, však může konvergence pozitivně přispět k hospodářskému růstu (Mankiw, Romer, Weil, 1992; Frait, Červenka, 2002).

Barro a Sala-i-Martin vysvětlují rozdíly v důchodu na obyvatele mezi ekonomikami jako důsledek rozdílné úrovně znalostí (A), ze které pramení také odlišná míra fyzického kapitálu na osobu (k) i celkového produktu na osobu (y). Rychlost konvergence bude dána především rychlostí přenosu znalostí (Barro, Sala-i-Martin, 1992).

Zkušenosti z reálného světa ukazují, že v praxi za vyšším podílem kapitálu stojí kombinace obou faktorů, tj. jak pozitivní externality z kapitálové akumulace, tak lidský kapitál, jako rozšířené poje-

tí fyzického kapitálu. Pozitivní externality z akumulace kapitálu lze označit jako abstraktní znalosti, které nejsou spojeny s konkrétními jednotlivci, neztrácí se, jsou velmi obtížně vylučitelné a omezeně rivalitní. Jedná se o celkové povědomí společnosti o tom, jak svět funguje. Naproti tomu lidský kapitál lze chápat jako soubor znalostí a dovedností jednotlivců, který je rivalitní a vylučitelný. Můžeme jej charakterizovat jako přenos všeobecného povědomí společnosti na konkrétního jednotlivce (pracovní sílu) (Frait, Červenka, 2002).

V druhé fázi nové teorie hospodářského růstu již ekonomové přešli od zkoumání příčin vyššího podílu kapitálu k endogenizaci hospodářského růstu, s cílem vysvětlit trvalou přítomnost růstu i ve vyspělých ekonomikách s vysokou mírou akumulace kapitálu, a vysvětlit přetrvávající a místy se prohlubující rozdíly ekonomické úrovně mezi jednotlivými zeměmi. Jedním z prvních ucelených

modelů endogenního růstu je **model AK**. Model AK stále ještě vychází z neoklasického Solowova modelu, vyznačujícím se klesajícími mezními výnosy z kapitálu, což má za následek konvergenci ekonomiky ke stálému stavu, ve kterém je růst možný pouze vlivem technologického pokroku. Vliv externalit z kapitálové akumulace (abstraktní znalosti společnosti) a lidského kapitálu, však může být natolik velký, že mezní výnos z kapitálu bude konstantní, nebo dokonce rostoucí. „*Navzdory rostoucím výnosům a existenci externalit bude v systému existovat rovnováha*“ (Romer, 1986). Kapitál (v širším slova smyslu) je v modelu AK schop generovat endogenní růst. Produkční funkce v modelu AK (11) je mezním případem Cobb-Douglasovy produkční funkce pro $\alpha \rightarrow 1$ (Čihák, Holub, 2000):

$$Y = F(K) = AK. \quad (11)$$

Produkční funkce modelu AK abstrahuje od dvou předpokladů Cobb-Douglasovy produkční

funkce (klesající mezní výnosy z faktorů a Inadovy podmínky), zachován zůstává předpoklad konstantních výnosů z rozsahu. Místo klesajících výnosů z faktorů práce a kapitálu je předpokládán konstantní výnos z akumulovaného faktoru kapitál (K), značící fyzický i lidský kapitál. Na rozdíl od Solowova modelu, kdy je růst při zanedbání technologického pokroku ($g = 0$) možný pouze do dosažení stálého stavu, v modelu AK roste ekonomika i při absenci technologického pokroku nenulovým tempem, za předpokladu, že platí $sA > n + \delta$. Míra růstu je tím vyšší, čím vyšší je míra úspor nebo úroveň technologie. Růst (na obyvatele) se naopak snižuje s růstem populace nebo odpisové míry (opotřebením kapitálu). Vzhledem k neexistenci stálého stavu se zároveň ekonomika nemůže dostat do stavu nadměrných úspor, jelikož ani pro velmi vysokou hodnotu K neplatí příliš nízké výnosy z kapitálu. Bez klesajících mezních výnosů zároveň neplatí vztah mezi úrovní výstupu (na osobu) a růstem výstupu (na osobu). Konvergence rozvíjejících se ekonomik proto již není automaticky předpokládána (Čihák, Holub, 2000).

Při určité míře zjednodušení lze shrnout, že se v rámci modelu sice projevují klesající výnosy z fyzického kapitálu, výnosy z lidského kapitálu však klesající nejsou, mohou být naopak dokonce rostoucí. Zvýšení míry úspor (investic) proto způsobí trvalý růst produktivity práce. Pokud by tedy v ekonomice převládá fyzický kapitál a kapitál lidský byl nevýznamný, projevovaly by se klesající výnosy z kapitálu a ekonomika by v souladu se Solowovým modelem konvergovala ke stálému stavu, kde by další růst byl tažen výhradně exogenně daným technologickým pokrokem. V ekonomice, kde převládá kapitál lidský (znalosti a vědomosti) nad kapitálem fyzickým může ekonomika s rostoucí mírou úspor růst donekonečna, aniž by byla limitována stálým stavem. Chovala by se tak podle předpokladů nové teorie růstu.

Model AK do značné míry mění neoklasický pohled na hospodářský růst. Rozdíly v míře úspor mezi zeměmi vedou ke zvyšujícímu se rozdílu v čase. Vyspělé země proto mohou dosahovat vyš-

šího tempa růstu, než by odpovídalo technologickému pokroku. Rozdíly ve velikosti důchodu mezi vyspělými a rozvíjejícími se ekonomikami nejsou spjaty s rozdíly ve výnosu kapitálu. Světová ekonomika proto může vykazovat značné rozdíly v úrovni důchodů, aniž by z tohoto důvodu nutně muselo docházet k pohybu kapitálu. Nižší počáteční úroveň technologie u rozvíjejících se zemí nemusí nutně znamenat vyšší míru hospodářského růstu. Jakýkoli podnět ke zvýšení úspor a investic může ovlivnit míru budoucího hospodářského růstu. Mezi klíčové faktory v této oblasti patří daňová politika, rozvojová politika a regulace kapitálových trhů (Romer, 1986; Aghion, Howit, 1992; Frait, Červenka, 2002; Čihák, Holub, 2000; Romer, 2006; Barro, Sala-i-Martin, 2004).

Model AK je sice schopen obstojně vysvětlit dynamiku růstu výstupu na hlavu v obecné rovině, nevysvětluje nicméně konvergenci jednotlivých ekonomik, ke které v reálné globální ekonomice dochází. Tento nedostatek napravuje model **endogenního růstu s přechodovou dynamikou** Jonese a Manuellioho (Jones, Manuelli, 1990; Čihák, Holub, 2000). Produkční funkce Jonese a Manuellioho zachovává předpoklad konstantních výnosů z kapitálu, vykazuje klesající výnosy z výrobních faktorů a zanedbává jednu z Inadových podmínek (pro $\lim_{K \rightarrow \infty} F(K) = A > 0$). Produkční funkce tohoto modelu je součtem (lineární kombinací) Cobb-Douglasovy funkce a produkční funkce AK (12), kde $A, B > 0$ a $0 < \alpha < 1$:

$$Y = F(K, L) = AK + BK^\alpha L^{1-\alpha}. \quad (12)$$

Mezní výnosy z kapitálu v tomto modelu sice klesají, na rozdíl od neoklasického modelu však nikoli k nule, nýbrž k hodnotě sA z modelu AK. Růst vybavenosti práce kapitálem konverguje (průměrný výnos z kapitálu klesá), nicméně tempo růstu kapitálové vybavenosti je neustále kladné. Model tímto vysvětluje existenci endogenního růstu při zohlednění konvergence méně vyspělých zemí.

Zobecněním Cobb-Douglasovy produkční funkce a produkční funkce modelu AK je **model s pro-**

dukční funkcí typu CES (konstantní elasticita substitute) (13):

$$Y = F(K, L) = A[a(bK)^\psi + (1-a)[(1-b)L]^\psi]^{\frac{1}{\psi}}. \quad (13)$$

Bez ohledu na hodnotu elasticity substitute (ψ) vykazuje funkce CES konstantní výnosy z rozsahu. Pro $\psi \rightarrow 0$ nabývá funkce CES podoby Cobb-Douglasovy funkce, použité v Solowově (neoklasickém) modelu. Pro $\psi \rightarrow 1$ se stává lineární produkční funkcí a kapitálem a prací jako dokonalými substituty, kde je speciálním případem (pro $a = b = 1$) produkční funkce modelu AK, aplikovaná v nové teorii (endogenního) růstu. Pro $\psi \rightarrow -\infty$ se CES stává Leontiefovou produkční funkcí, aplikovanou v Harrodově (keynesiánském) modelu hospodářského růstu. V modelu s produkční funkcí typu CES platí, pokud $0 < \psi_1 < 1$ (vysoká elasticita substitute) a zároveň $sAb\bar{a}^{\frac{1}{\psi}} > n + \delta$ (růst kapitálu na hlavu je kladný), potom ekonomika generuje endogenní růst. Pro nízké hodnoty elasticity substitute ($\psi < 0$), může být růst negativní. Pokud nastane situace, kdy by míra kapitálové vybavenosti na hlavu klesala ($sAb\bar{a}^{\frac{1}{\psi}} < n + \delta$), kapitál (k), produkt (y) i spotřeba (c) na hlavu budou setrvale klesat (Čihák, Holub, 2000).

Romerův model Learning by Doing kombinuje výstupy modelu AK a Arrowova modelu. Stejně jako Arrow, i Romer předpokládal, že abstraktní (všeobecné) znalosti vznikají jako důsledek kapitálové akumulace, tj. prostřednictvím učení se za pochodu. Zároveň předpokládá, že znalosti sice vznikají na úrovni firem, tyto však nejsou schopny je dlouhodobě tajit před konkurencí, ostatní firmy je proto získávají s nulovými náklady. Celková produktivita v ekonomice závisí na celkové zásobě znalostí v ekonomice a technologický pokrok je v modelu endogenizován prostřednictvím pozitivních externalit z akumulace kapitálu. Růst populace (pracovní síly) je vnímán jako negativní, neboť v důsledku snižuje motivaci firem snižovat pracovní náročnost produkce a zvyšovat produktivitu práce. Pro ekonomiku jako celek je technologický pokrok endogenní, pro jednotlivé firmy však zů-

stává exogenní, jelikož většina pozitivního efektu případně společnosti jako celku. Pokud uvažujeme dokonalou konkurenci, mezní výnos kapitálu je nezávislý na celkové zásobě kapitálu. Jelikož firmy neobdrží celou odměnu za znalosti, které vyprodukují, investice budou nižší, než by bylo z celospolečenského hlediska optimální. Ke skutečné endogenizaci růstu by bylo nutné zavést odměnu za technologický pokrok, tj. opustit předpoklad dokonalé konkurence. Míra celospolečenského výnosu kapitálu může být negativní, tj. klesající ($a + b < 1$), což by odpovídalo Solowovu modelu a ekonomika by směřovala ke stálému stavu. Pokud by celospolečenský výnos kapitálu byl konstantní ($a + b = 1$), výsledky by odpovídaly modelu AK, růst by byl kladný, ale konečný. Romer předpokládal rostoucí celospolečenské výnosy ($a + b > 1$), kdy by hospodářský růst mohl zrychlovat nekonečně. Dlouhodobý růst je podle tohoto modelu ovlivňován i mírou úspor, tj. sklonem k úsporám a mezičasovou elasticitou substitute. Velikost ekonomiky (počet firem, vytvářejících celospolečenskou zásobu abstraktních znalostí) působí rovněž jako prorůstový faktor. Teorie endogenního růstu proto jednoznačně prosazuje liberální obchodní politiku (Romer, 1986; Frait, Červenka, 2002; Valdes, 1999).

Lucasův dvousektorový model růstu pokládá cílené investice do lidského kapitálu za hlavní zdroj technologického pokroku. Lidský kapitál (podle Lucase obecná zásoba znalostí a dovedností) je schopen zajistit trvalý hospodářský růst i při absenci technologického pokroku, díky lidskému kapitálu je proto možné překonat klesající mezní výnos z kapitálu. Lucasův model definuje dva sektory. První sektor vyrábí spotřební statky a fyzický kapitál podle neoklasické produkční funkce. Druhý sektor (vzdělávání) produkuje lidský kapitál, zvyšující produktivitu práce i fyzického kapitálu. Lidský kapitál vzniká konstantním tempem za vynaložení konstantního úsilí. Produkční funkce pro statky a fyzický kapitál (14), pro lidský kapitál (15) a rovnici pro akumulaci kapitálu (16) lze definovat následovně:



$$\rightarrow Y = F[K, (1 - a_L)AL], \quad (14)$$

$$A' = g(a_L)A, \quad (15)$$

$$K' = sY - \delta K, \quad (16)$$

kde A značí celkovou zásobu lidského kapitálu (znalostí) v ekonomice, a_L podíl pracovní síly zaměstnané v druhém sektoru (školství/výzkumu), $g \geq 0$. Produkční funkce v prvním sektoru (14) vykazuje konstantní výnosy z rozsahu, jedná se tedy o rozšíření modelu AK. Zároveň však Lucasův model opět obsahuje i prvky neoklasického Solowova modelu, jelikož za předpokladu konstantního a_L je i tempo technologického růstu (g) konstantní. Dalším prvkem převzatým ze Solowova modelu je předpoklad, že pro nízkou hodnotu kapitálové vybavenosti (K) roste výstup rychleji než pro vysoké hodnoty K . V Lucasově modelu lze identifikovat dvě veličiny, ovlivňující růst výstupu: s a a_L . Zatímco míra úspor (s) ovlivňuje pouze úroveň výstupu ve stálém stavu, a_L ovlivňuje i růstovou dynamiku.

Efektivita investic do výzkumu a vývoje závisí na míře výnosů ze znalostí v ekonomice (θ), neboli nakolik jsou znalosti produktivní.¹⁰ Pokud jsou výnosy ze znalostí v ekonomice $\theta > 1$, zvýšení investic do výzkumu povede k nadproporcionálnímu zvýšení výstupu (míry hospodářského růstu), pro $\theta < 1$ povede zvýšení investic do výzkumu ke snížení růstu a pro $\theta = 1$ nebude mít změna investic vliv na míru hospodářského růstu.

Investice do lidského kapitálu v obecné rovině podle Lucasova modelu způsobují, že mezní produkt fyzického kapitálu zůstává konstantní. Lucas identifikuje silný přínos ve skupinové interakci, jelikož investice do lidského kapitálu nezvyšují produktivitu práce pouze jednoho zaměstnance (interní efekt), ale i všech ostatních zaměstnanců (externí efekt). Přístup k široké zásobě lidského kapitálu je klíčem k vyšší produktivitě i jejímu dalšímu růstu. Koncentrace lidí zabývajících se obdobnou ekonomickou činností ve městech je proto

„důležitým elementem růstu zásoby vědomostí“ (Lucas, 1988). Konvergenci rozvíjejících se ekonomik proto Lucas spatřuje především ve zvyšování zásoby lidského kapitálu, zároveň však za předpokladu mezinárodní mobility faktoru práce předpokládá migraci z chudších do bohatších oblastí, kde je pracovní síla na jakékoli úrovni produktivnější. Tento faktor oslabuje schopnost konvergence rozvíjejících se ekonomik (Uzawa, 1965; Lucas, 1988; Mulligan, Sala-i-Martin, 1993; Frait, Červenka, 2002; Čihák, Holub, 2000; Barro, Sala-i-Martin, 2004).

Lucasův model se zabýval hospodářským růstem v závislosti na investicích do vědy a výzkumu (lidského kapitálu), neřeší však závislost výstupu na míře investic a jejich dělby mezi investice do fyzického a lidského kapitálu. Tento problém je však na makroekonomické úrovni velmi obtížně řešitelný, protože faktory vedoucí ke vzniku různých typů znalostí jsou odlišné a motivace na straně vědeckovýzkumných pracovníků nemusí být založena pouze na ekonomických aspektech, což platí především pro základní výzkum. Bez ohledu na existenci externalit spojených se vznikem nových znalostí, většinu prostředků na výzkum a vývoj vynakládají soukromé firmy za účelem zisku. Pro pochopení tohoto fenoménu je však nutné opustit neoklasický předpoklad dokonalé konkurence. Investice do výzkumu se firmám mohou vyplatit jen tehdy, pokud alespoň po omezenou dobu budou díky vytvořené inovaci schopny využívat monopolního postavení. Znalosti vedoucí ke vzniku inovovaného výrobku proto musí být alespoň v omezené míře vylučitelné, tj. ostatním firmám musí být zabráněno v jejich využívání. Ochrana duševních práv a v obecné rovině kvalita právního řádu se tak dostává do popředí zájmu teorie hospodářského růstu. Neoklasická i neoknesianská ekonomie se zaměřují na monopol ze statického hlediska, jako na stav, ve kterém je dosahováno nižší produkce a nižšího spotřebitelského přebytku. Nové teorie růstu přistupují k teorii monopolu

¹⁰ Algebraické odvození a podrobnější rozbor viz Čihák, Holub (2000).

z dynamického pohledu a zdůrazňují motivaci monopolisty inovovat, přispívat ke zvyšování všeobecných znalostí v ekonomice a zprostředkovaně tak i k dlouhodobému růstu. Inovace mohou nabývat podoby rozšiřování produktové řady nebo zvyšování kvality produkce. Zavádění nových výrobků nebo zlepšování stávajících jsou aspekty technologického pokroku (g), které nejsou primárně spjaté s akumulací kapitálu, jako tomu bylo v případě Romerova modelu Learning By Doing. Lze je proto řadit mezi projevy čistě endogenního růstu (Čihák, Holub, 2000).

Model technologické změny na základě rostoucí rozmanitosti produktů vychází z následující produkční funkce (17):

$$Y = AL_i^{1-\alpha} \sum_{j=1}^N X_{ij}^\alpha, \quad (17)$$

kde $0 < \alpha < 1$, L_i značí vstup pracovní síly a X_{ij} j -tý typ specializovaného kapitálového statku. X_{ij}^α značí, že mezní produkt kapitálového statku j není závislý na množství, v jakém jsou zaměstnány jiné kapitálové statky. Příмым důsledkem je, že v případě objevu nového statku, žádný z existujících statků nezastarává. Produkční funkce (17) splňuje Inadovy podmínky, pokud chce firma maximalizovat zisk, musí se vzhledem ke klesajícímu meznímu produktu z faktoru snažit využívat všechny dostupné výrobní faktory, tj. co nejvíce typů kapitálových statků. Objem výstupu se dá vypočítat z rovnice (18):

$$Y = AL_i^{1-\alpha} NX_i^\alpha = AL_i^{1-\alpha} (NX_i)^\alpha N^{1-\alpha}, \quad (18)$$

kde NX_i značí celkový objem kapitálových vstupů a $N^{1-\alpha}$ vyjadřuje, že celkový výstup (Y) roste přímo úměrně růstu N . N je v tomto případě spíše pomocnou veličinou, zachycující fakt, že komplexnější a technologicky náročnější výroba (použití většího množství kapitálových statků) je spojena s vyšší produktivitou. Endogenní růst je proto spojen s rostoucí nabídkou kapitálových statků. Ekvivalentně lze model aplikovat také na spotřebitelské statky, je však nutné vycházet z užitkové funkce.

Pro spotřebitele v teoretické rovině znamená růst počtu statků *ceteris paribus* průměrně nižší spotřebu každého jednoho spotřebního statku, tudíž je vzhledem k platnosti zákona klesajícího mezního užítku celkový užitek spotřebitele vyšší.

Model s rostoucí rozmanitostí produktů endogenizuje parametr g ze Solowova modelu a dokládá možnost existence dlouhodobého hospodářského růstu (na obyvatele) v rozvinutých i rozvíjejících se ekonomikách. Endogenní růst závisí na sklonu k úsporám, úrovni produkční funkce, na které se komplexně projevuje i hospodářská politika státu, velikost ekonomiky nebo náklady na výzkum a vývoj. Přestože model dokládá inovační aktivitu soukromých firem, podrobnější propočty dokládají, že míra investic, ovlivňující budoucí růst neodpovídá podmínkám paretovské efektivity. Může zde proto existovat prostor pro hospodářskou politiku státu (daňová politika, podpora vědy a výzkumu), je však nutné mít vždy na paměti nedostatečné informace tvůrců hospodářské politiky, které efektivitu vládní podpory do značné míry limitují (Spence, 1976; Ethier, 1982; Romer, 1987; Romer, 1990; Čihák, Holub, 2000; Barro, Sala-i-Martin, 2004).

V modelu technologické změny na základě rostoucí kvality produktů na rozdíl od předchozího modelu s rostoucím počtem produktů dochází k zastarávání původního produktu (technologie). Výrobce původního produktu (technologie) po uvedení inovovaného produktu trpí poklesem zisku. Myšlenkově model navazuje na kreativní destrukci Josepha Schumpetera (Schumpeter, 1934; Schumpeter, 1942; Valdes, 1999). Schumpeter popsal „*kreativní destrukci jako proces průmyslové mutace, která neustále vytváří zásadní změny ekonomické struktury zevnitř tak, že neustále ničí starou strukturu a vytváří novou strukturu*“ (Schumpeter, 1942). Aghion a Howitt Schumpeterovu teorii dále rozpracovali. U každého kapitálového statku dochází ke kvalitativním změnám (inovacím), stejně jako u předchozího modelu je předpokládána existence dočasněho monopolního zisku pro firmu, která technologickou změnu na trh uvedla (Aghion, Howitt, 1992; Čihák, Holub, 2000; →

→ Valdes, 1999; Barro, Sala-i-Martin, 2004). Oba modely technologického růstu koexistují paralelně vedle sebe, doplňují se. Zatímco u modelu zlepšování kvality se jedná o postupné a průběžné inovace, u modelu rostoucím množstvím produktů předpokládáme vznik odlišných výrobků (technologí, metod produkce). Předpoklady i závěry obou modelů jsou identické a lze je dále rozšiřovat. Oba modely zároveň pracují s konvergencí rozvinutých (vůdci s novými technologiemi) a rozvíjejících se ekonomik (následovníků). Následovníci přejímají technologie od vůdců, přičemž adaptace je vždy spojena s určitými náklady, které jsou však ve většině případů nižší než náklady na vývoj. Imitace je spojena s klesajícími mezními výnosy, proto se konvergence v průběhu procesu zpomaluje. K difuzi technologie může docházet buďto imitací zahraničních výrobků (pro rozvíjející se zemi to znamená pozitivní externalitu), nebo prostřednictvím přímých zahraničních investic, která zároveň poskytuje motivaci technologickému vůdci, aby v inovačním procesu a technologickém transferu pokračoval. Ochrana vlastnických práv proto podporuje technologický růst ve vůdcovských i následnických ekonomikách (Grossman, Helpman, 1991; Barro, Sala-i-Martin, 1995; Čihák, Holub, 2000). Nedostatkem obou modelů nicméně zůstává neschopnost vysvětlit rozdílná tempa technologického růstu mezi ekonomikami.

Teorie endogenního růstu, vycházející myšlenkově z neoklasických modelů v rámci svých doporučení do značné míry potvrzuje priority hospodářské politiky definované ekonomikou strany nabídky, především pak zvyšování efektivity výrobních faktorů a snížení míry státní regulace ekonomiky (Dornbusch, 2004).

Nová teorie růstu podle kritiků nepředstavuje ve srovnání s neoklasickým Solowovým modelem žádný zásadní průlom. Dochází k rozpracování a lepšímu měření zkoumaných veličin, nová teorie růstu však stejně jako teorie neoklasická není plně v souladu s empiricky pozorovanými tempy hospodářského růstu ve světové ekonomice. Zatímco neoklasická teorie předpokládá nejrychlejší růst

u nejméně rozvinutých ekonomik s nejnižší mírou akumulace kapitálu, nová teorie (Romerův nebo Lucasův model) při určitém zjednodušení předpokládá nejrychlejší růst u nejméně rozvinutých ekonomik s nejvyšší koncentrací kapitálu (v širším pojetí, tj. vč. lidského kapitálu). Empirie však ani jeden z těchto závěrů nepotvrzuje (Frait, Červenka, 2002).

2.4 Institucionální ekonomie

Nová teorie růstu se v souvislosti s externalitami akumulace kapitálu, investicemi do lidského kapitálu a vědy a výzkumu obecně, zabývala také vlivem hospodářské politiky státu na hospodářský růst. Tuto myšlenku dále rozpracovává **Mancur Olson**, v obecné rovině pak nová politická ekonomie a institucionální ekonomie. Olson poukazuje na fakt, že v reálném světě na rozdíl od předpokladů neoklasické a nové teorie růstu dosahuje nejvyšší míry růstu vybraná skupina zemí s relativně nižším důchodem na obyvatele, rozhodně však nikoli všechny země s relativně nízkým důchodem. Olson vidí důvod v tom, že pouze některé země jsou schopné vytvořit systém, který by umožnil využít zdroje, které jsou v ekonomice k dispozici. Dochází tím ke zpochybnění intuitivního předpokladu neoklasické i nové teorie, že ekonomické zdroje (práce, kapitál, technologie), jsou vždy využity v maximální míře, nedochází k plýtvání a neefektivitě. Do popředí zájmu teorie růstu se tímto dostává snaha o efektivnější využívání existujících faktorů, čímž se teorie stává ještě komplexnější. Olson vidí hlavní příčinu v horší politice a institucích rozvíjejících se zemí. Pokud země zavede odpovídající hospodářskou politiku a kvalitní institucionální prostředí, sníží tím neefektivitu produkčních procesů a začne dosahovat rapidního růstu. Ke konvergenci proto dochází nejen prostřednictvím kapitálové akumulace (vč. lidského kapitálu) a technologickému pokroku, ale také díky zmenšení mezery mezi skutečným produktem a produktem, který by mohl být dosažen, pokud by všechny zdroje byly efektivně využity. Pro-

duktivní kooperace podle Olsona nevzniká na základě individuální racionality, ale spíše v kvalitním institucionálním prostředí, právním systému garantujícím vymahatelnost smluv a ochranu vlastnických práv, které dále ovlivňují politické struktury, vliv zájmových skupin, stejně jako míra kartelizace ekonomiky (Olson, 1996; Frait, Červenka, 2002).

Dalším rozpracováním Olsonových myšlenek je dílo **Douglasse Northa**. North vychází z předpokladu, že moderní ekonomika je do značné míry založena vysokém stupni dělby práce a neosobní směně. Transformační náklady jsou sice nízké, zato transakční náklady vysoké. Transakčními náklady v širším pojetí rozumí North veškeré výdaje nezbytné pro fungování společnosti jako celku, tj. náklady umožňující efektivní kooperaci ekonomických aktérů. Vzhledem ke komplikovanosti aktů směny vzniká potenciální zisk z podvádění, nedodržování norem nebo dohod, který snižuje efektivitu ekonomických procesů a ohrožuje budoucí růst. V tento moment vstupují do hry instituce, které snižují nejistotu ohledně výsledků směny, garantují pravidla směny a snižují transakční náklady. Instituce chápe North v širším pojetí jako „jakékoli omezení vytvořené člověkem, které ovlivňuje vzájemné působení lidí“ (North, 1990). Může se jednat o formální omezení (zákony, pravidla a mechanismy, které je vymáhají), ale také jako neformální omezení (normy chování, zvyklosti, morálka) a způsoby zajištění jejich dodržování. Instituce je nutné odlišovat od organizací. Organizacemi rozumíme konkrétní hierarchické struktury, které vznikají na základě formálních institucí a zajišťují jejich vymáhání. Formální pravidla lze měnit poměrně rychle, změny neformálních pravidel jsou však velmi časově náročné. Institucionální ekonomie obecně klade důraz na komplexní soubor sociálních, kulturních, politických a jiných institucionálních faktorů (Vlčková, 2015). Trhy fungují podle neoklasických předpokladů pouze v situaci, kdy se transakční náklady rovnají nule. V realitě jsou však transakční náklady poměrně vysoké, což snižuje efektivitu dělby práce. Do tran-

sakčních nákladů neřadíme jen náklady na státní aparát, ale i náklady související s bankovními nebo právními službami. Celkový institucionální rámec proto do značné míry determinuje chování ekonomických aktérů. Pokud je v rámci daného institucionálního prostředí zisková výzkumná činnost, budou vznikat vědecko-výzkumné projekty. Pokud v rámci ekonomiky naopak nebudou dostatečně chráněna vlastnická práva, budou vznikat projekty orientované pouze na krátkodobý zisk. Za předpokladu, že instituce nejsou v ekonomice správně vyvinuty přirozeným způsobem (neformální omezení), je úkolem státu, aby prostřednictvím politického systému instituce pomocí formálních omezení vytvořil. Základem je právní a institucionální rámec, který usměrňuje systém k efektivní spolupráci tržních subjektů (North, 1990; North, 1994; North, 1995; Frait, Červenka, 2002; Elias, 1992).

Je možné rozlišovat mezi politickými a ekonomickými institucemi. Politické instituce určují, jakým způsobem je rozdělena politická moc v zemi. Politické instituce pak determinují instituce ekonomické. V případě nefunkčních politických institucí (koncentrace moci v rukou jedné skupiny) není možné vybudovat kvalitní instituce ekonomické. Ekonomické instituce stanovují pravidla pro fungování ekonomiky, ovlivňují mimo jiné míru investic do kapitálu, výzkumu nových technologií, způsoby organizace výroby, regulují trhy zboží, služeb, práce i finanční trhy, míru konkurence na trzích, jsou proto klíčovým faktorem, který může podpořit, nebo omezovat ekonomický růst. Nelze opomenout ani hospodářskou politiku, kdy stát prostřednictvím institucí pro makroekonomickou stabilizaci, tj. institucemi fiskálními a monetárními přímo zasahuje do ekonomiky (Breineck, 2006).

Současná úroveň znalostí však neumožňuje proces tvorby kvalitních institucí exaktně charakterizovat. Jádrem by měla být ochrana vlastnických práv (vč. práv duševního vlastnictví), vymahatelnost smluvních závazků i závazků vůči státu, omezování vlivu zájmových skupin na politiku →

→ a omezování korupce. Zkoumána bývá kvalita regulačního prostředí, právního řádu, politická stabilita, efektivita vlády nebo míra demokracie.

James Bradford DeLong se při zkoumání rozdílů v ekonomické výkonnosti soustředil na technologii a doplňuje tak novou teorii růstu o vysvětlení rozdílů v rychlosti konvergence. Technologie ve významu výrobních postupů podle DeLonga není pro teorii hospodářského růstu důležitá. Zásadní pro pochopení rozdílů mezi ekonomikami je vliv technologie na celkovou produktivitu faktorů. Rozdíly v hospodářském růstu jsou podle DeLonga dány nerovnoměrným rozšířením průmyslové revoluce (efektivních výrobních postupů) a s tím souvisejícími rozdíly v celkové produktivitě výrobních faktorů. Silnou překážkou pro konvergenci rozvíjejících se ekonomik je relativní cena nakupovaných technologií (náklady imitace). Při srovnatelné nominální míře úspor si tak rozvíjející se ekonomiky mohou nakoupit mnohem méně kapitálových statků, které jsou produkovány do značné míry v rozvinutých zemích, reálná míra investic (podíl investic na HDP) je proto v rozvíjejících se ekonomikách relativně nižší, což brzdí ekonomický růst a konvergenci. Dalším faktorem zpomalujícím konvergenci je populační růst. V rozvinutých ekonomikách s vysokým důchodem na hlavu dochází k nízkému růstu populace (dítě je bráno jako spotřební statek, který není nezbytný pro zajištění rodiny ve stáří), nesnižujícímu jednotkovou produktivitu faktorů. V chudších, rozvíjejících se ekonomikách naopak pozorujeme vyšší porodnost (dítě je investiční statek, který doplňuje ekonomické zdroje rodiny), což *ceteris paribus* snižuje kapitálovou vybavenost práce, pracovní produktivitu a tím i růstu výstupu na hlavu. Teorii J. B. DeLonga lze chápat i jako konkrétní příklad aplikace institucionální ekonomie. Státy nemusí zahraniční technologii pouze nakupovat, technologický transfer je nedílnou součástí přímých zahraničních investic, které však vyžadují existenci odpovídajícího institucionálního prostředí. Asijské nově industrializované země jsou typickými příklady úspěšného technologického transferu, který nebyl nijak limi-

tován relativně nižší mírou úspor nově industrializovaných ekonomik (DeLong, 1996; Frait, Červenka, 2002).

Institucionální ekonomie doplňuje chybějící část neoklasických teorií hospodářského růstu. Neoklasická teorie růstu se zaměřuje na celkový růst produktivity, který je základem hospodářského růstu. V reálném světě s nenulovými transakčními náklady a za existence asymetrické informace poskytuje koncentrace fyzického, lidského kapitálu a související technologický pokrok pouze potenciál k hospodářskému růstu. Míru využití tohoto potenciálu určují dobře nastavené instituce. Zapojení institucionálního přístupu proto umožňuje vysvětlit reálné rozdíly v celkovém hospodářském výkonu i míře hospodářském růstu mezi jednotlivými státy, které existují přesto, že technologie i informace jsou do určité míry univerzálně dostupné a kapitál v rámci světové ekonomiky do značné míry mobilní (North, 1990).

3. Závěr

Teorie hospodářského růstu prošla od vzniku makroekonomie dynamickým vývojem, během kterého byly identifikovány následující zdroje ekonomického růstu. Raní ekonomové kladli důraz zejména na **dostupnost přírodních zdrojů**. V dnešní době převažuje názor, že dostupnost přírodních zdrojů poskytuje růstový potenciál, který může, ale nemusí být využit. Předpokladem růstu nicméně zůstává možnost opatřit si přírodní zdroje v dostatečném množství na světovém trhu.

Dalším zdrojem růstu je lidská síla. Ekonomové nejprve kladli důraz pouze na dostatečné množství pracovní síly. S postupující společenskou dělbou práce se začala do popředí zájmu dostávat i její kvalita, pracovníci museli prohlubovat svou specializaci, a vytvářet tak **lidský kapitál**, jedinečný soubor znalostí a dovedností každého jednotlivce. Lidský kapitál není pouze determinantem produktivity práce, ale zároveň jedním ze zdrojů inovací a technologického pokroku, základních faktorů hospodářského růstu. Investice do lidského kapi-

tálu (zvyšování kvalifikace) jsou proto jednou z forem prorůstové politiky.

Tvorba **fyzického kapitálu**, tj. strojů, zařízení atp., zvyšujícího produktivitu práce zaměstnanců, byla základním růstovým faktorem již pro klasické ekonomy. Akumulace kapitálu je předpokladem pro dělbu práce, která zvyšuje produktivitu. Akumulace kapitálu zároveň implikuje technologický pokrok, vznikající v důsledku využívání a zdokonalování kapitálových statků zaměstnanci. Klasičtí i neoklasičtí ekonomové pracovali s klesajícími výnosy z kapitálu, předpokládali, že akumulace kapitálu stimuluje ekonomický růst pouze do doby, než se mezní výnos z kapitálu bude rovnat nule. Nová teorie růstu tuto myšlenku do značné míry vyvrací, tvorba fyzického kapitálu je základním faktorem hospodářského růstu. Předpokladem investic do kapitálu jsou dostatečné domácí úspory nebo dostupný zahraniční kapitál. Hospodářská politika vlády může míru domácích úspor i atraktivitu země pro zahraniční kapitál ovlivňovat, a to zejména daňovou politikou, mírou regulace ekonomiky nebo stabilitou legislativního a makroekonomického prostředí.

Technologický pokrok je od počátku zkoumáním hospodářského růstu vnímán jako klíčový růstový determinant. V prvotních fázích zkoumání byl technologický pokrok vzhledem ke své komplexnosti považován za exogenní veličinu, nová teorie růstu však již dokázala tento faktor endogenizovat. Technologický pokrok vzniká buďto prostřednictvím akumulace fyzického a lidského kapi-

tálu, nebo svébytnou vědeckovýzkumnou činností, zvyšující celkovou míru všeobecných znalostí a vědomostí ve společnosti. Ochrana vlastnictví, investice do vědeckovýzkumné infrastruktury a tvorba svobodného, ale konkurenčního prostředí patří mezi aspekty podporující technologický pokrok.

Na míru akumulace fyzického i lidského kapitálu pozitivně působí **velikost trhu**. Čím větší trh, tím lepší podmínky pro specializaci, dělbu práce a související tvorbu fyzického kapitálu. Lidský kapitál se také lépe rozvíjí interakcí mezi lidmi, zabývajících se obdobnou ekonomickou činností. Volný pohyb zboží, služeb, kapitálu, osob a informací je kromě omezení státní regulace vázán také na dostatečně rozvinutou infrastrukturu.

Kvalitní **institucionální prostředí** je jedním z nejdůležitějších, ale zároveň také nejobtížněji definovatelných faktorů hospodářského růstu. Institucionální prostředí v širším slova smyslu (formální i neformální instituce) zahrnuje charakteristiky celého společenského systému, především pak ochranu soukromých vlastnických práv a míru regulace trhů. Systém, ve kterém stát zvládá plnit své funkce, ale zároveň poskytuje ekonomickým subjektům dostatečnou míru svobody, je základním faktorem hospodářského růstu.

Zahrnutím nové teorie růstu a institucionální ekonomie se teorie hospodářského růstu stává velmi komplexní. Generování hospodářského růstu proto vyžaduje úzkou součinnost tržních subjektů a státu jako garanta hospodářské politiky.

LITERATURA A PRAMENY

1. ABRHÁM, J., VOŠTA, M.: Ekonomický růst a konvergence rozšířené Evropské unie. *Acta Oeconomica Pragensia*, 2011, č. 5, ISSN 0572-3043
2. AGHION, P., HOWITT, P.: A Model of Growth through Creative Destruction. *Econometrica*, 1992, Vol. 60
3. AGHION, P., HOWITT, P.: *Endogenous Growth Theory*. Cambridge (MA): The MIT Press, 1998, ISBN 978-0-262-01166-2
4. ARROW, K.: The Economic Implication of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*, 1962, Vol. 29
5. AUERBACH, A., GOKHALE, J., KOTLIKOFF, L.: *Generational Accounts – A Meaningful Alternative to Deficit Accounting*. Working Paper No. 3589. National Bureau of Economic Research, 1991
6. BALDWIN, R.: *Economic Development and Growth*. New York: John Wiley and Sons, 1972, ISBN 0-471-04591-8

7. BARRO, R., SALA-I-MARTIN, X.: Convergence. *Journal of Political Economy*, 1992
8. BARRO, R., SALA-I-MARTIN, X.: *Economic Growth*. Cambridge (MA): The MIT Press, 2004, ISBN 978-0262025539
9. BÖHM-BAWERK, E.: *The Positive Theory of Capital*. New York: G. E. Stechert and Co., 1930
10. BREINEK, P.: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti. *Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky*, 2006, č. 2, ISSN 1801-4496
11. CASSEL, G.: *The Theory of Social Economy*. New York: Harcourt Brace, 1932
12. ČADIL, J.: *Regionální ekonomie teorie a aplikace*. Praha: C. H. Beck, 2010, ISBN 978-80-7400-191-8
13. ČIHÁK, M., HOLUB, T.: *Teorie růstové politiky*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2000, ISBN 80-245-0126-0
14. DELONG, J. B.: Cross-country variations in national economic growth rates: the role of “technology”. *Federal Reserve Bank of Boston conference proceedings*, 1996, No. 40
15. DIAMOND, P. A.: National Debt in a Neoclassical Growth Model. *American Economic Review*, 1965, Vol. 55
16. DOMAR, E. D.: The Burden of the Debt and the National Income. *American Economic Review*, 1944, Vol. 34, No. 4
17. DORNBUSCH, R., FISHER, S., STARTZ, R.: *Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill, 2004, ISBN 0-07-282340-2
18. ELIAS, V.: *Sources of Growth*. San Francisco: ICS Press, 1992, ISBN 1-55815-189-3
19. ETHIER, W.: National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade. *American Economic Review*, 1982, Vol. 72, No. 3
20. FRAIT, J., ČERVENKA, M.: *Předpoklady a faktory dynamického růstu české ekonomiky ve světle nové teorie a empirie růstu*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 2002
21. GROSSMAN, G., HELPMAN, E.: Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*, 1991, Vol. 2, No. 4
22. HARROD, R. F.: An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal*, 1939, Vol. 49
23. HOLMAN, R.: *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck, 2005, ISBN 80-7179-891-6
24. HOLMAN, R.: *Makroekonomie – středně pokročilý kurz*. Praha: C. H. Beck, 2004, ISBN 80-7179-764-2
25. HOLMAN, R. a kol.: *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck, 2005, ISBN 80-7179-380-9
26. JONES, L., MANUELLI, R.: A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications. *Journal of Political Economy*, 1990, Vol. 95, No. 5
27. KADERÁBKOVÁ, B.: *Úvod do makroekonomie – neoklasický přístup*. Praha: C. H. Beck, 2003, ISBN 80-7179-788-X
28. KADERÁBKOVÁ, A., ŽDÁREK, V.: *Makroekonomická analýza*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2006, ISBN 80-86730-05-0
29. KALDOR, N.: A Model of Economic Growth. *Economic Journal*, 1957, Vol. 57
30. KURZ, H., SALVADORI, N.: *Theories of Economic Growth – Old and New*. 2001. Nepublikováno. Dostupné z: <http://www.uni-graz.at/heinz.kurz/information.html>
31. LIPKA, D.: *Teorie růstu a relevantnost současné makroekonomické teorie*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2004
32. LUCAS, R. E.: On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 1988, Vol. 22, No. 1
33. LUCAS, R. E.: Supply-Side Economics: an analytical review. *Oxford Economic Papers*, 1990, Vol. 42
34. MANKIW, N. G., ROMER, D., WEIL, D.: A contribution to the empirics of economic growth. *Quantitative Journal of Economics*, 1992

35. MARSHALL, A.: *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1890
36. MULLIGAN, C., SALA-I-MARTIN, X.: Transitional dynamics in two-sector models of endogenous growth. *Quarterly Journal of Economics*, 1993, No. 3
37. NORTH, D. C.: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, 1990
38. NORTH, D. C.: Vývoj ekonomické výkonnosti v čase. *Politická ekonomie*, 1994, č. 4
39. NORTH, D. C.: Institucionální struktury a transformační procesy. *Politická ekonomie*, 1995, č. 5
40. NORTH, D. C.: *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, 2005, ISBN 978-0-691-11805-5
41. OLSON, M.: Big bills left on sidewalk: why some nations are rich and others poor. *Journal of Economic Perspective*, 1996, No. 2
42. RAMSEY, F. P.: A Mathematical Theory of Savings. *Economic Journal*, 1928, Vol. 38
43. RICARDO, D.: *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London: John Murray, Albemarle-Street, 1821
44. ROMER, D.: *Advanced Macroeconomics*. New York: McGraw-Hill, 2006, ISBN 978-0-07-287730-4
45. ROMER, P.: Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 1986, Vol. 94, No. 5
46. ROMER, P.: Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 1990, Vol. 98, No. 5
47. ROSTOW, W. W., KENNEDY, M.: *Theorists of economic growth from David Hume to the present: with a perspective on the next century*. Oxford University Press, 1990, ISBN 0195058372
48. RYBÁČEK, V.: *Měnová politika a hospodářský růst*. Praha: Centrum pro studium hospodářského cyklu, Liberální institut, 2006
49. SEDLÁČEK, P.: *Monitorování a analýza investičního cyklu*. Praha: Český statistický úřad, 2006
50. SCHUMPETER, J.: *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, 1934
51. SCHUMPETER, J.: *Capitalism, Socialism and Democracy*. London: Routledge, 1942
52. SIRŮČEK, P. a kol.: *Hospodářské dějiny a ekonomická teorie: vývoj, současnost, výhledy*. Slaný: Melandrium, 2007, ISBN 978-80-861175-03-4
53. SMITH, A.: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Methuen & Co., 1904
54. SOJKA, M. a kol.: *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum, 2000, ISBN 80-718-4991-X
55. SOLOW, R. M.: A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 1956, Vol. 70
56. SPENCE, M.: Product Selection, Fixed Costs and Monopolistic Competition. *Review of Economic Studies*, 1976, Vol. 43, No. 2
57. SWAN, T. W.: Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 1956, Vol. 32
58. URBAN, J.: *Teorie národního hospodářství*. Praha: Wolters Kluwer, 2015, ISBN 978-80-7478-724-9
59. UZAWA, H.: Optimal Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth. *International Economic Review*, 1965, Vol. 6
60. VALDES, B.: *Economic Growth – Theory, Empirics and Policy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1999, ISBN 1840640030
61. VLČKOVÁ, J.: Can exports be used as an indicator of technological capabilities of countries? *Geografie*, 2015, Vol. 120, No. 3
62. WICKSELL, K.: *Lectures on Political Economy*. London: Routledge, 1934



→ KLÍČOVÁ SLOVA

hospodářský růst, zdroje růstu, modely hospodářského růstu

Economic growth sources

ABSTRACT

This article deals with identification of economic growth sources, since economic growth counts as one of the key aspects, determining the living standards in the economy. Emphasis is laid on neoclassical growth models and notably on models included in the New (Endogenous) Growth Theory. Keynesian and institutional approaches to economic growth are also mentioned. Following determinants are identified as key sources of economic growth: quality and abundance of both physical and human capital, technological progress, endogenized in the New Growth Theory, and institutional environment, incorporating both the formal and informal institutions.

KEYWORDS

economic growth, growth sources, economic growth models

JEL CLASSIFICATION

O40, O41, O43



Měnové dopady veřejného dluhu

► Ing. Michal Střecha, Ph.D. » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* 1. Úvod

Od počátku třetího tisíciletí došlo k výrazným změnám ve struktuře veřejného zadlužení. Docházelo ke změnám ve struktuře dluhových instrumentů i věřitelů veřejného zadlužení. Většina pozornosti je věnována vztahu mezi vznikem veřejného zadlužení a ukazateli reprezentujícími agregátní poptávku.

Dluh obecně však není ničím jiným než účetním vyjádřením dodatečných finančních prostředků kvůli převisu veřejných výdajů nad veřejnými příjmy – jedná se tedy pouze o finanční tok. Proto, hledáme-li konkrétní makroekonomické ukazatele, které jsou přímo ovlivněny vznikem dluhu, je třeba hledat na trhu, na kterém je dluh vytvářen a na kterém tento finanční tok probíhá – konkrétní makroekonomické dopady spojené se zadlužením je proto třeba hledat na finančním trhu.

Proto si tato stať klade otázku, zda vedle možných fiskálních dopadů, zda není vznik veřejného (i soukromého) zadlužení spojen i s možnými měnovými dopady – konkrétně, zda jednotlivé formy veřejného a soukromého dluhu nemají vliv na nabídku peněz.

Domácí ani zahraniční literatura se konkrétními měnovými dopady jednotlivých forem dluhu

příliš nezabývá. Výjimkami jsou práce věnující se problematice monetizace veřejného dluhu a aktivitám monetární politiky prováděné centrální bankou. V předkládané stati jsou zkoumány konkrétní dopady všech forem veřejného dluhu, což by mělo teoreticky přispět do diskuse k této problematice a navrhnout témata, které by mohly čtenáře inspirovat k navazujícímu výzkumu.

Mimo jiné je dále ve stati zkoumán rozdíl dle toho, kdo je věřitelem a jakým způsobem se finanční prostředky do ekonomiky dostávají nebo naopak jakým způsobem peníze právě z ekonomiky mizí. Právě skutečnost, zda růst jednotlivých forem veřejného dluhu v konečném důsledku vede k redistribuci finančních prostředků domácích i zahraničních subjektů, a tedy zmapování kanálů odkud kam finanční prostředky odtékají, je klíčová.

Tato stať si tak dává za cíl zjistit, zda růst veřejného dluhu a jeho jednotlivých forem má měnové dopady a tedy zda vede k růstu nabídky peněz v domácí ekonomice a jaké subjekty z toho těží. V tomto kontextu se práce pokouší odpovědět na otázku, zda se dopady růstu veřejného zadlužení neliší dle věřitele veřejného dluhu, kteří s finančními prostředky nakládají odlišně. Rozdíl v konečných měnových dopadech lze očekávat dle toho, →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze č. F2/93/2015 „Změny v makroekonomickém prostředí České republiky v reakci na externí šoky“. E-mail: michal.strecha@vse.cz.

zda finanční prostředky poplynou k subjektům, které tyto peníze vydají na spotřebu, které budou investovat do rozšíření výroby, nebo které tyto prostředky budou investovat do aktiv na finančním trhu. Bude zkoumán konkrétně vztah mezi vznikem jednotlivých forem dluhu a měnovými ukazateli jako jsou nabídka peněz (reprezentovaná bankovními vklady) a měnová báze.

Práce je rozdělena na čtyři části. První část je úvod. V druhé části je představena literatura a je popsán současný stav zkoumané problematiky zabývající se měnovými dopady veřejného (a nejenom veřejného) zadlužení. Pozornost je částečně věnována i teoriím endogenní a exogenní nabídky peněz, které jsou s touto problematikou úzce svázány. Třetí část již zkoumá konkrétní dopady vzniku jednotlivých forem dluhu a to ve všech možných scénářích, kdo od koho a kdy si peníze půjčuje. Čtvrtá část obsahuje shrnutí a vyjádření ke stanoveným cílům.

2. Současný stav zkoumání měnových dopadů rostoucího zadlužení

Jak bylo zmíněno, vztahem mezi jednotlivými formami dluhu a konkrétními měnovými dopady se domácí ani zahraniční literatura příliš nezabývá. Jako příklad autorů, kteří se – ač okrajově – vztahem mezi dluhem a nabídkou peněz věnují, jsou například německý ekonom Alfred Greiner (2013) nebo belgičtí ekonomové Maud Nautet a Luc Van Meensel (2011).

Vztah mezi růstem nabídky peněz a monetizací veřejného dluhu zkoumá Sikken (1998), který shrnuje předchozí výzkumy věnující se stejné problematice a pouze v minimu případů se prokázala statisticky významná pozitivní závislost mezi monetizací veřejného dluhu a růstem peněžní zásoby. Jako příklad prací sledující vztah mezi monetizací veřejného dluhu a nabídkou peněz ve vyspělých zemích jsou Giannaros (1985), Protopapadakis (1987), Demopoulos (1987), Barnhart (1988) a Burdekin (1990). Vztah mezi monetizací veřejného dluhu a nabídkou peněz v rozvojových zemích byl před-

mětem zkoumání autorů Dornbusch (1981), Haan (1990) a Karras (1994).

Sikken se primárně, stejně jako například Cukierman (1992), věnuje vztahu mezi nezávislostí centrální banky a deficitem veřejných financí. Dále však empiricky zkoumá vztah mezi nabídkou peněz a centrální bankou financovanými deficitem veřejných financí. Stejně jako Cukierman i Sikken se zaměřují především na úvěry poskytované centrální bankou.

Wolde-Rufael (2008) ve své práci zkoumá vztah mezi inflací, růstem nabídky peněz a deficitem veřejných financí na příkladu Etiopie v posledních 40 letech. V tomto případě je jasný statisticky významný vztah mezi deficitem veřejných financí a inflací a nabídkou peněz a inflací. Vztah mezi deficitem veřejných financí a nabídkou peněz se však projevil jako statisticky nevýznamný. Sám autor tuto skutečnost vysvětluje přesvědčením tím, že v případě Etiopie je nabídka peněz základním nástrojem fiskální politiky pod plnou kontrolou centrální banky.

Kromě empirické analýzy se již zmíněná práce nizozemského ekonomy Jakob de Haan (1990) věnuje popisu teoretického rámce vztahu mezi deficitem veřejných financí veřejným dluhem a nabídkou peněz. Explicitně identifikuje čtyři cesty, jak růst dluhu může vést ke vzniku peněz:

1. politický tlak na stabilizaci úrokových měr;
2. časová nesrovnalost mezi problémy a aktivitami monetární politiky;
3. teorie optimální daně z inflace;
4. hypotéza fiskální dominance.

V případě, že rostoucí veřejné zadlužení má dopad na tržní úrokovou míru, centrální banka může být nucena monetizovat veřejný dluh za účelem stabilizace tržní úrokové míry. V kontextu současného přístupu centrální banky v případě monetární politiky, kdy je tržní úroková míra považována za základní nástroj centrální banky k cílování inflace, není zcela jisté, zda by monetizace dluhu opravdu měla efekt, který Sikken a Haan uvažují. Práce upozorňuje na možnost, že v zemích, ve kterých centrální banka není zcela nezávislá, by vláda

mohla vytvořit překvapivou inflaci za účelem snížení reálné hodnoty dluhu s fixní úrokovou sazbou. Tuto možnost zmiňoval již Barro (1983), nicméně upozorňuje, že to by spolu neslo riziko snížení důvěryhodnosti vlády a potenciální zdražení budoucích půjček. Dále tato strategie může fungovat pouze v zemích, kde je veřejný dluh denominován v domácí měně.

Daň z inflace představuje hodnotu, kterou pomyslně platí držitelé hotovostních i bezhotovostních peněz v podobě poklesu jejich hodnoty z dů-

I zmíněné cesty ke vzniku nových peněz jsou spojeny především s monetizací veřejného dluhu. Existují však další možnosti vzniku (nejenom veřejného) dluhu. Nicméně ne všechny formy dluhu vedou ke vzniku nových peněz. Proto v následující kapitole budou uvažovány různé scénáře vzniku veřejného zadlužení, a to v různých kombinacích a fázích cirkulace půjčených finančních prostředků v ekonomice.²

Je-li cílem této stati identifikovat možné měnové dopady jednotlivých forem veřejného (a neje-

Mají-li různé formy veřejného dluhu odlišné měnové dopady — stejně jako nástroje monetární politiky —, měl by veřejný sektor se strukturou veřejného dluhu jako s nástrojem monetární politiky zacházet. Tento přístup by mohl vést k vyšší finanční i ekonomické stabilitě země.

vodu rostoucí cenové hladiny. Konflikt vzniká z důvodu, že veřejný sektor zvyšuje své zadlužení oproti novým penězům namísto nedluhového financování svých výdajů (výběru daní). Důležitým faktorem se tak stává daňová základna, jakožto ukazatel reprezentující schopnost ekonomiky pokrýt závazky z nakumulovaného dluhu a dále jakožto ukazatel reprezentující prostředek financování veřejných výdajů. V tomto ohledu se pak dotýkáme opět tématu národního důchodu a otázky, kam prostředky spojené s dluhovou službou plynou.

Poslední kanál, jakým růst veřejného dluhu vede ke vzniku nových peněz, popsal Sargent (1981). Hypotéza fiskální dominance platí v případě, že centrální banka není nezávislá a veřejný sektor určuje monetární politiku. V takovém případě pak centrální banka je nucena financovat deficity emisí nových peněz. Nutným předpokladem, že nové peníze zůstanou v ekonomice, je, že soukromý sektor je schopný tyto nové peníze absorbovat. V opačném případě dojde ke vzniku peněz, které však skončí na účtech komerčních bank u centrální banky.

nom veřejného) zadlužení, je nutné nejprve odpovědět na otázku jinou: Může ovlivnit měnové ukazatele jiný subjekt než centrální banka? Měnové ukazatele jsou reprezentovány měnovými agregáty (M0, M1, M2) a měnovouází (MB). V rámci monetární politiky se centrální banka prostřednictvím měnové báze snaží kontrolovat výši měnových agregátů. Názory, do jaké míry je centrální banka opravdu schopna kontrolovat výši měnových agregátů, jsou reprezentovány dvěma teoriemi; teoriemi endogenní a exogenní nabídky peněz. Monetární politikou se přímo tato práce nezabývá, nicméně hledáme-li odpověď na otázku, zda růst veřejného zadlužení působí na stejné ukazatele, jako monetární politika, je na místě konfrontovat schopnost centrální banky řídit měnovou bázi.

Na to, do jaké míry je centrální banka schopna peněžní nabídku ovlivňovat, existují dva názory — konkrétně exogenní teorie peněz a endogenní teorie peněz. Názor, že centrální banka není zcela schopna ovlivňovat nabídku peněz nabízenou komerčními bankami, reprezentuje endogenní teorie peněz, zatímco názor, že centrální banka je plně

² Veškeré scénáře vzniku veřejného dluhu, zaúčtování transakcí a závěry kapitoly 3.2 jsou vlastní prací autora.

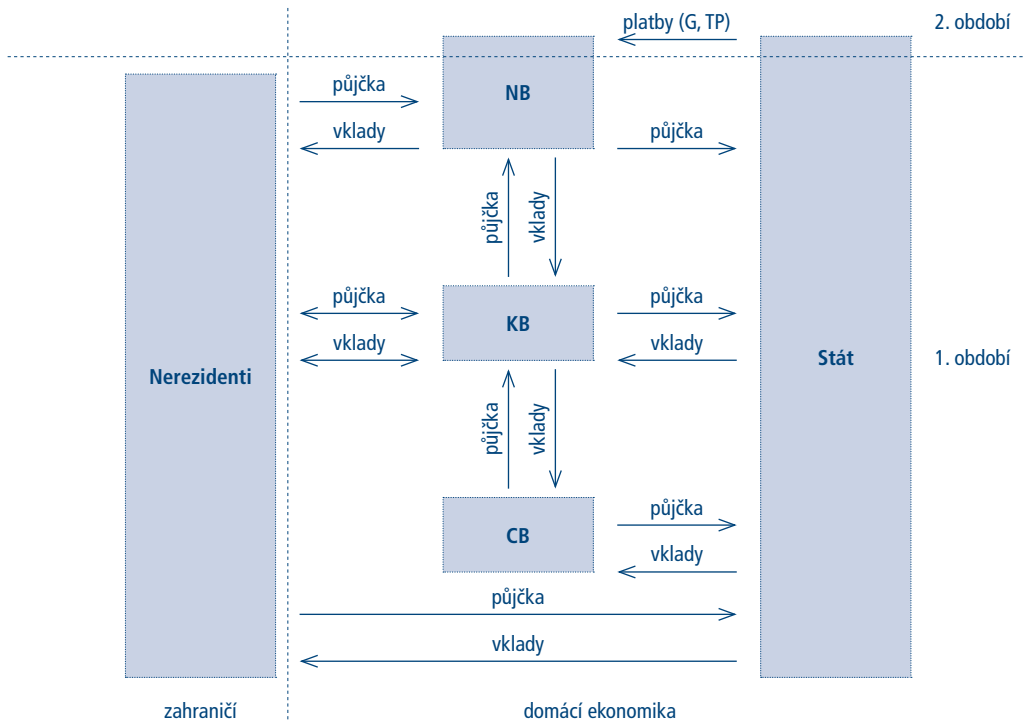
schopna ovlivňovat celkovou nabídku peněz v ekonomice, reprezentuje exogenní teorie peněz (Romer, 2001; Revenda, 2011; Revenda, 2009).

Většina současných autorů věnující se problematice nabídky peněz, nebo monetární politiky staví svůj teoretický rámec na postkeynesiánské teorii, kteří zastávají endogenní teorii peněz. Dle českého ekonoma D. Krejčího, který se jako jeden z prvních začal v ČR této otázce věnovat (Krejčí, 1998) je možné exogenitu a endogenitu nabídky peněz vymezit na základě dvou přístupů; tzv. kauzální vymezení a behaviorální vymezení. Dle kauzálního vymezení, je nabídka exogenní v případě, že v rámci makroekonomického modelování, vystupuje nabídka peněz jako exogenní proměnná – tedy proměnná, která ovlivňuje ostatní veličiny a sama je fixně daná (stanovená centrální bankou).

Dle kauzálního vymezení, je pak nabídka peněz endogenní, pokud je v rámci modelu naopak ovlivňována jinými proměnnými. Dle behaviorálního vymezení je povaha peněz dána tím, zda je centrální banka schopna s požadovanou přesností řídit množství peněz v domácí ekonomice (exogenní nabídka peněz), či nikoliv (endogenní nabídka peněz).

Dle přístupu postkeynesovské školy, která se stala výchozí při utváření teoretického rámce při sestavování makroekonomických modelů centrálních bank, je nabídka peněz determinována poptávkou po úvěrech (Sojka, 2010). V tomto kontextu tak je nabídka peněz endogenní proměnnou a dle fáze hospodářského cyklu jsou peníze vytvářeny (v období expanze), nebo destruovány (v období recese) (Palley, 1987; Wray, 1990; Dow, 1998).

Obrázek č. 1 » Schéma oběhu peněz souvisejícího s veřejným dluhem a peněžní nabídkou



Pramen: Vlastní schéma dle uvažovaných scénářů vzniku soukromého a veřejného zadlužení

Tato práce předpokládá, že spíše než rozhodnutím centrální banky, je nabídka peněz determinována skrze bankovní úvěry – ty pak závisí na ochotě MFI tyto úvěry poskytnout a dále na poptávce po nich. Pokud se ekonomika nenachází v situaci, kdy zamrznout mezinárodní úvěrové i mezibankovní trhy (viz finanční krize z roku 2008), není dle autora zásadní ani schopnost MFI tyto úvěry poskytnout, jelikož lze tyto prostředky získat v rámci mezibankovního trhu (Mařík, 2011). Na základě kauzálního vymezení Krejčího tak v tomto případě lze považovat nabídku peněz (minimálně částečně) za endogenní.

3. Měnové dopady vzniku dluhu

Budou uvažovány bankovní úvěry veřejnému sektoru a emise státních dluhopisů. V různých kombinacích pak budou uvažovány dopady v případě, že státu půjčí různé ekonomické subjekty – konkrétně budou uvažovány domácí bankovní subjekty (KB, respektive MFI), domácí nebankovní subjekty (NB), veřejný sektor (stát), centrální banka (CB) a nerezidenti (NER). Pro komplexnost pak budou uvažovány i alternativní scénáře, jako například rozdíly nákupu státního dluhopisu na primárním a sekundárním trhu nebo nákup státního dluhopisu Evropskou centrální bankou v případě, že země disponuje společnou měnou.

Vznik nových peněz lze nejlépe statisticky zachytit změnou jednotlivých měnových agregátů, které nabídku peněz v ekonomice reprezentují. Těmito ukazateli budou měnová báze (MB) a měnový agregát M1. Konkrétně změny těchto měnových ukazatelů budou odrážet změny v nabídce bezhotovostních peněz v podobě vkladů MFI u CB (rezerv MFI v MB) a vkladů státu u CB a vkladů NB u KB (vklady v agregátu M1). Změny v objemu hotovosti zkoumány nebudou.

Aby kapitola nabízela zcela komplexní přehled mechanismů vedoucích k tvorbě peněz, vedle vzniku veřejného dluhu, bude i stručně popsán vznik vybraných forem soukromého dluhu. V případě nákupu dluhopisů budou analyzovány dopa-

dy nákupu státních dluhopisů na primárním trhu a sekundárním trhu. Nákup na primárním trhu znamená nákup při prvotní emisi, zatímco nákup na sekundárním trhu představuje následný pře-prodej a nákup na trhu s cennými papíry. V tomto případě pak je nutné zvažovat scénáře ve všech kombinacích, ke kterým může dojít, a zjišťovat, zda nedochází k řetězové reakci multiplikace vkladů nebo růstu jednoho ze zkoumaných měnových agregátů MB a M1.

Dále jsou zkoumány okamžité dopady (tzv. 1. období) a zpožděné dopady (tzv. 2. období). Okamžité dopady představují okamžité změny v MB a M1 ihned po vzniku jednotlivých forem dluhu. Jelikož se však veřejný sektor zadluhuje za účelem financování svých veřejných výdajů, putují obvykle tyto prostředky po nějaké době zpět do ekonomiky. Tato následná cirkulace prostředků a její měnové dopady pak představují právě dopady 2. období.

Veškeré možné scénáře vzniku veřejného zadlužení jsou:

1. KB poskytne bankovní úvěr státu.
2. KB koupí státní dluhopis na primárním trhu.
3. CB poskytne bankovní úvěr veřejnému subjektu (státu).
4. CB koupí státní dluhopis na primárním trhu.
5. NB koupí státní dluhopis na primárním trhu.
6. Bankovní úvěr státu od zahraniční komerční banky (ZKB).
7. Nerezident koupí státní dluhopis na primárním trhu.
8. ECB koupí státní dluhopis na primárním trhu.

Všechny tyto scénáře jsou dále zkoumány jak v 1., tak v 2. období. Rozdílné implikace nastávají i v případě, kdy stát své finanční prostředky drží na účtu u CB nebo na účtu u KB. Dále vedle dopadů samotného vzniku dluhu jsou zkoumány dopady změny struktury věřitelů veřejného dluhu, tedy, jaké jsou dopady v případě pře-prodeje a nákupu státních dluhopisů na sekundárním trhu. Pro komplexnost jsou u některých případů diskutovány i dopady vzniku soukromého dluhu. Možné scénáře vzniku soukromého dluhu jsou:

1. KB poskytne bankovní úvěr nebankovnímu subjektu (NB).
2. ZKB poskytne bankovní úvěr nebankovnímu subjektu (NB).
3. KB koupí soukromý dluhopis na primárním trhu.
4. NB koupí soukromý dluhopis na primárním trhu.
5. Nerezident koupí soukromý dluhopis na primárním trhu.
6. CB poskytne bankovní úvěr domácí KB.
7. ECB poskytne bankovní úvěr domácí KB.

Veškeré diskutované scénáře graficky zachycuje obrázek č. 1. Scénáře jsou doplněny o přehled změn nikoliv pouze u agregátů MB a M1, ale také o změny v rozvaze jednotlivých zúčastněných subjektů. Změny zachycené v rozvaze umožní čtenáři snazší pochopení a sledování všech souvislostí spojených se vznikem dluhu a změnami v agregátech MB a M1.

Položky, které jsou nejvíce relevantní v rozvaze CB, jsou vklady MFI a vklady centrální vlády. Vklady MFI u CB představují rezervy MFI v agregátu MB. Vklady centrální vlády tvoří součást celkových vkladů v agregátu M1, nicméně jakmile jsou prostředky přerozděleny na účty NB, teprve poté se stávají součástí M1. Vklady vlády nejsou součástí M1, ať již jsou na účtech KB nebo u CB. Do M1 se nezapočítávají ani vklady KB u jiných KB. Vklady v agregátu M1 jsou tvořeny pouze vklady NB u KB. Úvěry rezidentům jsou úvěry centrální vládě nebo komerčním bankám (domácím MFI). Zahraniční aktiva pak představují nakumulované devizové rezervy (Brůna, 2010).

V rozvaze komerčních bank (soukromých MFI) jsou nejvíce relevantní účty u CB a pohledávky za NB na straně aktiv a závazky vůči klientům na straně pasiv. Účty u CB reprezentují právě vklady MFI u CB, které představují dobrovolné a povinné rezervy. Pohledávky za NB představují především bankovní úvěry klientům. Závazky vůči klientům pak představují vklady NB u KB. Jednotlivé scénáře uvažují i mezibankovní platby a styk se zahraničím – v těchto případech jsou pak relevantní pohledávky za bankami a závazky vůči bankám, které vedle poskytování úvěrů na mezibankovním

trhu reprezentují i nostro a loro účty jednotlivých bank.

3.1 Domácí bankovní subjekty (KB)

Jak již bylo řečeno, na tvorbě peněz se podílí subjekty patřící mezi MFI. Jelikož je součástí MFI i centrální banka, bude používáno pojmenování bankovní subjekt (v literatuře je zažitý výraz „komerční banky“, proto bude používána i zkratka „KB“). Zkratka KB je více zažitou a používanou. Pojmu MFI bude používáno pouze v případě, kdy to vyžaduje přesné pojmenování účtu u CB či části měnového agregátu MB.

Celkově budou uvažovány scénáře, kdy KB půjčí státu, soukromému subjektu – NB, jiné KB nebo nerezidentovi. Dále situaci, kdy KB koupí vládní dluhopis na primárním a na sekundárním trhu, a to ve všech scénářích od koho dluhopis může koupit (viz kap. 3.5). Stejná struktura je i pro ostatní ekonomické subjekty.

3.1.1 KB poskytne bankovní úvěr nebankovnímu subjektu

V případě, že KB poskytne bankovní úvěr NB, projeví se to nárůstem vkladů – konkrétně vkladů NB u KB (viz tabulka č. 1). Jedná se o multiplikaci vkladů na základě jednoduchého peněžního multiplikátoru. Maximální možná výše poskytnutých úvěrů komerční bankou je pak dána pouze mírou povinných minimálních rezerv.

V případě, že KB půjčuje jiné KB na mezibankovním trhu, účtuje se tato operace přes nostro a loro účet KB1 a KB2. Chceme-li však vidět konečné dopady, uvažujme, že po poskytnutí úvěru si KB1 peníze uloží u CB, aby s nimi mohla dále disponovat. V takovém případě pak došlo pouze k přesunu vkladů u CB od jedné KB k druhé a měnové dopady jsou nulové. Vklady jedné KB u druhé se navíc do M1 nezapočítávají.

Dalším případem je bankovní úvěr nerezidentovi. V tomto případě nezáleží na tom, zda si půjčuje zahraniční bankovní či nebankovní subjekt. V případě, že tyto subjekty pak peníze v domácí ekono-

Tabulka č. 1 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru nebankovnímu subjektu

NB		KB		CB	
A: Vklady u KB	+100	A: Poskytnuté úvěry	+100		
P: Závazky ke KB	+100	P: Vklady NB	+100	P: Vklady MFI	0

Poznámka: Způsob zaznamenání je inspirován dle užívaného způsobu v Revenda (2011).
Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 2 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru jinému domácímu bankovnímu subjektu

KB1		KB2		CB	
A: Vklady u CB	+100	A: Poskytnuté úvěry	+100		
		A: Vklady u CB	-100		
P: Závazky ke KB2	+100	P: Vklady NB		P: Vklady MFI	0

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 3 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru nerezidentovi

KB			CB		
Položka	01	02	Položka	01	02
A: Poskytnuté úvěry	+100		A: Zahraniční aktiva		-100
A: Vklady u CB		-100			
P: Vklady NER	+100	-100	P: Vklady MFI		-100
ZKB			Nerezident		
Položka	01	02	Položka	01	02
A: Vklady u ZCB		+100	A: Vklady u KB	+100	-100
			A: Vklady u ZKB		+100
P: Vklady NER		+100	P: Závazky ke KB	+100	

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

mice nechají, jsou dopady stejné jako v případě, kdy si půjčuje tuzemský NB. Pokud by však tyto prostředky byly poslány ihned do zahraničí, dojde k poklesu rezerv MFI (vklady MFI u CB na straně pasiv CB) a k poklesu zahraničních aktiv (na straně aktiv CB). K poklesu vkladů u KB nedojde, jelikož nárůst v okamžiku vzniku dluhu (období 1) je vystrídán poklesem (období 2) při přeposlání peněz

na účet u ZKB přes loro a nostro účty domácí a zahraniční komerční banky (viz tabulka č. 3).

3.1.2 KB poskytne bankovní úvěr veřejnému subjektu (státu)

Jednou z dalších funkcí centrální banky je vedení účtu institucí veřejného sektoru, primárně centrální vlády. Nicméně územně samosprávné celky →

(ÚSC), jako jsou obce, kraje a jimi zřízené rozpočtové a příspěvkové organizace, mají vlastní bankovní účty v CZK, které jsou zřízeny u kterékoli banky (nebo bankovní instituce) s licenci v ČR. Na tyto účty pak dostávají veškeré prostředky – dotace, subvence, příjmy z vlastní činnosti, příjmy z hospodářské činnosti, prostředky ze státních fondů ČR, prostředky od jiných subjektů v ČR, ale i prostředky ze zahraničních fondů a od zahraničních subjektů (pro tyto účely je možné mít zřízený účet i v zahraniční měně). Budou proto uvažovány i scénáře, kdy stát obdrží finanční prostředky na účet u KB a u CB.

V případě, že by byly prostředky z bankovní půjčky drženy pouze u KB, jsou měnové dopady v 1. období nulové (viz tabulka č. 4). M1 neporoste z důvodu, že vklady veřejného sektoru nejsou započítávány do M1. Jelikož se již jedná o poskytnutí bankovní půjčky veřejnému sektoru, lze již analyzovat dopady nejenom v 1. období, ale i v 2. období. V druhém období vláda zapůjčené peníze vynaloží na své plánované výdaje, jako například sociální výdaje, výplaty zaměstnancům či na nákup zboží a služeb. Tyto prostředky tedy putují k domácím subjektům a ti si je dále uloží u domácích KB. Výsledný dopad bankovní půjčky státu tak bude přerozdělení z vkladů státu u KB na vklad

dy NB u KB. Konečný dopad je tak shodný s případem, kdy KB poskytla bankovní půjčku NB. V konečném důsledku tak dojde k nárůstu M1.

Rozdíl by nastal, pokud bychom zvažovali možnost, že zapůjčené peníze budou přeposlány na účet státu u CB. V tomto případě pak dojde k poklesu rezerv MFI a růstu vkladů státu u CB. Na konci 1. období tak nedošlo k nárůstu M1, ale došlo k poklesu MB. V 2. období budou prostředky opět přeposlány na účty NB u KB. Čímž se opět navrátí rezervy MFI na původní úroveň a vklady poputují k NB. Proto celkový dopad na konci 2. období je nárůst M1. Rozdíl tak byl mezi oběma scénáři pouze v druhu transakce během 1. období. Pokud by však v druhém období nebyly finanční prostředky poslány domácím subjektům, nýbrž nerezidentům (například v podobě splátky dluhu z předchozího období nebo platba za poskytnuté služby), došlo by k poklesu MB (rezerv MFI).

3.1.3 KB koupí státní dluhopis na primárním trhu

Bankovní subjekty nemohou nakoupit státní dluhopis jako v případě poskytnutí úvěru proti vkladům. Jedná se o investici, kterou lze financovat jedině z volných dobrovolných rezerv MFI. Proto

Tabulka č. 4 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru veřejnému subjektu v období 1 a období 2

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u KB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky ke KB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Poskytnuté úvěry	+100				
P: Vklady státu	+100	-100			
P: Vklady NB		+100			

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 5 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při nákupu vládního dluhopisu na primárním trhu domácí komerční bankou (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky ke KB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Státní CP	+100				
A: Vklady u CB	-100	+100			
P: Vklady státu			P: Vklady státu	+100	-100
P: Vklady NB		+100	P: Vklady MFI	-100	+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 6 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí úvěru KB centrální bankou

KB			CB		
A: Vklady u CB		+100	A: Poskytnuté úvěry		+100
P: Závazky k CB		+100	P: Vklady státu		
			P: Vklady MFI		+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

zvýšení cenných papírů bude na úkor poklesu rezerv MFI.

Jelikož KB nevytvoří nové peníze nákupem státního dluhopisu, dochází k nárůstu vkladů vlády u CB a poklesu vkladů MFI u CB. V 1. období je tak zřejmé, že došlo pouze k přerozdělení vkladů u CB. V 2. období však stát opět tyto prostředky použije k pokrytí svých výdajů. Tyto prostředky proto později opět potečou do ekonomiky na účty NB u KB. Tím se opět navrátí vklady MFI u CB na původní úroveň a celkový efekt je navýšení M1. V druhém období je dopad stejný, jako v případě bankovního úvěru přímo NB samotnému. Rozdíl je v tom, že v tomto případě nevzniká závazek NB ke KB, nýbrž závazek veřejného sektoru.

Zvažovali bychom případ, kdy emitujícím subjektem je NB a koupí-li takový dluhopis KB, udělá

tak na úkor svých volných rezerv (vkladů u CB). Prostředky však poskytne na bankovní účet, čímž se tyto vklady u CB opět doplní. Konečný dopad je nárůst položky cenné papíry na straně aktiv a vklady NB na straně pasiv. Došlo tak pouze k nárůstu M1. **Jaký je tedy rozdíl mezi bankovním úvěrem a nákupem ať již vládního, nebo soukromého dluhopisu? Rozdíl je ten, že pokud jsou povinné minimální rezervy větší než nula, v případě bankovního úvěru klesá celkové množství vkladů MFI u CB, které KB může dále použít k úvěrové či investiční činnosti. V případě nákupu dluhopisu však může nadále využívat všechny prostředky** (pokud neexistují omezení i pro nákup dluhopisů, například v rámci regulace bankovní investiční činnosti a řízení rizik).



→ 3.2 Centrální banka (CB)

CB poskytuje úvěr pouze státu nebo komerčním bankám. V případě, že CB půjčí KB, dojde k nárůstu vkladů MFI u CB. Roste tak MB (rezervy MFI).

3.2.1 CB poskytne bankovní úvěr státu

V případě, že CB poskytne státu přímý úvěr, promítně se to na bilanci CB v položce vklady státu. Ty

nejsou součástí M1. Prostředky však stát v 2. období použije na své výdaje, čímž se tyto prostředky dostanou k NB. Konečným dopadem tak je nárůst vkladů NB u KB a díky tomu i nárůst vkladů MFI u CB. Zatímco tedy v 1. období nedochází k žádné změně na straně měnových agregátů, na konci 2. období vzrostou oba agregáty – M1 i MB. CB však k přímému úvěrování státu ani k nákupu státních dluhopisů na primárním trhu (viz dále) nepři-

Tabulka č. 7 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru státu centrální bankou (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky k CB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB		+100	A: Poskytnuté úvěry	+100	
P: Vklady NB			P: Vklady státu	+100	-100
		+100	P: Vklady MFI		+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 8 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu domácí centrální bankou (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky k CB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Státní CP			A: Státní CP	+100	
A: Vklady u CB		+100			
P: Vklady NB			P: Vklady státu	+100	-100
		+100	P: Vklady MFI		+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

stupuje často, jelikož růst MB a M1 může vytvářet inflační tlaky.

Uvažujme však další scénář, a to ten, že zapůjčené prostředky stát nepoužije na výdaje v podobě plateb domácím NB. V případě, že by stát tyto prostředky použil na splacení závazků z minulého období nerezidentům, pak půjčka CB státu nemá dlouhodobě žádný vliv ani na MB, ani na M. Transakce by v konečném důsledku způsobila v rozvaze CB nárůst pohledávek vůči státu a zároveň úbytek zahraničních aktiv.

3.2.2 CB koupí státní dluhopis na primárním trhu

CB nakupuje státní dluhopisy ve většině zemí pouze na sekundárním trhu jako prostředek monetární politiky (operace na volném trhu). V případě však, že by CB koupila státní dluhopis na primárním trhu, mělo by to naprosto shodné dopady jako v případě přímého úvěru. Rozdíl mezi scénáři KB a CB je ten, že CB nákup nerealizuje proti svým rezervám. V 1. období u měnových agregátů nedojde k žádné změně. Pokud jsou prostředky poslány k NB, v 2. období dojde k nárůstu M1 i MB.

3.3 Domácí nebankovní subjekty (NB)

Nebankovní subjekty (NB) nemohou poskytovat bankovní úvěry, tak jediný scénář, který bude uvažován, je nákup státních dluhopisů na primárním a sekundárním trhu.

3.3.1 NB koupí státní dluhopis na primárním trhu

Pro komplexnost si uvedme i možnost, kdy NB nakupují státní dluhopisy v hotovosti. Ač je tento scénář spíše neobvyklý, je i tato forma nákupu například státních pokladničních poukázek možná, a proto je vhodné tento fakt zmínit.

V nabízeném scénáři nakoupí NB státní dluhopisy v hotovosti. V praxi to neznamená, že by stát

pak použil právě tuto hotovost. Tyto finanční prostředky se mu připíší na účtech u CB. V rozvaze CB tento nárůst bude vyrovnán poklesem hotovosti, která tímto způsobem bude stažena z oběhu.

V případě pouze bezhotovostního nákupu státních dluhopisů na primárním trhu se pro NB nic nemění. Jejich bilanční suma zůstává stejná – dojde k poklesu jejich vkladů u KB proti nárůstu státních CP. Ke změně však dochází v rozvaze KB, jelikož dochází ke snížení vkladů a tedy i rezerv MFI u CB. Dopad je tedy stejný, jako by klient svůj účet zrušil nebo vybral. V 2. období však opět tyto prostředky tečou zpět do ekonomiky a dojde k opětovnému nárůstu vkladů NB u KB, čímž se vrátí na původní úroveň i vklady MFI u CB. Konečnými dopady tak pro 1. období jsou pokles M1 i MB. Na konci druhého období jsou však konečné dopady nulové. Nedochozí v konečném důsledku ani ke změnám v M1, ani MB.

3.4 Nerezidenti

Na začátku je esenciální přesně rozlišit a popsat rezidenta a nerezidenta. Rezident je subjekt, u něhož je v dané zemi hlavní centrum jeho zájmu. Můžou jím být obyvatelé daného státu, žijící v něm po dobu delší než 1 rok, vláda, obchodní společnosti³ a ziskové i neziskové organizace, jejichž sídlo se nachází na území dané země. Všichni ostatní jsou považováni za nerezidenty.

Hlavní otázkou, která na začátku vyvstává, je, zda přílivem peněz ze zahraničí automaticky roste peněžní zásoba v domácí ekonomice (ať již v hotovostní, nebo bezhotovostní podobě) a zda má tento příliv přímý dopad na jednotlivé měnové ukazatele.

Merkantilistická teorie říká, že čím více zlata přitéká do domácí ekonomiky, tím lépe. Jinými slovy v případě, že čím více země vyváží zboží a služeb a dováží zlata, tím je bohatší a v ekonomice koluje větší množství peněz. Opomineme-li

³ Obchodní společnosti, jejichž sídlo není na území daného státu, jsou nerezidenti. Avšak pobočky těchto společností jsou považovány za rezidenty země, ve které jsou umístěny.

→ **Tabulka č. 9** » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu domácím nebankovním subjektem v hotovosti (změna pouze za období 1)

Stát		NB		CB	
A: Vklady u CB	+100	A: Hotovost	-100		
		A: Státní CP	+100		
				P: Hotovost	-100
P: Závazky k NB	+100			P: Vklady státu	+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 10 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu domácím nebankovním subjektem (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB	+100	-100	A: Vklady u KB	-100	+100
			A: Státní CP	+100	
P: Závazky k NB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Státní CP			A: Státní CP		
A: Vklady u CB	-100	+100			
P: Vklady státu			P: Vklady státu	+100	-100
P: Vklady NB	-100	+100	P: Vklady MFI	-100	+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

v tuto chvíli makroekonomické dopady takovéhoho nárůstu peněžní zásoby, tak skutečně dovoz peněz v podobě komodit, jakými jsou například zlato, zvyšuje automaticky peněžní zásobu v ekonomice (Holman, 2005; Neumann, 2010). Současná forma peněz však tento mechanismus neumožňuje. V případě, že jediným státem uznávaným platidlem v domácí ekonomice je pouze jediná státem emitovaná měna, tak pokud by zahraniční klient chtěl zaplatit v hotovosti, nezbyvá mu, než nejprve částku v požadované výši konvertovat do domácí měny, která je již emitovaná centrální bankou.

Představme si však hypotetický případ, kdy by transakce v hotovosti svou částkou převyšovala

disponibilní množství peněz, které má například komerční banka nebo celá ekonomika k dispozici. Tento příklad nemusí být tolik vzdálen realitě, vezmeme-li v úvahu, že množství hotovostních peněz například v České republice v roce 2013 dosahovalo 400 mld. CZK a její čistý export představoval 240 mld. CZK. Další možný scénář je například zájem o dluhopisy ze strany suverénních fondů (SWF), které dohromady disponují dokonce prostředky v hodnotě vyšší než 6 bil. USD a u nichž nákup státních dluhopisů je součástí jejich investiční politiky (Jiránková, 2012).

V takovém případě, kdy poptávka po české měně přesahuje její disponibilní část, vzniká tlak

na její jednoznačné zhodnocení. Ve chvíli, že by takové zhodnocení měny mělo vést k destabilizaci finančního trhu národní ekonomiky nebo nesplnění cílů monetární politiky centrální banky, pak centrální banka začne emitovat hotovostní peníze, aby poptávku uspokojila.

Celkové resumé je, že zahraniční bankovní úvěr tedy nevede automaticky k růstu nabídky hotovostních ani bezhotovostních peněz v domácí ekonomice. Pouze v případě, že by hrozila destabilizace finančního trhu z důvodu zvýšené poptávky po domácí měně nebo z důvodu hrozby výkyvů hodnot směřujících k nesplnění cílů monetární politiky centrální banky, pak centrální banka musí emitovat hotovostní peníze nebo doplnit rezervy MFI (půjčkou nebo odkupem CP) k uspokojení poptávky po domácí měně. Tyto prostředky pak v ekonomice zůstávají, jsou převáděny do formy depozit cestou vkladů na běžné účty nebo jsou

v podobě repo operací zpět skupovány centrální bankou z důvodu zabránění inflačním tlakům v domácí ekonomice.

Pravděpodobnější je scénář, kdy je půjčka poskytnuta formou bezhotovostních peněz. V takovém případě však zůstává scénář stejný. V případě, že by nerezident chtěl koupit státní dluhopis nebo by zahraniční komerční banka chtěla jakémukoliv tuzemskému subjektu poskytnout bankovní úvěr, vždy veškeré bezhotovostní korunové platby se vypořádávají výhradně v systému CERTIS v ČNB. To mimo jiné znamená, že v případě, kdy nerezident převádí své peníze na účet českému subjektu nebo si naopak převádí české koruny zpět na svoji zahraniční měnu, bude tento převod vždy uskutečněn v systému CERTIS. Transakce jsou tak limitovány nabídkou peněz v ekonomice a disponibilními rezervami komerčních bank.

Tabulka č. 11 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při poskytnutí bankovního úvěru státu zahraniční komerční bankou (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	01	02	Položka	01	02
A: Vklady u KB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky k ZKB	+100				
KB			CB		
Položka	01	02	Položka	01	02
A: Vklady u CB	+100		A: Zahraniční aktiva	+100	
P: Vklady státu	+100	-100	P: Vklady státu		
P: Vklady NB		+100	P: Vklady MFI	+100	
ZKB			Nerezident		
Položka	01	02	Položka	01	02
A: Poskytnutý úvěr	+100				
A: Vklady u ZCB	-100				
P: Vklady státu					
P: Vklady ZNB					

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí



3.4.1 Bankovní úvěr státu od zahraniční komerční banky (ZKB)

Zapůjčí-li si jakýkoliv subjekt, ať již soukromý nebo veřejný, peníze u zahraniční komerční banky, mechanismus je stejný. Poskytnutý úvěr je poskytnutý v zahraniční měně. Pokud jej chce domácí subjekt využít v domácí ekonomice, je nutné jej nejprve konvertovat na domácí měnu, čímž opět celá transakce bude probíhat v systému CERTIS, jak bylo popsáno výše. Uvažujme dva scénáře, kdy finanční prostředky si veřejný sektor převede na svůj domácí bankovní účet u domácí komerční banky nebo mu tyto vklady povede domácí centrální banka.

Poskytne-li zahraniční KB bankovní úvěr státu a ta finanční prostředky následně ihned přepoše do domácí ekonomiky, vše se opět zúčtovává přes bankovní nostro a loro účty a veškeré transakce v domácí měně jdou skrz systém CERTIS u CB. Pokud by peníze putovaly na účet státu u KB, v konečném důsledku by na konci 1. období došlo pouze k nárůstu MB. V rozvaze CB by se tato transakce projevila nárůstem vkladů MFI u CB (na straně pasiv) a pokud by nedošlo k odlivu jiným kanálem, tak nárůstem zahraničních aktiv (na straně aktiv). V druhém období by došlo pouze k přerozdělení od státu k NB a konečné dopady by byly nárůst M1 a MB.

V případě, že bychom zvažovali případ, že peníze si stát uloží u CB, tak vzrostou v 1. období vklady státu u CB (čímž M1 ovlivněno není) a zároveň opět vzrostou zahraniční aktiva. V 2. období

pak dojde ke stejnému přerozdělení a konečnými dopady by tedy byly celkový nárůst M1 a MB.

Rozdíl mezi bankovním úvěrem od domácí komerční banky a od zahraniční komerční banky je tedy ten, že v případě bankovní půjčky u domácí komerční banky vzrostou pouze vklady (vzroste M1) a rezervy komerčních bank zůstanou nezměněné (MB se nemění), v případě půjčky od zahraniční komerční banky dojde k růstu vkladů i rezerv (vzroste M1 i MB).

Uvažujme však další hypotetickou situaci, kdy zahraniční úvěr stát nevyužije ani na transferové platby, ani na nákup zboží a služeb. G a TR budou nulové a jediné výdaje budou úrokové platby. Tento scénář nám otvírá pohled na alternativní chápání udržitelnosti růstu veřejného zadlužení a stability veřejných financí.

Pokud by úrokové platby šly pouze domácím NB, dopady v 2. období by byly stejné jako v předchozích případech standardních scénářů. Pokud by šly platby domácím MFI, došlo by v 2. období k přerozdělení vkladů státu u CB na vklady MFI u CB a konečným důsledkem by tak byl pouze nárůst MB. V případě, že by zahraniční půjčka šla na platbu úroků zahraničním subjektům, roste veřejné zadlužení, avšak dopady na domácí M1 nebo MB nejsou žádné. Pouze pokud by prostředky putovaly nejdříve ze zahraničí do domácí ekonomiky a následně až opět do zahraničí, byly by zde určité transakční náklady a vliv na měnový kurz.

Bankovní úvěr od zahraniční komerční banky (i dluh v podobě dluhopisů) je však spojen

Tabulka č. 12 » Změna v bilanci KB a CB při poskytnutí bankovního úvěru státu zahraniční komerční bankou a při přeposlání prostředků na účet CB (změna v období 1 a období 2)

KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB		+100	A: Zahraniční aktiva	+100	
P: Vklady státu			P: Vklady státu	+100	-100
P: Vklady NB		+100	P: Vklady MFI		+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 13 » Změny v rozvaze zúčastněných subjektů při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu nerezidentem (změna v období 1 a období 2)

Stát			NB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB	+100	-100	A: Vklady u KB		+100
P: Závazky k ZNB	+100				
KB			CB		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Vklady u CB		+100	A: Zahraniční aktiva	+100	
P: Vklady státu			P: Vklady státu	+100	-100
P: Vklady NB		+100	P: Vklady MFI		+100
ZKB			Nerezident		
Položka	O1	O2	Položka	O1	O2
A: Státní CP			A: Vklady u ZKB	-100	
A: Vklady u ZCB	-100		A: Státní CP	+100	
P: Vklady ZNB	-100		P: Vklady MFI		

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

s platbou úroků. Jistina může být splacena jediné dalším dluhem nebo z daní. Pokud předpokládáme, že starý dluh bude splacen, veškeré dopady spojené se vznikem dluhu a tedy růstem M1 nebo MB jsou vyrovnány jeho zánikem – tedy opětovným poklesem M1 a MB. Jediné, co tuto částku převyšuje, jsou úroky. Platba úroků nerezidentům tak vyžaduje výběr daní a odeslání do zahraničí. Konečným efektem tak bude pokles M1 a MB. Z důvodu převodu na zahraniční měnu jsou konečnými dopady také pokles zahraničních aktiv u CB.

3.4.2 Nerezident koupí státní dluhopis na primárním trhu

Pro domácí ekonomiku není rozdíl, zda si státní dluhopis koupí zahraniční bankovní či zahraniční nebankovní subjekt, mechanismus bude stejný. Pokud jde o techniku vypořádání obchodů se zaknihovanými cennými papíry, tak ta je obecně po-

řád stejná bez ohledu na to, zda je koupí rezident či nerezident.

Pro vypořádání obchodu s cennými papíry je nutné mít majetkový účet, na kterém jsou cenné papíry konkrétního majitele evidovány. Zároveň je nutné mít i peněžní účet, na kterém probíhá vypořádání peněžních prostředků. Z tohoto důvodu je pak mechanismus stejný, jelikož vše opět probíhá v systému CERTIS. Zaknihované cenné papíry vydávané v ČR jsou evidovány v centrální evidenci, kterou vede Centrální depozitář cenných papírů (CDCP), ten rovněž provozuje vypořádací systém pro vypořádání obchodů s cennými papíry.

Služby Centrálního depozitáře jsou nabízeny prostřednictvím tzv. účastníků, což jsou zejména obchodníci s cennými papíry. Mohou jimi být i domácí komerční banky, proto chtějí-li zahraniční subjekty koupit korunový státní dluhopis, banka, jejímž je nerezident klientem, takový nákup zprostředkuje. Zahraniční banka zřídí klientovi majet-

Tabulka č. 14 » *Nákup dluhopisu soukromé domácí firmy nerezidentem*

Stát		NB		Nerezident	
		A: Vklady u KB	+100	A: Vklady u KB	-100
				A: Soukromý CP	+100
		P: Závazky k ZNB	+100		
KB		CB		ZKB	
A: Vklady u CB	+100	A: Zahraniční aktiva	+100	A: Vklady u ZCB	-100
P: Vklady NB	+100	P: Vklady MFI	+100	P: Vklady NB	-100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

kový účet, na kterém bude klient mít evidován nakoupený papír a postará se rovněž o to, aby peněžní prostředky byly převedeny z peněžního účtu kupujícího na účet prodávajícího. Vždy je zachováno stejné schéma jako v případě nákupu státního dluhopisu rezidenty, a to konkrétně: klient → banka → účastník CDCP. Bezhotovostní korunové platby se pak (při nákupu i při platbě úroků) vypořádávají opět v systému CERTIS v ČNB.

Celkové dopady nákupu státního dluhopisu nerezidentem jsou naprosto stejné, jako kdyby si stát vzal bankovní úvěr u zahraniční KB a peníze dostal na účet u CB. V 1. období tak dojde k nárůstu vkladů státu u CB (M1 ani MB ovlivněno není) a v 2. období by došlo k nárůstu M1 (vklady NB u KB) a nárůstu MB (vklady MFI u CB). Vše by vedlo k nárůstu zahraničních aktiv u CB (pokud by tyto devizové rezervy neodtekly jinými kanály platební bilance).

Pokud bychom uvažovali nákup dluhopisu domácí soukromé firmy nerezidentem, dopad by byl stejný, jako dopad v druhém období v případě nákupu státního dluhopisu nerezidentem. Pouze je tento výsledný dopad okamžitý.

3.5 Nákup státního dluhopisu na sekundárním trhu

Jelikož téměř 100% všech emitovaných státních dluhopisů je obchodovatelných na trhu s cennými papíry, je vhodné se zabývat i otázkou, jaké jsou

následně další potenciální měnové dopady obchodování státních dluhopisů na sekundárním trhu – a zdali nějaké jsou.

V tomto kontextu byly vzaty do úvahy veškeré možné scénáře, kdy všechny zkoumané subjekty – tuzemské komerční banky, tuzemské soukromé subjekty, tuzemská centrální banka a nerezidenti – mohou státní dluhopisy koupit jak na primárním trhu, tak na sekundárním trhu, a to ve všech kombinacích, tj. KB od jiných KB, od jiných NB, nerezidenti od domácí KB atd.

Jako výchozí budou brány hned dvě situace, čímž se počet možných scénářů opět zdvojnásobuje. Těmi jsou situace, kdy je státní dluhopis prodán okamžitě po jeho nákupu na primárním trhu a to dříve, než stát finanční prostředky z prodeje dluhopisu stihl alokovat na plánované výdaje (období 1). Druhým scénářem bude prodej již v situaci, kdy stát veškeré finanční prostředky vynaložil na plánované výdaje a sám jimi tedy už nedisponuje (období 2). Tabulky č. 15, 16 a 17 rekapituluji jednotlivé měnové dopady nákupu vládního dluhopisu na primárním trhu. Porovnáme-li konečné dopady, jsou stejné jako při nákupu na primárním trhu.

3.6 Evropská centrální banka

Následující text interpretuje veškeré situace, kdy v rámci jedné společné měnové unie je subjekt jedné země věřitelem a subjekt druhé země dlužní-

kem. Text by měl odpovědět na otázku, zda se dopady liší od situace, kdy dochází k vypořádání transakce, ve které operují dvě různé měnové systémy. Převážně pak budou diskutovány veškeré možné scénáře, které nastávají a mohou nastat v kontextu aktivit Evropské centrální banky.

Na základě článku 123 Smlouvy o fungování Evropské unie ECB nesmí nakupovat státní dluho-

pisu národních vlád. Přesné znění článku 123 je následující: „*Overdraft facilities or any other type of credit facility with the European Central Bank or with the central banks of the Member States (hereinafter referred to as 'national central banks') in favour of Union institutions, bodies, offices or agencies, central governments, regional, local or other public authorities, other bodies governed by public*

Tabulka č. 15 » Změny v MB a M1 během období 1 při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu jednotlivými subjekty

Měnový ukazatel	Koupí KB	Koupí NB	Koupí nerezident	Koupí CB
MB	-100	-100	0	0
Vklady MFI	-100	-100		
M1	0	-100	0	0
Vklady státu u CB	+100	+100	+100	+100
Vklady u KB		-100		

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 16 » Změny v MB a M1 během období 2 při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu jednotlivými subjekty

Měnový ukazatel	Koupí KB	Koupí NB	Koupí nerezident	Koupí CB
MB	+100	+100	+100	+100
Vklady MFI	+100	+100	+100	+100
M1	+100	+100	+100	+100
Vklady státu u CB	-100	-100	-100	-100
Vklad NB u KB	+100	+100	+100	+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí

Tabulka č. 17 » Výsledný vliv na MB a M1 na konci období 2 při nákupu státního dluhopisu na primárním trhu jednotlivými subjekty (součet změn v 1. a 2. období)

Měnový ukazatel	Koupí KB	Koupí NB	Koupí nerezident	Koupí CB
MB	0	0	+100	+100
Vklady MFI	0	0	+100	+100
M1	+100	0	+100	+100
Vklady státu u CB	0	0	0	0
Vklady u KB	+100	0	+100	+100

Pramen: Vlastní zpracování a zaúčtování transakcí



law, or public undertakings of Member States shall be prohibited, as shall the purchase directly from them by the European Central Bank or national central banks of debt instruments.“⁴ Dle interpretace ECB se jedná o nákupy na primárním trhu. Proto s příchodem finanční a hospodářské krize začala ECB skupovat státní dluhopisy národních vlád, které se ocitly v problémech na sekundárním trhu. ECB tak umožnila národním MFI, aby odprodaly svá nekvalitní aktiva, která jim zatěžovala rozpočtovou bilanci a které měly vysokou míru rizika, že tyto aktiva nebudou splacena. Tyto aktivity se staly předmětem kritiky ECB a zadaly důvod tvrdit, že ECB hrála politickou roli během finanční krize (Tuori, 2014).

Nesouhlas s přímým i nepřímým úvěrováním členských států eurozóny vyjádřili i členové výkonné rady ECB Jürgen Stark a člen bankovní rady ECB a hlava Německé centrální banky Alex Weber, kteří v roce 2011 rezignovali. Nicméně v červnu 2015 dal ECB za pravdu Evropský soudní dvůr, který nákupy na sekundárním trhu ze strany ECB povolil.⁵

Pro účely posílení finanční stability eurozóny Rada iniciovala vznik Evropského mechanismu stability (European Stability Mechanism – ESM), který zahájil svou činnost v roce 2012. Jedná se o fond fungující jako záchranný mechanismus. Jedná se de facto o nadnárodní finanční instituci hospodařící s vlastním kapitálem ve výši 700 mld. EUR a úvěrovou kapacitou 500 mld. EUR. ESM je trvalým řešením na rozdíl od dvou předchozích mechanismů, které byly založeny pouze na přechodnou dobu – jednalo se o Evropský mechanismus finanční stabilizace (European Financial Stabilisation Mechanism – EFSM) vytvořený v roce 2010 a Evropský nástroj finanční stability (European Financial Stability Facility – EFSF), známý rovněž jako „Eurovol“, vytvořený také v roce 2010.

EFSM opravňoval Komisi mobilizovat finanční prostředky prostřednictvím emise vlastních dluhopisů. Ty byly kryty rozpočtem Evropské unie. Kapacita EFSM však byla omezena, proto vznikl EFSF. Ten získával finanční prostředky prostřednictvím emise vlastních dluhopisů (i jiných dluhových instrumentů), které byly kryty tentokrát oproti garancím národních států. ESM je již stálou institucí operující s vlastním kapitálem. Struktura tohoto kapitálu je 80 mld. EUR splaceno a zbytek přislíben.

Nástroje, které ESM může využívat, jsou:

1. poskytování půjček členským zemím;
2. intervence na primárním a sekundárním trhu s vládními dluhopisy;
3. programy preventivní pomoci k odvrácení krize;
4. rekapitalizace národních MFI;
5. přímé půjčky a jiné formy pomoci bankám.

Především pak zmíněný druhý nástroj vlastně nabourává tabu nákupu státních dluhopisů na primárním trhu. Vzniká tak instituce, která stejně jako ECB, může tato „toxická aktiva“ vykupovat. Zda se zmíněné úvěrové aktivity ECB a ESM liší v konečných dopadech, je předmětem této kapitoly.

3.6.1 Nákup státního dluhopisu Evropskou centrální bankou a Evropským mechanismem stability

Stane-li se země členem společné měnové oblasti, přichází tak centrální banka dané země o jisté funkce. Těmi jsou například poskytování úvěrů (ať již prostřednictvím přímého úvěru, nebo nákupu cenných papírů) proti nárůstu vkladů u centrální banky. Tuto možnost má následně pouze centrální banka celé měnové oblasti – v případě eurozóny je touto institucí ECB (popřípadě ESM).

Je-li věřitelem ECB a dlužníkem země, která ne-

⁴ Dostupné z: <http://www.lisbon-treaty.org/wcm/the-lisbon-treaty/treaty-on-the-functioning-of-the-european-union-and-comments/part-3-union-policies-and-internal-actions/title-viii-economic-and-monetary-policy/chapter-1-economic-policy/391-article-123.html> [cit. 8. 6. 2016].

⁵ Dostupné z: <http://curia.europa.eu/jcms/upload/docs/application/pdf/2015-06/cp150070en.pdf> [cit. 8. 6. 2016].

patří do společné měnové oblasti, jsou dopady stejné, jako kdyby byl věřitelem jakýkoliv jiný ne-rezident. V případě, že se jedná o nákup státních dluhopisů na primárním trhu, v 1. období dojde k nárůstu vkladů státu u CB (M1 ani MB ovlivněno není) a v 2. období dochází k nárůstu M1 (vklady NB u KB) a nárůstu MB (vklady MFI u CB). Vše by vedlo k nárůstu zahraničních aktiv u CB (pokud by tyto devizové rezervy neodtekly jinými kanály platební bilance). Konečnými dopady po splacení všech úroků a jistiny jsou odliv úroků do zahraničí.

V případě, že je země členem společné měnové oblasti, rozdíl je v tom, že zde není možnost, že by centrální banka monetizovala veřejný dluh sama. V tomto případě tedy, ať již na primárním nebo sekundárním trhu, centrální banka nemůže vytvářet peníze na doplnění likvidity nebo financování deficitů veřejných financí. Tuto roli za ní musí buď převzít ECB nebo jiná instituce se stejnými či podobnými funkcemi.

Vytvořením ESM tak došlo ke vzniku instituce, která může nahradit funkce národních centrálních bank, jako je monetizace veřejného dluhu. Dopady jsou tedy totožné, jako v případě nákupu nerezidentem. V případě úpadku se pak ztráty vykazují na bilanci centrální banky, ale pouze v podílu kapitálu, ke kterému se daná země zavázala. Pokud ESM koupí státní dluhopis, je rozdílem to, že úpadek by tedy poškodil všechny členy měnové oblasti na rozdíl od případu, kdyby dluhopis koupila centrální banka nebo nerezident. To by byl poškozen pouze tento jeden subjekt.

Pokud tedy opravdu zahraniční dluh vede k poklesu nabídky peněz z důvodu odtoku úroků a v tomto případě by se jednalo skutečně o peníze, které by jinak byly vynaloženy na spotřebu (jedná se de facto o vybrané daně), nemusí to vést k hospodářskému růstu a navíc by to mohlo mít i jiné makroekonomické implikace.

3.6.2 Nákup dluhopisu Evropským mechanismem stability od komerční banky

V případě, že ESM skupuje dluhopisy od komerční banky, ke vzniku nového veřejného zadlužení nedochází. Nicméně se jedná o velice aktuální téma spojené s hojně diskutovaným kvantitativním uvolňováním. Proto se budeme věnovat i tomuto scénáři. Kvantitativní uvolňování nemusí být pouze nákup dluhopisů veřejného sektoru, nýbrž jakýchkoliv finančních aktiv od MFI.

Nákup dluhových cenných papírů od MFI nevede automaticky ke konečnému nárůstu M2, jako v případě financování veřejného dluhu. Tyto prostředky má místo veřejného sektoru k dispozici MFI. Ta s nimi může naložit třemi způsoby: (1) použít k úvěrové činnosti, (2) použít k investiční činnosti, (3) uložit na účtech CB.

První způsob vede k růstu M2 a toku peněz do ekonomiky (myšleno jak bankovní úvěry soukromým subjektům, tak nákup dluhopisů domácích subjektů). Druhý způsob představuje nákup finančních aktiv. Tyto peníze se tak nedostávají automaticky do reálné ekonomiky a může to vést pouze k růstu cen finančních aktiv. Třetí způsob nebude mít žádný reálný efekt. Pouze by tyto prostředky mohly být dále použity k dalšímu financování a vykupování toxických aktiv.

Částečně je i logické a nevyhnutelné, že tyto nové prostředky putují na účty národní centrální banky, nebo účty ECB. Trh totiž nemusí být schopen hned pojmout tento nárůst nové likvidity na trhu. Na druhé straně však tento mechanismus vykupování toxických aktiv lze pozorovat v nerovnováze v teritoriální alokaci těchto prostředků. Emisní úvěrové operace jsou poskytovány především jižním zemím, kde volná likvidita chybí. Naopak tyto volná likvidita je ukládána (a tedy dávana k dispozici) z ostatních zemí eurozóny.

Podívejme se na konkrétní příklad – uvažujme situaci, kdy KB nakoupí dluhopisy země A, která se ocitne v problémech. U tohoto dluhopisu roste pravděpodobnost nesplacení. KB tak na základě směrnic CRD musí držet vyšší podíl kapitálu, aby kryla tržní, úvěrová i operativní rizika dle dohod

Basel III a omezuje svoji úvěrovou činnost soukromému sektoru.

Tuto situaci se pokusí vyřešit ESM tím, že od KB odkoupí tyto toxická aktiva. K čemu dochází? KB není nijak zavázána, že tyto prostředky musí vynaložit na úvěrovou činnost. Naopak může nakoupit další dluhopisy země A. Motivací může být vyšší výnosnost daného dluhopisu. K čemu to vlastně vedlo? Vedlo to k tomu, že země A mohla prodat dvojnásob dluhopisů, než by jinak byla schopna a riziko bankrotu nyní nesou všechny členské země a nikoliv pouze jedna finanční instituce. Dále jelikož poptávka po úvěrech vede k poklesu úrokové míry, je země A schopna se zadlužit ještě více, než by jinak byla schopna.

4. Závěr

Předložená stať si kladla za cíl zjistit, zda růst veřejného dluhu a jeho jednotlivých forem má konkrétní měnové dopady a zda se tyto dopady liší. Jak již bylo řečeno, dluh obecně není ničím jiným než účetním vyjádřením dodatečných finančních prostředků – jedná se tedy pouze o finanční tok. Proto makroekonomické dopady vzniku veřejného dluhu souvisí s cílovými ukazateli měnové politiky a ukazateli finančního trhu. V kapitole tři byly zkoumány dopady na měnové agregáty. Tyto dopady se liší dle druhu dluhového instrumentu i věřitelů.

Hlavním účelem předložené práce bylo přispět do teoretické diskuse týkající se makroekonomických implikací různých forem veřejného (částečně i soukromého dluhu) dluhu – především pak upozornění na možné měnové dopady veřejného dluhu. Provedená základní analýza v předloženém článku může sloužit jako základ pro další výzkum a impuls pro budoucí bádání možných měnových dopadů jednotlivých forem veřejného zadlužení.

Dle věřitelů se liší zahraniční veřejný dluh a dluh u CB oproti domácímu veřejnému zadlužení. Veškeré formy zahraničního dluhu vedou k okamžitému růstu MB (pokud prostředky nejsou

drženy u CB) a růstu zahraničních aktiv u CB. Jelikož prostředky musí být konvertovány ze zahraniční měny na domácí měnu, růst zahraničního veřejného zadlužení tak vytváří tlak na posilování domácího měnového kurzu. V případě splacení či platby úroků naopak na znehodnocení.

V 2. období pak téměř všechny scénáře vzniku dluhu (jak ve formě bankovní půjčky, tak dluhopisu), kdy věřitelem je nerezident, vedou k nárůstu M1 a MB. Stejně dopady mají také aktivity domácí centrální banky. Rozdíl je, oproti kterému aktivu v rozvaze CB tyto měnové ukazatele rostou. Zatímco v případě zahraničního zadlužení oproti zahraničním aktivům, v případě činnosti centrální banky je to pouze oproti pohledávkám. Výjimkou je pouze případ, kdy rezident půjčí domácí komerční bance. V tomto případě dochází pouze k nárůstu MB.

Koupí-li státní dluhopis domácí komerční banka, konečnými měnovými dopady je pouze nárůst M1. Výhodou oproti poskytnutí bankovní půjčky je fakt, že pokud neexistují omezení pro nákup dluhopisů například v rámci regulace bankovní investiční činnosti a řízení rizik, může KB nadále využívat veškerou část svých rezerv. V případě bankovní půjčky by část celkových rezerv musela být držena u CB v podobě minimální povinných rezerv.

Závěrem, v kontextu růstu M1 a rezerv, které jsou k dispozici KB k dalšímu nákupu dluhopisů nebo multiplikaci peněz v podobě bankovních úvěrů, je nejvhodnější forma zahraniční veřejné zadlužení. Naprosto nevhodné je pak domácí zadlužení, pokud jsou věřitelem domácí NB. Tato část veřejného dluhu vede pouze k nárůstu závazků státu, nicméně žádné reálné dopady s ní spojeny nejsou.

Pokud však připomeneme úvahu, že dluh musí být v budoucím období splacen – pak tedy dopady vzniku a následně zániku dluhu se navzájem vylučují. Část, která však převyšuje hodnotu jistiny, jsou úroky. Jedinou částí dluhu s reálnými makroekonomickými (popřípadě měnovými) dopady tak budou právě úrokové platby. V tom případě by pak zahraniční veřejné zadlužení vedlo k poklesu M1

i MB a naopak domácí veřejné zadlužení k růstu M1 i MB.

Praktické uplatnění závěrů výzkumu této problematiky lze nalézt například v přístupu k řízení struktury veřejného dluhu. Mají-li různé formy ve-

řejného dluhu odlišné měnové dopady – stejně jako nástroje monetární politiky –, měl by veřejný sektor se strukturou veřejného dluhu jako s nástrojem monetární politiky zacházet. Tento přístup by mohl vést k vyšší finanční i ekonomické stabilitě země.

LITERATURA A PRAMENY

1. BARNHART, S. W. et al. (1988): Budget Deficits, Money Growth and Causality: Further OECD Evidence. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 7, pp. 231–242, ISSN 0261-5606
2. BRŮNA, K. (2010): Akumulace devizových rezerv centrálních bank a dynamika absorpce likvidity bankovních systémů České republiky, Polska a Maďarska. *Politická ekonomie*, roč. 58, č. 6, s. 723–746, ISSN 0032-3233
3. BURDEKIN, R. C. K. et al. (1990): Monetary Institutions, Budget Deficits and Inflation. Empirical Results for Eight Countries. *European Journal of Political Economy*, No. 6, pp. 531–551, ISSN 0176-2680
4. CUKIERMAN, A. et al. (1992): Measuring the Independence of Central Banks and Its Effect on Policy Outcomes. *The World Bank Economic Review*, Vol. 6, No. 3, pp. 353–398, ISSN 1564-698X
5. DEMOPOULUS, G. D. et al. (1987): Monetary Policy and Central-Bank Financing of Government Budget Deficits. *European Economic Review*, No. 31, pp. 1023–1050, ISSN 0014-2921
6. DORNBUSCH, R. et al. (1981): Budget Deficits and Inflation. In: FLANDERS, M. J. et al.: *Development in an Inflationary World*. New York: Academic Press
7. DOW, S. C. et al. (1998): The Political Economy of Monetary Policy. In: ARESTIS, P. et al.: *The Political Economy of Central Banking*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 1–19, ISBN 978-18-5898-742-2
8. GIANNAROS, D. S. et al. (1985): Deficit Spending, Money, and Inflation: Some International Empirical Evidence. *Journal of Macroeconomics*, No. 7, pp. 401–417, ISSN 0164-0704
9. GREINER, A. (2013): Fiscal and Monetary Policy in a Basic Endogenous Growth Model. *Bielefeld Working Papers in Economics and Management*, No. 10
10. HAAN, J. et al. (1990): The impact of government deficits on money growth in developing countries. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 9, pp. 455–469, ISSN 0261-5606
11. KARRAS, G. (1994): Macroeconomic Effects of Budget Deficits: Further International Evidence. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 13, pp. 190–210, ISSN 0261-5606
12. KREJČÍ, D. (1998): *Teorie endogenních peněz*. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, ISBN 80-23-82234-9
13. MAŘÍK, M. (2011): *Metody oceňování podniku pro pokročilé: hlubší pohled na vybrané problémy*. Praha: Ekopress, ISBN 978-80-86929-80-4
14. NAUTET, M. et al. (2011): Economic impact of the public debt. *Economic Review*. Banque Nationale de Belgique
15. PALLEY, T. I. (1987): Bank Lending, Discount Window Borrowing, and the Endogenous Money Supply: A Theoretical Framework. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 10, No. 2, pp. 282–303, ISSN 1557-7821
16. PROTOPAPADAKIS, A. A. et al. (1987): Are Money Growth and Inflation Related to Government Deficits? Evidence from Ten Industrialized Economies. *Journal of International Money and Finance*, Vol. 6, pp. 31–48, ISSN 0261-5606
17. REVENDA, Z. (2009): Monopoly centrálních bank a emise peněz. *Politická ekonomie*, roč. 57, č. 5, s. 579–600, ISSN 0032-3233



18. REVENDA, Z. (2011): *Peněžní ekonomie a bankovnictví*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-240-6
19. ROMER, D. (2001): *Advanced macroeconomics*. New York: Gary Burke, ISBN 0-07-231855-4
20. SARGENT, T. J. et al. (1981): Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. *Quarterly Review*, No. 5, pp. 1-17, ISSN 0271-5287. Federal Reserve Bank of Minneapolis
21. SIKKEN, B. J. (1998): Budget Deficits, Monetization, and Central-Bank Independence in Developing Countries. *Oxford Economic Papers, Special Issue on the Economics of Central Bank Independence*, Vol. 50, No. 3, pp. 493-511, ISSN 0030-7653
22. SOJKA, M. (2010): Monetární politika Evropské centrální banky a její teoretická východiska pohledem postkeynesovské ekonomie. *Politická ekonomie*, roč. 58, č. 1, s. 3-19, ISSN 0032-3233
23. WOLDE-RUFAEL, Y. (2008): Budget Deficits, Money and Inflation: The Case of Ethiopia. *The Journal of Developing Areas*, Vol. 42, No. 1, pp. 183-199, ISSN 1548-2278
24. WRAY, L. R. (1990): *Money and Credit in Capitalist Economies. The Endogenous Money Approach*. Aldershot: Edward Elgar Publishing, ISBN 978-18-5278-356-3

KLÍČOVÁ SLOVA

veřejný dluh, měnové dopady, nerezidenti, centrální banka, nabídka peněz, primární trh, sekundární trh

Monetary impacts of the public debt

ABSTRACT

The public debt is considered as one of the main indicators describing the macroeconomic stability of the economy and the quality and the sustainability of the fiscal policy of the public sector. Therefore, the sustainability of the public debt and its impacts are analysed in considerable amount of literature. Most of the current papers dedicates firstly to the fiscal impacts of the public debt and to the relationship between the public debt and the indicators representing the aggregate consumption. The goal of this paper is to describe and identify all the forms of the public debt and analyse the impacts of the public debt on individual money aggregates. Besides, the author of this paper would like to contribute to the discussion about the macroeconomic impacts of various forms of the public debt (partially as well of the private debt) and bring attention to the monetary effects of the public debt. The main findings of this paper could serve as an impulse for the future research of the monetary impacts of individual forms of the public debt.

KEYWORDS

public debt, monetary impacts, non-residents, central bank, money supply, primary market, secondary market

JEL CLASSIFICATION

E51, E62, H63



Přístupy k fiskální politice jako nástroji stabilizace ekonomiky: historický pohled

► Ing. Pavel Breinek, Ph.D. » Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova univerzita v Brně¹

* Fiskální politikou obecně rozumíme opatření zaměřená ke kontrole kolísání výstupu ekonomiky. Pomocí změny vládních nákupů a důchodové situace ekonomických subjektů se vlády často snaží ovlivnit velikost agregátní poptávky a produkce. Účinnost a celkově i úloha fiskální politiky jako nástroje stabilizace ekonomické aktivity jsou předmětem neutuchajících ekonomických a politických diskusí. Názorové odlišnosti jsou způsobeny rozdíly v teoretických přístupech stejně jako ekonometrických modelech. Postoje k diskreční fiskální politice byly rovněž ovlivněny řadou historických událostí (zejména v USA). Nedávná finanční a ekonomická krize ukázala na dosud omezené znalosti spojené s realizací fiskální politiky. Otázkou zůstává, za jakých okolností a zda vůbec by vlády měly využívat diskrečních fiskálních opatření. Nejasnosti přetrvávají také v případě dopadů výdajových a daňových politik na ekonomickou aktivitu v zemi.

Cílem příspěvku je stručně popsat přístupy k fiskální politice v rámci historicky vzniklých hospodářskopolitických doktrín a nastínit významné teoretické a praktické problémy doprovázející využití fiskální politiky ke stabilizaci ekonomiky. Pomocí vybraných studií se pokusíme nejen popsat podobu fiskální politiky v jednotlivých obdobích hospodářskopolitického vývoje, současně pouká-

žeme i na základní teoretická východiska a události, které ovlivnily charakter fiskální politiky. Pozornost bude věnována také současné diskusi o efektivnosti fiskálních opatření.

1. Fiskální politika předkeynesovského a keynesovského období

Do vypuknutí velké hospodářské krize nebyla fiskální politika považována za nástroj určený k potlačení recese. Kromě doporučení plynoucích z (neo)klasického modelu vedly podle DeLonga (1998) k odmítnutí proticyklické fiskální politiky rovněž obavy o ekonomické zdraví země, protože velké úrokové splátky k obsluze dluhu vyžadují vysoké daně. Nadměrné zadlužení také způsobovalo znepokojení kvůli negativní reakci věřitelů a odlivu kapitálu do zahraničí. Pochybnosti o účinnosti fiskální politiky při stabilizaci ekonomiky vyvolával i případný pokles nabídky zapůjčitelných fondů a růst rizikové premie. Navíc soudobé teorie označovaly přeinvestování za hlavní příčinu kolísání výstupu a tak byly krize často považovány za prospěšné. V neposlední řadě doprovázely problémy i samotnou realizaci fiskální politiky. Jednalo se např. o způsob využití státního rozpočtu, určení dostatečné velikosti vládních výdajů ke stabilizaci nebo schopnost efektivně spravovat daně. →

¹ E-mail: breinek@node.mendelu.cz.

Tento přístup k fiskální politice byl změněn v průběhu velké hospodářské krize, kdy americká vláda postupně opustila zásadu vyrovnaného „mírového“ rozpočtu a nabyla přesvědčení, že deficit může přispět ke zmírnění recese (DeLong, 1998). Nicméně na počátku krize se neexistence vhodné teorie, která by objasnila zhroucení ekonomiky a nabídla účinná opatření, projevila v protichůdných hospodářskopolitických doporučeních. Přijatelné vysvětlení úlohy státního rozpočtu při potlačování recesní mezery nabídl např. J. M. Keynes, který (mimo jiné) doporučoval sociální řízení investic a opatření zvyšující sklon ke spotřebě (Keynes, 1963).

Brown-Collierová a Collier (1995) naznačili, jak by měla Keynesova rozpočtová a fiskální politika vypadat. Vycházeli z předpokladu nedostatečných investic ve srovnání s úsporami, které by byly vytvořeny při dosažení plné zaměstnanosti. Podle autorů Keynes věřil, že veřejné investice by měly doplňovat soukromé investice a tím napomoci stabilizaci celkových investic a zmírnění kolísání výstupu.² Tyto tzv. sociální investice mohou být financovány vládními půjčkami, které je ale nutné splatit v rámci živostnosti projektu. Současně podle Brown-Collierové a Colliera nedoporučoval Keynes deficitní financování běžných výdajů. Rozpočtové deficity v běžném období odrážely nedostatek soukromých a veřejných investic a nebyly lékem na nezaměstnanost. Za nepřítli účinnou stabilizační politiku označil Keynes, jak autoři tvrdí, daňové změny zaměřené na potlačení kolísání důchodů a spotřeby domácností.

Celkově zkušenosti z velké hospodářské krize a druhé světové války napomohly k vytvoření obecného konsensu, že multiplikátor fiskální politiky je významný a fiskální opatření mohou napomoci stimulaci výstupu ekonomiky (DeLong

a Summers, 2012). Nejistota týkající se odezvy agregátní poptávky na změny úrokové míry a obavy ze situace označované jako past likvidity následně vedly u upřednostňování fiskální politiky před monetárními opatřeními.³

Zatímco po druhé světové válce docházelo mezi ekonomy k širšímu přijímání keynesovských myšlenek, jejich prosazování do hospodářské politiky bylo pozvolnější. Rittenbergová a Tregarthen (2012) uvádějí, že američtí prezidenti Roosevelt, Truman a Eisenhower odmítali představu o využití fiskální politiky při ovlivňování výstupu ekonomiky. První opatření určené ke stimulaci agregátní poptávky a dosažení potenciálního produktu bylo přijato až v roce 1961 prezidentem Kennedym. Hafer a Wheelock (2001) pak označují 60. léta za „slavné dny aktivistické stabilizační politiky“, kdy politici věřili, že řízením agregátní poptávky lze dosáhnout plné zaměstnanosti. Od roku 1965 přispívala expanzivní hospodářská politika nejen k vysoké úrovni zaměstnanosti, ale i k růstu inflace a deficitu platební bilance.

Podle DeLonga (1998) je na základě jediného úspěšného případu diskreční fiskální politiky (snížení daní za vlády Kennedyho a Johnsona) obtížné posuzovat její účinnost. Omezený vliv fiskálních opatření na spotřebu domácností naznačila již hypotéza celoživotního cyklu. Podle Modiglianiho (1977) nerozlišovali přímí následovníci Keynesa mezi krátkodobým a dlouhodobým sklonem k úsporám. Výsledkem bylo nadhodnocení dlouhodobé míry úspor a nadměrné obavy ze stagnace ekonomiky a současně podhodnocení krátkodobého sklonu k úsporám a nadhodnocení fiskálního multiplikátoru v krátkém období. Naopak vysoký krátkodobý mezní sklon k úsporám, který v souvislosti s přechodnými změnami příjmu hypotéza předpovídá, naznačoval, že fiskální opatření

² James (1968) uvádí, že podle Keynesa nesmí veřejné investice vyvolat zvýšení úrokové míry a pokles tempa investic. Také nesmí vést k růstu ceny kapitálových statků, který snižuje mezní užitečnost kapitálu pro soukromé investory. Rovněž je nutné zabránit poklesu důvěry, který může způsobit preferenci likvidity, zvýšení úrokové míry a pokles soukromých investic. Konečně veřejné investice by měly financovat takové projekty, které vytvářejí reálné výnosy v čase.

³ Předpokládalo se, že elasticita investic na úrokovou míru je nízká a změny úrokové míry mohou výrazněji ovlivnit pouze poptávku po dlouhodobých fixních investicích (Modigliani, 1977). Větší dopady monetárních opatření byly spojovány spíše se změnami v dostupnosti úvěrů a firemních nákladech (Hafer a Wheelock, 2001).

budou mít pouze malý a dočasný dopad na poptávku.

Závažnými problémy keynesovské aktivistické fiskální politiky se také ukázaly vzájemné závislosti mezi nástroji a cíli, na které upozornili J. Tinbergen a J. E. Meade, nebo časová zpoždění, na které poukázal např. M. Friedman. Řešení těchto nedostatků keynesovští ekonomové viděli ve využití ekonometrických modelů a v prosazení tzv. formule flexibility, která upřednostňovala automatickou stabilizaci před diskrečními zásahy vlády. Zásadní nedostatek keynesovské stabilizační politiky ale spočíval v neschopnosti vypořádat se s vysokou inflací.⁴

2. Neoklasická renaissance

Mezi roky 1967 a 1977 řada nežádoucích událostí přispěla ke ztrátě důvěry ve fiskální politiku a k rozpadu dosavadního konsensu. Kromě výše uvedených Blinder (2004) poukazuje i na růst vojenských výdajů souvisejících s válkou ve Vietnamu. V té době USA dosahovaly téměř plné zaměstnanosti a zvýšení rozpočtových výdajů vedlo k přehřátí ekonomiky a zvýšení inflace. Keynesovská fiskální politika byla následně považována za inherentně inflační. V teoretické oblasti bylo toto tvrzení podpořeno hypotézou M. Friedmana, který tvrdil, že snaha udržet míru nezaměstnanosti pod její přirozenou mírou vede nevyhnutelně k růstu inflace.⁵

V souvislosti s vietnamskou válkou Fontana (2009) také upozorňuje, že navzdory doporučení keynesovských poradců (učiněných již v roce 1965) americký prezident L. Johnson nesnížil vládní vý-

daje, ani nezvýšil daně. Když v roce 1968 došlo konečně ke zvýšení daňových sazeb, válkou vyvolaná inflace zůstala nedotčena. Tato událost podpořila teoretické argumenty proti využití fiskální politiky tím, že potvrdila přítomnost dlouhých vnitřních zpoždění při přijímání fiskálních opatření a že splňovala předpoklad ricardiánské ekvivalence, neboť zvýšení daní se ukázalo jako neefektivní.

Využití diskreční fiskální politiky bylo dále sníženo hypotézou permanentního důchodu. Podle Friedmana (1957) domácnosti při rozhodování o výši spotřeby zohledňují dlouhodobý časový horizont. Proto jakákoli dočasná změna v příjmu povede spíše ke zvýšení jejich aktiv nebo použití nabytého bohatství než ke změně spotřeby. Aby změny běžného důchodu ovlivnily výši aktuální spotřeby, musí být domácnostmi považovány za trvalé a vést k přehodnocení výše celoživotního příjmu (Bayar a McMorrow, 1999).

Monetaristé odmítali hospodářskopolitická opatření k zajištění stability ekonomiky a tvrdili, že fiskální politika bez podpory centrální banky má jen malý vliv na velikost výstupu a cenové hladiny. Ze studie Andersena a Carlsona (1970) také plyne, že růst nominálního produktu a inflace jsou úzce spojeny se změnami míry růstu peněžních agregátů. Fiskální opatření jsou tak (ve srovnání se změnami peněžní zásoby) při determinaci dlouhodobého růstu HNP neúčinná (Hafer, 1982).⁶ Úspěšnost předpovědí monetaristických modelů a selhání fiskálních opatření při potlačování inflace následně posílily důvěryhodnost monetaristických tvrzení (Hafer a Wheelock, 2001).

⁴ Hafer a Wheelock (2001) poukazují, při zdůvodnění růstu inflace byla přisuzována významná role firmám a odborům tlačícím na růst mezd a cen. Soudobí politici si závažnost inflace uvědomovali, ale otáleli s přijetím opatření, která by mohla snížit zaměstnanost a růst reálného produktu.

⁵ Fontana (2009) ale uvádí, že kritika krátkodobé Phillipsovy křivky započala již dříve a že je zavádějící ji považovat, jak činí Friedman, za důvod odmítnutí keynesovského přístupu k diskreční fiskální politice. Fontana cituje Foldera, který kritizuje Friedmana za představu horlivého přijetí zdvěřů Phillipsovy křivky keynesovskými ekonomy. Ve skutečnosti byli i oni pravděpodobně k využití Phillipsovy křivky skeptičtí a nesnažili se o snižování nezaměstnanosti na úkor inflace.

⁶ V rozhovoru vedeném Snowdonem a Vanem (2005, s. 213) Friedman odmítl jakoukoli úlohu fiskální politiky při kontrole krátkodobého kolísání výstupu ekonomiky. Friedmanovo stanovisko vysvětluje Congdon (2001) tím, že rozpočtový deficit financovaný půjčkou od nebankovních subjektů nemá žádný vliv na tempo růstu peněžní zásoby. Pokud HNP závisí na množství peněz v ekonomice a ne na úrovni veřejného dluhu, potom jsou opatření fiskální politiky ve snaze ovlivnit aktuální makroekonomickou situaci nevýznamná nebo irelevantní.

V současnosti představuje fiskální politika důležitý nástroj řízení agregátní poptávky. Její efektivnost ale závisí na množství okolností, včetně monetární politiky prosazované centrální bankou. V souhrnu, pokud je ekonomika zasažena výraznějším poklesem tempa růstu výstupu, konvenční nástroje monetární politiky se při stimulaci agregátní poptávky a inflace ukazují jako neúčinné a působení automatických stabilizátorů je rovněž nedostatečné, potom může diskreční fiskální politika sloužit jako důležitý prostředek k povzbuzení ekonomické aktivity.

K opuštění diskreční fiskální politiky napomohl během 70. a 80. let 20. století také větší (teoretický) zájem o nabídkové aspekty daňových a výdajových politik. Stoupenci tzv. školy strany nabídky odmítali keynesovské poptávkově orientované teorie a politiky, které považovali za příčinu stagnace v 70. letech (Tobin, 2001). Naopak prosazovali politiku povzbuzující agregátní nabídku, která kladla důraz na nižší daně. V praxi, jak uvádí Blinder (2004), vedly rozsáhlé rozpočtové deficity za Reaganovy administrativy ke změně využití fiskální politiky ve prospěch snižování deficitu federálního rozpočtu.⁷ Přesto Tobin (2001) označuje tzv. reaganomiku za jeden z největších a nejúspěšnějších poptávkových (fiskálních) „manévrů“ v době míru.

V 80. letech minulého století byl přístup k fiskální politice silně ovlivněn názory zastánců nové klasické makroekonomie. Jejich kritika vycházela z hypotézy racionálních očekávání a z teorie reálného hospodářského cyklu, které do značné míry vylučovaly vliv poptávkově orientované hospodářské politiky na výši výstupu a zaměstnanosti. K odmítnutí diskreční fiskální politiky napomohla také tzv. Lucasova kritika, která naznačuje, že rozhodování ekonomických subjektů se mění systematicky se změnami v hospodářské politice, a proto jsou dopady přijatých opatření obtížně odhadnutelné (Chari a Kehoe, 2006). Přínosem nové

klasické makroekonomie bylo i upozornění na problém časové nekonzistence diskreční hospodářské politiky.

Předpoklad racionálních očekávání se stal také základem hypotézy náhodné procházky.⁸ Hall (1978) se domnívá, že pouze neočekávané změny hospodářské politiky, které se dotknou velikosti permanentního důchodu, mohou ovlivnit velikost spotřeby domácností. Jelikož spotřebitelé změni chování pouze v případě, považují-li dopady politických opatření za trvalé, je podle Halla formulace proticyklické politiky značně složitá. Plně v souladu s hypotézou racionálních očekávání je i tzv. ricardiánská ekvivalence, která naznačuje, že expanzivní fiskální politika vedoucí k rozpočtovému deficitu nemá na spotřební výdaje žádný vliv. Tato hypotéza staví na předpokladu, že pokles zdanění zvyšuje důchod pouze dočasně, protože později (aby vláda splatila deficitem způsobený dluh včetně úrokových plateb) bude zvýšením daní znovu snížen.

Tvrzení ricardiánské ekvivalence empirické studie zcela nepotvrzují. Jako pravděpodobné vysvětlení označil Blinder (2004) likvidní omezení, která činí domácnosti citlivější na změny současného peněžního příjmu. Podle Bayara a McMorrova (1999) jsou likvidní omezení domácností také příčinou selhání hypotézy náhodné procházky při

⁷ Daňová opatření přijatá během recese v roce 1991 byla zaměřena na pokles rozpočtového deficitu, nikoliv stimulaci ekonomické aktivity (Blinder, 2004).

⁸ Podle Halla (1978) spotřeba nezávisí na vývoji jakékoli ekonomické proměnné v minulosti. Bezvýznamné jsou také předpovědi změn příjmu v budoucnosti, protože tyto informace jsou již zahrnuty v současné spotřebě.

vysvětlování spotřebního chování domácností. Man-kiw (2010) také upozorňuje na sledování krátkodobých cílů a omezené porozumění dopadům rozpočtového deficitu ze strany domácností. Zpochybňován je i předpoklad neproduktivních vládních výdajů nebo dokonalého fungování finančního trhu.

3. Moderní konsensus

Příznivý makroekonomický vývoj, který se vyznačoval relativně mírnými recesemi a inflací a který trval přibližně od roku 1984 do 2007, vedl ke vzniku nového konsensu či velkého usmíření (great moderation). Východiskem byla domněnka, že centrální banka dokáže pomocí monetárních nástrojů efektivně řídit agregátní poptávku, tzn. je schopna zajistit vysokou úroveň zaměstnanosti při stabilní cenové hladině, a že diskrečních fiskálních opatření již není zapotřebí. Významným důvodem pro omezení diskreční fiskální politiky byly rovněž obavy z transformace cyklického deficitu ve strukturální deficit. Za výhodu monetární politiky byla naopak považována větší flexibilita při přijímání rozhodnutí, která umožňuje změnu jejího nastavení během několika měsíců, na rozdíl od fiskální politiky, kde v současnosti zaváděná opatření jsou výsledkem v minulém roce přijatých rozhodnutí, která jsou založena na informacích starých dva až tři roky.

Podle převažujícího názoru neměla být fiskální politika (za normálních okolností) používána ke zmírnění kolísání výstupu ekonomiky, ale ke kontrole vládních výdajů a deficitu. Zabránění nadměrným rozpočtovým deficitům bylo považováno za klíčové opatření pro zajištění důvěry, růstu národních úspor (a dosažení vnější rovnováhy) a udržení nízkých úrokových měr. Aktivistická fiskální politika byla tolerována pouze v situacích, kdy je

monetární politika nepoužitelná nebo nedostatečně efektivní (případ nízkých úrokových měr) anebo pokud zemi monetární unie zasáhne specifický šok.⁹ Restriktivní fiskální opatření byla doporučována ke snížení rizika přehřátí ekonomiky nebo k potlačení možné apreciacie kurzu v důsledku přílivu zahraničního kapitálu.

Do vypuknutí velké recese v roce 2008 patřily mezi hlavní důvody odmítnutí diskreční fiskální politiky dlouhá vnitřní zpoždění, riziko nesprávného návrhu fiskálního opatření (spojené např. s možností vyhledávání rent nebo nesplněním podmínek cost benefit analýzy), problém načasování a odhadu vlivu fiskálního opatření (včetně nejistoty týkající se mechanismu jeho působení) na změnu celkových výdajů. Účinnost diskreční fiskální politiky jako stabilizačního nástroje byla rovněž popírána kvůli vytěsnění soukromých výdajů nebo nízkému mezímu sklonu ke spotřebě, který je spojen s dočasnými změnami důchodových daní nebo transferových plateb. Odhadovanou velikost multiplikačního efektu snižoval i očekávaný růst úrokových sazeb vyvolaný zvýšením peněžní poptávky. Stejně tak bylo poukazováno na nižší velikost multiplikačního účinku v případě nevojenských výdajů (v důsledku vytěsnění soukromých výdajů).

Proti keynesovci předpokládaným pozitivním dopadům fiskálních opatření bylo také argumentováno změnami v očekávaních ekonomických subjektů (hypotéza racionálních očekávání) týkajících se jejich budoucího důchodu a bohatství, které potlačují multiplikační efekty fiskální expanze. Mezi další argumenty proti efektivnosti fiskálních opatření můžeme zařadit i liberalizaci a rozvoj finančních trhů, které umožnily domácnostem vyrovnat spotřebu v čase, vyšší citlivost úrokových sazeb na očekávanou inflaci a přetrvávající deficity státního rozpočtu (Arestis, 2009).

⁹ Na problém poklesu účinnosti monetární politiky upozornil v souvislosti se zaváděním režimu inflačního cílování Taylor (2000). Jestliže je inflační cíl stanoven příliš nízký, v době recese mohou úrokové sazby centrální banky dosáhnout technicky nulových hodnot. Při nulových nominálních úrokových sazbách jakýkoli pokles inflace nebo inflačních očekávání pak způsobuje růst reálné úrokové míry. Následné omezení agregátní poptávky vede k dalšímu snížení inflace. Tyto okolnosti podle Taylora vytvářejí prostor pro diskreční fiskální politiku.

Podle Blindera (2004) nebo DeLonga a Summarse (2012) vycházela fiskální politika B. Clintona z předpokladu, že omezení rozpočtového deficitu může stimulovat ekonomický růst. Možným vysvětlením růstu výstupu ekonomiky USA, který následoval po přijetí výdajových a daňových opatření ke snížení federálního deficitu, byl pokles dlouhodobých úrokových měr. Tato fiskální restriktive, která umožnila centrální bance dosahovat inflačního cíle při nižších úrokových mírách, současně vytvořila investiční podněty a posílila tvorbu soukromého kapitálu. Růst agregátní nabídky následně podpořil zvýšení výkonnosti americké ekonomiky. Na straně agregátní poptávky pak byla zdůrazňována role pozitivních očekávání a posilování důvěry ekonomických subjektů, které společně rovněž přispěly k poklesu dlouhodobých úrokových sazeb.

Jak dále uvádí Blinder (2004), popsaný protikynevsovský názor, že snížení deficitu představuje nástroj stimulace ekonomiky, byl částečně opuštěn během prezidentství G. Bushe ml. Naopak sílilo přesvědčení, že růst rozpočtového deficitu může napomoci stimulovat ekonomickou aktivitu a že případná časová zpoždění lze efektivně zkrátit. Současně vývoj japonské ekonomiky evokoval starší keynevsovskou představu označovanou jako past likvidity, kdy je konvenční monetární politika v boji s recesí neúčinná. Jelikož jsou případná nekonvenční monetární opatření zpravidla méně efektivní, stává se fiskální politika za této situace opět důležitým stabilizačním nástrojem.

4. Fiskální politika v době velké recese

Před vypuknutím finanční a ekonomické krize byla monetární politika považována za hlavní nástroj stabilizace ekonomické aktivity a fiskální politice byla přisuzována pouze omezená role nad rámec působení automatických stabilizátorů. Nedávná finanční a ekonomická krize si ale vyžádala přijetí agresivnějších opatření (Carvalho, Eusepi a Grisse, 2012). Cílem bylo pomocí rozsáhlých fiskálních stimulů kompenzovat pokles soukromé

poptávky a zabránit vzniku hlubší deprese (Roubini, 2014). Jelikož je ale účinnost fiskální politiky podmíněna důvěrou veřejnosti a finančních trhů, jako klíčové se také ukázalo zajištění fiskální udržitelnosti (Borg, 2014). Nicméně Fisher (2014) upozorňuje, že nahrazení expanzivní fiskální politiky restriktivní politikou (za účelem konsolidace veřejných financí) představovalo v letech po skončení krize významnou brzdu ekonomického růstu.

DeLong a Tysonová (2013) uvádějí, že z počátku americkou vládou schválená fiskálních opatření měla být časově omezena, tj. dokud se krátkodobé úrokové sazby opět nezvýší. S pokračující krizí byly návrhy diskrečních fiskálních opatření zaměřeny na střednědobý horizont, který z obavy o vytěsnění soukromých výdajů představoval mezní časovou hranici. Využití expanzivní fiskální politiky současně vyvolávalo spory ohledně zvýšení rozdílu mezi výší krátkodobých sazeb peněžního trhu a reálnou úrokovou mírou, která zajišťuje rovnováhu na trhu zboží a služeb. Znepokojení týkající se realizovaných fiskálních opatření také pramenilo z potenciálně nežádoucích dopadů fiskální konsolidace v dlouhém období. Ve prospěch fiskálních zásahů podle DeLonga a Tysonové ale hovořily téměř nulové úrokové míry z krátkodobého vládního dluhu a předpokládaná vyšší hodnota fiskálního multiplikátoru.

Jestliže se ekonomika nachází v recesi, úrokové sazby centrální banky se blíží technické nule a centrální banka pokračuje v expanzivní politice, tj. nesnaží se potlačit vliv fiskálních opatření na agregátní poptávku zvýšením úrokové míry, je podle DeLonga a Summarse (2012) účinek fiskální expanze větší než v případě nenulových nominálních úrokových měr. Přesto Ball, DeLong a Summers (2014) upozorňují, že mnoho ekonomů považuje fiskální expanzi za kontraproduktivní, protože snížení tržní důvěry vede k většímu poklesu soukromých výdajů, než činí zamýšlený růst výdajů veřejných. Nicméně v situaci, kdy se úrokové míry blíží k technické nule, může být riziko vytěsnění spotřebních a investičních výdajů považováno za relativně malé (DeLong a Tysonová, 2013).

Ke zvětšení a prodloužení multiplikačního efektu fiskální expanze může podle DeLonga a Sumnerse (2012) také přispět absence nabídkových omezení a růst inflačních očekávání, který snižuje reálnou úrokovou míru. Eggertsson (2011) rovněž upozorňuje, že významnou roli při determinaci multiplikátoru fiskální politiky sehrávají i očekávání ohledně budoucí hospodářské politiky, resp. závazek vlády udržovat vyšší výdaje, dokud ekonomika zažívá hospodářský pokles. Jestliže ekonomické subjekty v důsledku vládního úsilí potlačit budoucí pokles výstupu a zabránit deflaci změňjí svá očekávání, mohou zvýšit i výdaje v aktuálním období.¹⁰

Pokud ekonomika čelí nulovým úrokovým mírám, je podle Eggertssona (2011) výše aktuálního výstupu determinována velikostí agregátní poptávky a diskreční fiskální politika sehrává při stimulaci ekonomické aktivity významnou roli. Opatření zaměřená na stimulaci agregátní nabídky mohou být naopak v důsledku deflačních očekávání kontraproduktivní. V této souvislosti Christano, Eichenbaum a Rebelo (2010) tvrdí, že při poklesu celkové produkce dochází ke snižování mezních nákladů a cen a následně vzniku deflačních očekávání, která při nulových nominálních úrokových sazbách tlačí na růst reálných úrokových měr a omezování soukromých investic. Za těchto podmínek dočasné zvýšení vládních výdajů způsobí růst očekávané inflace, který snižuje reálnou úrokovou míru a podněcuje soukromé výdaje. V konečném důsledku tak zvýšení vládních nákupů může napomoci růstu výstupu ekonomiky a potlačení deflace.

Naopak dočasné snížení zdanění práce a kapitálu může při nulových nominálních úrokových mírách způsobit pokles výstupu ekonomiky. Eggertsson (2011) se domnívá, že (očekávané) snížení příjmových daní vyvolá zvýšení nabídky práce, pokles reálných mezd a ve výsledku i pokles cen vyráběné produkce.¹¹ Vzniklá deflace povede k růstu reálné úrokové míry a k poklesu soukromých výdajů. Naproti tomu zvýšení daně z příjmu vyvolá při fixních cenách a pružných mzdách pokles nabídky práce, růst reálných mezd a inflace. Následné snížení reálné úrokové míry pak stimuluje soukromé výdaje a celkovou produkci.¹² Podobně podle Eggertssona snížení zdanění kapitálových výnosů motivuje domácnosti k úsporám, které mohou způsobit pokles agregátní poptávky a následně i příjmu domácností.¹³

Jestliže nominální úrokové míry dosahují nulových hodnot a ekonomika čelí nedostatečné poptávce, mohou některá opatření fiskální politiky napomoci stimulovat ekonomickou aktivitu. Pokud fiskální stimuly podněcují růst agregátní poptávky a budoucích zisků firem a zvyšují inflační očekávání, která snižují reálnou úrokovou míru, pak expanzivní fiskální politika může napomoci podnítit soukromé investiční výdaje.

5. Současná diskuse o účinnosti fiskální politiky

Efektivnost fiskálních opatření při stimulaci ekonomické aktivity je předmětem neutuchajících teoretických diskusí stejně jako nepřetržitého empirického testování. Pro praktickou fiskální politiku →

¹⁰ Carvalho, Eusepi a Grisse (2012) zjistili, že v zemích s nulovými úrokovými sazbami vedla expanzivní fiskální politika k pozitivním očekáváním ohledně ekonomického růstu, zatímco expanzivní monetární politika ovlivnila inflační předpovědi. Tyto politiky tak byly podle autorů účinnými nástroji při předcházení deflačních tlaků během globální recese v letech 2008 a 2009.

¹¹ Za normálních okolností může centrální banka čelit poklesu cenové hladiny snížením úrokových měr, které je vyšší než očekávaná deflace, a tím zabránit růstu reálné úrokové míry, deflaci a poklesu výstupu ekonomiky. Jestliže se úrokové sazby centrální banky blíží technické nule, centrální banka již nemůže snížením základních úrokových sazeb bojovat s deflací a povzbudit spotřebu a investice.

¹² Blíže také viz Christano, Eichenbaum a Rebelo (2010).

¹³ Negativní efekt snížení kapitálových daní je podle Eggertssona přítomen v případě nulových i pozitivních nominálních úrokových měr, ve druhém případě je ale často potlačen expanzivní politikou centrální banky.

se jako zásadní problém ukazuje odhad velikosti fiskálního multiplikátoru.¹⁴ V empirické literatuře můžeme nalézt důkazy, že velikost multiplikačního efektu se mění v průběhu hospodářského cyklu a v závislosti na míře nevyužití výrobních kapacit. Významným determinantem se rovněž ukazuje zvolený režim monetární politiky, který předurčuje reakci centrální banky na fiskální opatření vlády. Multiplikační účinky fiskální expanze jsou také obvykle nižší, jestliže možnosti vlády získat potřebné finanční prostředky jsou v důsledku vysokého zadlužení omezené, a naopak vyšší, pokud ekonomické subjekty trpí nedostatkem likvidity a jejich výdaje jsou závislejší na aktuálním důchodu než na příjmu očekávaném v budoucnosti.¹⁵

Dopady fiskálních rozhodnutí na ekonomickou aktivitu se liší i s ohledem na povahu vládních výdajů a charakter daní. Rozdíly ve velikosti fiskálního multiplikátoru lze taktéž nalézt mezi jednotlivými zeměmi. Důvodem může být rozsah působení automatických stabilizátorů, míra mobility pracovní síly nebo elasticita poptávky po zahraniční produkci. Nižších hodnot fiskálního multiplikátoru pak obvykle dosahují malé otevřené ekonomiky, země s plovoucím měnovým kurzem a s relativně vyšší úrovní investičních výdajů než spotřeby.

Rozpory mezi ekonomy vyvolává také velikost případné expanze, kterou lze uskutečnit změnou daní nebo vládních výdajů. Teoreticky by multiplikační efekt doprovázející snížení daní měl být v důsledku tvorby úspor domácností menší než efekt spojený s růstem vládních výdajů. Tento předpoklad potvrdili např. Baum, Poplawski-Ribe-

ro a Weber (2012), k opačným závěrům dospěli např. Alesina a Ardagna (2009). Vysvětlení relativně větších dopadů daňové změny nabízejí např. Carvalho, Eusepi a Grisse (2012). Pokud ekonomické subjekty čelí rostoucím výpůjčným nákladům nebo ztrácí přístup na úvěrové trhy (např. během finanční krize), potom pokles daňového zatížení obnovuje jejich schopnost utrácet.

Rozdílné postoje můžeme pozorovat ale i v případě samotných změn daňového zatížení. Zatímco někteří ekonomové poukazují, že snížení daní může stimulovat výstup ekonomiky v krátkém i dlouhém období, jiní autoři zdůrazňují potenciální růst úrokových měr, který ve výsledku způsobí pokles krátkodobé stejně jako dlouhodobé produkce. Empirické ověření těchto tvrzení je ovšem značně obtížné. Podle Romera a Romerové (2007) mohou být omezené dopady daňových změn způsobeny dominantním postavením centrální banky, která se snaží potlačit změny agregátní poptávky vyvolané fiskálními opatřeními. Významnou roli případně sehrávají i obavy týkající se dlouhodobé fiskální udržitelnosti. Růst nedůvěry a pesimistická očekávání ekonomických subjektů tak mohou kompenzovat pozitivní efekty poklesu daňových sazeb. Kromě toho rozvoj finančních trhů potenciálně snižuje závislost spotřebitelů na disponibilním důchodu a umožňuje domácnostem relativně stálou spotřebu, jejíž výše bezprostředně neodráží fiskální rozhodnutí vlády.

V neposlední řadě empirické studie naznačují relativně větší změnu velikosti spotřeby domácností, pokud je daňová úprava považována za trvalou.¹⁶ Podle Auerbacha a Galeho (2009) tak účinnost da-

¹⁴ V keynesovském modelu je multiplikační efekt vládních výdajů a daní relativně vyšší. Auerbach a Gorodnichenko (2010) dále uvádějí, že v rámci přístupu nové keynesovské ekonomie kolísají odhady výše multiplikátoru vládních výdajů kolem jedné, zatímco v případě modelů založených na teorii reálného hospodářského cyklu jsou odhadované hodnoty zpravidla menší než jedna. Předpoklad značného vytěsnění soukromé spotřeby vládními nákupy, který je zahrnut v mnoha soudobých modelech hospodářského cyklu, pak vede k hodnotám multiplikátoru nepřesahujícím 0,5. Nedávná zjištění DSGE modelů ovšem ukazují, že multiplikátor vládních výdajů při nulových nominálních úrokových mírách může dosahovat velikosti 3 až 5.

¹⁵ Např. Tobin (2001) tvrdí, že proticyklické působení daní a transferů je účinné, pokud je velký podíl domácností při financování spotřeby závislý na disponibilním příjmu. Proto doporučuje, aby jednorázová fiskální opatření byla zacílena na domácnosti, které navýšení svého disponibilního důchodu bezprostředně utratí. Přítomnost likvidních omezení podle Tobina také předurčuje efektivnost fungování automatických stabilizátorů.

¹⁶ Nicméně podle Tobina a Doldeho (1971) pokud domácnosti čelí likvidním omezením, budou mít rovněž dočasné změny daní významné poptávkové dopady.

ňových změn jako nástroje diskreční stabilizační politiky závisí na očekáváních ekonomických subjektů ohledně budoucí fiskální politiky. Přesto Ball, DeLong a Summers (2014) tvrdí, že i jednorázový pokles daní může zvýšit budoucí výstup ekonomiky a tím zaručit trvalý růst daňových příjmů. Podle autorů dlouhodobý přínos fiskální expanze ale závisí na nákladech financování vládního dluhu, na velikosti fiskálního multiplikátoru a mezní míry zdanění anebo na míře, v jaké současný produkt ovlivňuje výši budoucího potenciálního produktu.

Z výše uvedeného jsou patrné rozpory týkající se použití diskreční fiskální politiky, které plynou zejména z nejistoty ohledně velikosti výdajových a daňových multiplikátorů. Většina ekonomů se ale shodne na zachování stabilních daňových sazeb během hospodářského cyklu (tax smoothing) a odmítnutí každoročně vyrovnaného rozpočtu (Alesina, 2012). Podobně existuje přesvědčení, že diskreční fiskální politika nemá přímý vliv na úroveň přirozené míry nezaměstnanosti a že při mírném zvýšení nezaměstnanosti je diskreční fiskální politika (díky obtížně rozpoznatelným změnám ve výši přirozené míry nezaměstnanosti) neospravedlnitelná.

6. Závěr

Názory na fiskální politiku jako nástroj stabilizace ekonomiky se během posledních sta let výrazně měnily. K jejich přehodnocení docházelo zejména pod vlivem historických událostí, jako byla velká hospodářská krize, stagflace v 70. letech 20. století a velká recese, která současně ukázala na nutnost udržitelnosti veřejných financí. Významnou roli sehrál i vývoj v teoretické oblasti, který byl doprovázen vznikem řady hypotéz, které tvořily základ pro hospodářskopolitická doporučení nebo vysvětlily aktuální dění. V této souvislosti je potřeba také poukázat na politické okolnosti, které předurčovaly celkový přístup státu k ekonomice. V praxi posouzení účinnosti fiskálních opatření ztěžují metodologické problémy. Odpověď, zda je fiskální politika vhodným nástrojem ke kontrole kolísání výstupu, tak do velké míry závisí na volbě ekonomického modelu.

V současnosti představuje fiskální politika opět důležitý nástroj řízení agregátní poptávky. Její efektivnost ale závisí na množství okolností, včetně monetární politiky prosazované centrální bankou. V souhrnu, pokud je ekonomika zasažena výraznějším poklesem tempa růstu výstupu, konvenční nástroje monetární politiky se při stimulaci agregátní poptávky a inflace ukazují jako neúčinné a působení automatických stabilizátorů je rovněž nedostatečné, potom může diskreční fiskální politika sloužit jako důležitý prostředek k povzbuzení ekonomické aktivity.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALESINA, A. (2012): Fiscal Policy after the Great Recession. *Atlantic Economic Journal*, 40(4), pp. 429–435
2. ALESINA, A. F., ARDAGNA, S. (2009): *Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending*. Working Paper No. 15438. National Bureau of Economic Research. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w15438.pdf>
3. ANDERSEN, L. C., CARLSON, K. M. (1970): Monetarist Model for Economic Stabilization. *Review*, April 1970. Federal Reserve Bank of St. Louis
4. ARESTIS, P. (2009): Fiscal Policy within the 'New Consensus Macroeconomics' Framework. In: CREEL, J., SAWYER, M. (eds.): *Current Thinking on Fiscal Policy*. New York: Palgrave Macmillan, pp. 6–27, ISBN 0-226-00213-6

5. AUERBACH, A. J., GALE, W. G. (2009): *Activist Fiscal Policy to Stabilize Economic activity*. Working Paper No. 16311. National Bureau of Economic Research. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w15407>
6. AUERBACH, A. J., GORODNICHENKO, Y. (2010): *Measuring the Output Responses to Fiscal Policy*. Working Paper No. 15407. National Bureau of Economic Research. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w16311.pdf>
7. BALL, L., DELONG, B., SUMMERS, L. (2014): *Fiscal Policy and Full Employment*. Center on Budget and Policy Priorities
8. BAUM, A., POPLAWSKI-RIBERO, M., WEBER, A. (2012): *Fiscal Multipliers and the State of the Economy*. Working Paper No. WP/12/286. International Monetary Fund. Dostupné z: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12286.pdf>
9. BAYAR, A., MCMORROW, K. (1999): Determinants of Private Consumption. *European Economy*, Economic Paper No. 135. Dostupné z: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication11175_en.pdf
10. BLINDER, A. S. (2004): *The Case Against the Case Against Discretionary Fiscal Policy*. Working Paper No. 100. Center for Economic Policy Studies. Dostupné z: <http://www.princeton.edu/ceps/working-papers/100blinder.pdf>
11. BORG, A. (2014): Fiscal Policy in the Shadow of Debt: Surplus Keynesianism Still Works. In: AKERLOF, G., BLANCHARD, O., ROMER, D., STIGLITZ, J. (eds.): *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*. Cambridge (MA): The MIT Press, pp. 183–191, ISBN 978-0-262-02734-2
12. BROWN-COLLIER, E. K., COLLIER, B. E. (1995): What Keynes Really Said about Deficit Spending. *Journal of Post Keynesian Economics*, 1995(17), pp. 341–355
13. CARVALHO, C., EUSEPI, S., GRISSE, C. (2012): Policy Initiatives in the Global Recession: What Did Forecasters Expect? *Current Issues*, 18(2). Federal Reserve Bank of New York
14. CHARI, V. V., KEHOE, P. J. (2006): *Modern Macroeconomics in Practice: How Theory Is Shaping Policy*. Working Paper No. 15407. National Bureau of Economic Research. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w12476.pdf>
15. CHRISTIANO, L., EICHENBAUM, M., REBELO, S. (2010): *When is the Government Spending Multiplier Large?* Northwestern University
16. CONGTON, T. (2011): Milton Friedman on the Ineffectiveness of Fiscal Policy. *Economic Affairs*, 31(1), pp. 62–65
17. DELONG, J. B. (1998): Fiscal Policy in the Shadow of the Great Depression. In: BORDO, M. D., GOLDIN, C., WHITE, E. N. (eds.): *The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth Century*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 67–86, ISBN 0-226-06589-8
18. DELONG, J. B., SUMMERS, L. H. (2012): *Fiscal Policy in a Depressed Economy*. University of California
19. DELONG, J. B., TYSON, L. D. (2013): *Discretionary Fiscal Policy as a Stabilization Policy Tool: What Do We Think Now That We Did Not Think in 2007?* U. C. Berkeley
20. EGGERTSSON, G. B. (2011): What Fiscal Policy Is Effective at Zero Interest Rates? In: ACEMOGLU, D., WOODFORD, M. (eds.): *NBER Macroeconomics Annual 2010*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 59–112, ISBN 0-226-00213-6
21. FISHER, S. (2014): *The Great Recession: Moving Ahead*. Přednáška na konferenci The Great Recession – Moving Ahead
22. FONTANA, G. (2009): Fiscal Policy in Today's Endogenous Money World. In: CREEL, J., SAWYER, M. (eds.): *Current Thinking on Fiscal Policy*. New York: Palgrave Macmillan, pp. 28–50, ISBN 0-226-00213-6

23. FRIEDMAN, M. (1957): *A Theory of Consumption Function*. New Jersey: Princeton University Press, ISBN 0-691-04182-2
24. FRIEDMAN, M. (1968): The Role of Monetary Policy. *The American Economic Review*, 58(1), pp. 1-17
25. HAFER, R. W. (1982): The Role of Fiscal Policy in the St. Louis Equation. *Review*, January 1982. Federal Reserve Bank of St. Louis
26. HAFER, R. W., WHEELOCK, D. C. (2001): The Rise and Fall of a Policy Rule: Monetarism at the St. Louis Fed, 1968-1986. *Review*, January 2001. Federal Reserve Bank of St. Louis
27. HALL, R. E. (1978): Stochastic Implications of the Life Cycle-Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence. *Journal of Political Economy*, 86(6), pp. 971-987
28. JAMES, E. (1968): *Dějiny ekonomického myšlení 20. století*. Praha: Academia
29. KEYNES, J. M. (1963): *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*. Praha: Nakladatelství Československé akademie věd
30. MANKIW, N. G. (2010): *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers, ISBN 978-1-4292-1887-0
31. MODIGLIANI, F. (1977): The Monetarist Controversy. *Economic Review*, Supplement, Spring 1977. Federal Reserve Bank of San Francisco
32. RITTENBERG, L., TREGARTHEN, T. (2012): *Principles of Economics*. Minnesota: The University of Minnesota Libraries' Publishing, ISBN 978-1-9361260-1-9
33. ROMER, C. D., ROMER, D. H. (2007): *The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks*. Working Paper No. 13264. National Bureau of Economic Research. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w13264.pdf>
34. ROUBINI, N. (2014): Fiscal Policy. In: AKERLOF, G., BLANCHARD, O., ROMER, D., STIGLITZ, J. (eds.): *What Have We Learned? Macroeconomic Policy after the Crisis*. Cambridge (MA): The MIT Press, pp. 209-222, ISBN 978-0-262-02734-2
35. SNOWDON, B., VANE, H. R. (2005): *Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, ISBN 1-84376-394-X
36. TAYLOR, J. B. (2000): Reassessing Discretionary Fiscal Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), pp. 21-36
37. TOBIN, J. (2001): *Fiscal Policy: Its Macroeconomics Perspectives*. Discussion Paper No. 1301. Cowles Foundation. Dostupné z: <http://fsaraceno.free.fr/tobin2001.pdf>
38. TOBIN, J., DOLDE, W. (1971): *Wealth, Liquidity and Consumption*. Consumer Spending and Monetary Policy, Monetary Conference No. 5. Federal Reserve Bank of Boston. Dostupné z: <https://www.bostonfed.org/economic/conf/conf5/conf5.pdf>

KLÍČOVÁ SLOVA

klasická ekonomie, keynesovská ekonomie, fiskální multiplikátor, fiskální politika, velká recese, velké usmíření

Fiscal policy as a stabilization policy: Historical views

ABSTRACT

This paper is aimed at approaches to fiscal policy and their changes over time. It describes the views of discretionary fiscal policy and government ability to stimulate economic activity. We might identify many historical events and economic hypothesis that have influenced implementation of fiscal measures. This article tries to present the most important of them. The Great Depression, economic development in the 1970s →

- *and the Great Recession should be seen as the milestones in fiscal policy consideration. These events induced the rethinking of stabilization policy. However, the discussion between economists and politicians hasn't been over yet. At least two issues remain unsolved: when the counter cyclical discretionary policy should be used and what the effect of a tax or spent policy is.*

KEYWORDS

classical economics, Keynesian economics, fiscal multiplier, fiscal policy, Great Recession, modern consensus

JEL CLASSIFICATION

D11, E62, E63, H31



Vybrané trendy v nezaměstnanosti mladých v Evropské unii a Japonsku

► doc. Ing. Zuzana Stuchlíková, Ph.D., Ing. Josef Bič, Ph.D. » Katedra světové ekonomiky, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* Fungující trh práce a ukazatele ekonomické aktivity obyvatelstva patří mezi hlavní ukazatele, které hodnotí, zda státy či regiony dobře fungují co do efektivity využití výrobních faktorů, nakolik podporují sociální začleňování či vyloučení, nakolik jsou jejich modely fungování společnosti dlouhodobě udržitelné. Míra nezaměstnanosti tak může být ukazatelem spjatým nejen s fluktuací produktu, ale i poukazujícím na strukturální problémy ekonomik. Zejména pro ekonomiky trpící strukturálními problémy je otázka řešení vysoké míry nezaměstnanosti problémem nejen v období recese, ale také v době, kdy ekonomická aktivita začíná ožívat.

V Evropské unii vykazuje dlouhodobě horší výsledky většina jihoevropských zemí, částečně i země tzv. kontinentálního modelu. Mezi hlavními důvody je uváděna vyšší míra regulace trhu práce, jež snižuje motivaci soukromého sektoru najímat dodatečné pracovníky, stejně tak příliš štědrý stát blahobytu, který snižuje motivaci akceptovat nová pracovní místa (Moomaw, Olson, Applegate, McLean 2008: 323). Obě tyto charakteristiky se

formují už od druhé poloviny 19. století, kdy kořeny vyšší regulace začaly být spjaty se vznikem tzv. pracovních rad v Německu. Ty daly základ vzniku sociálně tržní ekonomiky, založené na konsenzu mezi zaměstnavateli a pracovníky. Tyto procesy dále posílila vyšší ingerence státu od druhé poloviny 20. století. Výsledkem je, že Německo, Francie, Itálie nebo Španělsko patří mezi ekonomiky s nejvíce regulovaným trhem práce na světě.² Oproti evropským zemím vykazuje Japonsko dlouhodobě podstatně nižší míru nezaměstnanosti, což je dáno především jeho specificky fungujícím trhem práce. Nezaměstnanost mladých ovšem i zde od počátku 90. let 20. století výrazně vzrostla a je dnes jedním z hlavních strukturálních problémů země.

Ekonomická krize, která postihla oba regiony na konci minulých dekad, se projevila hlavně v růstu nezaměstnanosti. Mezi nejvíce postižené patří mladá generace, ve věku 15–24 let.³ Jde o specifickou kategorii, která různě participuje na trhu práce, a to vzhledem k možnosti studovat i působením jiných socio-kulturních faktorů. Tato pracovní síla teprve začíná svoji profesní kariéru, přičemž →

¹ Článek byl zpracován v rámci institucionální podpory Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze. E-mail: stuchliz@vse.cz; bic@vse.cz.

² V posledních deseti letech Německo provedlo částečné reformy orientované na zpružnění trhu práce i sociálního systému. Celkovou míru nezaměstnanosti se zde daří snižovat, a to až pod 4% v roce 2016 — viz dále.

³ Eurostat sleduje míru nezaměstnanosti mladých ve věkové skupině 15–24 let. Jde o osoby bez práce, které jsou připraveny začít pracovat do dvou týdnů a zároveň aktivně hledají práci. Přesnou definici lze nalézt např. v databázi Eurostatu: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

čelí různým bariérám a komparativním nevýhodám oproti zkušenějším a starším pracovníkům. I z těchto důvodů je třeba sledovat a analyzovat její nezaměstnanost zvlášť. Cílem článku je proto identifikovat, jak krize na tuto sociální skupinu dopadla v obou regionech a nalézt odlišné, příp. podobné projevy participace mladých na trhu práce v posledních letech, s důrazem na období do roku 2014.⁴ Zároveň jsou zde stručně nastíněna opatření, které jsou pro podporu této věkové skupiny v EU i Japonsku přijímána.

Politika zaměstnanosti patří v EU mezi oblasti, kterou by členské státy měly koordinovat. Motivem jsou možné spill-over, resp. přeshraniční efekty hospodářských politik a synergické efekty vyplývající ze společných či koordinovaných opatření členských států. Tento přístup je z teoretického hlediska řazen do tzv. volné koordinace (*soft coordination*) – viz např. Hobza (2009), kdy efektivita koordinace závisí na ochotě a motivaci jednotlivých zemí se doporučenými opatřeními řídit. Přesto jsou navrhovaná opatření zajímavým podnětem, na jaké priority a jakým směrem by strukturální reformy v zemích EU měly být orientovány. Zároveň bude zajímavé v dalších letech sledovat, nakolik nový systém správy ekonomických záležitostí EU povede k zodpovědnějšímu chování členských zemí. Proto budou (i vzhledem k často společným problémům v zemích EU a menší pozornosti) srovnávána realizovaná nebo zvažovaná opatření řešící nezaměstnanost na úrovni EU a Japonska.

1. Nezaměstnanost mladých v EU – vývoj a nové trendy

Růst nezaměstnanosti začal být vnímán v západoevropských zemích jako problém se strukturálními krizemi 70. let 20. století, kdy průměrná míra nezaměstnanosti stoupla z cca 4 % na více než 9 % v 80. letech (Kadeřábková 2003: 149). Problematic-

ký je i vývoj vztahu mezi mírou ekonomické participace a nezaměstnaností. Neal (2008: 152) uvádí, že ani růst pracovních příležitostí, měřený mírou participace pracovní síly v zemích, které jsou v současnosti součástí eurozóny, nevede od poloviny 80. let 20. století k významnému poklesu nezaměstnanosti. V 90. letech tak míra nezaměstnanosti fluktovala mezi 8 % a 10,5 %. Pozitivnější vývoj pak zaznamenaly země EU mezi roky 1997 a 2001, kdy nezaměstnanost v průměru poklesla o více než 2,5 procentního bodu, v letech 2005–2008 se dále snižovala, a to až pod 7 % v roce 2008 (Eurostat 2016a). Od roku 2009 se však situace změnila a vinou krize začala nezaměstnanost rychle růst. Recesí zvláště postiženou skupinou pracovní síly byla mladá generace, jež pro účely tohoto článku vymezována jako skupina 15–24letých.

Míra nezaměstnanosti mladých, která bývá obecně dvakrát i vícekrát vyšší, zaznamenala obdobný vývoj jako celková nezaměstnanost. V letech 2005–2007 poklesla k minimu 15,2 % (v 1. čtvrtletí 2008), naopak nejvyšších hodnot, kolem 23,8 %, dosáhla v 1. čtvrtletí 2013. Navíc v zemích eurozóny, postižených dluhovou krizí, roste nezaměstnanost mladých rychleji než v celé EU. V absolutním vyjádření však tato čísla nepředstavují tak vysoké počty osob, jako tomu je v případě celkové nezaměstnanosti, a to proto, že významná část mladých studuje a nehledá volné pracovní místo.

V červnu 2016 bylo v EU více než 20,9 mil. nezaměstnaných (z toho 16,3 mil. v eurozóně), tj. 9,2 % pracovní síly. Mladých nezaměstnaných (tj. ve věku 15–24 let) bylo téměř 4,2 mil. (2,9 mil. v eurozóně), tj. 18,5 %. Přestože meziročně došlo ke zlepšení situace (oproti červnu 2015 celkový počet nezaměstnaných v EU-28 poklesl o 2,1 mil.), jsou uvedené míry nezaměstnanosti stále vysoké,⁵ zejména pak v jihoevropských zemích (Eurostat 2016a).

⁴ Tam, kde nejsou v době psaní článku dostupná detailní data k jednotlivým členským státům a více rokům, jsou použity statistiky do roku 2014. V ostatních případech je text aktualizován až do roku 2016.

⁵ Např. USA vykazovaly ve stejném období míru nezaměstnanosti ve výši 4,9 % (Eurostat 2016a).

Mezi členskými zeměmi Evropské unie jsou nadále velké rozdíly v celkové míře nezaměstnanosti a v míře nezaměstnanosti mladé generace. Rozdíly v celkové míře nezaměstnanosti činily v červnu 2016 téměř 20 procentních bodů, u nezaměstnanosti mladých to bylo dokonce 40 procentních bodů. Toto rozpětí se při srovnání období před krizí a po ní ztlačilo na 7 procentních bodů u celkové nezaměstnanosti, resp. 17 procentních bodů u nezaměstnanosti mladých. V roce 2014 představovaly rozdíly v nezaměstnanosti mladých dokonce 50 procentních bodů. Mezi země, které v současnosti vykazují nejvyšší míru nezaměstnanosti mladé generace, patří státy jižního křídla EU – Řecko a Španělsko (Eurostat 2016a, Eurostat 2015a). Eurokrize tudíž postihla více pracovní sílu do 24 let.

Lze zde identifikovat i vzájemný vztah mezi oběma veličinami, kdy s vyšší mírou celkové nezaměstnanosti rostla nezaměstnanost věkové skupiny do 24 let. Při srovnání výsledků jednotlivých členských zemí s průměrem EU vykazovala většina států stejnou relaci vůči průměru v obou sledovaných indikátorech. Výjimkou byly čtyři země, jejichž vychýlení však nebylo veliké. Šlo o Litvu s nadprůměrnou mírou celkové nezaměstnanosti a podprůměrnou mírou nezaměstnanosti mladé generace, dále o Maďarsko, Polsko a Francii, které oproti průměru EU vykazovaly pouze nadprůměrnou míru nezaměstnanosti mladé generace.

Mezi země, které dlouhodobě vykazují dobré výsledky, patří Nizozemsko, Velká Británie a Dánsko (viz tabulka 1). Všechny uskutečnily reformy trhu práce, k nimž je inspirovaly reformy konzervativní vlády Margaret Thatcherové v 80. letech 20. století. Přestože jako recept vypadají jednoduše, aplikace v dalších zemích nebývá, vzhledem k jejich politickým a ekonomickým možnostem, tak jednoduchá a časově udržitelná. Společným pojítkem všech přístupů bylo zpružnění vztahů

mezi zaměstnavateli a zaměstnanci umožněním najímat pracovní sílu prostřednictvím dočasných smluv.

Např. výhodou nizozemských opatření bylo, že nově vznikající pracovní poměry mezi zaměstnanci a zaměstnavateli nepodléhaly vlivu odborů při ukončení pracovního vztahu. Zaměstnavatelé začali vykazovat větší ochotu přijímat pracovníky vzhledem k potenciálně nižším nákladům a pružnější schopnosti reagovat na změněné ekonomické podmínky podniku. Tato úprava je důležitá pro jedince, kteří na pracovní trh teprve vstupují a nemohou logicky doložit potřebné zkušenosti. Nizozemský příklad dokládá, že pokud zaměstnanec v době dočasného úvazku prokázal svoji hodnotu a schopnosti, mohl být vztah následně uzavřen natrvalo (srovnej Neal 2008: 153).

Zúžené úvazky se staly jednou z částí reformy i v Německu a Rakousku po roce 2000. I díky nim tyto dvě země vykazují v současnosti nízké hodnoty nezaměstnanosti. Německo v červnu 2016 dokonce vykazovalo (vedle České republiky a Malty) jednu z nejnižších měr nezaměstnanosti v EU celkově (4,2 %) i v kategorii mladých (7,2 %). Za deset let tak poklesly obě míry nezaměstnanosti v Německu o více než polovinu výchozí hodnoty (Eurostat 2016a).

Význam dočasných a zkrácených úvazků je podle Mezinárodní organizace práce (ILO 2012) vyšší právě u mladé generace. Již v roce 2000 byli mladí v EU čtyřikrát více zaměstnáni na dočasný úvazek než dospělí (35,2 % oproti 8,9 %). Mezi roky 2008 a 2011 se podíl takto zaměstnaných mladých zvyšoval o necelý procentní bod za rok, což bylo dvakrát rychlejší nárůst než v období 2000–2008 (ILO 2012: 21). ILO v tomto smyslu uvádí dvojitý pohled na tento typ úvazků. Pozitivní, z hlediska kombinace studia a pracovní aktivity,⁶ a zároveň negativní, z hlediska sociálních dopadů, pokud jsou tyto smlouvy uzavírány nedobrovolně. Ve druhém případě jsou takové úvazky spjaty s rizikem ohrožení

⁶ V roce 2010 tvořili necelou polovinu ze skupiny do 24 let se zkráceným pracovním úvazkem studenti (ILO 2012).

Tabulka č. 1 » Vývoj míry nezaměstnanosti podle věkových skupin v EU v letech 1990–2014 (v %)

	1990		1995		2000		2005		2010		2011		2012		2013		2014		
	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	do 24 let	25–74 let	
EU-28	:	:	:	:	:	:	18,7	7,6	21,0	8,2	21,7	8,2	23,2	9,0	23,6	9,4	22,2	9,0	
EU-27	:	:	:	:	18,3	8,0	18,6	7,6	20,9	8,2	21,6	8,2	23,1	9,0	23,5	9,4	22,0	8,9	
Eurozóna (EA-19)	:	:	:	:	18,1	8,3	17,9	7,9	20,8	8,9	21,2	9,0	23,4	10,1	24,2	10,7	23,8	10,4	
Eurozóna (EA-18)	:	:	:	:	18,0	8,2	17,9	7,9	20,7	8,8	21,1	8,9	23,4	10,0	24,2	10,7	23,8	10,4	
Belgie	14,6	5,4	21,5	7,9	15,2	5,6	21,5	7,1	22,4	7,0	18,7	6,0	19,8	6,4	23,7	7,1	23,2	7,3	
Bulharsko	:	:	:	:	33,3	14,3	22,3	8,9	23,2	9,1	25,0	10,1	28,1	11,0	28,4	11,8	23,8	10,7	
Česko	:	:	:	:	17,0	7,5	19,2	6,8	18,3	6,4	18,1	5,9	19,5	6,0	19,0	6,1	15,9	5,4	
Dánsko	10,5	6,4	9,9	6,3	6,7	4,1	8,6	4,2	14,0	6,3	14,2	6,3	14,1	6,3	13,1	5,9	12,6	5,5	
Estonsko	:	:	:	:	21,1	12,4	15,1	7,2	32,9	14,9	22,4	11,2	20,9	8,9	18,7	7,6	15,0	6,7	
Finsko	9,3	2,1	41,2	13,8	28,4	8,0	20,1	6,8	21,4	6,6	20,1	6,1	19,0	6,1	19,9	6,5	20,5	7,0	
Francie	14,7	6,8	27,1	10,1	20,6	9,1	20,3	7,1	22,5	7,3	21,9	7,4	23,6	7,9	24,0	8,4	24,2	8,9	
Chorvatsko	:	:	:	:	:	:	:	32,3	10,1	32,4	9,5	36,7	11,6	42,1	13,7	50,0	14,4	45,5	14,6
Irsko	19,4	11,7	19,0	10,4	6,5	3,8	8,6	3,5	27,6	12,0	29,1	12,9	30,4	12,9	26,8	11,6	23,9	10,0	
Itálie	26,9	5,4	33,5	8,3	31,5	8,3	24,1	6,3	27,9	6,9	29,2	6,9	35,3	8,9	40,0	10,3	42,7	10,7	
Kypř	:	:	:	:	10,2	4,3	13,9	4,3	16,6	5,1	22,4	6,4	27,7	10,2	38,9	13,6	36,0	14,0	
Litva	:	:	:	:	28,6	14,5	15,8	7,7	35,7	16,1	32,6	13,9	26,7	12,2	21,9	10,9	19,3	9,9	
Lotyšsko	:	:	:	:	21,3	13,3	15,1	9,3	36,2	17,4	31,0	14,6	28,5	13,6	23,2	10,7	19,6	10,0	
Lucembursko	3,8	1,3	7,2	2,3	6,4	2,0	13,7	3,8	14,2	3,7	16,8	4,1	18,8	4,2	15,5	5,2	22,6	4,8	
Maďarsko	:	:	:	:	12,3	5,6	19,4	6,1	26,4	10,0	26,0	9,9	28,2	9,7	26,6	8,9	20,4	6,7	
Malta	:	:	:	:	11,8	4,7	16,1	4,7	13,2	5,6	13,3	5,0	14,1	4,9	13,0	5,2	11,8	4,8	
Německo	:	:	8,5	8,1	8,5	7,8	15,5	10,6	9,9	6,7	8,5	5,5	8,0	5,1	7,8	4,9	7,7	4,7	
Nizozemsko	6,8	4,7	12,1	6,1	5,3	2,2	8,2	4,1	8,7	3,7	10,0	4,0	11,7	4,7	13,2	6,1	12,7	6,5	
Polsko	:	:	:	:	35,7	13,6	36,9	15,1	23,7	8,1	25,8	8,0	26,5	8,5	27,3	8,8	23,9	7,7	
Portugalsko	10,7	3,3	16,0	5,6	8,2	3,2	16,2	6,7	22,8	10,0	30,3	11,3	37,9	13,9	38,1	14,7	34,8	12,5	
Rakousko	:	:	5,9	4,1	6,3	4,4	11,0	4,7	9,5	4,1	8,9	3,9	9,4	4,2	9,7	4,7	10,3	4,9	
Rumunsko	:	:	:	:	17,8	5,6	20,2	5,6	22,1	5,6	23,9	5,7	22,6	5,4	23,7	5,7	24,0	5,5	
Řecko	:	:	27,9	6,5	29,2	8,8	25,8	8,4	33,0	11,2	44,7	15,9	55,3	22,3	58,3	25,4	52,4	24,8	
Slovensko	:	:	:	:	36,9	15,7	30,1	14,4	33,6	12,5	33,4	11,8	34,0	12,2	33,7	12,5	29,7	11,8	
Slovinsko	:	:	:	:	16,4	5,7	15,9	5,4	14,7	6,5	15,7	7,5	20,6	7,9	21,6	9,2	20,2	8,9	
Španělsko	30,5	11,7	41,9	18,9	25,3	11,9	19,6	7,7	41,5	17,8	46,2	19,2	52,9	22,5	55,5	23,8	53,2	22,3	
Švédsko	4,4	1,2	19,6	7,5	9,5	5,0	22,8	5,8	24,8	6,2	22,8	5,5	23,6	5,7	23,5	5,7	22,9	5,7	
Velká Británie	10,4	6,0	15,5	7,4	12,0	4,4	12,8	3,3	19,9	5,8	21,3	5,8	21,2	5,7	20,7	5,4	16,9	4,4	

Pramen: Eurostat (2015a); vlastní úprava

Tabulka č. 2 » Podíl zaměstnanců s nepravidelným úvazkem v zemích EU v letech 2005, 2010 a 2015 (v %)

	Částečné pracovní úvazky						Dočasně/omezené pracovní úvazky					
	2005		2010		2015		2005		2010		2015	
	15-64 let	do 24 let	15-64 let	do 24 let	15-64 let	do 24 let	15-64 let	do 24 let	15-64 let	do 24 let	15-64 let	do 24 let
EU-28	17,2	24,6	18,5	29,1	19,6	32,1	11,7	36,8	11,7	39,2	12,0	40,5
EU-27	17,2	24,7	18,6	29,2	19,7	32,2	11,7	36,9	11,7	39,2	12,0	40,4
Eurozóna (EA-19)	17,9	22,9	19,7	27,8	21,6	32,3	13,4	45,8	13,0	48,2	13,2	50,3
Eurozóna (EA-18)	18,0	23,0	19,8	27,9	21,8	32,5	13,5	46,1	13,1	48,5	13,3	50,7
Belgie	21,7	22,9	23,7	24,1	24,3	27,4	7,5	30,6	7,0	29,0	7,7	34,1
Bulharsko	1,8	2,8	2,2	5,0	2,2	5,7	5,1	11,5	3,9	8,7	3,9	11,1
Česko	4,4	3,3	5,1	9,0	5,3	10,8	6,7	17,1	6,7	20,4	8,3	29,2
Dánsko	21,5	55,9	25,6	62,4	24,7	67,0	9,0	26,4	7,7	20,8	8,0	22,3
Estonsko	6,8	15,0	9,8	22,2	9,5	22,8	2,5	8,3	3,4	12,0	3,1	11,2
Finsko	13,2	39,4	13,8	39,9	14,1	41,7	14,4	42,3	13,4	41,0	13,1	39,8
Francie	:	:	:	:	18,3	24,8	:	:	:	:	14,8	57,4
Chorvatsko	7,6	8,5	7,0	8,2	5,9	12,2	9,6	32,4	10,2	36,0	15,9	57,2
Irsko	16,7	22,6	22,2	42,5	22,2	44,5	3,1	11,3	8,0	28,7	7,2	30,9
Itálie	12,7	15,9	14,8	24,2	18,3	29,5	9,1	32,1	9,6	40,1	13,6	48,6
Kypr	7,6	8,1	8,3	14,9	13,0	25,8	11,0	18,8	11,7	18,7	18,9	27,2
Litva	6,9	8,4	7,8	11,4	7,6	11,4	4,5	11,8	2,2	7,2	1,8	10,1
Lotyšsko	7,6	10,3	9,3	14,0	7,2	12,3	7,7	17,3	6,3	12,5	3,3	6,1
Lucembursko	17,4	8,5	17,4	16,5	18,4	28,5	4,9	29,2	6,5	34,5	9,1	40,0
Maďarsko	3,9	4,3	5,5	9,2	5,7	6,8	6,1	16,4	8,5	23,9	10,1	23,2
Malta	9,0	14,1	11,6	17,8	14,5	23,0	3,7	10,4	4,5	13,3	6,4	16,2
Německo	23,4	17,2	25,6	19,8	24,7	23,6	12,6	26,4	13,0	56,0	11,8	52,4
Nizozemsko	45,7	68,3	48,3	74,7	50,0	80,0	13,5	49,5	15,6	45,1	21,4	49,0
Polsko	9,8	22,5	7,7	15,5	6,8	14,1	19,3	51,5	21,1	56,2	22,2	64,4
Portugalsko	8,2	8,8	8,5	13,0	9,8	22,6	15,3	43,3	18,6	53,6	18,7	63,9
Rakousko	21,0	15,9	24,4	19,3	27,3	22,7	7,9	33,6	8,2	35,5	9,1	34,6
Rumunsko	9,2	15,9	9,9	17,8	8,8	19,2	1,6	4,2	0,7	2,0	1,0	3,0
Řecko	4,8	11,1	6,3	16,5	9,4	23,1	7,8	20,6	8,3	23,0	7,9	25,5
Slovensko	2,4	2,8	3,8	7,4	5,8	11,8	4,2	11,5	4,7	15,0	8,9	26,8
Slovinsko	7,8	30,1	10,3	40,9	10,1	41,3	14,9	54,8	14,5	58,5	15,1	62,7
Španělsko	12,0	20,9	12,9	29,7	15,6	37,9	27,5	60,4	20,7	54,2	20,9	64,5
Švédsko	23,5	39,9	25,6	49,5	25,1	49,0	14,1	52,6	14,4	55,0	15,1	54,2
Velká Británie	24,2	33,6	25,6	39,3	25,1	37,7	4,9	11,6	5,1	12,9	5,2	14,1

Poznámka: Procentní podíly na celkovém počtu zaměstnaných.
Pramen: Eurostat (2015b); vlastní úprava



chudobou a růstu příjmové nerovnosti. Naopak z pohledu zaměstnavatelů roste výhoda této úpravy s tím, nakolik jsou stále pracovní úvazky regulovány prostřednictvím vyšší míry institucionalizace trhu práce. Zkrácené úvazky jsou tak únikem z příliš omezených pracovních vztahů. Aby tato úprava byla více zajímavá také pro zaměstnance, je vhodné ji doplnit opatřeními daňové politiky.

Mezi země EU, které vykazují nejvyšší podíly smluv uzavíraných jako částečné, patří již zmíně-

né Nizozemsko (s 50% podílem ve věkové skupině 15–64 let a dokonce s 80% podílem u mladých v roce 2015 – viz tabulka 2), Německo, Velká Británie, Rakousko, Švédsko, Dánsko, Belgie a Irsko. Nizozemsko a Švédsko vykazují i nadprůměrné využití časově omezených pracovních úvazků. Při srovnání EU a eurozóny vychází oblast se společnou měnou jako celek relativně pružnější v pracovních vztazích z pohledu výše uvedených typů pracovních kontraktů, než je tomu ve zbytku Unie.

Tabulka č. 3 » Strukturální nezaměstnanost ve vybraných zemích OECD v letech 1990–2015 (v %)

	Průměr 1990–1999	Průměr 2000–2009	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Belgie	8,2	8,0	8,0	8,0	7,9	7,9	8,0	8,0	8,0
Česko	6,0	7,3	6,5	6,6	6,5	6,4	6,4	6,3	6,3
Dánsko	6,4	5,5	5,3	6,0	6,1	6,2	6,2	6,3	6,3
Estonsko	:	10,1	9,7	9,5	9,1	8,7	8,3	8,3	8,3
Finsko	10,7	8,6	7,7	8,0	7,9	7,8	7,6	7,5	7,4
Francie	9,1	8,4	8,8	8,7	8,9	9,1	9,2	9,3	9,2
Irsko	11,7	8,2	8,8	10,0	10,5	10,7	10,8	10,8	10,9
Itálie	9,3	8,4	7,6	8,0	8,1	8,4	8,8	9,0	9,1
Maďarsko	8,1	7,4	9,3	10,2	10,4	10,4	10,1	9,8	9,7
Německo	7,3	8,1	7,3	6,7	6,2	5,9	5,7	5,6	5,5
Nizozemsko	6,6	4,9	3,7	5,2	5,4	5,6	5,8	6,0	6,0
Polsko	12,2	12,3	9,6	9,2	8,9	8,7	8,6	8,5	8,4
Portugalsko	6,0	7,8	9,0	10,4	11,1	11,6	11,9	12,0	12,0
Rakousko	3,9	4,3	4,4	4,4	4,4	4,4	4,5	4,5	4,5
Řecko	9,7	11,2	11,8	14,1	15,2	16,1	16,4	16,9	17,3
Slovensko	12,1	12,4	13,2	13,2	13,1	13,1	13,2	12,5	12,0
Slovinsko	6,7	6,1	6,2	6,1	6,7	7,2	7,8	7,8	7,8
Španělsko	15,0	13,9	16,6	16,8	17,5	18,0	18,3	18,5	18,6
Švédsko	7,0	6,9	7,3	7,5	7,4	7,4	7,4	7,5	7,5
Velká Británie	8,0	5,8	6,6	6,4	6,5	6,5	6,6	6,3	6,0
Eurozóna	8,9	8,9	9,1	9,2	9,3	9,5	9,6	9,6	9,6
Japonsko	2,9	4,1	4,3	4,1	4,1	4,1	4,2	4,1	4,1
USA	5,7	5,7	6,0	5,6	5,6	5,5	5,5	5,4	5,4

Poznámka: Údaje za roky 2014 a 2015 jsou odhadované.
Pramen: OECD (2014, 2015b)

Nejnižší podíly vykazuje většina zemí, která přistoupila k EU po roce 2004, resp. 2007.

Z dat v tabulce 2 je rovněž patrné, že výše uvedené typ pracovních smluv je častěji využíván v případě uzavírání pracovních smluv se zástupci mladé generace. V drtivě většině členských zemí EU vykazují vyšší zastoupení oba druhy kontraktů, někdy dokonce více než s dvojnásobným rozdílem při srovnání mezi věkovou skupinou do 24 let a všemi zaměstnanými. Částečné úvazky se velmi významně týkají především zemí skandinávského modelu (tj. Švédska, Dánska i Finska) i Nizozemska, které je co do charakteristik fungování trhu práce řazeno rovněž k severskému modelu. Nadprůměrné hodnoty také vykazují Velká Británie a Irsko. Pokud jde o dočasné pracovní úvazky, je jejich využití vysoké při zaměstnávání mladé generace především v zemích jižního křídla EU, Portugalska, Španělska a Itálie (s výjimkou Řecka, kde je podíl podstatně nižší). Vysoké zastoupení vykazují také Slovinsko a Polsko (obě nejvíce z celé EU), dále Francie, Chorvatsko a Německo.

Ne u všech zemí se flexibilně pojaté úpravy pracovních smluv tedy promítají do příznivých výsledků nezaměstnanosti, především mladých. Země s nejvyšší nezaměstnaností celkem i mladé generace vykazují i vysokou míru strukturální nezaměstnanosti (viz tabulka 3). Strukturální nezaměstnanost se od začátku finanční krize začala zvyšovat ve většině zemí OECD. Přesto míra jejího růstu je nižší než u růstu celkové nezaměstnanosti. Nejvyšší nárůsty mezi lety 2009 a 2015 jsou patrné u Řecka (5,5 procentního bodu), Portugalska, Nizozemska, Irsku a Španělska. Pro období 2015–2016 OECD (2015b) očekává spíše stabilizaci nebo pokles strukturální nezaměstnanosti ve většině zemí (s výjimkou krizí zmítaného Řecka). Z hlediska řešení tohoto problému je důležitý fakt, že většina růstu nezaměstnanosti má cyklický charakter spjatý se slabou agregátní poptávkou. Čím

více by délka doby nezaměstnanosti rostla, tím by rostlo i riziko dalšího zesilování jejího strukturálního charakteru. Řešení nezaměstnanosti směrem k předkrizové úrovni by tak bylo komplikovanější a delší.

V této souvislosti se jeví jako riziková situace mladých, kteří nestudují, nepracují nebo nepodstupují žádná školení nebo rekvalifikace, tzv. NEETs (*Neither in Employment nor in Education or Training*).⁷ Strukturální efekty, které mají vliv na vznik nezaměstnanosti a dalších z hlediska participace na trhu práce pasivních přístupů, jsou spjaty především s procesy globalizace a technologických změn (viz např. Vlčková 2013). Tento vývoj obecně nejhůře dopadá na nejméně vzdělané pracovníky (bez ohledu na vznik a průběh finanční či ekonomické krize – viz např. Bolotov, Čajka, Gajdušková 2013). V období, kdy se ekonomice nedaří, však mohou být postiženi více, než jejich vzdělaní protějšci. Z hlediska nezaměstnanosti mladých tak představuje riziko přístup, který spojuje v jejich případě nedostatek zkušeností s nedostatečným vzděláním, příliš dlouhou délkou doby nezaměstnanosti nebo s prostou konkurencí ze strany zaměstnanců, do nichž zaměstnavatelé pravidelně významně investovali s cílem rozšířit jejich znalosti a dovednosti.

Z hlediska dopadu ekonomické krize na mladou generaci je zajímavý rozbor zaměřený na strukturu mladých, kteří nevstupují na trh práce (tedy širší skupiny, než jsou oficiálně nezaměstnaní, tedy *non-employment rate*). Z dat OECD (2013) vyplývá, že ve skupině 15–24letých došlo k nejvyššímu zvýšení růstu ekonomické neparticipace ve srovnání s ostatními skupinami společnosti (tj. oproti starší generaci, mužům, ženám, méně i více vzdělaným). Nejrychleji míra ekonomické participace mladých klesala od vzniku krize až do konce roku 2009. Vrcholu dosáhla v 1. čtvrtletí 2010 a poté se ustálila na růstu okolo 4 procentních

⁷ K vymezení NEET viz např. Carcillo (2015) nebo stránky OECD: <https://data.oecd.org/youthinac/youth-not-in-education-or-employment-need.htm>. Z pohledu OECD nejsou při sledování NEET započítávány krátkodobé vzdělávací aktivity nebo neformální vzdělávání. Většinou jde pak o mladé lidi, ve věku 15/16–29 let.

bodů. Zatímco v období do konce roku 2009 byla hlavní příčinou poklesu ekonomické participace rostoucí míra (krátkodobé) nezaměstnanosti, od roku 2010 se nejvíce podílil na růstu zvyšování počtu mladých, ti, kteří nevstupují na trhu práce jako neaktivní a nehledající práci. Oproti prvnímu období se výrazněji začíná projevovat růst dlouhodobé nezaměstnanosti.

Odlíšné dopady krize na postavení mladé generace na trhu práce jsou spojeny s dosaženou mírou vzdělání a pohlavím. Dle statistik OECD (2013) je patrné, že zatímco v případě mladých mužů je nepříznivý dopad krize na míru ekonomické participace vyšší s nižším dosaženým vzděláním (pokles o cca 7 procentních bodů), u žen se krize projevila v poklesu ekonomické participace více u její vzdělanější části (o cca 6 procentních bodů). U obou pohlaví je významným faktorem stojícím za poklesem ekonomické participace procento mladých, kteří zaměstnání nevyhledávají. Již méně je příčinou status oficiální nezaměstnanosti. S růstem dosaženého vzdělání roste i jako příčina ekonomické neparticipace nezaměstnanost. Otázkou zůstává, zda tento jev souvisí s tím, že v době krize rostl zájem o vyšší míru vzdělání a školení, nebo i přístupem zmiňovaných NEETs.

Od počátku krize do konce roku 2012 je patrné, že napříč zeměmi OECD reprezentuje z více než tři čtvrtin růstu ekonomicky neparticipujících osob mezi mladými⁸ zvýšení podílu formálně studujících, příp. jinak školených osob,⁹ což je pozitivní z hlediska perspektivy postavení této skupiny na trhu práce, i vzhledem k výzvám hospodářských politik (především zaměstnanosti) jednotlivých zemí. V opačné pozici jsou NEETs, kteří ve sledovaném období vykazují jako celek stabilní podíl, a to vzhledem k tomu, že změny uvnitř skupiny NEETs vyrovnávají pokles dobrovolně neaktivních či studujících a růst formálně nezaměstnaných v rámci této skupiny. Vzhledem k míře dosažené-

ho vzdělání se tento přístup více týká vzdělanějších absolventů škol. Ti tak byli více postiženi poklesem pracovních příležitostí v době krize než jejich méně vzdělané protějšky.

V Evropě byly výsledky v některých zemích oproti průměru OECD horší. Na růstu podílu ekonomicky neaktivní mladé generace se více podílel přístup NEETs a růst nezaměstnanosti. Týkalo se to Řecka, Estonska, Francie i Itálie. Podíl NEETs významně vzrostl dále v Irsku, Slovinsku a ve Španělsku. Ve většině případů šlo o země silně postižené dluhovou krizí eurozóny, příp. vykazující specifický vysoce liberální ekonomický model, který reálně rychle a hluboce reaguje na krizi s následnou rychlou obnovou reálné ekonomiky (Estonsko).

2. Nezaměstnanost mladých v Japonsku – vývoj a vybrané trendy

Dlouhodobý ekonomický útlum Japonska (podrobněji viz např. Stuchlíková 2014) se znatelně projevil na zdejším trhu práce, kdy se celková míra nezaměstnanosti od roku 1990 více než zdvojnásobila a např. v krizových letech 2009–2010 představovala 4,6–4,8 % (viz tabulka 4). Do června 2016 celková míra nezaměstnanosti ovšem poklesla na pouhých 3,1 % (Statistics Bureau 2016b), díky stabilizaci a urychlení růstu ekonomiky, spojenému s globálním oživením i se silnou fiskální a monetární expanzí a strukturálními opatřeními (tzv. třemi šípy nebo abenomikou) pod vedením liberálně-demokratického premiéra Shinza Abeho (srovnej např. CAO 2016). Z dalších obecných trendů na japonském trhu práce v uvedeném období (viz tabulka 4, příp. Stuchlíková 2014), kterým se zde ale nebudeme více zabývat, můžeme zmínit postupný pokles celkové pracovní síly v důsledku rychlého stárnutí populace i pokračující genderové nerovnosti (projevující se např. ve velmi nízké míře pracovní participace japonských žen).

⁸ Počet ekonomicky neparticipujících ve věkové skupině 15–24 let se v průběhu krize do konce roku 2012 zvýšil o více než 4 procentní body — mezi mladými muži o cca 5 procentních bodů, u žen o necelé 4 procentní body.

⁹ Týká se více žen, především s nižším stupněm vzdělání.

Tabulka č. 4 » Vybrané ukazatele japonského trhu práce v letech 1990–2015 (v mil. a v %)

Rok	Populace od 15 let (v mil.)	Pracovní síla celkem (v mil.)	Míra pracovní participace celkem (v %)	Míra pracovní participace mužů (v %)	Míra pracovní participace žen (v %)	Průměrná míra nezaměstnanosti (v %)
1990	100,89	63,84	63,3	77,2	50,1	2,2
1991	101,99	65,05	63,8	77,6	50,7	2,2
1992	102,83	65,78	64,0	77,9	50,7	2,2
1993	103,70	66,15	63,8	78,0	50,3	2,6
1994	104,44	66,45	63,6	77,8	50,2	3,0
1995	105,10	66,66	63,4	77,6	50,0	3,2
1996	105,71	67,11	63,5	77,7	50,0	3,3
1997	106,61	67,87	63,7	77,7	50,4	3,4
1998	107,28	67,93	63,3	77,3	50,1	4,0
1999	107,83	67,79	62,9	76,9	49,6	4,5
2000	108,36	67,66	62,4	76,4	49,3	4,7
2001	108,86	67,52	62,0	75,7	49,2	5,1
2002	109,27	66,89	61,2	74,7	48,5	5,1
2003	109,62	66,66	60,8	74,1	48,3	4,9
2004	109,90	66,42	60,4	73,4	48,3	4,4
2005	110,08	66,51	60,4	73,3	48,4	4,2
2006	110,30	66,64	60,4	73,2	48,5	3,9
2007	110,66	66,84	60,4	73,1	48,5	3,7
2008	110,86	66,74	60,2	72,8	48,4	3,8
2009	110,99	66,50	59,9	72,0	48,5	4,8
2010	111,11	66,32	59,6	71,6	48,5	4,6
2011	111,11	65,91	59,3	71,1	48,2	4,2
2012	110,98	65,55	59,1	70,8	48,2	4,0
2013	110,88	65,77	59,3	70,5	48,9	3,7
2014	110,82	65,87	59,4	70,4	49,2	3,4
2015	110,77	65,98	59,6	70,3	49,6	3,1

Pramen: Statistics Bureau (2016a, 2016b); vlastní zpracování



Průměrná roční míra nezaměstnanosti mladých Japonců (ve věku 15–24 let) je v dlouhodobém horizontu (tj. dle dostupných statistik od 60. let 20. století) vyšší než celková míra nezaměstnanosti v zemi a má tendenci v čase dále růst. Nejrychlejší nárůst je ovšem viditelný po rozpadu masivní bubliny na trzích aktiv na počátku 90. let (Stuchlíková 2011) – ze 4,3% v roce 1990 až k maximální hodnotě 13,2% v březnu 2003 (průměrná míra nezaměstnanosti v tomto roce dosáhla jen 5,3%) a k hodnotám přes 9% v krizových letech 2009 a 2010 (Statistics Bureau 2016a). Od roku 2011 však, podobně jako v řadě zemí EU, úspěšně klesá, a to k 5,5% v roce 2015 (viz tabulka 5 a graf 1) a 5,2% v červnu 2016 (Statistics Bureau 2016b).

Mění se i přístup mladých Japonců k práci – častěji vyhledávají kratší a nepravidelné úvazky (viz graf 2), jež jim umožňují rozmanitější život v moderní společnosti. V mnoha případech ale nemají na výběr mezi pravidelným a nepravidelným úvazkem (zejména v sektoru služeb), protože jsou

zajímavé i z pohledu zaměstnavatelů. Firmám nepravidelné kontrakty umožňují výrazně snížit náklady, zvýšit flexibilitu při najímání zaměstnanců a udržet vysokou míru zaměstnanosti. To bylo i záměrem vládních úprav pracovní legislativy a větší poptávka po podobných úvazcích je i např. ze strany pracujících Japonců. IMF (2013: 37) zmiňuje i další důvody nárůstu této formy práce, např. přesun pracovní síly ze zpracovatelského průmyslu do služeb (které jsou náročnější na flexibilitu pracovníků) nebo růst vývozu zahraničních investic a outsourcingu v důsledku globalizace atd. (Asano, Ito, Kawaguchi 2011; Potužáková 2013).

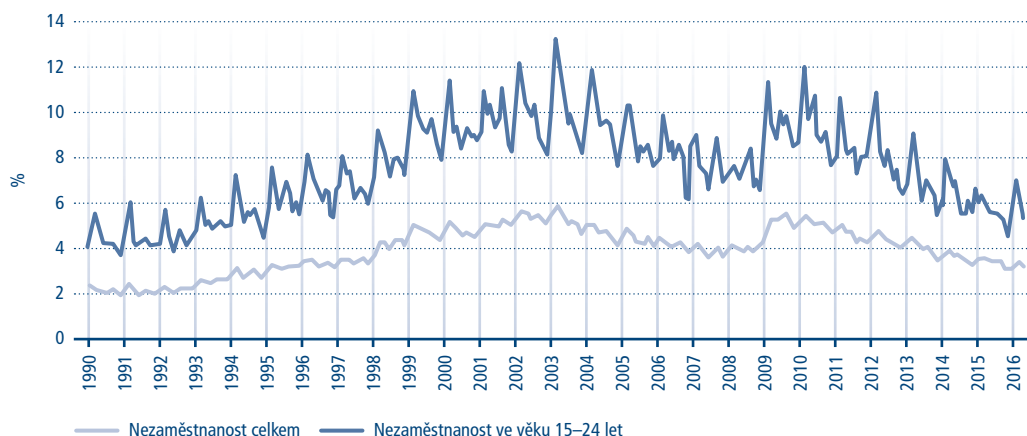
Nepravidelné úvazky jsou stále více typické pro mladé Japonce, především ženy, dále pak pro pracovníky s nižší kvalifikací. Zatímco v roce 1985 tvořily ženy zaměstnané na nepravidelný/částečný úvazek 28,5% veškeré ženské pracovní síly v zemi, v roce 2014 to bylo přes 44% firemních zaměstnankyň (při vyloučení řídicích pracovníků – viz graf 2). Podíl mužů pracujících na částečný

Tabulka č. 5 » Míra nezaměstnanosti v Japonsku podle věkových skupin v letech 1990–2015 (v %)

Rok	Celkem	15–24 let	25–34 let	35–44 let	45–54 let	55–64 let	65 a více let
1990	2,1	4,3	2,4	1,5	1,2	2,7	0,8
1995	3,2	6,1	3,8	2,2	1,9	3,7	1,3
2000	4,7	9,1	5,6	3,2	3,3	5,5	2,2
2005	4,4	8,7	5,6	3,8	3,0	4,1	2,0
2006	4,1	8,0	5,2	3,4	2,9	3,9	2,1
2007	3,9	7,7	4,9	3,4	2,8	3,4	1,8
2008	4,0	7,2	5,2	3,4	2,9	3,6	2,1
2009	5,1	9,1	6,4	4,6	3,9	4,7	2,6
2010	5,1	9,4	6,2	4,6	3,9	5,0	2,4
2011	4,6	8,2	5,8	4,1	3,6	4,5	2,2
2012	4,3	8,1	5,5	4,1	3,3	4,1	2,3
2013	4,0	6,9	5,3	3,8	3,3	3,7	2,3
2014	3,6	6,3	4,6	3,4	3,0	3,2	2,2
2015	3,4	5,5	4,6	3,1	2,8	3,1	2,0

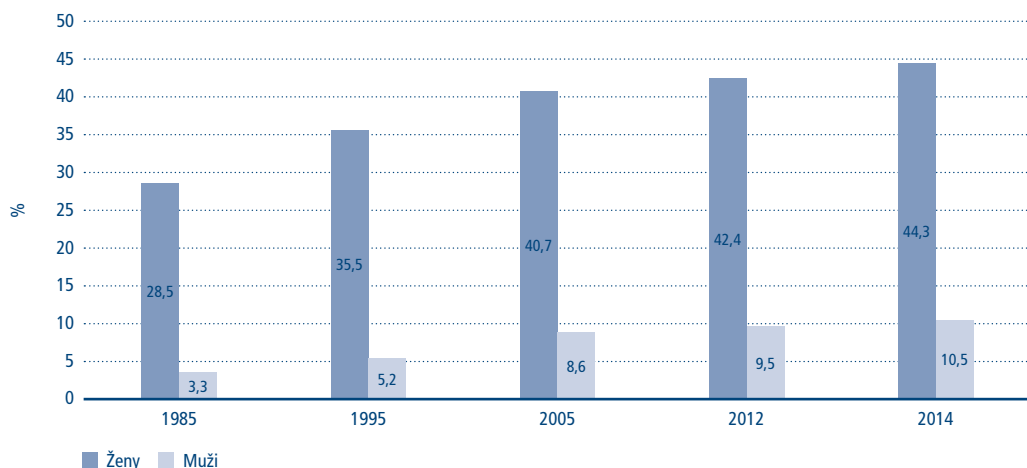
Pramen: Statistics Bureau (2016a)

Graf č. 1 » Míra nezaměstnanosti celkem a míra nezaměstnanosti mladých v Japonsku v období 1990 až červen 2016 (v %, měsíční údaje)



Poznámka: Údaje za rok 2011 jsou odhadované (v důsledku velkého zemětřesení v březnu 2011).
Pramen: Statistics Bureau (2016a)

Graf č. 2 » Podíly žen a mužů zaměstnaných na částečný/nepřavidelný úvazek v Japonsku v letech 1985–2014 (v % z celkového počtu zaměstnaných žen a mužů)



Pramen: Gender Equality Bureau (2016)

úvazek přitom představoval v roce 2014 pouze 10,5% (oproti 3,3% v roce 1985). Oproti zemím OECD stále vykazuje Japonsko nadprůměrný podíl takových úvazků. Trh práce se díky těmto úvazkům sice stal flexibilnějším, ale zároveň vzrostla

určitá dualita, která může mít i negativní dopady na celkovou produktivitu práce a růst HDP. Firmy najímající takové zaměstnance nejsou stimulovány pro jejich další výcvik a finančně náročný rozvoj, stejně tak motivace zaměstnanců k práci klesá. →

Pracovníci s částečnými úvazky mají vedle nižších mezd a nižší míry sociálního pojištění i nižší jistotu zaměstnání.

Současní mladí lidé žijí v odlišném materiálním prostředí než jejich velmi pracovití, loajální a workoholičtí předchůdci. Jejich pracovní kariéra není už tolik určována potřebou zajistit si stabilní příjmy a sociální zabezpečení, ale často více individualistickým přístupem, snahou kontrolovat svou kariéru i život obecně. Tradičně silné napojení osobního života na firemní se vytrácí, mladí lidé se snaží více užívat rodinného života a volného času mimo firmu (srovnej např. Matanle 2003: 112–113).

Rozšiřují se i skupiny mladých, kteří nestudují ani nepracují, tedy zmiňovaných NEETs. Počet japonských NEETs vzrostl na 9,7% ve věkové skupině 15–29 let v roce 2013 (OECD 2015a), to je ale prozatím pod průměrem OECD (14% v roce 2013) nebo USA (16%) a řady zemí EU (především tzv. jižního křídla, kde podíl NEETs dosahoval ve stejném roce přes 20%). Podle odlišných statistik, publikovaných japonským Ministerstvem zdravotnictví, práce a sociálního zabezpečení (Ministry of Health, Labour and Welfare, MHLW) šlo o 0,63 mil. osob v roce 2012 (0,6 mil. v roce 2002).

Mladí Japonci (ve věku 15–24 let), kteří dávají přednost volnému životnímu stylu před kariérou a preferují pouze částečné úvazky, jsou označovani také jako „freeters“ (neologismus z anglického free a německého arbeiter). Podle Gender Equality Bureau (2013) šlo v roce 2012 o 1,8 mil. osob (oproti dosud nejvyššímu počtu 2,17 mil. v roce 2003). Jejich způsob života může mít negativní dopady i na zhoršující se demografický profil země, kdy Japonsko je zemí vůbec nejhůře postiženou stárnutím populace na světě. Tyto osoby totiž nejsou schopny uživit rodinu, oddalují sňatek a založení rodiny, což se projevuje i v klesající míře porodnosti. Podle některých autorů (Ishida, Slater 2010: 161–164) však kolem freeters vznikla v 90. letech

zbytečná panika, protože tito lidé se vyskytovali v Japonsku celém poválečném období, v období stagnace po rozpadu bubliny na trhu aktiv na počátku 90. let 20. století (Stuchlíková 2011) jejich počet vzrostl na úroveň jiných vyspělých zemí v důsledku omezování pracovních úvazků pro absolventy. Média ovšem začala psát o „volbě nepracovat“ u těchto mladých s negativním morálním podtextem.

Specifickým fenoménem Japonska je také existence a růst skupiny osob dobrovolně se izolujících, vyloučených ze společnosti, tzv. hikikomori¹⁰ nebo osamělých nezaměstnaných (*Solitary Non-Employed Persons, SNEPs*), což souvisí s enormním tlakem, daným psychologickým pozadím japonské kultury, rodinnými vazbami (rodiče mají tendenci pečovat o děti do pozdního věku) i rozdělením tradičních rolí a vysokými očekáváními společnosti. Hikikomori jsou mladí lidé, kteří nepracují a dobrovolně se izolují v domově na více než 6 měsíců. Nezapojují se do žádných sociálních aktivit (včetně vzdělávání nebo práce) a netrpí psychickými poruchami nebo nízkou mírou inteligence. Do skupiny SNEPs jsou pak řazeni Japonci ve věku 20–59 let, kteří žijí osaměle, nestudují a netráví život s rodinou či ostatními lidmi. Počet SNEPs vzrostl ze 746 tis. v roce 1996 na 1,62 mil. v roce 2011, počet hikikomori byl v roce 2010 odhadován na 236 tis. (Genda 2013), některé studie mluví i o milionu osob (Suwa, Hara 2007). Tyto osoby, zejména dlouhodobí hikikomori, ztrácejí postupně svou kvalifikaci a na trhu práce se nemohou dostatečně uplatnit. Stávají se příjemci sociálních dávek nebo využívají příspěvků od rodiny. Na jejich podporu vznikají v posledních letech i nové vládní programy a stacionáře, které mají postiženým osobám pomoci znovu se integrovat do společnosti.

Ekonomické obtíže se odrazily i na organizaci práce a na tradičním systému přechodu ze škol do práce. Mladí Japonci hůře hledají práce po absol-

¹⁰ Pojem zavedl v 80. letech 20. století psycholog Tamaki Saito. Tento jev nemusí být způsoben mentálními poruchami, jde spíše o vyhraněný způsob chování, sociální jev. Hikikomori často nevycházejí z domu, spoléhají se na péči rodičů, kteří se často za své děti i stydí a bojí se problém svých dětí otevřeně řešit. I proto mohou hikikomori setrvávat doma desítky let.

vování školy (tzv. ztracená generace), jsou častěji subjektem úsporných firemních opatření, v případě klesajících zisků je u mladších věkových skupin pravděpodobnější, že budou propuštěny. I přesto je pro Japonsko stále charakteristický nadprůměrný počet let strávených u jedné firmy, tedy preference tzv. celoživotního zaměstnání. Podle údajů z roku 2010 stráví Japonci v průměru 23,8 roku u jednoho zaměstnavatele (17,8 roku v roce 1979), tedy v mezinárodním srovnání nejdéle, zatímco např. v USA to bylo jen 8,8 roku (resp. 12,8 roku). U evropských zemí jsou průměrné doby zaměstnání podobné, např. 22,4 roku u Německa nebo 23,4 roku u Francie (Flath 2014: 353). Delší dobu stráví Japonci u velkých zaměstnavatelů (kteří se podílejí na celkové zaměstnanosti v zemi cca jednou třetinou), zatímco u menších firem je obměna zaměstnanců větší (Matanle 2003). Oproti předchozím dekadám se ale mění průběh zaměstnání u japonských mužů v tom smyslu, že roste počet pracovních pozic, které během svého produktivního věku vykonávají.

3. Vládní politika na podporu mladých nezaměstnaných v EU a v Japonsku

Toivonen (2013) problém nezaměstnanosti mladých označuje jako klíčovou součást „postindustriálního dilematu“, které se ovšem dotýká řady

vyspělých zemí. Postindustriální ekonomika je založena na službách, typická je pro ni i vysoká a rostoucí urbanizace (na úkor rozvoje venkovských oblastí) a deindustrializace. Z hlediska trhu práce je pro postindustriální dobu charakteristická koncentrace zaměstnanosti do sektoru služeb i větší proměnlivost pracovních vztahů. Dilematem je pak to, jak udržet v době nižšího ekonomického růstu, neomezených globálních toků kapitálu, vysoké mezinárodní konkurence, technologické transformace a komplexních změn na trhu práce přijatelnou úroveň dostatečně placené zaměstnanosti, a to zejména u mladých (Toivonen 2013: 2).

EU v roce 2009 přijala Strategii pro mladé pro období 2010–2018 (EC 2009), jejímž záměrem je mj. podporovat v členských státech EU lepší příležitosti ke vzdělání a k získání pracovního místa. Má ale pouze rámcový charakter a je dlouhodobá. Vyzývá členské země EU, aby zlepšily postavení mladé generace z hlediska podílu těch, kteří úspěšně ukončí vyšší sekundární vzdělávání, i těch, kteří nedosáhnou vůbec žádné kvalifikace. Dále usiluje o zvýšení míry mobility u studia, využívání nových technologií, účinnějšího vzájemného uznávání kvalifikací mezi členskými zeměmi atd. Mladí by měli mít větší příležitost využít efektů volného pohybu osob a pracovních sil na vnitřním trhu. Podpora je také promítnuta do opatření, které je možné financovat z Evropského sociálního

Globální i evropská krize významně dopadla na mladou generaci z hlediska jejího zapojení na trhu práce. V EU je proto stále velkým problémem vysoká míra nezaměstnanosti mladých, pohybující se kolem 20%. V Japonsku je to dnes hodnota výrazně nižší (kolem 5–6%). Z hlediska budoucích rizik pro pracovní trh v Evropě se rýsuje i další problém, a to vzhledem k rozsahu počtu mladých v režimu NEETs, tj. mladých, kteří ani nepracují, ani nestudují, což do budoucna ztěžuje jejich vstup na trh práce a činí je zranitelnějšími vzhledem k riziku strukturální nezaměstnanosti. Stejně tak v Japonsku se skupina NEETs spíše rozšiřuje a budí obavy, a to i s ohledem na stárnutí populace a oslabující trh práce.

fondu (ESF). Na základě takto identifikovaných problémů a priorit byla později přijata řada aktivit,¹¹ jejichž prostřednictvím se Evropská komise (EC 2014) snaží ve členských zemích iniciovat opatření ze strany vlád a příp. EU, v návaznosti na strategii Evropa 2020. Tato opatření by měla:

- Zkvalitnit a více investovat, mj. z ESF a dalších strukturálních fondů, do nabídky zaměstnávání, tj. pracovat na udržitelné integraci mladých nezaměstnaných a NEETs na trh práce, a otevřít systém vzdělávání, vč. odborných učilišť a jiných školení tak, aby umožňovaly pokračovat ve studiu všem mladým do 25 let v době 4 měsíců po ukončení formálního vzdělávání, nebo od vzniku nezaměstnanosti.
- Jako prioritu veřejných rozpočtů by členské státy měly více vydávat na vzdělávání a další sociální služby efektivní a aktivní politiky zaměstnanosti. Proto se počítá s využitím nově přijatého mechanismu Evropského semestru, který propojuje v rámci koordinace hospodářských politik oblast rozpočtové politiky a realizace strukturálních reforem.
- Podpořit přes financování z ESF aktivity, které přímo mladým nezaměstnaným a NEETs napomohou získat pracovní místo (mj. i ve veřejném sektoru či s veřejnou podporou), zaškolit se, získat praktické odborné zaučení, jednodušeji si založit vlastní firmu ad. Evropská komise proto speciálně spolupracuje se zástupci zemí, kde je míra nezaměstnanosti mladých největší problémem. Díky tomu byly alokovány zvláštní finanční prostředky pro podporu vzniku pracovních příležitostí pro mladé a jednoduššího přístupu k finančním prostředkům pro malé a střední podniky.
- Uskutečnit reformy v oblasti aktivní politiky zaměstnanosti a vzdělávacích politik, jež povedou ke zlepšení postavení mladé generace. Opatření by měla směřovat také k řešení problé-

mu segmentace trhu práce (rovněž za pomoci Evropského semestru).

I japonské vlády jsou si vědomy nutnosti komplexně a efektivně řešit nezaměstnanost mladých, která je úzce spojena s hospodářskými fluktuacemi a její omezení může napomoci trhu práce, oslabovanému poklesem počtu ekonomicky aktivních osob v době rychlého stárnutí populace. Problém rostoucího počtu freeters začal v roce 2005 více řešit kabinet premiéra Junichira Koizumiho (ve funkci v letech 2001–2006), který chtěl zapojit tyto osoby do pracovního procesu a snížit jejich počet.

Obdobně na ně cílí i další vládní strategie nebo nejnovější plány premiéra Shinzo Abeho z roku 2013 (v revizích z let 2014–2016), které mají změnit přístup mladých k práci, podpořit jejich další vzdělávání a možnosti při hledání zaměstnání. Jedním z nových cílů je snížení počtu freeters na 1,24 mil. do roku 2020 (Gender Equality Bureau 2013). Vláda např. začala poskytovat i příspěvky zaměstnavatelům, kteří se věnují zácviku mladých Japonců a zaměstnávají je plný úvazek. V roce 2013 byla spuštěna i další kampaň na podporu zaměstnanosti mladých (New Graduates Support Hello Works), včetně cílených konzultací na univerzitách a mediálních kampaní. Měly by být provedeny i změny na úrovni vzdělávacích institucí, zejména s ohledem na praktičtější zaměření jejich absolventů a větší zapojení do pracovního procesu (formou stáží apod.) i v době studia. Na mladé je cíleno v rámci tzv. národních strategických zvláštních zón (National Strategic Special Zones), které jsou vládou zřizovány na úrovni prefektur. V roce 2015 tak např. vznikla nová zóna ve městě Sendai (prefektura Miyagi), v níž má být urychlen a usnadněn proces start-upů i pro mladé (zejména pak ženy). Uvedené změny a reformy jsou součástí širších strukturálních reforem, které by měly „posunout hranice japonského inovačního a intelektuálního potenciálu“, v rámci tzv. „třísloužkové“ strategie

¹¹ Z těch aktuálních jde především o Youth Guarantee z dubna 2013, Youth Employment Initiative z února 2013, dále The European Alliance for Apprenticeships z července 2013, The Quality Framework for Traineeships z roku 2014, Eures atd.

(vedle agresivní monetární politiky a silné fiskální expanze). Abeho politika by měla Japonsko oživit, zvýšit růst potenciálního produktu, vyvést ekonomiku definitivně z deflace a obnovit důvěru podniků a obyvatel (viz např. Kantei 2013 nebo CAO 2016).

Dlouhodobějším řešením situace v Japonsku by mělo být i zvyšování míry pracovní ochrany zaměstnanců s nepravidelnými kontrakty nebo posun k flexikuritě, tedy k vyšší mobilitě práce v rámci země a podpoře zaměstnanců v době jejich dočasné nezaměstnanosti, ve snaze více chránit zaměstnance, méně pracovní místa. Obdobně jako u skandinávských zemí by to ale vyžadovalo i vyšší příspěvky na pojištění v nezaměstnanosti.

4. Závěr

Globální i evropská krize významně dopadla na mladou generaci z hlediska jejího zapojení na trhu práce. V EU je proto stále velkým problémem vysoká míra nezaměstnanosti mladých, pohybující se kolem 20 %. V Japonsku je to dnes hodnota výrazně nižší (kolem 5–6 %). Z hlediska budoucích rizik pro pracovní trh v Evropě se rýsuje i další problém, a to vzhledem k rozsahu počtu mladých v režimu NEETs, tj. mladých, kteří ani nepracují, ani nestudují, což do budoucna ztěžuje jejich vstup na trh práce a činí je zranitelnějšími vzhledem k riziku strukturální nezaměstnanosti. Stejně tak v Japonsku se skupina NEETs spíše rozšiřuje a budí obavy, a to i s ohledem na stárnutí populace a oslabující trh práce.

Délka nezaměstnanosti, ztráta hodnoty lidského kapitálu mladé generace a rostoucí míra její neaktivity jsou rizikem pro vznik strukturální nezaměstnanosti, jež se z ekonomického i sociálního hlediska těžko léčí. Mezi zeměmi Evropské unie navíc existují obrovské rozdíly v míře nezaměstnanosti mladých. Z šetření mezi mladými Evropa-

ny ale vyplývá, že tato skupina je nejvíce ochotná se za prací přestěhovat (EC 2014). Proto je značný prostor pro zvyšování mobility mezi členskými zeměmi, neboť dle odhadů pouze cca 3 % z celkové pracovní síly v EU pracuje v jiném členském státě.

Možnosti řešení, která jsou v EU prosazována, se velmi liší. Jde jednak o opatření aktivní politiky zaměstnanosti orientované na mladou generaci. Jako zdroje mají být nejen národní rozpočty, k čemuž prostřednictvím současných nástrojů koordinace hospodářských politik vyzývá Evropská komise, ale také prostředky z ESF, kde se tento druh výdajů dostal mezi prioritní. Další oblastí je systém vzdělávání, do něhož by měly směřovat dodatečné zdroje k rozšíření nabídky pro mladou generaci pro posílení mobility a flexibility studujících nebo hladšího přechodu na trh práce po formálním ukončení vzdělávání. Třetí oblastí jsou pak celkové reformy trhu práce. Zde má EU opět pouze nepřímý vliv, neboť tím, kdo reformy musí uskutečnit, jsou vlády členských zemí. Jako příklad lze uvést v EU často zmiňovaný a členskými zeměmi doporučovaný přístup flexikurity. Ten má napomáhat k rozšíření možností investic do lidského kapitálu, zefektivnění pasivní podoby sociální politiky, zpružnění trhu práce, podpoře aktivnější podoby zaměstnanosti a systému celoživotního vzdělávání. Součástí je i boj proti segmentaci trhu práce, která představuje nepříznivé postavení části pracovní síly, jež je z trhu práce vytlačována nebo je její postavení oproti zbytku méně výhodné. Dosaďované zkušenosti a dlouhodobě dosahovaná míra strukturální nezaměstnanosti však ukazují, že schopnost evropských zemí reformovat trhy práce je stále ve většině případů omezená a časově nedostatečně udržitelná. Obdobně závěry je možné učinit i u Japonska, jehož trh práce je stále málo flexibilní, ač je zřejmé, že jeho podoba se v posledních letech značně mění.



LITERATURA A PRAMENY

1. ASANO, H., ITO, T., KAWAGUCHI, D. (2011): *Why Has the Fraction of Contingent Workers Increased? A case study of Japan*. RIETI Discussion Paper Series 11-E-021. Tokyo: RIETI. [online] [cit. 5. 4. 2016]. Dostupné z: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/11e021.pdf>
2. BOLOTOV, I., ČAJKA, R., GAJDUŠKOVÁ, K. (2013): The Economic Balance of the Czech Republic and Slovakia During the Economic Crisis. *Prague Economic Papers*, Vol. 22, No. 4, pp. 504–523, ISSN 1210-0455
3. CAO (2016): *“Abenomics” is Progressing!* Tokyo: Cabinet Office, Government of Japan, July 2016. [online] [cit. 25. 8. 2016]. Dostupné z: <http://www.japan.go.jp/abenomics/index.html>
4. CARCILLO, S. et al. (2015): *NEET Youth in the Aftermath of the Crisis: Challenges and Policies*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 164, OECD Publishing. [online] [cit. 2. 7. 2016]. Dostupné z: <http://dx.doi.org/10.1787/5js6363503f6-en>
5. EC (2014): *EU measures to tackle youth unemployment*. European Commission, May 2014, ISBN 978-92-79-36750-2
6. EC (2009): *An EU Strategy for Youth – Investing and Empowering. A Renewed Open Method of Coordination to Address Youth Challenges and Opportunities*. European Commission, April 2009. [online] [cit. 25. 4. 2016]. Dostupné z: http://youth-partnership-eu.coe.int/youth-partnership/news/attachments/communication_final.pdf
7. EUROSTAT (2016 a): *Unemployment Statistics*. June 2016. [online] [cit. 28. 8. 2016]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Unemployment_statistics#Main_statistical_findings
8. EUROSTAT (2016 b): *Employment and Unemployment*. [online] [cit. 28. 8. 2016]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/main-tables>
9. EUROSTAT (2015 a): *Unemployment rate by sex and age groups – annual average*. [online] [cit. 31. 11. 2015]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database>
10. EUROSTAT (2015 b): *LFS series – Detailed Annual Survey Results*. [online] [cit. 31. 11. 2015]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/employment_unemployment_lfs/data/database
11. FLATH, D. (2014): *The Japanese Economy*. Oxford: Oxford University Press, ISBN 978-0-19-870240-5
12. GENDA, Y. (2013): The Solitary Non-Employed Persons (SNEPs): A New Concept of Non-Employment. *Japan Labor Review*, Vol. 10, No. 4. [online] [cit. 5. 8. 2016]. Dostupné z: http://www.jil.go.jp/english/JLR/documents/2013/JLR40_genda.pdf
13. GENDER EQUALITY BUREAU (2016): *Women and Men in Japan 2016*. Tokyo. [online] [cit. 1. 8. 2016]. Dostupné z: http://www.gender.go.jp/english_contents/pr_act/pub/pamphlet/women-and-men16/index.html
14. GENDER EQUALITY BUREAU (2013): *Numerical Targets and Updated Figures of the Third Basic Plan for Gender Equality*. Tokyo. [online] [cit. 1. 8. 2016]. Dostupné z: http://www.gender.go.jp/about_danjo/seika_shihyo/pdf/numerical_targets_250621.pdf
15. HOBZA, A. (2009): *Evropská unie a hospodářské reformy*. Praha: C. H. Beck, ISBN 978-80-7400-122-2
16. IMF (2013): *Japan: Selected Issues 2013*. IMF Country Report No. 13/254. Washington: International Monetary Fund, August 2013. [online] [cit. 20. 1. 2016]. Dostupné z: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13254.pdf>
17. ILO (2012): *Global Employment Trends for Youth 2012*. International Labour Organization, May 2012. [online] [cit. 20. 7. 2016]. Dostupné z: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_180976.pdf

18. ISHIDA, H., SLATER, D. H. (2010): *Social Class in Contemporary Japan. Structures, Sorting and Strategies*. New York: Routledge, ISBN 978-0-415-66719-7
19. KANTEI (2013): *New Growth Strategy: The Formulation of "Japan Revitalisation Strategy – Japan is Back"*. Tokyo: Prime Minister of Japan and His Cabinet, 21. 6. 2013. [online] [cit. 5. 4. 2016]. Dostupné z: http://www.kantei.go.jp/foreign/96_abe/documents/2013/1200485_7321.html
20. KADERÁBKOVÁ, A. (2003): *Základy makroekonomické analýzy. Růst, konkurenceschopnost, rovnováha*. Praha: Linde, ISBN 80-86131-36-X
21. MATANLE, P. C. D. (2003): *Japanese Capitalism and Modernity in a Global Era: Re-Fabricating Lifetime Employment Relations*. New York: Routledge, ISBN 0-415-30574-8
22. MOOMAW, R. L., OLSON, K. W., APPLGATE, M., MCLEAN, B. (2010): *Economics and Contemporary Issues*. South-Western Cengage Learning, ISBN 978-4390-7814-3
23. NEAL, L. (2008): *The Economics of Europe and the European Union*. Cambridge University Press, ISBN 978-0-521-68301-2
24. OECD (2015 a): *OECD Employment Outlook 2015*. Paris
25. OECD (2015 b): *OECD Economic Outlook – June 2015*. Paris
26. OECD (2014): *OECD Economic Outlook 2014*. Paris
27. OECD (2013): *OECD Employment Outlook 2013*. Paris
28. POTUŽÁKOVÁ, Z. (2013): *Český trh práce v evropském kontextu*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, ISBN 978-80-7372-946-2
29. STATISTICS BUREAU (2016 a): *Labour Force Survey – Historical Data*. Tokyo: Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute. [online] [cit. 15. 8. 2016]. Dostupné z: <http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/Ingindex.htm>
30. STATISTICS BUREAU (2016 b): *Labour Force Survey (Basic Tabulation) (June 2016)*. Tokyo: Statistics Bureau and Statistical Research and Training Institute. [online] [cit. 20. 8. 2016]. Dostupné z: <http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/results/month/index.htm>
31. STUHLÍKOVÁ, Z. (2014): *Japonská ekonomika ve 21. století. Trendy a problémy*. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 288 s., ISBN 978-80-245-2030-8
32. STUHLÍKOVÁ, Z. (2011): Japonská bublina na trzích aktiv a důsledky jejího prasknutí počátkem 90. let 20. století. *Scientia et Societas*, roč. VII, č. 4, s. 91–107, ISSN 1801-7118
33. SUWA, M., HARA, K. (2007): Hikikomori among Young Adults in Japan. *Journal of Medical Welfare*, No. 3, pp. 94–101, ISSN 1349-7863. [online] [cit. 5. 4. 2008]. Dostupné z: <http://www2.aasa.ac.jp/faculty/medwelfare/kiyoo/PDF/No3/JWM03-08.pdf>
34. TOIVONEN, T. (2013): *Japan's Emerging Youth Policy: Getting Young Adults back to Work*. New York: Routledge, Nissan Institute / Routledge Japanese Studies Series, ISBN 978-0-415-67053-1
35. VLČKOVÁ, J. (2013): Role technologií a inovací v ekonomických teoriích. *Working papers Fakulty mezinárodních vztahů*, roč. VII, č. 8, s. 1–22, ISSN 1802-6591, 1802-6583 (online verze). [online] [cit. 20. 8. 2016]. Dostupné z: http://vz.fmv.vse.cz/wp-content/uploads/08_Vlckova212.pdf

KLÍČOVÁ SLOVA

Evropská unie, Japonsko, trh práce, nezaměstnanost mladých



→ Youth Unemployment in the European Union and Japan — Selected Trends

ABSTRACT

The unemployment rate is an important indicator, related to economic fluctuations and to structural problems of national economies. The article pays attention to the youth unemployment in the European Union and Japan, i.e. important, developed regions with higher regulation and lower labour market flexibility. Youth unemployment in the EU and Japan has been rising distinctively lately, especially due to the last financial and economic crisis. The aim of the article is to identify, how the last crisis has influenced this social/age group in both regions, and to find different or similar manifestations of labour market participation of youth. It also outlines measures that have been adopted for promotion of young workers both in the EU and Japan lately. The attention is paid to long-term development of unemployment, structural unemployment and development of particular group of youth people that are neither in employment nor in education or training (NEETs).

KEYWORDS

European Union, Japan, labour market, youth unemployment

JEL CLASSIFICATION

J60, P17, P52



Podpora sociálních inovací pomocí projektů z fondů Evropské unie: jaký měly skutečný společenský dosah?

► Ing. Jarmila Šebestová, Ph.D., Ing. Zuzana Palová » Katedra podnikové ekonomiky a managementu, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě¹

* Sociální inovace se stávají fenoménem ekonomického a sociálního rozvoje společnosti, potažmo sociálního blahobytu. Ve většině evropských zemí se snižují veřejné rozpočty, kde místní vlády reagují tím, že omezují a snižují podpory v mnoha klíčových oblastech, jako je vzdělávání, sociální služby, podpora v aktivním zaměstnávání, zejména u mladých lidí. Potřeba nových sociálních řešení v případě zániku tradičních zaměstnavatelů v regionech po hospodářské krizi či restrukturalizaci regionů. Jejich tvorba často závisí na veřejné podpoře, zejména v méně rozvinutých regionech, kde Evropská unie využívá politiku soudržnosti je hlavního nástroje podpory růstu, zaměstnanosti a udržitelného růstu, jak bylo definováno Radou Evropské unie v Lisabonu a Göteborgu. Navzdory úsilí EU neustále snižovat rozdíly mezi regiony, lze stále nalézt významné rozdíly, zejména v sociální sféře (Wokoun, 2007; Bache, 2008; Evropská komise, 2013), proto Evropská unie aktivně podporuje tvorbu sociálních inovací, které jsou striktně vymezeny.

Největší finanční podporu pro tvorbu sociálních inovací obdržela Česká republika pomocí fondů Evropské unie. V rámci podpory tvorby sociálních inovací se využívá definice Murray, Caulier-Grice et al. (2010), kteří definovali sociální inova-

ce jako „*nové myšlenky, produkty služby a modely, které zohledňují a uspokojují sociální potřeby a přispívají k novým sociálním partnerstvím a spolupráci*“. Jinými slovy řečeno, sociální inovace jsou zde chápány jako inovace prospěšné společnosti a zároveň vykazují prvek aktivizace pro místní společnost nebo komunitu „*něco dělat nebo změnit*“ (Lauritzen, 2012).

Cílem tohoto článku je na základě případové studie ukončeného Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZZ) vyhodnotit vztah jednotlivých prioritních os programu ke tvorbě sociálních inovací a zdůraznit vliv kraje realizace s vazbou na socioekonomický profil regionu, odkud žadatel pocházel. Jedinečnost článku je ve využití moderních technik vyhodnocení a klasifikace, které nejsou v ČR běžně využívány, jako propočet SROI pro operační program OP LZZ dle prioritních os programu, dále klasifikace inovací podle Caulier-Grice a Davise (2012).

1. Sociální inovace, jejich pojetí a klasifikace

Sociální inovace jsou poprvé uváděny Druckerem (in Zhou, Lundstrom, 2014), který potvrdil, že sociální problémy budou novou socioekonomickou →

¹ Článek byl zpracován s podporou výzkumného projektu SGS č. 16/2015 „Podpora sociálních inovací z fondů EU“. E-mail: sebestova@opf.slu.cz.

→ výzvou v příštích 20–30 letech. Chand a Misra (2009) uvádějí jako nutný faktor rozvoje sociálních inovací jasný politický rámec podpory a lokálně působící politikou, který by přinesla očekávané sociální dopady ve smyslu zlepšujícího blahobytu. Podporu sociálních inovací z veřejných zdrojů tak můžeme nazvat jako spirálu úzce spojenou se sociálním podnikáním, kdy tvůrci sociálních inovací jsou především řazeni do komunity těchto podni-

álních podnikání a úvahách o možných nových přístupech k řešení sociálních problémů;

- rozvíjejí strategii optimálního využívání zdrojů, protože chápou rizika podnikání;
- mají pocit odpovědnosti, protože chápou společenskou hodnotu a spojení mezi potřebami, výstupy, velikostí a procesy.

Výše zmíněné faktory vedou k vytváření konkurenčních výhod a udržitelnosti sociálního sektoru.

Zdá se, že v projektech financovaných z prostředků EU není vždy zřejmé, jak vyjádřit jejich skutečný dopad a posoudit jejich skutečnou váhu podpory, protože kritéria úspěchu jsou velmi rigidní a především indikátory stanovené ze strany řídicího orgánu ne vždy zohledňují potřeby strany místních samospráv.

katelů (Dawson, 2010). Tuto klasifikaci nelze brát jen z tohoto úzkého pohledu, který by znamenal, že sociální inovace mohou tvořit pouze sociální podnikatelé. Tyto inovace mohou tvořit podnikatele, kteří mají ve své vizi tvorbu společenského užitku. Sociálně orientovaní podnikatelé vytvářejí sociální hodnoty pomocí stejných zdrojů jako ostatní na trhu a tak dosahují tak svých společensky prospěšných cílů. Je zřejmé, že sociální podnikatelé hrají významnou roli při změně chování celého veřejného sektoru podle Deese (1998) tím, že

- přijímají misi k vytvoření a udržení sociální hodnoty tím, že vidí zisk jen jako součást svého obchodního modelu, ale společenské hodnoty a služby pro společnost tvoří jejich dlouhodobý přínos;
- rozpoznávají nové příležitosti k dosažení svého poslání a naplňují tak Schumpeterovu definici inovací tím, že dělají nové věci novým způsobem, protože nejsou schopni změnit současnou politiku v sociální oblasti, včetně překonávání překážek vytvořených veřejnou politikou (jako jsou formy podnikání, licencování poskytovatelů péče);
- zapojují se v praxi do nepřetržitého inovačního procesu a učení se, kde jsou průkopníky v soci-

ru, nicméně je stále třeba řešit rozvoj sociální péče, sociálních inovací ve vzdělávání a zaměstnávání a finálně kvantifikace přínosu pro společnost. Nesmíme zapomínat, že sociální podnikatelé také vytvářejí výnosy v podobě maximalizace sociální přidané hodnoty. Tím pomáhají plnit cíle strategie místní komunity a optimálně využívat její klíčové zdroje (Carland et al., 1984; Jensen, 2001).

Tak jako u inovací, vznikajících z podnikatelské činnosti, které přinášejí vysokou přidanou hodnotu a jsou řazeny dle jejich typu (např. technické, procesní, marketingové), tak i sociální inovace jsou považovány za zdroje společenských změn, díky nimž mohou podnikatelé nacházet nové služby, výrobky a další hodnotné výstupy pro společnost a vytváření blahobytu. Jejich klasifikace je podle Caulier-Grice a Davise (2012) následující: (i) nové produkty (nové technologie pro postižené); (ii) nové postupy (crowdsourcing); (iii) nové platformy (spolupráce v péči); (iv) nové obchodní modely (sociální franchising); (v) nové služby (mobilní bankovníctví MPesa Keňa); (vi) nové organizační formy (družstva veřejného zájmu); (vii) nové trhy (Fair trade). Jak je patrné, důraz je kladen na „novost“, spolupráci a podporu veřejného zájmu.

1.1 Aktivní podpora sociálních inovací v České republice v období 2007–2013

Sociální inovace v České republice jsou definovány dle definice Evropské komise (Eriksson et al., 2014). Samotný koncept sociálních inovací v ČR koresponduje s pojetím Gerometta et al. (2005), který popisuje proces sociálních inovací jako „uspokojování lidských potřeb (obsah), změny v sociálních vztazích, zejména s ohledem na veřejnou správu (proces) a zvýšení společensko-politické schopnosti a přístup ke zdrojům (posilování)“. Výše zmíněná definice se zde stává pouze „technickým“ vysvětlením sociálních inovací veřejným orgánem pro organizace, které mají zájem o tvorbu, a rozvoj sociálních inovací. Tato definice byla využívána v materiálech a při vyhodnocování projektů u organizací, které využily podporu z Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí (Kadeřábková, Saman, 2013).

V současné době se Česká republika podílí na udílení cen SozialMarie pro sociálně inovační projekty, což by mělo podpořit výsledky a udržitelnost realizovaných projektů operačního programu. Sociální inovace jsou nyní také spojeny se strategickými plány obcí (kdy byly provedeny analýzy poptávky po sociální péči, sociální potřeby, cílové skupiny), dále se strategickými plány místních akčních skupin (MAS), kteří připravují místní strategie rozvoje obcí nejen v České republice (Eriksson et al., 2014, Evropská komise, 2013, Tarnawska, Cwiklicki, 2012).

1.1.1 Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost a sociální inovace

V období 2007–2013 byly projekty spolufinancované z fondů EU realizovány prostřednictvím osmi tematických a sedmi regionálních operačních programů. Prostředky na cíl Konvergence byly čerpány ve výši 748,8 mld. Kč ze tří fondů – (i) z Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF) ve výši 52,8%, (ii) z Evropského sociálního fondu (ESF)

ve výši 33,1% a (iii) z Fondu soudržnosti (FS) ve výši 14,1% celkové sumy (ESF, 2015).

Samotný Operační program Lidské zdroje a zaměstnanost (OP LZ) měl za cíl zvýšit zaměstnanost a zaměstnatelnost lidí v ČR na úroveň průměru 15 nejlepších zemí EU, k tomu mělo dopomoci šest prioritních os, které vymezovaly oblast aktivní podpory. Byly to (i) prioritní osa 1 – Adaptabilita; (ii) prioritní osa 2 – Aktivní politika trhu práce; (iii) prioritní osa 3 – Sociální integrace a rovné příležitosti; (iv) prioritní osa 4 – Veřejná správa a veřejné služby; (v) prioritní osa 5 – Mezinárodní spolupráce; (vi) prioritní osa 6 – Technická pomoc. Řídícím orgánem programu bylo Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR.

Samostatná výzva pro podporu tvorby sociálních inovací (Social Innovation Call) byla otevřena až v roce 2013 (Kadeřábková, Saman, 2013). Ve výzvě programu byly sociální inovace definovány jako „nová a lepší řešení, která naplňují naléhavé sociální (nebo společenské) potřeby a zároveň vytvářejí nové sociální interakce a kooperace“, což odpovídá definici Gerometta et al. (2005) či Murray, Caulier-Grice et al. (2010). Z tohoto krátkého exkursu vyplývá, že, že samostatná výzva pro podporu sociálních inovací byla vyhlášena až ke konci podporovaného období, tudíž lze předpokládat menší počet uskutečněných inovačních projektů za zvolené období. Je optimistické vidět, že sociální inovace jsou již samostatně začleněny do programu OP Zaměstnanost na období 2014–2020, kdy lze předpokládat vyšší účast tvůrců inovací i vyšší počet různých typů inovací.

2. Analýza dopadu podpory sociálních inovací na vybrané regiony

Hodnocení efektivnosti podpory sociálních inovací probíhalo ve dvou paralelních analýzách. První z nich byla analýza sekundárních dat, získaných z databáze Evropského sociálního fondu, kde byla získána data o částkách, příjemcích podpory ve vybraných krajích (NUTS III), které byly vybrány na základě předchozího socioekonomického hodno-

→ **Tabulka č. 1 » Socioekonomický profil vybraných krajů v roce 2015**

Ukazatel	MSK	HKK	ULK	PLK	Česká republika
HDP v b. c. (mil. Kč)	411 950	196 438	255 325	220 471	4 260 886
Obyvatelstvo (počet)	1 217 676	551 590	823 972	575 123	10 546 120
HDP na obyvatele (Kč)	338 308	356 130	309 870	383 345	404 024
Migrace stěhováním (počet)	-3 038	-223	-594	1 741	21 661
Migrace stěhováním k obyvatelstvu (%)	-0,25	-0,04	-0,07	0,30	0,21
Obecná míra nezaměstnanosti (%)	8,6	6,2	8,5	5,1	6,1
Průměrná hrubá měsíční mzda (Kč)	23 628	23 490	23 411	24 945	25 903
Míra ekonomické aktivity obyvatel ve věku 15 a více let (%)	57,8	58,2	57,6	60,3	59,3
Ekonomické subjekty (počet)	250 028	135 019	173 415	142 307	2 733 459
Ekonomické subjekty na 1000 obyv. (počet)	205,33	244,78	210,46	247,43	259,19
Podíl ekonomických subjektů na celku ČR (%)	9,15	4,94	6,34	5,21	100,00
Vzniklé ekonomické subjekty (počet)	8 294	3 843	5 683	3 852	91 889
Podíl vzniklých ekonomických subjektů na celku ČR (%)	9,0	4,2	6,2	4,2	100,0
Zaniklé ekonomické subjekty (počet)	6 746	2 768	4 915	3 074	61 008
Podíl zaniklých ekonomických subjektů na celku ČR (%)	11,1	4,5	8,1	5,0	100,0
Čisté saldo ekonomických subjektů (počet)	1 548	1 075	768	778	30 881
Podíl čistého salda ekonomických subjektů na celku ČR (%)	5,01	3,48	2,49	2,52	100,00
Výdaje na výzkum a vývoj (mil. Kč)	5 176	2 051	1 214	4 734	85 104
Výdaje na výzkum a vývoj na 1 obyv. (Kč)	4 250,72	3 718,34	1 473,35	8 231,28	8 069,69
Sociálně vyloučené lokality (počet)	72	36	89	42	606
Průměrná velikost 1 sociálně vyloučené lokality (počet obyv.)	317	75	471	60	187
Celková velikost sociálně vyloučených lokalit (počet obyv.)	19 000–23 900	2 000–3 000	36 000–38 500	2 000–3 000	—

Pramen: ČSÚ (2015)

cení vývoje do roku 2007. Pro větší názornost a možnosti komparace vlivu kraje na tvorbu sociálních inovací byly vybrány kraje, které jsou klasifikovány pro programové období 2007–2013 (i) jako zaostávající nebo jinak problémové regiony NUTS III, například Moravskoslezský kraj (MSK) a Ústecký kraj (ULK), (ii) jako regiony NUTS III s průměrnou dynamikou rozvoje, mezi něž náleží Královéhradecký kraj (HKK), a (iii) jako rozvíjející se NUTS III, kam patří Plzeňský kraj (PLK) (MMR, 2006, s. 70).

Výběr jednotlivých krajů byl podpořen výsledky předchozích studií (Viturka, 2010; Wokoun, 2007; Hučka a kol., 2008; Melecký a Staníčková, 2011). Objektivní nevýhodou výběru bylo, že Moravskoslezský kraj je zároveň i regionem soudržnosti Moravskoslezsko, kdežto ostatní kraje jsou „jen“ součástí vyššího celku (regionu soudržnosti), proto makroekonomické indikátory byly přepočteny na měrnou jednotku, která zohlednila velikost zkoumaného kraje (přepočty na obyvatele v tabulce 1). Ukazatelé rozvoje a konkurenceschopnosti krajů jsou spojeny s podnikatelskou činností a rozvojem inovativního ducha v kraji, kde mají vliv na místní chování společnosti a jejich postoji k místním problémům. Konkurenceschopnost jednotlivých krajů zde do značné míry závisí na určení inovačních kapacit a schopnosti učit se (Viturka, 2010; Gupta, 2014; Tarnawska, Cwiklicki, 2012).

Jednoduchou komparací socioekonomických ukazatelů krajů lze ukázat, že pravděpodobně vyšší motivace k produkci sociálních inovací bude v oblastech s vyšším počtem sociálně vyloučených lokalit, nižší podnikatelskou aktivitou a vyšší mírou zániku podnikatelských subjektů než je průměr ČR (MSK, ULK). Nižší aktivitu v oblasti sociálních inovací lze předpokládat v lépe situovaných regionech, které se přibližují hodnotám ČR (HKK, PLK). To je jedna část studie ekonomického dopadu na vybrané kraje.

Za druhé, výběr operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost nebyl náhodný. Tento program byl zaměřen na minimalizaci nezaměstna-

nosti prostřednictvím aktivní politiky na trhu práce, profesního vzdělávání, opětovného začlenění sociálně vyloučených občanů do společnosti, zvyšování kvality veřejné správy a mezinárodní spolupráci v problematických oblastech, což splňovalo zvolenou klasifikaci možných vzniklých sociálních inovací a její vyhodnocení dle Caulier-Grice, Davies et al. (2012).

2.1 Obecné zhodnocení alokace OP LZZ dle vybraných krajů

V prvé řadě je třeba zhodnotit celkovou alokaci dle prioritních os a úspěšnosti přijetí projektů. V seřazení dle úspěšnosti vedla prioritní osa 4 – Veřejná správa a veřejné služby se 65,83 %, poté osa 1 – Adaptabilita s úspěšností 38,95 %, následovaná osou 2 – Aktivní politika trhu práce (37,28 %), osou 5 – Mezinárodní spolupráce (29,52 %) a osou 3 – Sociální integrace a rovné příležitosti (26,28 %). Nejvyšší zájem, z hlediska absolutního počtu žádostí, zaznamenala prioritní osa 3 s počtem 6988 žádostí, ale zároveň s nejnižší mírou úspěšnosti. Žadatelé o podporu v ose 3 byly především neziskové organizace s nedostatečným fundraisingsovým plánem, což výrazně snižovalo jejich úspěšné zapojení se v projektech podporovaných z OP LZZ.

Srovnáme-li počet projektů na obyvatele dotčeného kraje, pak zjistíme, že výsledky korespondují se socioekonomickým zázemím, kdy v prioritní ose Adaptabilita podniků a mezinárodní spolupráce převládají kraje s vyšší podnikatelskou aktivitou (PLK, HKK), kdežto v oblasti sociální (osa 2 a 3) převládá jednoznačně kraj Ústecký (srovnej tabulku 2 a tabulku 1).

Detailnější pohled na celou situaci nám poskytuje rozbor dle alokovaných finančních prostředků. Nevýhodou evaluace je, že řada projektů byla realizována ve více než v jednom kraji. Vzhledem k tomu nebylo možné adekvátně distribuovat finanční podporu podle vybraného kraje, proto projekty, které byly realizovány ve více krajích, byly z celkové finanční analýzy vyloučeny. K objektiv-

Tabulka č. 2 » Porovnání počtu projektů

Kraj	Prioritní osa							
	1 — Adaptabilita		2 — Aktivní politika trhu práce		3 — Sociální integrace a rovné příležitosti		5 — Mezinárodní spolupráce	
	celkem	na 1000 obyv.	celkem	na 1000 obyv.	celkem	na 1000 obyv.	celkem	na 1000 obyv.
MSK	244	0,200	67	0,055	255	0,210	74	0,060
ULK	162	0,196	60	0,072	231	0,280	61	0,070
PLK	140	0,243	18	0,030	122	0,212	53	0,090
HKK	146	0,264	19	0,030	110	0,190	53	0,100

Pramen: ESF (2015); vlastní výpočty

Tabulka č. 3 » Projekty realizované pouze v jednom regionu

Kraj	Prioritní osa											
	1 — Adaptabilita			2 — Aktivní politika trhu práce			3 — Sociální integrace a rovné příležitosti			5 — Mezinárodní spolupráce		
	počet	částka celkem (mil. Kč)	částka na obyv. (Kč)	počet	částka celkem (mil. Kč)	částka na obyv. (Kč)	počet	částka celkem (mil. Kč)	částka na obyv. (Kč)	počet	částka celkem (mil. Kč)	částka na obyv. (Kč)
MSK	112	322	260	56	276	223	162	612	494	11	55	44
ULK	58	55	66	50	259	312	136	604	727	5	20	24
PLK	41	137	240	6	26	45	37	135	237	0	0	0
HKK	41	16	281	5	25	43	26	65	166	5	19	33

Pramen: ESF (2015); vlastní výpočty

nímu srovnání alokace byly částky podpory převedeny na jednoho obyvatele. Tím se vyřešil problém různě velkých geografických oblastí, kde Plzeňský kraj a Královéhradecký kraj patří k regionům NUTS III s nejmenší velikostí a nejnižším počtem občanů. Nejvyšší podporu na osobu v korunách tak získávali občané v Ústeckém kraji. Naopak nejnižší příjem na osobu byl v Královéhradeckém a Plzeňském kraji (viz tabulka 3).

Ze srovnání vyplynulo, že celkové prvenství Moravskoslezského kraje co do počtu realizovaných projektů nebylo změněno jak v částce přijaté podpory, tak v počtu projektů (viz tabulky 2 a 3). Tyto

výsledky jsou v souladu s úvodním předpokladem, že regiony s největšími problémy v sociální oblasti by měly mít vyšší příjmy z fondů EU, které by měly přispět ke snížení sociálních problémů, a z hlediska sociálních inovací by také měly být neaktivnější, co se týče podávání projektů.

2.2 Zhodnocení alokace a tvorby sociálních inovací v OP LZZ dle příjemců podpory

Zhodnocení efektivnosti alokace výše zmíněných prostředků proběhlo na základě primárního šetření, které se uskutečnilo v roce 2015 technikou on-

line a off-line dotazníku, spojeného s telefonickým kontaktem nebo osobní návštěvou dotazovaného. Na základě vyfiltrovaných dat ze čtyř vybraných krajů byl získán z databáze Monit7+ seznam 1051 potenciálních respondentů, které obdržely finanční podporu z operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost v období 2007–2013 ve sledovaných oblastech (prioritních osách 1 – Adaptabilita, 2 – Aktivní politika trhu práce, 3 – Sociální integrace a 5 – Mezinárodní spolupráce). Byli vynecháni respondenti z prioritní osy 4 – Veřejná správa, kde primárním příjemcem byly obce a veřejné instituce, stejně tak prioritní osa 6 – Technická pomoc. Byla zvolena technika dotazníku, kdy byl postupně osloven celý seznam příjemců, ale bylo získáno pouze 165 vyplněných dotazníků (návratnost 15,69 %), což odpovídá minimálnímu složení vzorku, vypočteného dle Kozla (2006), takto:

$$n \geq (z^2 * p * q) / \Delta^2, \quad (1)$$

kde n je minimální počet respondentů; p , q jsou v procentech počty respondentů znalých problematiky, resp. vybírajících jednu variantu (p) a neznalých problematiky (q), příklánějících se k variantě druhé. V našem případě byla platná varianta, zda vytvořil či nevytvořil příjemce sociální inovaci, proto součin $p * q$ byl zvolen maximální, tj. 50 % * 50 %. Finálně Δ je námi stanovená maximální přípustná chyba a z je kritická hodnota normovaného normálního rozdělení při zvolené hladině významnosti.

Pro výpočet minimální velikosti vzorku byla stanovena spolehlivost 90 % (kritická hodnota je 1,645, Hindls a kol., 2007) a přípustná chyba byla 10 % s ohledem na očekávaný menší vzorek. Na základě těchto údajů byl vypočten minimální počet respondentů:

$$n \geq (1,645^2 * 0,5 * 0,5) / 0,1^2, \quad (2)$$

$n \geq 42$ respondentů.

Z výsledku vyplývá, že počet úplně vyplněných dotazníků dodržel pravidlo reprezentativnosti.

Vnitřní validita dotazníku byla ověřena pomocí hodnoty Cronbachovy α , kdy vnitřní spolehlivost překračovala 0,6 (Nunnally, 1978). Výsledky nominálních proměnných byly zhodnoceny pomocí kontingenčních tabulek a byla zjišťována jejich statistická závislost dle prioritní osy a kraje realizace projektu. K vyhodnocení sloužil Cramerův kontingenční koeficient, který udává závislost mezi dvěma nominálními proměnnými. Pro predikční interpretaci byla využita formulace, kterou nalezneme v práci Liebetraua (1983), kde míra významnosti mezi 0,25 a 0,5, představuje faktor s kauzální vazbou a hodnota mezi 0,7 a 0,9 dává možnost predikovat chování faktoru v dalším období.

Následná analýza primárních dat, získaných z dotazníkového šetření, je založena především na vztahu podnikatelského subjektu a jeho sídla (viz tabulka 4), které mají primárně vliv na tvorbu sociální inovace (Gupta, 2014). Nejprve byli všichni příjemci rozděleni dle prioritních os a krajů realizace, kde zvláštní kolonkou byl projekt spolupráce mezi kraji (propojení dvou a více krajů).

Největší aktivita respondentů byla v oblasti prioritní osy 3 – Sociální integrace, kdy vzorek tvořilo 49,10 % respondentů. Druhou nejčastější byla prioritní osa 1 – Adaptabilita (33,3 %). Nejméně jich bylo z prioritní osy 5 – Mezinárodní spolupráce (7,9 %). Ve vzorku převládali respondenti z Moravskoslezského kraje s podílem 43,60 % respondentů.

2.2.1 Klasifikace vytvořených sociálních inovací a jejich finanční náročnost

Jak již bylo zmíněno, vzorek obsahoval 165 odpovědí, ale z toho pouze 50 (30,3 %) respondentů vytvořilo sociální inovaci, kterými se budeme zabývat dále. Ekonomické subjekty byly rozděleny do pěti skupin podle velikosti podle definice EU pro malé a střední podniky. Neaktivnější segmenty v oblasti sociálních inovací byly subjekty do 49 zaměstnanců (56 % vzorku), do 249 zaměstnanců to bylo 26 % a 18 % bylo nad 250 zaměstnanců. Většina příjemců vytvořila pouze jednu sociální inovaci (90 % z nich), což byl minimální požadavek na přiznání podpory v projektu. Pouze pět příjemců vy-

Tabulka č. 4 » Rozdělení respondentů dle krajů a prioritních os (v %)

Prioritní osa	Členění	Kraj realizace projektu					
		HKK	MSK	PLK	ULK	Spolupráce krajů	Celkem
1 — Adaptabilita	Dle krajů	10,9	32,7	10,9	14,5	30,9	100,0
	Podíl na celku	3,6	10,9	3,6	4,8	10,3	33,3
2 — Aktivní politika trhu práce	Dle krajů	0,0	75,0	0,0	18,8	6,3	100,0
	Podíl na celku	0,0	7,3	0,0	1,8	0,6	9,7
3 — Sociální integrace a rovné příležitosti	Dle krajů	3,7	49,4	2,5	27,2	17,2	100,0
	Podíl na celku	1,8	24,2	1,2	13,3	8,5	49,1
5 — Mezinárodní spolupráce	Dle krajů	0,0	15,4	0,0	15,4	69,2	100,0
	Podíl na celku	0,0	1,2	0,0	1,2	5,4	7,9
Celkem	Dle krajů	5,5	43,6	4,8	21,2	24,8	100,0
	Podíl na celku	5,5	43,6	4,8	21,2	24,8	100,0

Pramen: vlastní dotazníkové šetření

tvorilo ve svých projektech dvě sociální inovace (10 %).

Příjemce můžeme seřadit podle právní formy a počtu sociálních inovací (což se později neprokázalo jako statisticky významné). Subjekty byly rozděleny na tři skupiny a jejich podíl na tvorbě sociálních inovací je následující:

- neziskové organizace (46 %), s podílem 43,66 % na sociálních inovacích, průměr 1,04 inovace na subjekt,
- podnikatelské subjekty (52 %), s podílem 54,54 % na sociálních inovacích, průměr 1,15 inovace na subjekt a
- vysoké školy (2 %), s podílem 1,8 % na sociálních inovacích, průměr 1 inovace na subjekt.

Přestože se neziskové organizace umístily až na druhém místě, nemůžeme jim odepřít významnou míru jejich příspěvku k tvorbě sociálních inovací. Celkový počet sociálních inovací byl vyšší než počet zkoumaných ekonomických subjektů (55), protože některé subjekty vytvořily více než jednu sociální inovaci.

Vytvořené a respondenty popsané sociální inovace byly rozděleny dle oblastí společenského ži-

vota (viz graf 1) tak, aby se následně daly třídit dle Caulier-Grice, Davies et al. (2012).

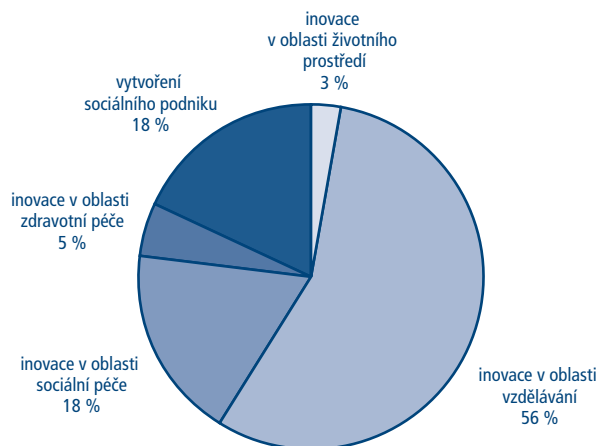
Na základě tohoto výsledku byly klasifikovány jednotlivé inovace podle Caulier-Grice, Davies et al. (2012) na

- nové produkty (20 %),
- nové postupy (22 %),
- nové platformy (38 %),
- nové obchodní modely (15 %),
- nové služby (5 %).

Nové organizační formy ani nové trhy nebyly vytvořeny.

Ve výsledcích jasně převažuje podpora spolupráce a vytvoření nových postupů prací, které by pomohly optimalizovat postup. Toto členění bylo použito poprvé v české literatuře a není možno srovnat výsledky jiných výzkumů. Inovace v českém vykazování (ČSÚ, 2015) obsahují pouze členění inovací, které přinášejí přidanou hodnotu, není zohledněna společenská prospěšnost, což je platné u inovací sociálních. Rovněž samotné vykazování sociálních inovací nebylo původním záměrem OP LZZ, kdy v příloze 3 v indikátorech dopadu na sociální soudržnost jsou uváděny pouze

Graf č. 1 » Rozdělení sociálních inovací dle společenských potřeb



Pramen: vlastní dotazníkové šetření

ukazatele makroekonomické jako hranice chudoby, počet sociálně potřebných či zaměstnávání osob se změněnou pracovní schopností (MMR, 2006).

Nakonec byla porovnána finanční náročnost sociálních inovací podle prioritní osy, podle počtu realizovaných projektů a finanční podpory. Finanční podpora byla se vypočítaná pouze z částek podpory u respondentů, kteří v dotazníku odpověděli, že vytvořili sociální inovace. Nejvyšší nominální finanční podpora byla u respondentů v prioritní ose 1 – Adaptabilita s podílem 36 % sociálních inovací. Zde byly vytvořeny zejména inovace v nové platformě a inovace ve vzdělávání. Nejčastějším příjemcem podpory byly podnikatelské subjekty, kdy jejich cílem bylo vzdělávání zaměstnanců. V případě neziskových organizací inovace byly zaměřeny na sociální dialog v celé České republice. Tyto druhy projektů měly charakter mezikrajské spolupráce. Prioritní osa 3 – Sociální integrace a rovné příležitosti se umístila na druhém místě s částkou finanční podpory, ale s počtem realizovaných inovačních projektů (48 %) a sociálních inovací (47 %) na první pozici. Zde je možno vidět ohnisko pro motivaci a vytváření sociálních inovací.

Na základě těchto skutečností byla provedena základní nákladová analýza investice do inovace jako budoucího přínosu pro společnost (komunitu). Nejprve byla zjištěna celková finanční podpora (1) a přiřazen počet vytvořených sociálních inovací dle prioritní osy (2) a sečten počet projektů (3). Následně byly vypočteny průměrné náklady na jeden inovační projekt (4), které byly ještě vyděleny počtem inovací (2), a tak byl získán orientační ukazatel průměrné náklady na vytvoření jedné sociální inovace (5). Závěrem byla změřena nákladovost jedné inovace (6), když při výpočtu byla podpora z projektu (4) brána jako „výnos“ pro subjekt a byla poměřena s nákladem inovace (5).

Podle zjednodušené analýzy nákladů, byly nejlepší výsledky ze sociálních inovací získány v prioritní ose 5 – Mezinárodní spolupráce, kdy nákladovost projektů byla 0,036, a na druhém místě byly projekty z prioritní osy 3 – Sociální integrace s poměrem 0,04. Zdá se, že nejvyšší míra nákladovosti na podporu instituce byla projekty v prioritní ose 2 – Aktivní politika trhu práce. Ovšem vyhodnocení má i druhou stranu, a to přínos pro společnost.



2.2.2 Vyhodnocení přínosu vytvořených sociálních inovací

V rámci Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost můžeme najít níže uvedené skupiny ukazatelů výkonnosti, které lze najít i v jiných zemích EU (Polsko, Rumunsko a další), které uvádějí ve svých národních zprávách o dopadu podobného operačního programu (Jałocha, 2012; Pădurean et al., 2015; Wolińska et al., 2010):

- ukazatele dopadu, které popisují bezprostřední účinky na příjemce a jsou použitelné ve střednědobém horizontu, kdy řídicí orgán (Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR) je plně zodpovědný za jejich plnění;
- indikátory produktu, které popisují produkt činnosti osob jako příjemců podpory z tohoto programu; liší se podle priorit programu, zde by se vztahoval na počet a typ inovací, což u indikátorů z roku 2006 chybí;
- ukazatele výsledkové, které informují o probíhajících změnách s ohledem na příjemce podpory (Šebestová a Palová, 2016; Potluka a Liddle, 2014).

Z tohoto základního vyhodnocovacího rámce je patrné, že společenský dopad a činnost tak nelze přímo měřit. Proto byl použit odlišný přístup týkající se údajů a jiný metodický rámec, aby se měřil

výsledkový ukazatel stejně, pomocí sociální návratnosti investice. Je logické, že počet lidí podpořených v rámci projektu nebo počet inovací generovaných projektem neodpoví na otázku o skutečném přínosu k rozvoji místních komunit, nebo jejich příspěvku ke zvýšení místní prosperity a bezpečnost v životě. Na druhé straně, Richmond, Mook a Quarter (2003) navrhli možnost vést sociální účetnictví, které je pro mnohé neziskové organizace velice složitou záležitostí, zvláště když využívají práce dobrovolníků. New Economics Foundation představila sociální index, zvaný sociální návratnost investic (SROI), který vznikl ze vzorce návratnosti investic obchodních podniků (Clifford, List, Theobald, 2010). Evropská unie doporučila použití SROI pro vyhodnocení dopadů operačních programů a vyzvala jednotlivé členské země, aby si vytvořily své vlastní verze indexu (Moody, Littlepage, Paydar, 2015), ale tento přístup není stále široce používán.

Doporučujeme, podle zkušeností z našeho výzkumu zlepšení poměru SROI, založený na přístupu Cooney a Lynch-Cerullo (2014), který se vypočítá z očekávaného zisku (zisk před úroky a zdaněním, EBIT) v průběhu pětiletého období po uskutečnění investice:

Tabulka č. 5 » Finanční náročnost sociálních inovací u podpořených žadatelů (N = 50)

Prioritní osa	Celková finanční podpora (1) (mil. Kč)	Počet sociálních inovací (2)	Počet projektů (3)	Průměrné náklady na projekt (4) (1)/(3) (mil. Kč)	Průměrné náklady na inovaci (5) (4)/(2) (mil. Kč)	Nákladovost inovace (6) (5)/(4)
1 — Adaptabilita	201	20	18	11,17	0,62	0,055
2 — Aktivní politika trhu práce	8	2	2	4,00	2,00	0,500
3 — Sociální integrace a rovné příležitosti	85	26	24	3,54	0,14	0,040
5 — Mezinárodní spolupráce	31	7	6	5,17	0,19	0,036

Pramen: ESF (2015); vlastní dotazníkové šetření

Tabulka č. 6 » Modifikace SROI ukazatele

SROI vzorec	EBIT	Očekávaná velikost skupiny uživatelů inovace (dle dotazníkového šetření)
Základní typ (Cooney, Lynch-Cerullo, 2014)	Počet podpořených osob pomocí inovace * změna jejich příjmu	—
1 — Adaptabilita	Počet podpořených osob pomocí inovace * změna jejich příjmu na osobu po dobu dvou let	50
2 — Aktivní politika trhu práce 3 — Sociální integrace a rovné příležitosti	Počet nově zaměstnaných osob * úspory vzniklé z podpor v nezaměstnanosti (5 měsíců) na osobu	100

Pramen: vlastní zpracování

Tabulka č. 7 » SROI ukazatel pro jednotlivé kraje a prioritní osy

Prioritní osa	Ukazatel	MSK	ULK	PLK	HKK
1 — Adaptabilita	Počet projektů	112	58	41	41
	Celková podpora (mil. Kč)	322	55	137	16
	EBIT / projekt (mil. Kč)	1,62	2,02	2,33	1,50
	SROI index	0,56	2,13	0,70	3,84
2 — Aktivní politika trhu práce	Počet projektů	56	50	6	5
	Celková podpora (mil. Kč)	276	259	26	25
	EBIT / projekt (mil. Kč)	6,57	6,24	5,58	6,35
	SROI index	1,33	1,20	1,29	1,27
3 — Sociální integrace a rovné příležitosti	Počet projektů	162	136	37	26
	Celková podpora (mil. Kč)	612	604	135	65
	EBIT / projekt (mil. Kč)	6,57	6,24	5,58	6,35
	SROI index	1,74	1,41	1,53	2,54

Pramen: vlastní dotazníkové šetření

$SROI = \text{počet podpořených osob pomocí inovace} * \text{změna jejich příjmu} / \text{náklady programu.} \quad (3)$

Tento základní ukazatel musel být modifikován dle potřeb jednotlivých prioritních os programu OP LZZ (viz tabulka 6). Kvůli dostupnosti údajů

byly modifikace vzorce vytvořeny pouze pro simulaci dopadu pro první tři prioritní osy. V tabulce 6 je shrnuta i modifikace přístupu k výpočtu EBIT.

V případě prioritní osy 1 bylo počítáno s udržitelností projektu $n + 2$, dopady byly počítány pro období po skončení projektu, kdy základním uka-

Tabulka č. 8 » Srovnávací tabulka krajů

Prioritní osa	MSK	ULK	PLK	HKK
1 — Adaptabilita	2,25	2,25	2,25	3,00
2 — Aktivní politika trhu práce	1,00	2,75	3,00	3,25
3 — Sociální integrace a rovné příležitosti	1,25	2,75	3,25	2,75
Průměrné skóre	1,50	2,58	2,83	3,00

Pramen: vlastní dotazníkové šetření

Tabulka č. 9 » Výsledky vztahové analýzy

Faktor	Vztah ke kraji realizace	Vztah k prioritní ose
Právní forma organizace	0	+
Počet zaměstnanců	0	+
Hlavní činnost	0	+
Charakter inovace	+	+
Množství inovací v projektu	0	0
Pokračování v projektech v období 2014–2020	0	+
Navázání spolupráce	+	+
Celkem	2	6

Pramen: vlastní dotazníkové šetření

zatelem je počet podpořených osob. U osy 2 a 3 byl základním ukazatelem počet nově zaměstnaných osob, proto doplněním pro EBIT byla zvolena úspora z nevyplacené podpory v nezaměstnanosti (viz tabulka 7). Na základě těchto vzorců byly spočítány základní ukazatele společenské návratnosti.

Jak je zřejmé z provedené simulace, SROI indikátor je velmi nízký. V prioritní ose 1 mají dva kraje bez ohledu na socioekonomické zázemí SROI indikátor pod hodnotu 1 (Moravskoslezský kraj, Plzeňský kraj), které ukazují neefektivnost alokace prostředků, kdy na 1 Kč podpory připadá 0,56 Kč nebo 0,70 Kč přidané hodnoty. Lepší situace je v prioritní ose 2 a 3, kde se hodnoty pohybují mezi 1 a 2, přesto tento výsledek není nijak uspokojivý, neboť Kadeřábková, Saman (2013) vnímají jako doporučenou hodnotu návratnosti mezi 2 a 3, což splňuje Královéhradecký kraj v prioritní ose 3. Srovnáním jednotlivých výsledků pomocí pořadí

dle SROI indikátorů a EBIT na projekt v jednotlivých osách (viz tabulka 8), dostáváme celkový průřez efektivností alokace v jednotlivých krajích, kdy známka jedna znamenala nejlepší výsledek v rámci prioritní osy, číslo čtyři nejhorší.

Je zřejmé, že největší dopad sociálních inovací je očekáván v Moravskoslezském kraji, kdežto v ostatních krajích se dopad pohybuje v podprůměrných hodnotách na zvolené škále. Jedním z důvodů může být směřování projektu více k prioritní ose než ke společenskému užítku, k čemuž posloužila vztahová analýza.

2.2.3 Vztahová analýza příjemců podpory

Za účelem ověření, zda je možné najít souvislost mezi finanční podporou ze strany programu OP LZZ a vytváření sociálních inovací byla využita korelační analýza. Na interpretaci výsledků analýzy korelace byla použita škála dle Liebetaura (1983).

Na základě výpočtů byl zjištěn velmi silný přímý vztah (korelační koeficient byl 0,69, Sig. = 0,00, $\alpha = 0,05$) mezi výší finanční podpory (rozděleno podle prioritních os) a počtem sociálních inovací (rozdělených podle prioritní osy). Další předpoklady byly testovány v parciálních závislostech pomocí kontingenčních tabulek v závislosti na kraji realizace a prioritní ose. V tabulce 9 jsou shrnuty jednotlivé nalezené vztahy. Pokud byl nalezen silný vztah dle Cramerova kontingenčního koeficientu (Sig. = 0,00, $\alpha = 0,05$), pak je v tabulce použit znak „+“, pokud vztah neexistuje, je použit znak „0“.

Výsledky kauzální analýzy dodaly překvapivý obraz pojetí sociálních inovací v těchto vybraných krajích. Mnohem více příjemci podpory volili inovaci tak, aby byla v souladu s indikátory prioritní osy, ne však s vazbou na konkrétní řešení pro konkrétní kraj. Dá se předpokládat, že se přístup příjemců podpory odrazí i dalším rozvoji vybraných lokalit. U navázání spolupráce to platí zejména pro kraj Ústecký. Na základě výsledků bylo potvrzeno, že existuje kauzální vztah mezi krajem realizace, prioritní osou a charakterem inovací (Cramer $V = 0,329$, Sig. = 0,017, $\alpha = 0,05$), což platí zejména u respondentů z prioritní osy 3. Pozitivním zjištěním je, že současní příjemci podpory zvažují pokračování svých projektů a sociálních inovací.

I když 63 % respondentům byl krácen rozpočet projektu v období 2007–2013, přesto jsou ve 46 % případech rozhodnutí znovu podat projekt v dalším programu OP Zaměstnanost.

3. Komplexnost hodnocení efektivnosti podpory sociálních inovací a její úskalí

Zdá se, že v projektech financovaných z prostředků EU není vždy zřejmé, jak vyjádřit jejich skutečný dopad a posoudit jejich skutečnou váhu podpory, protože kritéria úspěchu jsou velmi rigidní a především indikátory stanovené ze strany řídicího orgánu ne vždy zohledňují potřeby strany místních samospráv.

Výsledky provedené analýzy je možné rozdělit do dvou hlavních částí. První část byla věnována zavedení klasifikace sociálních inovací a jejich tvůrcům, kteří byli příjemci podpory ze zkoumaného operačního programu. Ekonomické subjekty byly tříděny podle právní formy a velikosti, kde kauzální analýza potvrdila nezávislost nominálních proměnných pro tvorbu sociálních inovací.

Sociální inovace a jejich typologie byly signifikantními výsledky empirické části, které bylo možno porovnat s výsledky podle počtu vytvořených sociálních inovací. Naše výsledky byly porovnány s výsledky Kadeřábkové, Saman (2013),

Tabulka č. 10 » Srovnání výsledků sociálních inovací (v %)

Typ inovace	Kadeřábková, Saman (2013)	Dotazníkové šetření (2015)
Zlepšení kvality života cílové skupiny obyvatel	37	10,90 (v kategorii „další“)
Naléhavá nebo kritická potřeba cílové skupiny v oblasti zdravotnictví, hygieny, stravy	25	21,80
Rozvoj občanské společnosti, např. pro řešení nějakého místního problému	25	—
Rozvoj kapacit (např. vzdělávání) za účelem získání zaměstnání nebo nezávislosti a nového příjmu	14	43,64
Vytvoření sociálního podnikání	—	14,55

Pramen: Kadeřábková, Saman (2013); vlastní dotazníkové šetření



třídícími inovace pouze podle oblastí, do kterých zasahují.

Jak je zřejmé z tohoto srovnání, v obou výzkumech se vyskytují odchylky v prioritách respondentů, kdy prioritou respondentů prvního výzkumu je zlepšení kvality života, v námi provedeném výzkumu je to vzdělávání pro podporu adaptability. Rovněž z toho vyplývá omezení komparativní studie, která je limitována počtem získaných odpovědí a jejich strukturou dle prioritních os programu.

Ve srovnání se Strategii regionálního rozvoje 2014–2020 (MMR, 2013) bylo zjištěno, že program zřejmě nepřinesl očekávaný socioekonomický efekt, kdy situace v Ústeckém kraji se zhoršila a tento kraj byl nově klasifikován jako „oblast bez jakékoli konkurenční výhody“ spolu s Karlovarským krajem. Ostatní tři regiony byly nově klasifikovány jako regiony s neujasněnou konkurenční výhodou, což představuje zhoršení klasifikace pro kraj Plzeňský a Královéhradecký. Situace v Moravskoslezském kraji je stabilní, přesto je možno říci, že byl zařazen do vyšší kategorie krajů (opustil kraje bez konkurenční výhody). Účinnost operačních programů EU na krajské úrovni (NUTS III) tak zůstává diskutabilní, avšak je to problém, kterému musí čelit většina místních samospráv (jak je analyzováno ve čtyřech vybraných krajích), což bylo určeno především prioritami strategie rozvoje, které měly vliv na konečné výsledky (Mihaiu et al., 2010).

Navrhovaným řešením je komplexnost hodnocení dopadu podpory nejen v oblasti sociálních inovací, kde nelze spoléhat pouze na indikátory založené na makroekonomických údajích, které mají hodnotit účinnost podpory jako HDP na obyvatele, migrace, nezaměstnanost a další (MMR, 2013). Je třeba se zaměřit na zavedení hodnocení společenského dopadu sociálních inovací, tak i na systemizaci jejich sledování a klasifikaci, alespoň

na krajské úrovni. K tomu je potřeba jednotných a jasných definic, vzdělávání a podpory rozvoje lidských zdrojů, které nejsou zanedbatelné samy o sobě jako pracovní síla, ale jsou také hybnou silou v oblasti tvorby sociálních inovací (Duca, 2013).

4. Závěr

Většina příjemců podpory vytvořila v příslušné ose programu „povinnou“ inovaci za účelem splnění podmínek programu, což může snižovat přidanou hodnotu jednotlivých projektů do budoucna. Inovace se lišily i požadovaným charakterem, pomáhaly dle Caulier-Grice, Davies (2012) vytvářet především platformy (38 %), nové procesy (22 %) a nové produkty v prioritní ose 1 – Adaptabilita, čímž se výrazně snižuje efektivnost vyhodnocení programu v oblasti sociálních inovací.

I když dle Viturky (2010) byly stanoveny pro každou prioritní osu programů 2007–2013 kvantifikovatelné indikátory vstupu, výstupu, výsledku a dopadu, chyběla tam část pro kombinaci s kvalitativními ukazateli, které jsou navrhovány pro nové programové období (jako dotazníky spokojenosti nebo posouzení zlepšení situace) nebo se uplatňují v hodnocení projektů místních akčních skupin (MAS) a principů programu LEADER. Počty podpořených osob či počty vytvořených inovací nijak neodpoví na otázku, zda opravdu inovace přispěla k rozvoji místní komunity, zvýšila místní blahobyt či životní jistoty. To odhalilo i provedené dotazníkové šetření mezi příjemci podpory, kdy nebyli schopni zařadit, k čemu sociální inovace bude v budoucnu sloužit a jakou celospolečenskou hodnotu přinese, tedy jaká bude společenská návratnost investice (SROI), která by měla být součástí zhodnocení efektivnosti jednotlivých projektů, stejně tak kvalitativní ukazatele zaměřené na hodnocení sociálních inovací dle druhu, které nejsou v ČR sledovány a aktivně využívány.

LITERATURA A PRAMENY

1. BACHE, I. (2008): *Europeanization and multilevel governance*. Lenham: Rowman & Littlefield Publishers
2. CARLAND, J. W., HOY, F., BOULTON, W. R., CARLAND, J. A. C. (1984): Differentiating Entrepreneurs From Small Business Owners: A Conceptualization. *Academy of Management Review*, Vol. 9, No. 2, pp. 354-359
3. CAULIER-GRICE, J., DAVIES, A. et al. (2012): *Social Innovation Overview. The theoretical, empirical and policy foundations for building social innovation in Europe (TEPSIE)*. [online] [cit. 2016-06-15]. Dostupné z: <http://www.tepsie.eu/index.php/publications>
4. CLIFFORD, A., LIST, M., THEOBALD, C. (2010): *Evaluating Economic*. London: Alliance of Sector Skills Councils
5. COONEY, K., LYNCH-CERULLO, K. (2014): Measuring the Social Returns of Nonprofits and Social Enterprises: The Promise and Perils of the SROI. *Nonprofit Policy Forum*, Vol. 5, No. 2, pp. 367-393
6. ČSÚ (2015): *Veřejná databáze*. Český statistický úřad. [online] [cit. 2016-06-05]. Dostupné z: <https://vdb.czso.cz/vdbvo2/faces/cs/index.jsf?page=statistiky>
7. DAWSON, P., DANIEL, L. (2010): Understanding social innovation: A provisional framework. *International Journal of Technology Management*, Vol. 51, No. 1, pp. 9-21
8. DEES, G. (1998): *The Meaning of Social Entrepreneurship*. [online] [cit. 2016-01-18]. Dostupné z: http://www.Caseatduke.Org/Documents/Dees_Sedef.Pdf
9. DUCA, I. (2013): Efficiency, Effectiveness and Profitability — Concepts Used in Assessing Public Expenditures in Education. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, Vol. 3, No. 6, pp. 63-75
10. ERIKSSON, M., EINARSSON, T., WIJKSTRÖM, F. (2014): *Report on the European social innovation policy framework in light of third sector and civil society actors. Impact of the Third Sector as Social Innovation (ITSSOIN)*. [online] [cit. 2016-02-15]. Dostupné z: http://itssoin.eu/site/wp-content/uploads/2015/09/ITSSOIN_D1_2_Policy-frameworks-third-sector.pdf
11. EVROPSKÁ KOMISE (2013): *Guide to Social Innovation*. [online] [cit. 2015-11-15]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/social_innovation/social_innovation_2013.pdf
12. ESF (2015): *Realizované projekty*. Evropský sociální fond. [online] [cit. 2015-11-15]. Dostupné z: <http://www.esfcr.cz/modules/projects/index.php?lang=1>
13. GEROMETTA, J., HAUSERMANN, H., LONGO, G. (2005): Social Innovation and Civil Society in Urban Governance: Strategies for an Inclusive City. *Urban Studies*, Vol. 42, No. 11, pp. 2007-2021
14. GUPTA, S. (2014): Modeling Regional Disparities for a Balanced Quality of Life and Apportioning Public Funding — a Graph Theoretical Approach. *Applied Research in Quality of Life*, Vol. 10, No. 3, pp. 473-493
15. HINDLS, R. a kol. (2007): *Statistika pro ekonomy*. Praha: Professional Publishing
16. HUČKA, M., KUTSCHERAUER, A., TOMÁNEK, P. (2008): Metodologická východiska zkoumání regionálních disparit. *Regionální disparity. Working papers*, roč. 1, č. 2, s. 5-32
17. CHAND, V. S., MISRA, S. (2009): Teachers as Educational-Social Entrepreneurs. *Journal of Entrepreneurship*, Vol. 18, No. 2, pp. 219-228
18. JAŁOCHA, B. (2012): Projectification of the European Union and its implications for public labour market organisations in Poland. *Journal of Project, Program & Portfolio Management*, Vol. 3, No. 2, pp. 1-16 →

19. JENSEN, M. C. (2001): Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function. *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 14, No. 3, pp. 8–21
20. KADERÁBKOVÁ, M., SAMAN, S. M. (2013): *Evaluation of social innovations – their characteristics and impacts, cross-country comparison and implications for policy support. Social Frontiers: The next edge of social innovation research evaluation*. Prague: Centre for Innovation Studies
21. KOZEL, R. a kol. (2006): *Moderní marketingový výzkum: nové trendy, kvantitativní a kvalitativní metody a techniky, průběh a organizace, aplikace v praxi, přínosy a možnosti*. Praha: Grada Publishing
22. LAURITZEN, J. K. R. (2012): *Social Innovation in Local Government – experiences from Denmark*. Danish Agency for Science, Technology and Innovation, Danish Technological Institute, Centre for Policy and Business Analysis. [online] [cit. 2015-09-25]. Dostupné z: <http://www.euclidnetwork.eu/news-and-events/sector-news/990-social-innovation-in-local-government-experiences-from-denmark.html>
23. LIEBETRAU, A. M. (1983): *Measures of association*. Quantitative Applications in the Social Sciences Series. Newbury Park: Sage Publications
24. MELECKÝ, L., STANÍČKOVÁ, M. (2011): Evaluation of the Czech Republic regions' competitiveness in the context of the Lisbon strategy. *Ekonomická revue – Central European Review of Economic Issues*, Vol. 14, No. 3, pp. 183–200
25. MIHAIU, D. M. et al. (2010): Efficiency, Effectiveness and Performance of the Public Sector. *Journal for Economic Forecasting*, Vol. 13, No. 4, pp. 132–147
26. MMR (2006): *Strategie regionálního rozvoje 2007–2013*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR. [online] [cit. 2016-02-15]. Dostupné z: <http://www.mmr.cz/cs/Podpora-regionu-a-cestovni-ruch/Regionalni-politika/Koncepce-Strategie/Strategie-regionalniho-rozvoje-Ceske-republiky-na>
27. MMR (2013): *Strategie regionálního rozvoje ČR na období 2014–2020*. Praha: Ministerstvo pro místní rozvoj ČR
28. MOODY, M., LITTLEPAGE, L., PAYDAR, N. (2015): Measuring Social Return on Investment. *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 26, No. 1, pp. 19–37
29. MURRAY, R., CAULIER-GRICE, J., MULGAN, G. (2010): *The open book of social innovation*. London: National Endowment for Science, Technology and the Art
30. NUNNALLY, J. C. (1978): *Psychometric Theory*. New York: McGraw-Hill
31. PĂDUREAN, M. A., NICA, A. M., NISTOREANU, P. (2015): Entrepreneurship in Tourism and Financing through the Regional Operational Programme. *Amfiteatru Economic*, Vol. 17, No. 38, pp. 180–194
32. POTLUKA, O., LIDDLE, J. (2014): Managing European Union Structural Funds: Using a Multilevel Governance Framework to Examine the Application of the Partnership Principle at the Project Level. *Regional Studies*, Vol. 48, No. 8, pp. 1434–1447
33. RICHMOND, B. J., MOOK, L., QUARTER, J. (2003): Social accounting for nonprofits: Two models. *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 13, No. 4, pp. 308–324
34. ŠEBESTOVÁ, J., PALOVÁ, Z. (2016): Real Societal Impact of Projects Supported within Human Resources and Employment Operational Programme in Selected Czech Regions. In: KOVÁŘOVÁ, E., MELECKÝ, L., STANÍČKOVÁ, M. (eds.): *Proceedings of the 3rd International Conference on European Integration 2016*. Ostrava: VŠB – Technical University of Ostrava, pp. 943–952
35. TARNAWSKA, K., CWIKLICKI, M. (2012): Evaluation of the European Social Fund as a Measure to Support Social Innovation in the Public Sector. *Economics and Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 237–243
36. VITURKA, M. (2010): *Kvalita podnikatelského prostředí, regionální konkurenceschopnost a strategie regionálního rozvoje České republiky*. Praha: Grada Publishing

37. WOKOUN, R. (2007): Regionální a strukturální politika (politika soudržnosti) Evropské unie v programovém období 2007–2013. *Urbanismus a územní rozvoj*, roč. 10, č. 1, s. 3–7
38. WOLIŃSKA, I., ROKICKI, B., ZUB, M., NIEDOSZEWSKA, A., PIEKUTOWSKI, J. (2010): *Raport końcowy. Ocena systemu monitorowania i wartości wskaźników PO KL 2007–2013*. Warszawa: PSDB grupa WYG
39. ZHOU, C., LUNDSTROM, A. (2014): The Rise of Social Innovation Parks. In: LUNDSTRÖM, A., ZHOU, C., FRIEDRICHS, Y., SUNDIN, E. (eds.): *Social Entrepreneurship. Leveraging Economic, Political, and Cultural Dimensions*. Cham: Springer

KLÍČOVÁ SLOVA

fondy EU, efektivita, sociální inovace

Promotion of Social Innovations by Supporting Projects from the European Union Funds: What Kind of Social Impact Was Found?

ABSTRACT

Social innovations are significant nowadays in the local community development. Main goal of this paper is evaluate effectiveness of financial support from the Human Resources and Employment Operational Programme in 2007–2013 in area of social innovations in chosen regions (Moravian-Silesian, Plzen, Hradec Kralove and Usti). Primary research data were used in comparison with socioeconomic indicators of those regions. A classification of created social innovation according their type, creator, is made in relationship to priority axis of the programme. Positive relationship between region and socially oriented innovations was found. Added value of this paper is in first use of Caulier-Grice classification of social innovation in Czech conditions and a simulation of SROI impact of realized social innovations.

KEYWORDS

EU funds, effectiveness, social innovations

JEL CLASSIFICATION

L31, O35, R58

x

Působení nevládních organizací v OSN prizmatem mikroekonomie

► Ing. Jaroslava Jebavá » Středisko mezinárodních studií Jana Masaryka, Fakulta mezinárodních vztahů, Vysoká škola ekonomická v Praze¹

* 1. Úvod

Nevládní organizace (*non-governmental organizations – NGOs*) nejsou samy o sobě žádnou novinkou. Ačkoli se pojmosloví napříč zdroji značně liší, to co lze označit za nevládní organizace či jiné formy nestátních aktérů, můžeme analyzovat v dlouhé historické perspektivě. Dříve byly nevládní organizace zkoumány spíše z hlediska jejich vnitřní struktury a vlastního fungování, eventuálně docházelo ke zkoumání jejich vztahů se státem, v rámci kterého vznikaly a působily. Teprve postupně, s rostoucí přítomností a vizibilitou nevládních organizací na mezinárodní úrovni, se rozšiřovalo jejich studium z oblasti politické teorie a sociologie také do oblasti mezinárodních vztahů. Stává se tak od přelomu 60. a 70. let 20. století a po určitém útlumu opětovně zejména od konce studené války. Jedním z projevů zvýšené viditelnosti nestátních aktérů, která v mezinárodních vztazích vystupňovala zájem o jejich studium, je i rostoucí angažovanost různých typů nestátních aktérů v mezinárodních mezivládních organizacích. Zatímco dříve ovlivňovali nestátní aktéři jednání na těchto fórech spíše jen zprostředkovaně působením lobby u členských států a jejich představitelů, dnes se stávají čím dál více samostatnými hráči. Je-

jich role tichých rádců jednotlivým vládám se přeměňuje v aktivní účast na multilaterálních jednáních. Nejinak je tomu v případě Organizace spojených národů (OSN), která se vzhledem k jejímu specifickému postavení mezi ostatními mezivládními organizacemi stává jedním z hlavních objektů zájmu nevládních organizací snažících se o posílení jejich globální role.

O zájmu nevládních organizací o spolupráci s OSN svědčí i skutečnost, že termín „nevládní organizace“ byl, navzdory dlouhé historii existence těchto organizací, formálně ukotven až v roce 1945, a to právě v Chartě OSN, resp. jejím čl. 71 hovořícím o možnostech spolupráce Hospodářské a sociální rady OSN (ECOSOC), jako jednoho z jejích hlavních orgánů, s nevládními organizacemi (OSN, 1945: 28): „Hospodářská a sociální rada může učinit vhodná opatření pro poradní styk s nevládními organizacemi, které se zabývají věcmi patřícími do její působnosti. Taková opatření může dohodnout i s mezinárodními organizacemi, a kde je to vhodné, i s organizacemi vnitrostátními po poradě s členem Organizace spojených národů, o kterého jde.“

Samotný pojem nevládní organizace pak byl definován v rámci rezoluce ECOSOC č. 288 (X) ze dne 27. 2. 1950. Podle té je za mezinárodní nevlád-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Interní grantové agentury Vysoké školy ekonomické v Praze č. IG212026 „Noví aktéři jako zdroj globální transformace“.

ní organizaci možné považovat každou organizaci, která nebyla založena na základě mezivládní dohody (Makariusová, 2008: 5). Jednotlivé definice nevládních organizací se však rozcházejí (zejména v šíři jejich vymezení a odlišení od jiných typů nestátních aktérů, přičemž širší definice považují NGOs de facto za synonymum nestátních aktérů) a jednotná všeobecně přijímaná definice neexistuje. Vzhledem k tomu, že tato stať má za cíl zkoumat působení nevládních organizací v OSN, bude se nevládní organizací dále chápat každá organizace, kterou za NGO považují jednotlivé orgány a agentury OSN (byť i mezi nimi se chápání pojmu nevládní organizace odlišují).

Navzdory relativně krátkodobé pozornosti, která je působení nevládních organizací v mezinárodních vztazích věnována, bylo výzkumu podrobeno již mnoho aspektů tohoto fenoménu. Studium této problematiky se stalo módním tématem a během posledních 25 let k němu vznikla široká škála teoreticky i empiricky zaměřených publikací. Řada oblastí však stále není dostatečně neprobádána. Jednou z nich je i působení nevládních organizací v OSN.

Tato stať si klade za cíl studium problematiky působení nevládních organizací v OSN posunout ještě o něco dále. Její unikum spočívá v tom, že se na tuto oblast, spadající z hlediska své podstaty primárně do oblasti studia mezinárodních vztahů, zaměřuje pohledem mikroekonomie. Ani mikroekonomii není studium nevládních organizací zcela cizí. Vzhledem k jejich rostoucímu významu překročil výzkum nevládních organizací z oblasti politické teorie a sociologie vedle mezinárodních vztahů i do oblasti věd ekonomických. Kromě mikroekonomie určité aspekty působení nevládních organizací zkoumá i makroekonomie – např. to, jakým způsobem pomáhají NGOs poskytovat služby, zpravidla očekávané od státu, nebo to, jakým způsobem aktivity NGOs přispívají k tvorbě HDP (Bahmani, Galindo a Méndez, 2012).

Vzhledem k povaze mikroekonomie coby oboru ekonomické teorie, jež zkoumá chování dílčích ekonomických subjektů – jednotlivců, domácností

či firem (Macáková, 2003: 14), se dosavadní mikroekonomický výzkum nevládních organizací zabýval téměř výlučně otázkou zkoumání jednotlivých nevládních organizací jako izolovaných jednotek. Nejčastěji práce o NGOs, využívající komponent mikroekonomie, zkoumají otázky spojené s výrobním faktorem práce, resp. alokací práce pro potřeby NGOs (srov. Scott, Hopkins, 1999, Caers et al., 2006, Bowman, 2009, Dyczkowski, 2013).

Gravelle a Rees (2004: 1) označují mikroekonomii za „sadu modelů vytvořených pro usnadnění porozumění procesu alokace vzácných zdrojů mezi alternativní použití a role, kterou v tomto procesu sehrávají ceny a trhy“ (v nejčistším pojetí se tedy podle nich jedná o filosofické zkoumání procesů alokace zdrojů). Se snahou o porozumění se však pojí zpravidla i schopnost predikce a kontroly – koncepty a modely mikroekonomie se tak stávají rovněž základem pro rozhodování businessu, ale i pro politickou analýzu vlád, které chtějí alokaci zdrojů ovlivnit. K poznání toho, jak mohou ovlivňovat mikroekonomické koncepty a modely rozhodování o zapojování nevládních organizací do struktur OSN, má přispět tato stať. Jejím primárním cílem je poukázat na to, jak je možné z pohledu mikroekonomie nahlížet na proces zapojování NGOs do OSN. Je z hlediska mikroekonomie OSN spíše trh, vláda, nebo firma? A jak je mikroekonomie schopna vysvětlit trend zapojování nevládních organizací do OSN? Pohled na působení NGOs v OSN skrze mikroekonomii je zcela novým přístupem, který může svou transdisciplinární povahou pomoci lépe porozumět zkoumané problematice, ale i dále posílit vzájemnou spolupráci obou disciplín v jiných oblastech, a tím přispět k obohacení poznání oblastí doposud zkoumaných pouze z pohledu mikroekonomie, nebo mezinárodních vztahů.

Stať se v první části snaží o vysvětlení povahy OSN z pohledu mikroekonomie, aby dále mohla být mikroekonomicky zkoumána i podstata zapojování nevládních organizací do jejich struktur. V druhé, více analytické části, pak aplikuje základní předpoklad behavioristických teorií pro určení →

→ kvality vztahu OSN a do ní zapojovaných nevládních organizací. Využity byly zdroje zabývající se zkoumanou problematikou z pohledu mezinárodních vztahů, publikace z oblasti mikroekonomie a v neposlední řadě též konkrétní kvantitativní data OSN, jež posloužila jako základ pro analytickou část.

2. Podstata OSN z pohledu mikroekonomie

Z hlediska mezinárodního práva je podstata OSN zřejmá. Navzdory veškerým jejím specifikům je považována za mezinárodní mezivládní organizaci. Tou se obecně rozumí trvalé společenství alespoň tří států založené státy mezinárodní smlouvou, plnící pro tyto státy určité specifické úkoly a mající vlastní orgány a mezinárodní subjektivitu odvozenou od zakládajících států, byť omezenou účelem dané mezinárodní organizace (Potočný, Ondřej, 2006, 273–286). Takových organizací dnes existují na světě tisíce (Held, McGrew, 2002), jenom Ročenka mezinárodních organizací institutu Union of International Associations (2016) jich zahrnuje kolem 5000. OSN mezi nimi přesto vyčnívá. Specifiky, která ji činí odlišnou od jiných mezinárodních mezivládních organizací, jsou především její univerzální členství (OSN sdružuje 193 členských států), univerzální charakter, pokud jde o šíři vykonávané agendy, a velikost vlivu.²

Z pohledu mikroekonomie však už není, mj. kvůli jejím specifikům, podstata OSN zdaleka takto evidentní. Prvotní otázkou, kterou je třeba si položit pro určení podstaty OSN, pokud ji (a zapojování nevládních organizací do jejích struktur) máme zkoumat prizmatem mikroekonomie, je určení toho, zda OSN považovat za určitou formu trhu, nebo některého z tržních subjektů, ať už vlády, firmy, nebo domácnosti. Jediný z těchto tří subjektů, který můžeme rovnou vyloučit, je domácnost. Nejenže OSN nedisponuje sama od sebe žádnými výrobními faktory (ty jí dodávají státy,

potážmo nevládní organizace aj.), ale nevystupuje ani jako konečný spotřebitel produktů či služeb. Určení zařazení OSN do zbývajících kategorií (trh, firma, vláda) je již poněkud složitější a vyžaduje podrobnější analýzu.

2.1 OSN jako trh?

Trh je v ekonomickém pojetí chápán jako označení pro jev, kdy existují alespoň dva jedinci, kteří jsou připraveni uskutečnit určitou směnu, nezávisle na místě a čase (Gravelle, Rees, 2004: 3–4). Jinými slovy se jedná o oblast ekonomiky, ve které dochází k výměně činností mezi jednotlivými ekonomickými subjekty prostřednictvím směny zboží/služeb, neboli o uspořádání, při kterém na sebe vzájemně působí prodávající a kupující, což vede ke stanovení cen a množství komodity (Samuelson, Nordhaus, 1991). Gravelle a Rees (2004: 3–4) dále zdůrazňují, že pro trh je zásadní pojem „směna“ a mikroekonomie se zabývá zejména tím, jak dochází působením trhů k alokaci zdrojů.

OSN bezesporu některé rysy trhu v jeho mikroekonomickém chápání splňuje. OSN totiž představuje jakousi platformu pro vzájemné výměny. Jedná se o mezivládní organizaci, která byla založena jako místo pro vzájemné jednání (a smlouvání) členských států. Státy při mezinárodním jednání je možné připodobnit tržním subjektům, které mezi sebou provádí transakce, v jejichž rámci se snaží za určité zdroje (anebo ústupky v určitých oblastech) získávat podporu vlastním zájmům, a tím uspokojovat vlastní potřeby a zvyšovat na základě individuálně nastavených preferencí svůj užitek. OSN, která tyto transakce umožňuje, tak v podstatě splňuje základní předpoklady trhu. Zapojování nevládních organizací do OSN by tak bylo možné z tohoto úhlu pohledu vnímat jako příchod dalších subjektů na trh, který byl dříve uzavřen pouze pro členské státy.

Na druhou stranu však OSN v mezinárodních

² Jedná se mj. o jedinou organizaci, která (prostřednictvím rezoluce Rady bezpečnosti OSN) může dát v případě ohrožení mezinárodního míru a bezpečnosti svolení k použití síly — viz čl. 42 Charty OSN.

vztazích nevystupuje pouze takto pasivně. Jako mezivládní organizace má určitou mezinárodněprávní subjektivitu, nakládá s vlastním rozpočtem a, jak vyplývá již z definice mezivládních organizací, vykonává pro členské státy určité úkoly „vlastním jménem a prostřednictvím vlastních orgánů“ (Malenovský, 1997: 96). Na mezinárodní úrovni tak jedná samostatně a vstupuje sama do vztahů s dalšími subjekty. Takovou vlastnost lze těžko připsat klasickému trhu.

2.2 OSN jako vláda?

Jednou z kategorií tržních subjektů analyzovaných v rámci (mikro)ekonomie je vláda. Vzhledem k mezivládní povaze OSN se nabízí otázka, zda i celou OSN nepovažovat za formu vlády, resp. státu. Z pohledu mikroekonomie je stát považován za subjekt, který „vytváří právní normy, v jejichž rámci probíhá ekonomická činnost“ (Hořejší a kol., 2010: 18). Z pohledu této definice lze stát/vládu chápat podobně jako trh v tom, že oba vytváří určitý rámec pro ekonomickou aktivitu – byť trh představuje spíše rámec, ve kterém přímo dochází k ekonomické činnosti, kdežto stát/vláda je zde považován/a za subjekt trhu, který dává této ekonomické činnosti rámec právní, tedy určitou legislativní regulaci.

V takovém případě by OSN představovala subjekt, jenž vymezuje právní rámec ekonomických aktivit, k nimž na trhu dochází, tj. například by rozhodovala o tom, za jakých podmínek je možné, aby další aktéři trhu (členské státy OSN, nevládní organizace apod.) vstupovali do vzájemných ekonomických vztahů. To OSN do jisté míry skutečně činí. OSN má v určitých oblastech významné rozhodovací pravomoci a vytváří právní normy, které jsou závazné pro členské státy (rezoluce Rady bezpečnosti OSN). Rada bezpečnosti může např. určit, jaká opatření budou učiněna, aby byl udržen nebo obnoven mezinárodní mír a bezpečnost (čl. 39 Charty OSN), přičemž tato opatření podnikají všichni nebo někteří členové OSN, jak Rada bezpečnosti určí (čl. 48 odst. 1 Charty OSN). Kromě

toho je součástí systému OSN jako jeden z jejích hlavních orgánů i Mezinárodní soudní dvůr (účastníky jehož statutu jsou ipso facto všichni členové OSN – viz čl. 93 Charty OSN), jehož rozhodnutí jsou pro zúčastněné strany závazná. Podle Soukupa (Hořejší a kol., 2010: 553) je součástí státem vytvářeného institucionálního rámce ekonomiky také „vymezení vlastnických práv a jejich ochrana státem“. V tomto směru v rámci OSN působí např. specializovaná agentura OSN Světová organizace duševního vlastnictví.

OSN má navíc podobně jako stát vlastní rozpočet, byť jeho příjmová část je tvořena zejména příspěvky jednotlivých členských států a nikoli vybíranými daněmi (být zprostředkovaně ano). Podobně jako stát zároveň OSN poskytuje určité veřejné statky a služby – zejména v oblasti zajišťování mezinárodní bezpečnosti. I v této oblasti však přes své rozhodovací pravomoci postrádá potřebné vlastní zdroje, a tudíž spoléhá na členské státy (podobně by však bylo možné tvrdit, že i stát v této oblasti spoléhá na své vojáky).

Jiné atributy státu, resp. jeho vlády, však OSN postrádá. Tím, že je spíše jakýmsi sdružením jednotlivých vlád členských států, jež přenáší na tuto organizaci jen dílčí úkoly, nemůže OSN zasahovat do věcí, které „podstatně patří do vnitřní pravomoci kteréhokoli státu“ (čl. 2 odst. 7 Charty OSN). Oproti státu/vládě tak má OSN v určitých ohledech omezené pravomoci. Navíc existují i další mezinárodněprávní nástroje, kterými jsou dále jednotlivé oblasti, vč. těch, v nichž je určitými úkoly pověřena OSN, dále upravovány. Na druhou stranu má OSN určitý primát – „v případě rozporu mezi závazky členů Organizace podle této Charty a jejich závazky podle kterékoli jiné mezinárodní dohody mají přednost závazky podle [...] Charty“ (čl. 103 Charty OSN). Tím jsou však myšleny pouze základní závazky určené přímo Chartou, nikoli obecně aktivitu OSN.

O OSN se mezi badateli mezinárodních vztahů někdy v současném globalizovaném světě hovoří i jako o možné „světovládě“ (Timbergen, 1994: 88, Cronkite, 2000: 45). Ta ovšem nenahrazuje součas-

→ né vlády jednotlivých států a na rozdíl od nich není OSN zodpovědná přímo občanům, resp. jednotlivcům, ale svým členským státům. Státy jsou těmi, které OSN zakládaly, a zároveň její základní konstitutivní jednotkou. Byť nevládní organizace doposud nedosáhly v OSN postavení, kdy by si vysloužily formální označení za členy, jejich snaha zapojovat se do OSN a ovlivňovat ji přímo může být interpretována jako lobby u světové vlády tvořené vládami, resp. jako snaha změnit systém OSN v participativní demokracii, v níž se přímo zapojují do politického života.

Nicméně názory, že by se OSN mohla stát světovou vládou, jsou nejenže vyvráceny naprostými odpůrci takto globálního významu přisuzovanému této organizaci (např. Anderson, 2011), ale rovněž na opačné straně této názorové plurality upozorďovány v dnešní době převládajícím diskurzem o OSN jako potenciálním jádru „global governance“, neboli globálního vládnutí (srov. Zürn, 2006, Weiss, Seyle, Coolidge, 2013). Koncept global governance přitom staví zejména na myšlence světového vládnutí bez (jednotné) vlády, čímž je připodobnění OSN vládě dále ještě více zpochybněno.

2.3 OSN jako firma?

V úvahu připadá dále již jen připodobnění OSN dalšímu tržnímu subjektu, kterým je firma. Jak tvrdí Gravelle a Rees (2004: 5–6), firma je v mikroekonomii často chápána jako rozhodující se subjekt, který vyrábí zboží na základě kombinace vstupů v rámci technologických procesů. Jak sami dodávají, skutečnost je však zpravidla mnohem složitější. Hořejší (Hořejší a kol., 2010: 18) zdůrazňuje, že firmy jsou subjekty, jež „rozhodují o tom, co budou vyrábět, v jakém množství, jakou stanoví cenu, jakou použijí technologii, jak upozorní spotřebitele na přítomnost jimi vyráběného statku na trhu“. Důležité je i odlišení firmy od druhého základního ekonomického aktéra – spotřebitele (resp. domácnosti), které spočívá primárně v odlišné povaze jejich ekonomické aktivity. Zatímco „spotřebitelé nakupují a prodávají určité komodity

za účelem spotřeby, firmy nakupují vstupy a vyrábí komodity za účelem jejich prodeje“ (Gravelle, Rees, 2004: 5–6).

Jak bylo uvedeno již výše, aktivity OSN rozhodně necílí na její vlastní spotřebu, aby ji bylo možné považovat za spotřebitele, resp. domácnost (skupinu spotřebitelů). Na druhou stranu však OSN některé produkty a služby sama poptává. Děje se tak však za účelem jejich dalšího využití pro potřeby jiných (finálních spotřebitelů). Jsou však tyto vstupy ze strany OSN dostatečně zpracovávány, aby bylo možné hovořit o jakési „výrobě“ (a tedy o OSN jakožto firmě), nebo jde spíše o jejich pouhou redistribuci, čímž by bylo možné OSN připodobnit spíše vládě? Ve skutečnosti jsou aktivity OSN smíšené. OSN rozhoduje nejen o cílových spotřebitelích, ale i způsobu využití jí poptávaných statků a služeb. Kromě toho její výstupy představují vstupy doplněné o vlastní přidanou hodnotu (zejména legalitu a legitimitu, předvídatelnost reakce, vlastní know-how apod.). Další výstupy lze považovat veskrze za produkty samotné OSN (např. některé právní instrumenty – s těmi sice musí pro schválení vyslovit souhlas samotné státy, nicméně bez OSN by ve většině případů nedošlo k jejich vzniku, nebo alespoň ne tak širokému přijetí, a některé mohou vzniknout i přímo z iniciativy OSN).

Připodobnění OSN firmě podporuje i definice firmy podle Holmana (2002: 147), podle kterého je firma „skupina lidí, kteří spolu neobchodují ‚přes trhy‘, ale spolupracují podle pokynu podnikatele-zaměstnavatele“. Holman v této definici vychází z teorie R. H. Coaseho spojujícího vznik firmy se snahou uspořít transakční náklady (náklady na vyhledávání smluvních partnerů – dodavatelů i zákazníků, na zjišťování tržních cen, vyjednávání, uzavírání smluv a zajišťování jejich plnění).

OSN v podstatě představuje nikoli „skupinu lidí“, ale skupinu států, které spolu na „volném trhu“ (tj. mimo OSN) navzájem jednají v různých formátech, přičemž toto „neřízené“ jednání vyžaduje značné transakční náklady (na zjišťování vzájemných zájmů, hledání partnerů do koalic). Sekupení států do OSN (které bychom mohli nazvat

Ze základních tržních subjektů charakteristika OSN nejvíce odpovídá konceptu firmy. Ačkoli by se mohlo zdát, že sama nic neprodukuje, ve skutečnosti získávaným vstupům přidává nezanedbatelnou přidanou hodnotu, byť zejména nehmotné povahy. Na rozdíl od trhu je spolupráce států v rámci OSN řízenější, řídí se zásadami a cíli uvedenými v Chartě OSN a dalšími konkrétnějšími „pokyny“, které již vznikají uvnitř založené OSN. Přijetím států do OSN se OSN snižují transakční náklady na vyjednávání s nimi o základních principech, s nimiž musí jako členové a priori souhlasit. O další snižování transakčních nákladů se OSN snaží i zapojováním nevládních organizací. Ty dříve fungovaly spíše jako „externí dodavatelé“ know-how, expertíz, financí, pracovní síly a v neposlední řadě určité s nimi spojené legitimacy, nicméně v současnosti jsou členskými státy stále více kooptovány.

vznikem firmy) neznamená úplné sladění zájmů, ale podpisem a ratifikací Charty OSN, kterými se stát stává členem OSN, se již jednotlivé státy přihlašují minimálně k určitým zásadám stanoveným v Chartě, čímž roste vzájemná důvěra a předvídatelnost jednání. Vzhledem k širší členské základny je zřejmé, že i v rámci OSN si všechny státy nedůvěřují a často se na základních věcech neshodnou. Kromě toho jednáním zástupců členských států v různých orgánech v praxi často předchází jednání užších koalic států s navzájem bližšími zájmy, tedy jisté transakční náklady nadále zůstávají. Část transakčních nákladů je nicméně přenášena z beder jednotlivých států na samotnou OSN, která mj. dohlíží i na dodržování principů uvedených v Chartě OSN.

Základ pro odlišení firmy a trhu má spočívat v tom, že na trhu směnu řídí pouze ceny, kdežto v rámci firmy příkazy podnikatele. Coase (1937) proto přirovnává firmu k „ostrovu vědomé moci“ v oceánu „nevědomé spolupráce“. Ačkoli firma funguje v rámci vnějšího systému tržních sil, jež podmiňují její aktivity, ve firmě podle Gravelleho a Reese (2004: 93–94) nahrazují cenový mechanismus centrální ekonomické plánování a administra-

tivní koordinace. Holman (2002: 149) však upozorňuje, že ve skutečnosti nejsou mezi firmou a trhem až tak ostré hranice, neboť vztahy ve firmě nejsou nutně založené na „nadřazenosti a podřazenosti“, jak by se mohlo zdát z pojmosloví užitého Coasem (1937).³ V praxi se jedná o rovné smluvní vztahy stejně jako na trhu. Od směn na trhu se firma (kteřou Holman (2002: 148) připodobňuje k „pletenci smluv“) odlišuje pouze jiným charakterem smluv, které jsou zpravidla dlouhodobé a neúplné (jejich rámcový charakter je nutné doplňovat pokyny, jejichž plnění je pro neukotvení ve smlouvě nutné více kontrolovat). To plně odpovídá již výše uvedenému fungování OSN. Charta OSN ve svém čl. 2, odst. 1 jednoznačně stanovuje, že OSN „je založena na zásadě svrchované rovnosti všech svých členů“. Z Charty OSN je zároveň patrná dlouhodobost a neúplnost smluvního vztahu, kterým jsou jednotlivé členské státy s OSN spojeny. Charta stanoví vedle organizačních záležitostí spíše obecné cíle a zásady, přičemž další spolupráce se řídí následnými „pokyny“ (rezolucemi, doporučeními aj.), které již nezakládají samotné členství států v OSN, ale navazují na něj další konkrétnější úkoly.

³ Coase používá pro partnera na trhu pojem „agent“, kdežto pro partnera ve firmě označení „servant“ (sluha).

Zapojování nevládních organizací do OSN by pak bylo možné vysvětlit prostřednictvím konceptu zvětšování firmy, ke kterému dochází v rámci snahy firmy dále zvyšovat úsporu na transakčních nákladech. Zvětšování firmy může mít podle Holmana (2002: 147-148) podobu horizontální (spojování s jinými firmami obdobné produkce) nebo vertikální („vtažování“ některých externích služeb do firmy). Nevládní organizace přitom podobně jako státy představují pro OSN zdroj potřebných vstupů – těmi, které poskytují nevládní organizace, jsou zejména jejich know-how, expertíza, finance, pracovní síla, určitá legitimita vyplývající z vnímání nevládních organizací coby představitelů občanské společnosti, a mnohé další pro OSN tak potřebné a ze strany členských států ne nutně vždy dostatečně poskytovaných zdrojů. Otázkou však zůstává, zda lze současný stav nazvat situací, kdy jsou nevládní organizace již „vtaženy“ do OSN jako součást „firmy“, nebo zda i navzdory měnící se formy spolupráce zůstávají nevládní organizace dále spíše „externími“ dodavateli OSN. V takovém případě by pak OSN měla zvážit eventuální výhodnost „vtažení“ nevládních organizací. Z mikroekonomického hlediska by měla porovnat s tímto krokem spojené další snížení transakčních nákladů na straně jedné se zvýšením nákladů na řízení na straně druhé. Z tohoto pohledu nákladově optimální velikost firmy musí splňovat podmínku rovnosti mezních transakčních nákladů a mezních nákladů na řízení (Holman, 2002: 152).

2.4 Podstata a cíle OSN jako firmy

Za předpokladu, že bychom přijali myšlenku, že OSN ze své podstaty představuje určitou formu firmy, je nasnadě otázka, o jaký typ firmy se jedná. Mikroekonomie rozlišuje z hlediska vlastnických vztahů tři základní typy firem (Macáková, 2003: 139):

- firmy v individuálním vlastnictví,
- partnerství (obchodní společnosti) a
- akciové společnosti.

Vzhledem k charakteristikám těchto tří typů firmy se jeví podstata OSN nejbližší povaze akciové

společnosti, byť opět s vlastními specifiky. V OSN totiž rozhodují ti, co do ní určitým způsobem investují, tj. její členské státy. Nejedná se rozhodně o klasickou akciovou společnost, jejímiž vlastníky by se stávali majitelé emitovaných akcií – OSN na skutečném akciovém trhu vůbec nevystupuje. Členské státy tak drží spíše jakési fiktivní akcie, které jim dávají právo v OSN spolurozhodovat. Otázkou, kterou je možné řešit při zkoumání zapojování nevládních organizací (a příp. též jiných nestátních subjektů) do OSN, je možná přenositelnost těchto fiktivních „akcií“. Pro OSN rovněž podobně jako pro akciové společnosti platí praxe, že akcionáři (v tomto případě členské státy OSN) najímají management, který za ně firmu (OSN) řídí. Tímto managementem je v OSN zejména její sekretariát.

Hlavním cílem firem na trhu bývá maximalizace zisku. Ta je ovšem podmíněna dostupností dostatečného množství informací a někdy je dokonce považována za reálný cíl firem pouze v podmínkách dokonalé konkurence. Gravelle a Rees (2004: 159) tvrdí, že předpoklad maximalizace zisku je možné aplikovat spíše na „firmy, které jsou dostatečně malé na to, aby mohly být řízeny vlastníky“. To však není případ OSN.

Jak lze očekávat i z povahy a deklarovaných cílů OSN (viz Charta OSN), pro OSN hlavním zájmem maximalizace zisku není. Zakládající státy organizaci nezřizovaly za účelem finančního prospěchu a dodatečně přistoupení státy se rovněž nepřipojovaly s vídinou finančního zisku. Naopak, členské státy samy jsou povinny do rozpočtu OSN přispívat. Jedná se z jejich strany sice o určitou investici (jakou může být koupě akcií), nicméně neplynou jim z nich činností firmy (OSN) zhodnocené finanční prostředky, které klasická akciová společnost vyplácí akcionářům ve formě dividend. Benefity pro členské státy jsou v případě OSN, podobně jako její cíl, nepeněžního charakteru.

Mezi alternativní cíle, které často sledují ty firmy, jež z nějakého důvodu necílí nebo nemohou cílit maximalizaci zisku, jsou nejčastěji řazeny (Macáková, 2003: 142):

- dosažení uspokojivé výše zisku,
- dosažení určitého podílu na trhu,
- snaha dlouhodobě přežít a
- růst a expanze firmy.

Vzhledem k tomu, že OSN vůbec necílí tvorbu zisku, můžeme první z možností zamítnout. Podíl na trhu již pro mezivládní organizace určitý význam mít může. Snaha získat určitý podíl na trhu je patrný např. u Eurasijské ekonomické unie, ze které se Rusko, coby její lídr, snaží vytvořit dostatečně silného konkurenta jiným regionálním uspořádáním typu Evropské unie. OSN se však od Eurasijské ekonomické unie svou povahou zásadně liší a zejména vzhledem k jejímu univerzálnímu členství a specifickému postavení v mezinárodních vztazích nemá zapotřebí svůj podíl na trhu, ale ani další růst či expanzi příliš řešit. Z vyjmenovaných alternativních cílů může být pro OSN hlavní motivační snaha o dlouhodobé přežití tak, aby dílčí cíle, s nimiž byla založena, mohly být nadále pokud možno efektivně naplňovány a nesnížily se organizovanost a řád, které OSN mezinárodnímu uspořádání dodává.

Mezi hlavní teorie, které popisují rozhodování firem, které necílí nutně maximalizaci zisku (či nedisponují dostatečnými informacemi proto, aby tak činily), patří manažerské teorie firmy, behavioristické teorie firmy nebo modely s jinými cílovými funkcemi, jako např. model zaměstnanecké firmy nebo modely/teorie zkoumající chování neziskových firem (Macáková, 2003: 142–145).

Chování OSN mohou do jisté míry pomoci vysvětlit behavioristické teorie firmy, které předpokládají, že cíl firmy je výsledkem střetávání zájmů a cílů jednotlivců a skupin ve firmě, z čehož vyplývá, že se tento cíl může měnit se změnami rozložení moci jednotlivých zájmových skupin, ale též se změnami jejich vlastních postojů. Na takovém principu dochází i k jednání mezi jednotlivými členskými státy a příp. dalšími přizvanými partnery v rámci OSN. V souladu s předpokladem behavioristických teorií firmy se tak i zde stává cílem dosažení určité „uspokojivé“, resp. všestranně přijatelné výše určité proměnné, spíše než nutně její

maximalizace. Zároveň pro OSN, stejně jako pro další mezinárodní organizace, ať už vládní či nevládní, platí základní předpoklady teorií neziskových firem. Jak už název napovídá, cílem těchto firem není dosahování (natož maximalizace) zisku (někdy mohou hospodařit i se ztrátou), vzhledem k jejich potřebnosti pro společnost bývají finančně podporovány (ze státního rozpočtu, darů, sbírek apod.). Kromě společností, které navzdory své neziskové povaze vstupují na trh, sem patří i netržní subjekty, jako „školy, nemocnice, církevní a dobročinné organizace, kulturní zařízení a státní instituce“ (Macáková, 2003: 145).

3. Zapojování nevládních organizací do OSN

OSN, jakožto mezinárodní mezivládní organizace, představuje uskupení, jehož členy a základními stavebními kameny jsou jednotlivé členské státy. Ty si OSN založily jako platformu pro vzájemné jednání, výměnu informací a spolupráci v oblastech společného zájmu. Členské státy v rámci OSN jednají v různých formátech představujících jednotlivé instituce (orgány či agentury) OSN. Zatímco např. Valné shromáždění představuje platformu pro rovnocenné střetávání se všech členských států OSN, Rada bezpečnosti je užší formát, specializující se na otázky úzce spojené s mírem a bezpečností, jehož členy je pět stálých představitelů – Čína, Francie, Rusko, USA a Velká Británie, a deset nestálých členů, v jejichž pozici se po dvou letech na základě stanovených pravidel střídají ostatní členské státy OSN. Ať už je kompozice jednotlivých orgánů, ze kterých se OSN skládá, a agentur, které jsou na OSN navázány, jakákoli, členy, kteří byli výše připodobněni k akcionářům ve firmě, jsou stále výhradně členské státy, jak to ostatně předpokládá i „mezivládní“ povaha organizace. Členské státy také mají jako jediní akcionáři právo v OSN rozhodovat.

Reálná praxe však ukazuje dílčí nabourávání tohoto primátu států v OSN. Ačkoli jiní aktéři prozatím nedospěli ve svém snažení o získání role v OSN natolik daleko, aby si vysloužili rovněž označení →

členů a s tím i veškerá rozhodovací práva, která se na členství v OSN váží, zejména nevládní organizace se začínají postupem času do aktivit a jednání v OSN čím dál více zapojovat.

Spolupráce OSN s nevládními organizacemi není úplně novodobým jevem. Nicméně formy této spolupráce se mění. Zatímco dříve působily nevládní organizace ve vztahu k OSN spíše jako dodavatelé určitých služeb „v terénu“ a případné změny v řízení OSN a jejím rozhodování, kterým se řídí mj. i aktivity v terénu, se snažily ovlivňovat maximálně prostřednictvím lobby u představitelů členských států, od druhé poloviny 90. let⁴ se začínají samostatně a čím dál asertivněji prosazovat i v samotné struktuře OSN. Byla stanovena základní pravidla pro účast nevládních organizací jakožto pozorovatelů ve vybraných orgánech OSN a ty se stále snaží svůj přístup do OSN a účastnická práva v nich rozšiřovat. Byly tak do jisté míry kooptovány ze strany samotných členských států, které je sice nenechávají rozhodovat či se účastnit jakýchkoliv hlasování, ale v některých orgánech si (více či méně rády) vyslechnou alespoň některé jejich názory. Možnost participace nevládních organizací v OSN se napříč jednotlivými orgány a agenturami zásadně liší (Jebavá, 2015), nicméně sama skutečnost, že dnes již vystupují přímo na půdě OSN, je do jisté míry přelomová. Zatímco tak dříve nevládní organizace fungovaly spíše jako externí dodavatelé, lze při této konfiguraci hovořit o tom, že se stávají (uvažujeme-li o OSN jako o formě akciové společnosti) samy akcionáři, byť s omezenými právy. Členské státy si střeží své privilegium na rozhodování v OSN, nicméně „vtahují“ nevládní organizace dovnitř, čímž v podstatě šetří i transakční náklady na spolupráci s nimi. Ačkoli širší přístupových práv ani způsob, kterým je možné je získat, nejsou napříč složitým systémem OSN unifikovány, jedním z důležitých vstupních bran pro účast nevládních organizací v OSN zůstává kon-

zultativní status udělovaný nevládním organizacím ze strany Hospodářské a sociální rady (ECOSOC). Ten je dnes například podmínkou i pro přístup nevládních organizací do Rady OSN pro lidská práva, ačkoli tento orgán podléhá přímo Valnému shromáždění a nikoli ECOSOCu. Přestože jiné instituce OSN konzultativní status ECOSOCu nepožadují, vzhledem k šíři jeho využití ze strany institucí OSN pro spolupráci s nevládními organizacemi je možné hovořit o určité formě smluvního svazku, který šetří daným institucím OSN transakční náklady, tj. náklady na výběr a sjednávání ad hoc přístupů, povinností a práv.

Každý smluvní vztah však má dvě strany. OSN poptává od nevládních organizací určité služby (know-how, expertízu, informace, finanční a personální podporu, legitimitu aj.). Nevládními organizacemi se sice myslí zpravidla organizace neziskové, které tedy, podobně jako OSN, necílí zisk, nicméně do OSN také nechodí pouze proto, aby si poslechl členské státy. Kromě toho, že tím chtějí svými myšlenkami získat určitou pozornost ze strany států (např. vůči jinak přehlíženým tématům), aby měly jejich myšlenky reálnou váhu, snaží se také v OSN zvyšovat intenzitu svého zapojení, a tedy šíří práv, která jim jejich účast v OSN umožňuje. Právě míra zapojení je tedy jakousi cenou za služby poskytované ze strany nevládních organizací OSN. Zatímco nevládní organizace chtějí tuto cenu co nejvyšší, státy se přílišného zapojení nevládních organizací bojí, aby tím nesnížily vlastní roli a aby snížení transakčních nákladů, které OSN ze zapojování nevládních organizací plyne, nebylo převýšeno zvýšením nákladů na jejich řízení. Z těchto důvodů se snaží OSN počet nevládních organizací zapojených přímo do jejich struktur omezovat. Těchto kalkulací si jsou vědomy i nevládní organizace, které se za účelem získání co nejvyšší ceny (tedy míry zapojení) snaží vzájemně propojovat a spolupracovat. Dokud

⁴ V červenci 1996 přijala Hospodářská a sociální rada OSN (ECOSOC) rezoluci č. 1996/31, kterou byla zavedena nová akreditační kritéria pro nevládní organizace a která dále podnítila diskusi o zapojování nevládních organizací do OSN a vyvolala mezi nevládními organizacemi velké naděje a očekávání.

fungovaly spíše externě (jako „dodavatelé“), jednalo se o vytváření koalic, které by bylo možné připodobnit fungování kartelů. Potřeba spojovat se, a v podstatě i lepší možnosti k tomu, však přišla zejména až po jejich „vstupu“ do OSN. Tyto dnešní koalice nevládních organizací fungují spíše na bázi „odborů“. Příkladem může být například působení tzv. Working Group on Security Council (Pracovní skupiny pro záležitosti Rady bezpečnosti), která byla založena v roce 1995 jako fórum pro spolupráci nevládních organizací se členy Rady bezpečnosti, nebo různé koalice NGOs spolupracujících v konkrétních tematických oblastech – např. InterAction v oblasti humanitární spolupráce, International Campaign to Ban Landmines v oblasti odzbrojování, CIVICUS v oblasti podpory lidských práv a občanské společnosti a mnohé další,⁵ skrze které se snaží v rámci OSN prosazovat své názory i některé menší organizace.

3.1 Vliv zapojování nevládních organizací na změnu chování OSN

Pokud přijmeme pohled na OSN coby firmu, která do své struktury kooptuje i dříve spíše externě spolupracující nevládní organizace, je nasnadě otázka, zda se tento způsob zapojování nevládních organizací do OSN projevuje vedle změněných nákladů (transakčních nákladů, nákladů na řízení aj.) také v jejím chování. V otázce vlivu nevládních organizací na výstupy OSN není pochyb. Ten byl zřejmý již v době jejich „externího“ působení, kdy spolupráci s OSN přirozeně přispívaly k posilování jejich operativních schopností. Co se ovšem mění, je právě skutečnost zapojování nevládních organizací přímo do struktur OSN s cílem ovlivňovat samotná rozhodování (mj. o operacích v terénu) a směřování organizace. Nejde nutně o změnu cílů, které jsou jasně zakotveny v Chartě OSN, jako spíše o ovlivnění některých priorit a/nebo pozornosti věnované konkrétním problémům.

Pokud budeme vycházet z již výše zmíněných behavioristických teorií firmy, za předpokladu, že jsou nevládní organizace skutečně zapojovány do OSN (jako firmy), mělo by platit, že budou mít alespoň určitý vliv i na změny jejího chování. Z nedávné historie jsou známé konkrétní příklady, kdy nevládní organizace měly zásadní vliv na určitá rozhodnutí v rámci systému OSN. Pravděpodobně tím nejvýznamnějším z nich je iniciativa nevládních organizací sdružených do koalice „Mezinárodní kampaň za zákaz nášlapných min“ („The International Campaign to Ban Landmines“ – ICBL), která vedla v roce 1997 k přijetí tzv. Ottawské úmluvy (Úmluvě o zákazu použití, skladování, výroby a převodu protipěchotních min a o jejich zničení). Velký podíl měly nevládní organizace např. i na založení Mezinárodního trestního soudu,⁶ který je sice právně na OSN nezávislý, ale vznikl z jejího popudu a má vůči OSN (a zejm. její Radě bezpečnosti) speciálně upravený vztah (Albert, Buzan, Zürn, 2013: 164).

Tyto konkrétní příklady nám však neumožňují sledovat systematické ovlivňování chování OSN ze strany nevládních organizací. Jejich podíl na konkrétních rozhodnutích OSN je navíc často velice těžko hodnotitelný. Pro překonání těchto překážek je však možné podívat se na problematiku z jiného úhlu pohledu, a to konkrétně prostřednictvím vlivu nevládních organizací, skutečně zapojovaných do OSN, na jeho priority vyjádřené podílem rozpočtu OSN věnovaným na konkrétní oblast aktivit. Nevládní organizace se zapojují do různých oblastí aktivit OSN, nicméně do některých aktivněji, do jiných méně. Aby bylo možné analyzovat jejich možný vliv na chování (resp. priority) OSN, je nutné počítat s relativním vyjádřením, tedy podílem rozpočtu OSN věnovanému určité oblasti vůči jeho celkové výši, což pomůže omezit vliv jiných proměnných, které mohou absolutní hodnotu výše finančních prostředků z rozpočtu OSN na konkrétní oblast determinovat. Rozpočty OSN, které se sesta-

⁵ Viz webové stránky těchto koalic: <https://www.interaction.org>, <http://www.icbl.org/en-gb/home.aspx>, <http://www.civicus.org>.

⁶ Římský statut byl přijat roku 1998, vznik soudu se však datuje až k roku 2002.

vuji na dvouletá období, jsou dostupné v rámci databáze dokumentů Valného shromáždění OSN na jeho webu (OSN, 2016). Z nich byla vytvořena tabulka 1, jejíž data byla použita pro další analýzu. U některých kapitol rozpočtu neuvádím z důvodu jejich nevyužitelnosti k této analýze detailní rozpis položek. Historicky sleduji období do roku 1986, aby bylo v analýze vzato v potaz z hlediska snah nevládních organizací o zapojení do OSN turbulentní období 90. let. Vzhledem k několika drobným změnám ve značení položek rozpočtu v rámci sledovaných let byly příslušné položky upraveny.⁷

Vzhledem k tomu, že databáze Odboru pro ekonomické a sociální otázky sekretariátu OSN (UN Department of Economic and Social Affairs, 2016) nabízí možnost vyhledávání počtu nevládních organizací, které získaly konzultativní status v ECOSOCu v určitém roce, i podle regionů, nabízí se k výzkumu vliv počtu nevládních organizací z daného regionu, které získaly v daném roce konzultativní status v ECOSOCu, na podíl, který má v rozpočtu OSN (v části V) regionální spolupráce pro rozvoj daného regionu. Pomocí korelace vývoje obou proměnných se závislost v tomto případě neprokázala. Pozitivní korelace, byť zanedbatelné výše, se prokázala jen v případě dvou regionů – Evropy a Latinské Ameriky a Karibiku, a to pouze při zvažování podílu nevládních organizací z daného regionu vůči všem nevládním organizacím, které získaly konzultativní status v ECOSOCu v daném roce. U Evropy vyšla korelace nejvyšší při odstupu v délce dvou rozpočtových období (tj. při zvažování dopadu nárůstu počtu nevládních organizací s konzultativním statutem na rozpočet se zpožděním čtyř let), kdy dosáhla 66,57 %. V případě Latinské Ameriky a Karibiku vyšla nejvyšší hodnota při zvažování dvouletého odstupu dopadu na rozpočet, nicméně její hodnota je ještě nižší než v případě Evropy – pouze 41,52 %. Zvažovány byly

i korelace rozpočtu s absolutní hodnotou počtu získaných konzultativních statusů pro NGOs z daného regionu v daném roce, s počtem všech NGOs z daného regionu, které do daného roku konzultativní status v ECOSOCu získaly (pro předchozí roky vyjádřeno odpočtem získaných v daném roce od celkového počtu držitelů), a s podílem tohoto kumulativního počtu vůči celkovému počtu NGOs s konzultativním statutem ze všech regionů. Vzhledem k tomu, že se tedy neprokázal žádný všeobecně vysledovatelný trend, zdá se, že zapojování NGOs do OSN (ve formě získávání konzultativního statusu v ECOSOCu) nemá minimálně na tuto část rozpočtu OSN vliv, resp. nemá na ni vliv alespoň to, z kterého regionu NGOs pocházejí. Naopak v některých případech, zejména u Afriky a Asie, vycházely hodnoty korelací často záporně.

Zajímavým jevem je skutečnost, že vysoká záporná korelace, tedy nepřímá závislost, ve výši kolem 93 % vycházela v případě výpočtu závislosti vlivu vývoje celkového počtu NGOs s konzultativním statutem u ECOSOCu na vývoj podílu rozpočtu připadajícího na hospodářské a sociální záležitosti (první položka části IV rozpočtu OSN).

Oproti tomu bylo možné vysledovat vysokou závislost vývoje celkového rozpočtu OSN v závislosti na vývoji počtu NGOs s konzultativním statutem v ECOSOCu. Ten vychází kolem 96 %. Otázkou je, zda právě nárůst počtu NGOs s konzultativním statutem v ECOSOCu může za nárůst celkového rozpočtu OSN, když nemá vliv ani na podíl rozpočtu připadajícího na hospodářské a sociální záležitosti, což by se dalo předpokládat vzhledem k primárnímu zaměření ECOSOCu, a zda se tedy nejedná spíše o dva souběžné, avšak na sobě v praxi nezávislé jevy.

Skutečností ovšem zůstává, že ECOSOC je nutnou vstupní branou pro NGOs pro jejich zapojení i do řady orgánů, které lze stěží považovat za primárně hospodářsky či sociálně zaměřené – např.

⁷ Úprava se týká zejména položky „Hospodářské a sociální záležitosti“, která musela být pro roky 1986–1996 poskládána z dílčích položek užívaných ve značení rozpočtu v té době, jinde došlo spíše jen ke sjednocení drobných odchylek v názvu obsahově stejné položky.

Rady OSN pro lidská práva. Podle databáze Odboru pro ekonomické a sociální otázky sekretariátu OSN má sice z celkových 4666 organizací s konzultativním statusem při ECOSOCu alespoň jako jednu z oblastí své expertízy oblast hospodářsko-sociální 3794 organizací, nicméně pod touto oblastí jsou v databázi zahrnuty velice rozličné oblasti, jako jsou lidská práva, odzbrojení, spravedlnost, dekolonizace a mnohé jiné. V rámci toho určitou expertízu v oblasti sociálního rozvoje hlásí 1251 organizací a v oblasti ekonomiky a financí 493 organizací. To zároveň zpravidla nejsou jejich jediné oblasti expertízy, a tedy nutně ani ne hlavní zájmové oblasti, pro které se vůbec o konzultativní status v ECOSOCu ucházejí. Oproti tomu do hospodářsko-sociální oblasti zařazenou expertízu v oblasti lidských práv hlásí např. 1659 organizací, podobný počet se pak hlásí k expertíze v oblasti genderové rovnosti (1653), vysokých počtů NGOs s expertízou v dané oblasti dosahují např. i oblast rozvoje (1364), životního prostředí – biodiverzita, klimatické změny, prostředí (1388) aj.

Pro přesnější zjištění vlivu NGOs na změny OSN, které by se mohly projevat navýšením rozpočtu OSN v oblasti skutečného zájmu zapojovaných NGOs, je proto vhodné podívat se blíže na NGOs skutečně participující v těchto oblastech OSN.

Např. pro oblast podpory žen (OSN-ženy) je v rozpočtu vymezena samostatná položka až od rozpočtového období 2012–2013. Hlavním orgánem OSN zabývajícím se touto problematikou je Komise Spojených národů pro postavení žen, která byla založena v roce 1946 jako funkční komise ECOSOCu. Podle jejich internetových stránek se jedná o „hlavní celosvětový mezivládní orgán zaměřený výlučně na podporu genderové rovnosti a podporu žen“ (UN Women, 2016). Na pravidelná zasedání Komise pro postavení žen jsou rozesílány pozvánky NGOs akreditovaným u ECOSOCu, nicméně pouze omezený počet se může reálně účastnit veřejných zasedání. Kromě toho údaje o participaci NGOs na těchto zasedáních jsou známy pouze do roku 2011, což neumožňuje provést ana-

lyzu souběžnosti vývoje s rozpočtem v rámci OSN vymezeným na oblast podpory žen. Nicméně známé jsou (i novější) údaje o počtech prohlášených NGOs vztahujících se k těmto zasedáním (jejich texty jsou součástí dostupné dokumentace ze zasedání). Korelace vývoje jejich počtů s rozpočtem OSN věnovaným podpoře žen je silná – dosahuje 94,93 %. Ačkoli je rozpočet OSN dedikovaný této oblasti specifikován jen pro posledních několik let, jeví se tato závislost podstatnou.

Vysoká míra vazby působení NGOs a velikosti rozpočtu OSN je patrná i v oblasti lidských práv. Hlavním orgánem (nejen) v systému OSN zabývajícím se touto pro NGOs tak podstatnou problematikou je Rada OSN pro lidská práva. Ta byla založena v roce 2006, kdy nahradila Komisi pro lidská práva. Podobně jako její předchůdkyně vyžaduje Rada OSN pro lidská práva pro participaci NGOs na jejich zasedáních konzultativní status u ECOSOCu (byť sama je podřízena přímo Valnému shromáždění). NGOs požívají v Radě OSN pro lidská práva míry zapojení, která je v systému OSN, ale i v rámci dalších IGOs, neobvyklá (OHCHR, 2008: 91). Účastnit hlasování se samozřejmě nemohou, mimo samotné účasti na zasedáních Rady OSN pro lidská práva však smí i podávat ústní i písemná prohlášení, zapojovat se do debat, v případě nemožnosti osobní účasti participovat formou video zprávy a pořádat paralelní akce, pro jejichž účely mohou zažádat i o poskytnutí místnosti (Jebavá, 2015: 227). Rada OSN pro lidská práva má tři řádná zasedání ročně, pokud však zprůměrujeme účast NGOs na nich a srovnáme ji s vývojem dvouletého rozpočtu OSN, resp. jeho části věnované problematice lidských práv, zjistíme vysokou pozitivní korelaci. Ta dosahuje 95,04 %, při zvažovaném posunu dopadu účasti NGOs na rozpočet o jedno rozpočtové období 95,68 % a při posunu dopadu o dvě rozpočtová období dokonce 97,82 %. Podobně silnou souvislost můžeme vysledovat i mezi rozpočtem a vývojem počtů paralelních akcí pořádaných NGOs při zasedáních Rady OSN pro lidská práva. Ta je nejvyšší opět při zvažovaném posunu dopadu v délce dvou rozpočtových období, kdy vzájemná

Tabulka č. 1 » Rozpočet OSN v letech 1986–2017 (v mil. USD)

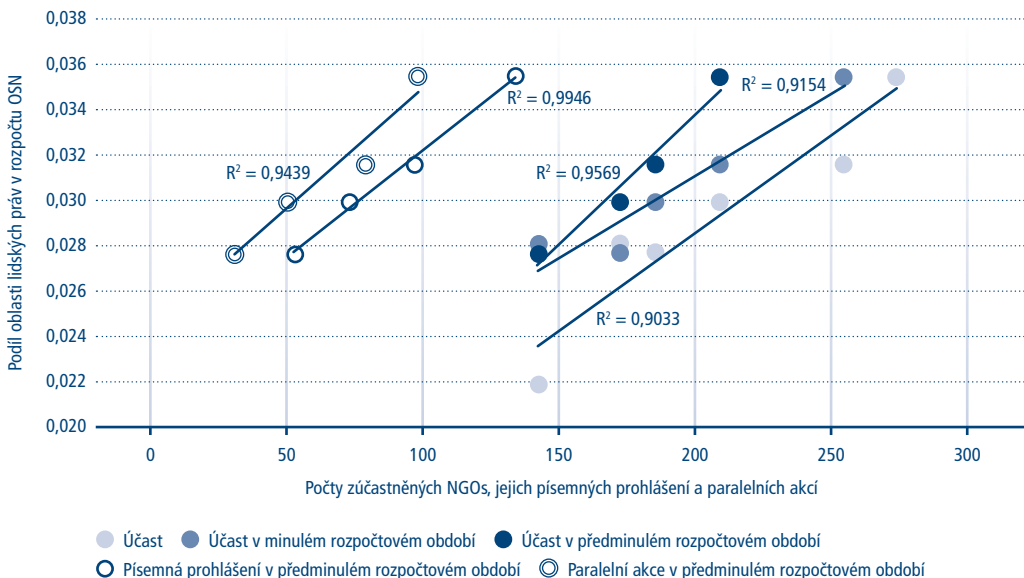
	1986–1987	1988–1989	1990–1991	1992–1993	1994–1995	1996–1997	1998–1999	2000–2001	2002–2003	2004–2005	2006–2007	2008–2009	2010–2011	2012–2013	2014–2015	2016–2017
Část I. Celková tvorba politik, řízení a koordinace																
Celková tvorba politik, řízení a koordinace	45	45	60	36	37	40	41	48	49	59	75	89	101	105	118	117
Záležitost Všeobecného shromáždění a Hospodářského a sociálního výboru a řízení konferencí							437	426	450	535	587	629	677	617	673	618
Část II. Politické záležitosti			8	8												
Politické záležitosti			38	38	68	61	42	138	155	240	432	496	1110	1194	1198	1239
Ozbrojení	10	9	11	13			13	14	15	18	20	22	22	22	25	25
Mírové operace	84	80	88	98	102	103	147	76	74	86	94	101	108	110	113	110
Mírové využití kosmického prostoru						5	4	4	4	5	6	7	8	8	8	7
Část III. Mezinárodní spravedlnost a právo			9	9												
Mezinárodní soudní dvůr	11	13	18	18	18	21	20	21	24	32	35	41	51	48	52	46
Právní záležitosti	16	17	19	22	32	32	33	35	35	39	42	46	46	45	48	49
Část IV. Mezinárodní spolupráce pro rozvoj																
Hospodářské a sociální záležitosti	100	92	104	133	127	119	109	113	121	138	158	158	166	149	163	158
Nejméně rozvinuté země, vnitrozemské rozvojové země a malé ostrovní rozvojové státy									3	4	5	5	7	7	12	11
Podpora OSN Novému partnerství pro rozvoj Afriky						4	5	6	6	9	11	12	13	13	17	17
Obchod a rozvoj	60	79	73	90	108	122	96	88	85	106	111	124	140	137	147	135
Mezinárodní obchodní centrum (UNCTAD/WTO)	8	12	15	18	20	22	20	19	18	23	26	28	31	41	40	36
Životní prostředí	10	11	11	13	11	10	9	9	8	11	12	14	14	14	35	35
Lidská sídla	9	8	10	12	12	13	13	14	12	16	18	21	22	21	23	21
Mezinárodní kontrola drog, prevence zločinu a terorismu a trestní spravedlnost	6	9	8	14	19	23	20	20	21	29	32	37	41	41	44	37
OSN-ženy														14	15	15
Část V. Regionální spolupráce pro rozvoj																
Hospodářský a sociální rozvoj v Africe	48	44	58	75	78	88	88	78	81	96	106	120	133	138	152	154
Hospodářský a sociální rozvoj v Asii a Tichomoří	35	33	40	52	60	66	56	57	53	67	72	84	94	99	104	95
Hospodářský a sociální rozvoj v Evropě	27	36	33	41	45	53	45	41	41	50	54	60	68	65	72	65
Hospodářský a sociální rozvoj v Latinské Americe a Karibiku	45	43	49	68	80	88	88	79	69	81	95	104	112	110	117	105
Hospodářský a sociální rozvoj v Západní Asii	34	33	39	51	38	38	50	50	49	52	53	58	67	63	70	69
Pravidelný program technické spolupráce	29	32	36	42	43	45	44	42	43	43	46	51	54	58	58	55

Tabulka č. 1 (dokončení)

	2016–2017	2014–2015	2012–2013	2010–2011	2008–2009	2006–2007	2004–2005	2002–2003	2000–2001	1998–1999	1996–1997	1994–1995	1992–1993	1990–1991	1988–1989	1986–1987
Část VI. Lidská práva a humanitární otázky																
Lidská práva		175	154	143	117	83	57	45	41	42	53	36	23	16	17	12
Mezinárodní ochrana, tvrdá řešení a asistence uprchlíkům		91	96	81	73	65	57	43	42	46	54	45	61	34	39	34
Palestínská uprchlíci		55	47	49	41	35	34	25	22	21	23	21				
Humanitární pomoc		32	29	30	28	26	23	20	19	18	21	19	8	6	7	6
Část VII. Informování veřejnosti		188	179	187	184	177	156	145	144	138	138	133	101	87	77	76
Část VIII. Společné podpůrné služby		589	600	578	540	511	516	429	442	446	961	877	844	751	711	611
Část IX. Vnitřní dohled		40	38	39	36	31	23	20	19	18	16	11				
Část X. Spolufinancované administrativní činnosti a zvláštní výdaje		165	131	125	108	104	102	78	61	58	71	58	45	4	4	17
Část XI. Kapitálové výdaje		97	65	61	59	75	59	45	43	35	54	77	97	71	19	30
Část XII. Bezpečnost a zabezpečení		234	241	239	197	190										
Část XIII. Rozvojový účet		28	29	24	19	14	13	13	13	13						
Část XIV. Hodnocení zaměstnanců		482	451	517	461	398	382	348	314	315	369	405	374	298	267	275
Další											1			36	32	26
Celkem	5402	5530	5152	5156	4171	3799	3161	2625	2536	2532	2712	2580	2403	1975	1770	1663

Pramen: OSN (2016); vlastní zpracování

Graf č. 1 » Vliv angažovanosti NGOs v Radě OSN pro lidská práva na podíl oblasti lidských práv v rozpočtu OSN



Pramen: OSN (2016); OHCHR (2016); vlastní zpracování

korelace proměnných dosahuje 97,15 %. Až neuvěřitelně silná závislost 99,73 % je pak patrná při stejném zvažovaném posunu dopadu vývoje počtu písemných prohlášení NGOs v Radě OSN pro lidská práva na podíl rozpočtu OSN věnovaným lidským právům. Matematicky jsou tyto závislosti zobrazeny v korelačním diagramu níže. U jednotlivých závislostí jsou uvedeny i hodnoty spolehlivosti (R^2), které jsou druhou mocninou indexu korelace uvedených v textu.

Jiné oblasti již vykazují menší závislost zapojování NGOs a velikosti rozpočtu věnovanému dané oblasti aktivity OSN. Např. účast NGOs na zasedání Výboru OSN pro mírové využívání kosmického prostoru, jejíž podmínkou je rovněž držba konzultativního statusu ECOSOCu, koresponduje s vývojem rozpočtu OSN věnovanému otázkám mírového vy-

užití kosmického prostoru na úrovni 63,59 %.⁸ V oblasti uprchlictví bylo zkoumáno možné ovlivnění výše rozpočtu OSN věnované této problematice ze strany účasti NGOs na aktivitách Úřadu Vysokého komisaře OSN pro uprchlíky (pomocná organizace OSN). Tam se NGOs účastní primárně každoročních konzultací (ale nejsou známa data o konkrétních počtech), každopádně větší vypovídající schopnost může mít spíše účast NGOs na zasedání výkonného výboru, kdy mj. dochází ke schvalování programu a rozpočtu organizace (UNHCR, 2016). Nicméně vzájemná souvislost vývoje účasti NGOs na tomto fóru a rozpočtu OSN na problematiku uprchlictví stejně dosahuje pouhých 42,77 %, resp. v případě zvažování o jedno rozpočtové období zpožděného dopadu účasti na rozpočet jen nepatrně vyšších 44,43 %. V tomto případě

⁸ Data o účasti vyčtená ze zpráv z jednotlivých zasedání bylo nutné v případě dřívějších let očistit o mezivládní organizace. K rozlišení obou typů organizací (nevládních a mezivládních) bylo přistoupeno na základě sebeidentifikace jednotlivých organizací v dostupných elektronických zdrojích.

však může být relativně nízká korelace ovlivněna skutečností, že prostředky věnované problematice uprchlictví v rozpočtu OSN představují jen část rozpočtu této organizace.

Pro zajímavost byl porovnán rovněž vývoj účasti participace NGOs ve WTO s vývojem podílu rozpočtu OSN věnovanému na Mezinárodní obchodní centrum – společnou agenturu Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) a Světové obchodní organizace (WTO, resp. dříve GATT), resp. na Mezinárodní obchodní centrum a na oblast obchodu a rozvoje. Zatímco spojitost vývoje podílu rozpočtu věnované těmto oblastem a podílu NGOs na Ministerských konferencích prokázána nebyla, pozitivní a relativně silnou korelaci vykazuje vývoj podílu rozpočtu věnovaného na Mezinárodní obchodní centrum a na oblast obchodu a rozvoje s vývojem průměrných počtů stanovisek (tzv. „position papers“), v nichž mohou NGOs zainteresované v práci WTO vyjadřovat jejich pozice k určité otázce a která pak Sekretariát publikuje na webu WTO. Souvislost vývoje obou proměnných je vyjádřena korelací dosahující hodnoty 78,79%, resp. 79,88% pokud budeme uvažovat interval jednoho rozpočtového období, v jakém mají tato stanoviska vliv na velikost rozpočtu, resp. jím vyjádřené pozornosti věnované ze strany OSN této problematice. V případě WTO, která je na rozdíl od dříve zvažovaných fór na OSN relativně nezávislá, neexistence vazby rozpočtu na účast NGOs příliš nepřekvapuje. WTO se totiž snaží zachovat si svůj čistě mezivládní charakter, a proto je účast NGOs velice uzavřená. Na nátlak na její transparentnost sice umožnila NGOs např. účast na zasedání Ministerských konferencí WTO, nicméně o rozhodnutích zde přijímaných je zpravidla rozhodnuto již předem a účast NGOs je zde limitována skutečně jen na jejich fyzickou přítomnost a tiché přihlížení (Jebavá, 2015: 229). Vývoj zapojování NGOs do aktivit WTO „nedošel tak daleko, aby NGOs zahrnul nějakým způsobem i do vnitřních procesů“ (Ripinsky, Bossche, 2007: 192).

Ačkoli nedostatek dat z jiných oblastí neumožňuje provést analýzu vlivu reálného zapojování ne-

vládních organizací do OSN na její rozpočet více do hloubky, z výše uvedeného je možné určité závěry vyvodit. Vzhledem k velikosti zájmu nevládních organizací o oblast lidských práv, o které svědčí už výše uvedená statistika, podle níž v oblasti lidských práv vykazuje expertízu největší počet organizací s konzultativním statutem u ECOSOCu (1659 z celkových 4666), je dosti vypovídající už samotná skutečnost, že právě na tuto oblast OSN ve sledovaném období (1986–2017) nejvíce zvyšuje podíl prostředků z rozpočtu.

Podstatná je také skutečnost, že právě v oblasti lidských práv byly prokázány vysoké stupně korelace vývoje angažovanosti nevládních organizací v této oblasti OSN a vývoje podílu financí, které na tuto oblast OSN vynakládá. Důvod, pro který se nepodařilo podobně vysoké hodnoty souvislosti vývoje angažovanosti nevládních organizací a rozpočtových prostředků prokázat v jiných oblastech souvisí do jisté míry s uzavřeností některých oblastí pro nevládní organizace (příkladem je zejména zmiňovaná WTO), nebo nedostatek dat o skutečných účastech (a tedy nejen teoretických možnostech participace), resp. nedostatečná prokazatelnost zájmu nevládních organizací o danou oblast – viz analýza souvislosti růstu počtu nevládních organizací s konzultativním statutem u ECOSOCu z jednotlivých regionů a podílu rozpočtu OSN na regionální spolupráci pro ekonomický a sociální rozvoj daného regionu. Tam, kde ovšem skutečná angažovanost nevládních organizací byla prokázána, se podařilo potvrdit vliv na změnu rozpočtu, a tedy i chování OSN tak, jak behavioristické teorie předpokládají. Ačkoli prioritou nevládních organizací v OSN nemusí být nutně navyšování finančních prostředků na oblast jejich zájmu, jedná se o předpoklad pro větší angažovanost OSN v této oblasti, které nevládní organizace zpravidla cílí.

4. Závěr

Tato stať představuje první projekt, který se snaží o aplikaci základních mikroekonomických konceptů na výzkum otázky zapojování a působení →

nevládních organizací v OSN. Zkoumané téma, ač svou povahou spadající do oblasti výzkumu mezinárodních vztahů, není nutně mikroekonomickému bádání zcela vzdálené. Tento neortodoxní pohled naopak ukazuje širokou použitelnost mikroekonomických konceptů a modelů a umožňuje nahlédnout na zkoumanou problematiku ze zcela jiného úhlu pohledu, a tím lépe pochopit některé souvislosti, které by jinak mohly zůstat upozaděny.

Podchytit podstatu OSN, jakožto dosti specifického aktéra i z hlediska mezinárodních vztahů, není z pohledu mikroekonomie jednoduché. Do určité míry totiž se některými svými charakteristikami zdá blížit trhu, vládě, ale i firmě. Blížkost k trhu podtrhuje zejména povaha vyjednávání a vzájemných transakcí mezi členskými státy (a dnes čím dál více i nevládními organizacemi) na půdě OSN. Nicméně vlastní individualita a aktivní vystupování OSN ve vztahu k jiným aktérům v méně organizovaném prostředí, jež OSN obklopuje, staví tuto organizaci spíše do pozice samotného tržního subjektu. Z charakteristik tržních subjektů pro OSN platí některé z rysů vlády. Ne nadarmo se o OSN uvažuje i jako o možné „světovládě“. Zapojování nevládních organizací do jejich struktur by pak mohlo být interpretováno jako snaha změnit OSN ve skutečně „participativní“ demokracii. Ve skutečnosti však řadu činností, spadajících do kompetence vlád, OSN jako jejich určitá „nadstavba“ vykonávat nemůže. Dnes se proto i proponenti vedoucí role OSN v řízení světových záležitostí kloní namísto pojmu „světovláda“ spíše ke konceptu „global governance“, který od zvažování OSN jako vlády upouští.

Ze základních tržních subjektů tak charakteristika OSN nejvíce odpovídá konceptu firmy. Ačkoli by se mohlo zdát, že sama nic neprodukuje, ve skutečnosti získávaným vstupům přidává nezanedbatelnou přidanou hodnotu, byť zejména nehmotné povahy. Na rozdíl od trhu je spolupráce států v rámci OSN řízenější, řídí se zásadami a cíli

uvedenými v Chartě OSN a dalšími konkrétnějšími „pokyny“, které již vznikají uvnitř založené OSN. Přijetím států do OSN se OSN snižují transakční náklady na vyjednávání s nimi o základních principech, s nimiž musí jako členové a priori souhlasit. O další snižování transakčních nákladů se OSN snaží i zapojováním nevládních organizací. Ty dříve fungovaly spíše jako „externí dodavatelé“ know-how, expertíz, financí, pracovní síly a v neposlední řadě určité s nimi spojené legitimacy, nicméně v současnosti jsou členskými státy stále více kooptovány.

OSN funguje na podobném principu jako akciová společnost, kde jejími akcionáři jsou do OSN investující členské státy, a formou akcionářů, sice s omezenými právy (stále se nejedná o rozhodování schopné „členy“ OSN), se postupně stávají i nevládní organizace. Ty ale OSN, mj. kvůli zvýšeným nákladům na řízení, nemůže kooptovat neomezeně, a proto se, i s cílem maximalizovat úroveň svého zapojení, jakožto cenu za jejich dodávky,⁹ snaží nevládní organizace spojovat v jakési „odborny“. Jednou z forem smluvního svazku, kterou OSN zapojuje nevládní organizace a kterou se jí významně snižují transakční náklady na spolupráci s nimi, je udělování konzultativního statusu ECOSOCu.

Výzkum potvrdil, že dnes již situace dospěla do podoby, kdy můžeme hovořit o určitém „vtahování“ nevládních organizací do OSN, díky použití základního předpokladu behavioristických teorií firmy. Ten předpokládá, že cíl firmy je výsledkem střetávání zájmů a cílů jednotlivců a skupin ve firmě. Vliv nevládních organizací na dílčí cíle, či alespoň priority (a obecně řečeno chování) OSN potvrdila analýza vlivu působení nevládních organizací v rámci OSN na podíl věnovaný z jejího rozpočtu na oblasti primárního zájmu těchto nevládních organizací, kterou výsledky analýzy spatřují zejm. (avšak nejenom) v oblasti lidských práv.

Díky aplikaci mikroekonomických konceptů na oblast dosud řešenou úzce v rámci oboru mezi-

⁹ Podobně jako OSN, jejímž cílem je spíše dlouhodobé přežití, nemají ani nevládní organizace ziskový charakter.

národních vztahů bylo možné na problematiku nahlédnout z jiného úhlu pohledu a uvědomit si další charakteristiky vzájemného vztahu OSN a nevládních organizací. Použití základního předpokladu behavioristických teorií pak umožnilo do jisté míry úroveň těchto vztahů i kvantifikovat. Tento

pokus o transnacionální pohled, tedy konkrétně o aplikaci mikroekonomického pohledu na téma mezinárodních vztahů, představuje zajímavý základ pro další hlubší výzkum zkoumané problematiky skrze mikroekonomii, ale i zdroj inspirace pro bádání v jiných oblastech.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALBERT, M., BUZAN, B., ZÜRN, M. (2013): *Bringing sociology to international relations: world politics as differentiation theory*. Cambridge: Cambridge University Press
2. ANDERSON, K. (2011): "Accountability" as "legitimacy": global governance, global civil society and the United Nations. *Brooklyn Journal of International Law*, Vol. 36, No. 3, pp. 841–890
3. BAHMANI, S., GALINDO, M., MÉNDEZ, M. T. (2012): Non-profit organizations, entrepreneurship, social capital and economic growth. *Small Business Economics*, Vol. 38, No. 3, pp. 271–281
4. BOWMAN, W. (2009): The economic value of volunteers to nonprofit organizations. *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 19, No. 4, pp. 491–506
5. CAERS, R. et al. (2006): Principal-agent relationships on the stewardship-agency axis. *Nonprofit Management and Leadership*, Vol. 17, No. 1, pp. 25–47
6. COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, Vol. 4, No. 16, pp. 386–405
7. CRONKITE, W. (2000): The Case for Democratic World Government. *Earth Island Journal*, Vol. 15, No. 2
8. DAVIES, T. R. (2008): *The Rise and Fall of Transnational Civil Society: The Evolution of International Non-Governmental Organisations since 1839*. Report No. CUTP/003. London: Department of International Politics, City, University of London
9. DYCZKOWSKI, T. (2013): Human Capital of Polish Non-Governmental Organisations: From Macroeconomic Context to Microeconomic Implications. *Ekonomika*, Vol. 92, No. 3, pp. 105–122
10. GRAVELLE, H., REES, R. (2004): *Microeconomics*. Harlow: Prentice Hall
11. HOLMAN, R. (2007): *Mikroekonomie – středně pokročilý kurz*. Praha: C. H. Beck
12. HOŘEJŠÍ, B. a kol. (2010): *Mikroekonomie*. Praha: Management Press
13. JEBAVÁ, J. (2015): Nestátní aktéři v mezivládních institucích: komparativní analýza WTO, WIPO a Rady OSN pro lidská práva. *Politické vedy*, Vol. 18, No. 3, pp. 214–259
14. MACÁKOVÁ, L. (2003): *Mikroekonomie – základní kurs*. Slaný: Melandrium
15. MALENOVSKÝ, J. (1997): *Mezinárodní právo veřejné*. Brno: Právnická fakulta Masarykovy univerzity
16. OHCHR (2008): *Working with the United Nations Human Rights Programme: A Handbook for Civil Society*. HR/PUB/06/10/Rev.1. New York and Geneva: OHCHR. Dostupné z: http://www.ohchr.org/EN/AboutUs/CivilSociety/Documents/Handbook_en.pdf
17. OHCHR (2016): *UN HRC Regular Sessions. Session Reports*. [online] [cit. 2016-08-19]. Dostupné z: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/Pages/Sessions.aspx>
18. OSN (1945): *Charta Organizace spojených národů a Statut mezinárodního soudního dvora*. [online] [cit. 2016-08-14]. Dostupné z: <http://www.osn.cz/wp-content/uploads/2015/03/charta-organizace-spojnych-narodu-a-statut-mezinarodniho-soudniho-dvora.pdf>
19. OSN (2016): *General Assembly of the United Nations*. [online] [cit. 2016-08-14]. Dostupné z: <http://www.un.org/en/ga/>



20. POTOČNÝ, M., ONDŘEJ, J. (2006): *Mezinárodní právo veřejné. Zvláštní část*. Praha: C. H. Beck
21. RIPINSKY, S., BOSSCHE, P. (2007): *NGO Involvement in International Organizations: A Legal Analysis*. London: British Institute of International and Comparative Law
22. SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. (1991): *Ekonomie*. Praha: Svoboda
23. SCOTT, C. D., HOPKINS, R. (1999): *The Economics of Non-Governmental Organisations*. The Development Economics Discussion Paper Series (DEDPS) No. 15. London: London School of Economics
24. STEARNS, P. N., LANGER, W. L. (2001): *The Encyclopedia of world history: ancient, medieval, and modern, chronologically arranged*. Boston: Houghton Mifflin
25. TINBERGEN, J. (1994): Special Contribution. In: UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME: *Human development report 1994*. New York: Oxford University Press for the United Nations Development Programme (UNDP)
26. UN DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS (2016): *Civil Society Database. Integrated Civil Society Organizations System*. [online] [cit. 2016-08-15]. Dostupné z: <http://esango.un.org/>
27. UN WOMEN (2016): *Commission on the Status of Women*. [online] [cit. 2016-08-20]. Dostupné z: <http://www.unwomen.org/en/csw>
28. UNHCR (2016): *Executive Committee*. [online] [cit. 2016-08-20]. Dostupné z: <http://www.unhcr.org/executive-committee.html>
29. WEISS, T. G., SEYLE, D. C., COOLIDGE, K. (2013): *The Rise of Non-State Actors in Global Governance: Opportunities and Limitations*. Discussion Paper. Broomfield: One Earth Future Foundation
30. ZŮRN, M. (2006): Global Governance as an Emergent Political Order: The Role of Transnational Non-Governmental Organizations. In: SCHUPPERT, G. F.: *Global Governance and the role of non-state actors*. Baden-Baden: Nomos, pp. 31-46

KLÍČOVÁ SLOVA

Organizace spojených národů, nevládní organizace, mikroekonomie, behavioristické teorie firmy, mezinárodní vztahy

Non-Governmental Organizations at the United Nations through the Lens of Microeconomics

ABSTRACT

The article represents a transdisciplinary approach to the very topical issue of participation of non-governmental organizations (NGOs) at the United Nations (UN) system. The topic is gaining more and more ground in the international relations studies, namely due to its relevance to the issues of globalization, emergence of non-state actors and changing international system. But the practice of increasing engagement of NGOs at the UN does not keep economy untouched either. So far, however, not only have not international relations scholars addressed the issue sufficiently, but economists seem to overlook it completely. This is the very first article to analyze the issue of NGO participation at the UN through the prism of microeconomics. What is the substance of the UN from the microeconomics' point of view? And how can this discipline explain the trend of involvement of NGOs within the UN structure? Addressing the UN as a special kind of firm which is increasingly integrating NGOs to save its transaction costs enables us to apply the behavioral theories of the firm to understand better the new kind of NGO-UN relationships. The article also represents an important step in further reinforcing the transdisciplinarity between international relations studies and microeconomics which can complement each other thereby contributing to enrichment of our knowledge

also in other fields examined so far only either from the point of view of microeconomics, or the international relations.

KEYWORDS

United Nations, non-governmental organization, microeconomics, behavioral theories of the firm, international relations

JEL CLASSIFICATION

D00, D22, L21, L31

x

Soukromé zájmy jako předpoklad vzniku veřejné správy: akciová společnost v roli státu

► Ing. Vojtěch Müllner » Katedra veřejné ekonomie, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita

* Mezi lety 1670 a 1870 velkou část území dnešní Kanady spravovala soukromá obchodní společnost, která existuje dodnes a známe ji pod jménem *Hudson's Bay Company*.¹ Tato společnost působila na území Severní Ameriky vedle koloniálních velmocí, jakými byly Velká Británie a Francie, před nimiž hájila své suverénní postavení po dobu dvou set let. Teritorium, na kterém byla *Hudson's Bay Company* činná, se v devatenáctém století rozpínalo od Atlantského oceánu až k Pacifiku a dnešní Kanada vděčí za většinu svého území právě této společnosti.² Mimo bohatou historii je případ této akciové společnosti v roli státu pozoruhodný i díky motivům, které k vytvoření struktur veřejné správy vedly. Na jednu stranu lze říci, že motivace státu a soukromé společnosti se po podrobné analýze jeví jako protiklad lidských vášní a soukromých zájmů na straně jedné a veřejného zájmu a společenského blaha na straně druhé. Zřejmé je také diametrálně odlišné postavení, kdy stát je v pozici nadřazené autority a naopak soukromá společnost zastupuje entitu, která je podřízená. Na druhou stranu však nemůžeme pomíjet konstitutivní přínos soukromých zájmů k vytváření společenských struktur, které usměrňují lidské jednání.

Myšlenkou egoismu jako katalyzátoru růstu se ve svém díle věnuje A. O. Hirschman,³ který přináší pohled na nezbytnost existence osobních zájmů jako nástroje k interakci jednotlivých ekonomických subjektů. Geneze vnímání lidských vášní je diskutována zejména ve vztahu s filozofickým myšlením. Historie nám poskytuje příklady, které dávají za pravdu síle osobního zájmu v rámci trhu. Činnost *Hudson's Bay Company* vnáší do tématu další rovinu, kdy je osobní zájem katalyzátorem struktur veřejné správy. Dějiny nám tímto nabízí příležitost analyzovat experiment, který se odehrál na nově objeveném území a do kterého se mimo *Hudson's Bay Company* zapojila také Francie, Anglie a několik desítek tisíc původních obyvatel severoamerického kontinentu. Kolonie v Severní Americe, které byly pod správou Anglického království a Francie, nám poslouží ke komparaci mechanismů správy území a ekonomických výsledků s *Hudson's Bay Company*. Tato komparace nám umožní postavit do protikladu mechanismus správy podřízené trhu a sledování vlastních zájmů v činnosti *Hudson's Bay Company* a na opačné straně stojící správy, která podřizuje trh svým vlastním politickým cílům v činnostech anglické a francouzské správy.

¹ Dnes tato společnost provozuje síť obchodních domů po celé Kanadě.

² Viz Ballantyne, 1879, s. 52.

³ Viz Hirschman, 2000.

Kapitálem, kterým koloniální mocnosti disponovaly, byli zejména obyvatelé, kteří se stali jednou z důležitých proměnných v úspěšné kolonizaci. Původní obyvatelé severní části Severní Ameriky byli indiáni a Eskymáci, jejichž území bylo nedobrovolně osídleno nově příchozími Evropany a oni sami byli zahrnuti pod správu koloniálních mocností.⁴ Zde vznikají mnohé třecí plochy, které se týkají zejména území Francie a Anglie. *Hudson's Bay Company* nejprve začala s domorodými obyvateli obchodovat a posléze je najímala do svých služeb jako zaměstnance. Místo vztahu správního orgánu a obyvatele, je tedy na území *Hudson's Bay Company* důležitější vztah zaměstnanec-zaměstnavatel. Rozdílné postavení obyvatel se posléze ukazuje i v právech a povinnostech obyvatel na jednotlivých koloniálních územích. Pro *Hudson's Bay Company* je obyvatel prostředkem k dosažení zisku, naopak pro koloniální mocnosti se obyvatel stává pouze objektem správy. Rozdílné postavení obyvatel se odráží ve službách, které jsou obyvatelům, respektive zaměstnancům nabízeny. Pokud přijmeme objem, kvalitu služeb a hospodářskou udržitelnost jako měřítko úspěšné veřejné správy, ukáže nám příklad *Hudson's Bay Company* situaci, kdy zřejmě sobecký zájem, kterým byla maximalizace zisku vedla k správě alespoň tak dobré jako v případě, kdy byla veřejná správa hlavním posláním koloniálních mocností.

1. Soukromý zájem jako nástroj veřejné správy

Diskuse o soukromém zájmu jako nástroji obecného blaha – úspěšné správy – se v historii v určitých periodách opakuje. Otec moderní ekonomie Adam Smith v díle *Teorie mravních citů* popisuje příklad statkáře, který vypěstuje více než je schopný spotřebovat a tak je nucen přebytky prodat.

Tímto způsobem statkářův osobní zájem, zvyšuje blaho všech ostatních a to díky přebytkům, které prodává a ostatní je mohou koupit. Smith na adresu statkáře a ostatních obchodníků poznamenává: „*Jsou vedeni neviditelnou rukou trhu, aby uskutečnili téměř totéž rozdělování statků nutných k životu, jež by se uskutečnilo, kdyby byla půda rozdělena rovným dílem mezi všechny obyvatele a tak podporují, aniž by to zamýšleli, ba aniž by to věděli, zájem společnosti a poskytují prostředky pro rozvoj druhu.*“⁵ Rozdílný pohled zaujal Keynes, který nevidí ve sledování vlastních zájmů nutný prospěch pro společnost a říká: „*Svět není shora řízen tak, že se vždy kryjí soukromé a obecné zájmy. Ze zásad národního hospodářství nevyplývá, že osvětlený egoismus působí vždy k obecnému blahu.*“⁶ Každý z autorů soukromý zájem vnímá z jiné perspektivy. Smith ji považuje za přirozenou vlastnost, kterou není možné ovlivnit. Keynes naopak osobní zájem řadí do kategorie nevyžádané a nadřazuje nad něj obecné blaho, kterého je možné dosáhnout především pomocí zásahů autority – státu. Keynes použil zkratku a nevysvětluje způsob, kterým zjišťuje obsah a zejména rozsah onoho společného blaha. Vynecháním osobního zájmu podtrhl židli vlastnímu konceptu vševědoucího státu, který zjevně visí na oprátce. Ani pojetí Adam Smitha není neotřesitelné. On sám se nevyhnul názorovému posunu. Ač je vnímán za zastávce sobectví a síly trhu mimo jiné prohlásil, že člověk by „*měl být vždy ochoten vzdát se svých malých zájmů ve prospěch toho velkého společenství.*“⁷ Dříve, než proběhne diskuse, je důležité vrátit se ke kořenům významu pojmu a proměně vnímání v čase.

Obsah pojmu soukromý zájem můžeme hledat v teorii maximalizace vlastního uspokojení neboli užitku. Maximalizace užitku vychází z lásky k sobě samému, kterou vnímáme jako vrozenou vlastnost každého jednotlivce. Jedny z prvních →

⁴ Viz Tiškov, Košelev, 1986, s. 123.

⁵ Cit. Eucken, 2004, s. 453.

⁶ Cit. Eucken, 2004, s. 445.

⁷ Cit. Mlčoch, 2006, s. 56.

zmínek nalézáme již v Novém zákoně v Markově evangeliu. Význam biblických slov „*miluj svého bližního jako sám sebe*“⁸ ukazuje uznání lásky k sobě samému jako vlastnost *congenita*.⁹ Biblický postoj k soukromým zájmům nelze brát jako definitivní, což můžeme vidět na příkladu textů Barucha Spinozi ze sedmnáctého století, ve kterých opouští pojem sebeláska a nahrazuje jej pojmem vlastní prospěch. Touha po vlastním prospěchu se pak stává naší vášní, která nebere ohledy.¹⁰ Lásky k sobě a vlastnímu prospěchu, je autorem zařazena mezi vášně, kterým by měl člověk vzdorovat.

Změna postoje je jistě spojena se středověkým a ranně novověkým myšlením, ve kterém byla snaha o černobílé vnímání světa, kterou představovala všudypřítomná myšlenka boje dobra se zlem. Důležitý milník v diskusi o soukromém zájmu jako neřesti, nastává roku 1714, kdy Bernard de Mandeville vydává *Bajku o včelách, neboli soukromé neřesti – veřejný prospěch*. Mandeville v díle ukazuje mechanismus, ve kterém absence soukromých zájmů může vést k snížení blahobytu společnosti.¹¹ Zaměřuje se zejména na stranu poptávky, která je hnacím motorem ekonomiky a dává jasné signály k rozhodování výrobců. Podobný mechanismus aplikovaný na veřejnou správu zastával i Sir James Steuart. Nezbytnost signálů v podobě soukromých zájmů nacházíme například ve výroku: *kdyby každý jednal jen za veřejnost a sebe zanedbával, státník by nevěděl co dělat*.¹²

Klíčové signály k rozhodování získávají politické z voleb, které se zpravidla periodicky opakují. Skutečnost, že se volby konají jednou za delší období, oslabuje vypovídací hodnotu voleb jako ukazatele aktuálních preferencí voliče. Zejména

pokud je volební perioda delší, nebo jsme na konci periody. Státník tak provádí rozhodnutí spíše intuitivně a to za účelem maximalizace počtu budoucích voličů.¹³ Jediný nástroj, který poskytuje informace o osobních zájmech téměř v reálném čase, je obchod. Obchodování je považováno za jeden ze znaků lidství a právo na hospodářskou iniciativu je považováno za jedno ze základních lidských práv. Během dvacátého století toto právo zmiňuje Jan Pavel II. v encyklice *Sollicitudo Rei Socialis*, kde zdůrazňuje, že svoboda hospodářské iniciativy vede k obecnému blahu.¹⁴ Myšlenka obchodu jako mírotvůrce a účinného nástroje správy se objevuje již dávno. Nalézáme ji například u jezuitů ze Salamanky, kteří viděli mírotvornou sílu obchodu v samotné podstatě této ekonomické interakce, díky které se vytváří vzájemná závislost světa.¹⁵ Tato závislost je však prospěšná všem zúčastněným stranám a má sílu kultivovat chování. Na toto téma Montesquie prohlásil: *Obchod ... zúšlechťuje a zjemňuje barbarské způsoby, čehož jsme každého dne svědky*.¹⁶

Mechanismus obchodu je založen na motivaci, kterou je osobní zájem se hospodářské interakce účastnit a pravidlech, která má obchod již ze své podstaty. V případě využití obchodu jako nástroje ve veřejné správě, získáváme samostatně fungující mechanismus, který je odolný vůči špatným rozhodnutím a časovému zpoždění. Také dává každému jednotlivci možnost vyjádřit své osobní zájmy pomocí ekonomických interakcí, kterých se účastní. Příklad *Hudson's Bay Company* ukazuje situaci, kdy se obchod jako nástroj veřejné správy stal téměř jejím substitutem. Akciová společnost, která postupně přebrala roli státu, byla postavena pře-

⁸ Cit. Bible, Mk 12,31.

⁹ Vlastnost vrozená, přirozená, vycházející z pudů.

¹⁰ Viz Hirschman, 2000, s. 26.

¹¹ Viz Holman, 2005, s. 22.

¹² Cit. Hirschman, 2000, s. 51.

¹³ Voters seeking je racionální chování politického představitele, který maximalizuje počet voličů. Politikovo rozhodování je však omezené informacemi, které získává ve volebních periodách.

¹⁴ Viz *Sollicitudo Rei Socialis*, III. kapitola.

¹⁵ Viz Novak, 2002, s. 85.

¹⁶ Cit. Hirschman, 2000, s. 61.

vážně na obchodních vztazích, což můžeme považovat za klíčové pro existenci a její fungování.

2. Vznik společnosti a její územní expanze

Růst poptávky po luxusním zboží dováženém z kolonií a dobrodružný duch sedmnáctého století, pomohl k novým objevům na území Severní Ameriky. Zejména pak snaha najít *Severní cestu* do Asie pomohla k mnohým objevům, jakým bylo mimo jiné objevení zátoky Hudson roku 1610. Zvěsti o bohatství v podobě kůží, daly dohromady několik anglických gentlemanů, kteří na své náklady vypravili k Novému kontinentu loď *Eaglet* a *Nonsuch*. Nakonec pouze loď *Nonsuch* dosáhla na podzim roku 1668 zátoky Hudson a o půl roku později se vrátila zpět do Londýna s nákladem kůží. Díky úspěchu plavby se začali se svými vklady do podniku přidávat další gentlemanové.

Jedním z anglických gentlemanů, který se ke společnosti připojil, byl Ruprecht Falcký. Rodové kořeny tohoto kavalíra sahají až do českých zemí. Ruprecht, podle kterého se území *Hudson's Bay Company* také někdy nazývá *Země prince Ruprechta*, byl jedním z dětí Fridricha Falckého. Roku 1620 byl Fridrich Falcký nucen z důvodu nepříznivého výsledku bitvy na Bílé hoře prchnout se svou rodinou do Anglie. Zde se o několik desítek let později Fridrichův syn Ruprecht stává díky postavení a dobrodružné povaze jedním z akcionářů společnosti a také jejím prvním guvernérem.¹⁷ Ruprechtovy příbuzenské vazby k anglickému králi Karlu II. jsou jednou z příčin udělení charty společnosti. Charta potvrzuje nedotknutelná vlastnická práva na okolí zátoky Hudson a nově objevená území a to se vším co se na těchto územích nachází. Tento dokument je potvrzen a podepsán králem

2. května 1670.¹⁸ Akt potvrzení charty můžeme vnímat jako panovníkovo uznání nového státního uskupení a také zapsání akciové společnosti do obchodního rejstříku.

Pro chod společnosti a její rozvoj, byly klíčové první roky fungování, zejména pak první výpravy do zátoky Hudson. Již zpočátku se lovcům z *Hudson's Bay Company* podařilo navázat obchodní vztahy s domorodými obyvateli. Za kůže jim společnost platila kvalitním zbožím dovezeným z Anglie. Díky růstu poptávky po anglickém zboží se zvyšoval počet indiánů, kteří měli zájem se společností spolupracovat. *Hudson's Bay Company* začala na svém území zakládat pevnosti a obchodní stanice. První a zároveň nejdůležitější stanice se nacházely v zátoc Hudson. Do pevností v okolí zátoky se svázely kůže z vnitrozemí, odkud byly několikrát ročně dopravovány do Londýna, kde se posléze prodávaly v aukcích.¹⁹ V Londýně se také rekrutovali zaměstnanci, kteří se společností uzavírali pětileté služební kontrakty. Po vypršení kontraktu mohl zaměstnanec postoupit na vyšší pozici, popřípadě se na území *Hudson's Bay Company* usadit.²⁰

Nové kolonisty se snažili na území Severní Ameriky dostat také ostatní koloniální mocnosti, kterými byly Francie, Anglie a v prvních letech také Holandsko. Obyvatelé se stali nezbytní pro udržení stávajícího území a zároveň byli akcelerátorem rozšiřování kolonie do zatím nikým nevláštěných teritorií. Čím početnější populaci kolonistů se podařilo na území usadit, tím stabilnější se kolonie stávala. Přítomnost konkurenčních mocenských skupin s podobným zájmem se projevila takřka okamžitě. Třetí plocha byla zejména snaha o rozšiřování území a pokusy o vytlačení konkurenčních kolonistů. Drobné šarvátky poměrně

¹⁷ Srov. Vodička, 2010.

¹⁸ *Hudson's Bay Company se zavázala za tuto chartu platit dva jeleny a dva černé bobry pokaždé, kdy vládnoucí monarcha vstoupil na půdu společnosti. Platba za toto potvrzení je pak spíše symbolická záležitost. Od roku 1670 navštívil vládnoucí anglický monarcha území společnosti čtyřikrát. Povinnost za chartu platit zanikla v roce 1970, kdy bylo sídlo Hudson's Bay Company přesunuto na území Kanady.*

¹⁹ Viz Mitchell, 2004, s. 8.

²⁰ Viz Ballantyne, 1879, s. 57.

brzy eskalovaly až k otevřeným konfliktům. Politické události v Evropě, zejména napětí mezi Anglií a Francií, bylo zřetelné také v koloniích, kam se téměř okamžitě promítaly aktuální evropské konflikty. *Hudson's Bay Company* si dlouhodobě udržovala dobré vztahy s anglicky hovořící částí Severní Ameriky, naopak s Francouzi vedla několik ozbrojených konfliktů. Francouzský způsob kolonizace spočíval v boji s indiány a zabírání půdy podmaněných indiánských kmenů. Kardinál Richelieu založil za účelem obchodu s kůžemi a urychlení kolonizace na francouzském koloniálním území obchodní společnost, avšak s menším úspěchem.²¹ Hlavními dodavateli kůží měli být indiáni, ti se však díky francouzským způsobům kolonizace drželi v obchodu zpátky a raději dávali přednost obchodu s *Hudson's Bay Company* a to i přesto, že museli kůže dopravovat na delší vzdálenost. *Hudson's Bay Company* navíc motivovala indiány, kteří přišli ze vzdálenosti větší jak 50 mil, darem v podobě libry střelného prachu.²²

Kromě francouzské obchodní společnosti daly výnosy z prodeje kůží impulz k vzniku dalších obchodních společností, které začaly aktivně obchodovat ve vnitrozemí. V osmnáctém století z těchto společností vykristalizovala *Severozápadní společnost*, které se podařilo ovládnout velkou část vnitrozemského obchodu. Tato společnost se začala tláčit na území *Hudson's Bay Company*, aby se dostala k většímu množství kůží, především pak do Hudsonova zálivu, odkud by měla přistup k moři. Možnost dopravovat zboží po moři výrazně zlevňovala náklady na dopravu.²³ Konkurenční boj v pravém slova smyslu, se stává nejtvrdějším mezi lety 1814–1816 a vrcholí takzvanou šarvátkou u Sedmi dubů roku 1816. Po této události se *Hudson's Bay*

Company stává v jednáních nekompromisní a roku 1821 se *Severozápadní společnost* stává součástí *Hudson's Bay Company*.²⁴ Fúze společností přispěla k uklidnění napětí a pomohla k rozšíření území *Hudson's Bay Company*.²⁵

Severozápadní společnost nebyla jediným konkurentem *Hudson's Bay Company*. Větší nebezpečí pro udržení suverenity se bezesporu staly nově vznikající státní útvary a také nově přichozí lovecká společnost z Ruska. Tito konkurenti se formovali převážně od konce osmnáctého století. Roku 1776 vzniklo na jih od území *Hudson's Bay Company* nové státní uskupení – USA. Roku 1799 Rusové založili *Rusko-americkou loveckou společnost*, která začala aktivně lovit na území dnešní Aljašky. Spory o severní hranici USA vedly roku 1818 k sepsání *Oregonské úmluvy*, která stanovila severní hranici Spojených států amerických na 49. rovnoběžce. Tato dohoda se dotýkala i části území *Hudson's Bay Company*, která se za finanční kompenzaci ve výši 650 000 liber vzdala území a pevností na jih od stanovené hranice.²⁶ Přítomnost *Rusko-americké lovecké společnosti* a expanze této společnosti vedla roku 1846 k sepsání *Druhé Oregonské úmluvy*. Úmluva stanovovala hranice s ruskou částí Ameriky a zároveň znovu potvrdila hranici s USA na 49. rovnoběžce. Na území britské kolonie se mezitím formovalo nové státní zřízení, které se po odkoupení Aljašky USA od Ruska roku 1867 dostává do kleští.²⁷ Především události vedly k jednání mezi nově vzniklým státem – Kanadou – a *Hudson's Bay Company* o území společnosti a správě území. Roku 1868 je přijat akt *O zemi prince Ruprechta*, který převádí část území na Kanadu a *Hudson's Bay Company* je za tuto ztrátu finančně kompenzována.²⁸ Roku 1870 je pak převod dokon-

²¹ Viz Ballantyne, 1879, s. 1–4.

²² Viz Schooling, 1920, s. 27.

²³ Zboží ve vnitrozemí se dopravovalo pomocí psích spřežení. Hmotnost a objem nákladu však byl omezen a ve srovnání s dopravou zboží po moři nebo po řekách byl tento způsob transportu nejnákladnější.

²⁴ Viz Schooling, 1920, s. 33.

²⁵ Srov. HBC timeline, 2015.

²⁶ Viz Mitchell, 2004, s. 11.

²⁷ Viz Tiškov, Košelev, 1986, s. 108–128.

²⁸ Viz Solon.org, 1995.

čen příkazem *O území prince Ruprechta a Severozápadním teritoriu*, kterým se porušuje charta a tím i navždy zaniká. Společnost po převodu území obdržela od Kanady finanční kompenzaci a nárok na pozemky o výměře 18 210 ha.²⁹ *Hudson's Bay Company* dále funguje jako běžná obchodní společnost, ovšem bez jakékoliv účasti na správě území.

*půdy, na dědictví půdy a volné disponování s půdou a právo odkazovat ji dědicům a vykonávat všechny ostatní náležitosti s tímto právem související...*³¹ Potvrzením vlastnických práv „na věčné časy“ je deklarováno, že si území *Hudson's Bay Company* nemůže nárokovat nikdo, a to ani panovník. Společnost byla založena na akciovém základu, charta potvrzovala periodicky se opakující

Díky správě, která se rozvinula z obchodu, se Hudson's Bay Company začala chovat jako stát. Autorita společnosti byla nezbytná pro ochranu pravidel obchodu a vlastnických práv. Zájem společnosti na zaměstnancích a indiánech nepramenil z archetypu dobrého panovníka, ale ze sobecké kalkulace přínosu, který pro obchodní společnost tito lidé znamenali.

3. Řízení a správa *Hudson's Bay Company*

Struktura řízení společnosti je naznačena již v chartě, kterou lze považovat za zakládací listinu. *Hudson's Bay Company* je zde označena za *The Company of Adventures of England Trading into Hudson Bay*. První část charty vyjmenovává a ustanovuje guvernéra a představenstvo, charta se dále zabývá účelem podnikání a rozdělením pravomocí: „Výše uvedení pod svým vlastním vedením na své vlastní náklady budou provádět výpravy do Hudsonova zálivu v Severní Americe, aby hledali nové cesty po Severním moři a obchodovali s kůžemi, minerály a dalšími hodnotnými komoditami...“³⁰ Deklarací posláním a přiznáním veškerých nákladů *Hudson's Bay Company* se ukazuje postavení panovníka pouze jako subjektu, který celý podnik podporuje, avšak neočekává z něj pro sebe žádné výnosy. V další části, která se věnuje vlastnictví půdy, se dočteme: „Těmto mužům a jejich následovníkům potvrzujeme zákonná práva a privilegia na věčné časy, na výnosy z půdy, držení

volební systém představenstva, ze kterého byl zastupci představenstva volen guvernér společnosti. Počty hlasů a hlasovací právo se odvíjelo od hodnoty vlastněných akcií. Charta říká: „Ustanovujeme shromáždění, na kterém má majitel za každých 100 liber, které vlastní ve společnosti, jeden hlas. Každá osoba s vlastnictvím menším než 100 liber může kombinovat svůj vklad s jinou osobou, dokud nedosáhnou hodnoty 100 liber, poté mají tyto osoby dohromady jeden hlas...“³² Princip hlasování na základě vlastněného podílu ve společnosti je totožný s hlasováním u akciových společností a je založen na ekvivalenci nákladů, které má vlastník s koupí akcie a silou jeho hlasu. Tento systém funguje na prosazování vlastních zájmů, které vedou k prosperitě celé obchodní společnosti ve formě vyšších zisků. Charta byla teoretickým základem pro řízení společnosti. Realita řízení byla značně ovlivněna podmínkami a potřebami, které vycházely z obchodu.

Zpočátku bylo území *Hudson's Bay Company* relativně pusté a kromě několika pevností společ-

²⁹ Viz *Solon.org*, 1997.

³⁰ Cit. *Mitchell*, 2004, s. 5.

³¹ Cit. *Mitchell*, 2004, s. 6.

³² Cit. *Mitchell*, 2004, s. 17–18.

nosti se na něm nacházelo jen několik desítek indiánských vesnic. Každá z pevností měla svého guvernéra, který zodpovídal za chod pevnosti a obchod. Pro usnadnění výkupu kůží od indiánů se začaly dále od Hudsonova zálivu stavět první obchodní faktorie, ze kterých se posléze staly pevnosti. Zvětšující se pevnosti pak dávaly vzniknout novým a vzdálenějším faktoriím, které se dále zvětšovaly s rozšiřováním pevností původních. Aby bylo možné lépe obchod organizovat, bylo území *Hudson's Bay Company* rozděleno do čtyř regionů, kterými byly region Severní, Jižní, Montrealský a region Columbia. Regiony se dělily na okresy, které byly spravovány guvernéry z lokálně největších pevností. Základní jednotkou pro správu byly pevnosti a stále obydlené obchodní stanice, za které zodpovídal starší úředník, popřípadě guvernér pevnosti.³³ Nově dovezené zboží z Anglie se dováželo do největších pevností, odkud bylo transportováno až do obchodních stanic. Kůže poté putovaly opačným směrem než zboží a před naložením na loď mířící do Evropy se uskladovaly v největších pevnostech regionů.³⁴

Pro hladší průběh obchodu postupně vykrytalizovala hierarchie zaměstnanců. Na nejnižším stupni stáli zaměstnanci, kterým se přezdívalo učňové. S těmito zaměstnanci byly uzavírány pětileté kontrakty. Po vypršení kontraktu se mohli rozhodnout, zda postoupí na vyšší pozici, popřípadě zda se na území *Hudson's Bay Company* jen usadí. Nad učni stáli tlumočníci, kteří byli často míšenci Evropanů a indiánů, popřípadě indiáni. Skupina tlumočnicků byla důležitá zejména pro kontakt s obchodními partnery, kterými byli indiáni a Eskymáci. Výše nad tlumočnický stáli takzvaní *postmasters*, tito zaměstnanci byli neaktivnější z celé pevnosti. Sváželi kůže, obchodovali a v některých případech jim byla svěřena vzdálená obchodní faktorie. Na vyšší pozici pracovali úředníci. Úřednická

pozice měla dva stupně a zaměstnanec dělila na mladší a starší úředníky. Tyto pozice se vázaly na vzdělání a počet odpracovaných let. Starší úředníci zpravidla řídili některou ze stanic a po 13–20 letech postoupili v hierarchii výše a mohli se stát poloakcionáři, popřípadě vrchními obchodníky. Z pozic akcionářů a poloakcionářů se volili guverneři okresů, popřípadě regionů. Pozice staršího úředníka se také pojila s účastí na výnosu z akcií, popřípadě zisku samotných akcií místo mzdy. Mimo základní strukturu stála početná skupina lovců zvaných *winter partners*, kteří byli placeni od naložených kůží. Tato skupina byla tvořena jak lovci z Evropy, tak indiánskými lovci.³⁵

Hudson's Bay Company si uvědomovala cenu a přínos zaměstnanců, z toho důvodu zaváděla opatření na jejich ochranu a nadstandardní služby jako motivaci k loajalitě. Nástroji ochrany zaměstnanců byly zejména vyhlášky a regulace. Společné znaky se státem pak nalézáme ve zdravotnictví, školství, zavádění sociálního systému pro nemožící a sirotky, v systému dávek, které lze považovat za předchůdce starobních důchodů a měnové politiky. K preventivním opatřením, která měla zaměstnance chránit, patřily například vyhlášky o zákazu prodeje alkoholu indiánům a regulace hazardu. Významným mírovým opatřením byl například zákaz prodeje střelného prachu a zbraní indiánským kmenům, které napadly kmen jiný. Touto vyhláškou *Hudson's Bay Company* zamezila konfliktům mezi domorodými kmeny, které si byly vědomy zranitelnosti v případě uvalení embarga na zbraně a prach.³⁶ Kvůli sporům se *Severozápadní společností* a francouzskou kolonií byla vyhláškou upravena také stavba pevností. Bylo nařízeno zřídit opevnění a střelecké bašty, vyhláška dále ustanovila povinnost jednou týdně až jednou měsíčně provádět nácvik obrany pevnosti.³⁷

V oblasti školství reagovala společnost na potře-

³³ Viz Ballantyne, 1879, s. 53.

³⁴ Viz Ballantyne, 1879, s. 63–65.

³⁵ Viz Morice, 1904, s. 100–120.

³⁶ Viz Schooling, 1920, s. 27.

³⁷ Viz Schooling, 1920, s. 72.

by rodin zaměstnanců, zejména pak jejich dětí. Ve větších pevnostech byly zřizovány školy, které mohli děti navštěvovat. Z oblasti zdravotnictví stojí za zmínku zavedení očkování proti neštovicím na konci osmnáctého století.³⁸ Na neštovice umírali především indiáni, jejichž populace se během epidemie neštovic výrazně snížila. Očkováním se podařilo šíření neštovic zastavit.³⁹ Dále se v pevnostech zřizovaly ordinace, ve kterých byl přítomný doktor, v menších stanicích se pak zakládaly pouze ošetrovny. Nadstandardní byl také systém, který od poloviny osmnáctého století umožňoval nemocným a vysloužilým zůstat po dobu jednoho roku v pevnosti a být živěn společností. Kromě lovců bylo postaráno i o děti lovců a sirotky, což lze považovat za první opatření sociálního systému společnosti.⁴⁰ Důchodová politika se nevztahovala na všechny ze zaměstnanců, přesto ji lze považovat za základ důchodového systému. *Hudson's Bay Company* zavedla výsluhy, které byly vypláceny vedoucím pracovníkům pevností v podobě renty a to ve výši jejich mzdy po dobu osmi let. Později se renty vyplácely i úředníkům a to ve výši poloviny mzdy po dobu šesti let.⁴¹

Z oblasti měnové politiky lze najít počátek ve standardech, které měli zajistit stejné podmínky pro výkup kůží na celém území společnosti. Z tohoto důvodu byly vydávány standardy na kůže, podle kterých se kůže ohodnocovaly. Lovci tak měli jistotu, že za kůži dostanou zapláceno stejně v jakékoliv pevnosti nebo faktorii společnosti.⁴² První obchody probíhaly na základě barteru, posléze se všechny kůže začaly přepočítávat na kůže bobří. Přepočítání na bobří kůže byl posléze nahrazen směnou komoditou, která se nazývala *castor*.⁴³

Castor již plnil funkci platidla, byl však postupně nahrazen volně přenositelnou směnkou, kterou lze považovat za platidlo podobné dnešní bankovce.⁴⁴ Měna společnosti tak byla vždy kryta hodnotou kůží.

Hudson's Bay Company v pozdějších letech zakládala podniky se zaměřením na rozdílné činnosti, tím se portfolio aktivit značně rozšířilo. Jednou z prvních činností mimo lov, bylo doručování poštovních zásilek mezi pevnostmi, které bylo později upraveno vyhláškou o jednotné sazbě poštovního na celém území společnosti. Roku 1840 byla založena *Puget Sound Agriculture Company*, která vykupovala koně a skot od osadníků a sama je chovala. Také byla založena takzvaná *Cowlitz Farm*, která vykupovala vypěstované plodiny a také se jejich produkcí zabývala. Roku 1849 se v Nanaimu našly zásoby uhlí, které posléze *Hudson's Bay Company* začala těžit. Díky rozvoji nových odvětví se část dříve dováženého zboží nahradila vlastní produkcí, která posléze umožnila dovážet zboží jiné a tak rozšiřovat paletu nabízeného zboží.⁴⁵

4. Úspěch soukromých zájmů

Rozhodování vrchních představitelů společnosti bylo podřízené obchodu. Správa území byla nutnou činností k udržení ziskovosti společnosti a k zajištění stability obchodního prostředí. Stabilitní obchodní prostředí bylo motivací pro lovce a obchodníky, kteří podnikali výpravy do odlehlejších končin, které měly potenciál vyššího zisku. V případě nestabilního prostředí, by lovci nechtěli riskovat inflaci snahy, kterou do výpravy vložili. Motivací pro vlastníky akcií a zaměstnance se stal

³⁸ Očkování se na území *Hudson's Bay Company* dostalo díky *Mary Montagu*, která jej přivezla z Turecka.

³⁹ Viz *Schooling*, 1920, s. 43.

⁴⁰ Viz *Cavanagh*, 2011, s. 43.

⁴¹ Viz *Morice*, 1904, s. 104.

⁴² Viz *Schooling*, 1920, s. 25–26.

⁴³ Nejednalo se o měnu v pravém slova smyslu. *Castory* byly malá dřevěná kolečka s dírou uprostřed, aby je bylo možné navlékat na tkanici. Většinu *castorů* lovec utratil za zboží, které nakoupil. Neutratil-li však celou částku, nechával si *castory* na příští nákup, což v systému, který pouze přepočítával na kůže, nebylo možné.

⁴⁴ Viz *Bergeron*, 2013.

⁴⁵ Viz *Jacobs*, 2012, s. 215.

→ systém, kterým se rozděloval zisk. Část zisku ve výši 60% obdrželi vlastníci akcií v podobě dividend, zbylých 40% bylo rozděleno na 85, později na 100 akcií, které se dle předem stanoveného klíče rozdaly mezi obchodníky, guvernéry a lovce. Zaměstnanci byli motivováni akciemi k vyšším výkonům. Následně je vlastnictví akcií více svázalo se společností a zájem na prosperitě se posílil. *Hudson's Bay Company* se podařilo obchodem zapojit zaměstnance, lovce a indiány do struktur společnosti a umocnit v nich zájem na prosperitě Společnosti. Tato zainteresovanost přirozeně vyplynula ze zájmu na vlastní prosperitě.

Nástrojem vlastní prosperity byl v případě *Hudson's Bay Company* obchod, který je z podstaty založen na uspokojení potřeby a zvýšení užítku všech zúčastněných stran. Obyvatelé Hudsonova zálivu a přilehlého území obchodovali nejen s *Hudson's Bay Company*, ale také pro *Hudson's Bay Company*. Tím se z každého jednoho zaměstnance stával jak kupec, tak obchodník. Prolínáním rolí byl zaměstnanec více se společností svázán. Díky osobním zájmům, které se transformovaly do zájmu na prosperitě *Hudson's Bay Company*, bylo možno území společnosti po dobu dvou set let držet téměř bez armády a jiných ozbrojených složek. V případě nutnosti se do role vojáka pasoval každý zaměstnanec z důvodu hájení vlastních zájmů. O úspěšné správě se zmiňuje také ředitel *Grand Trunk Railway of Canada* John Ross, který při obhajobě *Hudson's Bay Company* vypovídal: „*Celou dobu, co jsem měl možnost sledovat jejich počínání, panoval klid na celém jejich území...*“⁴⁶ Ross měl možnost srovnat dění na území *Hudson's Bay Company* s děním na nově vznikajícím území USA a Kanadského dominia, kde byly šarvátky s indiány na denním pořádku. *Hudson's Bay Company* indiány nevybídela, ale očkovala proti neštovicím a v případě potřeby se o ně po dobu jednoho roku starala.

Zdánlivě altruistické důvody mají podstatu v motivaci, kterou je vlastní zájem vydělat. Náklady na vybíjení celých indiánských kmenů a nahrazení je zaměstnanci z Evropy, by byly jistě vyšší, než zapojení indiánů do obchodu, kde navíc generovali zisk. Ani indiáni nepřišli zkrátka. Měli možnost si zjednodušovat život pomocí výrobků dovezených z Evropy a zvyšovat tím svoji životní úroveň. Rozšíření střelných zbraní, zejména pušek, umožnilo zefektivnit lov. Vyšší výnosy z lovu vymýtily hladomory, které byly v dobách krutých zim běžné. Nejen zájem bílého muže, ale i osobní zájmy indiánů přispěly k rozvoji *Hudson's Bay Company*. Větší pevnosti daly vzniknout síti pevností menších, díky kterým vznikaly vzdálenější stanice.⁴⁷ Tímto způsobem se společnost dostala od Atlantského oceánu až k oceánu Tichému. Sledování osobního zájmu pomohlo udržet tento obří kolos po dobu dvou set let, což je perioda, které se zatím nedožila beze změn ani řada dnes existujících státních útvarů.

5. Závěr

Experiment z historie ukazuje mechanismus, ve kterém má z uspokojení osobního zájmu prospěch celek. Obecně vžitý pojem veřejný zájem se ukazuje jako snaha o sumarizování a sečtení soukromých zájmů. Tento mechanismus však není funkční a lze jej přirovnat ke střelbě se zavřenýma očima. *Hudson's Bay Company* začala existovat díky zcela sobeckému zájmu, kterým byla vidina zisku. Díky osobním zájmům se také první zaměstnanci dobrovolně a zcela vědomě upsali pro práci u společnosti. Neexistuje lepší způsob, jak sledovat zájmy jednotlivce, než prostřednictvím obchodu. Každodenní interakce s ostatními subjekty umožňuje zájmy projevat a uspokojovat. Společnost se nevydala do Hudsonova zálivu z důvodu kolonizace tisíců hektarů lesů a jezer, ale

⁴⁶ Cit. *Schooling*, 1920, s. 82–83.

⁴⁷ *Srov. Jacobs*, 2012, s. 215.

kvůli bohatství v podobě kůží, které se zde nacházelo a pobíhalo po lesích.

Díky správě, která se rozvinula z obchodu, se *Hudson's Bay Company* začala chovat jako stát. Autorita společnosti byla nezbytná pro ochranu pravidel obchodu a vlastnických práv. Zájem společnosti na zaměstnancích a indiánech nepramenil z archetypu dobrého panovníka, ale ze sobecké kalkulace přínosu, který pro obchodní společnost tito lidé znamenali. Tento kalkul byl vžitý v každém z obyvatel území *Hudson's Bay Company*, a to bez rozdílu rasy nebo původu. V tuto chvíli se nabízí otázka, jak je možné, že stejný mechanismus nezačal fungovat nebo fungoval jen částečně v kolonii Francie a Anglie. Odpověď nás odkazuje na systém správy kolonií, který byl založen na kontrole trhu a řízení pomocí převzatých mechanismů správy z evropských center. Občan-kolonista byl umenšen a byla mu nabídnuta již hotová správa, na které se nemohl podílet. Projevy potřeb a osobních zájmů zapadly v honbě za zájem veřejným, který byl zpravidla reprezentován zájmem panovníka. Význam slova spravovat lze na případu francouzské a anglické kolonie uplatnit ve významu opravovat. Konflikty, nízké výnosy, málo kolonistů a mnohem více potíží nutilo správu kolonií ke stá-

le novým opatřením, která byla většinou stejně neúčinná jako ta původní.

Po vzniku *Severozápadní obchodní společnosti*, která získala na čas volnost v obchodu, se začalo Francii s kolonizací dařit výrazně lépe. Nově přichozí kolonisté začali přicházet z vlastní vůle a ne z důvodu direktivních příkazů.⁴⁸ Diskuse o státu, který je řízen jako firma, je stále aktuální. *Hudson's Bay Company* nebyla řízena jako obchodní společnost, ale dokonce touto společností byla. Běh společnosti však nebyl založen na komplikovaných manažerských metodách, ale na projevech vlastních zájmů. Také se opíral o zájem na úspěchu společnosti, kterého bylo dosaženo vtáhnutím zaměstnanců do struktur společnosti a motivací v podobě podílu na výnosech. Základní jednotkou úspěchu byl osobní zájem, který se nemohl projevit na lepším místě než na trhu. Obchod je z podstaty založen na uspokojování osobních zájmů prostřednictvím interakce s ostatními subjekty, které taktéž sledují osobní zájmy. Obchod byl páteří společnosti již od počátku a stal se také oporou správy území. Tato páteř byla dostatečnou oporou pro systém, který dokázal spravovat území v té době jednoho z největších státních uskupení.

LITERATURA A PRAMENY

1. BALLANTYNE, R. M.: *Hudson Bay or, every day life in the wilds of North America*. London: Thomson Nelson and Son, 1879
2. BERGERON, D.: *Notes from the collection: 2013 RCNA convention Winnipeg*. The Bank of Canada Museum. [online] [cit. 7. 3. 2015]. Dostupné z: <http://www.bankofcanadamuseum.ca/2013/09/notes-from-the-collection-2013-rcna-convention-winnipeg/>
3. *Bible*. Praha: Česká biblická společnost, 2007, ISBN 978-80-85810-59-5
4. CAVANAGH, E.: *A Company with Sovereignty and Subjects of Its Own? The Case of the Hudson's Bay Company, 1670-1763*. [online] [cit. 20. 2. 2015]. Dostupné z: http://www.academia.edu/548058/A_Company_with_Sovereignty_and_Subjects_of_Its_Own_The_Case_of_the_Hudsons_Bay_Company_1670_1763
5. EUCKEN, W.: *Zásahy hospodářského řádu*. Praha: Liberální institut, 2004, ISBN 80-86389-32-4
6. HBC: *HBC timeline*. [online] [cit. 20. 2. 2015]. Dostupné z: <http://www.hbcheritage.ca/content/timeline> →

⁴⁸ Příkladem neúčinného opatření pro zvýšení počtu kolonistů může být zákaz lovu lovcům, kteří nejsou ženatí. Aby se mohli lovci oženit a založit rodinu, byly z Francie pro tento účel vypravovány lodě neprovdaných žen (Tiškov, Košelev, 1986, s. 22–46).

7. HIRSCHMAN, A. O.: *Lidské vášně a osobní zájmy. Politická obhajoba kapitalismu v čase před triumfem*. Brno: CDK, 2000, ISBN 80-85959-63-1
8. HOLMAN, R.: *Dějiny ekonomického myšlení*. Praha: C. H. Beck, 2005, ISBN 80-7179-380-9
9. JACOBS, J.: *Ekonomie měst*. Praha: MOX NOX, 2012, ISBN 978-80-905064-1-1
10. MITCHELL, D. E.: *Lords & Proprietors. A Reader's Guide to the Hudson's Bay Company Charter*. Toronto: Madison Press Books, 2004, ISBN 1-895892-39-2
11. MLČOCH, L.: *Ekonomie důvěry a společného dobra*. Praha: Karolinum, 2006, ISBN 80-246-1188-0
12. MORICE, A. G.: *The history of the northern interior of British Columbia, formerly New Caledonia*. Toronto: William Briggs, 1904
13. NOVAK, M.: *Filosofie svobody*. Praha: Vyšehrad, 2002, ISBN 80-7021-264-0
14. SCHOOLING, W.: *Hudson's Bay Company 1670-1920*. Hudson's Bay Company, 1920
15. *Sollicitudo Rei Socialis. Encyklika Jana Pavla II.* Praha: ZVON, 1996, ISBN 80-7113-154-7
16. SOLON.ORG: *Rupert's Land and North-Western Territory Order*. 11. 4. 1997. [online] [cit. 20. 2. 2015]. Dostupné z: http://www.solon.org/Constitutions/Canada/English/rlo_1870.html
17. SOLON.ORG: *Rupert's Land Act, 1868*. 1. 10. 1995. [online] [cit. 20. 2. 2015]. Dostupné z: http://www.solon.org/Constitutions/Canada/English/rpl_1868.html
18. THE ROYAL SOCIETY: *1660s*. [online] [cit. 20. 2. 2015]. Dostupné z: <https://royalsociety.org/about-us/history/1600s/>
19. TIŠKOV, V. A., KOŠELEV, L. V.: *Dějiny Kanady*. Praha: Svoboda, 1986
20. VODIČKA, P.: Poslední kavalír – rodák z Prahy. Ruprecht Falcký (1619–1682). *Přísně tajné! Literatura faktu*, 2010, č. 3, s. 3–13

KLÍČOVÁ SLOVA

veřejná správa, veřejné blaho, osobní zájem, Společnost Hudsonova zálivu

Private interests as assumption for creation of public administration: join stock company in the role of state

ABSTRACT

Personal interest is one of the most important part of economy interaction. According economic theory is personal interest the only motivation to be part of market. As Mandevill has shown in the "Fable of the bees", without personal interest our wealth decrease. This mechanism is same in public sector and self-interest can be one of strongest instrument of public administration. This fact illustrates one example from history. In 1670 was established Hudson's Bay Company, which substituted state for two hundred years. Backbone of public administration was market. The success of company was based on the motivation and self-interest. Each of employees was also resident of Hudson's Bay Company state. Self-interest was demonstrated thru profit. If we compare public administration of Hudson's Bay Company and other colony in North America, Hudson's Bay Company was always more successful than others.

KEYWORDS

public administration, public wealth, personal interest, Hudson's Bay Company

JEL CLASSIFICATION

H11, I31, J54, L21



Korupční sítě, nebo struktury založené na vzájemném krytí?

► Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. » Vysoká škola finanční a správní¹

* Problematika korupce je v literatuře² hojně analyzována. Pozornost je věnována i organizované, respektive systémové korupci a korupčním sítím, kdy se literatura³ zabývá, jak tyto sítě vznikají, jak fungují, jaké jsou jejich důsledky. Tento text rozšiřuje dosavadní poznání z hlediska vzniku sítí, jejich podstaty a charakteristických rysů. Ukazuje, že v reálně existujících sítích není korupce jediným projevem chování členů sítě. Proto zavádíme pojem „struktury založené na vzájemném krytí obecně přijatelných zásad“, který dle našeho názoru lépe vystihuje, co je podstatou nejrůznějších skupení osob, které mohou, ale nemusí používat praktiky organizovaného zločinu, legálně či nelegálně ovlivňovat politiku a veřejný život, získávat a realizovat nejrůznější výhody na úkor ostatních osob (nečlenů struktur) atd. Text je organizován následovně. První kapitola se zabývá riziky spojenými s korupčním kontraktem, přičemž ukazujeme, jak jsou dle literatury tato rizika obvykle eliminována. V našem textu ukazujeme, že eliminace může probíhat i jinými způsoby, který vede ke vzniku toho, co nazýváme strukturou založenou na vzájemném krytí obecně přijatelných zásad. Ve

druhé kapitole blíže popisujeme podstatu struktur a analyzujeme základní vztahy, které mezi členy struktur existují. Třetí kapitola se zabývá pozičním investováním a tzv. základním ideovým paradigmatem jako charakteristickými rysy struktur. Čtvrtá kapitola podrobněji řeší otázky, proč struktury nemají jednu hlavu (nejsou centralizované), které prostředí přispívá ke vzniku a existenci struktur i jak lze se strukturami bojovat. Závěr shrnuje hlavní poznatky.

1. Rizika korupčního kontraktu

V tomto textu budeme korupcí rozumět⁴ „veškeré chování osob, které se odchyluje od obecně přijatelných formálně i neformálně stanovených povinností za účelem dosažení soukromého finančního nebo jiného zisku a prospěchu. Korupce má podobu obchodu. Na jedné straně je zde osoba disponující jakoukoli formou moci (moci něco učinit, rozhodnout) – touto osobou může být i více subjektů, kterou nazveme korumpovaný. Korumpovaný porušuje své povinnosti proto, že mu z tohoto porušování plyne nebo bude plynout nějaké plně

¹ E-mail: wawrosz@mail.vsfs.cz.

² Ke stěžejním dílům patří např. Klitgaard (1988), World Bank (2000), Rose-Ackerman (1999, 2006), Edelbacher, Kratcoski a Dobovšek (2016).

³ Např. Shleifer a Vishny (1998), Frič a kol. (1999), Nielsen (2003), Tonoyan, Strohmeier, Habib a Perlitz (2010), Tavits (2010), Zelekha (2013).

⁴ Daná definice vychází z definice uvedené v Kotlánová a Kotlán (2012, s. 167), nicméně v několika aspektech se liší.

ni či výhoda, které mohou pocházet od druhé strany nebo od někoho jiného. Na druhé straně je osoba, kterou nazveme korumpující, přičemž touto osobou rovněž může být několik subjektů. Korumpujícímu vyhovuje, aby korumpovaný porušil své povinnosti. Korumpující tímto jednáním korumpovaného dosáhne nebo může dosáhnout nějakého uspokojení (např. výhody) pro sebe sama nebo pro spřízněný subjekt.“ Literatura⁵ zabývající se problematikou korupce se vcelku shoduje, že korupce je racionální ekonomické chování. Obě strany kontraktu (jak korumpující, tak korumpovaný) předpokládají, že korupcí zlepší nebo alespoň uchovájí své současné postavení. V tomto předpokladu se samozřejmě mohou mýlit, korupce se ale dopouští proto, že předpokládají, že je pro ně výhodná. Výstižně daný předpoklad charakterizuje citát „Korupce je zločinem z rozumu, nikoliv z vášně“ (např. Fisman a Miguel 2008, Klitgaard 2011).⁶ Jak ale upozorňuje Lambsdorff (2002), korupční kontrakt se od běžného kontraktu liší v několika ohledech:⁷ 1. není vynutitelný; 2. je skrytý; 3. má své pokračování – nekončí v okamžiku, kdy obě strany splnily, co si domluvily. Tyto odlišnosti zvyšují rizika a tím i náklady korupčního kontraktu.

Nevynutitelnost znamená, že žádná ze stran nedisponuje legálními prostředky, jak druhou stranu donutit plnit, k čemu se zavázala. Skrytost kontraktu vylučuje, aby se užívaly standardní procedury při uzavírání a realizaci kontraktu – např. inzerce, soutěž při hledání protistrany, informování o průběhu kontraktu, otevřené kontrolní postupy. Pokračování kontraktu po uskutečnění vzájemného plnění spočívá v tom, že obě strany jsou vzájemně vydíratelné – každá může druhou vydírat, že odhalí její zapojení do korupce, respektive požadovat jako podmínku neodhalení další plnění.

K odhalení může dojít i bez vydírání, pokud některá ze stran není spokojena s poskytnutým plněním. Lambsdorff (2007) zde uvedené rozvíjí: rizika existují jak při iniciaci korupčního kontraktu, tak při jeho realizaci a po jeho skončení. Při hledání protistrany hledající musí postupovat skrytě, přičemž riskuje, že, když někoho osloví, dotyčný nebude mít zájem a korupci odhalí. Korumpující by zde měl vědět, zda korumpovaný vskutku disponuje příslušnou pravomocí a zda je ochoten ji zneužít. Korumpovaný by na druhou stranu měl mít jistotu, že se jej korumpující nesnaží zdiskreditovat. Problémem může činit i hodnota, kterou korumpující nabízí korumpovanému. Je-li malá, může korumpovaný nabídku odmítnout, je-li velká, přichází korumpující zbytečně o své prostředky. Otázkou rovněž je, co má vlastně být korupčním plněním – korumpovaný nemusí mít zájem pouze o peníze, ale i o něco jiného. Při vlastním průběhu hrozí nebezpečí, že některá strana nesplní, co slíbila, obzvláště pokud plnění neprobíhá současně, přičemž slib nelze legálně vymáhat. Po skončení kontraktu hrozí výše zmíněné vydírání spojené s požadavkem dalšího plnění, respektive obecně hrozba odhalení korupce.

Existuje řada způsobů, jak lze v praxi daná rizika snížit. Např. při hledání partnera může být znakem, který indikuje, že dotyčný je náchylný ke korupci, okázalý životní styl (della Porta a Vanucci 1999). K hledání si lze najít prostředníka. Při vlastním průběhu existuje snaha zaměnit úplatek za jinou platbu, která je legálně vymahatelná. Obě strany mohou dát něco do zástavy, aby se vyhnuly nebezpečí, nesplnění slibu protistrany. V průběhu korupčních kontraktů lze zvýšit svoji důvěryhodnost tím, že strany vždy plní, co slíbily.⁸ Po skončení kontraktu se nebezpečí vydírání i odhalení snižuje.

⁵ Např. Becker (1968), Rose-Ackerman (1978), Monroe (1991), Klitgaard (1998), de Graaf (2007).

⁶ Další detaily k racionalitě korupce viz např. Volejníková (2012).

⁷ Dané ohledy platí pro korupci v standardních demokratických zemích, kde je korupce nezákonná a je sankcionována. Tento text se nezabývá specifikami zemí, ve kterých se korupce není sankcionována, respektive odehrává se veřejně.

⁸ Konstatujeme zde (detaily viz např. Petrovský 2007, Bureš 2013), že korupční kontrakt poškozuje třetí stranu, neúčastníka korupčních kontraktů (např. vlastníka firmy, ostatní firmy, občany). Korupce nemůže být univerzálním principem lidského jednání – pokud by tomu tak bylo, nebyl by možný žádný kontrakt. Je přítom příznačné, že strany korupčního kontraktu usilují o to, aby jejich kontrakt proběhl řádně, tedy v rámci svého kontraktu tváří na univerzálních principech, které svým kontraktem porušují.

tím, že strany mají mezi sebou další vztahy, které by vydírání či odhalení ohrozilo. Na základě empirických zkušeností literatura⁹ dospívá k závěru, že nejvhodnější způsob, jak snížit zde uvedená rizika, je realizovat korupci mezi osobami, které před korupčním kontraktem již mají dlouhodobé (obvykle legální) vztahy např. v podobě nějakého komerčního kontraktu. Lambsdorff (2007) např. uvádí, že z poznatků německé policie pouze ve 20% odhalených případech korupce se strany korupčního kontraktu před jeho uzavřením znaly méně než jeden měsíc. Legální vazby mohou mít řadu forem – Williamson (1985) např. zmiňuje společné vlastnictví nebo vertikální integraci. Účastníci korupčních kontraktů mohou být členy stejné politické strany,¹⁰ mohou pocházet z určité etnické skupiny, regionu, studovat na stejné vysoké škole¹¹ apod.

2. Podstata struktur založených na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad

Obecně lze výše uvedené shrnout tak, že dlouhodobě zpravidla legální kontakty a kontrakty, na základě kterých vznikají mezi jejich účastníky vztahy a vazby, vytvářejí podmínky pro vznik korupčních kontraktů. Díky legálním kontaktům a kontraktům potencionální zájemci o korupci vědí, kde hledat protistranu, co ji nabídnout. Korupční kontrakt je potom svázán s legálními kontrakty, nesplnění podmínek korupčního kontraktu by ohrozilo i tyto legální kontrakty, proto je větší pravděpodobnost, že obě strany korupčního kontraktu splní to, co v něm slíbily, a že po skončení korupčního kontraktu nedojde k vydírání některou ze stran s cílem požadovat další plnění, respektive nedojde k odhalení korupčního kontraktu. V tomto textu prezentujeme opačný přístup, když tvrdíme, že korupční kontrakt může sloužit jako zá-

kladna pro další kontakty, respektive že z korupčního kontraktu mohou vzejít dlouhodobé vztahy, kdy mezi účastníky těchto vztahů vznikají afinity (blízké vazby).

Rizika spojená s korupčním kontraktem lze podle našeho názoru omezit již na počátku kontraktu. Konkrétně v situaci, pokud jsou již na počátku kontraktu jeho účastníci nějak vydíratelní, případně pokud jsou nějak zavázáni nebo mohou nezapojením do korupce být nějak ohroženi. Potom je vyšší pravděpodobnost, že se zúčastní korupčních kontraktů, plní v nich, co slíbili, a po skončení kontraktu je méně pravděpodobné, že jej odhalí nebo že budou vymáhat další plnění.

Z našeho přístupu plyne, že ti, kdo hledají protistranu korupčního kontraktu, mohou proto cíleně vytvářet prostředí, aby se hledaný dostal do dané situace. Například pokud je hledanému poskytnuta nějaká nadstandardní služba, může se cítit zavázán a opět může být ochotnější ke korupčnímu jednání. Praktickým příkladem může být fungování Právnické fakulty Západočeské univerzity v Plzni za děkanů Kindla a Zachariáše (v letech 1999–2009), kdy řada studentů vystudovala školu za nestandardně krátkou dobu apod. Lze se domnívat, že vedení fakulty poskytovalo výhody různým lidem, právě proto, aby si je do budoucna zavázalo a mohlo od nich požadovat protiplnění. Dvořáková (2012) zde konstatuje: „Praxe byla taková, že někdo tam dá doktorát,¹² podívá se na to vedení fakulty a řekne: To je zajímavý soudce ze severu, ten by se nám mohl hodit. Následně pak došlo ze strany vedení fakulty ke vstřícnému gestu, například k přesunu termínu obhajoby o půl roku dříve. Student získal výhodu, aniž by musel kohokoliv uplácat, nicméně zůstal vedení školy zavázaný. To se týkalo nejprve jen právníků, ale posléze došlo například i k zapojování policistů, kteří se přes takzvaný program celoživotního vzdě-

⁹ Např. Rose-Ackerman (1999), Lambsdorff (2007), Edelbacher, Kratcoski a Dobovšek (2016).

¹⁰ della Porta a Vanucci (1999).

¹¹ Cerqueti, Coppier a Piga (2012).

¹² Myslí se, že student podá žádost o doktorát.

lávání mohli dostat k titulu za několik týdnů. Tím došlo k posílení a imunizaci celého systému.“

Valenčík a Otáhal (2015) modelují závaznost účastníků korupce na situaci tragédie společného vlastnictví. Konstatují, že ve standardních modelech,¹³ pokud někdo zjistí, že druhý porušuje pravidla využívání společného zdroje (např. společné pastviny, společného vodního zdroje atd.),¹⁴ má objevitel následující možnosti: 1. oznámit porušení komunitě, které se porušení týká; 2. neučinit nic; 3. začít sám porušovat pravidla. Valenčík a Otáhal (2015, s. 30) však dodávají, že objevitel má ještě následující možnost: „Hráč může rovněž vydírat druhého hráče s tím, aby bylo umožněno porušování pravidel v jiných případech a v jiných systémech. O tomto případě můžeme dokonce hovořit jako o standardní situaci: Hráč, který zjistil porušení pravidel jiným hráčem, začne tohoto hráče vydírat, resp. nutí jej k aktivitám spojeným s porušováním dalších obecně přijatých zásad, a to buď přímo v rámci daného systému (...) nebo v systémech jiných, čímž dochází k určitému propojení mezi původním systémem a těmito jinými systémy.“ Připomeňme, že objevitel nemusí pasivně čekat, až někdo začne nějaký předpis porušovat. Může aktivně vytvářet prostředí, které k porušování nutí. Vhodným způsobem jsou nejasná či složitá pravidla, velký počet pravidel, které členové daného systému nemohou detailně znát (Knapp

a kol. 1997). Porušování pravidel a tím možnost vydírání se dále snáze dosáhne, pokud vydírající disponuje pravomocí pravidla vykládat, přičemž na jeho výkladu závisí, co je a co není porušením pravidel, a jeho rozhodnutí není podrobeno nezávislé kontrole. Legální pravidla mohou omezovat aktivity ostatních lidí a nutit je korumpovat. Tullock (1996) jako konkrétní příklad uvádí Čínu po roce 1949 (po vítězství komunistické strany), kdy bylo omezeno cestování mezi jednotlivými provinciemi. Tullock se domnívá, že jedním z cílů daného kroku bylo vytvořit prostor pro vybírání úplatků.¹⁵

Závaznost nějaké osoby lze vytvořit mnoha dalšími způsoby. Pokud např. nějaký zaměstnanec splácí hypotéku či jiný úvěr, závisí často schopnost splácet na příjmu od zaměstnavatele. Ten může zaměstnanci (v soukromém i ve veřejném sektoru) dát nestandardní příjem, nicméně bude jej zároveň nutit ke korupčnímu jednání nebo k jiné formě porušování obecně přijatelných zásad. Případně může zaměstnavatel nastavit takové podmínky, že bez porušování obecně přijatelných zásad nelze dosáhnout toho, co zaměstnavatel požaduje. Pokud zaměstnanci začnou pravidla porušovat, stávají se závislými a vydíratelnými.¹⁶ Za obecně přijatelné zásady považujeme univerzální pravidla, která se dodržují v naprosté většině lidských společností. Jednoduše je lze definovat jako pravidla, která splňují požadavky Kantova kategorického mravního imperativu (Kant 1990).¹⁷

¹³ Např. Fehr a Gächter (2000).

¹⁴ Valenčík a Otáhal (2015) svůj model prezentují na příkladu společného vodního zdroje.

¹⁵ V Československu, v období socialismu, lze jako analogii uvést situaci, kdy lidé upláceli, aby dostali výjezdni doložku umožňující jim vycestovat do nesocialistických zemí. Ti, kdo upláceli, byli svým způsobem kompromitováni. Obecněji lze konstatovat, že socialistický režim usiloval o to, aby se naprostá většina občanů kompromitovala spoluprací s ním a v důsledku této kompromitace se nebojila, protože ví, že „má maslo na hlavě“. Pečinka a Jiránek (1999) uvádějí, že v období socialismu byl prakticky každý tak trochu vinkem.

¹⁶ Autor tohoto textu ví o takových zaměstnancích mezi svými vzdálenými příbuznými. Určitou analogii k tomu, co zde popisujeme, může být za socialismu situace člověka, který podepsal akt spolupráce se Státní bezpečností (StB), případně se s StB nějak více stýkal (například chodil s jejími příslušníky do restaurací). Tento člověk porušil určitá neformální pravidla (např. pokud byl disident, či pokud se pohyboval v tzv. šedé zóně mezi disidenty a běžnou společností). Tento člověk byl nutně vydíratelný (Pithart 2015). Pithart zde (s. 266) uvádí: „Jak čas poplyne, vyděračský potenciál poroste: už půl roku to tajíš (...) potřebujeme (...) od tebe, abys udělal, co bys nemusel, neměl, nebo naopak neudělal. Jinak s tím fakt (...) vyjdeme ven!“ Nejjednodušší obranou proti vzniku dané situace podle Pitharta bylo veřejně prohlásit, že si dotyčného StB pozvala. Ta potom často v kontaktech s dotyčným nepokračovala.

¹⁷ Připomeňme, že tento imperativ se vyjadřuje trojí (respektive čtverou) formulací: 1. „Jednej vždy tak, aby se maxima tvé vůle mohla stát principem všeobecného zákonodárství“ (Kant 1990, s. 84). 2. „Jednej tak, abys používal lidství jak ve své osobě, tak i v osobě každého druhého vždy zároveň jako účel a nikdy pouze jako prostředek“ (Kant 1990, s. 91). 3. „Jednej podle maxim,

Zde uvedené lze shrnout: pokud je osoba A vydíratelná, respektive závislá na jiné osobě (osobě B), může osoba B dané situace využít a nutit osobu A, aby se zapojila do korupčních aktivit, respektive do dalších podobných forem jednání. Závislý, respektive vydíratelný se dostává do pozice slabší smluvní strany (Klvačová 2006, 2008). Může potom protežovat hráče, který jej vydírá, respektive na kterém je závislý. Psychologicky je ale jednostranná závislost nevýhodou (Nakonečný 2009). Může vést k nespokojenosti, jednání, které není pro tvůrce závislosti výhodné (např. k odhalení korupce). Mnohem výhodnější je situace, kdy ten, kdo začal v důsledku své závislosti porušovat obecně přijatelná pravidla jednání, vidí, že toto porušování je běžné, že se jej dopouští i tvůrce závislosti, případně další osoby. Osoba B může proto rovněž porušovat nějaká pravidla, přičemž spoléhá na to, že vydíraný ji bude kryt. Na základě zde uvedeného vzniká pouto (afinita) mezi oběma osobami, které se vyznačuje velkou soudržností, která je důsledkem porušování dohod i vzájemné podpory, a to i přesto, že dotyční se předtím neznali nebo měli slabé sociální vazby.¹⁸ Daný vztah má tři složky:

1. Vzájemné vydírání — účastníci vztahu (v terminologii teorie her hráči) vzájemně vědí, že porušují pravidla stanovená společností (systémem), které jsou členy. V rámci tohoto (většího) systému tvoří hráči porušující pravidla podsystemem se svými vlastními pravidly. Pokud některý z hráčů poruší pravidla podsystemu, hrozí mu nebezpečí potrestání včetně odhalení v rámci většího systému.
2. Vzájemné krytí — členové podsystemu se zavazují, že o porušování pravidel nebudou členy většího systému informovat. Havlík (2013) vý-

stižně popsal hlavní princip fungování námi rozebíraného podsystemu následovně: „Uvnitř svého kruhu se drží zásady — ty víš na mně a já na tebe, tudíž oba nevíme nic.“ Ekonomicky řečeno, členové podsystemu mají obecně více informací než ostatní hráči a tuto informační výhodu zneužívají na úkor ostatních hráčů.

3. Vzájemné protežování — hráči si poskytují nej-různější výhody, přičemž tyto výhody ovlivňují jejich postavení, příjmy apod. v rámci většího systému.

Z pohledu institucionální ekonomie (např. Furubotn a Richter 2005) lze konstatovat, že subjekty tohoto vztahu vůči sobě disponují věrohodnými hrozbami i závazky a mají více informací než další členové daného systému. Zde popsaný vztah se nemusí týkat pouze dvou hráčů. Pokud se začne rozšiřovat o další hráče, vytváří se struktura osob, která se vzájemně kryje, protěžuje, vydírá a která porušuje obecně přijatelná pravidla lidského jednání. Danou strukturu nazýváme strukturou založenou na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad. Ke vzniku a rozšíření struktury může dojít velmi snadno — např. osoba, která nějakým způsobem dosáhla, že ostatní začali porušovat předpisy, že jim byla poskytnuta nadstandardní služba, či se jinak stali závislými, může dotyčné propojit, seznámit apod. Pokud dotyční budou společně jednat v rozporu s obecně přijatelnými zásadami, respektive budou všichni vědět, že každý takto jedná, může struktura začít fungovat. Jakkoliv se zpětně obtížně rekonstruuje vznik konkrétní struktury, obecně platí, že cílem je vytvořit prostředí (systém), které lidi stimuluje k porušování obecně přijatelných zásad, ve kterém je toto porušování považováno za standardní, přičemž neporušování se nevyplácí. →

... které mohou mít zároveň za předmět samy sebe jako obecné přírodní zákony“ (Kant 1990, s. 99). 4. „Jednej tak, jako bys na základě své maximy vždy byl zákonodárným členem v obecné říši účelů“ (Kant 1990, s. 102). Poněkud zjednodušené lze podstatu kategorického imperativu vyjádřit úslovím „Nedělej druhému to, co nechceš, aby druhý dělal tobě“.

¹⁸ Pithart (2015, s. 64) v souladu s naším textem ukazuje, jaké důsledky má nelegální či nelegitímní vstřícnost a k čemu (jakým vazbám) vede: „Kdo si takovouto nelegitímní nebo nelegální vstřícnost jednou zkusí, už z ní nelze vycouvat, obě strany jsou potom vždy vydíratelné. (...) Vznikají tak ‚bratrstva‘ (intuitivně přesný, jakkoliv nevědecký pojem Václava Havla) fungující napříč stranami. Místo všemohoucí vládnoucí strany (anglicky party) je tu naše česká parta. Parta místo partaje, která se pak schází na společenských ‚párty‘.“

Pojem struktura založená na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad je možná dlouhá, nicméně dle našeho názoru výstižná a charakteristické označení. Existují sice i jiné, podobné pojmy, jako např. vlivové struktury,¹⁹ ale ty podle našeho názoru nedostatečně definují, z čeho vliv vychází, respektive zaměřují se pouze na jeden projev fungování struktur. Nepoužíváme ani pojem korupční sítě, protože se domníváme, že korupce je pouze jedno z jednání, které se v rámci daných struktur odehrává – v daných sítích se může odehrávat další běžné ekonomické i jiné aktivity. Náš pojem považujeme rovněž za přesnější než často užívané pojmy jako mafie nebo skupiny organizovaného zločinu. Námi popisované struktury ne vždy splňují znaky, které jsou obvykle přisuzovány mafiím nebo organizovanému zločinu. Ke standardním znakům mafie²⁰ patří její hierarchičnost, jednotné vedení, úzké vazby, klanový princip, výchova následovníků (dynastičnost), úsilí o přímou politickou a hospodářskou moc, monopolizaci násilí a kontrolu nad veřejným životem v daném teritoriu, to, že funguje jako mocenská kvazivládní jednotka, či přímo sociokulturní entita s celospolečenským vlivem. Cílem struktur založených na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad může být „pouhé“ zajištění výhod svým členům, vedle vzájemného protežování se však obvykle neuchylují k závažné trestné činnosti, která je většinou spojována s organizovaným zločinem (viz např. Souleimanov a kol. 2012) např. v podobě obchodování s drogami, lidmi, používání násilí apod. Tyto struktury jsou méně centralizované, jádra vyjednávání vlivu (tj. dohody o výnosech, rozhodování o způsobu reagování na indis-

krece, koordinování aktivit při uplatňování vlivu atd.) v nich vznikají spontánně a častěji se mění.²¹ Struktury se týkají aktivit, jejichž cílem je získat a udržet si nejvýhodnější privilegia, aktivity, při kterých dochází k nežádoucí redistribuci²² ve prospěch členů struktur. Opuštěním struktur by členové přišli o privilegia včetně toho, že by došlo ke ztrátě afinit, kterými členové disponují.

Valenčík a kol. (2014, s. 93) definuje struktury založené na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad (zkráceně struktury založené na vzájemném krytí, případně jen struktury) následovně: „Jedná se o typ sociálních sítí, které mají podobu vzájemného vydírání, vzájemného krytí i vzájemného protežování v institucionálním systému společnosti těch, co na sebe vědí něco takového, zveřejnění čehož by v daných společenských podmínkách vedlo k jejich difamacii a potrestání. Vazby v těchto strukturách jsou mimořádně pevné, mají tendenci propojovat se s vazbami založenými na investování do společenské pozice a ovládat částečně či za určitých podmínek i plně institucionální systém společnosti.“ Pokud námi popisované struktury vskutku začnou masivně působit v běžném pracovním, společenském a dalším životě, získávají jevy, které jsou s tímto působením spojeny, širokou základnu a korupce spolu s dalším porušováním obecně uznávaných pravidel se stává standardem. Logicky roste i nákladnost boje s porušovateli pravidel, členy struktur se stávají i členové orgánů, které by tyto struktury měli odhalovat. Jedinci, kteří se rozhodnou praktikám, jež struktury používají, bránit či upozorňovat na jejich přítomnost, se často stávají jejich obětí.

¹⁹ Viz BIS (2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

²⁰ V textu uvedená charakteristika mafií vychází z Arlacchi (1986), Gambetta (1993), Minniti (1995), Nožina (2007), Finckenauer (2007), Albertson a Fox (2012).

²¹ Klitgaard (2011) uvádí, že korupční struktury organizovaný zločin připomínají, nejsou však organizovaným zločinem. Nicméně tyto korupční struktury mají vlastní paralelní systémy získávání členů, vlastní hierarchii, vlastní systémy odměn a trestů, dohod a jejich vynucování. David a Nett (2007) rovněž zdůrazňují, že korupce je jiný samostatný fenomén, odlišný od organizovaného zločinu, může však sloužit jako prostředek krytí aktivit organizovaného zločinu.

²² Nežádoucí (nepotřebnou) redistribuci lze definovat (Wawrosz 2012) jako redistribuci, u které není nutno, aby příjemce redistribuce něco získal. Jakkoliv je kritérium potřebnosti vágní, neznamená to, že se lidé nesnaží rozlišit mezi potřebnou a nepotřebnou redistribucí nalézt (např. Okun 1975, Klusoň 2004, Gočev 2006).

3. Poziční investování a základní ideové paradigma jako charakteristické rysy struktur

Pojem struktur založených na vzájemném krytí úzce souvisí s fenoménem pozičního investování. Literatura²³ zde obvykle používá termín poziční statek, jenž lze definovat jako statek se statusovým symbolem, který signalizuje relativní postavení vlastníka statku mezi ostatními členy společnostmi. Termín poziční investování (např. Heissler, Valenčík a Wawrosz 2010) zdůrazňuje, že k získání apozičního statku je třeba vyvinout nějaké úsilí, čas a další zdroje. Vlastnictví pozičního statku je spojeno s nějakým postavením (pozicí), přičemž tato pozice dotyčnému přináší určité výhody (výsady), např., že může rozhodovat, že má přístup k určitým zdrojům, že může vykonávat určité činnosti, že může spotřebovávat lepší statky, že díky danému postavení má výhodnější investiční příležitosti apod. Tuto výhodu lze ale realizovat jen tehdy, pokud je počet držitelů pozice omezený. Vatieiro (2013) proto konstatuje, že v případě pozičního statku užitek ze spotřeby negativně závisí na spotřebě ostatních — od určitého okamžiku platí, že čím více osob tento statek užívá, tím je užitek ze spotřeby tohoto statku menší.

Ve strukturách založených na vzájemném krytí je členství spojeno s určitou pozicí — na strukturu se potom lze dívat jako na formu pozičního investování. Členové struktur mohou disponovat lepšími kontakty, informacemi. Díky členství mohou mít přístup ke statkům a zdrojům, ke kterým se nečlenové nedostanou, respektive které získávají obtížněji (s vyššími náklady).²⁴ Členové struktur se zároveň brání, aby danou pozicí disponoval úplně každý, protože v tom případě by z pozice nemohli

realizovat příslušnou výhodu. Forma obrany může spočívat i ve snaze zavázat ty, kteří nějakou pozici disponují. Pokud tito lidé na sebe vzájemně něco vědí, jsou vydíratelní, vzájemně se protežují, mohou dané skutečnosti zvyšovat jejich ochotu dané pozice bránit, bojovat proti jejich narušitelům atd.

Vztah mezi strukturami a pozičním investováním ale nelze omezit jen na konstatování, že struktury jsou jednou z forem pozičního investování. Na celou problematiku se lze podívat i z dalšího pohledu a konstatovat, že jednou z příčin vzniku²⁵ daných struktur je poziční investování. Jak jsme uvedli, pozice je exkluzivní statek — od určitého momentu platí, čím více lidí pozici disponuje, tím více se její hodnota snižuje. Držitelé pozice musí svou pozici bránit. I v oblasti pozičního investování tedy existuje konkurence, každému investujícímu hrozí, že dotyčnou pozici získá někdo jiný dříve než on, respektive, že někdo jiný bude usilovat o získání jeho pozice. Pokud se někdo uchýlí k jednání, jež je v rozporu s obecně přijatelnými zásadami²⁶ (např. vydírání), může určitou pozici získat rychleji nebo snadněji bránit. Porušování obecně přijatelných zásad tak můžeme označit za prostředek získávání, uchovávání (udržování) a rozšiřování pozic. Pokud se v tomto porušování spojí více osob, může se jejich efektivita dále zvyšovat.

Valenčík a kol. (2014) připomíná, že v důsledku pozičního investování jsou omezovány schopnosti těch, kdo do pozice neinvestují. To ale vede k jevu, který lze nazvat paradoxem pozičního investování: poziční spotřeba (na rozdíl od schopnostní spotřeby) dělá ekonomický růst omezeným. Převaha poziční spotřeby ve společnosti vede k tomu, že dříve nebo později bude muset dojít k boji o omezené zdroje, takže je nutné stále více posilovat poziční investování, aby nedošlo k prohře v tomto boji. Po-

²³ Např. Frank (1997), Pagano (1999), Vatieiro (2013).

²⁴ Lze si třeba představit situaci, kdy se člen nějaké struktury (nebo jeho rodinný příslušník) díky svému členství dostane k lepší lékařské péči.

²⁵ Připomeňme, že se nejedná o jedinou příčinu. Stále platí, že tyto struktury řeší problematiku oportunistu v korupčních vztazích, respektive ve vztazích, ve kterých dochází k porušování obecně přijatelných zásad.

²⁶ Zdůrazněme zde, že se i samotné dobývání pozice lze označit za porušení obecně přijatelných zásad (jednání v rozporu s mravním imperativem) — můžeme uplatnit rozumové důvody, jež nás nutí odmítnout argumenty, že toto jednání může být obecným zákonem.

rušování obecně přijatelných zásad je metodou, jak v tomto boji neprohrát. Můžeme proto formulovat tvrzení, že čím více bude docházet k pozičnímu investování, tím více bude v důsledku nedostatečné ekonomické výkonnosti celků, kde k tomuto jevu dochází, zastoupeno porušování obecně přijatelných zásad. Tím více se rovněž ti, kdo tyto zá-

tik i důsledků uplatňování těchto praktik nezbytné. Jinak řečeno, toto paradigma lze označit za základní zásady a přesvědčení, na kterých je určitá struktura založena, za souhrn idejí, který strukturu odůvodňuje (včetně zdůvodnění, proč lze porušovat zásady) a dává jí smysl (respektive určitý étos). V souladu s psychologíí (Nakonečný 2009)

Rizika korupčního kontraktu lze omezit tím, že účastníci korupce budou už před začátkem kontraktu vydíratelní, závislí či jim bude hrozit nějaká ztráta. Dané okolnosti implikují větší ochotu zapojit se do korupčních kontraktů, účastnit se jich a po jejich skončení nevyzradit jejich existenci.

sady porušují, budou spojovat a vytvářet nejrůznější struktury, aby v boji o udržení a získání pozic vskutku uspěli.²⁷

Dalším charakteristickým rysem fungování struktur je, že se ve členech těchto struktur vytváří přesvědčení, co je správné a co nikoliv. V terminologii Frič a kol. (1999) lze hovořit o korupčním přesvědčení, respektive korupčních normách.²⁸ Tyto pojmy se nám ale zdají poněkud úzké, přesvědčení, co je správné a co nikoliv, se netýká pouze korupce. Valenčík a kol. (2014) proto používá výraz základní ideové paradigma (struktur založených na vzájemném krytí),²⁹ přičemž konstatuje, že toto paradigma na jedné straně ospravedlňuje ty, kteří ve strukturách na vzájemném krytí působí, v očích jich samotných, na druhé straně dotyčné orientuje na aktivity, které jsou pro uplatňování efektivního vlivu struktur a překrývání jejich prak-

se domníváme, že člověk potřebuje, aby jej něco přesahovalo, že se snaží své činnosti dát vyšší smysl, nějak ji zdůvodnit. Daná zdůvodnění mohou mít i zvrácený charakter³⁰ včetně zdůvodnění, že porušovat obecně přijatelná pravidla je v pořádku.

Jedním z důsledků společného ideového paradigmatu potom je, že členové těchto struktur začnou považovat za normální, co normální není.³¹ Začnou obhajovat jednání, které je v rozporu s obecně přijatelnými zásadami, tvrdit, že toto jednání se běžně děje, že na něm není nic špatného. Členové struktur mohou začít mít pocit, že si mohou dovolit cokoli, že jsou k porušování obecně přijatelných zásad vyvolení. Konstatujeme ještě, že toto paradigma ovlivňuje i nečleny daných struktur, kdy říká, co je správné (legitimní) a co nikoliv. Působí tak na jejich ochotu proti těmto strukturám bojovat a tím přispívá k rezistenci těchto struktur

²⁷ Jedním z důsledků zde uvedeného je, že se zkracuje investiční horizont. Není-li udržení nebo získání pozice jisté, budou lidé preferovat takové pozice, které přinášejí krátkodobý vysoký zisk před dlouhodobými výhodami. To se odráží v chování celého ekonomického systému, kdy jsou preferovány krátkodobé cíle před dlouhodobými, což může mít negativní důsledky. Koneckonců i jednou z příčin ekonomické krize po roce 2007 bylo preferování krátkodobých cílů (např. v podobě prodat co nejvíce hypoték) před dlouhodobými (neřešilo se, zda příjemci hypoték budou schopni hypotéky v budoucnu splácet a jaké důsledky může mít toto nespłázení na stabilitu celého systému). Detaily viz např. Bolotov (2013).

²⁸ Z pohledu etiky (Sokol 2010) by potom šlo hovořit o společném mravu, tedy o souhrnu naučených vzorců (představ) jednání a chování, k nimž daná struktura své členy vede.

²⁹ Někdy též (Valenčík 2012) společně silně ideové paradigma. Další detaily též např. Valenčík (2013).

³⁰ Typu „jen jsem plnil rozkazy“, usiloval jsem o „životní prostor pro svůj národ“, „chtěl jsem ochránit krev svého národa, umožnit mu rozvoj v prostředí bez Židů“ apod.

³¹ Valenčík a kol. (2014).

včetně projevů jejich existence (např. korupce). Základní ideové paradigma tím, že za normální (legitimní) považuje něco, co (normální) legitimní není, přispívá ke krytí porušování obecně přijatelných zásad – samotné porušování je přehlíženo, není mu věnována dostatečná pozornost. K tomu, aby se tak stalo, se mohou v rámci konkrétního paradigmatu uplatnit následující postupy:³²

- Pěstování nepřítelů – v okamžiku, kdy mají členové struktur pocit, že jsou obklopeni nepřáteli, snáze se zdůvodňuje, proč je třeba určité zásady porušovat – právě proto, aby nepřátelé byli poraženi, respektive aby alespoň nevítežili. Místo pěstování nepřítelů lze hovořit i demonizaci nečlenů struktur, kterým jsou připisovány nejrůznější negativní vlastnosti, možnosti ohrožení apod.
- Idealizace vlastní pozice – ta spočívá v přesvědčování, že to, co struktura provádí, je ospravedlnitelné, že se jedná o standardní jev, který nic neporušuje. Struktura je rovněž líčena jako subjekt, který se dokáže postarat o své členy, poskytnout jim nejrůznější statky, život mimo strukturu se z tohoto pohledu oproti životu ve struktuře jeví jako složitý a nevhodný.
- Demonstrativní používání dvojího metru – člen struktury je veden k tomu, že porušování určitého typu obecně uznávaných zásad je v pořádku. Pokud by se ale chtěl zvlivu struktury vymanit, byl by exemplárně potrestán a denunciován.

4. Prostředí podporující struktury a možnosti jeho eliminace

Z dosavadní analýzy plyne, že struktury založené na vzájemném krytí nemají žádné řídicí centrum či „jedinou hlavu“. Zde se shodujeme s dalšími autory.³³ Jednotlivé struktury si vzájemně konkurují, mnohdy usilují o stejný cíl, který ale může získat

pouze jedna ze struktur (několik málo struktur). V boji se může používat vzájemné osočování, denunce, odhalování praktik konkurenční struktury apod. Proč jednotné centrum nevznikne? Z ekonomického pohledu to je nákladné. Jednak je nákladné sjednotit rozdílné zájmy. Dále centralizovaná struktura by vyžadovala značné náklady na udržování své existence, správu, odměny svým členům apod. V podmínkách centralizované korupční struktury, které existují nebo existovaly v některých zemích,³⁴ brání existence struktury inovacím, podnikatelskému objevování, což snižuje výnos struktur. V demokratických zemích mohou struktury těžit z výhod, které jim demokracie (obecněji otevřená společnost) nabízí – prakticky v podobě technologického pokroku, snazšího objevování nových ziskových příležitostí. Činnost struktur je v daných zemích méně viditelná, což je méně ohrožuje. V případě nespokojenosti obyvatel nečlenů struktur zpravidla nemá nespokojenost pro členy struktur fatální následky (např. v podobě ztráty života, zničení majetku), v demokratických podmínkách alespoň někteří členové struktur mohou snadněji své aktivity přesunout jinam, transformovat existující strukturu v jinou apod. Struktury tak v demokratických podmínkách musí balancovat mezi výhodami a riziky, které jim demokracie přináší. K rizikům patří snazší možnost odhalení, již zmíněná větší konkurence, ve které určitá struktura nezíská to, o co usiluje. Struktury proto usilují o určité podmanění si demokratického procesu. Postupy jsou od kupčení s hlasy, přes snahu zavázat si politiky, soudce, policisty apod. až po snahu vytvářet taková pravidla, která existenci struktur pomáhají.

Přestože jsme aktivity struktur ilustrovali na praktických příkladech, je pravděpodobné, že řada struktur v realitě není díky svému skrytému charakteru odhalena. Má zde proto smysl zkoumat, zda neexistují nějaké obecné charakteristiky, které

³² *Jedná se o vlastní výčet.*

³³ Šmíd a Kupka (2011), Dvořáková (2012), Transparency International (2013).

³⁴ *V současnosti např. Zimbabwe, Demokratická republika Kongo, v minulosti např. Indonésie za prezidenta Suharta.*

indikují přítomnost struktur. Domníváme se, že k těmto charakteristikám patří:³⁵

1. Růst počtu právních předpisů a zvyšování jejich nesrozumitelnosti, složitosti apod. To zvyšuje pravděpodobnost, že určitá osoba nebude právní předpisy znát, nebude jim rozumět, tudíž je poruší. Snadněji se tak stává vydíratelnou a v důsledku daného vydírání ochotnou porušovat další právní předpisy, protežovat a krýt osoby, které ji vydírají apod. Růst počtu právních předpisů (včetně jejich složitosti a nesrozumitelnosti) vytváří též příznivé podmínky pro dobývání renty a poziční investování – předpisy mohou být vytvářeny ve prospěch určitých skupin osob, které jejich prostřednictvím mohou dobývat rentu, respektive realizovat poziční výhodu. Jako vhodný indikátor lze využít počet toho, kolik předpisů je v jednotlivých letech přijato na národní, regionální, případně nadnárodní úrovni (např. úrovni EU). Z hlediska vlastních předpisů lze potom provádět kvalitativní analýzu – zda tyto předpisy zvyšují nebo snižují bariéry vstupu do odvětví, nastavují rovné podmínky pro všechny, zda povzbuzují k investicím do nových technologií a dovedností, zda umožňují přístup do politiky naprosté většině občanů, zda občané mohou prosazovat mírumilovnými prostředky svůj zájem, zda ve společnosti existuje nějaká autorita, která chrání obecně přijatelná pravidla lidského jednání apod.
2. Nárůst nepotřebné redistribuce: korupci se daří v prostředí nepotřebné redistribuce (Valenčík a Otáhal 2015). V tomto prostředí je korupce prostředkem, jak dosáhnout toho, aby určitý subjekt byl příjemcem nepotřebné redistribuce. Struktury založené na vzájemném krytí budou vznikat právě za účelem získání výhod ve formě nepotřebné redistribuce. Nepotřebná redistribuce dále snižuje zájem principálů (voličů či politiků) korupci řešit – voliči i politici mohou mít z nepotřebné redistribuce výhody a nemusí

mít zájem nepotřebnou redistribucí ani korupcí s ní spojenou snižovat. Jako vhodný indikátor se zde jeví vývoj podílu veřejných výdajů na HDP, vývoj počtu zaměstnanců státu na počtu obyvatel, vývoj veřejných deficitů a veřejného dluhu apod.

3. Nárůst nerovnosti ve společnosti. Struktury založené na vzájemném krytí usilují o výhody pro své členy. Pokud výhody vskutku získají, projeví se tyto výhody dříve či později v podobě vyšších příjmů, většího majetku apod. Na úrovni celé společnosti pak dochází ke zvyšování majetkové nerovnosti – kdy určité procento nejbohatších osob vlastní výrazně vyšší podíl na celosvětovém bohatství než odpovídá početnímu zastoupení daných osob. Zdůrazněme, že souhlasíme se Švejnarem (2015) či Kohoutem (2016), kteří konstatují, že v zásadě existují dva způsoby, jak zbohatnout. První je díky samostatné ekonomické aktivitě, podnikatelskému objevování, vynalézavosti, schopnosti inovovat a ochotě riskovat, kdy dotyčný poskytuje služby, o které má trh zájem. Druhý je spojen s nějakou výhodou, privilegiem. K majetkové nerovnosti vede druhý způsob. První dovoluje konkurenci, takže mohou zbohatnout i jiní lidé a bohatství momentálně bohatého není jisté. V druhém případě mají bohatí větší pravděpodobnost, že bohatí zůstanou – díky svým privilegiím je konkurence tolik neohrožuje. Jako vhodný indikátor dané charakteristiky se jeví např. Giniho koeficient nebo právě statistiky, které ukazují, kolik vlastní určité procento nejbohatších osob majetku na daném území.

Omezovat v textu analyzované struktury znamená dle našeho názoru omezovat výše uvedené. Za vhodný způsob přitom nepokládáme represí, ale vytvářet takové prostředí, ve kterém lidé nebudou tolik nuceni se ke korupci, respektive jiným formám porušování obecně přijatelných zásad uchýlovat. Proto je nutno vytvářet podmínky, kdy lidé budou moci plně rozvíjet a využívat své schop-

³⁵ Určitou inspirací při tvorbě daných charakteristik byl Hampl (2015).

nosti a dovednosti, tedy kdy lidé budou moci plně realizovat svůj lidský a sociální kapitál. Obecně se jedná o prostředí, ve kterém člověk najde plnohodnotné uplatnění a bude mít pocit, že jeho život má smysl, že vytváří něco prospěšného. Jak už konstatujeme v kapitole 3, vycházíme zde z přesvědčení, člověk potřebuje, aby jej něco přesahovalo, že pokud něco dělá, tak se snaží této činnosti dát vyšší smysl, nějak ji zdůvodnit. Lidé přitom zpřítomňují dříve prožité a vztahují své jednání k budoucímu, a to na základě toho, co prožili, jak si své prožitky uchovali, jakou mají představivost, co se týká budoucnosti. Platí přitom,³⁶ že čím více a plněji lidé dokáží své aktivity, své aktuální žití, svou existenci³⁷ vztáhnout k budoucímu (k očekávanému průběhu života) a tím zpřítomnit prožitky již prožité, tím plnější je lidský život.³⁸ V takovém životě se i přesněji a efektivněji rozhodujeme a jsme schopni více odmítat oportunní jednání, které přináší krátkodobé výhody. V souhrnu lze potom formulovat tezi, že nakolik se podaří systémovými změnami vytvářet rovnost příležitostí pro nabývání, uchování a uplatnění lidského a sociálního kapitálu, natolik se podaří vytvářet podmínky pro plný rozvoj a plné uplatňování lidských schopností a naopak omezovat podmínky a pobídky pro porušování obecně přijatelných zásad.

5. Závěr

V textu ukazujeme, že rizika korupčního kontraktu lze omezit tím, že účastníci korupce budou už před začátkem kontraktu vydíratelní, závislí či jim bude hrozit nějaká ztráta. Dané okolnosti implikují větší ochotu zapojit se do korupčních kontraktů, účastnit se jich a po jejich skončení nevyzradit jejich existenci. Osoby hledající protistranu korupčního kontraktu mohou proto cíleně vytvářet prostředí, aby protistrana splňovala výše uvedené

charakteristiky. Pro hledajícího je však nevýhodná jednostranná závislost protistrany, která může vést k jednání, které není v zájmu hledajícího (protistrana může mít pocit, že nemá co ztratit, korupci odhalit apod.). Proto se hledající aktivně do korupce a dalších forem nežádoucího jednání aktivně zapojuje. Mezi účastníky těchto kontraktů potom vzniká složitá struktura vazeb – obě strany kontraktu na sebe něco vědí. Vzájemně se tak mohou vydírat, nežádoucí jednání je ale pro ně výhodné, tudíž se vzájemně kryjí a protěžují. Pokud dané vztahy zahrnují více osob, nazýváme takto vzniklou strukturu strukturou založenou na vzájemném krytí porušování obecně přijatelných zásad.

Námi popisované struktury souvisí s fenoménem pozičního investování. Členství ve strukturách je spojeno s určitou pozicí a přináší členům výhody. Pozice je ale exkluzivní statek – od určitého momentu platí, čím více lidí pozici disponuje, tím více se její hodnota snižuje. Držitelé pozice ji proto musí bránit, porušování obecně přijatelných zásad se ukazuje jako vhodný způsob obrany. Aktivity ve strukturách v jejich členech mění přesvědčení, co je správné a co nikoliv. Toto přesvědčení označujeme za základní ideové paradigma struktur, přičemž zdůrazňujeme, že toto paradigma na jedné straně ospravedlňuje ty, kteří ve strukturách na vzájemném krytí působí, v očích jich samotných, na druhé straně dotyčné orientuje na aktivity, které jsou pro uplatňování efektivního vlivu struktur a překrývání jejich praktik i důsledků uplatňování těchto praktik nezbytné. Jedním z důsledků společného ideového paradigmatu je, že členové těchto struktur začnou považovat za normální, co normální není.

Prostředí podporující existenci struktur je prostředí nežádoucí redistribuce, složitých právních předpisů, respektive prostředí, ve kterém se zvyšuje nerovnost mezi členy dané společnosti. Za vhod-

³⁶ Valenčík a kol. (2014).

³⁷ V němčině pro to existuje velmi přesný výraz „Dasein“. Viz Heidegger (1996).

³⁸ Valenčík a kol. (2014, s. 77) zde zdůrazňuje, že „náš existenciální svět (Dasein, svět přítomného bytí) je světem vztahování se k budoucímu (hledání smyslu) a zpřítomňování minulého. Základem vztahování se ke světu v souladu s naplněním tohoto smyslu našeho žití je svobodný rozvoj naší individuality a plné uplatňování našich schopností jako produktivního faktoru.“

→ ný způsob omezování struktur proto pokládáme vytváření podmínek pro to, aby každý mohl plně rozvíjet a využívat své schopnosti a dovednosti. To napomáhá vzniku prostředí, ve kterém člověk najde plnohodnotné uplatnění a bude mít pocit, že jeho život má smysl, že vytváří něco prospěšného. Ačkoliv se literatura poměrně hojně věnuje proble-

matice korupčních sítí, hlubší analýza toho, co nazýváme struktury vzájemného krytí, je dle našeho názoru nedostatečná. Příspěvek lze chápat alespoň jako částečné odstranění tohoto nedostatku. Může inspirovat další výzkum, ať již v podobě analýzy existujících struktur, jejich obecných rysů, či problematiky, jak struktury co nejvíce eliminovat.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALBERTSON, K., FOX, C. (2012): *Crime and economics: an introduction*. London: Routledge
2. ARLACCHI, P. (1986): *Mafia business: The Mafia ethic and the spirit of capitalism*. London: Verso
3. BECKER, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), pp. 169–217
4. BIS (2011): *Výroční zpráva za rok 2010*. Praha: Bezpečnostní informační služba
5. BIS (2012): *Výroční zpráva za rok 2011*. Praha: Bezpečnostní informační služba
6. BIS (2013): *Výroční zpráva za rok 2012*. Praha: Bezpečnostní informační služba
7. BIS (2014): *Výroční zpráva za rok 2013*. Praha: Bezpečnostní informační služba
8. BIS (2015): *Výroční zpráva za rok 2014*. Praha: Bezpečnostní informační služba
9. BOLOTOV, I. (2013): Analýza dosavadních přístupů k systematizaci příčin a průběhu světové finanční a ekonomické krize. *Scientia et Societas*, 9(1), s. 3–16
10. BUREŠ, R. (2013): *V korupční síti: textová hra – příběh jednoho úředníka*. Praha: Transparency International ČR
11. CERQUETI, R., COPPIER, R., PIGA, G. (2012): Corruption, growth and ethnic fractionalization: a theoretical model. *Journal of Economics*, 106(2), pp. 153–181
12. DAVID, V., NETT, A. (2007): *Korupce v právu mezinárodním, evropském a českém*. Praha: C. H. Beck
13. DE GRAAF, G. (2007): Causes of corruption: Towards a contextual theory of corruption. *Public Administration Quarterly*, 31(1/2), pp. 39–86
14. DELLA PORTA, D., VANNUCCI, A. (1999): *Corrupt exchanges: actors, resources, and mechanisms of political corruption*. New York: Aldine de Gruyter
15. DVOŘÁKOVÁ, V. (2012): *Korupční systém nemá jedinou hlavu*. 2. 4. 2012. Dostupné z: <http://student.finance.cz/zpravy/finance/347865-vladimira-dvorakova-korupcni-system-nema-jednu-hlavu>
16. EDELBACHER, M., KRATCOSKI, P. C., DOBOVŠEK, B. (eds.) (2016): *Corruption, Fraud, Organized Crime and the Shadow Economy*. Boca Raton: CRC Press
17. FEHR, E., GACHTER, S. (2000): Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review*, 90(4), pp. 980–994
18. FINCKENAUER, J. O. (2007): *Mafia and Organized Crime: A Beginner's Guide*. London: Oneworld Publications
19. FISMAN, R., MIGUEL, E. (2008): How Economics Can Defeat Corruption. *Foreign Policy*, 168(5), pp. 66–74
20. FRANK, R. (1997): The Frame of Reference as a Public Good. *Economic Journal*, 107(445), pp. 1832–1847
21. FRIČ, P. a kol. (1999): *Korupce na český způsob*. Praha: Nakladatelství G plus G
22. FURUBOTN, E. G., RICHTER, R. (2005): *Institutions and Economic Theory*. Michigan: The University of Michigan Press

23. GAMBETTA, D. (1993): *The Sicilia Mafia: the business of private protection*. Cambridge (MA): Harvard University Press
24. GOČEV, P. (2006): *Co opravňuje vertikální přerozdělování*. Brno: Trast pro ekonomiku a společnost
25. HAMPL, P. (2015): *White collar revisited – millsovská teorie vlivu byrokratizace na sociální a ekonomický vývoj západních společností*. Disertační práce. Praha: Filozofická fakulta, Univerzita Karlova v Praze
26. HAVLÍK, P. (2013): *Česká omerta*. 1. 6. 2013. Dostupné z: <http://blog.aktualne.centrum.cz/blogy/petr-havlik.php?itemid=20086>
27. HEIDEGGER, M. (1996): *Bytí a čas*. Praha: Oikoymenth
28. HEISLER, H., VALENČÍK, R., WAWROSZ, P. (2010): *Mikroekonomie – středně pokročilý kurz*. Praha: Vysoká škola finanční a správní
29. KANT, I. (1990): *Základy metafyziky mravů*. Praha: Svoboda
30. KLITGAARD, R. (1988): *Controlling Corruption*. Berkeley: University of California Press
31. KLITGAARD, R. (1998): International Cooperation against Corruption. *Finance and Development*, 35(1), pp. 3–6
32. KLITGAARD, R. (2011): Fighting corruption. *CESifo DICE Report*, 9(2), pp. 31–35
33. KLUSOŇ, V. (2004): *Instituce a odpovědnost*. Praha: Karolinum
34. KLVÁČOVÁ, E., MRÁČEK, K., MALÝ, J., DOSTÁLOVÁ, I. (2006): *Dobývání renty: teorie a praxe*. Praha: Professional Publishing, ISBN 80-86946-24-X
35. KLVÁČOVÁ, E., MALÝ, J., MRÁČEK, K., DOSTÁLOVÁ, I. (2008): *Fenomén dobývání renty a jeho vliv na české veřejné finance*. Praha: Professional Publishing, ISBN 978-80-86946-75-7
36. KNAPP, V. a kol. (1997): *Tvorba práva a její současné problémy*. Praha: Linde
37. KOHOUT, P. (2016): *O nerovnosti*. 23. 1. 2016. Dostupné z: <http://www.pavel-kohout.cz/clanky/o-nerovnosti>
38. KOTLÁNOVÁ, E., KOTLÁN, I. (2012): Vliv institucionálního prostředí na velikost korupce: empirická analýza. *Politická ekonomie*, 60(2), s. 167–186
39. LAMBSORFF, J. G. (2002): Corruption and Rent-Seeking. *Public Choice*, 113(1–2), pp. 97–125
40. LAMBSORFF, J. G. (2007): *The Institutional Economics of Corruption and Reform. Theory, Evidence and Policy*. Cambridge (UK): Cambridge University Press
41. MINNITI, M. (1995): Membership has its privileges: Old and new mafia organizations. *Comparative Economic Studies*, 37(4), pp. 31–47
42. MONROE, K. R. (1991): *The Economic Approach to Politics. A Critical Reassessment of the Theory of Rational Action*. New York: Harper Collins
43. NAKONEČNÝ, M. (2009): *Psychologie osobnosti*. Praha: Academia
44. NIELSEN, R. P. (2003): Corruption networks and implications for ethical corruption reform. *Journal of Business Ethics*, 42(2), pp. 125–149
45. NOŽINA, M. (2007): Kokainové sítě ve východní a střední Evropě. Příklad České republiky. *Bulletin Národní protidrogové centrály*, 13(4), s. 11–30
46. OKUN, A. M. (1975): *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*. Brookings Institution Press
47. PAGANO, U. (1999): Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods. In: BOWLES, S., FRANZINI, M., PAGANO, U. (eds.): *The Politics and the Economics of Power*. London: Routledge
48. PEČINKA, B., JIRÁNEK, V. (1999): *Proti blbě náladě*. Brno: Barrister & Principal
49. PETROVSKÝ, K. (2007): *Korupce po česku aneb korupce očima průměrného Čecha*. Praha: Eurolex Bohemia



- 50. PITHART, P. (2015): *Po Devětaosmdesátém. Rozpomínání a přemítání*. Praha: Academia
51. ROSE-ACKERMAN, S. (1978): *Corruption: A Study in Political Economy*. New York: Academic Press
52. ROSE-ACKERMAN, S. (1999): *Corruption and Government. Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge (UK): Cambridge University Press
53. ROSE-ACKERMAN, S. (ed.) (2006): *International Handbook of the Economics of Corruption*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing
54. SHLEIFER, A., VISHNY, R. W. (1998): *The Grabbing Hand*. Cambridge (MA): Harvard University Press
55. SOKOL, J. (2010): *Etika a život. Pokus o praktickou filosofii*. Praha: Vyšehrad
56. SOULEIMANOV, E. a kol. (2012): *Organizovaný zločin*. Praha: Auditorium
57. ŠMÍD, T., KUPKA, P. (2011): *Český organizovaný zločin. Od vyděračů ke korupčním sítím*. Brno: Muni-press
58. ŠVEJNAR, J. (2015): *Miliardáři versus lidé*. Praha: CERGE-IDEA
59. TAVITS, M. (2010): Why do people engage in corruption? The case of Estonia. *Social Forces*, 88(3), pp. 1257–1279
60. TOMAN, K. (2012): *Za úspěchy ČEZ platíme vysokou cenu. Už dvacet let*. 6. 5. 2012. Dostupné z: <http://zpravy.aktualne.cz/ekonomika/ceska-ekonomika/za-uspechy-cez-platime-vysokou-cenu-uz-dvacet-let/r-i:article:743560/>
61. TONoyAN, V., STROHMEYER, R., HABIB, M., PERLITZ, M. (2010): Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), pp. 803–831
62. TRANSPARENCY INTERNATIONAL ČR (2013): *Co ukázal výzkum Globální barometr korupce?* 9. 7. 2013. Dostupné z: <http://www.transparency.cz/gbc2013/>
63. TULLOCK, G. (1996): Corruption Theory and Practice. *Contemporary Economic Policy*, 14(3), pp. 6–13
64. VALENČÍK, R. (2012): Ohlédnutí za šesti léty bádání v oblasti teorie redistribučních systémů. *Marathon*, 111, s. 13–31
65. VALENČÍK, R. (2013): (70.4) THBU: O co se opřít. 1. 6. 2013. Dostupné z: <http://radimvalencik.pise.cz/295-70-4-thbu-o-co-se-oprit.html>
66. VALENČÍK, R. a kol. (2014): *Perspektivy a financování odvětví produktivních služeb*. Praha: Vysoká škola finanční a správní
67. VALENČÍK, R., OTÁHAL, T. (2015): Příčiny problémů boje s korupcí ve střední a východní Evropě z pohledu teorie redistribučních systémů: Proti čemu a jak bojovat? *Scientia et Societas*, 11(1), s. 23–43
68. VATIERO, M. (2013): Positional goods and Robert Lee Hale's legal economics. *Journal of Institutional Economics*, 9(3), pp. 351–362
69. VOLEJNÍKOVÁ, J. (2012): Korupce jako racionální ekonomická volba. *Scientific Papers of the University of Pardubice*, 17(23), s. 147–159
70. WAWROSZ, P. (2012): *Institucionální rovnováha v redistribučních systémech*. Disertační práce. Praha: Národohospodářská fakulta, Vysoká škola ekonomická v Praze
71. WORLD BANK (2000): *Anticorruption in Transition. A Contribution to the Policy Debate*. Washington, D. C.
72. WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press
73. ZELEKHA, Y. (2013): A Note on Public Sector's Corruption Equilibrium and Network Economy. *Public Administration Research*, 2(2), pp. 185–190

KLÍČOVÁ SLOVA

korupce, korupční sítě, lidský kapitál, sociální kapitál

Corruption networks or structures based on mutual coverage?**ABSTRACT**

The article analyses risks connected with corruption contract and how they are solved. We show that standard approach can be described as “from a regular (legal) contract to a corruption contract”. Our finding is opposite and we describe a mechanism how a corruption contract can lead to long run relationships where corruption is only one part of the relationship. Mutual blackmail, mutual coverage and mutual favour belong to the others. Thus we call a structure that such relationships create as “structure based on mutual coverage general acceptable principles”. The structure is connected with the phenomenon of positional good (positional investing) and members of the structure share “basic ideological paradigm” – common conviction what is right or wrong. We describe existing structures in the Czech Republic and shortly show how the structures can be eliminated through investing in human and social capital.

KEYWORDS

corruption, corruption networks, human capital, social capital

JEL CLASSIFICATION

D72, D82, D85, D86, K42



Význam etiologie a fenomenologie pro hodnocení nových forem kriminality

► prof. PhDr. Hana Vykopalová, CSc. » Ústav bezpečnosti, Vysoká škola Karla Engliš, a.s.

* 1. Postavení a význam fenomenologie a etiologie v oblasti společenských věd a kriminologie

Kriminologie jako věda o kriminalitě, pachatelích, obětech a jejich kontrole, je vědou multidisciplinární především z pohledu vysvětlení fenoménu kriminality s jeho aspekty mnohodimenzionálními hledající objasnění příčin, zdrojů a původu jevů. Etiologie jako nauka o genezi – vývoji, zdrojích a příčinách vzniku jevů, znamená soustavné hledání a výklad příčin a determinantů společenských, psychologických, sociálních aj. tvořící jednu ze základních složek pro objasnění příčin vzniku kriminality.

V souvislosti s kriminalitou bývá fenomenologie často zjednodušeně chápána či vysvětlována jako deskripce společensky nežádoucích jevů. P. Ondrejkovič poukazuje na nesprávnost ztotožňování fenomenologie s deskripcí, kriminografií, která je popisem, nikoliv zkoumáním podstaty jevu. „Deskriptivní výzkum popisuje daný problém. Odpovídá na otázku, jaký je současný stav kriminality, sebevražd, chudoby, prostituce, násilí apod., jaká je situace, průběh nebo výsledky vyšetřování. Takovýto výzkum mapuje situaci a odhaluje je slabá a silná místa. Poskytuje data v podobě aritmetických průměrů, směrodajných odchylek a frekvencí. Je nejčastějším druhem výzkumů nejen v kriminologii. Někdy je východiskem pro postulo-

vání nové hypotézy, která je potom ověřovaná ve speciálním výzkumu. V procesu deskriptivního výzkumu jsou potřebné informace často získávané studiem sekundárních údajů, pozorováním, ale zejména dotazováním respondentů“ (Ondrejkovič, 2016, s. 9).

Stejně tak P. Gavora (2006, s. 32) poukazuje na rozdíl mezi deskriptivním a fenomenologickým přístupem, „kdy se při fenomenologické analýze popis uskutečňuje z pohledu zkoumaných osob, je tedy opakem objektivního záznamu o zkoumaném jevu známého z kvantitativního výzkumu, kdy se výzkumník naopak snaží o pochopení zkoumaného fenoménu, přičemž odhaluje méně známé, neproplánované roviny životní zkušenosti osob“.

Fenomenologie je chápána jako filosofický směr zabývající se tím, „jakou úlohu hrají naše fyzická a sociální prostředí, včetně předmětů a nástrojů, které se v tomto prostředí vyskytují, ve vztahu k naší zkušenosti, poznávání, řešení problémů a formování našich intersubjektivních a sociálních interakcí“ (Gallagher, 2014, s. 2). Mezi přední zakladatele fenomenologie patřil Edmund Husserl, který se ve své metodě zabýval problematikou pravdy. „Pravda věci je podstatou fenoménu – jevu. Je to nadčasový smysl reálné věci, nacházející se mimo prostoru a času, je to tedy podstata věci o sobě“ (Ondrejkovič, Majerčíková, 2012). Husserlovým cílem nebylo vytvořit systém, ale metodu, jako postup pro odhalování, zkoumání a objas-

ňování fenoménů tak, aby bylo možno popsat to co je možno vidět, pokud se řídíme touto metodou. Zjednodušeně řečeno, v aplikaci na kriminologii se lze za účasti tzv. eidetické redukce (operace zaměřené na čistou podstatu jevů při vyloučení empirických prvků) a při zdržení se úsudku dostat co nejbližší k původnímu zdroji čili fenoménu a položit si otázku, do jaké míry se jedná ještě o zločin, co je podstatou jevu (Ondrejko, 2016).

Fenomenologická analýza byla do oblasti společenských věd začleněna v souvislosti s konceptem rozumějící sociologie Maxe Webera Alfredem Schützem, který je považován za zakladatele fenomenologické sociologie, podle které rozumíme společenskou realitu prostřednictvím klasifikace jednotlivých událostí do ideálních typů, které jsou přijímány jako jisté vzory (Schütz, 1967). Schütz vnímá sociální realitu jako typizovanou skutečnost konstruovanou prostřednictvím jazyka jako významného typizačního prostředku upravující typická pravidla chování a jednání, která lze přirovnat ke stereotypizaci, která je společností vyžadována pro odpovídající začlenění do společnosti v souladu s vyžadovanými společenskými normami a pravidly v kontextu přiřazených sociálních rolí. Z tohoto pohledu vidí Schütz společnost jako výrazně anonymní, vyžadující racionální modelové chování napomáhající vytvoření objektivní vědy o subjektivním smyslu a významu vyžadující empirický přístup.

2. Kriminalita a její společenské a individuální kontexty

Kriminalita není izolovaným jevem, vzniká ve společnosti kde se i odehrává a má pro společnost i jisté důsledky. Pro vznik kriminality mají zásadní význam kriminogenní faktory, které „chápeme jako rizikové činitele, které vyvolávají, usnadňují nebo podporují páchání trestné činnosti. Rozlišujeme kriminogenní faktory individuální a společenské. Individuální (subjektivní) souvisejí se strukturou osobnosti, s psychickými a fyzickými vlastnostmi a s chováním jedince. Společenské (objektivní)

faktory působí v rámci společenského systému. Různými kombinacemi konkrétních kriminogenních faktorů můžeme dospět k odhalení obecnějších příčin kriminality“ (Scheinost, 2010, s. 19-20).

Při hledání kriminogenních faktorů je třeba vycházet z pokud možno co nejúplnějšího rozboru podmínek života společnosti, které by mohly připadat v úvahu jako přímý nebo nepřímý zdroj, vedoucí k nějaké formě vztahu zločinu a společenského systému. Metodologické úskalí je spatřováno v tom, jak pojímat společenský systém, jak ho členit, jak hledat souvislosti (Scheinost, 2010, s. 21). „Dosud realizované kriminologické výzkumy, při kterých byly analyzovány společenské faktory, byl společenský systém pojímán z hlediska strukturálního, tj. podle jednotlivých oblastí. V jednotlivých oblastech pak byly rozlišovány podskupiny a jednotlivé prvky. Byly vymezeny oblasti politiky, ekonomiky, práva, státní správy a samosprávy, sociální struktury a kultury v nejširším slova smyslu. V rámci nich potom konkrétní oblasti. V případě politiky je to zaměření na působení politického systému v obecné rovině, specificky pak politiky v oblasti vnitřní bezpečnosti, migrační, vízové a azylové politiky a dalších dílčích oblastí, které by se mohly týkat kriminality, dále i na snahy, záměry a působení politických stran i na typické vlastnosti politiků, v oblasti práva byla pozornost zaměřena na legislativu, výkonnost a prestiž justice, úroveň právního vědomí atd.“ (Scheinost, 2010, s. 21). Analýza kriminogenních faktorů v konkrétním teritoriu musí respektovat mezinárodní kontexty a celosvětový vývoj, neboť tak závažné formy kriminality jako je terorismus organizovaný zločin a ekonomická kriminalita, včetně tzv. velké korupce, která představuje na počátku 21. století jedno z největších světových bezpečnostních rizik. Zločin je stále více mezinárodní, realizuje se bez ohledu na hranice států (Scheinost, 2010, s. 23).

3. Nové formy kriminality

Jako nové formy kriminály jsou označovány všechny druhy nezákonných aktivit páchané v souvis-

losti s novými technologiemi nebo jevy, které se až dosud ve společnosti nevyskytovaly nebo se nevyskytovaly v takové míře. Mezi takové nové formy kriminality je v současnosti vnímána počítačová kriminalita, což je kriminalita zaměřená proti počítačům a jejich vybavení (software) nebo trestná činnost páchaná prostřednictvím počítače. Do této kategorie patří podvody, zpronevěry a padělání páchané prostřednictvím elektronických médií a trestná činnost páchaná prostřednictvím internetu a sociálních sítí se zaměřením na děti včetně šíření dětské pornografie.

V souvislosti s migrační krizí jako novým progresivním fenoménem se jako nové formy kriminality uvádějí formy nelegální migrace, padělání peněz a dokumentů, praní špinavých peněz, organizovaný zločin a terorismus.

Podle informací zveřejněných MV ČR jsou uváděny trestné činy upravené zákonem č. 40/2009 Sb. páchané ve vztahu k datům (uloženým informacím), při nichž je počítač prostředkem k jejich páchání, v tomto pořadí:

- šíření pornografie,
- výroba a jiné nakládání s dětskou pornografií,
- porušení autorského práva, práv souvisejících s právem autorským a práv k databázi,
- hanobení národa, rasy, etnické nebo jiné skupiny osob,
- podněcování k nenávisti vůči skupině osob nebo k omezování jejich práv a svobod,
- šíření poplašné zprávy,
- pomluva,
- vydírání,
- pronásledování aj.¹

Mezi nejčastější trestné činy upravené zákonem č. 40/2009 Sb. páchané ve vztahu k datům (uloženým informacím) patří:

- neoprávněný přístup k počítačovému systému a nosiči informací,
- opatření a přechovávání přístupového zařízení

a hesla k počítačovému systému a jiných takových dat,

- poškození záznamu v počítačovém systému a na nosiči informací a zásah do vybavení počítače z nedbalosti.²

4. Pachatelé trestného činu

Základní terminologické vymezení pojmu pachatel trestného činu z pohledu kriminologie vychází z kontextu trestního práva, kde se tímto pojmem označuje osoba, která svým jednáním naplnila znaky skutkové podstaty trestného činu nebo jeho pokusu či přípravy. Pozornost je však věnována i jedincům, „kteří svým věkem nebo stavem vědomí přesahují rámec vymezený trestním právem, jedincům, kteří se vyznačují tzv. sociálně patologickým chováním (např. drogově a jinak závislé osoby, prostitutky, sociálně vyloučené osoby, extremisté a jejich sympatizanti, problémové děti, osoby s diagnostikovanou disociální duševní poruchou apod.)“ (Scheinost, 2010, s. 83). Z tohoto pohledu je věnována zvýšená pozornost osobnosti pachatele, kterou psychologie osobnosti vymezuje jako „organizovaný, dynamický a interindividuálně odlišný celek psychofyzických dispozic, determinujících průběh a projevy psychických procesů (reakcí), odrážejících se v chování a jednání“ (Nakonečný, 1993, s. 12).

Pro posouzení osobnosti pachatele má rozhodující význam zjištěná motivace jeho kriminálního jednání, což je bezprostřední soubor příčin mající vliv na spáchání konkrétního deliktu. V mnoha případech je motivace ovlivněna i určitou osobnostní abnormitou, nejčastěji označovanou jako specifická porucha osobnosti (též jako disociální, asociální, antisociální či psychopatická porucha osobnosti). Mezi významné charakteristiky dokreslující osobnost pachatele jsou řazeny i klasické vlastnosti osobnosti jako temperament, inteligenční úro-

¹ <http://www.policie.cz/clanek/kyberkriminalita.aspx?q=Y2hudW09Mw%3d%3d>

² <http://www.policie.cz/clanek/kyberkriminalita.aspx?q=Y2hudW09Mw%3d%3d>

Fenomenologie a etiologie sehrává při analýze kriminogenních faktorů důležitou roli, přesto je její význam často chápán zjednodušeně a vysvětlován jako pouhá deskripce společensky nežádoucích jevů. Etiologie jako nauka o genezi tvoří východiska k analýze a výkladu řady kriminogenních faktorů společenských, psychologických, sociálních aj. Těchto poznatků lze využít i při postihování tzv. nových forem kriminality, které vznikají jako důsledek rozvoje nových technologií a jevů, které se až dosud ve společnosti nevyskytovaly nebo se nevyskytovaly v takové míře. Z tohoto pohledu je pozornost zaměřena zejména na počítačovou kriminalitu a pachatele počítačové kriminality jako jevy mající nové dimenze.

veň, charakter, volní vlastnosti apod. Rozhodující roli pro utváření osobnosti sehrávají i sociální podmínky, výchova, charakter společenského začlenění, způsoby trávení volného času, vzdělávání, povolání, zaměstnání, ale i další charakteristiky chování ve specifických situacích, např. při výslechu, po propuštění z výkonu trestu apod. Kriminologické výzkumy zaměřené na osobnost pachatele zpravidla zkoumají: motivaci jednání pachatele včetně kriminálního, jeho osobní, rodinnou a kriminální anamnézu, průběh a vývojové problémy jeho socializace, úroveň jeho adaptace na okolní sociální prostředí, uplatňovaný životní styl, vliv potenciálního i již absolvovaného trestu a jeho vliv na budoucnost, věnují se i predikci dalšího chování a odhadu případné recidivy kriminálního jednání (Scheinost, 2010, s. 85).

4.1 Pachatelé počítačové kriminality

„V roce 1986 byla v ČR publikována monografie Osobnost pachatele, která shrnuje v tu dobu dostupné teoretické koncepty osobnosti pachatele a výsledky výzkumu osobnosti mužů recidivistů a prvopachatelů, jejímž výsledkem byla psychologická typologie pachatelů trestných činů. Byly zkoumány čtyři rysy osobnosti vězněného pachatele: emoční ladění, úroveň strukturace systému vnitřních regulativů chování, sociální reaktivita

a asertivnost. Trsovou analýzou bylo získáno osm typů osobnosti pachatelů: 1. socializovaný pachatel, 2. nesocializovaný pachatel, 3. konformní mormon (intelektově subnormální jedinec), 4. nezdrženlivý, 5. neurotický, 6. hostilní (agresivní), 7. podrobný, 8. anxiózní (úzkostný) manipulátor“ (Scheinost, 2010, s. 87).

Na svoji dobu to byla první a jediná česká typologie, která mnohým přispěla k novým způsobům v zacházení s odsouzenými a k jejich nápravě. V době 21. století, kdy již světu vládnou nové moderní technologie a převážná část všeho dění se odehrává na internetu, který ovládl celkovou komunikaci, naznaly změny i v chování pachatele využívajícího těchto technologií. Trestná činnost páchaná ve vztahu k datům a uloženým informacím nebo trestné činy, při nichž je počítač prostředkem k jejich páčání, se projevuje promyšleností, sofistikovaností, vyžaduje speciální znalosti a zkušenosti. Vznikem kyberprostoru jako otevřeného imaginárního komunikačního prostoru vzájemného propojení počítačů a počítačových sítí došlo k virtualizaci kontaktů, které stejně tak jako všechno, mají svoje pozitivní, ale i stinné stránky a úskalí. Osoby zneužívající virtuálního prostoru počítají se zdánlivou anonymitou, obtížností při identifikaci stop zanechaných ve virtuálním prostoru či nezkušeností či naivitou dalších účastníků v kyberprostoru. Vzhledem k používaným techno-

logiím se vyznačují nadprůměrnou inteligencí, vynalézavostí, orientovaností v oblasti práce se software nebo obdobných oblastech. Z pohledu motivace lze v mnoha případech usuzovat na motivy zisku, odplaty, mzdové kompenzace nebo touha po dobrodružství a riziku či snahy o zvýšení sebevědomí, sebeocení a prestiže. Mezi v populaci nejznámější „autority“ z pohledu pronikání do systému patří „hackeři, kteří se podle způsobu chování v kyberprostoru různě označují (cracker, black hacker, gray hacker, white hacker atd.)“.

Kategorie „počítačových pachatelů“ je velmi široká a velmi různorodá, od zcela běžných uživatelů užívající nelegální kopie software až po výrazně osobnosti či skupiny pachatelů specializující se na vybrané oblasti. Ztráty způsobené společností, systému nebo firmám jsou vysoké v obou případech. Mezi společensky zvláště nebezpečné lze řadit pachatele prezentující svoje aktivity či průnikářské postupy a návody na internetu, kdy je jejich nebezpečnost představována vysokou specializací s úmyslem páchat trestnou činnost. Vzhledem k rychlosti pronikání nových technologií do stále nižších věkových kategorií se významně snižuje

věk pachatelů počítačové kriminality a zvyšuje se tak i trestná činnost u dětí a mladistvých. Vzhledem k těmto skutečnostem je nutno ke každé skupině pachatelů přistupovat individuálně, za přispění a využitím poznatků z etiologie.

5. Závěr

Fenomenologie a etiologie sehrává při analýze kriminogenních faktorů důležitou roli, přesto je její význam často chápán zjednodušeně a vysvětlován jako pouhá deskripce společensky nežádoucích jevů. Etiologie jako nauka o genezi tvoří východiska k analýze a výkladu řady kriminogenních faktorů společenských, psychologických, sociálních aj. Těchto poznatků lze využít i při postihování tzv. nových forem kriminality, které vznikají jako důsledek rozvoje nových technologií a jevů, které se až dosud ve společnosti nevyskytovaly nebo se nevyskytovaly v takové míře. Z tohoto pohledu je pozornost zaměřena zejména na počítačovou kriminalitu a pachatele počítačové kriminality jako jevy mající nové dimenze.

LITERATURA A PRAMENY

1. ANGNER, E., LOEWENSTEIN, G. (2012): Behavioral Economics. In: GABBAY, D. M., MÄKI, U., THAGARD, P., WOODS, J. (eds.): *Philosophy of economics*. Elsevier, pp. 641–690, ISBN 978-0-444-51676-3
2. AUVRAY, M., LENAY, C., STEWART, J. (2009): Perceptual interactions in a minimalist virtual environment. *New Ideas in Psychology*, Vol. 27, No. 1, pp. 32–47, ISSN 0732-118X
3. DE JAEGHER, H., DI PAOLO, E. A., GALLAGHER, S. (2010): Can social interaction constitute social cognition? *Trends in Cognitive Sciences*, Vol. 14, No. 10, pp. 441–447, ISSN 1364-6613
4. GALLAGHER, S. (2014): Phenomenology. In: SOEGAARD, M., DAM, R. F. (eds.): *The Encyclopedia of Human-Computer Interaction*. Aarhus, Denmark: The Interaction Design Foundation. [online] [cit. 2016-11-05]. Dostupné z: <https://www.interactiondesign.org/encyclopedia/phenomenology.html>
5. GANE, N. (ed.) (2004): *The Future of Social Theory*. London: Continuum
6. GAVORA, P. (2006): *Spríevodca metodológiou kvalitatívneho výskumu*. Bratislava: Regent, ISBN 80-88904-46-3
7. JIROVSKÝ, V. (2007): *Kybernetická kriminalita: nejen o hackingu, crackingu, virech a trojských koních bez tajemství*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-1561-2
8. KOPECKÝ, K. (2015): *Rizikové formy chování českých a slovenských dětí v prostředí internetu*. Olomouc: Univerzita Palackého v Olomouci, ISBN 978-80-244-4861-9
9. LÉVY, P. (2000): *Kyberkultura. Zpráva pro Radu Evropy v rámci projektu „Nové technologie: kulturní spolupráce a komunikace“*. Praha: Karolinum, ISBN 80-246-0109-5

10. NAKONEČNÝ, M. (1993): *Základy psychologie osobnosti*. Praha: Management Press, ISBN 80-85603-34-9
11. NCOZ SKPV (2016): *Kyberkriminalita*. Národní centrála proti organizovanému zločinu SKPV. [online] [cit. 2016-12-12]. Dostupné z: <http://www.policie.cz/clanek/kyberkriminalita.aspx?q=Y2hudW09Mw%3d%3d>
12. NATANSON, M. (1973): *Phenomenology and the Social Sciences*. In: *Phenomenology and the Social Sciences I*. Evanston, IL: Northwestern University Press
13. ONDREJKOVIČ, P. (2016): Fenomenológia v sociálnej patológii. *Pedagogium*, č. 1, ISSN 1213-7758
14. ONDREJKOVIČ, P., MAJERČÍKOVÁ, J. (2012): *Vysvetlenie, porozumenie a interpretácia v spoločensko-vednom výskume*. Bratislava: Veda, ISBN 978-80-224-1262-9
15. SCHEINOST, M. a kol. (2010): *Kriminalita očima kriminológů*. Praha: IKSP, ISBN 978-80-7338-096-0
16. SCHÜTZ, A. (1962): On Multiple Realities. In: NATANSON, M. (ed.): *Collected Papers I: The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff
17. SCHÜTZ, A. (1967): *The Phenomenology of the Social World*. Evanston, IL: Northwestern University Press
18. SCHÜTZ, A. (1970): *On Phenomenology and Social Relations*. Chicago: University of Chicago Press
19. SCHÜTZ, A. (1971): Common-sense and Scientific Interpretation of Human Action. In: NATANSON, M. (ed.): *Collected Papers I: The Problem of Social Reality*. The Hague: Martinus Nijhoff
20. ŠPECIÁN, P. (2012): Svět a věda u Ludwiga von Misese. Esej o misesovské metafyzice. *Filozofia*, roč. 67, č. 4, s. 335–346, ISSN 0046-385X
21. STORR, V. H. (2010): Schütz on meaning and culture. *Review of Austrian Economics*, Vol. 23, No. 2, pp. 147–163
22. ŠMAHEL, D. (2003): *Psychologie a internet: děti dospělými, dospělí dětmi*. Praha: Triton, ISBN 80-7254-360-1
23. *Výzkum rizikového chování českých dětí v prostředí internetu 2014*. E-Bezpečí, 2014. [online] [cit. 2016-12-12]. Dostupné z: https://www.e-bezpeci.cz/index.php/ke-stazeni/doc_download/61-vyzkum-rizikoveho-chovani-eskych-dti-v-prostedi-internetu-2014-prezentace

KLÍČOVÁ SLOVA

fenomenologie, etiologie, kriminalita, nové formy kriminality, pachatelé trestné činnosti, pachatelé počítačové kriminality

Meaning of etiology and phenomenology for evaluation of new forms of crime

ABSTRACT

Background and principles of etiology and phenomenology. Phenomenological analysis as a sociological concept. Crime and criminal factors social and individual. Defining new forms of criminality. Basic terminology definition of the offender from the perspective of criminology. Cyber criminals and their specificity.

KEYWORDS

phenomenology, etiology, crime, new forms of crime, criminals, cyber criminals

JEL CLASSIFICATION

K14, K24, K42

Pohled studentů na rozvoj kompetencí v průběhu studia

► PhDr. et Mgr. Barbora Pánková » Ústav humanitních věd, NEWTON College, a. s.

► Ing. Milan Lindner, Ph.D. » Ústav managementu, NEWTON College, a. s.¹

* 1. Úvod

Od konce 18. století, kdy Adam Smith popsal rozdělení procesu výroby na co nejjednodušší úkony, uplynula již řada let. Stále rychleji se měnící vnější prostředí podniků s sebou přináší nutnost změn vnitřních; přes pásovou výrobu Henryho Forda, Sloanovu dělbu řídicí práce (kde aplikoval Smithovy zásady i na management), přes období růstu druhé poloviny 20. století až po nasycení poptávky na začátku 21. století. Všechny nové postupy reagovaly na potřeby daného období a s nimi byly i nahrazovány aktuálnějšími (Řepa, 2012).

Již v druhé polovině devadesátých let zasáhla tyto změny (reengineeringové hnutí) krize, která poukázala na důležitost i jiných než technických aspektů procesů. „*Ukázalo se, že pro úspěch provedení procesní změny jsou klíčově důležité také jiné než toliko technické aspekty, významně především lidé a jejich postoje... Podnikové procesy jsou dány nejenom událostmi, činnostmi, hmotnými projevy a formálními aspekty, ale i chováním lidí, nehmotnými projevy a neformálními aspekty*“ (Řepa, 2012, s. 26). Do popředí se dostávají i lidské potřeby zaměstnanců jako jsou důvěra, bezpečnost, individuální hodnoty, komunikace a vzájemné porozumění.

Významnost kompetenčního rozvoje v rámci firemního vzdělávání potvrzuje každoročně množství finančních prostředků věnovaných podniky této oblasti. V poslední době je již všeobecně uznávané, že pro výkon profese nepostačují pouze odborné znalosti v rámci oboru. Téma kompetenčního vybavenosti je aktuální u každého zaměstnance, absolventy vysokých škol nevyjímaje. Možná právě naopak. Rozvinutí potřebných kompetencí konkrétního absolventa může znamenat jeho konkurenční výhodu při vstupu na pracovní trh.

Belz, Siegrist (2001) popisují kompetence jakožto schopnosti a dovednosti, které přesahují hranice jednotlivých oborů. Jedná se o soubory vědomostí, dovedností a postojů, pozorovatelných v chování. Již D. Mertens v roce 1974 popisoval kompetence jako prvky vzdělávání, které jsou svým obsahem nadřazeny jiným vzdělávacím cílům. Kompetence umožňují lidem fungovat v praktických aspektech pracovního i osobního života (Srbecká, 2010, Belz, Siegrist, 2001). Armstrong, Taylor (2015) zmiňují R. Boyatzise, který v roce 1982 zavedl pojem kompetence do pracovní tematiky.

Uvažujeme-li touto optikou, je tedy výhodné věnovat čas i finance do kompetenčního rozvoje zaměstnanců. Je tedy více než aktuální připravo-

¹ Článek je zpracován v rámci projektu „Metakognitivní schopnosti vysokoškolských studentů a možnosti jejich rozvíjení“, který je realizován v rámci vědecké činnosti NEWTON College, a. s. a je financován Interní grantovou agenturou NEWTON College, a. s.

vat budoucí absolventy pro jejich profesi po stránce kompetenční již v průběhu jejich studia.

Připomenutím významu lidského kapitálu v prosperitě podniku se text zaměřuje na oblast významu firemních investic do lidského kapitálu. Dále naráží na problematiku uplatnitelnosti absolventů na pracovním trhu. V neposlední řadě předkládá výsledky průzkumu mezi studenty vysoké školy NEWTON College, a. s. zaměřeného na jejich představy o potřebných manažerských kompetencích a jejich rozvoji na vysoké škole.

2. Kompetenční rozvoj ve firmách

Mayo (in Koubek, 2013) srozumitelně formuluje čtyři směry propojení rozvoje lidí se strategií podniku (viz obrázek 1). Upozorňuje tak na důležitost provázání personálních cílů s podnikovými.

I samotný pojem „lidské zdroje“ naznačuje, že lidé jsou jedním ze čtyř zdrojů určující ekonomický rozvoj (spolu s informacemi, technologií a kapitálem) (Koubek, 2009). Zejména znalostní zaměstnanci, kteří jsou pojímáni jako vlastníci výrobních prostředků, jsou považováni za kapitálové akti-

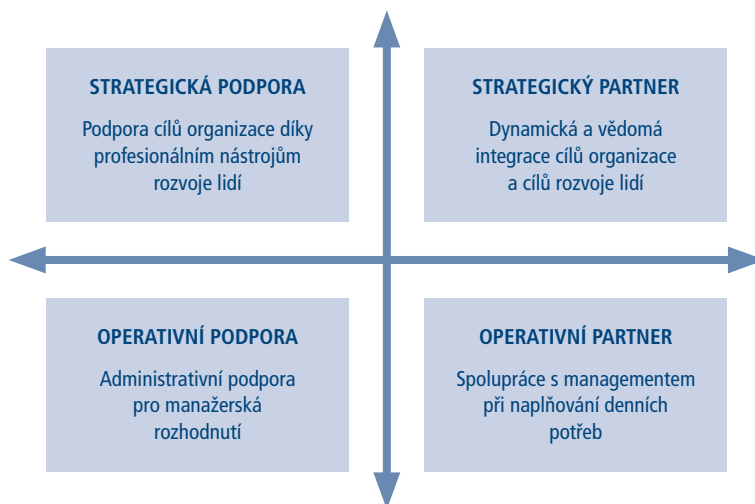
vum. Právě v jejich případě je pro podnik zásadní je nejen přilákat, ale i na pracovní pozici udržet (Drucker, 2001). Investice do lidského kapitálu pomáhají zaměstnancům rozvíjet jejich dovednosti a vědomosti, z čehož i oni sami profitují jak z hlediska osobního (psychického) rozvoje, tak zvyšováním peněžních příjmů (Kameníček, 2003).

I v případě podnikatelů nastává zlomový okamžik ve chvíli, kdy se rozhodnou přijmout zaměstnance. Kromě pracovněprávních předpisů pro ně tak začíná být aktuální i řízení lidských zdrojů samotné (Veber, Srpová a kol., 2005). Ze zkušeností vyplývá nejen, že různé skupiny zaměstnanců je třeba řídit rozdílnými způsoby, ale i že jednu skupinu v rámci různých podmínek je třeba řídit různě (Drucker, 2001), zejména chceme-li zvyšovat efektivitu fungování.

Vodák, Kucharčíková (2007) uvádí formy investování podniku do lidského kapitálu, dle orientace na:

- zlepšování zdravotního stavu zaměstnanců (např. lázeňské či rekondační pobyty, zdravotní prohlídky, podpory pohybových aktivit apod.);
- zlepšování pracovních podmínek (modernizace ochranných pomůcek, pracovního prostředí);

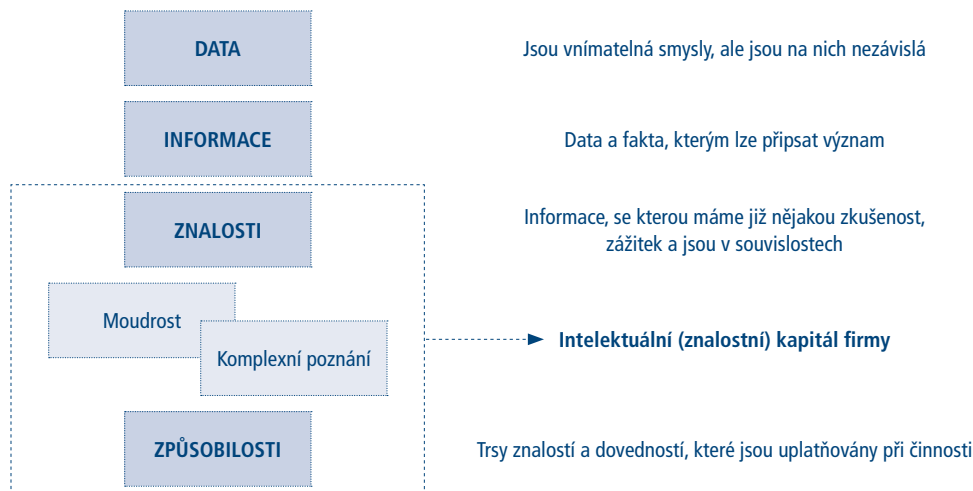
Obrázek č. 1 » Propojení rozvoje lidí s cíli organizace dle A. Maya



Pramen: Koubek (2013)



→ **Obrázek č. 2** » *Genealogický model znalostí*



Poznámka: Genealogický model doplňuje dřívější rozšířené modely „data — informace — znalosti“ o „způsobilosti“ (kompetentnost), které vytvářejí intelektuální kapitál podniku. Některé modely varují způsobilost jinými pojmy — duchovněji orientované „moudrosti“, vědeckěji pak „komplexní poznání“.
Pramen: Hroník (2007)

- zkvalitňování a zvyšování pracovních schopností, dovedností a vědomostí, změna postojů, realizované prostřednictvím systému podnikového vzdělávání.

Jak vyplývá z výše uvedeného, je schopnost formovat a využívat lidské zdroje jedním ze základních faktorů úspěšnosti podniků. Zaměstnanci jsou klíčem, jak dosáhnout vytyčených podnikových a manažerských cílů (Veber a kol., 2003). Podniky vymezují svou personální strategii. V dnešní době je běžně personální manažer (HR manažer) součástí top managementu a podílí se na definování hlavních cílů podniků a zejména pak na jejich realizaci prostřednictvím nastavení personálních procesů. Podniky skrze personální strategii (která respektuje a vychází z celkové podnikové strategie) usilují o zkvalitňování vlastního pracovního potenciálu a jeho stabilizaci. Právě zde hraje velmi důležitou roli oblast rozvoje a vzdělávání.

Význam znalostí a jejich rozvíjení pro podnik popisuje Hroník (2007) na tzv. genealogickém modelu (viz obrázek 2). Model má strukturální podo-

bu „data → informace → znalosti → způsobilosti“ a je pro podniky inspirací, jak s danými entitami pracovat. V posledních letech je trend přesunu hlavního důrazu z diády „informace — znalosti“ na úsek mezi znalostmi a způsobilostmi, který je nyní považován za zdroj kompetentnosti podniku.

Cílené vzdělávání a rozvoj umožňuje podnikům reagovat na měnící se podmínky trhu prostřednictvím stávajících zaměstnanců, může snižovat fluktuaci a pozitivně ovlivňovat motivaci a loajalitu. Zároveň dobře nastavený proces pomáhá transformovat data v informace, znalosti a ve výsledku budovat způsobilosti zaměstnanců i celého podniku.

3. Uplatnitelnost absolventů vysokých škol na pracovním trhu

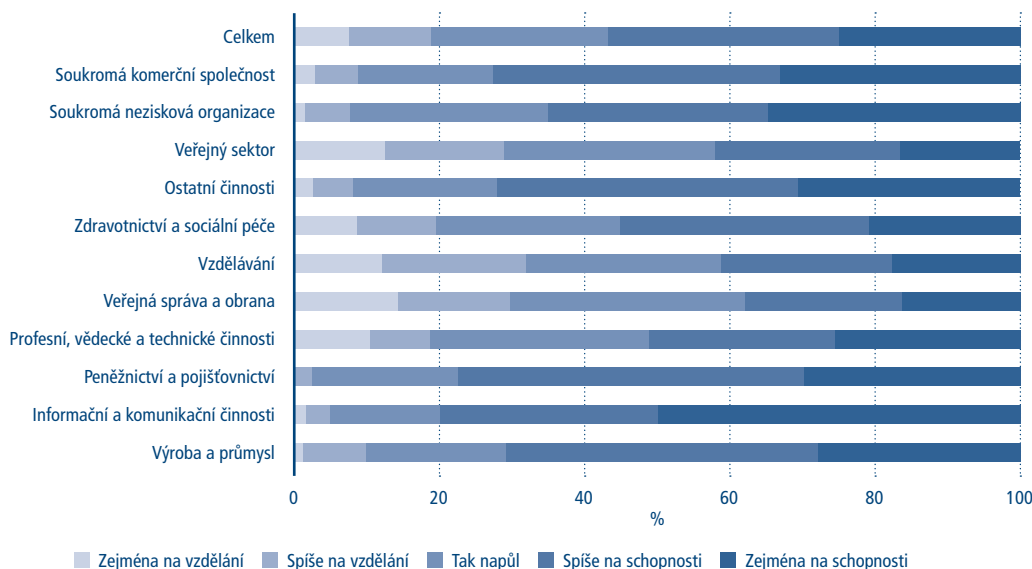
Kompetenční vybavenost absolventů je často rozhodujícím faktorem v jejich úspěchu či neúspěchu na pracovním trhu. Pohled zaměstnavatelů na významnost vzdělání versus kompetenčního

vybavení při přijímání zaměstnanců znázorňuje graf 1.

Celkově lze říci, že se zaměstnavatelé při přijímání nových zaměstnanců snaží přihlížet mnohem více k reálným schopnostem a dovednostem a samotný vysokoškolský diplom jim nepostačuje. Odpověď zejména vzdělání nebo spíše vzdělání totiž volilo pouze necelých 19 %. Ve výsledcích lze pozorovat výrazné rozdíly mezi jednotlivými odvětvími. K dosaženému formálnímu vzdělání v největší míře přihlížejí zaměstnavatelé v oblasti vzdělávání a ve veřejné správě a obraně. Naopak ke skutečným schopnostem a dovednostem nejvíce přihlížejí zaměstnavatelé v odvětvích informační a komunikační činnosti a peněžnictví a pojištnictví. Už z těchto rozdílů mezi odvětvími je zřejmé, že zde panuje v tomto ohledu výrazná odlišnost mezi soukromým a veřejným sektorem. Ve veřejném sektoru přihlíží zejména nebo spíše ke vzdělání téměř 29% zaměstnavatelů, zatímco v soukromé sféře (ať už komerční, nebo neziskové) méně než 9% (Koucký, Ryška, Zelenka, 2014).

Zvýšení počtu vysokoškolských absolventů se postupně projevuje ve struktuře pracovní síly. V určitých profesích jsou zaměstnanci již dnes vybíráni z velkého počtu uchazečů s terciálním vzděláním. V polovině devadesátých let byl podíl osob na trhu práce málo překračující 10%, nyní se dá očekávat dosažení vytyčené hranice do roku 2020, a to překročení 40% (Infoabsolvent.cz, 2016). Zvýšil se podíl vysokoškoláků i v profesích, kde byl ještě před několika lety téměř nulový (např. úřednické profese, profese pracovníků ve službách a prodeji). V některých profesích se mění obsah práce. Co bylo dříve považováno za pozici středoškolskou, může být nyní minimálně bakalářská. Tento nárůst vysokoškolských pozic však není stejně strmý jako nárůst vysokoškolských absolventů. To samozřejmě vede k větší konkurenci na pracovním trhu. Dříve se uplatňovali i slabší absolventi vysokých škol především proto, že bylo hlavní jejich vzdělání. S nárůstem konkurence již samotný titul pro získání odpovídajícího místa nestačí (Koucký, Ryška, Zelenka, 2014).

Graf č. 1 » Význam vzdělání versus schopností při přijímání nových zaměstnanců



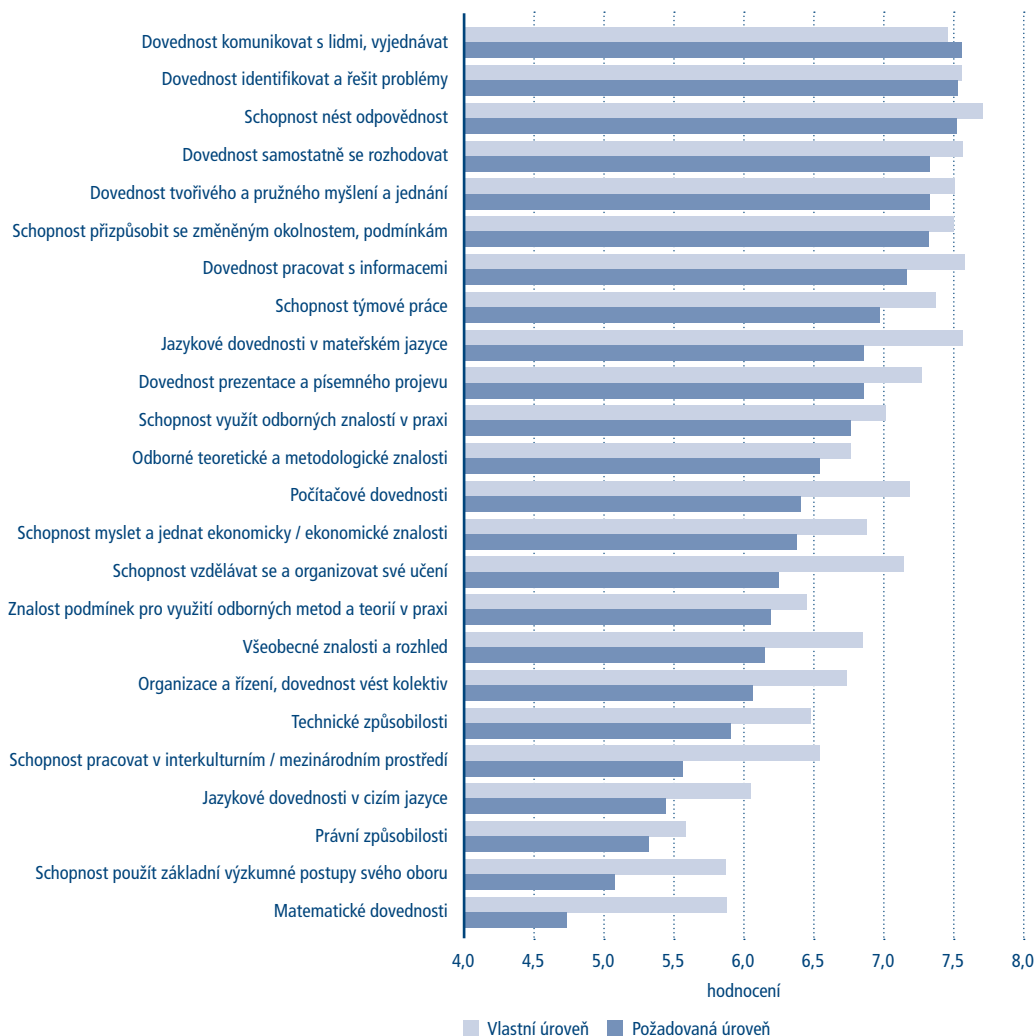
Pramen: Koucký, Ryška, Zelenka (2014)



Zaměstnavatelé toto reflektují a vhodná úroveň vzdělání již není zásadním kritériem výběru – stále roste zájem o kompetenční vybavenost absolventů. Toto posiluje aktivity, které hledají „vztahy mezi charakteristikami studijního programu či způsobu výuky a charakteristikami přechodu a uplatnění na trhu práce. V souladu s tímto trendem se rozvíjí koncept profesního úspěchu, v němž se uva-

žují různé charakteristiky z oblasti vzdělávání a vzdělávacích podmínek a hledá se jejich vztah k charakteristikám jako výdělky, profesní status, jistota zaměstnání, autonomie práce či spokojenost s profesí“ (Zelenka, Ryška, 2012, s. 23). Hledají se přímo i souvislosti mezi způsoby výuky, charakteristikami studijních programů a nabytými potřebnými kompetencemi s faktory profesního úspěchu.

Graf č. 2 » Vlastní a požadovaná úroveň kompetencí v šetření REFLEX 2010



Pramen: Zelenka, Ryška (2012)

Kompetenční vybaveností se zabývá i v několika letech opakovaný projekt REFLEX.² Mimo jiných proměnných sleduje i oblast kompetencí a kompetenční vybavenosti absolventů. V rámci této oblasti respondenti hodnotili 24 kompetencí na škále 1 až 10. Srovnávána byla vlastní úroveň kompetence (to, jak dle jejich názoru respondenti touto kompetencí disponují) a úroveň, která je požadována v jejich zaměstnání (viz graf 2).

Zatímco vlastní úroveň v průměru za všechny kompetence hodnotili absolventi hodnotou 6,9, průměrná hodnota úrovně požadovaných kompetencí v zaměstnání je asi 6,5. Ze všech 24 dotazovaných schopností a dovedností je pouze v jediném případě (dovednost komunikovat s lidmi, vyjednávat) průměrná požadovaná úroveň vyšší než průměrná úroveň vlastní. Většina absolventů se tedy domnívá, že úroveň jejich kompetenční vybavenosti je pro vykonávanou práci dostačující či ji převyšující. Nejmenší rozdíly mezi požadovanou a vlastní úrovní však lze zaznamenat u schopností a dovedností, které jsou obecně požadovány v profesním uplatnění v nejvyšší míře (Zelenka, Ryška, 2012).

V rámci šetření byly sledovány i korelace úrovně kompetencí s dalšími ukazateli. Ukázalo se, že preference jednotlivých způsobů výuky má na úroveň kompetencí pozitivní vliv. Silný vztah je zejména mezi způsoby výuky zaměřenými na studenta a kompetencemi, které lze řadit do oblasti socio-komunikační. Pozitivní vliv na více kompetencí má také přímé zaměření oboru na budoucí profesní uplatnění (Zelenka, Ryška, 2012).

Dlouhodobě se od absolventů očekává, že se stanou experty v povolání, které vykonávají. Vlivem dynamických proměn na trhu práce a zvyšující se mobility během pracovního života je pro trvalou uplatnitelnost absolventů v průběhu jejich kariéry podstatná míra jejich flexibility a adaptability. „*Důraz na všeobecnou povahu inovací, přenos nových poznatků a technologií, stejně jako na po-*

třebu optimálně využívat dostupné lidské zdroje (kapitál) je dalším faktorem, který v Evropě proměňuje očekávání spjatá s vysoce kvalifikovanou pracovní silou“ (Zelenka, Ryška, 2012, s. 26). Zvyšující se důraz na všeobecné kompetence je spojen i s rychlejším zastaráváním odborných poznatků a vyšší mírou interdisciplinarit mnoha oborů. Nedílnou součástí profesní kariéry nejen absolventů je i faktor celoživotního učení, které je cestou nejen k udržení odbornosti v daném oboru, ale i k trvalému kompetenčnímu a osobnostnímu rozvoji.

4. Průzkum orientovaný na téma kompetencí mezi studenty vysoké školy NEWTON College, a. s.

Cílem průzkumu mezi studenty bylo postihnout jejich pohled na oblast kompetencí a osobnostního rozvoje. Dotazník byl respondentům distribuován v podobě tužka-papír v rámci výuky souvisejících předmětů. Jednalo se o předměty *Metody a postupy v psychologii* (1. ročník bakalářského studia), *Management lidských zdrojů* (2. ročník bakalářského studia) a *Rozvoj osobnosti* (1. ročník navazujícího magisterského studia).

Sběr dat probíhal formou dotazníku speciálně sestaveného pro zjišťování informací potřebných k výše popsanému výstupu. Ze sedmi otázek byly dvě uzavřené (jedna dichotomická, jedna s využitím Likertovy škály), ostatní volné (též otevřené, nestandardizované – Reichel, 2009), kde nebyla nabízena žádná varianta odpovědi. Formou dotazníku i zpracováním získaných dat se jednalo spíše o kvalitativní zpracování. Před distribucí dotazníku bylo uvedeno téma kompetencí, tzn. studenti byli seznámeni s pojmovým aparátem i naladěni uvažováním ke svým schopnostem a dovednostem. Celkově byli studenti k vyplnění motivováni, i když obsažnost jednotlivých vyplnění (kvalita i kvantita) byla individuálně odlišná. →

² *The Flexible Professional in the Knowledge Society New Demands on Higher Education in Europe, ČR je jednou z 16 účastnických zemí, realizováno v letech 2006, 2010 a 2013.*

Dotazník vyplnilo celkem 60 respondentů, z toho 12 z prvního ročníku bakalářského studia, 24 z druhého ročníku bakalářského studia, 24 z prvního ročníku navazujícího magisterského studia. Průměrný věk u studentů prvního ročníku bakalářského studia byl 21,5 roku (modus³ a medián⁴ shodně 20 let), u druhého ročníku bakalářského studia 22 let (modus 21 let a medián 21,5 roku) a u studentů prvního ročníku navazujícího magisterského studia 24 let (modus a medián taktéž). Níže jsou shrnuty nejzajímavější výstupy průzkumu ve vztahu ke kompetencím a kompetenčnímu rozvoji.

4.1 Manažerské kompetence očima studentů

V první části studenti uváděli, které kompetence považují u manažera za nezbytné. Celkově se dle

podrobnosti odpovědí, jejich obsáhlosti a věcnosti dá předpokládat, že tato otázka se studentům odpovídala nejsnadněji. Zodpovědělo ji 100 % studentů, průměrně uváděli 5 kompetencí. Ve většině případů byly uvedeny i charakteristiky kompetencí. Studenti neuváděli znalosti a vzdělání, které nespádají do oblasti kompetencí v tomto pojetí. Jediné z této oblasti, co se vyskytlo, je „praxe z oboru“.

Četnost nad hranicí 20 mělo 6 kompetencí – komunikace, organizační schopnosti, řízení zaměstnanců, vůdčí schopnosti, rozhodnost a schopnost plánovat (viz tabulka 1). V odpovědích se pravděpodobně prolínaly představy studentů o manažerovi a manažerské roli jako takové na jedné straně, na druhé pak znalosti z oboru managementu a řízení lidí. Z výstupů je zřejmý jejich překryv s kompetencemi, které zahrnují obecnější manažerské kompetenční modely.

Tabulka č. 1 » Kompetence potřebné pro vykonávání manažerské role

Kompetence	Charakteristika	Četnost
Komunikace	Manažer musí komunikovat se zaměstnanci, vhodné předávání informací, jejich pochopení, schopnost vysvětlit, naslouchání druhým, ochota k diskusi, výstižné vyjadřování, vyjednávání, vedení diskuse, efektivně komunikovat s různými typy lidí, poskytování zpětné vazby, schopnost předávání informací	38
Organizační schopnosti	Organizace práce ostatních, delegování, time management, samostatnost, dotahovat věci, rozdělit úkoly týmu, systematicčnost, kontrola, důvěra v práci ostatních	33
Řízení zaměstnanců	Personalizace hodnocení a odměn, znalost zaměstnanců, motivace, pokora ve vztahu k zaměstnancům, respekt k druhým, empatie, povzbuzení pracovníků, otevřenost nápadům podřízených, poznání lidí, respekt k ostatním	32
Vůdčí schopnosti	Měl by být respektován, nejen řídit, ale jít ostatním i příkladem, leadership, schopnost řídit ostatní, leader, vést tým k daným cílům, přesvědčit ostatní o svém názoru	29
Rozhodnost	Dosáhnout a uspět ve stanovených cílech, rychlé rozhodování, hledání řešení, vyhodnocení rizik, stát si za svým, přijímání zodpovědnosti za rozhodnutí, samostatné rozhodování, sebevědomí, umět vybrat z možností	26
Schopnost plánovat	Cíl, dodržování termínů, stanovení cíle a cesty k němu, time management, organizace času, dodržování termínů, cílevědomost	23

Poznámka: Tabulka zobrazuje 6 nejčetnějších kompetencí (četnost nad 20), nad četnost 10 se dostaly další dvě kompetence – autorita a zvládání stresu.

³ Nejčastěji se vyskytující hodnota v daném souboru.

⁴ Hodnota, jež dělí řadu vzestupně seřazených hodnot v daném souboru na dvě poloviny.

Přestože v rozvinutých zemích je vzdělání nejvýznamnějším faktorem pro úspěch v profesním životě, mladí lidé vstupující po ukončení vzdělávání na trh práce mohou být vůči osobám, které na trhu práce jsou již delší dobu, v relativní nevýhodě. Mají sice aktuální informace z oboru, ale rezervy mohou mít ve zkušenostech a zběhlosti ve využívání daných pracovních postupů a metod. Absolventi mají tedy nevýhodu především v tom, že nemají praktické zkušenosti, mají nedostatečné pracovní návyky a často hraje roli i osobnostní vybavenost těchto absolventů. Na trhu práce tak dochází ke konfrontaci požadavků a nároků zaměstnavatelů s kvalitou dostupné pracovní síly.

Nejčastější výskyt kompetence komunikace je pochopitelný – její význam (jak vyplývá i z uváděných charakteristik) je velmi široký a zahrnuje větší množství subkompetencí. Za další velmi významné kompetence považují studenti organizační schopnosti a řízení zaměstnanců, které lze řadit mezi kompetence pomáhající manažerovi ve výkonné roli, stejně tak jako schopnost plánovat, která skončila na 6. místě.

Další skupinou kompetencí jsou schopnosti, které se více váží k osobnosti manažera a jeho charismatu – vůdčí schopnosti, autorita a zvládnání stresu. Tyto kompetence byly studenty často uváděny jakožto „dispozičněji založené“.

4.2 Původ manažerských kompetencí

Část sledovala, jak studenti vnímají původ výše uvedených kompetencí, zda jako dispoziční či získatelné. Výsledky jednoznačně poukazují na přesvědčení (či znalost) studentů, že kompetence jsou dovednostního charakteru a lze je během života rozvíjet, zdokonalovat se a pracovat na nich.

Napříč ročníky mezi studenty převažoval názor, že manažerské kompetence mají dispoziční základ, který je možné během života rozvíjet, tzn. jejich podstata je dána kombinací obou faktorů. Taktéž se objevovaly názory, že některé kompetence jsou více dispozičního založení (např. autorita), jiné snadněji osvojitelné (např. komunikace, pre-

zentační schopnosti). Názor byl doplněn komentáři:

- „...někdo může mít dispozičně, někdo získat během života...“
- „...část je vrozená a můžeme ji dále rozvíjet.“
- „Kombinovaný základ, ale dispoziční proud je silnější.“
- „Některé jsou vrozené (vůdčovství), jiné je možné rozvíjet.“
- „Predispozice jsou vrozené, které je možné dále rozvíjet.“
- „Dispozice bez rozvoje je k ničemu.“
- „Dostatkem času a úsilí si lze kompetence vybudovat.“
- „Část je dispoziční, ale lze dále rozvíjet, některé více dispoziční, jiné lze získat zkušenostmi, vzděláváním.“
- „Něco je vrozené, ale různé techniky si lze osvojit tréninkem.“

Názor, že kompetence mají výhradně dispoziční základ, byl marginální a vyskytoval se pouze u dvou studentů.

4.3 Kompetence získané na střední škole

Otázka na kompetence osvojené během studia na střední škole byla pro respondenty o poznání náročnější na zodpovězení než obecný dotaz na manažerské kompetence. Projevilo se to nižší frekvencí i komplexností vyplnění odpovědí. Důvo-

dem, na rozdíl od první otázky, mohlo být i vyšší osobní vyznění dotazu. Studenti se museli zamyslet nad vlastní historií a subjektivním posunem v průběhu středoškolského studia. Na rozdíl od obecných manažerských kompetencí, kde mohly se zodpovězením pomoci i obecné znalosti z managementu a lidských zdrojů či individuální představy o manažerské roli, zde hrála velkou roli i úroveň sebereflexe konkrétního respondenta. Přesto se ale většina studentů pokusila otázku zodpovědět.

V tabulce určené pro odpověď byl prostor pro název kompetence a přiblížení, čím se toto respondent naučil. Ukázalo se, že toto ještě zvýšilo nároky na sebereflexi a konkrétní odpověď. Více než polovina respondentů to vyřešila buď opět charakteristikou kompetence jako v první otázce, nebo pouhým uvedením kompetence bez dalšího rozvedení.

Průměrně respondenti uváděli 3–4 kompetence. Nejčastěji se objevovala schopnost organizace v různých variacích – od dodržování termínů, plánování až k systematické organizaci vlastního času. Rozvoj organizační schopnosti pravděpodobně vypovídá o větším prostoru pro vlastní plánování a organizaci, potažmo i zodpovědnost za svá rozhodnutí, ve srovnání se základní školou a zvýšení nároků v této oblasti. Mezi další nejčetnější kompetence patřila týmová práce a komunikace. Tyto se v některých charakteristikách i aktivitách, které je podporovaly, prolínaly a překrývaly. Základ jim poskytla práce na skupinových projektech, nutnost domluvit se a to, jak se spolužáky, tak i pedagogy. Nad četnost 10 odpovědí se dostaly ještě dvě kompetence – učení se většího množství učiva a prezentační dovednosti. S nutností prezentace se studenti na střední škole nejčastěji setkali v rámci prezentace vlastních či skupinových projektů a diskusních zadání. Množství učiva a jeho organizace je na střední škole nutností, se kterou

se studenti potýkají a tím si tuto schopnost i osvojují.

Kromě kompetencí se v této kategorii vyskytly jednotlivě i další zajímavé charakteristiky. Jednalo se o schopnosti, které mohou na první dojem působit s negativní konotací. Respondenti je často řadili do kategorie schopností, které jim pomáhaly fungovat a „přežít“ středoškolské studium. Studenti uváděli například schopnost manipulovat s vyučujícími, spolupracujícími kolegy i rodiči. Dále se vyskytly charakteristiky jako zjednodušit si práci, obejít pravidla, vymlouvat se či odkládat povinnosti. Tyto odpovědi mohou svědčit o dobré míře otevřenosti respondentů v rámci vyplnění dotazníku.

4.4 Kompetence rozvíjené na vysoké škole

V části věnované kompetencím rozvíjených přímo na vysoké škole se průzkum zaměřoval na dvě oblasti – v jakých kompetencích studenty rozvíjí vysokoškolské studium samo o sobě (tzn. implicitní⁵ rozvoj kompetencí) a jaké manažerské kompetence jsou cíleně na NEWTON College, a. s. rozvíjeny (tzn. explicitní⁶ rozvoj kompetencí).

V prvním případě studenti hodnotili, jak samotná forma a organizace studia, způsob práce, přístup pedagogů na vysoké škole rozvíjí osobnost studentů. Průměrně respondenti uváděli 3 kompetence. Nad hranici četnosti 20 se dostaly dvě kompetence, a to time management a komunikace. U time managementu je zřejmé, že obsahově kompetence navazuje na organizační schopnosti ze střední školy. Zde však respondenti uváděli přímo název kompetence time management. Komunikace je rozvíjena prostřednictvím spolupráce ve skupině, komunikací s kolegy v průběhu i mimo výuku a stejně tak s pedagogy. Další tři kompetence s vyšší četností (nad 10 odpovědí) jsou prezentační

⁵ Tzn. nikoli zjevný, obsažený, ale nevyjádřený přímo.

⁶ Tzn. výslovný, přímý, jasný, zřetelný, přímo vyjádřený.

dovednosti, týmová práce a vlastní rozvoj. Prezen- tační dovednosti jsou dle popisu studentů rozvíje- ny i implicitně v rámci mnoha aktivit vysokoškolského studia, stejně tak týmová práce – v rámci nejrůznějších projektů a skupinových zadání, kde hlavním cílem není rozvoj spolupráce jako takové, ale nějaký věcný výstup. Vlastní rozvoj je širokou kompetencí zastřešující více subkompetencí týka- jících se osobních kompetencí jako je sebereflexe, sebedůvěra apod., ale i podporu rozvoje jako tako- vého, včetně úvahách o něm. Z dalších kompeten- cí uvedených výše stojí za zmínku samostatnost jakožto protipól či doplněk týmové práce a rozho- dování. Rozhodování studenti spatřují zejména ve využívání volnosti v účasti na výuce a zodpověd- nosti za tato rozhodnutí.

Druhá oblast vysokoškolského rozvoje popisuje explicitní kompetenční rozvoj, tzn. na ty kompe- tence, které jsou dle pohledu studentů na NEWTON College, a. s. rozvíjeny cíleně. Jedná se tedy o ty, je- jichž rozvoj je součástí určitých předmětů či pro- myšleným záměrem pedagogů. Průměrně studenti uváděli 3 kompetence. Konkretizací kompetence, tedy co konkrétně a v jakém předmětu je rozvíje- no, uváděla zhruba jen polovina respondentů. Nej- častěji studenti zmiňovali vlastní rozvoj, tedy kompe- tenci zahrnující rozvoj osobních schopností, jako je sebereflexe, sebedůvěra apod., a celkové za- měření na vlastní rozvoj. Studenti bakalářského stu- dia vidí posilování této kompetence v psychologič- kých předmětech, studenti magisterského studia pak přímo v předmětu Osobnostní rozvoj. Téměř stejně často zmiňovali i prezentační dovednosti. Ty jsou cíleně rozvíjeny v nejvíce předmětech, ať už se jedná o posilování samotné schopnosti prezen- tovat a souvisejících aspektů, tak i schopnost pre- zentovat sám sebe a výsledky své práce. Velmi ši- roce rozvíjenou studenti hodnotili také schopnost komunikace. Výše uvedené četnostní hranice se dotkla i schopnost týmové práce. Ta je rozvíjena v rámci skupinových zadání a projektů. Často bývá explicitně hodnocena i míra týmové práce, role jednotlivých členů týmu. Zmíněné kompetence se vyskytly s četností nad 20.

4.5 Rozvojový potenciál NEWTON College, a. s.

Závěrečná část průzkumu shrnovala názory re- spondentů na rozvojový potenciál NEWTON Col- lege, a. s. v různých aspektech. Posuzovány ve vztahu ke kompetenčnímu rozvoji byly na Likerto- vě škále (pětibodové, od silně nesouhlasím, až po silně souhlasím) metody výuky, přístup vyučují- cích a spokojenost s nimi. Výstupy ukázaly, že cel- kově jsou studenti s podporou kompetenčního a osobnostního rozvoje na NEWTON College, a. s. spokojeni a hodnotí jej pozitivně. Studenti považují výuku na NEWTON College, a. s. jako podporující ve vztahu k rozvoji manažerských kompetencí. Jistě zde záleží na zájmu a iniciativě každého stu- denta, což zmiňovali i někteří respondenti. V ob- lasti přístupu vyučujících NEWTON College, a. s. studenti podotýkali, že toto je velmi individuální a záleží na každém konkrétním pedagogovi. Nej- větší spokojenost je u studentů magisterského stu- dia, což může být dáno i specifitější skladbou předmětů již přímo orientovaných právě na osob- nostní rozvoj. Celkově je většina respondentů s osobnostní přípravou na manažerskou roli na NEWTON College, a. s. spokojena. Ve srovnání s referencemi z jiných vysokých škol hodnotí stu- denti pozitivně právě cílené nasměrování k vlast- nímu rozvoji a uplatnění kompetencí v praxi, ne- jen rozšiřování znalostní báze. Hodnocení výroků ukázalo spokojenost studentů s metodami výuky i přístupem pedagogů ve vztahu k osobnostnímu rozvoji.

5. Závěr

Ve vztahu k hledání práce a pracovnímu uplatnění bývají absolventi často řazeni ke skupinám, kte- rým je nutné věnovat zvýšenou pozornost, protože jejich přechod na pracovní trh může být spojen s řadou negativních faktorů, které ho značně ovliv- ňují. Přestože v rozvinutých zemích je vzdělání nejvýznamnějším faktorem pro úspěch v profes- ním životě, mladí lidé vstupující po ukončení →

vzdělávání na trh práce mohou být vůči osobám, které na trhu práce jsou již delší dobu, v relativní nevýhodě. Mají sice aktuální informace z oboru, ale rezervy mohou mít ve zkušenostech a zběhlosti ve využívání daných pracovních postupů a metod. Absolventi mají tedy nevýhodu především v tom, že nemají praktické zkušenosti, mají nedostatečné pracovní návyky a často hraje roli i osobnostní vybavenost těchto absolventů. Na trhu práce tak dochází ke konfrontaci požadavků a nároků zaměstnavatelů s kvalitou dostupné pracovní síly. Stále více jsou ceněny kvalitní znalosti, schopnosti a dovednosti.

Ve vzdělávacím systému se však kurikula vysokoškolských oborů zaměřují téměř výhradně na odborné znalosti, zatímco rozvoj v oblasti kompetenční je zejména v rukou studentů. Než v této oblasti proběhnou nějaké systematictější změny, je kompetenční rozvoj na aktivitě jednotlivých fakult a hlavně pak pedagogů samotných.

Vzhledem k tomu, že vysoká škola NEWTON College, a. s. připravuje budoucí podnikatele a manažery, cílí i kompetenční rozvoj na manažerskou a vedoucí roli. Hodnocení studentů ukazuje, že dílčí změny a cílení na kompetenční rozvoj v rámci konkrétní fakulty jsou možné.

LITERATURA A PRAMENY

1. ARMSTRONG, M., TAYLOR, S. (2015): *Řízení lidských zdrojů. Moderní pojetí a postupy*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-5258-7
2. BELZ, H., SIEGRIST, M. (2001): *Klíčové kompetence a jejich rozvíjení. Východiska, metody, cvičení a hry*. Praha: Portál, ISBN 80-7178-479-6
3. DRUCKER, P. F. (2001): *Výzvy managementu pro 21. století*. Praha: Management Press, ISBN 80-7261-021-X
4. HRONÍK, F. (2007): *Rozvoj a vzdělávání pracovníků*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-1457-8
5. INFOABSOLVENT.CZ (2016): *Postavení mladých lidí na trhu práce v ČR a EU*. [online] [cit. 28. 6. 2016]. Dostupné z: <http://www.infoabsolvent.cz/Temata/ClanekAbsolventi/0-0-06>
6. KAMENÍČEK, J. (2003): *Lidský kapitál: úvod do ekonomie chování*. Praha: Karolinum, ISBN 80-246-0449-3
7. KOUBEK, J. (2009): *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Management Press, ISBN 978-80-7261-168-3
8. KOUBEK, L. (2013): *Psychologie v řízení lidských zdrojů*. Brno: Masarykova univerzita, ISBN 978-80-210-6384-6
9. KOUČKÝ, J., RYŠKA, R., ZELENKA, M. (2014): *Reflexe vzdělávání a uplatnění absolventů vysokých škol. Výsledky šetření REFLEX 2013*. [online] [cit. 23. 3. 2016]. Dostupné z: <http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/Reflexe%20vzdelani%20a%20uplatneni%20absolventu.%20Vysledky%20setreni%20REFLEX%202013.pdf>
10. REICHEL, J. (2009): *Kapitoly metodologie sociálních výzkumů*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3006-6
11. RYŠKA, R., ZELENKA, M. (2011): *Absolventi vysokých škol: hodnocení vzdělání, uplatnění na trhu práce, kompetence*. Praha: Vydavatelství Pedagogické fakulty Univerzity Karlovy v Praze, ISBN 978-80-7290-527-0
12. ŘEPA, V. (2012): *Procesně řízená organizace*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-4128-4
13. SRBECKÁ, G. (2010): *Rozvoj kompetencí studentů ve vzdělávání*. InFlow – Information Journal, 2. 7. 2010. Dostupné z: <http://www.inflow.cz/rozvoj-kompetenci-studentu-ve-vzdelavani>
14. VEBER, J. a kol. (2003): *Management: základy, prosperita, globalizace*. Praha: Management Press, ISBN 80-7261029-5

15. VEBER, J., SRPOVÁ, J. a kol. (2005): *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, ISBN 80-247-1069-2
16. VODÁK, J., KUCHARČÍROVÁ, A. (2007): *Efektivní vzdělávání zaměstnanců*. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-1904-7

KLÍČOVÁ SLOVA

kompetence, lidské zdroje, kompetenční rozvoj, trh práce, vysokoškolský student

Students View of Competencies Development during Studies**ABSTRACT**

This paper describes the issue of personal competencies of the students and hence the employability of fresh graduates. Thematically, it focuses on human resources and development of their competencies in relation to labour market. This article also summarizes the results of research conducted among students of NEWTON College. The survey is directed on the area of managerial competencies and their development within the educational system through the eyes of students.

KEYWORDS

competencies, human resources, competency development, labour market, university student

JEL CLASSIFICATION

I21, I23, I29, M12, M54



Research of Management Skills in Challenging Situations for Business Environment

- ▶ doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA » Institute of Management, NEWTON College
- ▶ PhDr. Jiří Nesiba, Ph.D. » Institute of Humanities, NEWTON College¹

* 1. Introduction

Private Business School of NEWTON College operating in the Czech Republic in Prague and Brno focuses on research in the areas of management and psychology. The College carries out the long-term research of specific managerial skills concerning the preparation of managers and executives for possible mental strain of challenging situations in the corporate environment and ethical context of managerial decision making. Thus the key area of research represents the profile of a manager. The personality of a manager interconnects the three systems in frame of management: the system of relations between the environment and organism; system of environment; system of an individual's "personality" (Kostroň, 1997; Hroník, 2002, pp. 86–89).

Corporate environment from the point of view of entrepreneurship and business are dependent on human potential, as managers can act in different situations in different ways. Therefore the research activities at NEWTON College scientifically examine the differences and trends observed in the processes of selection and training of people (Ambrozová, Pokorný, 2014). Corporate environ-

ment is the environment represented both by a company and the environment of corporations, i.e. units acting as legal entities.

Psychological methods explore the quality and potential of individuals for effective coping with challenging situation, changes, entrepreneurship and business – of individuals who decide, act and even organize and lead human systems in this environment (Ambrozová, Pokorný, 2015). NEWTON College researchers also focus on the issues of intercultural differences in international management as one of the key issues of globally networked economy (Dolinská, Ambrozová, 2015).

This article aims to inform readers about the scientific work at NEWTON College with regard to the above mentioned issues. As a private school, NEWTON College focuses on practical part of managerial education and training. At NEWTON College the theoretical bases are applied in practice and so there is the possibility of immediate verification of scientific validity. The article deals with general managerial and psychological theories and introduces the applicable framework of scientific work. At the same time it presents current method of grant and subsidy policies of NEWTON College supporting the research activities in

¹ The paper presents the results and long-term strategic objectives of the project developed at NEWTON College called "Research of Managerial Skills to Cope with Challenging Situations in Business Environment".

a significant way. An example of this approach can be a genuine model of research of individuals in challenging situations carried out and taught at NEWTON College as X-tream Management. In the context of education and research it has initiated e.g. a new type of MBA program at NEWTON College focusing on X-tream Management.

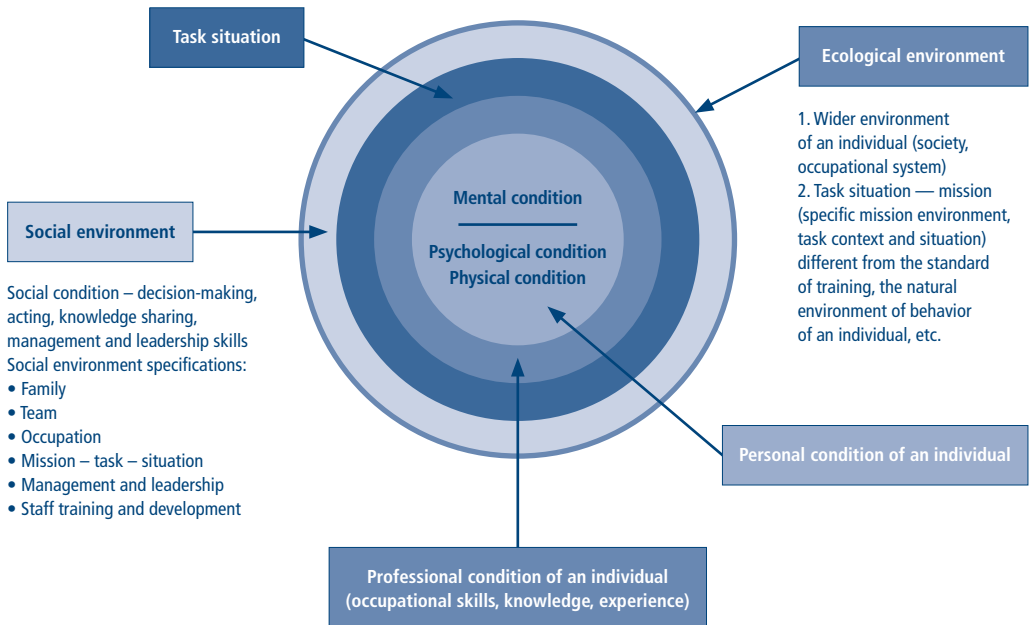
2. Modern Corporate Environment – Cognitive and Ethical Management

As mentioned, the research and investigative activities elaborated through specific basic and applied research at NEWTON College focus on the quality of the skills of managers and entrepreneurs for the performance of the posts, activities and management and development of human systems in continuously and dynamically-changing environment

of society and market. In this context it focuses on identifying of quality of skills, methods of recognition, efficiency of development and ethical value of decision making.

The core of the research represent the potentials, abilities and functions affecting the quality of recognizing and efficiency of decision making and action, work with changes and mental strain, psychophysical, mental, moral and social prerequisites, configuration, condition and development. The research of the cognitive abilities brings to light ethical context of behavior – particularly the extent to which the managerial skills and ethical principles are related. Behavior and experience of an individual in terms of both formal – temperament (speed, duration and intensity of mental processes and states and their predominant emotions) and the content of manifestations of an individual

Figure 1 » Individual, Situation, Environment and Context



Source: NEWTON College



in relations – character (Bedrnová and Nový, 2004, p. 51).

We can link three dimensions of skills and qualities of abilities based on Cognitive Management forming the basis of Connatural Model Management Approach in Corporate Environment (Koleňák, Pokorný, Ambrozová, 2013).

Connatural Management as well as Cognitive Management focuses on usable current and necessary aspects of recognition, decision making, behavior and management in developing environment. These qualities being a natural part of individuals and adaptable to management and refining represent the subtle skills.

Environment of each economic entity operating in corporate environment creates an “internal” world with its own system of values, organization of relationships and forms of applying the influence – power. These aspects are reflected in both internal and external environments and are closely related to the qualities and competencies of individuals – members of this environment. The aspects are closely linked not only with what an economic entity provides, but also with the kind of an economic entity in the corporate environment – with the modality of function of the entity to the environment (specific product, service) and the way of behaving in this environment.

The environmental aspects of a business entity, i.e. values, functions and ways of organizing relations necessarily follow the values, functions and relationships of external environment, which, in the case of corporate environment and business determines, whether the entity survives or finishes its activities. At present, the internal and value system of companies is inevitably influenced by a focus on performance, profit and power within the territory of business – the external environment.

Another increasingly highlighted meaning points out the moral or ethical behavior, environmental behavior, usefulness, contribution to the environment, etc. The cognitive management (Saliger, Pokorný, Pindešová, 2010) focuses on the concept of professionalism of a manager, i.e. professional-

ism perceived as a process of continuous achievement of an ideal relationship quality of an individual in the whole system and its environment in different situations. The trend of the corporate environment development indicates the need to define the manager – professional in a completely different way from traditionally presented models which emphasize aspects typical of environment of discipline and reflect the modality of professional environment for which the model is created.

Finally, it emphasizes the values and goals that individuals set and plans to help achieve them (Armstrong, 2007, p. 211). Hroník (1999, p. 199) on the contrary, in the context of describing personal qualities of staff, points out that “the creation of any framework means a certain simplification and adaptation of vague reality – this is a tax for greater clarity”.

Posts including the aspect of power, its applying or even consolidation, are attractive to authoritarian individuals for instance. The rules of internal environment and their use, or changing them in favor of authoritarian individuals are from their perspective of extremely high importance. The managerial post represents the concentration of power in terms of the potential to decide and act. The way of implementation of such potential is closely related to internal qualities, dispositions and abilities of an individual at a certain post. The power aspect of a post often results in attracting some individuals by the potential of power. The parameters for evaluating the success or the suitability of an individual for the position can be clearly defined, for example, by the level of profit achieved.

These personal qualities helps describe a genuine model developed at NEWTON College called X-tream management. From the methodological point of view it represents a multi-level comprehensive unit available in the form of experimental modules – courses. The modules comprise of aspect of development (individual and team) and differentiation. The courses can focus on various aspects required by the client – such as verifying the

quality level of skills and the selection of the people (predominant aspects of AC), the formation of teams, training and developing the qualities of selected skills of individuals and teams (predominant aspects of DC), etc. The courses comprise of training of individuals and micro-teams (2–6 persons) in the period of 3 to 5 days, ranging up to 28 persons in a cycle. The training team includes specialists in physical, psychological, social and mental strain, project and crisis management, as well as education, training and coaching in these areas (Pokorný, Ullrich, 2012).

Therefore research into ethical issues and ethical decision-making in modern management studies proves important. Ethical behavior represents one area of scientific evaluation and research at NEWTON College. The complex issue of ethics and difficulty in grasping it in terms of quantity resulted in low interest within the theory of management letting this field only for applied business ethics and contemporary philosophy and general popular ethics (Haidt, 2012). The modern laboratory instruments showed that ethical behavior can be examined with regard to the scientific relevance (Churchland, 2007). Therefore one area of research at NEWTON College focuses on ethics and ethical standards measurement. Research at NEWTON College monitors the part of research, where the manager's personality is reflected in the situation of moral problem or dilemma.

Generally appropriate tools for screening using methods of psychological diagnosis in a situation of open or latent AC, DC, can be personality questionnaires, performance tests, various observation sheets etc. In diagnostic practice as the most useful personality questionnaires proved:

GPOP – Personality Questionnaire, which is based on the psychological typology of C. G. Jung, which refers to the preference of a certain way of “functioning” of an individual. Jung distinguished two approaches according to how we relate to the outside world (introverted and extraverted) and defined four mental functions that describe the reception of information (intuition and sensory per-

ception) and processing (thinking and feeling). Combinations of preferences at each scale are further developed into 16 personality types, which represent behavior related to receiving information, perceiving, thinking and decision making, including social relational context. Individual identification of mental functions presented in four scales, including personality type, creates an environment for self-recognition and provides additional information concerning e.g. opposite personality types. This enables an increase in the effectiveness of the procedure to cope with communication situations with increased aspect of conflict, which is derived from individual preferences, “settings” of individuals (Bents and Blank, 2009; Čakrt, 2009; Keirsej, 2006).

NEO – a five-factor personality questionnaire. It is a method designed to measure five general dimensions of personality, based on lexical description of personality traits, which represent factors of

- neuroticism, which “distinguishes individuals inclining to mental exhaustion and unrealistic ideals from balanced individuals resistant to mental exhaustion”;
- extraversion – a scale, focusing on interpersonal interaction;
- openness to experience, which “detects the active search for new experiences; tolerance for the unknown and its discovery”;
- friendliness – factor monitors the “quality of interpersonal orientation on a continuum from sympathy to hostility in thoughts, feelings and actions”;
- thoroughness, which “determines individual level in organization, motivation and persistence of goal-directed behavior” (Pauknerová, Black, Francová, Šustrová, Hubinková, 2008, pp. 80–82).

SPARO – the questionnaire is designed to identify the quality of individual readiness “to a certain form or forms of interaction with reality, i.e. the system of basal psychological self-regulation and integration of personality” (Mikšik, 2009, p. 120). →

Readiness of an individual to certain behavior is determined by cognitive (CO), emotional (EM), regulatory (RE) and adjusting (AD) variability. The way in which given components act and unite determines the qualitative features of basal levels and dynamics of mental integration of his personality.

PSSI – the questionnaire quantifies the relative distinctiveness of personality styles that considers as non-pathological variants of personality disorders. The questionnaire helps identify an individual style or styles which serve as backgrounds for emotional dispositions and preferred forms of cognitive processing. The degree of individual style is expressed at the scales of confident – antisocial, suspicious – paranoid, self-critical – uncertain, careful – compulsive, critical – negativistic, pleasant – histrionic etc. (Kuhl, discipline, 2002).

SVF 78 – the questionnaire captures the ways an individual uses when “responding to stress in mental strain”. The term of “ways” of stress processing mean those mental processes that are activated intentionally and/or unintentionally, consciously and/or unconsciously in the onset of stress to achieve its reduction or termination (Janke, Erdmann, 2003).

ICL is focused on the assessment of the typical behaviors of individuals in interpersonal relations. “The goal of interpersonal diagnosis is determining the type and intensity of mechanisms which individuals use in contact with their social environment in order to secure the best possible conditions of life for themselves” (Leary, LaForge, Sucek, 1976, p. 17).

3. Research Framework and Grants at NEWTON College

These specific methods are psychological and managerial descriptive tool in assessing the assets of an individual at the managerial post. They refer to the broader framework of scientific research carried out at NEWTON College. The actual research in the fields of psychology and management at present can be divided into the categories as follows:

- i. Personality potential of individuals, methods and criteria of his condition assessment, quality level of skills, personal qualities and possibilities of their development for managerial and entrepreneurial posts and activities.
- ii. Psycho-physical and mental condition of an individual, the effectiveness of methods of coping with mental strain and prevention of effects of stress.
- iii. Quality of life of a manager, entrepreneur and employee in his personal and professional life, aspects influencing self-actualization, self-fulfilment, satisfaction, values, motivation.
- iv. Metacognition – the application of new methods of development of thinking according to the Feuerstein instruments.
- v. Ethics – research of modern area of ethical management, evaluation of conditions for ethical managerial decision making, research of conditions of Code of Ethics observance, effective settings of the Committee of Ethics and its responsibilities.
- vi. Memory and mental functions of a manager – short-term memory testing, creating a specific area of memory plasticity, application of memory management techniques in managerial assessment.

These six research areas are consistent with the grant support of NEWTON College. In 2016, the NEWTON College researchers were granted internal grants of the following contents:

- a) *Multiparametric psychophysical dimensions of X-TREAM index as an indicator to identify the potentials of individuals to cope with challenging conditions for decision-making and leadership in the modern corporate environment (IGA 2016-17/5/B)*

The project aims to identify the relationship between the psychophysical condition indicators, trends of their changes, personality and cognitive dispositions and possibilities to influence them in the context of management and business. It deals with the relationship between objective indicators of psychophysical condi-

tion, cognition, decision-making and acting upon decisions and actions in the process of problem solving and coping with changes and mental strain. It focuses on the psycho-physical and mental condition of an individual, its links to personality, cognitive and behavioral characteristics related to the potential ability of an individual to cope with change and stress, solve problems and situations effectively and make decisions, organize and manage human systems in dynamically changing environment.

b) *Effective Way of Learning (IGA 2016-17/2/B)*

The project aims to improve learning and teaching approach to relation of memory to the degree of concentration, motivation and thinking. Analysis of these individual segments of the learning process will lead to further scientific development. The project focuses on exploring the application of psychological tools, especially by the analysis of memory tests, memory indexes or electronic software, that works with analysis of possibilities to improve memory and learning skills of a manager. The application of these learning techniques into practice represents an investigative material for scientific research i.e. verification of the most suitable psychological learning techniques as the most appropriate tool for the development of effective learning and memory development.

c) *Human Resources – Diagnostics and Personality (IGA 2016-17/3/B)*

The project aims to analyze the insufficiently explored aspects of personality in managerial context and their impact on leadership and work performance. The research focuses on given personality aspects on the basis of objective quotation analysis platform of Web of Science, where the incidence of the research topics represents less than 0.1% in frame of leadership research. There is a very strong empirical assumption that those aspects have a significant impact on leadership and work performance. The research aims at two focus areas:

1. Extracurricular personality aspects and personal skills (sense of humor, humbleness, creativity, etc. in particular), and analysis of their impact on leadership and efficiency. Since these personality aspects are outside the range of traditional academic education curriculum, we call them extracurricular.
2. Personality of a manager and relation with other personality aspects, in particular the links to factors of motivation (such as professional challenge, cooperative vs. competitive stimulus tendencies) and other so far little explored aspects of management decision-making (such as leadership styles, the influence of ethical values and settings on decision-making and leadership, etc.).

d) *Managerial Computers Simulation (IGA 2016-17/4/B)*

The project aims at implementation of managerial educational games at NEWTON College with a special focuses of

- implementing of new, highly innovative teaching methods based on computer simulations;
- providing students with an opportunity to integrate the whole scale of knowledge and skills learnt at the faculty of management at one single educational module. This includes:
 1. knowledge of classic managerial subjects as management, finance, and marketing in both operational and strategic aspects;
 2. soft skills and competencies (teamwork, leadership, time management, efficient communication).

Simulation game uses standardized internationally recognized business language that helps students integrate in the corporate environment worldwide. Managerial computer simulation can be applied in subjects such as Management and Managerial games, and similar subjects. Computer simulation:

- Marketplace Global Simulation (University of Tennessee) – focuses on the entire com-

pany management emphasizing the strategic marketing and management.

- Strait X Simulation – focuses on the strategic management and marketing.

We started a pilot project of Marketplace Simulation in the winter semester 2015 – with a positive feed-back from students.

e) *Metacognitive Abilities of College Students and Possibilities of Further Development (IGA 2016-17/1/P)*

The project focuses on metacognitive abilities of college students. The project suggests the development of skills and abilities (competencies) represent in frame of college education a complementary part of the acquisition of exact knowledge. Metacognitive skills represent a necessary basis for the overall personality development of a student. The project reflects both the implicit development of these abilities and the possibility of explicit development in an appropriate way to add to the content of college education.

By focusing on metacognitive abilities of college students the project broadens the view of education and its potential contribution to students. The project focus reflects the long-term issue of college graduates – a contradiction between their knowledge and skills, i.e. a common condition when the graduates are unable to use their knowledge in practice. Planned outputs of the project should be beneficial to students both in terms of the conceptual and methodological, and practical contribution. The main outcome will determine the level of meta-

-cognitive skills of students as well as specific suggestions for teachers on how to develop the skills in the course of college education, resulting in implementation of additional training course focused on the development of metacognitive skills, using the principles of Feuerstein Instrumental Enrichment.

4. Conclusions

The article presents the main directions of research at the private school of management NEWTON College in the years 2016/2017 and partial results of previous research in the field of management and psychology. The research with many sub-directions according to the interests of individual research workers is divided with the respect to the overall concept of research at NEWTON College, i.e. research of managerial skills to cope with challenging situations in business environment.

This objective has brought findings in the field of psychological testing of managers, leading to formation of Connatural Management, or Cognitive Management principles focusing on cognition, decision making, acting and leadership in developing environment. Those surveyed abilities are called *subtle skills*. In addition to these procedures, NEWTON College has developed an original system of education and training of managers called X-tream Management, applied mostly in the course of MBA study program. Apart from the research and teaching of cognitive skills of a manager, the NEWTON College researches on the ethical con-

Environment of each economic entity operating in corporate environment creates an “internal” world with its own system of values, organization of relationships and forms of applying the influence — power. These aspects are reflected in both internal and external environments and are closely related to the qualities and competencies of individuals — members of this environment.

text of decision-making of a manager in frame of Ethical Management.

These original methods of management education are presented in the context of new re-

search directions of NEWTON College, supported with grants. The results will be presented in the second half of this year and in the first half of next year.

REFERENCES

1. AMBROZOVÁ, E., POKORNÝ, V.: O síle a pohyblivosti lidských systémů v kontextu vedení, poznávání a rozhodování. *Scientia et Societas*, 2014, Vol. X, No. 1, pp. 121-135, ISSN 1801-7118
2. AMBROZOVÁ, E., POKORNÝ, V.: Podněty k výběru, přípravě a rozvoji kompetencí manažerů a profesionálů pro korporátní prostředí. In: *Trendy personální práce pro náročná prostředí*. NEWTON Books, 2015, ISBN 978-80-87325-01-8
3. ARMSTRONG, M.: *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 2007, ISBN 978-80-247-1407-3
4. BEDRNOVÁ, E., NOVÝ, I.: *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Management Press, 2004, ISBN 80-7261-064-3
5. BENTS, R., BLANK, R.: *Typický člověk. Úvod do typologie osobnosti*. Praha: Hogrefe – Testcentrum, 2009, ISBN 978-80-86471-36-5
6. ČAKRT, M.: *Typologie osobnosti pro manažery*. Praha: Management Press, 2009, ISBN 978-80-7261-201-7
7. DOLINSKÁ, V., AMBROZOVÁ, E.: Problems of organizational culture in economic and educational environment. *Scientia et Societas*, 2015, Vol. XI, No. 1, pp. 88-98, ISSN 1801-7118
8. HAIDT, J.: *The Righteous Mind: Why Good People are Divided by Politics and Religion*. Pantheon Books, 2012, ISBN 0307377903
9. HRONÍK, F.: *Jak se nespálit při výběru zaměstnanců. Podrobný průvodce výběrovým řízením*. Brno: Computer Press, 1999, ISBN 80-7226-161-4
10. HRONÍK, F.: *Poznejte své zaměstnance: Vše o assessment centre*. Brno: ERA, 2002, ISBN 80-86517-20-9
11. CHURCHLAND, P.: *Neurophilosophy at Work*. Cambridge University Press, 2007, ISBN 0521864720
12. JANKE, W., ERDMANOVÁ, G.: *Strategie zvládnání stresu – SVF 78*. Praha: Testcentrum, 2003, ISBN 80-86471-24-1
13. KEIRSEY, D., MARILYN, B.: *Jaký jste typ osobnosti*. Praha: Grada Publishing, 2006, ISBN 80-247-1425-6
14. KOLEŇÁK, J., POKORNÝ, V., AMBROZOVÁ, E.: Connatural Management jako nový přístup v posilování konkurenceschopnosti lidí na trhu práce. *Scientia et Societas*, 2013, Vol. IX, No. 1, pp. 144-152, ISSN 1801-7118
15. KOSTROŇ, L.: *Psychologie vytváření úsudků*. Brno: Masarykova univerzita, 1997, ISBN 80-210-1646-9
16. KUHL, J., KAZĚN, M.: *PSSI – inventář stylů osobnosti a poruch osobnosti*. Praha: Testcentrum, 2002, ISBN 80-86471-10-1
17. LEARY, T., LAFORGE, R. L., SUCZEK, R. F.: *Dotazník interpersonální diagnózy – ICL*. Bratislava: Psychodiagnostické a didaktické testy, 1976
18. PAUKNEROVÁ, D., ČERNÝ, J., FRANCOVÁ, T., ŠUSTROVÁ, M., HUBINKOVÁ, Z.: *Manuál vysokoškolského profesního poradce: metody*. Praha: Oeconomica, 2008
19. PINDEŠOVÁ, E., POKORNÝ, V.: *Konstruktivní myšlení v procesu přípravy vojenských profesionálů*. XXVII. International Colloquium on the Management of the Educational Process. Abstracts and electronic versions of reviewed papers on CD-ROM. Brno: Univerzita obrany, 2009, ISBN 978-80-7231-650-2
20. POKORNÝ, V., ULLRICH, D.: The possibilities of Comprehensive Approach and the Specifics of the Training Managers to Fulfil Tasks in the Challenging Environment and Crisis Management. In: *Recent* →

advances in Energy, Environment and Economic Development. Paris: WSEAS, 2012, pp. 309–314, ISBN 978-1-61804-139-5

21. SALIGER, R., POKORNÝ, V., PINDEŠOVÁ, E.: *Kognitivní management*. Brno: Univerzita obrany, 2010, ISBN 978-80-7231-768-4
22. ŽIARAN, P.: Humility and Self-esteem as Key Predictors of Ethical Attitude in Leadership. *Procedia Economics and Finance*, 2015, Vol. 34, pp. 689–696, ISSN 2212-5671

KLÍČOVÁ SLOVA

manažer, podnikové prostředí, psychologická diagnostika, kognitivní neurovědy, kognitivní management, connatural management, X-tream management, etický management

Research of Management Skills in Challenging Situations for Business Environment

ABSTRACT

The paper presents the results and long-term strategic objectives of the project developed at NEWTON College called "Research of Managerial Skills to Cope with Challenging Situations in Business Environment". The project defines the basic directions and specific areas of the research and applicable framework usable for both qualitatively and quantitatively measurable improvements and streamlining of the process of education and training of experts, as well as applications in terms of management and business practices. This is a long-term project of applied research at NEWTON College focused on the development and refining of managerial subtle skills.

KEYWORDS

manager, corporate environment, psychological diagnostics, cognitive neuro-sciences, cognitive management, connatural management, X-tream management, ethical management

JEL CLASSIFICATION

I20, I21, I23, M12, M53

×

Hierarchie povolání: srovnání prestiže a úcty v sociologicko-psychologické perspektivě

- ▶ doc. PhDr. Irena Smetáčková, Ph.D. » Katedra psychologie, Pedagogická fakulta, Univerzita Karlova¹
- ▶ Mgr. Tereza Komárková, Ph.D. » Katedra pedagogiky, Filozofická fakulta, Univerzita Karlova

* 1. Sociální stratifikace a prestiž

Klasickým sociologickým tématem je sociální struktura, která představuje vztahy mezi základními prvky každého sociálního systému, přičemž těmito prvky mohou být jednotlivci, skupiny a instituce (Machonin a kol., 1996). Uspořádání systémových prvků má svoji horizontální a vertikální osu, od nichž se odvozují sociální statusy jednotlivých osob i celých sociálních skupin² a z nich vyplývající rolavá očekávání. Souhrn všech sociálních statusů i principů, od nichž jsou odvozeny, vytváří sociální stratifikaci, která je specifická pro každou jednotlivou společnost. Pro moderní společnosti je charakteristický třídní model, v němž jsou nerovnosti dány postavením v systému výroby zboží a poskytování služeb (Šanderová, 2000).

Takový model může mít askriptivní, nebo meritokratický základ. V druhém případě je sociální status odvozen od schopností a výkonů jedinců, o což usilují moderní společnosti s ideálem otevřené mobility maximalizující motivaci jedinců a podporující ty nejschopnější. Jak ale ukazují mimo jiné Bourdieu a Passeron (1990) a v českém prostředí například Katrňák (2004), sociální stratifikace, včetně v ní obsažených nerovností, je tak hluboce ukotvena ve společenském řádu, že má tendenci k mezigenerační sociální reprodukci.

Navzdory meritokratickým ideálům bývá realita moderních společností od mobility otevřeného modelu vzdálená (Šanderová, 2000).³ V české společnosti přitom nejde jen o omezení meritokratických stratifikačních principů, ale o jejich celkové zkomplikování. Vzhledem ke komunistické minulosti, která mimo jiné přinesla například řízenou

¹ Článek byl zpracován s podporou grantu Grantové agentury České republiky č. GA14-220005. E-mail: irena.smetackova@pedf.cuni.cz.

² V psychologické terminologii jsou sociální skupina a sociální kategorie odlišné pojmy. Podmínkou skupiny jsou dlouhodobé vztahy, společné činnosti a systém sociální kontroly. Podmínkou kategorie je společný znak, který je podstatný pro sebena-hlížení i pro pohled zvnějšku. Ve skupinách i kategoriích se vytváří příslušnost, která rodí pocit „my“ (versus „oni“). Pro vyšší čtivost používáme v textu pouze pojem skupina.

³ Sociální mobilitu lze chápat jako opak sociální reprodukce, tedy jako situaci, kdy dochází k přechodu z jedné sociální pozice na druhou. Podle sociálně stratifikačních kritérií pak mluvíme o třídím, příjmovém, vzdělanostním, politickém aj. vzestupu či sestupu, neboli o vzestupné či sestupné sociální mobilitě (Katrňák, 2005).

vzestupnou mobilitu dělnických profesí (Šandarová, 2000), byla a dosud částečně je pro českou společnost charakteristická tzv. statusová inkonzistence, která představuje nesoulad mezi kvalifikovaností a složitostí práce a z ní plynoucími příjmy (Večerník, Matějů, 1998; Matějů, Kreidl, 1998). V analýzách vývoje sociální stratifikace české společnosti v letech 1989 až 2009 Katrňák a Fučík (2010) dokládají, že vazba mezi sociálním původem a pozicí na trhu práce v minulých dvou dekáдах zesílila, ale zároveň v posledních letech začíná mírně oslabovat, z čehož usuzují, že šance jedince na trhu práce by měly být čím dál více určovány jeho vzděláním a schopnostmi než jeho původem.

Postavení na trhu práce, které by v moderních meritokraticky orientovaných společnostech mělo být hlavním zdrojem určování pozice v sociální stratifikaci, není jednodimenzionální. Jedná se o výslednici řady dílčích faktorů od vzdělání, přes složitost zaměstnání po finanční ohodnocení a moc (Šafr, Holý, 2012) a jedním z nich je také prestiž. Na rozdíl od výše jmenovaných faktorů, které mají objektivní, deskriptivní povahu, představuje prestiž subjektivněji konstruovanou dimenzi, neboť ji nelze a priori stanovit na základě charakteristik zaměstnání, nýbrž je nutné zohlednit hodnotový systém společnosti a dotazovat se jejích členů, přičemž suma jejich osobních hodnocení pak určuje celkovou prestiž daného zaměstnání či profesní kategorie.

Ačkoliv je parametr prestiže obsažen v mnoha sociologických výzkumech, považujeme jeho obvyklé použití za problematické, a proto na základě inspirace psychologickou perspektivou navrhuje se níže popsané a zdůvodněné změny v jeho konceptualizaci.

2. Měření prestiže povolání

Sociologie disponuje dlouhou tradicí výzkumů sociální stratifikace, resp. sociálních statusů odvozených z pozice na trhu práce. Měření zaměstnanec-kého statusu se rozvíjelo ve dvou paralelních větvích. První se snažila zaměstnání definovat prostřednictvím socioekonomických charakteristik,⁴ druhá prostřednictvím prestiže (Kreidl, Hošková, 2008). Obě tradice stručně představíme, ale větší pozornost budeme věnovat tradici zkoumání prestiže.

Nejčastěji užívanými nástroji pro zjišťování socioekonomického statusu v mezinárodních výzkumech je škála ISEI a škála ESeC. První z nich *The International Socio-Economic Index of Occupational Status* navazuje na Duncanův index SEI a je standardizovaným indexem odvozuji-cím status povolání ze vzdělání a příjmu (De Graaf, Treiman, 1992). Druhá škála *European Socio-economic Classification* je ordinalizovanou tříúrovňovou škálou vycházející z klasifikace EGP, která identifikuje třídní pozice podle postavení na trhu práce, podle míry autonomie a autority v rozhodování v rámci zaměstnání a nově i podle typu pracovní smlouvy (Erikson, Goldthorpe, 1992). Na české populaci provedli porovnání ESeC a EGP Katrňák a Fučík (2010), kteří konstatují, že obě schémata spolehlivě diskriminují zaměstnanec-ké pozice, avšak přiklánějí se k používání schématu ESeC. V ryzích českých výzkumech bývá kromě zmiňovaných mezinárodně standardizovaných indikátorů používán také tzv. *multidimenzionální sociálně-ekonomický status*, který zahrnuje pět dimenzí (nejvyšší dosažený stupeň vzdělání, složitost vykonávané práce, postavení v řízení, individuální příjem, životní styl), z nichž je počítán průměr a vzájemná shoda (Machonin, Tuček a kol., 1996).

Druhá tradice výzkumů zaměstnání pracovala s prestiží povolání. Prvotní inspirace pochází ze studie Countse z roku 1925, v níž byli posuzovate-

⁴ Výzkumy aplikují tři základní postupy, které se liší tím, z čeho je odvozována sociální pozice jedince: 1) z jeho sebezařazení, 2) z hodnocení skupiny externích posuzovatelů, 3) z objektivních kritérií, jako je ekonomický status, vzdělání, moc atd.

lé rozdělení do šesti skupin a hodnotili 45 různých povolání. Na Countse navázal Smith a poté North a Hatt, kteří sestavili *North-Hatt prestige scale*, jejíž podstatou je na pětibodové škále posoudit povolání podle jeho obecného postavení ve společnosti. Treiman (1977), Machonin a kol. (1996) a další považují metodologický princip této škály za univerzální v navazujících moderních přístupech.

Aktuálně nejčastěji používanou standardní mezinárodní škálou zaměstnanecké prestiže je SIOPS – *Standard International Occupational Prestige Scale* (Treiman, 1977), která byla vyvinuta na základě 85 dílčích studií z 60 zemí, v nichž na určitém vzorku dané populace a na specifickém expertním vzorku bylo zjišťováno, jak ohodnotí seznam různých povolání podle jejich prestiže nebo sociálního postavení ve společnosti. Na základě těchto subjektivních hodnotových soudů pak jednotlivým skupinám povolání v mezinárodní klasifikaci ISCO byla přiřazena hodnota prestiže povolání (Krejčí, Matějů, 1999). Výsledná škála SIOPS je platná pro většinu společností a je navíc dosti odolná vůči historickým změnám,⁵ ačkoliv přesnější výsledky podává v industriálních zemích s kapitalistickou ekonomikou.

V českém prostředí přišla hlavní vlna výzkumů prestiže povolání v 60. letech 20. století. Klíčový výzkum provedli Brenner a Hrouda (1968), v němž byla povolání posuzována ze tří hledisek: společenská prospěšnost, ideální finanční ohodnocení a osobní profesní aspirace, z nichž následně vyšel jednotný údaj celkové společenské prestiže na stupnici od 0 do 10 bodů. Druhý klíčový výzkum uskutečnil Kapr (1967) jako součást velkého výzkumu stratifikace československé společnosti pod vedením Machonina. Na základě předvýzkumu bylo vybráno 50 povolání, u nichž respondenti posuzovali jejich obecné postavení ve společnosti

po vzoru *North-Hatt prestige scale*. Podobně jako v jiných zemích byl zjištěn zásadní vliv příjmu, vzdělání, pracovních podmínek a přisuzované sociální utility. Struktura prestiže povolání v socialistickém Československu a v západních zemích byla totožná, takže navzdory očekávání nebyla prokázána preference manuálních povolání.⁶ V 80. letech 20. století pak byly realizovány výzkumy Matějovským (1982) a Linhartem (1984), které oba shodně vycházely z hodnocení ideálních a skutečných příjmů u vybraných 20 povolání. Na základě odhadu spravedlivých příjmů byl vytvořen žebříček profesí, který se interpretoval jako jejich prestiž (Tuček 1991a). Výsledky ukazují, že od 60. let zůstal žebříček povolání podle prestiže (byť byla měřena různě) v podstatě zachován, avšak vlivem normalizace se snížila diferenciací mezi manuální a nemanuální prací. Ovšem během 80. let zase zpět stoupla „příjmová prestiž“ nemanuálních vysokokvalifikovaných povolání, takže se malí podnikatelé zařadili nad kvalifikované manuály a za kvalifikované specialisty (Tuček, Machonin, 1993).

Po roce 1989 byla v České republice zahájena nová éra výzkumů. První realizoval Tuček, který prestiž povolání zjišťoval dvěma způsoby: jednak prostřednictvím ideálního příjmu u 26 vybraných povolání a jednak prostřednictvím obecné prestiže u 50 povolání. K ohodnocení prestiže byla použita škála od 1 (nejméně prestižní) do 99 (nejprestižnější povolání). Na rozdíl od Kaprova výzkumu dospěl Tuček (1991a, 1991b) k velkým odlišnostem československých výsledků od mezinárodního standardu SIOPS (koeficient pořadové korelace byl jen 0,65), a to zejména v silnější preferenci manuálních povolání, což neodpovídá staršímu Kaprovu výzkumu (1967). Nicméně preference nebyla tak silná, aby manuální povolání převážila nad vysoce kvalifikovanými nemanuálními profesemi. Další →

⁵ Jako typický příklad se uvádí výsledky z USA, kde během 40 let nedošlo při všech hospodářských, technických a technologických změnách v prestižní škále povolání v podstatě k žádným přesunům — srovnává se seznam 90 povolání z výzkumu v roce 1925 a v roce 1963 s korelací pořadí 0,93.

⁶ Podobnou strukturu prestiže povolání napříč různými společnostmi prokázaly také výzkumy Inkelese a Rossioho (1956) i Treimana (1977). Podle nich kulturní rozdíly nemají zásadní vliv na úsudky týkající se prestiže povolání. To však nevyvrací existenci statusové inkonzistence v socialistických zemích. Ta se totiž týká spíše socioekonomického než symbolického vymezení statusu.

výsledky potvrdily stabilizaci rozdílu mezi manuální kvalifikovanou a nekvalifikovanou prací, mezi dělnickými a vysoce náročnými povoláními, takže si výrazně polepšili malí a střední podnikatelé (Tuček, Machonin, 1993). Stejná metodika je od té doby používána ve výzkumech IVVM, resp. CVVM, kterých bylo mezi lety 1993 a 2016 realizováno 14. Výsledky ukazují postupný pokles prestiže manuálních povolání.

3. Metodologické problémy výzkumů prestiže povolání

Z výše představených nástrojů vyplývá, že ve výzkumech prestiže povolání bývá vzorku populace předložen výběr povolání, které hodnotí z hlediska jejich prestiže. Výzkumné cíle přitom mohou být deskriptivní, komparační v čase, komparační v mezinárodním měřítku, determinativní a vztahové, nebo strukturální, která odhalují hodnotová kritéria vytvářející prestižní škálu (Tuček, Machonin, 1993). Napříč nimi vznikají různé metodologické problémy, z nichž za nejvýznamnější považujeme následující čtyři.

První problém spočívá v tom, jaký počet a která povolání respondentům nabídnout k posouzení. Příliš velký počet povolání je zahrnující a může tedy snižovat reliabilitu získaných dat. Navíc již Kapr (1967) a Treiman (1977) prokázali, že respondenti nehodnotí primárně každé dílčí povolání, ale spíše skupiny povolání (např. „dělnictví“, bez ohledu na odvětví). Z toho vyplývá, že předkládaný seznam by měl zahrnovat povolání zastupující jednotlivé kategorie, které by měly odrážet reálnou strukturu a zastoupení povolání podle složitosti a charakteru práce, podle vzdělání a podle hospodářských odvětví. Navíc je nutné, aby zastupující povolání, resp. jejich názvy byly dobře známé. Dále je nesporné, že počet a typ povolání, které

respondentům předkládáme, ovlivňuje výsledné hodnocení, a to i v případech shodných povolání, jejichž zasazením do jiného kontextu vznikají odlišná posuzovací kritéria. Tuto skutečnost je nutné respektovat při srovnávání v časových řadách i v mezinárodních výzkumech. Druhým problémem je, jak zajistit komparaci v čase. Možnost časového srovnání výsledků je podmíněna výběrem posuzovaných povolání a použitou instrukcí. Pro validní výsledky musí seznam povolání odpovídat společenské realitě a být pro respondenty srozumitelný a představitelný. Protože se ale trh práce proměňuje, může docházet k vymizení či naopak přidání nových povolání, čímž se však mění celkový kontext posuzování. Výzkumy ale ukazují, že v zemích se stabilním systémem se výsledky v čase příliš neliší (Treiman, 1977; Tuček a kol., 2003). Třetí problém spočívá v tom, jak zajistit mezinárodní komparaci. Odlišná struktura trhu práce může zásadně snížit spolehlivost standardizované klasifikace povolání. Nicméně výzkumy opakovaně dokládají vysokou míru shody, a to zejména ve vyspělých zemích se srovnatelnou výší HDP (Treiman, 1977; Tuček a kol., 2003).

A konečně, čtvrtým problémem je, jaká kritéria respondenti používají při hodnocení prestiže povolání. Většina výzkumů používá instrukci, v níž žádá respondenty o hodnocení prestiže nebo vážnosti nebo obecného postavení jednotlivých povolání. Není však jasné, jaký pro ně tyto formulace mají konkrétní obsah. Subjektivním vymezením prestiže se zabýval výzkum „Sociální rozdíly a prestiž povolání“ z roku 1990, který předkládal respondentům různá hlediska hodnocení prestiže a zjišťoval jejich váhu. Nejdůležitější se jevíly vysoké znalosti, důležitost pro společnost a odpovědnost. Tyto znaky charakterizovaly zejména vysoce náročné profese.⁷ U manuálních povolání se hodnotila potřeba, namáhavost a zručnost. Obě

⁷ V textu se přikláníme k rozlišování povolání a profesí. V tradici strukturálního funkcionalismu (Elliott, 1972) profese představují specifický typ povolání, která se vyznačují následujícími znaky: oblast specifických bazálních lidských potřeb (zdraví, spravedlnost, vzdělávání, spiritualita), „poslání“, dlouhodobá příprava, teoretické poznatky, autonomie profesní komunity poskytovaná společností, kritéria pro příjem do profesní komunity a vzájemná kontrola v ní.

skupiny kritérií byly rovněž v odlišné míře uplatňovány respondenty s různým vzděláním – zatímco první sadu kritérií využívali zejména lidé s vyšším vzděláním, druhou sadu lidé s nižším vzděláním, kteří sami vykonávali manuální zaměstnání (podle Tuček a kol., 2003).

V návaznosti na poslední jmenovaný problém zdůrazňujeme jako zásadní metodologickou slabinu nejednoznačný význam pojmu prestiž. Prestiž je klíčovým atributem sociálního statusu a můžeme ji dokonce chápat jako jeho přibližnou míru. Ovšem jak upozorňuje Šanderová (2000), mnohdy jsou pojmy status a prestiž používány záměně. Terminologickou nejednotnost naznačují i konkrétní zadání ve výzkumech prestiže povolání, která používají různou operacionalizaci. Považujeme proto za nezbytné podrobněji představit existující pojetí prestiže a jejich metodologické konsekvence.

4. Pojetí prestiže: *prestiž a/versus úcta*

V běžném jazyce prestiž představuje dobrou reputaci jedince nebo skupiny. Také sociologicky je termín prestiž pozitivní⁸ charakteristikou, od níž se odvozuje respekt a váženost. Prestiž určuje, jakou moc a jaká privilegia jsou přiznána osobám v určitém povolání.⁹ Ve společnosti přitom panuje vysoká shoda v hodnocení prestiže, což svědčí o tom, že se jedná o „*průsečík sociální struktury společnosti s její hodnotovou strukturou*“ (Tuček, 2016, s. 3). Do tohoto pojetí se promítá strukturálně-funkcionalistický přístup, podle něhož je prestiž vyjádřením morálního hodnocení povolání a jako takové v sobě zahrnuje důležitost povolání pro společnost. Navíc je v tomto smyslu prestiž povolání součástí sociálního vědomí či sociální psychiky, což zajišťuje vysoký konsenzus. Podle Tučka a Machonina (1993) je prestiž „*projevem subjektivní di-*

menze objektivně existující vertikální sociální diferenciace zaměstnání a profesí“ (tamtéž, s. 368).

Zřejmě právě kvůli zmíněné subjektivitě dochází v sociologických definicích prestiže k jejím směšováním s úctou. Například Kapr (1967) definoval prestiž jako „*určitý způsob pozitivního hodnocení, ocenění, úcty, kterou prokazujeme osobám, předmětům, sociálním pozicím, činnostem atd.*“ (tamtéž, s. 740). Podobně i Šanderová (2000) považuje prestiž za jeden z předpokladů úcty, kterou si lidé vzájemně prokazují.

Chceme však upozornit na to, že pojmy prestiž a úcta mají odlišný význam a evokují jiné kognitivně-emoční procesy na straně respondentů. Vhodná se nám zde jeví inspirace psychologickou terminologií, která rozlišuje prestiž a úctu na základě dvou kritérií. Jedním je zdroj – zatímco prestiž vychází ze společensky sdílené a hodnotově opřené představy o hierarchii určitých sociálních kategorií (resp. je její reflexí), úcta je vyjádřením subjektivního pocitu váženosti vůči určitému jedinci či skupině. Druhým kritériem je objekt – zatímco prestiž se vztahuje výhradně k sociálním kategoriím, a to nejčastěji ve vztahu k povolání, úcta se týká spíše jednotlivých osob. Při uplatnění obou kritérií získáme vymezení prestiže jako vyjádření ve společnosti ustálené a sdílené struktury symbolického hodnocení profesních kategorií a úcty jako plně subjektivního hodnocení konkrétních zástupců určitých sociálních kategorií, včetně profesních.

V sociologických výzkumech není takové rozlišování bohužel nijak systematicky rozvíjeno a samotné instrukce v dotaznících obě roviny směšují. Například Kaprův (1967) výzkum používal zadání: „*Zajímá nás, jaká mají jednotlivá povolání obecně postavení ve společnosti. Žádáme Vás tedy, abyste označil kroužkem na uvedené stupnici 1-5 pro každé povolání to tvrzení, které odpovídá Vašemu*

⁸ Max Weber (1998) ve své stratifikační teorii operoval s prestiží, kterou chápal jako synonymum vlivu nad ostatními. Rozlišoval přitom prestiž legitimní a nelegitimní.

⁹ Šanderová (2000) rozlišuje prestiž individuální, která je spojena s jedincem, sociální, která je spojena se sociálním statusem a pojí se s ní i určité atributy symbolické hodnoty, a funkční, která vyplývá z postavení na trhu práce a má tedy nejužší souvislost se sociální stratifikací.

Ženy a muži se v hodnocení povolání příliš neliší, resp. rozdíl se vyskytuje jen u dílčích profesních kategorií. V případě určitých povolání hodnotili ženy i muži lépe genderově opozitní povolání (např. muži hodnotili lépe zdravotní sestru než zdravotního bratra), přičemž u žen se vyskytovalo lepší hodnocení maskulinně označených povolání častěji než u mužů hodnocení femininně označených povolání. Z toho vyplývá, že určující není vztah mezi označením povolání a genderovou příslušností osoby, ale spíše akceptace dominantních genderových vzorců na trhu práce.

osobnímu mínění o obecném postavení ve společnosti, které toto povolání má.“ V Tučkově výzkumu z roku 1990 bylo použito spojení: „jak si respondenti osobně váží lidí s danou profesí“. Výzkumy CVVM od roku 1993 formulují instrukci takto: „Na seznamu jsou uvedena některá povolání. Vyberte povolání, jehož si vážíte nejvíce, a dejte mu 99 bodů. Pak vyberte takové, jehož si vážíte nejméně, a obodujte je číslem 01. Poté postupujte odshora dolů a všem zbývajícím přiřadte body od 02 do 98 podle osobního uvážení“ (Tuček, 2011; Tuček, 2013; Tuček, 2016). Z výčtu je patrné, že ačkoliv výzkumy zjišťují prestiž povolání, konkrétní formulace směřují k subjektivní dimenzi, tedy k účtě.

Na základě rozboru používaných formulací se domníváme, že otázkou na prestiž se zjišťuje, jak jedinec nahlíží určité povolání prostřednictvím společensky ustálené hierarchie, kterou si musí uvědomovat. Obvykle s ní také osobně souhlasí. Avšak existuje řada psychologických důvodů, proč tomu tak nemusí být a tedy proč se neshoduje vyjádření účty s prestiží. Za zvláště významné považujeme dva: 1) mechanismy kognitivní ekonomie, které vedou k setrvávání na dosavadním poznání reality (v našem případě profesních kategorií a jejich vzájemných vztahů), 2) egoobraně mechanismy, které souvisí s obhajobou vlastní sociální identity (v našem případě včetně příslušnosti k povolání). První důvod je rozpracován zejména v teorii ospravedlňování systému, druhý v teorii sociální identity. Obě teorie nyní ve stručnosti představíme.

5. Teorie sociální identity

Teorie sociální identity (*social identity theory*, dále jen SIT) se zabývá vztahem jednotlivce a skupiny, přičemž platformou tohoto vztahu je identita coby základní psychologická kategorie. Identitu lze jednoduše vymezit jako vědomí sebe sama, které zahrnuje pocit jedinečnosti a kontinuity vlastního života (Leary, Tangney, 2011). Teorie sociální identity zdůrazňuje, že identita má vedle personální složky také složku sociální (Tajfel, 2010; Turner a kol., 1987). Ta je odvozena od členství v sociálních skupinách, mezi nimiž jedinec rozlišuje své (členské) a cizí (nečlenské). Rozpoznávání skupin a jejich rozlišování je založeno na bazálním kognitivním procesu kategorizace, kterým se lidé snaží získat orientaci v sociální realitě (Sternberg, 2000). Kategorizace probíhá ve dvou fázích – nejprve slouží k utřídění dostupných informací a posléze jsou nové informace nahlíženy prostřednictvím již vytvořených kategorií, do kterých jsou integrovány. Rozdíly mezi různými skupinami/kategoriemi jsou přítom zdůrazňovány a naopak rozdíly uvnitř jednotlivých skupin/kategorií zanedbávány (Tajfel, Wilkes, 1963). Skupiny se tak jeví homogennější, než reálně jsou, což posiluje stereotypy s nimi spojené.

V případě druhých lidí slouží kategorizace k jejich uspořádání do sociálních skupin. Na základě toho Turner a kol. (1987) doplňují kategorizaci, která je obrácena do vnějšího okolí, o sebekategorizaci, v jejímž důsledku člověk nachází vlastní

místo v sociální realitě tím, že sám sebe zařazuje do určitých sociálních skupin. Psychicky zdraví lidé mají potřebu pozitivního sebepojetí, takže se snaží oceňovat sebe sama a tedy také sociální skupiny, od nichž odvozují svoji sociální identitu (Turner a kol., 1987). To vede k favorizování vlastní skupiny¹⁰ (*ingroup favoritism*) a zároveň k znevažování nečlenských skupin (Tajfel, 2010; Stets, Burke, 2000). Protože jsou skupiny v kategorizačním systému uspořádány „proti“ sobě (rozdíly mezi nimi jsou pokládány za zásadní), probíhá obhajoba vlastní skupiny zároveň se znevažováním jiných skupin (Stephan, Stephan, 2000). Mezi skupinami tedy a priori panuje hierarchie, která je na jedné straně posilována stereotypy (jejichž funkcí je legitimizovat sociální nerovnosti) a na druhé straně potvrzována samotnou sociální realitou. Jak *teorie kognitivního aschematismu* (Bem, 1993), tak *teorie sociální dominance* (Sidanius a kol., 1994) však ukazují, že lidé se liší v míře potřeby vytvářet a udržovat hierarchické uspořádání sociálního okolí. Jedinci s vysokým kognitivním schematismem a vysokou orientací na sociální dominanci vyhledávají situace, v nichž mohou cítit převahu nad nečlenskými skupinami, a to i za cenu většího meziskupinového zkraslení.

6. Teorie ospravedlňování systému

Teorie ospravedlňování systému (*system justification theory*, dále jen SJT) je klíčovou sociálně-psychologickou teorií meziskupinových vztahů, která se kriticky vymezuje proti *teorii sociální identity* a *teorii sociální dominance*, jejichž základním předpokladem je, že jednotlivci i skupiny slouží svým vlastním zájmům, osvojují si obranné strategie, silně preferují členy vlastní skupiny a mají předsudky vůči jiným skupinám (Jost, Banaji, No-

sek, 2004). Jost a Banaji (1994) ale ukazují situace, kdy se jedinec i skupina snaží chránit nikoliv sebe, ale stávající systému, což se jeví zvláště paradoxní v situaci, kdy daný stav pro ně není výhodný. Podle autorů SJT mají všechny sociální skupiny tendenci k udržování statu quo, a to bez ohledu na postavení v sociální stratifikaci (Jost, Banaji, 1994). Ani členové znevýhodněných skupin se nesnaží o společenskou změnu, protože motivy podporující existenci systému u nich obvykle převládá nad potřebou obhájení vlastního ega či skupiny.¹¹ Důsledkem pak je výrazně ambivalentní sebehodnocení u skupin s nižším společenským statutem a dokonce preference nečlenské skupiny (*outgroup favoritism*) a naopak méně ambivalentní hodnocení vlastní skupiny uvnitř skupin s vyšším statutem (Jost, Banaji, Nosek, 2004).

Lidé mají potřebu vnímat svět jako spravedlivý, k čemuž využívají kognitivní i afektivní prostředky. Podle autorů SJT jsou nástrojem legitimizace a racionalizace existujících sociálních a ekonomických nerovností *stereotypy*, neboť vysvětlují rozdíly ve společenském statusu mezi jednotlivými skupinami. Ovšem aby stereotypy zvyšovaly sociální kohezi, nemohou být výhradně pozitivní či negativní. Autoři SJT identifikovali fenomén *komplementárního stereotypu*, jehož principem je, že součástí obsahu stereotypu je určitá vlastnost vyvažující znevýhodnění nebo zvýhodnění skupiny. Zeslabuje se tak rozdíl mezi postavením skupin a ospravedlňuje se jejich pozice ve společnosti, kterou by jinak nebylo možno vysvětlit (Jost, Banaji, Nosek, 2004).

Podstatným zlomem ve výzkumu komplementárních stereotypů byly experimenty Kaye a Josta (2003). Jeden z nich byl zahájen tím, že byli respondenti rozděleni do čtyř skupin, které se dozvěděly odlišné informace o jistém Georgovi: →

¹⁰ Už Kapr (1967) ve svém výzkumu prestiže předpokládal, že prestiž má integrující funkci v sociální skupině, která je základem sociálního statusu. Jedinec, který se zařadí do určité sociální vrstvy, se také ztotožní s prestižními nároky dané skupiny. Každá sociální skupina vytváří určité vzorce chování, na základě kterých se formulují hierarchicky strukturované hodnotové systémy. To se projevuje tak, že lidé hodnotí druhé z pohledu své vlastní úrovně a dělí ostatní podle toho, zda jsou podle jejich měřítek jim rovni, nebo stojí výše, či níže.

¹¹ Výsledkem pak jsou například již tendence žen k nižšímu hodnocení vlastní práce (Major, 1994) či dokonce k projevům sexismu vůči vlastní skupině (Glick, Fiske, 2001).

1) George je bohatý, má vysoké příjmy, ale občas porušuje společenské normy a není příliš čestný, 2) George je bohatý a čestný, 3) George je chudý a nečestný, 4) George je chudý a čestný. Poté všichni vyplnili škálu zjišťující, zda pokládají svět za spravedlivý. Výsledky ukazují, že respondenti pokládají svět za spravedlivější, je-li George bohatý a nečestný, nebo chudý a čestný, než je-li bohatý a čestný, nebo chudý a nečestný. V jiné studii autoři vystavili jednu skupinu respondentů genderovému stereotypu, podle kterého jsou ženy přátelské, vřelé a společenské, ale bez potřeby ovlivňovat, zatímco druhou skupinu působení tohoto stereotypu nevystavili. Výsledky ukazují, že po působení genderového stereotypu byl systém vnímán jako spravedlivější, a to především ženami. Je-li tedy ženám představen *komplementární stereotyp* (tj. tvrzení, že ženy mají řadu předností oproti mužům), pokládají systém za *spravedlivější*. Ospravedlňování systému je obecně zesilováno takovými stereotypy, které vedou k dojmu, že každá skupina ve společnosti má svou hodnotu a že žádná skupina nemá současně právo na vše, co se považuje za cenné (Jost, Banaji, Nosek, 2004).

7. Představení výzkumu

Cílem výzkumu bylo zjistit, zda se liší hodnocení 37 profesních kategorií z hlediska prestiže a úcty, a to s ohledem na vzdělání a gender/pohlaví. Porovnání obou parametrů interpretujeme jednak metodologickou a jednak teoretickou perspektivou. V prvním případě nás zajímá, zda záměna prestiže a úcty, k níž dochází v sociologických výzkumech, je nedostatkem, nebo nikoliv. Pokud se oba parametry liší, vyplývá z toho potřeba jasnější operacionalizaci prestiže a instrukce v dotaznících. V případě teoretické perspektivy se zaměříme především na ověření toho, zda individuální motivace pro hodnocení prestiže a úcty je ve shodě

spíše s teorií sociální identity nebo s teorií ospravedlňování systému. K tomu je třeba porovnat hodnocení povolání různými skupinami respondentů/ek.

Na základě obou teorií a předchozích výzkumů prestiže jsme zformulovali následující hypotézy: *H1a*. Hodnocení prestiže a úcty se liší, *H1b*. Hodnocení úcty je vyšší než hodnocení prestiže, *H1c*. Hodnocení prestiže a úcty povolání vyžadujících vysokoškolské vzdělání koreluje více než u povolání s nižším vzděláním, *H2a*. Muži hodnotí maskulinně označená povolání lépe než ženy, *H2b*. Ženy hodnotí femininně označená povolání lépe než muži, *H3a*. Lidé s vyšším vzděláním hodnotí povolání vyžadujících vyšší vzdělání (relativně) lépe než lidé s nižším vzděláním, *H3b*. Lidé s nižším vzděláním hodnotí povolání vyžadující nižší vzdělání (relativně) lépe než lidé s vyšším vzděláním. Pro ověření uvedených hypotéz byl v analýzách použit zejména t-test pro dva závislé výběry, t-test pro dva nezávislé výběry a Pearsonův korelační koeficient.

Hodnocení se týkalo 37 povolání,¹² která byla vybrána tak, aby reprezentovala odlišné obory z hlediska potřebného vzdělání a poměru manuálních a myšlenkových činností. Z původní sestavy 62 povolání byla na základě dvou předvýzkumů vyloučena ta povolání, která zastupovala již obsazený obor a současně jejichž hodnoty se příliš shodovaly s jiným povoláním, nebo která byla pro respondenty málo známá či srozumitelná. Konečný seznam hodnocených povolání uvádí tabulka 1. Každé povolání pak respondenti hodnotili na třech nezávislých škálách od -3 do +3. Instrukce byly následující:

1. *Škála bohatství*. Různé skupiny žen v ČR mají různé příjmy a různý majetek. Pokuste se odhadnout, jaká je finanční a majetková situace typických příslušnic těchto skupin. Použijte škálu v rámečku. Do tabulky pak zapisujete čísla odpovídající vašemu názoru. Pokud nedokáže-

¹² Celkově dotazník zahrnoval 65 sociálních kategorií, které náležely ke třem typům — profesní kategorie, etnické kategorie a tzv. heterogenní kategorie (např. bezdomovec, ekologický aktivista, narkoman). Analýzy byly rozděleny podle typu kategorií. V této studii se zabýváme výhradně 37 profesními kategoriemi.

- te odpovědět, napište X. Hodnoťte skutečný majetek a finanční situaci skupiny – co všechno ve skutečnosti mají, jaké jsou jejich příjmy, co si můžou dovolit. Jinými slovy – pokuste se uvést, jak na tom daná skupina žen skutečně je, ne jak by na tom podle Vašeho názoru měla, nebo neměla správně být.
2. *Škála prestiže.* Různá povolání a různé skupiny žen dostávají odlišné uznání, úcty či prestiž. Pokuste se odhadnout, jakou úcty a prestiž tato povolání a skupiny žen v české společnosti mají. Nezhledňujte, zda s tímto hodnocením osobně souhlasíte. Použijte škálu v prvním rámečku. Do sloupečku „společnost“ v tabulce pak запиšte čísla odpovídající vašemu názoru. Pokud nedokážete odpovědět, napište X.

3. *Škála osobní úcty.* Pokud s hodnocením společnosti nesouhlasíte, napište do posledního sloupečku označeného „já“, jak si dané skupiny vážíte Vy osobně. Nemusíte v něm vyplňovat všechna políčka, ale jen ta, kde se Váš názor neshoduje s názorem společnosti. Při vyplňování vycházejte z Vašeho prvního dojmu.

Výzkumu se zúčastnilo celkem 642 osob. Výzkumný soubor nebyl sestavován jako reprezentativní. Ovšem s ohledem na hypotézy týkající se vzdělání a genderu/pohlaví, byly použity pro zastoupení osob podle těchto proměnných minimální kvóty umožňující statistické porovnání. Sběr dat byl prováděn vyškolenými zadavateli po celém území České republiky. Výsledný soubor tvořilo 280 mužů a 362 žen. Průměrný věk byl 38,3 (sd = 14,1),

Tabulka č. 1 » Průměrné hodnocení prestiže, osobní úcty a bohatství (N = 642)

	Prestiž	Osobní úcta	Bohatství		Prestiž	Osobní úcta	Bohatství
Lékař/ka	2,12	2,04	1,91	Truhlář/ka	0,24	0,59	0,35
Slavný/á zpěvák/ačka	2,08	1,21	2,69	Vychovatel/ka	0,23	0,61	-0,19
Pilot/ka	2,06	1,99	2,19	Kuchař/ka	0,23	0,49	0,04
Soudce/kyně	1,99	1,76	2,45	Úředník/ice	0,19	0,30	0,59
Profesionální sportovec/kyně	1,90	1,35	2,10	Kadeřík/ice	0,14	0,28	0,21
Architekt/ka	1,77	1,59	1,95	Knihovník/ice	0,14	0,38	-0,32
Vědec/kyně	1,67	1,87	1,31	Automechanik/čka	0,07	0,40	0,21
Vedoucí firmy	1,61	1,45	2,23	Řidič/ka autobusu	0,06	0,39	0,06
Záchranář/ka	1,50	1,83	0,66	Cukrář/ka	0,01	0,30	-0,17
Strojní inženýr/ka	1,25	1,32	1,68	Zahradník/ice	-0,02	0,24	-0,24
Módní návrhář/ka	1,25	0,83	1,87	Poslanec/kyně	-0,06	-0,25	2,47
Programátor/ka	1,17	1,20	1,78	Poštovní doručovatel/ka	-0,11	0,21	-0,45
Voják/yně z povolání	1,06	1,10	1,40	Číšník/ice	-0,28	0,06	-0,12
Zdravotní bratr/sestra	0,88	1,26	0,13	Zedník/ice	-0,28	0,07	-0,17
Zubní laborant/ka	0,78	0,82	0,94	Pokladní	-0,38	0,04	-0,59
Drobný/á podnikatel/ka	0,54	0,77	0,62	Vrátný/á	-0,70	-0,33	-0,87
Učitel/ka na ZŠ	0,48	1,08	0,16	Uklízeč/ka	-0,96	-0,32	-1,15
Účetní	0,45	0,53	0,63	Nekvalifikovaný/á dělník/ice	-1,17	-0,64	-1,47
Policista/ka	0,42	0,72	0,79				



příčemž mezi ženami dosáhl 36,6 (sd = 14,3) a mezi muži 40,5 (sd = 14,3). Z hlediska dosaženého vzdělání bylo složení souboru následující: základní vzdělání 6%, vyučení bez maturity 16%, střední vzdělání s maturitou 43%, vysokoškolské 35%. Ženy měly vyšší vzdělání než muži. Jak v parametru věku, tak v parametru vzdělání byl rozdíl mezi ženami a muži statisticky významný ($p < 0,001$), ovšem věcně nebyl tak zásadní, aby znemožňoval porovnání.

Polovina osob vyplňovala dotazník s maskulinními názvy kategorií (144 mužů a 176 žen), druhá polovina s femininními názvy kategorií (136 mužů a 186 žen). Oba dotazníky dosáhly dostatečné reliability. K odhadu míry shody jsme použili vnitrotřídní koeficienty korelace (ICC), které dosáhly hodnot 0,997–0,999 a byly aproximovány k 1,0. Dotazníky byly vyplněny srovnatelnými soubory respondentů – z hlediska věku, vzdělání a genderu/pohlaví nebyly zjištěny žádné signifikantní rozdíly.

8. Výsledky – celkové hodnocení prestiže a úcty

Ze všech 37 profesních kategorií byla vypočtena průměrná hodnota ve všech třech sledovaných parametrech. Na škále od -3 do +3 bylo průměrné hodnocení bohatství 0,66 (sd = 0,39), prestiže 0,57 (sd = 0,45) a úcty 0,72 (sd = 0,48). Hodnocení prestiže a úcty bylo signifikantně rozdílné, a to ve prospěch osobní úcty; $t(637) = -11,36$, $p < 0,001$. Tabulka 1 uvádí podrobnější výsledky za jednotlivé profesní kategorie, které jsou uspořádány podle míry prestiže. Nejvýše se umístila povolání, která vyžadují vysokoškolské vzdělání a která splňují charakteristiky profese (Elliot, 1972). Výjimkou je slavný/á zpěvák/ačka a profesionální sportovec/kyně. Právě u těchto dvou kategorií byla zjištěna velmi vysoká korelace mezi hodnocením bohatství

a prestiže a současně velký rozdíl mezi hodnocením prestiže a úcty. Naopak nejhůře se umístila povolání, v nichž jsou velmi nízké kvalifikační nároky a současně špatné a nejisté pracovní podmínky (nekvalifikovaný/á dělník/ice, uklízeč/ka, vrátný/á).

Pokud srovnáme naše výsledky s posledními výzkumy prestiže prováděné CVVM (Tuček 2011, 2013, 2016), nacházíme shodné základní trendy. V obou výzkumech byla vysoká a nízká prestiž přiznávána podobným skupinám povolání. Mezi nejprestižnější povolání patří lékařství, soudcovství, učitelství, která se umístila v obou výzkumech v horní čtvrtině. Navzdory společným trendům byl však v některých dílčích kategoriích zaznamenán velký rozdíl. Například poslanectví a uklízení se ve výzkumech CVVM tradičně umisťují na dvou posledních místech, ale v našem výzkumu obsadily 25. a 26. místo z 37 kategorií, takže obě povolání byla našimi respondenty/kami hodnocena spíše kriticky, ale přesto relativně lépe než ve výzkumech CVVM. Z čeho může tento rozdíl vyplývat? Vliv mohou jistě mít výše popsaná metodologická úskalí výzkumů prestiže, mezi kterými je klíčový počet a složení posuzovaných kategorií. Protože výzkum CVVM (tamtéž) tradičně zahrnuje 26 povolání, zatímco v našem seznamu figuruje 37 povolání, byl kontext posuzování pro respondenty/ky odlišný.¹³ Vliv může mít i skutečnost, že v našem výzkumu jsou průměrné hodnoty složeny z maskulinní a femininní verze dotazníku. Ve výzkumech CVVM (tamtéž) se však užívá pouze maskulinní označení povolání, s výjimkou zdravotní sestry, sekretářky a uklízečky. Pokud naše data omezíme výhradně na maskulinně označená povolání ($n = 319$), nedojde ke změně celkových trendů (tj. povolání zařazená do jednotlivých čtvrtin žebříčku jsou obdobná), ale u dílčích povolání se postavení posouvá, a to zejména v nejlépe hodnocených povoláních. Nejvyšší prestiž mezi mas-

¹³ Podstatou jakéhokoliv hodnocení je srovnávání. Kognitivní psychologie dokládá, že mechanismus hodnocení zahrnuje jednak vzájemné srovnávání více vybraných položek (povolání) a jednak srovnávání určité položky s jejím ideálním vzorem (konkrétní povolání s ideálem povolání) (Sternberg, 2000). Na poli hodnocení povolání prolnutí obou forem srovnávání doložila studie Lindy Gottfredson (1996).

kulinně označenými povoláními nemá lékař, jako je tomu ve výzkumech CVVM (tamtéž), nýbrž pilot, následovaný slavným zpěvákem, lékařem a soudcem.

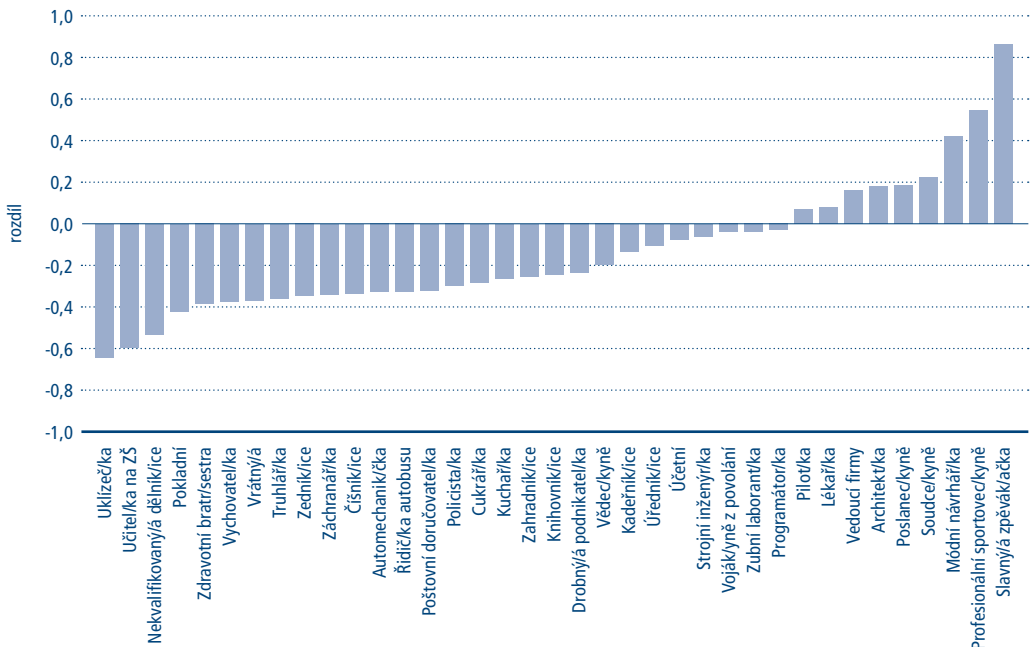
8.1 Souvislost prestiže a úcty

Hodnocení prestiže a úcty vysoce korelovalo ($r = 0,751$). To znamená, že navzdory rozdílným průměrným hodnotám prestiže a osobní úcty, byl směr jejich hodnocení obdobný. Korelace úcty a prestiže s bohatstvím byla také signifikantní, avšak přesto nižší – $r_u = 0,471$ a $r_p = 0,583$. U jednotlivých povolání korelace mezi prestiží a úctou variovala mezi 0,41 a 0,82. Nejnižší korelace byla v případě zpěváka/ačky, sportovce/kyně, učitele/ky a policisty/ky; nejvyšší v případě zubní/ho laboranta/ky, účetní/ho, strojní/ho inženýra/ky a kuchaře/ky. Nejvyšší korelace logicky souvisí se spíše středovými průměrnými hodnotami prestiže i úcty. Jejich rozdíl pak ve všech čtyřech případech

byl v malý prospěch osobní úcty. Mezi povoláními s nejvyšší korelací byly dvě kategorie – sportovec/kyně a zpěvák/ačka, které vykazovaly vysokou prestiž, ale o 0,55, resp. 0,87 bodu nižší osobní úctu. Naopak další dvě kategorie – učitel/ka a policista/ka – měly prestiž 0,4–0,5, ale jejich úcta dosáhla zhruba o 0,4 bodu vyšší hodnoty.

To znamená, že pro část kategorií platí, že respondenti/ky reflektují ve společnosti ustálené a sdílené struktury symbolického hodnocení profesních kategorií, ale ve svém subjektivním hodnocení se proti němu vymezují. Graf 1 obsahuje povolání uspořádaná podle rozdílu v průměrné prestiži a osobní úctě, přičemž kladné hodnoty znamenají rozdíl ve prospěch prestiže a záporné hodnoty rozdíl ve prospěch úcty. Z grafu je patrné, že u převahy povolání byla lépe hodnocena osobní úcta než prestiž. To se odrazilo i ve vyšší hodnotě průměrné osobní úcty. Respondenti/ky se tedy ve svém osobním pohledu často distancují od společensky dominantní hierarchie povolání.

Graf č. 1 » Rozdíl mezi průměrným hodnocením prestiže a úcty (N = 642)



Tabulka č. 2 » Hodnocení prestiže a úcty profesních kategorií podle požadovaného vzdělání — průměr a směrodatná odchylka (N = 640)

Prestiž – požadované vzdělání	Průměr	Směrodatná odchylka	Úcta – požadované vzdělání	Průměr	Směrodatná odchylka
Vysoká škola	1,62	0,54	Vysoká škola	1,66	0,59
Maturitní zkouška	0,71	0,51	Maturitní zkouška	0,87	0,52
Vyučení	0,06	0,62	Vyučení	0,35	0,65
Základní škola	-0,80	0,86	Základní škola	-0,31	0,88

8.2 Hodnocení podle vzdělávacích požadavků

Výzkumy dokládají souvislost mezi hodnocením prestiže povolání a stupněm vzdělání, které je nezbytné pro vstup do daného povolání. Jedním z hodnotících kritérií totiž je rozsah znalostní základny pro výkon povolání (Tuček a kol., 2013). Tento mechanismus je platný i v české společnosti, ačkoliv je dosud mírně oslaben v důsledku řízené vzestupné mobility manuálních povolání v období komunismu (Katrňák, Fučík, 2010; Šafr, Holý, 2012). V našem výzkumu jsme aspirovali na ověření vztahu mezi prestiží a požadovaným vzděláním, ale navíc také na hlubší vysvětlení jeho motivů. Předpokládali jsme, že povolání vyžadující vysokou školu stojí na předních příčkách žebříčku prestiže a zároveň si jich budou osobně vážit i jednotliví/é respondenti/ky, protože se buď jedná o kategorii povolání, do níž oni sami patří, nebo která je postavena výše, než jaké je jejich aktuální sociální postavení. Naopak u povolání vyžadujících nízké vzdělání jsme předpokládali slabší prestiž, od které se respondenti/ky vykonávající obdobná povolání mohou distancovat, a vyjadřovat tedy povoláním vyšší osobní úctu. Povolání jsme proto rozdělili podle nejvyššího požadovaného

vzdělání pro jeho výkon¹⁴ a dále jsme testovali, zda se liší hodnocení prestiže a úcty u jednotlivých skupin povolání.

Tabulka 2 uvádí průměrné hodnoty prestiže a osobní úcty u jednotlivých skupin povolání podle požadovaného vzdělání. Podle očekávání prestiž i úcta v závislosti na požadovaném vzdělání klesá. Korelace mezi prestiží a úctou dosáhla u povolání vyžadujících vysokoškolské vzdělání hodnoty 0,74, středoškolské vzdělání 0,73, vyučení 0,7 a základní vzdělání 0,64. Ve všech případech byla korelace signifikantní na hladině 0,01.

8.3 Vliv vzdělání na hodnocení povolání

Jak ukázaly předchozí analýzy, průměrná prestiž i osobní úcta povolání, která vyžadují odlišné minimální vzdělání, se signifikantně liší. Následující analýza propojila údaj o vzdělávacích požadavcích s dosaženým vzděláním respondentů/ek. Mezi vzděláním respondentů a vzděláním požadovaným k výkonu dané skupiny byla zjištěna signifikantní souvislost. ANOVA prokázala ve všech podskupinách, s výjimkou prestiže u povolání vyžadujících vysokoškolské vzdělání, silný vliv ($p < 0,001$). Odpovědi respondentů/ek s odlišným

¹⁴ Povolání vyžadující vysokoškolské vzdělání: architekt/ka, lékař/ka, pilot/ka, soudce/kyně, strojní inženýr/ka, učitel/ka, vědec/kyně. Povolání vyžadující maturitní zkoušku: knihovnik/ice, programátor/ka, zubní laborant/ka, zdravotní sestra/bratr, záchranář/ka, vychovatel/ka, účetní, úředník/ice, policista/ka, módní návrhář/ka, vedoucí firmy, voják/yně. Povolání vyžadující vyučení: automechanik/čka, cukrář/ka, číšník/ice, drobný/á podnikatel/ka, kadeřník/ice, kuchař/ka, poštovní doručovatel/ka, řidič/ka, truhlář/ka, zahradník/ice, zedník/ice. Povolání vyžadující pouze základní vzdělání: nequalifikovaný/á dělník/ice, pokladní, uklízeč/ka, vrátný/á. Nezařazené zůstaly: poslanec/kyně, zpěvák/ačka, sportovec/kyně, u nichž nelze požadované vzdělání určit.

vzděláním se signifikantně lišily, a to ve směru, který naznačuje tabulka 3.

Z tabulky 3 sice vyplývá, že všechny podskupiny respondentů/ek podle dosaženého vzdělání hodnotí povolání s vyššími vzdělávacími požadavky lépe než povolání s nízkými či dokonce žádnými požadavky. Nicméně rozdíl mezi prestiží a účtu, které jsou přiznány jednotlivým skupinám povolání, se silně liší. Zatímco vysokoškolsky vzdělání/é respondenti/ky mají rozptýl v hodnocení prestiže

a účtu 2,69 bodu (prestiž) a 2,14 bodu (úcta) na sedmibodové škále, v případě respondentů/ek bez vzdělání je to méně než 1 bod. Rozdíl přitom nevzniká odlišným hodnocením skupiny povolání vyžadujících vysokou školu, nýbrž v ostatních skupinách povolání a nejsilněji ve skupině povolání s minimálními vzdělávacími požadavky. U této skupiny vysokoškolsky vzdělání/é respondenti/ky hodnotí její prestiž i účtu záporně, zatímco respondenti/ky s nejnižším dosaženým vzděláním kladně.

Tabulka č. 3 » Průměrná prestiž a osobní účta podle vzdělání (N = 642)

			Požadované vzdělání ve skupině povolání			
			VŠ	SOŠ a SOU	UO	ZŠ
Vzdělání respondentů	VŠ	Prestiž	1,66	0,68	-0,01	-1,03
		Osobní účta	1,75	0,92	0,35	-0,39
	SOŠ	Prestiž	1,64	0,64	-0,09	-1,00
		Osobní účta	1,71	0,80	0,21	-0,49
	SOU	Prestiž	1,61	0,61	0,00	-0,83
		Osobní účta	1,58	0,65	0,16	-0,57
	UO	Prestiž	1,52	0,80	0,27	-0,38
		Osobní účta	1,43	0,84	0,50	-0,03
	ZŠ	Prestiž	1,51	1,14	0,82	0,57
		Osobní účta	1,46	1,17	0,84	0,72

Poznámka: VŠ — vysoká škola, SOŠ — střední škola s maturitou, SOU — učební obor s maturitou, UO — učební obor s výučním listem, ZŠ — základní škola.

Tabulka č. 4 » Průměrný rozdíl mezi prestiží a osobní účtu podle vzdělání

		Požadované vzdělání ve skupině povolání			
		VŠ	SOŠ a SOU	UO	ZŠ
Vzdělání respondentů	VŠ, SOŠ a SOU (n = 490)	0,08	-0,05	-0,18	-0,30
	UO, ZŠ (n = 141)	-0,07	-0,18	-0,31	-0,55
Hodnoty t-testu		t(632) = 3,98, p < 0,001	t(631) = 3,91, p < 0,001	t(629) = 2,89, p = 0,004	t(626) = 3,46, p = 0,001

Poznámka: VŠ — vysoká škola, SOŠ — střední škola s maturitou, SOU — učební obor s maturitou, UO — učební obor s výučním listem, ZŠ — základní škola. Záporná hodnota znamená, že osobní účta byla hodnocena lépe než prestiž, a naopak.

Rozdíl mezi prestiží a osobní úctou byl spočítán pro jednotlivé skupiny povolání podle požadovaného vzdělání. Zároveň byla pětistupňová škála nejvyššího dosaženého vzdělání zredukována na dvě skupiny – první tvoří lidé se základním vzděláním a vyučením, druhou lidé s maturitou či vysokou školou. Mezi oběma skupinami existují signifikantní rozdíly při hodnocení všech čtyřech kategorií povolání s odlišnými vzdělávacími požadavky. Výsledky ukazuje tabulka 4.

Pokud bychom ponechali hodnocení prestiže a osobní úcty oddělené, budou přesto uvedené dvě skupiny respondentů/ek dosahovat signifikantně odlišných průměrných hodnot (jedinou výjimku tvoří hodnocení osobní úcty u povolání požadujících maturitní zkoušku). Platí přitom následující vzorec: čím vyšší požadované vzdělání, tím vyšší hodnocení od respondentů/ek, kteří sami vyššího vzdělání dosáhli, a naopak. U respondentů/ek s nízkým dosaženým vzděláním zároveň existuje výrazně lepší hodnocení osobní úcty vůči povoláním s nízkými vzdělávacími požadavky, zatímco u respondentů/ek s vyšším dosaženým vzděláním není rozdíl mezi prestiží a úctou tak silný.

8.4 Rozdíly v hodnocení žen a mužů

Obdobnou vstupní úvahu jako v případě požadovaného vzdělání jsme vedli i v případě žen a mužů, kteří hodnotili maskulinně a femininně označená povolání. Ověřovali jsme, zda se muži a ženy liší

v přiznané prestiži a úctě povoláním, která vykonávají ženy či muži. Předpokládali jsme, že muži by mohli hodnotit lépe maskulinně označená povolání a ženy femininně označená povolání, resp. že velikost rozdílu v hodnocení obou verzí povolání bude u žen a mužů odlišná.

Respondentky-ženy hodnotily prestiž všech povolání průměrnou známkou 0,56 (sd = 0,44), osobní úctou 0,74 (sd = 0,49) a bohatství 0,66 (sd = 0,39). Respondenti-muži hodnotili prestiž průměrnou známkou 0,58 (sd = 0,47), osobní úctou 0,70 (sd = 0,47) a bohatství 0,66 (sd = 0,39). V žádné ze tří dimenzí nebylo celkové hodnocení žen a mužů signifikantně rozdílné. Navzdory původnímu předpokladu se rozdíly mezi ženami a muži neprokázaly ani v odděleném hodnocení femininně a maskulinně označených povolání. Hodnocení femininně a maskulinně označených kategorií uvádí tabulka 5.

Celkově dosáhla femininně označená povolání průměrné prestiže 0,58 (sd = 0,44), bohatství 0,62 (sd = 0,40) a osobní úcty 0,75 (sd = 0,46). Maskulinně označená povolání byla průměrně hodnocena v dimenzi prestiže 0,56 (sd = 0,46), bohatství 0,69 (sd = 0,38) a osobní úcty 0,69 (sd = 0,49). Statistické porovnání průměrných hodnot prokázalo signifikantní rozdíl pouze ve škále bohatství, a to ve prospěch maskulinně označených povolání ($p < 0,05$). Ve škále osobní úcty, ani prestiže však celkové hodnocení maskulinních a femininních kategorií rozdílné nebylo.

Tabulka č. 5 » Celkové hodnocení femininních a maskulinních kategorií žen a mužů (průměr a směrodatná odchylka)

	Femininní kategorie				Maskulinní kategorie			
	Ženy		Muži		Ženy		Muži	
	průměr	směrodatná odchylka	průměr	směrodatná odchylka	průměr	směrodatná odchylka	průměr	směrodatná odchylka
Prestiž	0,56	0,44	0,62	0,45	0,57	0,45	0,55	0,48
Bohatství	0,61	0,38	0,64	0,41	0,71	0,38	0,68	0,38
Osobní úcta	0,76	0,48	0,75	0,45	0,72	0,51	0,66	0,49

Nicméně, detailnější pohled ukazuje mírně lepší hodnocení maskulinně označených povolání. Alespoň v jedné ze tří dimenzí byl zjištěn signifikantní rozdíl u 22 kategorií (z 37 kategorií celkem). Z toho u sedmi kategorií byl rozdíl ve všech třech dimenzích zároveň, a to pětikrát ve prospěch maskulinně označeného povolání (automechanik/čka, kuchař/ka, pilot/ka, truhlář/ka, zedník/ice) a dvakrát ve prospěch femininně označeného povolání (zdravotní sestry/bratra a módní/ho návrháky/e).

Srovnání odpovědí žen a mužů ukazuje více rozdílů v hodnocení prestiže v případě femininních než maskulinních kategorií. Zatímco mezi femininními kategoriemi vykazovalo signifikantní rozdíl ($p < 0,05$) 11 z nich (cukrářka, číšnice, kuchařka, pokladní, poslankyně, poštovní doručovatelka, soudkyně, uklízečka, vojákyně, vrátná, zednice), mezi maskulinními kategoriemi rozdíl existoval jen v 4 kategoriích (automechanik, soudce, truhlář, voják).

V případě rozdílných femininních kategorií uváděly ženy vyšší prestiž u poslankyně, soudkyně a vojačky, což jsou z rozdílných povolání ta, která mají nejvyšší řídicí pravomoci a předpokládají nejvyšší vzdělání. Zbývající femininní kategorie, které vyžadují spíše nižší vzdělání a mají nízké pravomoci, dosáhly vyšší prestiže podle mužů. V rozdílných maskulinních kategoriích uváděli vyšší prestiž muži u automechanika a truhláře, naopak soudce a voják dosáhli vyšší prestiže podle žen. Odlišnost odpovědí svědčí jednak o tom, že ženy si některých povolání (soudce/kyně, voják/yně) váží více než muži, a jednak o silnější genderové polarizaci povolání ze strany mužů. V případě femininních kategorií lze dokonce hovořit o určitém pracovním podceňování žen ze strany mužů.¹⁵

9. Diskuse a závěry

Prezentovaný výzkum vycházel ze sociálně-psychologické perspektivy, která může inspirovat stávající sociologické výzkumy prestiže povolání. Jak

jsme prezentovali, sociologie přistupuje k sociální stratifikaci nejčastěji prostřednictvím postavení na trhu práce, s nímž souvisí vzdělání, podíl na moci, celková materiální úroveň a životní styl (Šafr, Holý, 2012). Představa o uspořádání společnosti se tedy může odvíjet od hodnocení povolání. U povolání lze hodnotit různé parametry, z nichž nejvíce jsou ve výzkumech zastoupeny prestiž a finanční ohodnocení. Ačkoliv sociologie pracuje s prestiží jako s relativně jasnou a neproblematickou kategorií, rozdílnost způsobů, jakými se ve výzkumech operacionalizuje, naznačuje pravý opak. Využili jsme psychologickou terminologii, v které je častěji užíván pojem úcta (osobní úcta) a je odlišován od pojmu prestiž. Z aplikace psychologických definic obou pojmů vyplynulo, že v sociologických výzkumech jsou zaměňovány, resp. splývají. Výzkumně jsme proto ověřili, nakolik se liší hodnocení povolání z hlediska prestiže a osobní úcty.

Analýzy 37 povolání ukázaly, že průměrná hodnocení v dimenzi prestiže a v dimenzi úcty sice jdou stejným směrem, ale přesto jsou signifikantně rozdílná, a to v průměru ve prospěch osobní úcty. Hypotézy *H1a* a *H1b* tak byly potvrzeny. Ve shodě se sociologickými výzkumy prestiže povolání CVVM (Tuček 2011, 2013, 2016) byla nejlépe hodnocena povolání, která splňují charakteristiky profesí, tj. vysokoškolské vzdělání, autonomie profesní komunity a podstata povolání ve službě společnosti (Elliot, 1972). Naopak nejhůře byla hodnocena povolání bez kvalifikace a pracovních jistot. Hypotéza *H1c* tedy rovněž byla potvrzena.

Výjimkou oproti sociologickým výzkumům bylo výborné hodnocení povolání slavného zpěváka či zpěvačky a profesionálního sportovce či sportovkyně. Jejich bohatství i prestiž byly hodnoceny velmi vysoko, avšak osobní úcty jim lidé vyjadřovali podstatně méně. Jedná se tedy o dobré příklady toho, že rozlišení prestiže a úcty je opodstatněné. Respondenti/ky při vyjadřování své osobní úcty vůči povolání reagují na sdílený žebříček →

¹⁵ Podrobné výsledky genderových analýz nabízíme v samostatném článku (Smetáčková, 2016).

prestiže, vůči kterému se v některých případech distancují. Nemají-li k vyjádření odstupu příležitost, může se promítnout do hodnocení samotné prestiže. Ta pak neodráží reflexi ve společnosti existujícího žebříčku povolání, nýbrž u některých respondentů/ek osobní postoje k němu. Tím může být v tradičních sociologických výzkumech negativně ovlivněna validita a reliabilita shromážděných dat.

Prezentovaný výzkum využil psychologické perspektivy ještě extenzivněji a ověřoval, nakolik hodnocení povolání podléhá rozdílům v závislosti na dosaženém vzdělání a na genderové příslušnosti. Jedná se sice o údaje, s nimiž běžně pracují i ryze sociologické výzkumy, ale obvykle bez zasažení do výkladových schémat, která vysvětlují vztah jedince, skupiny a společenského systému. Aktuální sociální psychologie pracuje se dvěma takovými výkladovými schématy – teorií sociální identity a teorií ospravedlňování systému. Na jejich základě jsme si kladli otázky, jak ženy a muži hodnotí povolání označená femininně či maskulinně, a dále jak lidé s odlišným dosaženým vzděláním hodnotí skupiny povolání s různými vzdělávacími požadavky.

Analýzy ukázaly, že ženy a muži se v hodnocení povolání příliš neliší, resp. rozdíly se vyskytují jen u dílčích profesních kategorií. V případě určitých povolání hodnotili ženy i muži lépe genderově opozitní povolání (např. muži hodnotili lépe zdravotní sestru než zdravotního bratra), přičemž u žen se vyskytovalo lepší hodnocení maskulinně označených povolání častěji než u mužů hodnocení femininně označených povolání. Z toho vyplývá, že určující není vztah mezi označením povolání a genderovou příslušností osoby, ale spíše akceptace dominantních genderových vzorců na trhu práce. Můžeme uzavřít, že hypotézy *H2a* a *H2b* nebyly potvrzeny. Genderové analýzy tedy vylučují platnost teorie sociální identity a spíše potvrzují teorii ospravedlňování systému, podle níž všechny sociální skupiny mají tendenci považovat společnost za spravedlivě uspořádanou a v rámci toho přijímat i sociální nerovnosti. Ačkoliv jsou

ženy na trhu práce znevýhodňovány – a respondenti/ky to potvrzují tím, že hodnotí bohatství maskulinně označených povolání jako signifikantně lepší –, přistupují k hodnocení obdobně jako muži.

Analýzy operující se vzděláním dospěly k odlišným výsledkům. Všichni respondenti/ky bez ohledu na dosažené vzdělání přiznávali vysokou prestiž i vysokou úctu povoláním, která vyžadují vyšší kvalifikaci. Ovšem ti, kteří dosáhli nízkého vzdělání, hodnotí relativně lépe než vzdělanější respondenti/ky ty skupiny povolání, jejichž kvalifikace je nižší či dokonce žádná. Rozdíl se přitom projevuje více v hodnocení úcty než v hodnocení prestiže. Hypotézy *H3a* a *H3b* byly potvrzeny. To znamená, že méně vzdělaní mají tendenci relativně nadhodnocovat povolání s nízkými vzdělávacími požadavky, která pravděpodobně sami zastávají. Dochází tak k obraně jejich sociální skupiny (resp. kategorie) a tím i k obraně vlastní sociální identity.

Zatímco analýza týkající se genderu potvrzuje spíše teorii ospravedlňování systému, analýza týkající se vzdělání naopak posiluje teorii sociální identity. Domníváme se, že důvodem je odlišný charakter genderové a vzdělanostní polarizace. V případě vzdělání jde o kvalifikaci, která má meritokratický základ a je explicitní. Naopak genderová segregace trhu práce je silněji založena na stereotypch a tím pádem vyvíjí implicitní tlak. Jak vyplynulo z představení obou teorií výše, přemostění mezi nimi představují tzv. komplementární stereotypy. Ty v našich datech stojí za rozdílem mezi prestiží a úctou při hodnocení konkrétních povolání i celých skupin. Nejsilnějšími příklady byla povolání sportovce/kyně a zpěváka/ačky, která vykazovala výrazně větší prestiž než úctu, a povolání učitele/ky a policisty/ky, která naopak vykazovala výrazně větší úctu než prestiž. Vyšší osobní úcta tedy respondentům/kám slouží k vyrovnání nízké společenské prestiže a naopak.

Prezentovaný výzkum prokázal opodstatněnost rozlišování mezi prestiží coby společensky sdíleným žebříčkem povolání a osobní úctou coby subjektivním dojmem. Odlišovat obě formy hod-

nocení dovoluje zjistit, nejen jak respondenti/ky reflektují sociální stratifikaci založenou na povolání, ale také jak ji osobně hodnotí, a tedy zda s ní

souhlasí. Právě vztah k celospolečenské hodnotové orientaci odráží specifičnost vlastního postavení a zakládá případné subkulturní členství.

LITERATURA A PRAMENY

1. ALLPORT, G. W. (1954): *The Nature of Prejudice*. Cambridge (MA): Addison-Wesley
2. BEM, S. L. (1993): *The Lenses of Gender: Transforming the Debate on Sexual Inequality*. Yale University Press
3. BOURDIEU, P., PASSERON, J. C. (1990): *Reproduction in education, society and culture*. London: Sage
4. BRENNER, M., HROUDA, V. (1968): Věda a vysokoškolské vzdělání v prestiži povolání. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 4(1), pp. 43–54
5. ELLIOTT, P. R. (1972): *The Sociology of the Professions*. New York: Herder and Herder
6. ERIKSON, R., GOLDTHORPE, J. H. (1992): *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press
7. GANZEBOOM, H. B. G., DE GRAAF, P. M., TREIMAN, D. J. (1992): A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, 21(1), pp. 1–56
8. GLICK, P., FISKE, S. T. (2001): An Ambivalent Alliance: Hostile and Benevolent Sexism as Complementary Justifications for Gender Inequality. *American Psychologist*, 56, pp. 109–118
9. GOTTFREDSON, L. S. (1996): Gottfredson's Theory of Circumscription and Compromise. *Career Choice and Development*, 3, pp. 179–232
10. INKELES, A., ROSSI, P. (1956): National Comparisons of Occupational Prestige. *American Journal of Sociology*, 61, pp. 329–339
11. JOST, J. T., BANAJI, M. R. (1994): The Role of Stereotyping in System-justification and the Production of False Consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, pp. 1–27
12. JOST, J. T., BANAJI, M. R., NOSEK, B. A. (2004): A Decade of System Justification Theory: Accumulated Evidence of Conscious and Unconscious Bolstering of the Status Quo. *Political Psychology*, 25, pp. 881–920
13. KAPR, J. (1967): Prestiž povolání. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 3(6), pp. 740–748
14. KATRŇÁK, T. (2004): *Odsouzení k manuální práci*. Praha: Sociologické nakladatelství
15. KATRŇÁK, T. (2005): *Třídní analýza a sociální mobilita*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury
16. KATRŇÁK, T., FUČÍK, P. (2010): *Návrat k sociálnímu původu. Vývoj sociální stratifikace české společnosti v letech 1989 až 2009*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury a Masarykova univerzita
17. KAY, A. C., JOST, J. T. (2003): Complementary Justice: Effects of “Poor but Happy” and “Poor but Honest” Stereotype Exemplars on System Justification and Implicit Activation of the Justice Motive. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, pp. 823–837
18. KREIDL, M., HOŠKOVÁ, L. (2008): Strategie měření socioekonomického statusu a zdraví v sociologických publikacích. *SDA Info*, 2, pp. 131–154
19. KREJČÍ, J., MATĚJŮ, P. (1999): Standardní klasifikace sociálních tříd a statusu. *SDA Info*, 1, pp. 1–4
20. LEARY, M. R., TANGNEY, J. P. (eds.) (2011): *Handbook of Self and Identity*. Guilford Press
21. MACHONIN, P., TUČEK, M. (eds.) (1996): *Česká společnost v transformaci: K proměnám sociální struktury*. Praha: Sociologické nakladatelství
22. MAJOR, B. (1994): From Social Inequality to Personal Entitlement: The Role of Social Comparisons, Legitimacy Appraisals, and Group Memberships. *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, pp. 293–355

23. MATĚJŮ, P., KREIDL, M. (1998): *Rekonstrukce sociálního statusu*. Praha: Sociologický ústav Akademie věd ČR
24. SIDANIUS, J., PRATTO, F., MITCHELL, M. (1994): In-group Identification, Social Dominance Orientation, and Differential Intergroup Social Allocation. *Journal of Social Psychology*, 134, pp. 151–167
25. SMETÁČKOVÁ, I. (2016): Femininní a maskulinní označení: vliv na hodnocení prestiže. *Gender, rovné příležitosti, výzkum*, 17(2), pp. 81–92
26. STEPHAN, W. G., STEPHAN, C. W. (2000): An Integrated Threat Theory of Prejudice. In: OSKAMP, S. (ed.): *Reducing Prejudice and Discrimination*. Mahwah: Erlbaum, pp. 23–45
27. STERNBERG, R. J. (2000): *Kognitivní psychologie*. Praha: Portál
28. STETS, J. E., BURKE, P. J. (2000): Identity Theory And Social Identity Theory. *Social Psychology Quarterly*, pp. 224–237
29. ŠAFR, J., HOLÝ, D. (2012): Měření sociálního statusu a sociálních tříd na základě povolání. In: KREJČÍ, J., LEONTIYEVA, Y. (eds.): *Cesty k datům. Zdroje a management sociálněvědních dat v České republice*. Praha: Sociologické nakladatelství, s. 140–180
30. ŠANDEROVÁ, J. (2000): *Sociální stratifikace: problém, vybrané teorie, výzkum*. Praha: Karolinum
31. TAJFEL, H., TURNER, J. C. (1986): The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. In: WORCHEL, S., AUSTIN, W. G. (eds.): *The psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson-Hall, pp. 7–24
32. TAJFEL, H., WILKES, A. L. (1963): Classification and Quantitative Judgement. *British Journal of Psychology*, 54(2), pp. 101–114
33. TAJFEL, H. (2010): *Social Identity and Intergroup Relations*. Cambridge University Press
34. TREIMAN, D. J. (1977): *Occupational Prestige in Comparative Perspective*. New York: Academic Press
35. TUČEK, M. (1991 a): Sociální diferenciacce v profesní sféře ve vědomí československé populace. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 27(4), pp. 504–518
36. TUČEK, M. (1991 b): Jakou prestiž mají povolání v současné době. *Sociologické aktuality*, 1/91
37. TUČEK, M. (2011): *Prestiž povolání*. Tisková zpráva CVVM
38. TUČEK, M. (2013): *Prestiž povolání*. Tisková zpráva CVVM
39. TUČEK, M. (2016): *Prestiž povolání*. Tisková zpráva CVVM
40. TUČEK, M., MACHONIN, P. (1993): Prestiž povolání v České republice v roce 1992. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, 29(3), pp. 367–381
41. TUČEK, M. a kol. (2003): *Dynamika české společnosti a osudy lidí na přelomu tisíciletí*. Praha: Sociologické nakladatelství
42. TURNER, J. C., HOGG, M. A., OAKES, P. J., REICHER, S. D., WETHERELL, M. S. (1987): *Rediscovering the Social Group: A Self-categorization Theory*. Basil Blackwell
43. VEČERNÍK, J., MATĚJŮ, P. (1998): *Zpráva o vývoji české společnosti 1989–1998*. Praha: Academia
44. WEBER, M. (1998): *Metodologie, sociologie a politika*. Praha: Oikoymenth

KLÍČOVÁ SLOVA

povolání, prestiž, osobní úcta, teorie sociální identity, teorie ospravedlňování systému

Occupational Hierarchy: Comparison of Status and Personal Esteem in Sociological Psychological Perspective

ABSTRACT

The article presents results of social-psychological research focused on prestige of 37 occupations in the Czech society. The survey included 642 respondents, 280 men and 362 women. In contrast to sociological research on occupation prestige which often confuse prestige and respect, our research focuses on both variables separately. Results in the two scales differ (personal respect scores higher than prestige) and, therefore, we argue for more precise operationalization of occupation prestige that would rule out confusion with personal respect. We anchor a rationale for differentiation between prestige and respect in the relationship among an individual, group and social system. We tested whether in relation to occupation evaluation, the relationship corresponds more to the theory of social identity than to the theory of system justification. The results indicate a different mechanism for different groups of respondents with respect to gender/sex and education.

KEYWORDS

occupation, prestige, personal esteem, social identity theory, system justification theory

JEL CLASSIFICATION

Z13

x

Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * Ročník / Volume XIII * Číslo / Issue 1

Recenzovaný společenskovední časopis / Peer-reviewed social science journal

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

Vydavatel / Publisher

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

Redakce / Editorial Office

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

Výkonný redaktor / Executive Editor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční rada / Editorial Board

Předseda redakční rady / Chairman of the Editorial Board

PhDr. Jiří Malý, Ph.D., ředitel Institutu evropské integrace, NEWTON College, a.s.

Členové redakční rady / Members of the Editorial Board

- PhDr. PaedDr. Eva Ambrozová, Ph.D., vedoucí Ústavu humanitních věd, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita
 doc. PhDr. Viktória Dolinská, PhD., Ekonomická fakulta, Univerzita Mateja Bela v Banskej Bystrici
 doc. RNDr. PhDr. Oldřich Hájek, Ph.D., Fakulta sociálních věd, Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnavě
 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, Dean of Cracow Faculty, Vistula University
 doc. Ing. Jiří Koleňák, Ph.D., MBA, prorektor pro strategii a rozvoj, NEWTON College, a.s.
 prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
 Ing. Milan Lindner, Ph.D., prorektor pro vzdělávací činnost, NEWTON College, a.s.
 MUDr. Jan Mojžíš, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.
 doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D., ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
 doc. Ing. Stanislav Šaroch, Ph.D., prorektor pro vědu a výzkum, ŠKODA AUTO Vysoká škola o.p.s.
 Dr. h. c. prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., Ekonomický ústav Slovenskej akadémie vied
 prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., viceguvernér České národní banky
 Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D., Vysoká škola finanční a správní, a.s.
 prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava / Layout

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba / Typesetting

studio@vemola.cz

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

Vyšlo v Praze 20. dubna 2017 / Published in Prague on 20 April 2017

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

