



Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities 2/2016 Volume 6

EDITORIAL

PAVELKA FRANTIŠEK	4
--------------------------------	---

ODBORNÉ STATĚ / EXPERT ARTICLES

BŘEZINOVÁ HANA	6
Transposition of the Directive 2013/34/EU into the Czech Accounting Legislation/ Transpozice směrnice 2013/34/EU do České účetní legislativy	

DAŇHEL JAROSLAV, RADOVÁ JARMILA, DUCHÁČKOVÁ EVA	14
Z odlišné rezistence bank a pojišťoven na cyklické výkyvy lze usuzovat na potřebu rozdílných regulačních přístupů k oběma finančním sektorům/ Different Resistance of Banks and Insurance Companies to Cyclical Fluctuations Can Indicate the Need of Different Regulatory Approaches to the Two Financial Sectors	

JANIČKO PAVEL, ŠVIHLÍKOVÁ ILONA	20
Selected Economic Connections Between Poverty and Inequality with Emphasis on Developed Countries (Macroeconomic Context of Poverty and Inequality)/ Vybrané ekonomické vztahy mezi chudobou a nerovností s důrazem na rozvinuté země (makroekonomický kontext chudoby a nerovnosti)	

JEDLINSKÝ JAKUB, BURYAN ŠIMON	28
Role vzácnosti při určování cen ve virtuální ekonomice/ The Role of Scarcity in Determination of Prices in a Virtual Economy	

NIKODYM LUKÁŠ, NIKODYM TOMÁŠ, BRHELOVÁ JANA	40
J. G. Hülsmann a alternativní přístup k řecké dluhové krizi/ J. G. Hülsmann and an Alternative Approach to the Greek Debt Crisis	

PAVLICA KAREL, MATOUŠKOVÁ INGRID	52
Manažerská kariéra a práce očima praktiků a studentů/ Managerial Career and Work in the Eyes of Practitioners and Students	

PETRŮ NADĚŽDA, JAKUBÍKOVÁ DAGMAR, VACEK JIŘÍ	62
Rodinné podnikání v České republice – historie a současnost/ Family Business in the Czech Republic – Past and Present	

RECENZE / REVIEW

MARIÁN SEKERÁK	76
Recenze na dílo: NOZICK ROBERT Anarchie, stát a utopie Praha: Academia, 2015. 379 s. ISBN 978-80-200-2509-8.	



EDITORIAL

František Pavelka

Vážení a milí čtenáři,

vstup do druhé poloviny roku 2016 a zároveň do akademického roku 2016/2017 byl velmi internacionální. S jistou nadsázkou lze říci, že jej slavnostně zahájil dne 13. září jeden z nejvýznamnějších akcionářů a zároveň předseda mezinárodního akademického holdingu COGNOS AG pan Dr. Arend Oetker. Pan Dr. Oetker přijel do Prahy na pozvání Bankovního institutu vysoké školy, aby vystoupil v rámci VIP Fóra Hospodářských novin a pohovořil na téma, jak vzdělání ovlivňuje cestu k úspěchu. Podle pana Oetkera jsou vzdělání i praxe stejně důležité. V praxi nemůžete mít úspěch bez vzdělání, vzdělávání se nemůže rozvíjet bez praxe.

Bankovní institut tuto myšlenku vtělil do studijního kurzu pod názvem PRAMAN. PRAKtický MANagement. Jeho úroveň se stále zvyšuje. Témata letošního třetího kurzu jsou zaměřena např. na krizový management není nukleární medicína, význam komunikace pro úspěšného manažera, zejména při řešení konfliktů, atraktivní téma v čem je budoucnost, lidé nebo stroje atd. Přednášky zajišťují zkušení vrcholoví manažeři, jako krizový manažer, který zachránil eBanku i Vítkovice, státní tajemník úřadu vlády ČR, člen představenstva Axa pojišťovny, předseda představenstva a generální ředitel Hypoteční banky apod. Kurs PRAMAN je nadstavbou nad běžnou, povinnou výukou, bonusem, který mohou využít nejen studenti BIVŠ.

Pokud jde o zajištění zimního semestru, BIVŠ se postupně soustřeďuje na své čtyři jádrové bakalářské obory (které se již mění vlivem novely zákona o vysokých školách na programy) a na programy magisterské. Tato koncentrace témat umožňuje dále pokračovat ve zvyšování kvality pedagogického procesu. Navíc se v letošním roce objevil nový trend, růst zájmu o celoživotní vzdělávání, kterým si (nejen) absolventi doplňují své vzdělání nutné pro úspěšné pokračování v kariéře a v podnikání.

Neutuchá ani zájem o publikování v Socioekonomických a humanitárních studiích, jehož atraktivitu posílilo zařazení do databáze ERIH PLUS.

Dear readers,

The start of the latter half of the year 2016 and the beginning of the 2016/2017 academic year were of an unusually international character. It would not be much of an exaggeration to say that it was inaugurated on 3rd September by Dr Arend Oetker, one of the major shareholders and president of COGNOS AG, an international academic holding. Dr Oetker was invited to Prague by the College of Banking (BIVŠ) to give a speech on the subject of how education affects the way to success at the VIP Forum, held by the Hospodářské noviny newspaper. According to Dr Oetker, education and working experience bear the same importance. You cannot succeed in your career without proper education and the education sphere cannot develop without close cooperation with business.

The College of Banking has incorporated this approach into its study course called PRAMAN – an acronym for PRACTical MANagement. Its quality increases every year. This year's topics include, among others, the following topics: crisis management is not nuclear medicine, the importance of communication for a successful manager, primarily in solving problems, a popular topic concerning whether the future belongs to people or to machines, etc. The lessons are held by experienced top managers, including a crisis manager who salvaged both eBank and the Vítkovice machinery company, the state secretary at the Office of the Government of the Czech Republic, a member of the board at the Axa insurance company, chairman and CEO of Hypoteční banka and others. The PRAMAN course is an extension of standard compulsory courses and a bonus which is open to BIVŠ students as well as to people from outside the college.

With regards to the administration of the winter semester, BIVŠ has gradually been focusing on its four core bachelor fields of study (which are being transformed into study programmes pursuant to the amended Act on Education) and on master study programmes. This concentration of topics allows for continuous improvement of the teaching process. At the same time, a new trend has emerged this year – an increased interest in



Vážení a milí čtenáři, vážení přispěvatelé. Letošní advent nastupuje dříve než obvykle. To značí, že se blíží i nový rok, plný nových výzev a příležitostí. Takže mnoho štěstí, zdraví, pracovních i osobních úspěchů, nejen Vám, ale i BIVŠu a našemu časopisu.

doc. Ing. František Pavelka, CSc.
rektor

life-long learning courses, which graduates (but not only them) attend in order to extend their education and thus be able to successfully develop their careers and business activities.

Also the interest to publish in the Socio-Economic and Humanity Studies has been on the rise, also thanks to its recent inclusion in the ERIH PLUS database.

Dear readers, esteemed contributors. This year's Advent starts earlier than usual. Consequently, the New Year is getting nearer and it will bring new challenges and opportunities. Let me wish you, our college and our journal good fortune, good health and a lot of success in personal and professional life.

doc. Ing. František Pavelka, CSc.
Rector



TRANSPOSITION OF THE DIRECTIVE 2013/34/EU INTO THE CZECH ACCOUNTING LEGISLATION¹

TRANSPOZICE SMĚRNICE 2013/34/EU DO ČESKÉ ÚČETNÍ LEGISLATIVY

Hana Březinová

ABSTRAKT

Od 1. ledna 2016 nebo v průběhu kalendářního roku 2016 členské státy Evropské unie poprvé použijí na účetní závěrky směrnici Evropského parlamentu a Rady 2013/34/EU. Ta nahrazuje Čtvrtou směrnicí Evropské unie, umožňuje snížení administrativy pro mikro, malé a střední podniky. Rozšiřuje se o regulaci konsolidovaných účetních závěrek (Nahrazuje Sedmou směrnicí Evropské unie). Zároveň vymezuje kategorie účetních jednotek a stanovuje základní principy, z nichž vychází. Mění obsah a strukturu vzorů účetních výkazů, mění oceňování výkonů vytvářených vlastní činností. Zavádí zprávu vedení podniku a konsolidovanou zprávu vedení podniku a dále samostatnou výroční zprávu pro velké podniky a subjekty veřejného zájmu, které jsou činné v těžebním průmyslu nebo odvětví těžby dřeva v původních lesích.

Publikovaný článek přináší deskripci a analýzu transpozice směrnice do českých účetních předpisů a odhaluje některé související problémy.

Klíčová slova:

směrnice, účetní závěrka, konsolidace, účetní jednotky, oceňování

ABSTRACT

As of January 1, 2016, or during the calendar year of 2016, the EU Member States will start to apply the Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council in their financial statements for the first time. This Directive replaces the Fourth Council Directive of the EU and enables to reduce the administrative burden for micro-, small and medium-sized undertakings. It is extended by including a regulation of consolidated financial statements (this Directive replaces the Seventh Council Directive of the EU). It also defines categories of undertakings and establishes the fundamental principles they are based on. It modifies the contents and structure of the accounting reports layouts, modifies the measurement of internally produced output. It introduces the management report and the consolidated management report as well as a separate annual report for large undertakings and public-interest entities which are active in the extractive industry or logging of primary forests.

The published article describes and analyzes the transposition of the directive into the Czech accounting regulations and points out some problems associated with it.

Key words:

consolidation, directive, financial statement, measurement, undertakings

JEL classification: K30, M41

1) The paper is a partial output of the research project 1.2. VGS 2016K02 Finanční a účetní studie v teorii i praxi současné ekonomiky, SVŠE Znojmo.

INTRODUCTION

After thirty-five years, the so-called Fourth Directive of the European Union was repealed on 16th July 2016 (Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC). It was part of the Code of Accounting intended to regulate accounting in the EEC, later EU countries. On 26th June 2013, The European Parliament and the Council of the European Union published a new Directive (2013/34/EU) on annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings. Consequently, the Czech Republic was obligated to transpose the directive into the Czech accounting legislation. This task was completed before 1st January 2016. The question is how successful the transposition was.

1 METHODOLOGY

Based on the acquaintance with both the original and the new Directives of the European Union, a description of the significant principles and accounting methods will be provided. Afterwards, their transformation into the Czech accounting policies will be analysed. The year 2016 is the first financial year for which we can assess the successfulness of the transposition of the new Directive into the Czech accounting legislation. Nevertheless, some problems that will have to be dealt with in practice will be outlined. The conclusion will assess the endeavor of the Czech legislators to transpose the directive and imply further prospective adjustments to the Czech accounting law.

2 MAIN REASONS FOR CHANGING A PART OF THE CODE OF ACCOUNTING

The European Economic Community, which was succeeded by the European Union, was created with the aim to bring about economic integration. An important issue of economic integration is the unification of economic information to facilitate comparison among individual countries. Therefore, work on creating unified accounting principles and methods was commenced immediately in order to make comparable at least the financial statements and consolidated financial statements of commercial corporations. In 1978, a so-called Fourth Directive was published, which dealt with the regulation of financial statements of primarily commercial corporations; however, non-commercial entities were allowed to adopt it as well. This Directive was being worked on for more than twenty years. It was very difficult to find a compromise between the customary law (islands of Europe) and codified law (continental Europe). The Seventh Council Directive on consolidated financial statements was published in 1983.

After thirty-five years, it was necessary to reflect the economic changes also in the accounting regulations. Therefore the European Parliament and Council issued a new Directive, which concerns both individual financial statements and consolidated financial statements.

2.1 Simplifying the legislation for small and medium-sized undertakings

An analysis of the existing approaches to regulating accounting in the European Union led to the conclusion that it is necessary to simplify the existing accounting legislation, which had been burdening the small and medium-sized undertakings excessively (Reason 10, D 2013/347/EU). The essential factor to take into account is who the intended recipient of the accounting information is. Unlike large undertakings, users of small and medium-sized undertakings do not need complicated and detailed information. When creating the Directive 2013/34/EU, the aim was to strike an appropriate balance between the interests of financial statements' users and the concern of the businesses not to be excessively burdened by reporting requirements.

A decision of major importance made in the new Directive is the provision of excluding not-for-profit undertakings from the scope of the Directive (Reason 5, D 2013/34/EU). It is essential to base the scope of the Directive on such principles that ensure that it is not feasible for an undertaking to exclude itself from that scope by creating a group structure containing multiple layers of undertakings established inside or outside the Union. It is equally essential to establish minimum equivalent legal requirements regarding the extent of the financial information that should be made available to the public by undertakings that are competitors for one another.

The new Directive defines micro-, small, medium-sized and large undertakings. The criteria are total assets, net turnover and the average number of employees (Reason 12, D 2013/34/EU).

2.2 Accounting principles

To ensure the disclosure of comparable and equivalent information, the Directive furthermore requires respecting the principles of going concern, the prudence, and the accrual bases. In addition to that, the new Directive confirms the prohibition of set-offs and gives priority to regarding the economic reality or commercial substance rather than the form of presentation.

The principle of materiality should govern recognition, measurement, presentation, disclosure and consoli-

ation in financial statements. At the same time, the information in financial statements should be reliable and measured in purchase prices or production costs (historical cost). The fair value is allowed for selected financial instruments.

The crucial principle of the Directive is for the financial statement meeting the stated conditions to give a true and fair view of the facts that are the subject of accounting (Reason 42, D 2013/34/EU).

2.3 Financial reports

The new Directive reintroduces two layouts for the balance sheet to the Member States. As for the profit and loss account, showing the nature of expenses layout or showing the function of expenses layout are both permitted. For small and medium-sized undertakings, simplifications of the required reporting layouts may be made available. The information contained in the balance sheet and in the profit and loss account are to be supplemented by disclosures by way of notes to the financial statement. Small and medium-sized undertakings may be allowed a limited disclosure regime (Appendix III. – VI. D 2013/34/EU).

2.4 Management report

The EU Directive defines the management report and consolidated management report as important elements of financial reporting. However, small and medium-sized undertakings should be exempt from the obligation to prepare this report (Part 5 D 2013/34/EU).

2.5 Consolidation

After repealing the Seventh Directive, the new Directive includes a regulation of consolidation. It provides thoroughly for the principles and rules of preparing consolidated financial statements (Part 6 D 2013/34/EU).

2.6 Publication

Annual financial statements of all undertakings that are subject to Directive 2013/34/EU are required to be published. Small and medium-sized undertakings may be entitled to exemption to a certain degree. Most significantly, the Directive requires developing an electronic publication system and applying a harmonised electronic format (Part 7 D 2013/34/EU).

2.7 Audit

Audit is the subject matter of the Eighth EU Directive which was amended in 2014. The Directive 2013/34/EU requires the audit opinion to state whether annual or consolidated financial statements give a true and fair

view in accordance with the relevant financial reporting framework. Small undertakings should be excluded from this audit obligation, as audit can impose a significant administrative burden on them, and shareholders and management are typically the same persons here (Part 8 D 2013/34/EU).

2.8 Large undertakings and public-interest entities active in the extractive or logging industries

The Directive requires large undertakings and public-interest entities active in the extractive industry or the logging of primary forests to disclose material payments made to governments in the countries in which they operate in a separate report, on an annual basis (Part 10 D 2013/34/EU).

3 THE NATURE OF THE MAIN CHANGES TO THE CZECH REGULATION

In the Czech Republic, the transposition of the Directive 2013/34/EU affected the whole three-layered accounting regulation, i.e. the law, the implementing decree, and the Czech accounting standards.

3.1 Classification of undertakings

The Act on Accounting defines undertakings (accounting entities) primarily on the basis of their legal status. The basic classification system of undertakings is shown in Table 1.

After the accounting reforms had been carried out in the Czech Republic (in 2010), selected undertakings were defined in the Act on Accounting. These are state organizational authorities, state funds based on budget rules, self-governing territorial districts, voluntary associations of rural municipalities, regional councils of cohesion regions, state-funded institutions, health insurance companies.

Pursuant to the Directive 2013/34/EU, public-interest entities were defined in the Czech legislation, namely undertakings keeping accounting records and reporting in accordance with IAS/IFRS, banks, credit unions, insurance companies, reinsurance companies, pension companies, health insurance companies.

Based on the size, the following categories of undertakings were defined (Table 2).

Note: Undertakings which on their balance sheet dates do not exceed the limits of at least two of the three following criteria

The Directive requires those EU Member States that have not adopted the euro to convert their currency

Table 1: An overview of undertakings in the Czech Republic

Entities	Condition
Juridical persons	Based in the Czech Republic
Foreign juridical persons and foreign entities	According to the legislation that was the basis for their establishment, they are an undertaking or are obliged to keep records if they trade or operate in the Czech Republic under special legislative regulation
State organizational authorities	Act No. 219/2000 Coll., on the property of the Czech Republic and the representation of the Czech Republic in legal relations
Natural persons	Entry in the commercial register as entrepreneurs
Natural persons	Entrepreneurs whose turnover exceeded 25 mil CZK in the immediately preceding calendar year, based on Act No. 235/2004 Coll., on value added tax
Natural persons	Entrepreneurs, business associates in the company provided at least one of the business associates in the company is an undertaking
Natural persons	If it is their decision to keep accounting records
Natural persons	If keeping accounting records is imposed on them by a special legislation
Trust funds	Established pursuant to the Civil Code
Funds	Managed by pension companies in accordance with the Act on pension schemes and Act on supplementary pension schemes
Investment funds	Without a legal personality in accordance with the Act on investment companies and investment funds
Entities	Those that are obliged to prepare financial statements under special legislation or that are undertakings under special legislation

Source: own processing

Table 2: Categories of undertakings based on their size

Undertaking	Total assets in CZK	Annual net turnover in CZK	Average number of employees
Micro	9,000,000	18,000,000	10
Small	100,000,000	200,000,000	50
Medium-sized	500,000,000	1,000,000,000	250
Large	>500,000,000	>1,000,000,000	>250
Large	Public-interest entity, selected undertaking		

Source: own processing

applying the exchange rate published in the Official Journal of the European Union as at the date of the entry into force of the Directive. After being converted into national currencies, the amounts may be increased or decreased by not more than 5%.

3.2 Extension of consolidating entities

Owing to the change in strategy of Directive 2013/34/EU, the obligation to consolidate financial statements was extended. Observing the conditions of the Directive, the Czech regulations defined the following group categories: A group consists of a consolidating undertaking and consolidated undertakings and on a consolidated basis, it

does not exceed the limits of at least two of the following criteria on its balance sheet date.

A large group exceeds at least two of these limits.

3.3 Single-entry and simplified double-entry book-keeping systems

The Czech regulations reintroduced the option of using the single-entry bookkeeping system, especially for not-for-profit micro-undertakings. The simplified double-entry bookkeeping is also permitted by the Act on Accounting to not-for-profit entities. The purpose is to reduce the administration burden. This way enables to link the accounting books of the journal and the ledger, to create

Table 3: Categories of groups based on their size

Undertaking	Total assets	Annual net turnover	Average number of employees
Small	100,000,000 CZK	200,000,000 CZK	50
Medium-sized	500,000,000 CZK	1,000,000,000 CZK	250

Source: own processing

Table 4: The contents of financial statements according to the type of undertaking

Undertaking	Balance sheet	Profit and loss account	Notes to the financial statements	Statement of cash flows	Statement of changes in equity
Commercial companies	x	x	x	x	x
IAS/IFRS	x	x	x	x	x
Health insurance companies	x	x	x	x	x
Banks, insurance and reinsurance companies, pension companies	x	x	x	–	x
Selected undertakings	x	x	x	In two immediately preceding financial years the total assets at a minimum of 40 million CZK and annual net turnover at a minimum of 80 million CZK.	
Micro- and small undertakings	x	x	x	Decide for themselves	Decide for themselves

Source: own processing

allowances and reserves only in tax terms, and exempt the undertaking from measurement by fair value.

3.4 The contents of financial statements

The legislation defines financial statements as a composite whole comprising the balance sheet, the profit and loss account and notes. Additional accounting reports are statement of cash flows and statement of changes in equity. Undertakings prepare these reports depending on their size.

As concerns the notes to the financial statements, the implementing decree defines the basic contents of the notes (Decree No. 39) and also

- further information in the notes to the financial statements of some small and micro-undertakings (Decree No. 39a),
- further information in the notes to the financial statements of a large and medium-sized undertakings,
- additional information in the notes to the financial statements of large undertakings.

Table 5: The extent of the notes to the financial statements

Undertaking	Contents of the notes according to Decree 500			
	§ 39	§ 39a	§ 39b	§ 39c
Large	x	-	x	x
Medium-sized	x	-	x	-
Small – subject to audit	x	x	-	-
Micro – subject to audit	x	x	-	-
Small – NO audit	x	-	-	-
Mikro – NO audit	x	-	-	-

Source: own processing

3.5 Auditing the financial statements

The following undertakings are obliged to have the financial statements audited

- those that are obliged to do so in accordance with the legislation,

- large undertakings with the exception of selected undertakings that are not public-interest entities,
- medium-sized undertakings,
- small undertakings provided they are public limited companies or trust funds and at the balance sheet date and within the immediately preceding financial year exceeded or reached at least one of the following amounts:
 - total assets of 40,000,000 CZK,
 - annual net turnover of 80,000,000 CZK,
 - the average number of employees being 50,
- other small undertakings provided they reached or exceeded at least two of the aforesaid amounts.

3.6 Annual report

The contents of the annual report for medium-sized, small and micro-undertakings have been simplified by not including non-financial information.

3.7 Financial statements publication

Publishing financial statements of entities that are entered in the public register is to be done electronically in a unified form, namely in the PDF format. The law exempts small and micro-undertakings from publishing the profit and loss account. On the other hand, it establishes the obligation to publish financial statements not only of commercial corporations but also other undertakings entered in the public register.

3.8 Measurement

The legislation regulates the range of output costs which are used to measure internally generated assets.

4 ONGOING DEBATES

The amended accounting legislation following the transposition of the Directive 2013/34/EU became effective on 1st January 2016. Numerous debates arose among which the following belong.

4.1 Inaccuracy in defining undertakings

Besides classifying undertakings, the legislators also define the obligations of the selected undertakings and commercial corporations. In practice, ambiguous situations occur when these categories coincide with the categories of undertakings based on their size. The legislators intended to reduce the administrative burden for micro-, small and medium-sized undertakings, however, the regulations do not define them precisely in all cases.

It is necessary to point out that more than 90% of all entities in the Czech Republic are classified as micro-, small and medium-sized undertakings.

4.2 Single-entry and simplified double-entry systems of bookkeeping

In 2004, the option of keeping single-entry accounting was repealed for natural persons in the Czech Republic, and it was replaced by keeping tax records, which is based on the same principles. Since then, these records of revenues and expenses have been subject to tax legislation. The revival of single-entry bookkeeping system starting in 2016 was meant to include natural persons – entrepreneurs. As a result, these entrepreneurs would be fully subject to obligations prescribed by the Accounting Act.

The simplified double-entry system of bookkeeping would be convenient for the micro-, or also small undertakings whose financial statements are not mandatorily audited.

4.3 Financial reports

The balance sheet in the Czech Republic has not undergone considerable changes. The adjustments concerned primarily the Current Financial Assets. This term was assigned exclusively to short-term securities. A newly emerged group of assets was named Financial Resources. The other notable modification to the balance sheet is defining various types of assets and liabilities for controlling as well as controlled undertakings, and those with significant influence. Greater emphasis is thus placed on consolidation and relations within the consolidated entity.

The profit and loss account has been modified in a greater extent. The three-layered system (operating section, financial section, irregular items) has been restructured to a two-layer system. The irregular items have been removed. Extraordinary expenses and income have been incorporated into either the operating or financial section. Owing to this fact, the payable income tax and deferred income tax are not divided any further. The income tax payable is thus tied to the tax return. Again, great emphasis is placed on dividing some items for consolidation purposes (interest is divided into interest – controlled or controlling person and other interest). Value adjustments are also in one section (permanent and temporary).

The Ministry of Finance issued a separate Czech Accounting Standard No. 024 Comparative period for the financial year starting in 2016. It is a transfer bridge between the original and the new financial reports.

4.4 Audit

Changing the total asset indicator from giving the gross value to the net value resulted in a reduced number of undertakings subject to auditing. This fact affects the quality of financial statements of undertakings in the Czech Republic.

4.5 Financial statements publication

Exempting small and micro-undertakings from publishing their profit and loss accounts is entirely useless. If these undertakings prepare a profit and loss account mandatorily, which is certainly right, then the requirement to publish this financial record does not impose a great administrative burden on them.

4.6 Annual report

The Directive uses the term Management Report, the Czech legislation uses the term Annual Report. So far, their contents have not been successfully made completely identical. The Ministry of Finance is aware of this situation and an amendment to the regulation is being prepared.

4.7 Measurement

The Directive 2013/34/EU replaced output costs with production costs. It defines them as the purchase price of raw materials, consumables and other costs directly attributable to the item in question. The Member States may permit or require the inclusion of a reasonable proportion of fixed or variable overhead costs indirectly attributable to the item in question, to the extent that they relate to the period of production. Distribution costs shall not be included.

The Czech accounting regulations adopted the definition of the Directive but not the official Czech translation. Instead of "production costs" they use the term "output costs".

In practice, intense debate was sparked off on how to create "output costs", essentially on the level of output costs of the production. The expert public represented by the National Accounting Board is inclined to assert that the calculation of work in progress, semi-finished products or finished goods should not include any costs other than production costs. The administrative or distribution costs are to be included in the costs of the current financial year. Furthermore, experts have analyzed the impact of output volume on costs. In the practice of Czech undertakings, classifying costs as variable and fixed is not customary. Only undertakings with high-quality management accounting do so. Such undertakings should then also inspect the utilization of the produc-

tion capacity. Suggested interpretations of the National Accounting Board consider including the costs of unused capacity directly into costs, not into their calculation.

CONCLUSIONS

- The Czech Republic has managed to transform the new Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council into the Czech legislation in due time.
- Several discrepancies have occurred that need to be taken care of.
 - The inconsistencies in defining undertakings based on their size or purpose (commercial companies, selected undertakings).
 - Divergent approach to single-entry bookkeeping and tax record keeping, while it would be convenient to subordinate both to one law.
 - Considering the prevailing number of micro-, small and medium-sized undertakings in the Czech Republic, some items in the financial reports are irrelevant as they are intended for consolidating undertakings.
 - To enable the preparation of amended financial statements, appropriate analytical record keeping is necessary.
 - Considering the reduced number of undertakings that are required to be audited, and the potential deterioration in the quality of accounting, auditors are advised to encourage undertakings to demand facultative auditing.
 - To adjust the contents of the annual report appropriately, or rather to replace it with the management report.
 - To finish the interpretation of the National Accounting Standards Board on the measurement of internally produced output.
 - To urge undertakings to introduce or improve their management accounting for the purpose of measuring internally produced output.

doc. Ing. Hana Březinová, CSc.

Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo
Katedra financí a účetnictví
brezinova@svse.cz

BIBLIOGRAPHY

- [1] BŘEZINOVÁ, H. (2016). *Účetní předpisy pro podnikatele*. Komentář. Praha: Wolters Kluwer ČR, 504 p. ISBN 978-80-7552-064-7
- [2] MÜLLEROVÁ, L. (2014). *České účetnictví z pohledu nové směrnice*. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická, Institut für Wirtschaftspädagogik Wirtschaftsuniversität Wien. Sborník příspěvků z 9. Ročníku mezinárodní vědecké konference Nové trendy – New Trends 2014, pp. 416 – 425. ISBN 978-80-87314-67-8.
- [3] The Fourth Council Directive of 25th July 1978, on annual financial statements of some company types (78/660/EHS). Official Journal of the European Union dated 14th August 1978.
- [4] The Seventh Council Directive from 13th June 1983, on consolidated financial statements (83/349/EHS). Official Journal of the European Union dated 18th July 1983.
- [5] The Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council from 26th June 2013, on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. Official Journal of the European Union dated 29th June 2013.
- [6] Act No. 563/1991 Coll., on accounting, as amended by the legislation in force.
- [7] Decree No. 500/2002 Coll., implementing certain provisions of Act No. 563/1991 Coll., on Accounting, as amended, for accounting entities that are entrepreneurs keeping accounts in the double-entry bookkeeping system.
- [8] Czech Accounting Standards for entrepreneurs, Finanční zpravodaj č.11-12/1 dated 31st December 2003, as amended.

Z ODLIŠNÉ REZISTENCE BANK A POJIŠŤOVEN NA CYKLICKÉ VÝKYVY LZE USUZOVAT NA POTŘEBU ROZDÍLNÝCH REGULAČNÍCH PŘÍSTUPŮ K OBĚMA FINANČNÍM SEKTORŮM¹

DIFFERENT RESISTANCE OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES TO CYCLICAL FLUCTUATIONS CAN INDICATE THE NEED OF DIFFERENT REGULATORY APPROACHES TO THE TWO FINANCIAL SECTORS

Jaroslav Daňhel, Jarmila Radová, Eva Ducháčková

ABSTRAKT

Banky a pojišťovny jsou nedílnou součástí finančního sektoru a představují institucionální investory na finančním trhu. Předmětem příspěvku je analýza a vyhodnocení rozdílnosti obou finančních institucí z pohledu jejich iniciace k systemickému riziku, z pohledu asymetrie informace při výkonu jejich činnosti a zejména potom z hlediska potřebných přístupů k regulaci obou finančních odvětví. Předmětem analýzy je chování bank a pojišťoven v průběhu extrémů ekonomických cyklů, a zejména to, jak se chovaly konkrétně v průběhu poslední finanční krize. Analýza prokazuje, že některé problémy bank a pojišťoven jsou shodné, ale existují odlišnosti v jejich fungování, které by se měly odrazit i v přístupech k regulaci ze strany státu.

Klíčová slova:

bankovníctví, pojišťovníctví, asymetrie informace, finanční krize, regulační projekty, systemické riziko

ABSTACT

Banks and insurance companies are an integral part of the financial sector that represent institutional investors in the financial market. This paper analyzes and evaluates the diversity of financial institutions, both in terms of initiation of the systemic risk from the perspective of information asymmetry in the exercise of their activity and especially with respect to approaches required in regulation of the two financial sectors. The subject of the analysis is the behavior of banks and insurance companies during the extremes of economic cycles, and in particular how they behaved during the recent financial crisis. The analysis shows that some of the problems of banks and insurance companies are the same, but there are differences in their operation, which should be reflected in approaches to regulation on the part of the state.

Key words:

banking, insurance, information asymmetry, financial crisis, regulatory projects, systemic risk

JEL classification: G20, G21, G22, G29

1) Článek je zpracován jako výstup projektu Institucionální podpora na Fakultě financí a účetnictví Vysoké školy ekonomické v Praze IP 100040/1020.



ÚVOD

Banky a pojišťovny jako důležité součásti finančního sektoru představují dva významné institucionální investory v ekonomice. Jejich finanční zdraví a dobrá kondice přispívají výraznou měrou k celkové stabilitě a efektivnosti ekonomiky. Obě odvětví jsou podstatou své činnosti postaveny na jednom z nejcennějších ekonomických statků – na důvěře svých klientů. Mají nezastupitelnou úlohu na finančních trzích: zejména těmito finančními subjekty jsou shromažďovány dočasně volné prostředky od retailových klientů a zkolektované jsou nabízeny prostřednictvím finančních trhů deficitním subjektům k využití ve prospěch ekonomického růstu a také k jejich zhodnocení. Je tudíž důležité zkoumat, jak se tato makroekonomicky důležitá odvětví chovají v průběhu ekonomických cyklů. A zvláště jak se chovaly konkrétně v průběhu poslední krize a lze-li obecně usuzovat na rozdílnou míru jejich rezistence na cyklické výkyvy a eventuálně z toho vyvodit závěry pro vhodný způsob státní regulace (Dvořák, 2008).

Cílem příspěvku je vyhodnotit skutečnost, zda lze usuzovat na rozdílnou míru rezistence bank a pojišťoven na dolní amplitudu cyklických výkyvů a vyvodit z toho závěry pro vhodný způsob státní regulace.

1 ODLIŠNOSTI FUNGOVÁNÍ BANK A POJIŠŤOVEN V DOBĚ KRIZE

Z metodologického hlediska je pro obě odvětví charakteristický záporný vztah ke kategorii volatility, která je chápána jako jeden ze stavů současného komplexního globálního světa. Z tohoto pohledu mají jak banky, tak pojišťovny, shora limitovány své možné zisky, ale potenciální ztráty jsou co do velikosti neomezené. Příčiny hypotetického potenciálního defaultu jsou ovšem diametrálně odlišné. V případě bankovního byznysu je spouštěčem historicky nejčastěji silný destruktivní výkyv záporné amplitudy ekonomického cyklu, v případě pojišťovnictví je takovýto důvod velmi řídký. Pojišťovny ovšem mohou dovést ke krachu realizace fatálního katastrofického rizika. Popsaná charakteristika výnosů s limity na pravé straně bilance a prakticky bez limitů na straně levé, je pro obě odvětví záležitostí klíčového významu. Banky a pojišťovny přicházejí často při fatálním cyklickém defaultu o jmění, střídané po celé generace.

Nicméně, již z toho, co bylo právě řečeno, plyne, že v době krize mají tato odvětví zcela odlišnou pozici. Z hlediska obchodního modelu se obě odvětví od sebe výrazně liší, a to ve více variacích. Na prvním místě to jsou zcela rozdílné principy vnitropodnikové ekonomiky. Bankovní domy jsou v ekonomice nestabilním prostředím obzvláště citlivé na run od svých klientů. Při poslední krizi si ničivý run dokonce zorganizovali sami bankéři

na sebe navzájem. Negativní expozice vůči volatilitě se prokázala při vzniku poslední krize, kdy bankovníctví evidentně nedokázalo vstřebat závažné nerovnováhy na finančních trzích, které předtím samo významným podílem napomáhalo vytvořit.

Situace pojišťovnictví je z tohoto úhlu pohledu zcela jiná. Pojišťovny jsou financované v rámci poskytování ochrany proti realizaci rizika dopředu a dlouhodobě, tedy relativně stabilním příjmem pojistného a jsou tak oproti bankám mnohem méně vystaveny riziku akutního nedostatku likvidity. Pojišťovny tudíž vykazují nižší míru zranitelnosti a vyšší míru odolnosti vůči impulsům náhlého ruinování. Systemické riziko (The Geneva Association, 2010) je z tohoto pohledu téměř výlučně relevantní v bankovníctví. Poslední fatální finanční krize byla spuštěna právě realizací systemického rizika v tomto odvětví (Harrington, 2009). Naopak z historie není dosud známa žádná významná krize, která by byla spuštěna defaultem pojišťovny nebo zajišťovny.

Z hlediska našeho zkoumání je tedy důležitou skutečností, že pojišťovací obchodní model, pokud se pojišťovna drží svého „core byznysu“, nevytváří na makroúrovni systemické riziko, které by bylo přímo přenositelné do celé ekonomiky. Složitá situace pro pojišťovnu ovšem nastává tehdy, pokud rozšíří předmět podnikání o nekonzervativní analogie bankovního byznysu, které striktně nevycházejí z pojistné technických kalkulačních modelů. To se ostatně jednoznačně potvrdilo na konci minulých dekády: potíže pojišťovny AIG a defaulty tzv. monoliners pojišťoven hned v první fázi finanční krize vyplynuly z předchozího pojišťování inovativních derivativních instrumentů za ceny, které nebyly stanoveny na základě pro pojišťovací byznys obvyklé konzervativní pojistné technické metody a modelové konstrukce.

Banky a pojišťovny mají výrazně rozdílnou účetní bilanční strukturu (Dvořák, 2005). Aktiva a pasiva jsou v rozvaze pojišťovny navzájem více propojená, zatímco banky se musejí častěji vyrovnávat s většími či menšími strukturálními nerovnováhami. Investiční strategie bank je obvykle cílena krátkodoběji a je více zaměřená na výnosnost. Pojišťovny kladou na prvním místě důraz na kritérium bezpečnosti, jsou více konzervativní a pečlivěji své expozice diverzifikují. I když při současném stavu finančních trhů je jejich úloha v tomto směru velmi složitá. Každopádně pojišťovny přes svou vysokou angažovanost institucionálních investorů v ekonomice neutrpěly vážnější ztráty ani v první fázi hypotéční krize, ani v dalším vývoji finanční krize. Ztráty, které utrpěly zejména v souvislosti s poklesem ceny aktiv ve svých portfoliích, nebyly fatální a pojišťovny je vesměs během krátké doby vyoprávkovaly (Daňhel, Ducháčková, 2010).

Rovněž význam podnikatelských rizik bank a pojišťoven je zásadně rozdílný. U bank hraje klíčovou roli kreditní



riziko, významné je i riziko tržní, operační a likvidity, na toto podnikatelské riziko banky se v současnosti zaměřuje zvýšená pozornost státních regulátorů (Mejstřík, Pečená, Teplý, 2015). U pojišťoven je nejvýznamnější pojiště technické riziko, plynoucí ze specifík pojišťovacího byznysu, významné je i riziko kreditní, zejména s ohledem na možné selhání zajišťovny, riziko tržní a operační, naopak riziko likvidity má v pojišťovnictví s ohledem na stabilizační funkci životního pojištění v tomto ohledu výrazně snížený význam.

Bankovní a pojištní trh vykazují i určité odlišnosti v oblasti asymetrie informace. Oba trhy jeví ve vztahu s klienty informační nedokonalost. Pro míru operačního rizika bank a pojišťoven jsou významné zejména důsledky morálního hazardu a negativního výběru. I v tomto ohledu konstatujeme významnou odlišnost. Předmětem pojištění je finanční eliminace důsledků nahodilosti, jestliže se prostřednictvím realizace podvodného jednání mění nahodilost v jistotu. Ta nemůže být předmětem pojištění z titulu jeho podstaty. Tento druh adverzního výběru, který není možno dopředu identifikovat, je tudíž zcela mimo pojištní vztah a není jej možno považovat za informační převahu na straně poptávky.

V bankovním ovšem nelze úvěrové defaulty posuzovat takto striktně (ČBA, 2015). Míru kreditního rizika klienta má banka možnost standardizovanými způsoby více identifikovat. V tom, zda jde o asymetrii informace, která je dané ekonomické činnosti imanentní, tedy v bankovním spojená s nedokonalou informací o tom, jak se bude v budoucnu vyvíjet ekonomická situace u bezproblémového bonitního klienta, kterému byl poskytnut úvěr, a v pojišťovnictví především informační nedokonalost spojenou se stochastickou podstatou pojišťovací činnosti, nebo zda jde o asymetrii exogenní, vnesenou neorganicky do obchodního vztahu negativním výběrem a morálním hazardem, lze spatřovat rozlišovací hledisko, co je ještě využití informační asymetrie v tržním slova smyslu a co je její zneužití, eventuálně tržní selhání, s navazujícími konsekvencemi vhodné tržně konformní regulace bankovním a pojišťovnictví.

Konstatujeme, že v odvětví pojišťovnictví na rozdíl od bankovním neexistuje výraznější endogenní asymetrie informace na straně poptávky. Klient pojišťovny není vybaven k predikci svého budoucího škodního průběhu. Silným behaviorálním motivem k uzavření pojištění je většinou pocíťovaná averze lidí k riziku, tj. upřednostňování jisté malé ztráty (pojištění) před možností ztráty velké. Na straně nabídky existuje z podstaty stochastické povahy pojišťovací činnosti a i kvalitativních změn v charakteru pojišťovaných rizik možnost endogenní asymetrie. Důležitý je ovšem fakt, že vnesena problémovým nebo dokonce nepoctivým pojistitelem, může být i asymetrie exogenní, což vyvolává určitou potřebu regulační ochrany klientů. Škála problémového až ne-

poctivého jednání je široká. Od skrytých výluk z pojištění v pojištních podmínkách po zinkasování pojištěného s následným odchodem z trhu.

Pro obě odvětví je charakteristická vysoká páka mající původ v nízkém podílu kapitálu na pasivech, která pro oblast státního dohledu implikuje, že banky a pojišťovny nakládají s cizími finančními prostředky klientů, kteří zpravidla nemají možnost či erudici monitorovat finanční pozici své instituce. Omezení škály odborným dohledem, ve smyslu výběru pojistitele a získání vyšší míry tržní orientace pro méně erudované a finančně méně gramotné klienty a jejich ochrana, se jeví jako plně tržně konformní.

2 HLEDÁNÍ NEJVHODNĚJŠÍ POLOHY PRO TRŽNĚ KONFORMNÍ REGULACI

V předchozím textu byly popsány dosti zásadní odlišnosti obou odvětví, přesto je zejména mezi regulátory zakoupený mylný názor, že obě odvětví a konec konců i celý finanční sektor lze regulovat prakticky podle stejných pravidel stejnými nástroji a metodami. Tento chybný přístup je v současnosti katalyzován regulační psychózou, která je důsledkem mezi politiky a částí odborné veřejnosti rozšířeného názoru, že jednou z hlavních příčin vzniku krize byla nedostatečná regulace, která mimo jiné umožnila vytvoření podmínek pro masivní exogenní informační asymetrii, která umožňuje spekulaci, morální hazard a negativní výběr, znamenající ve svém výsledku nekorektní výhodu zejména pro bankovní subjekty. Prim v tomto ohledu sehrály inovativní sekuritizované strukturované dluhopisy, jejichž informační nekorektnost byla pro klienty schována za nejvyššími ratingy od nejrénovanějších ratingových agentur.

Magický trojúhelník, jehož všech vrcholů nelze najednou dosáhnout, tvoří efektivita finančních institucí, vysoká klientská bezpečnost a morální hazard a negativní výběr. Ve společnosti s jistou úrovní etiky lze lépe dosáhnout vysoké efektivnosti bank a pojišťoven. Naopak při nutnosti v neetickém prostředí zvyšovat tlak na klientskou bezpečnost a snižovat výskyt morálního hazardu a negativního výběru státní regulací působí regulační opatření kontraproduktivně proti samotnému bankovnímu a pojišťovacímu byznysu a bohužel někdy i proti zdravému rozumu, s vysokými náklady této regulace a tudíž i s negativním dopadem na ekonomiku. Mezi odbornou veřejností se začínají aktuálně vžívat pojmy nové kvantitativní normál implikující sníženou efektivnost a tedy i ziskovost obou odvětví a nový regulační normál implikující zpřísňování požadavků na kapitál a likviditu, strukturu aktiv a pasiv, pákový poměr a informační transparentci.

Až příliš horlivá snaha o předejití opakování destruktivní krizové amplitudy je aktuálně vedena cestou až příliš



masivní regulace, která má za cíl preferovat první dva vrcholy trojúhelníku a má logicky svůj adekvátní dopad na efektivnost finančních trhů, jinými slovy dopad nového regulačního normálu na nový kvantitativní normál. Potvrzuje se, že dosažení vrcholů magického trojúhelníku v posílení klientské bezpečnosti a zamezení morálního hazardu a adverzního výběru musí jít vždy na úkor třetího vrcholu, kterým je efektivnost finančních institucí, v konkrétním případě bank a pojišťoven. Současný obrazy vlivu přemíry regulace na finanční trhy není tudíž v tomto směru nejpovzbudivější. Navíc jsme názoru, že zextenzivnější regulace vůbec neznamená její vyšší kvalitu a pro budoucnost nemůže zabránit opakování defaultu finančních institucí. Novátorské rizikově neaverzní postupy investorů, a tedy i kreace zcela nových typů instrumentů, a vytváření cenových bublin v optimistickém investorském období, kdy finanční instituce podceňují zejména kreditní rizika, lze jen s těžší pro budoucnost vyloučit.

V pokrizovém období je silné regulaci vystaven na prvním místě bankovní sektor, považovaný veřejností za hlavního viníka krize, aniž je brán jako polehčující okolnost záporný vztah bankovního byznysu k volatilitě. Komplexnost globálního finančního sektoru má za následek, že existuje celá řada regulací: produktová regulace, sektorová regulace (nové regulační instituce v EU: Evropská bankovní autorita, Evropský orgán pro cenné papíry a trhy a Evropský orgán pro pojištnictví a zaměstnanecké penzijní pojištění) či regulace specifických produktových trhů (finančních instrumentů).

Ve stále ještě rozjitém pokrizové atmosféře se velmi obtížně hledá optimální poloha pro tržně konformní regulaci bank a pojišťoven. Hlavními důvody a současně i oprávněnými pro regulaci finančního sektoru jsou na prvním místě vytváření systemického rizika, na dalších místech pak asymetrie informací, pákový efekt a časový nesoulad, který je významný zejména v pojištnictví (v životním pojištění může existovat i v rozměru desítek let).

Přemíra a protichůdnost regulace je patrná v současné době v bankovním sektoru: na jedné straně existuje evidentní přebytek likvidity, který spíše než k potřebě deficitních subjektů v ekonomice a tedy k financování investic, přifukuje vytvářející se bubliny, na straně druhé je implementován regulační projekt Basel III, znamenající zpřísnění regulace likvidity bank, což se jeví jako nekonzistentní, ne-li přímo schizofrenní. Mezi bankéři panuje názor, že se „reguluje, až se práší“. K zvyšování efektivnosti bankovníctví a funkci prorůstového institucionálního investora to jistě nepřispívá a současná výkonnost finančních trhů je toho přesvědčivým dokladem.

Přestože pojištnictví v krizi nebylo vážněji ohroženo, bude i v tomto sektoru pokračováno v zextenzivňování regulace. Implementace projektu Solvency II od počát-

ku letošního roku přináší vyšší požadavky na kapitál ve vztahu k pojišťovaným rizikům. Model ovšem pracuje pouze s minulými pravděpodobnostmi již nastalých jevů a tedy neumí (a ani nemůže) anticipovat budoucí kvalitativní změny v charakteru pojišťovaných rizik, ani zcela nově se objevující nebezpečí. Tyto pojišťovny obávané tzv. „unknown unknowns“ totiž nemohou mít apriorní pravděpodobnost, nejsou ani obsaženy v minulých pravděpodobnostech z arzenálu disciplíny počtu pravděpodobností, jsou budoucími stavy světa a žádnému pojištnému matematikovi se zatím nepodařilo minulé podmínky, za kterých vznikl minulý škodní průběh a jej charakterizující pravděpodobnosti rozehýbat do budoucnosti. Pro kalkulaci těchto dosud neznámých jevů platí jeden ze základních metodologických paradoxů – jak učinit budoucnost (budoucí škodní průběh) předmětem vědeckého zkoumání, když jako předmět ještě neexistuje. Modely pro tarif pojištného v oblasti změn pojištně technického rizika včetně unknown unknowns vyžadují od kalkulujícího pojištného technika invenci a subjektivní empatii budoucích podmínek. Z toho plyne, že po matematice nelze požadovat řešení takových ekonomických úloh, které jako nedialektická metoda poznání nemůže zvládnout (Lindke – Schanz, 2010).

Matematické modely pro kapitálové požadavky fungují lépe pro homogenní pojištné soubory, chtějí-li tudíž pojišťovny efektivněji využít tyto přístupy pro stanovení projektem Solvency II zpřísněných kapitálových požadavků, pak musí homogenizovat soubory pojištných smluv apriorním omezením škodního průběhu striktními vylukami v pojištných podmínkách, stanovováním maximálních limitů pojištného plnění atd., což se může ve svém výsledku jevit jako snižování účinnosti pojištění. Problém zpřísnění kapitálových požadavků v synergii s nutným zvýšením nákladů na relativně podrobný transparentní reporting podle třetího pilíře projektu může znamenat ohrožení rentability byznysu u menších pojišťoven.

Ve stejném směru zvyšování vlastních nákladů pojištnovací činnosti působí i opatření Evropské komise k vyšší ochraně spotřebitele finančních služeb. Garanční schémata pro pojištnovací služby sice dále zvyšují stabilitu pojištných trhů a klientskou bezpečnost, je však otázkou, zda už to není nad rozumnou mez. Se záměrem snížit pravděpodobnost defaultu finančních institucí a zvýšit ochranu spotřebitele finančních služeb jsou tudíž na banky a pojišťovny v rámci aplikace matematických modelů zvyšovány kapitálové a další garanční požadavky, které znamenají pro banky a pojišťovny zvýšení nákladů, které se nezdá být adekvátní s předpokládanými přínosy. Přičíst k tomu musíme i skutečnost, že v rámci zextenzivňování regulace vznikly v rámci budování nové architektury dohledu nad finančními trhy nové centrální panevropské orgány, které dostaly do vlnu velké pravomoci, ale nikoliv odpovědnost a národní odvětví bankovníctví a pojištnictví musejí tyto změny akceptovat.



Polohu pro tržně konformní regulaci, která „přinutí lidi ke konání pro své dobro“, formuloval ovšem v determinističtějších a informačně přece jen méně zahlcených časech přelomu milénia na výročním zasedání Světové banky a MMF, pořádaném společností Geneva Association roku 2000 v Praze profesor S. A. Ross. Podívejme se dnešními očima na jeho tři základní teze zformulované pro finanční regulaci tohoto tisíciletí (The Geneva Association, 2008):

- regulace by měla být profesionální, koordinovaná, nepřiliš dotěrná, ale trvající na transparentci finančního trhu,
- regulace musí monitorovat a motivovat a až v druhém sledu přímo zasahovat,
- účastníci trhu musejí respektovat, že regulace řeší sociální problém v tom smyslu, že stanoví pořadí zájmů jednotlivých zainteresovaných aktérů podle společenských kritérií a pro tuto «etickou rovnováhu» musejí všichni obětovat část svých individuálních výnosů.

Musíme konstatovat, že prvé dvě Rossovy jasnozřivé teze současnými regulátory nerespektují a tím méně je respektovali před krizí někteří účastníci trhu, kteří v touze po penězích mnohdy vytvářeli atmosféru kasina se sklonem k hazardování a vysokému riskování. Financizace společnosti přinesla a bohužel stále přináší rychle se zvyšující příjmovou polaritu, která jako jeden z nejsenzitivnějších problémů současnosti eroduje samotné principy demokracie a legitimitu kapitalistického společenského uspořádání, a je v příkrém rozporu s posledním Rossovým požadavkem na zabezpečování „etické rovnováhy“.

ZÁVĚR

Považujeme-li reakci odvětví bankovníctví a pojišťovnictví na cyklické výkyvy za deskriptor odlišnosti obou odvětví z hlediska uplatňování vhodných přístupů státní regulace, pak musíme konstatovat, že zásadním rozdílem mezi oběma odvětvími je potence k iniciaci systemického rizika v ekonomice. Zatímco v bankovníctví je vznik systemického rizika a jeho následný přenos do ekonomiky záležitostí klíčového významu, v pojišťovnictví je význam systemického rizika prakticky nulový, pojišťovny v tomto ohledu vykazují nižší míru zranitelnosti a vyšší míru odolnosti vůči impulzům náhlého ruinování. Tento významný rozdíl v chování obou institucí v spodní amplitudě ekonomického cyklu není v současné době při uplatňování přístupů k regulaci bank a pojišťoven respektován.

Oprávněným regulačním požadavkem je působení k vyšší finanční gramotnosti a ke snižování informační asymetrie. Nicméně požadavky na transparentci

by neměly přesahovat únosnou mez. V pojišťovnictví v souvislosti od letošního roku implementovaného regulačního projektu Solvency II je v rámci třetího pilíře požadováno zveřejňování dosti podrobných informací, jejichž nákladovost může být ekonomický problém pro menší subjekty pojistného trhu.

Nový regulační normál v oblasti požadavku na kapitál a likviditu, strukturu aktiv a pasiv a pákový poměr přináší v rámci implikace regulačních projektů Basel a Solvency některá protichůdná opatření. Zkouškou bude zejména to, jak bude nová regulace fungovat při investování dočasně volných prostředků pojišťoven, kde od letošního roku již neplatí ustanovení o kvótování aktiv pojišťovny. To vše v době nízké výnosnosti konzervativních instrumentů na finančních trzích.

Stále více se potvrzuje, jak je současný globální komplexní ekonomický svět složitý a v mnoha ohledech i virtuální a iracionální. V takovém prostředí strategie komplikovaných státních zásahů a rigidní extenzivní regulace nerespektující logické, rozumné a etické Rossovy požadavky jen stěží povedou k efektivnímu obratu ve stagnující ekonomice obou odvětví. Tudíž se nabízí otázka možné alternativy: snižování vlivu regulačních zásahů státních a nadnárodních institucí na finanční sektor a návrat k vyšší tržní spontaneitě vycházející ze zdravého rozumu.

prof. Ing. Jaroslav Daňhel, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta financí a účetnictví
Katedra bankovníctví a pojišťovnictví
danhel@vse.cz

doc. RNDr. Jarmila Radová, Ph.D.

Bankovní institut vysoká škola
Katedra financí a ekonomie
jradova@bivs.cz

prof. Ing. Eva Ducháčková, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta financí a účetnictví
Katedra bankovníctví a pojišťovnictví
duchack@vse.cz

LITERATURA

- [1] ČBA (2015). Banka 2025. Interní studie. Praha: Česká bankovní asociace
- [2] DAŇHEL, J. a E. DUCHÁČKOVÁ (2010). *Obecné a zvláštní příčiny krize a jejich důsledky pro regulaci jednotlivých segmentů finančních služeb*, Ekonomický časopis, 58, č. 1., s. 17–29. ISSN 0013-3035.
- [3] DVOŘÁK, P. (2005). *Bankovnictví pro bankéře a klienty*. 3. vydání, Praha: Linde. ISBN 80-7201-515-X.
- [4] DVOŘÁK, P. (2008). *Veřejné finance, fiskální nerovnováha a finanční krize*. Praha C. H. Beck, ISBN 978-80-7400-075-1.
- [5] HARRINGTON, S. E. (2009). The Financial Crisis, Systemic Risk, and the Future of Insurance Regulation. In *The Journal of Risk and Insurance*. Vol. 76, No. 4, ISSN 1539-6975.
- [6] THE GENEVA ASSOCIATION. (2010). *Systemic Risk in Insurance. An analysis of insurance and financial stability*. Special Report of The Geneva Association Systemic Risk Working Group.
- [7] THE GENEVA ASSOCIATION. (2008). ACCE working group on the credit crisis. *The role of insurance and why it is different from banking*. In *The Geneva Reports – Risk and Insurance Research. Anatomy of the credit crisis. An insurance reader from The Geneva Association*. ISSN 1662-3738.
- [8] LINDTKE, P. M. a K. SCHANZ (2010). *Navigating the storm*. In *The Geneva Reports – Risk and Insurance Research. Anatomy of the credit crisis. An insurance reader from The Geneva Association*. No. 3, ISSN 1662-3738.
- [9] MEJSTRÍK, M., TEPLÝ, P. a PEČENÁ, M. (2015). *Bankovnictví v teorii a praxi*. Praha: Karolinum. ISBN 978-80-246-2870-7.
- [10] ROSS, S. A. (2000). *Financial Regulation in the New Millennium*, Annual Lecture of the Geneva Association, Prague 23. 9. 2000.

*SELECTED ECONOMIC CONNECTIONS BETWEEN
POVERTY AND INEQUALITY WITH EMPHASIS ON
DEVELOPED COUNTRIES (MACROECONOMIC
CONTEXT OF POVERTY AND INEQUALITY)¹*

**VYBRANÉ EKONOMICKÉ VZTAHY MEZI CHUDOBOU
A NEROVNOSTÍ S DŮRAZEM NA ROZVINUTÉ ZEMĚ
(MAKROEKONOMICKÝ KONTEXT CHUDOBY A NEROVNOSTI)**

Pavel Janíčko, Ilona Švihlíková

ABSTRAKT

Příspěvek analyzuje fenomén chudoby a nerovnosti v systémovém pojetí. V první části jsou představeny definice chudoby, vývoj ve světě s důrazem na Českou republiku. Ve druhé části jsou témata nerovnost a chudoba zasazena do kontextu změn na trhu práce souvisejících s globalizací. Ty se projevují především v dlouhodobém poklesu ukazatele „wage share“, který zaznamenáváme ve vyspělých zemích. Pokles ukazatele labour income share je zrcadlově spjat s nárůstem podílu kapitálu na výstupu. Podíl kapitálu na výstupu patří mezi primární determinanty distribuce příjmů. Rostoucí výzkumný zájem o tato témata je také podmíněn hledáním vhodných hospodářských nástrojů ke snižování chudoby a nerovnosti.

Klíčová slova:

chudoba, Gini koeficient, trh práce, podíl mezd na výstupu

ABSTRACT

The article analyzes the phenomenon of poverty and inequality in a systemic manner. In the first part, the definitions of poverty, global development with a special focus on the Czech Republic are introduced. In the second part, the issues of inequality and poverty are set in the context of labour market changes connected with globalization. They are reflected by a long-term decline in labour income share that we have observed in developed countries. The decline in wage share is mirrored in the increase in capital income share. Capital income share belongs to major determinants of income distribution. Increasing research interest in these topics is also given by the search for suitable economic tools for lowering poverty and inequality.

Keywords:

Poverty, Gini coefficient, labour market, labour income share, capital income share

JEL classification: H30

1) Článek je zpracován jako výstup Výzkumného centra BIVŠ

INTRODUCTION

Poverty is a topic that touches several economic categories and theories. Despite this we can claim that the main economic theories do not sufficiently reflect the topic of poverty, especially when it comes to developed countries. The phenomenon of poverty can be analyzed from microeconomic point of view – from the perspective of households, their expenditures, and also the labour market determinants, starting from the minimum wage (or its existence as such) to Trade Unions membership. The structure of economy, influenced by internal (historical) conditions as well as by the integration of a country into the international division of labour, is of importance. Poverty also has its macroeconomic dimension which involves unemployment, the product division (wage share) and also forms of inequality which can increase poverty or make it a permanent phenomenon, especially in certain communities. Even from this basic listing we can see that analysis and systemic approach to poverty is complicated, as it involves numerous economic phenomena and categories. In the field of solving or reducing poverty we come across microeconomic policies (benefits, or support, either legislative or financial, of economic structures – so-called social enterprise), changes on the labour market etc. In the macroeconomic sphere the form of the social system as a whole must be addressed, especially in the context of public expenditures and the tax mix. Regarding the seriousness of the subject of poverty in developed countries that is reflected in this article, it is necessary to outline, at least briefly, the basic parameters that have had an influence on poverty.

1 SELECTED DEFINITIONS

There are many definitions of poverty, some of which are rather descriptive and try to grasp as many aspects as possible; there are, however, also definitions and characteristics aiming at seizing this phenomenon in its exact form.

In the first category there is the poverty definition according to the UN:

"Poverty is a fundamental denial of choices and opportunities, and desecration of human dignity. It means inability to participate effectively in society. Does it have a shortage to feed and clothe a family, not having a school or disease to visit the hospital, not to have land to grow food or work for a person to earn a living, not having access to credit."

A similar definition formulated by the World Bank: *"Poverty is pronounced deprivation in well-being, and comprises many dimensions. It includes low income and the inability to acquire the basic goods and services necessary for survival with dignity. Also poverty encom-*

passes low levels of health and education, poor access to clean water and sanitation, inadequate physical security, lack of voice and insufficient capacity and opportunity to better one's life. Absolute poverty is a condition characterized by severe deprivation of basic human needs, including food, safe drinking water, sanitation facilities, health, shelter, education and information. It depends not only on income but also on access to social services. The term "absolute poverty" is sometimes synonymously referred to as extreme poverty."

In the EU there are three levels of poverty indicators based on the empirical view. Firstly, there is the indicator of a relative poverty risk – the proportion of people with disposable income below the poverty threshold (60% of the national median disposable income per consumption unit [including social transfers]) or below 50% of the median income without social transfers).

Secondly, the indicator of material deprivation – the number and proportion of people that cannot afford at least four of the following nine items:

- Pay the rent or bills
- Adequately heat their house or apartment
- Meet unexpected expenses in the amount specified
- Have a meal with meat or a vegetarian equivalent every second day
- One-week holiday away from home once a year
- A passenger car
- A washing machine
- A colour TV
- A phone

The third indicator is low work intensity. These people are either jobless or have low work intensity (less than 20% of their total work potential).

There are also further indicators. The Gini coefficient is a measure of statistical dispersion. It represents the income (or wealth) distribution of country's residents. Its values range from 0 (total equality of income and wealth in the society) to 1 (one person consumes all of the income or wealth).

It is also possible to use the ratio of the number of people in the highest income decile to the number of people in the lowest income decile.

2 THE DEVELOPMENT IN THE WORLD AND IN THE CZECH REPUBLIC – SELECTED STATISTICS

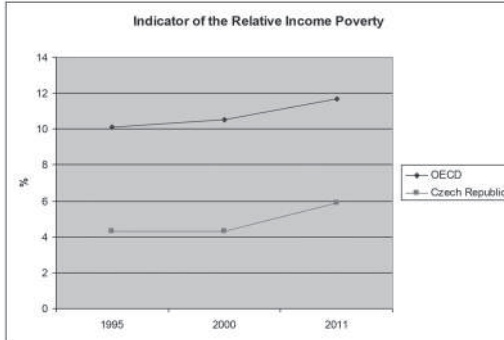
If we look at complex statistics and application of the indicators reflection in the period since the end of the 80's, we will come to the conclusion that the main trend

Figure 1: Gini coefficient in the OECD countries?



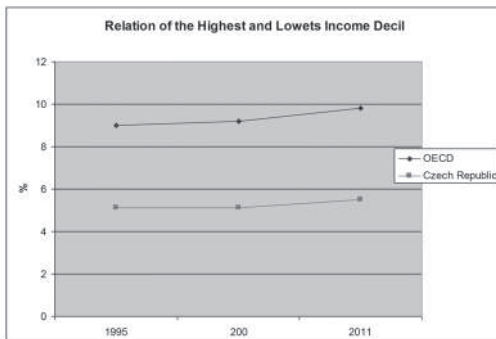
Source: OECD Employment Yearbook 2014

Figure 2: The indicator of relative income poverty



Source: OECD Employment Outlook 2014

Figure 3: Relation of the highest and lowest income decile



Source: OECD Employment Outlook 2014

Table 1: People at risk of income poverty, 2007-2013 (v). The Czech Republic

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Poverty line (CZK/year)	92,212	101,083	109,184	111,953	113,040	114,953	116,196
People below the poverty line (thousands)	980.0	925.2	884.9	936.4	1,022.3	990.3	871.8
The poverty rate (%)	9.6	9.0	8.6	9.0	9.8	9.6	8.5

Source: ČSÚ (Czech Statistical Office)

2) OECD includes the most developed countries in the world.

is the rise in inequality and poverty in most developed countries.

The figure above aptly illustrates the increase in poverty in the given countries. The Gini coefficient values rose by almost 12%. The increase was symmetrical, which means we cannot explain the trend by a one-off crisis development. It is a permanent tendency caused by long-term changes in the economic mechanism.

The following figures show that this phenomenon is also strongly present in the Czech Republic, which copies the development in the OECD with a certain delay caused by different initial conditions (See also Želinský, 2010).

To analyze the situation in the Czech Republic in more detail, we can use the following data: (See also Sirovátka, 2011, or Šustová, 2013).

If we look at the development of so-called income poverty, it may seem that its level has recently stabilized or even decreased. However, there is the effect of certain distortion in statistics. Some of these aspects are explained in the following text:

"Poverty and the social exclusion in the Czech Republic, however, is a larger problem than officially stated. Statistical investigation is carried out only in residential households. This means that the information we have comes only from these standard households. The official statistics do not include households living in other forms of housing, like shelters, dormitories, nursing homes, social institutions. Not even the homeless are included. This paradoxical situation leads to a significant underestimation of the number of people at poverty risk." (Popelková, 2014).

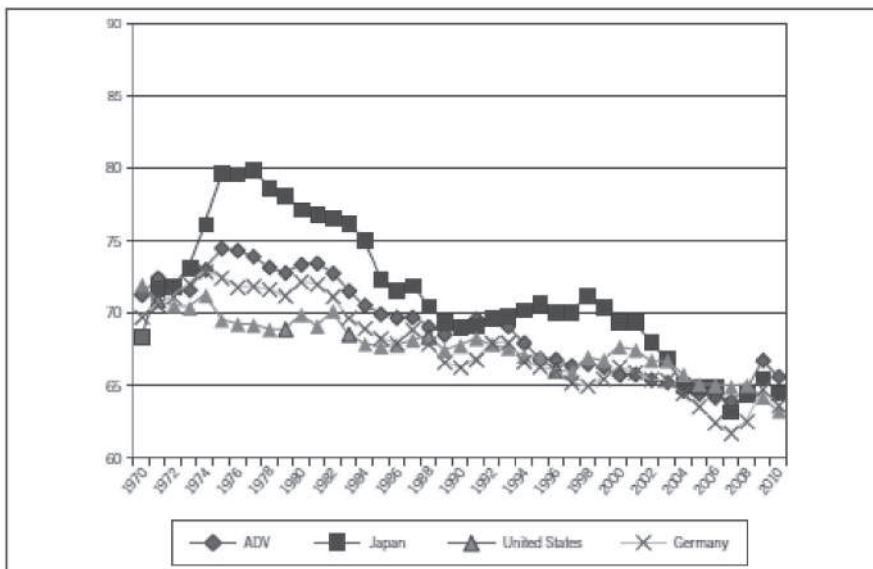
The fact that the situation surrounding poverty in the Czech Republic is not satisfactory can be documented by the statistics on social benefits expenditures. (see also Dubská, 2013; or Janata, 2014).

Table 2: Expenditures on benefits in case of a material need

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total expenditures (CZK, thousands)	3,287	2,794	3,089	3,882	4,982	7,751	10,510	11,250

Source: Information on paid benefits, Ministry of Labour and Social Affairs, the Czech Republic, December 2014

Figure 4: Labour income share in developed countries, 1970-2010



Source: ILO: Wage Report 2012/2013, p. 43

It is therefore obvious that we are not confronted with a certain "ad hoc" unfavorable situation, but with a trend as is documented by the following basic parameters:

- It is a long-term trend and its initial moment can be placed to the beginning of the 80's; nevertheless, it has been accelerated by the impacts of the 2008-2011 crisis. Controversies still prevail as to whether we can talk about having overcome the impacts of this crisis.
- It is not limited to a certain territory; nevertheless, it is more pronounced in countries that implemented reforms in line with economic liberalism.
- Therefore, it is appropriate to analyze some of these parameters in the following text in more depth.

3 CHANGES ON THE LABOUR MARKET IN DEVELOPED COUNTRIES

Major changes on the labour market in developed countries started to take place in the 1970's. The onset of labour-saving technologies (information and communicati-

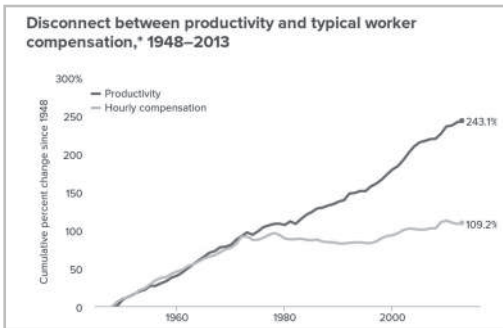
on technologies) started to change the world of labour. In connection with economic policies aiming at flexibility of labour, it contributed to the weakening of the Trade Unions and rise in non-standard contracts that are often connected with working poverty.

The economic structure of developed countries began to change in the 70's. Services became the dominant sector, as a proportion of both GDP and employment. The financial sector has grown massively in size, especially in the Anglo-American world. Therefore, the proportion of so-called FIRE³ sector of GDP and employment is further analyzed. These new tendencies, supported by the process of globalization, have brought about a change in the relations between certain macro-economic indicators.

Labour saving technologies have influenced the weakening relationship between the GDP growth and the formation of new jobs. Recently, 1% growth of GDP causes the formation of only 0.3% of new jobs. The tendency is further decreasing, according to the International Labour Organization (ILO, 2005). The transmissive mechanism

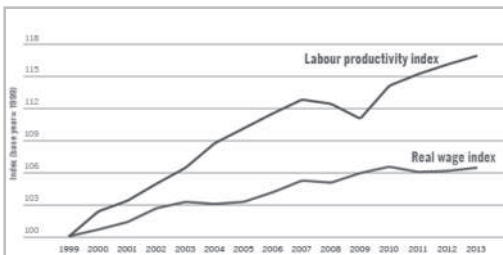
3) Financial sector, insurance, real estate.

Figure 5: Disconnection between productivity and worker compensation, the United States



Source: Economic Policy Institute

Figure 6: Disconnection between labour productivity and real wage, developed countries



Source: ILO: Global Wage Report 2014/2015, p. 8

between the growth in labour productivity and wage growth has been abolished. In developed countries we are witnessing a long-term trend of faster labour productivity growth than wage growth. Such development is the major cause of decrease in wage share, and vice versa increase in capital income share (Freeman, 2016). As capital is much more unequally distributed, its rising share leads to higher inequality.

As the IMF stresses, with reference to Piketty's work, capital income share is the major determinant of income distribution (IMF, 2016). The rising profits at the same time indicate the rise in inequality, since profits are of course the main source of income for smaller number of people, than wages (ILO, 2013a).

The long-term trend in labour income share decrease has been also confirmed by the more recent ILO's publication: Global Wage Report 2014/2015, p. 11. In this current Global Wage Report, more developed countries are included (e.g., Italy, the UK); however, despite some volatility, the long-term trend is a clear decline in labour income share.

As mentioned above, the disconnection between the productivity and wages (or worker compensation) is one

of the major drivers of decrease in labour income share. However, it is not only an issue regarding the US. As ILO (2014/2015) confirms this disconnection can be found across developed countries.

Data from the ILO (Global Wage Report 2012/2013) confirm these tendencies. Empirically they show that the elasticity of wages differs depending on whether GDP grows or falls. In the case of growth, wages do not react fully, in the case of decrease they react excessively. This also explains why wages do not return to the pre-crisis level even when many years have elapsed since the crisis (e.g. the crisis in Southeast Asia).

The Wage Report further states that in developed countries the labour productivity rose twice as fast as wages in the 1990-2011 period. Let us mention two countries: the US and Germany. In the case of the US, the labour productivity has risen by 85% since 1980 while the wages have grown only by 35%.

4 INEQUALITY, LABOUR PRECARISATION

The shift in the economic policy towards more market self-regulatory capacities, e.g. a certain degree of return to the traditional policy since the 70's, has had a huge impact on the form of the labour market. This policy indicates a smaller state. However, the question remains how "natural" the evolvement of market structures is. The neoliberal policies that were included in the Washington Consensus do not reflect how much the market is a social construct, with certain rules, in a given time and space (Budowski, 2010).

The criticism of the welfare state first in the UK and US has resulted in weakening of the public sector, be it in the tax redistribution (changes in the tax structures, decrease in the tax rate), or be it in the form of public sector privatization and deregulation of a number of sectors. The internal economic policy and changing world economic environment both led to the weakening of the state capacity, to a weakened position of the state as a sovereign economic actor. This can be demonstrated on different levels, one of them being the state's fiscal capacity. There are new possibilities of tax optimization. Transnational corporations, whose rise as a dominant economic actor started in the 80's, can make use of the so-called transfer prices. New forms of international division of labour which include the dispersion of the production process across many countries or continents are supported by tax dumping among countries (Švihlíková, 2010).

There are however intense debates as to which factors have predominantly contributed to the weaker position of labour reflected in the rise in capital share and thus also in the increase of inequality. Some economists (Fre-

eman, 2016) stress the role of information technologies, which offer high level of substitution between labour and capital, other analyses (IMF, 2016) see a more complex set of causes, including technologies, but also weakening of the Trade Unions, globalization and growth in international trade and of course economic policy aimed at flexibilising the labour.

There are several linkages between poverty and inequality. There is a direct connection and several researches show (Naschold, 2002) that even small changes in income distribution can affect poverty. There is ample empirical evidence showing that increases in inequality have worsened poverty. The second link is an indirect one. Inequality negatively influences growth, lower growth tends to increase poverty, or form an obstacle to reduction of poverty. These findings have been recently confirmed by the IMF (IMF, 2015). The study on cause and consequences of income inequality came to the conclusion that increases in income share of the top 20% led to declines in GDP growth.

An Oxfam report states that only 85 people earn 33 trillion dollars, which corresponds to the wealth of 3.5 billion people on the planet. Oxfam also warns that it is not possible to eliminate poverty unless such huge inequality can also be eliminated (Oxfam, 2014). Oxfam therefore stresses the link between high inequality and poverty, which has been recently addressed also by the OECD and IMF.

An important source of information for policy makers is the OECD analysis: In it together: Why less inequality benefits all. This very recent analysis acknowledges that the gap between the poor and the rich is at its highest level in the last 30 years. The ratio between the first decile and the last is increasing in the OECD countries. This comprehensive study strengthens the arguments made by the ILO that inequality harms economic growth, non-standard work contributes to inequality and high wealth concentration limits investment opportunities (OECD, 2015).

The US, often a forerunner of certain trends which later spread to other developed countries, is believed to have high social mobility. This social mobility contributed to moderate inequality even in the situation of rather weak social security. The OECD study (OECD, 2010) however challenged the social mobility in the US. It actually stated that social mobility in the US is lower than in most countries of continental Europe. The middle class has been shrinking - 42% of Americans stay in the lowest class, but only 25% of Danes do. The reasons held responsible for this state include insufficient amount and quality of accessible public goods, e.g. access to education, health care, and persisting racism.

Lower social mobility reinforces existing structures, weakens growth both in the short-term and long-term as it creates obstacles to access to education for children from lower ranks of society. Lower social mobility thus further contributes to inequality.

If we wish to study the problem of poverty in developed countries systematically, the problem of working poverty cannot be omitted.

The data of the ILO offer a complex view of the problem. According to the ILO, the situation is getting worse especially in developed countries suffering from high unemployment and the shrinking of the middle class. The number of the long-term unemployed is on the rise, as is the amount of discouraged workers who are later not even included in the statistics. The quality of jobs is worsening. The ILO cites Germany as a country, which officially does not have high unemployment; however, it has a high rate of involuntary part-time contracts. Since 2010 the trend of rising inequality in developed countries has been restored, the polarization of wage and destruction of middle class has been going on for more than 20 years (ILO, 2013b).

Recent data for the year 2014 from the Bureau of Labour Statistics (BLS, 2016) show that there are 46.7 million people below the poverty threshold. Working poverty involves 9.5 million people, mostly Afro-Americans and Hispanics. As for the sectoral perspective, working poverty is mostly spread in the service sector. About 43.5 million of Americans receive food stamps.

When we look at Europe, low-wage sector in Germany includes 22.2% workers, which corresponds to 8 million workers. In case of the EU it is worth mentioning that countries like the Baltic states, Romania or Poland score better than Germany. On the other hand, Scandinavian countries are at the end of this statistics (Querschusse, 2012). One year before the research the figure of working poor in Germany reached 20.6%, so there has been a steep increase. Low wages are usually embedded in atypical contracts, but are no exception even under standard working contracts (Deutsche Statistische Bundesamt, 2012). The increase in inequality in Germany has been confirmed by a study by the Macroeconomic Policy Institute, which came to the conclusion that the major factors of rising inequality included increasing capital income share and a rise in atypical employment (IMK, 2013).

CONCLUSION

Poverty is linked to several micro- and macroeconomic categories, but has not been sufficiently reflected in economic theories, especially with regarding to developed

countries. The rise in poverty and inequality in developed countries is connected to changes on the labour market (since the 70's) that have led to significant shifts between previously closely linked indicators – between GDP and the creation of new jobs, between GDP, labour productivity and wages. The wage share in developed countries is probably the most important indicator and it reached its peak in the 70's and has been declining ever since. The wage share shows that with increasing power of capital the role of labour is getting marginalized. The reasons include the rise in labour-saving technologies that together with neoliberal policies create pressure on labour flexibilization, e.g. forcing labour to adapt to the economic cycle. Hand in hand with these major changes we can observe the increase in inequality. The reason for this is the mirrored rise in capital income share. Capital income share itself is unevenly distributed, thus contributing significantly to overall increase in inequality. In developed countries we can also witness a spread in working poverty connected with atypical, precarious working contracts.

There is an ongoing debate concerning the role individual factors play in the decline in labour income share. Whereas some scholars put more emphasis on technological innovation (labour-saving technologies), other studies accent a more complex set of causes. The identification of causes will enable to form a set of appropriate policies, as the importance of poverty and inequality has been proven beyond doubt on many levels.

doc. Ing. Pavel Janičko, Ph.D.

Banking Institute College of Banking, Prague
Department of Finance and Economics
janicko.pavel@cmkos.cz

doc. Ing. Ilona Švihlíková, Ph.D.

Banking Institute College of Banking, Prague
Department of Finance and Economics
University of J. A. Comenius, Prague
Research centre
ilona.svihlikova@gmail.com

BIBLIOGRAPHY

- [1] BLS Reports (2016). *A profile of the working poor, 2014*. Available at: <http://www.bls.gov/opus/reports/working-poor/2014/home.htm> [online, retrieved 15.9.2016].
- [2] BUDOWSKI, M., TILLMANN, R., KEIM, W., AMACKER, M. (2010). Conceptualizing "precarious prosperity": Empirical and theoretical elements for debate. *International Journal of Comparative Sociology* 51, 4: 268–288. Available at: <http://apps.who.int/iris/handle/10665/112600> [online, retrieved 15.9.2015].
- [3] Deutsche Statistische Bundesamt (2012). Niedriglohn und Beschäftigung in 2010. Anteil der Beschäftigten mit Niedriglohn ist gestiegen. Available at: https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressekonferenzen/2012/niedriglohn/niedriglohn_pk.html [online, retrieved 15.9.2015].
- [4] DUBSKÁ, D. (2013). Domácnosti v ČR: příjmy, spotřeba, úspory a dluhy v letech 1993 až 2012. Český statistický úřad. Available at: [http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/9500181682/\\$-File/115911a%20s%20lit.pdf](http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/t/9500181682/$-File/115911a%20s%20lit.pdf) [online, retrieved 15.9.2015].
- [5] FREEMAN, R. B. (2016). Who owns the robots, rules the world. IZA – World of Labour. Available at: <http://wol.iza.org/articles/who-owns-the-robots-rules-the-world/long> [online, retrieved 15.9.2016].
- [6] ILO (2005). Globalization failing to create new quality jobs. Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/documents/pressrelease/wcms_075685.pdf [online, retrieved 30.9.2015].
- [7] ILO (2012/2013). Global Wage Report. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm [online, retrieved 15.9.2015].
- [8] ILO (2013). Global employment trends; Recovering from a second jobs dip. Available at: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2013/lang--en/index.htm> [online, retrieved 15.9.2015].
- [9] ILO (2013). World of work report: Developing with jobs. Available at: <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/world-of-work/lang--en/index.htm> [online, retrieved 30.9.2015].
- [10] ILO (2014/2015). Global Wage Report. Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324678.pdf [online, retrieved 15.9.2016].
- [11] IMF (2015). Causes and consequences of income inequality: a global perspective. IMF staff discussion note. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/01/sdn1501.pdf>

- nal/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf [online, retrieved 30.9.2015].
- [12] IMF (2016). Robots, growth and inequality. Finance and Development. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2016/09/pdf/berg.pdf> [online, retrieved 15.9.2016].
- [13] JANATA, Z. and J. VAVREČKOVÁ (2014). *Subjektivní vnímání životního minima, dostatečnosti příjmů, životní úrovně domácností a chudoby*. VÚPSV, Praha, p. 75. ISBN 978-80-7416-148-3.
- [14] NASCHOLD, F. (2002). Why inequality matters for poverty. Overseas Development Institute. Inequality Briefing, No 2. Available at: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/3876.pdf> [online, retrieved 15.9.2016].
- [15] OECD (2010). Intergenerational social mobility in the OECD countries. Available at: <http://www.oecd.org/eco/growth/49849281.pdf> [online, retrieved 30.9.2015].
- [16] OECD (2014). Employment Yearbook. Available at: http://issuu.com/oecd.publishing/docs/yearbook_2014_lowres_final_a [online, retrieved 30.9.2015].
- [17] OECD (2015). In it together: Why less inequality benefits all. Available at: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all_9789264235120-en#page2 [online, retrieved 30.9.2015].
- [18] Oxfam (2014). Working for the few. Political capture and economic inequality. 2014. Dostupné z: <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-2014-sum-en.pdf> [online, retrieved 15.9.2015].
- [19] POPELKOVÁ, H. (2014). *Vývoj chudoby v ČR*. ČMKOS, Praha.
- [20] Querschüsse (2012). Deutschland ganz vorn bei den Niedriglöhnern. Available at: <http://www.querschuesse.de/deutschland-ganz-vorn-bei-den-niedriglohnern/> [online, retrieved 15.9.2015].
- [21] SCHMID, D. and U. STEIN (2013). Explaining rising income inequality in Germany 1991-2010. IMK – Institut fuer Makroökonomie und Konjunkturforschung. Available at: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_study_32_2013.pdf [online, retrieved 15.9.2016].
- [22] SIROVÁTKA, T., KOFROŇ, P., JAHODA, R. (2011). *Rizika příjmové chudoby a materiální deprivace v České republice*. Praha: VÚPSV, p. 79. ISBN 978-80-7416-092-9.
- [23] ŠUSTOVÁ, Š. (2013). Měření chudoby a příjmová chudoba v České republice. Z České demografické společnosti. *Demografie* 55, 2.
- [24] ŠVIHLÍKOVÁ, I. (2010). *Globalizace a krize. Souvislosti a scénáře*. Všeň, p. 291. ISBN 978-80-87461-01-3.
- [25] US Census Bureau (2014). America's Families and Living Arrangements. Available at: <http://www.census.gov/hhes/families/data/cps2014.html> [online, retrieved 15.9.2015].
- [26] ŽELINSKÝ, T. (2010). Analýza chudoby na Slovensku založená na koncepte relatívnej deprivácie. *Politická ekonómia* č.4., Bratislava, p. 542-564. ISSN 0032-3233.

ROLE VZÁCNOSTI PŘI URČOVÁNÍ CEN VE VIRTUÁLNÍ EKONOMICE¹

THE ROLE OF SCARCITY IN DETERMINATION OF PRICES IN A VIRTUAL ECONOMY

Jakub Jedlinský, Šimon Buryan

ABSTRAKT

Cílem práce je vyhodnotit nakolik je tržní cena ovlivněna vzácností statku v ekonomice za pomoci odhadnutého lineárního regresního modelu. Pokus se odehrál na virtuální, herní ekonomice v počítačové hře. Zkoumání virtuální ekonomiky nabízí výhody, jako jsou dobře kvantifikovatelná vzácnost a velké množství přesných a kompletních dat.

Klíčová slova:

vzácnost, cena, virtuální ekonomika, lineárně regresní analýza

ABSTRACT

The aim of this paper is to assess how the market price is affected by scarcity of a good in the economy by using a linear regression model. The experiment took place in the virtual economy of a computer game. Investigating a virtual economy offers various advantages including good quantifiable rarity and a large number of accurate and complete data.

Key words:

scarcity, price, virtual economy, linear regression analysis

JEL classification: A10, C57, D46

1) Článek je zpracován jako výstup výzkumného projektu F2/7/2014 „Nové směry governance ve světle finanční a dluhové krize“ registrovaného u VŠE Praha.



ÚVOD

Tento článek zkoumá vztah vzácnosti a ceny statků ve virtuální ekonomice počítačové hry. Konkrétně článek sleduje, do jaké míry existuje statisticky prokazatelný vztah mezi vzácností a cenou za zdůraznění možných odchylek v chování ekonomických agentů ve virtuálním a reálném prostředí.

Téma vzácnosti patří mezi základní principy ekonomie. V poslední době je toto téma zkoumáno blíže odborníky na marketing, kteří usilují o poznání chování spotřebitelů. Tato studie se pokouší vyhodnotit chování konkrétních aktérů na bázi statistického zkoumání dat o jejich rozhodování. Na rozdíl od předchozích studií použitá data obsahují kompletní informace o interakcích na daném trhu. Navíc je vzácnost zkoumána pomocí několika rozdílných proměnných, což poskytuje konkrétnější představu o tom, jak ekonomičtí agenti vnímají vzácnost.

Samotná existence vztahu mezi vzácností a cenou je banální. Statek, který není vzácný, není vůbec ekonomickým statkem. Vzácnost je nutnou podmínkou ceny. Pro potřeby článku je vzácnost definována ve čtyřech ekvivalentně podstatných rovinách. Jako celkový počet statků (absolutní vzácnost), jako počet statků nabízených na trhu (nabízené množství; dostupnost), jako rozložení statků mezi jednotlivé ekonomické agenty (relativní vzácnost) a jako náklady spojené s tvorbou statků (budoucí vzácnost). Cílem článku je vyhodnotit, v jaké intenzitě se na ceně projevuje který typ vzácnosti a jak velkou část ceny vysvětlují dohromady.

Výzkum proběhl na ekonomice počítačové hry, která bude označována jako Hra. Důvodem zvolení této ekonomiky je, že ve Hře působí desítky tisíc samostatně se rozhodujících lidí, funguje v ní trh, na němž si mohou prodávat virtuální herní statky, označované jako Karty, a všechny čtyři typy vzácnosti jsou dobře kvantifikovatelné. Kromě toho jeden z autorů působil jako vývojář Hry a má tak přístup ke kompletním datům. Obecně lze říci, že studium herních ekonomik umožňuje pracovat s naprosto přesnými a kompletními daty; není nutné provádět generalizace na bázi výsledků získaných z omezeného počtu pozorování během šetření (Nazir, Lui, 2016, s. 2).

Pro ověření vztahu zkoumaných proměnných a ceny byla zvolena metoda testování dat pomocí lineárního regresního modelu, na jehož sestavení byl využit program IBM SPSS Statistics 23. Do modelu byly zanesené rovněž další parametry vázané na Karty, zejména takové, které vyjadřují jejich kvalitu, ve smyslu užitečnost pro hráče.

Model prokázal existenci statisticky významné závislosti mezi vzácností a cenou statků ve virtuální ekonomice Hry. Nejvýznamnější vliv měla budoucí vzácnost a nejmenší, překvapivě, dostupnost; tedy množství konkuru-

jících si statků na trhu. Druhým překvapivým zjištěním analýzy je, že vliv kvantifikovatelných ukazatelů samotné užitečnosti statků nebyl ve zkoumané ekonomice Hry statisticky významný.

1 PŘEHLED LITERATURY

Dle Cialdiniho (2001, s. 78) marketing produktu založený na vzácnosti provokuje zákazníky k rychlejší sponzánnější koupi. Marketingem založeným na vzácnosti autor opisuje takovou prezentace produktu, kdy je zákazníkům sdělováno, že se daný produkt bude nabízet jen po krátkou dobu, nebo bude nabízeno množství silně limitováno atd.

Ovšem dle dalších studií (Brannon & Brock, 2001; Inman, Peter, & Raghubir, 1997, s. 146) použití vzácnosti při prodeji produktů vzbudí u zákazníků pochybnost a pak detailněji nabídku zkoumají. Jen na základě pocitu vzácnosti nepovažují produkt více hodnotným.

Tyto rozdíly lze vysvětlit rozdílnými kategoriemi statků. Například Cialdini (1993, s. 265) pozoruje silnou pozitivní reakci zákazníků na vzácnost, která znečitlivuje úsudek spotřebitelů, u takových produktů jako jsou automobily, starožitnosti a nemovitosti; tedy luxusní statky. Lynn (1987) zjistil, že obrazy (opět se jedná o luxusní statek) vnímané jako více žádoucí byly právě ty obrazy, které byly méně dostupné. Cialdini (1993, s. 266-267) shrnul poznatky z předchozích studií a argumentoval, že vzácnost snižuje lidskou schopnost uvažovat. Když zákazník chce daný produkt a zjistí, že je silně vzácný či se jeho nabídka silně snižuje, vyprovokuje to u něho rychlou a "bezbolestnou" reakci pro koupi daného produktu. V takové situaci se koncentrace zákazníka užije, je schopen méně vnímat racionální argumenty a přestává racionálně uvažovat. Lze tedy dospět k názoru, že vzácnost omezuje schopnost zpracovávat informace, což má za následek rozhodnutí na základě heuristiky (Heuristika je zkusmé řešení problémů, pro které není dostupný algoritmus nebo vhodnější metoda. Heuristické řešení je tak jen přibližným, je založeno na odhadu, intuici, zkušenosti nebo jen na zdravém rozumu).

Vzácnost má vazbu na schopnost vnímat cenu produktu. Analýza Lynna (1991, str. 50) naznačuje, že vyšší vzácnosti zvyšuje vnímání hodnoty produktu. Jeho zjištění bylo velmi robustní i při mírné změně. Předpovídané účinky vzácnosti byly spolehlivě prokázány při změnách vedoucích k omezení dostupného množství u hmotných i nehmotných komodit. Ukazuje se tedy, že zvýšení vnímané hodnoty nabídky závisí na tom, zda informace o cenách se používá jako ukazatel pro vnímanou vzácnost nebo pro vnímanou kvalitu. Výsledky studií Suri, Kohli, Monroe (2007, str. 98) ukazují, že vysoká cena u produktů nabízených zákazníkům, kteří byli silně mo-



tivováni předem koupit si produkt, vyvolává zvýšené vnímání kvality a hodnotnosti a zájem zákazníků o koupi produktu ještě více roste. Zvýšené heuristické zpracování informací zákazníky v podmínkách zvýšení vzácnosti v prostředí zákazníků, kteří byli silně motivováni si produkt pořídit, poukazuje na to, že cena ve své heuristické roli vypovídá o vnímání kvality výrobku.

Výsledky studie (Suri, Kohli, Monroe 2007, str. 98) také ukazují, že vzácnost zvyšuje vnímanou hodnotu levně oceněného výrobku, ale pouze u zákazníků, kteří byli málo motivováni si produkt předem pořídit. Pokud se daný výrobek stane více vzácným, zákazníci začnou výrobku přisuzovat vyšší hodnotu a roste šance koupě.

Dle studie Suri, Kohli, Monroe (2007, str. 98) zvýšení vzácnosti produktu zlepšilo vnímání hodnoty u nízko i vysoce oceněných produktů. Zvýšené vnímání hodnoty produktu u levných výrobků je přisuzováno sníženému vnímání, že zákazník musí obětovat své zdroje a reálně si něco odepřít, zatímco u vysoce oceněných výrobků vzácnost produktu vede ke zvýšenému vnímání kvality produktu.

Trhy a ekonomie ve virtuálním světě jsou předmětem rozsáhlého ekonomického výzkumu. Samotný termín virtuální ekonomika označuje proces výměny virtuálních statků a služeb za pomoci virtuální měny. Tato výměna probíhá v samotném virtuálním světě. Virtuální svět je platforma založená na hráčských profilech či avatárech, který je pak virtuálním zpodobnění figury, která reprezentuje daného hráče ve hře (Nazir, Lui, 2016, str. 2).

Zájem o virtuální hry zažil v poslední dekádě raketový růst. Virtuální svět „Second Life“ registruje na 36 miliónů aktivních uživatelů (Nazir, Lui, 2016, str. 2). Na měsíční bázi přibližně 900 000 uživatelů získává příjem ze hry na sumární úrovni 60 miliónů USD (Amerických dolarů). Virtuální ekonomika poskytuje možnost transakce skutečných peněz za virtuální peníze. Ve hře pak lze kupovat virtuální předměty, nemovitosti a služby. V roce 2013 bylo ve hře k dispozici na prodej 2,1 milionů virtuálních předmětů, v roce 2004 jich bylo jen 28 000 (Nazir, Lui, 2016, str. 2). Hrubý roční produkt této ekonomiky pak dosahuje 500 milionů USD (Business Insider, 2015).

Virtuální ekonomiky se ve svých prvcích a projevech podobají ekonomice reálné a lze zde pozorovat podobné situace. Je tedy nasnadě, že se virtuální ekonomiky stávají v současné době předmětem akademického zkoumání především z toho důvodu, že ve virtuálním světě se dají lépe sledovat a vyhodnocovat jednotlivé interakce mezi účastníky (Thorpe, 2007, str. 244). Existují specializované softwary, které umožňují veškerá herní data škálovat a vyhodnocovat v reálném čase. Janis Varoufakis, který před tím, než se stal na několik měsíců ministrem financí Řecka, působil jako herní analytik jedné z největ-

ších firem v oboru, to nazval splněným snem každého makroekonomů (Varoufakis, 2012)

Tak jak poroste komplexita virtuálních ekonomik, stejně tak bude růst potřeba regulovat virtuální ekonomiky. V současné době je běžným jevem manipulace a zneužívání trhu, které jsou schopni i jedinci s malými zdroji. V samotných virtuálních ekonomikách obecně neexistují pravidla omezující možnosti vzniku monopolů a tak se vyskytují případy zneužívání trhu. Stejně tak nejsou běžné ve hrách závazné kontrakty pro interakce mezi hráči. Lze tedy očekávat zvýšený zájem o efektivní tržní regulace vyvinuté na míru virtuálním ekonomikám (Thorpe, 2007, str. 244).

2 ANALÝZA

2.1 Sběr dat, specifikace ekonomiky

Článek pracuje s daty vázanými na Karty ve Hře, existující ve virtuálním prostředí na internetu. Hra samotná má podobu karetní sběratelské hry. Jedná se o kompletní sadu dat ve dvou od sebe 4 měsíce vzdálených dnech, kdy došlo k pozorování. Zdvojení pozorování slouží jednak k ověření výstupů, jednak mezi nimi došlo ve Hře ke změnám, které potenciálně mohou mít na vztahy mezi vysvětlujícími a vysvětlovanými proměnnými vliv. Hráči mohou navzájem se získanými kartami obchodovat přímo uvnitř herního rozhraní a to za podmínek blízkých dokonalé konkurenci (viz dále). Tento charakter Hry, totiž zahrnutí vnitřního trhu, který ji činí vhodnou pro provedení výzkumu determinace ceny, je ve světě současných internetových her téměř unikátní. Zkoumaných karet (statků, položek) bylo 528 typů, od každého byly v průměru více než 3 exempláře nabízeny na trhu.

Hráči své Karty vhodně kombinují do Balíků, které pak navzájem ve Hře porovnávají. Princip hry lze zjednodušeně přiblížit ke klasické přebíjené. V jednotlivých kolech poměřují hráči jeden za zvolených číselných parametrů. Vítěz kola získává body odpovídající hodnotě uvedené na vlastní Kartě, která se kola účastnila.

Existují tři způsoby, jak lze získat nové Karty. Prvním způsobem je hraní samotné Hry. Kromě možnosti potýkat se s živými protivníky nabízí Hra také kampaň pro jednoho hráče, kdy je protivníkem robot řídicí se programem. Plněním úkolů kampaně lze vyhrát některé karty. Druhým způsobem je nákup rozšiřujících balíčků za reálné měny (euro, americký dolar, českou korunu a ruský rubl). V balíčcích jsou karty řazené náhodně, nelze tedy koupit přímo konkrétní kartu (výjimkou jsou speciální dočasné akce; ty tato práce ignoruje). Třetím způsobem, který je jádrem analýzy této práce, je nákup stávajících karet od ostatních hráčů na vnitřním trhu ve Hře. V každém balíku může být maximálně jedna kopie dané Karty. Vlastnit duplikáty tedy nemá herně žádný smysl.



Obecným problémem determinace ceny na základě vzácnosti statků v dlouhém období je jev, kdy vysoká cena motivuje nabídkovou stranu k vyšší produkci daných statků. Mezi vysvětlující a vysvětlovanou proměnnou je tak zpětná vazba, která může zpochybňovat vhodnost užití metody lineární regrese pro zkoumání vztahu závislosti. Ve Hře je tento jev téměř eliminován. Když se ve Hře objeví nové Karty (tedy když dojde k expanzi vzorku, který aktuálně čítá zmíněných 528 typů karet), u nichž lze očekávat vysokou tržní cenu, pozitivně to ovlivňuje nákupy rozšiřujících balíčků s Kartami. Tyto Karty jsou však náhodné, nelze si koupit (vyrobiť) konkrétní cenu Kartu. Efektem na ekonomiku je tak to, že se mění poměr herních peněz vůči počtu Karet ve hře. Tím pádem klesá plošně cenová hladina, nikoli cena konkrétních Karet. Ve Hře se tak neuplatní zmiňovaný problém dlouhého období, kdy poptávka zpětně ovlivňuje nabídku. Funkce poptávky a nabídky jsou zde daleko méně korelovány než na většině jiných trhů (ARK8, 2014).

Data využitá pro lineárně regresní analýzu vlivu vzácnosti na tržní cenu jsou dvou skupin. První skupina proměnných se týká přímo vzácnosti. Druhá se týká atributů dané karty.

Do první skupiny proměnných patří:

a) Počet Karet ve Hře

Tento parametr odpovídá absolutní vzácnosti. Ve Hře bylo 22. 8. 2015 528 různých Karet, které bylo možné získat, a jejich počet plynule roste, neboť přibývají nové. Studie nezkoumá karty, které dostanou shodně všichni hráči hned po registraci, neboť jejich množství je dáno jednoduše počtem hráčů a nejsou tržně relevantní. Rovněž jsou ignorovány karty, které může vlastnit a hrát pouze umělá inteligence. Ani ty nejsou na trhu. Celkový počet kopií jedné karty závisí na tom, kdy byla do hry přidána, jakou má Raritu (viz dále; Rarita je herní pojem, nejedná se o synonymum slova vzácnost) a částečně na náhodě, protože skutečný obsah nakupovaných balíčků s novými Kartami je náhodný (samozřejmě se však řídí statistickými pravidly; v dlouhém období je tak náhoda zanedbatelná, brzy po vydání nové karty ale vliv má).

b) Počet kopií vystavených na trhu

Tento parametr odpovídá nabízenému množství, čili dostupnosti. Je daný čistě rozhodnutím prodejců, zda jsou ochotni kartu na trh umístit. Karty umístěné na trh nelze použít ve hře, často jsou tam tedy umísťovány hlavně duplikáty. Tento trend podporuje i skutečnost, že se jedná o sběratelskou hru a prodejem unikátní karty hráč oslabuje svou sbírku.

Podmínky na trhu jsou blízké dokonalé konkurenci. Všichni prodávají stejný produkt (kopie Karet se od

sebe neliší), existuje naprostá informační rovnost mezi prodejcem a kupujícím, Karty všech prodejců jsou stejně dostupné a jsou pro lepší přehlednost seřazeny podle ceny a bariéry vstupu na trh jsou nízké.

c) Počet duplikátů

Tento parametr odpovídá relativní vzácnosti. Duplikáty se rozumí kopie stejné Karty držené stejným hráčem. Tato data se obtížně získávají, proto byla zařazena pouze pro druhé šetření a pouze u pětiny nejvzácnějších Karet (měřeno počtem Karet ve hře).

d) Rarita

Tento parametr odpovídá budoucí vzácnosti. Karty ve Hře se dělí do 4 skupin zvaných Rarity, které nejobecněji vystihují jejich užitečnost. Karty s vyšší Raritou (a tedy i užitečností) mají nižší „droprate“, to znamená, že jsou s nižší četností zastoupeny v rozšiřujících balíčcích. Tím pádem Rarita určuje, jak vzácné budou dané Karty do budoucna. Rarita je na rozdíl od předchozích parametrů patrná přímo na Kartě, hráči tak díky ní získávají srozumitelnou představu o vzácnosti dané Karty, čemuž mohou podřídit nabízenou cenu.

Do skupiny atributů nevytvírajících přímo o vzácnosti spadají:

e) Body a poměrovací číselné atributy

Tyto vypořádají o užitečnosti Karty ve Hře. Vyšší hodnoty zpravidla (u bodů vždy) představují vyšší užitečnost. Užitečnější Karta by měla být dražší.

f) Barva Karty

Ve Hře jsou Karty rozděleny do 5 barev, které symbolizují jejich frakci. Pro každou frakci je typický jiný styl hry. Přitom nic nebrání hráči v balíku různé barvy kombinovat. Karty napříč frakcemi jsou designovány jako ekvivalentně užitečné.

g) Edice Karty

Parametr edice označuje typ rozšiřovacího balíčku, ve kterém lze danou Kartu získat. Zjednodušeně řečeno, hráč má možnost nakupovat spíše základní jednodušší Karty v Edici 2 (výhodné pro nováčky) nebo naopak komplikovanější Karty v Edicích 3 a 4, na jejichž správné využití již potřebuje určitou zkušenost.

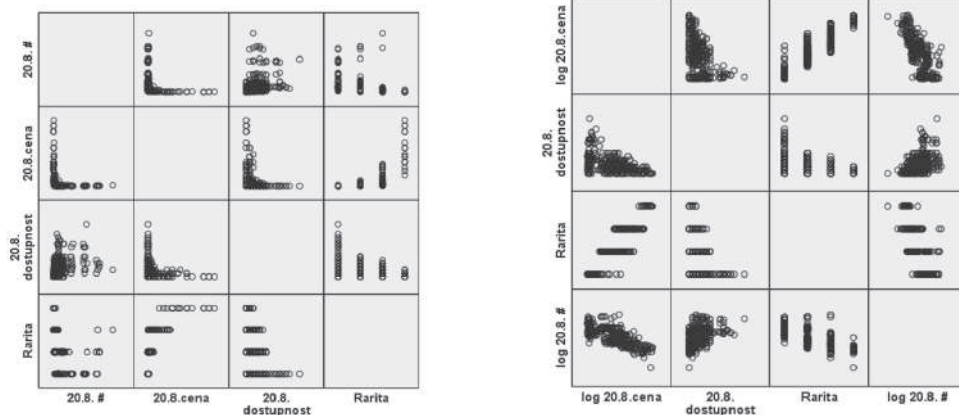
h) Subtyp Karty

Některé Karty postav mají vedle barvy i subtyp. Karty daného subtypu mají určitou přidanou hodnotu, pokud působí v balíku dohromady nebo ve vhodné kombinaci. Subtypů je ve hře 15.

Kromě výše uvedených parametrů disponuje každá karta ještě jednou až čtyřmi speciálními schopnostmi. Ty do analýzy vůbec nejsou zahrnuty, neboť by



Graf 1: Maticový graf proměnných vícenásobné regrese před a po zlogaritmování



studii neúměrně komplikovaly. S nadsázkou lze říct, že schopnosti jsou unikátní pro většinu karet, není je jak řadit do skupin. Nepochybně ale právě ony budou vysvětlovat velkou část té složky ceny, která nebude navrženým lineárním regresním modelem vysvětlena. Zbývající část pak musí vysvětlovat nekvantifikovatelné preference hráčů vztažené k obrázku, jménu nebo příběhu Karty a také spekulativní motiv, do jisté míry nahodile cílený a hyperreálný.

Vysvětlovaná proměnná Cena je definována jako nejnižší cenová nabídka dané Karty na vnitřním trhu. Ceny dražších kopií se ignorují. Je to tedy cena, za kterou si může první zájemce v daný okamžik koupit požadovanou Kartu. Neznámená to ovšem, že skutečně prodávající dokáže Kartu za takovou cenu prodat. Analýza nezkoumá skutečné ceny, za které byl uzavřen obchod, zkoumá pouze nejnižší nabízené ceny. Zároveň je třeba zmínit, že někteří hráči vystavují na trhu vzácné karty za záměrně průměrnou cenu. Nechtějí kartu prodat, pouze upozornit, že ji mají. Se zájemcem se pak domluví na směnném obchodě Karta za Kartu. Tím obcházejí transakční daň, která slouží k odlivu herních peněz ze systému (s cílem bránit inflaci).

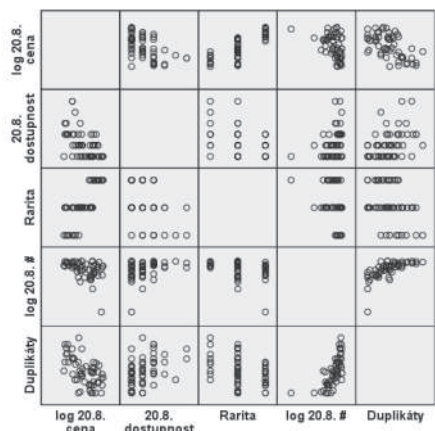
2.2 Vstupní test dat

Na úvod bylo provedeno orientační zhodnocení závislosti proměnných pomocí maticového grafu proměnných vícenásobné regrese. Patrná linearita byla pouze mezi Raritou a Cenou. V případě dostupnosti a celkového množství karet poukazyvaly grafy na příliš velký rozptyl. Pro překonání tohoto problému byla data za proměnné cena a množství logaritmovány dekadickým logaritmem a grafický test byl proveden znovu. Nyní byla již linearita vztahů mezi vysvětlujícími a vysvětlovanou proměnnou zřejmější, především pak u Rarity a množství.

dostupnost měla za následek spíše růst variability ceny, než ceny jako takové. Totéž lze říci o vztahu dvou vysvětlujících proměnných, dostupnosti a Rarity. Zřejmě je také to, že s rostoucí Raritou klesá absolutní počet karet – což bylo nicméně jasné předem, neboť množství je navrženo tak, aby rostlo v čase rychlostí určenou právě Raritou.

Následně byly do stejného grafu zařazeny také duplikáty. Ty musely být zvlášť z toho důvodu, že se po jejich zahrnutí graf omezí pouze na ty položky, kde byla existence duplikátů zkoumána (tedy na 89 položek). Lineární vztah mezi množstvím duplikátů a cenou je dobře pozorovatelný a patrný je obdobný vztah i mezi množstvím karet a počtem duplikátů. Vstupní test dat tak prokázal, že má cenu zabývat se lineární regresní analýzou vztahu parametrů vyjadřujících vzácnost a vysvětlované proměnné Ceny.

Graf 2: Maticový graf proměnných vícenásobné regrese po zlogaritmování se zahrnutím duplikátů



2.3 Konstrukce modelu

Překážkou dalšího pokračování přímo s regresní analýzou bylo to, že ne pro všechny položky je definována cena, tedy vysvětlovaná proměnná. U položek, kde je dostupnost rovna nule (nikdo je nenabídnul na vnitřním trhu), logicky nebyla zadána cena. Nedefinovanou cenu nelze nahradit nulou ani průměrem (už proto, že chybějící Karty budou zřejmě mnohem vzácnější než průměrné).

Nejprve je tedy třeba zjistit, čím lze vysvětlit dostupnost. Předem bylo možné vyloučit parametrické hodnoty, včetně bodů. Ze zbývajících proměnných použitý lineární regresní model ukázal jako statisticky nevýznamné vlivy proměnných barva, subtyp a edice (viz Příloha 1). Pro větší průkaznost byl test opakován s tím, že nyní tyto kategorie reprezentovaly umělé proměnné místo nominálních proměnných. Nový test oprávněnost vyloučení edice, barvy i subtypu potvrdil. Pouze u Edice 1 se vztah k dostupnosti blížil hodnotě -0,3 indukující slabou závislost. O něco větší síla závislosti existuje mezi Edicí 1 a duplikáty (-3,52). To lze vysvětlit tím, že karty Edice 1 přichází do hry pouze plněním hry pro jednoho hráče, již nelze opakovat, a tak možnost vlastnit více než 1 kopii takové karty plně spoléhá na nákup na vnitřním trhu.

Model se zbývajících třemi proměnnými (duplikáty, logaritmem počtu karet a Raritou), které se pohybují okolo korelačního koeficientu 0,5 vyjadřujícího střední závislost, vysvětluje 49 % variability závisle proměnné Dostupnost p -hodnota je minimální, proto hypotézu o platnosti modelu na hladině významnosti 0,001 nezamítáme. Pokud bychom se dívali pouze na to, co ovlivňuje fakt, že je karta na trhu (pomocí umělé proměnné nabývací hodnoty 0 pro Dostupnost=0 a 1 pro Dostupnost>0), pak má vliv pouze počet duplikátů. Korelační koeficient je skoro 48 % a signifikance <0,001 (viz Příloha 3). Lze tedy odpovědět, že nepřítomnost karet na trhu je způsobena počtem duplikátů více než čímkoli jiným. Hráči se neradi zbavují Karty ze sbírky, tím spíše, že kartu nabízenou na trhu nemohou zařazovat do herních balíčků. Zbytek variability bude pravděpodobně vysvětlen nezájmem majitelů karty ji nabízet, což je dáno buď jejich pohodlností, nebo tím, že se do hry dlouho nepřihlásili, jsou neaktivní (to pro neměřitelnost není součástí modelu). Nelze se domnívat, že by karty nebyly nabízeny proto, že by jejich majitelé čekali na lepší cenu. Svou nabídkou ostatně cenu vytváří a nepředstavuje to pro ně žádný náklad, protože pokud se karta neprodá, neúčtuje se transakční daň.

Následně byl zkonstruován zamýšlený model vyjadřující vztah mezi vzácností a logaritmem ceny Karet na trhu dne 22. 8. 2015. Na základě sady testů bylo zjištěno, že je nutné provést dekadické zlogaritmování ceny a počtu kopií ve hře, vyřadit některé proměnné a jiné pře-

vést na sérii párových umělých proměnných. Z analýzy byly vyřazeny duplikáty, pro malý počet vzorků vůči celku (byly definovány jen pro 57 položek z 360 zkoumaných). Kdyby se místo metody *pairwise* použila metoda *listwise*, pak by právě duplikáty byly druhou nejvýznamnější vysvětlující proměnnou. Díky zlogaritmování ceny nebylo třeba provádět rozdělení ordinalistické proměnné Rarita na čtyři umělé proměnné, což by jinak nutně bylo, neboť rozdíly cen karet podle rarity jsou spíše řádové. Jako nevyštižnější byl vyhodnocen tento lineárně regresní vztah, v jehož případě lineární regresní model vysvětluje přes 90 % ($R^2=0,910$; upravený $R^2=0,902$) variability ceny při signifikanci nižší než 0,001 (viz Příloha 2):

$$Cena = 10^x$$

$$x = 3,152 + 0,828 \times Rarita - 0,471 \times \log_{10} \text{Počet kopií ve hře} + 0,658 \times Edice 1 - 0,145 \times Subtyp 0 + 0,128 \times Edice 4 + 0,270 \times Subtyp 9 + 0,245 \times Subtyp 5 + 0,354 \times Subtyp 6 + u_i$$

2.4 Vyhodnocení modelu

Výsledky modelu lze interpretovat tak, že největší vliv na cenu má Rarita, která vyjadřuje jednak vzácnost, jednak ovlivňuje užitečnost karty. Významný vliv má také celkový počet kopií Karty ve hře. Tento ukazatel v sobě zahrnuje jednak raritu (tempo přibývání kopií do Hry), především ale také stáří karty (celkový čas přibývání kopií do Hry). Vysoká cena horkých novinek diskutovaná v kapitole 2 tedy byla potvrzena. Stejně jako ve skutečném světě, i ve zkoumané Hře hraje roli prestiž, tedy uspokojení z vlastnictví věci, kterou má jen omezený počet jedinců. Silný vliv zahrnutí karty do speciální Edice 1 je možné vysvětlit tak, že tyto karty, které může každý vyhrát přímo ve hře plněním jasně stanovených úkolů, nabízí hráči na trhu za vědomě přemrštěné ceny. Chtějí tím vzbudit zdání vzácnosti a ošálit kupujícího, který netuší, že kartu může získat samotným hraním „zadarmo“. V každém případě ani tento ukazatel, ani následujících 5 není schopných ovlivnit výrazně cenu. Přesto jsou dané ukazatele pro model signifikantní a korelace s cenou je nepochybná. Největší roli tak hrají počet kopií ve hře, jehož logaritmus se odečítá od součtu násobku Rarity a konstanty.

Průběžné testy poukázaly na pravděpodobnost značného vlivu počtu Duplikátů. Skutečný význam takto definované relativní vzácnosti však nebylo možné rigorózně otestovat pro nedostatek dat.

Překvapením může být, že se jako irelevantní ukázaly měřitelné atributy Karty, tedy body a parametry. Ačkoli jsou tyto ukazatele naprosto zásadní pro samotné hraní, tržně jsou nepodstatné. Možným vysvětlením je, že karty ve Hře jsou designované tak, aby byly pokud možno rov-



nocenně užitečné (v rámci stejné Rarity). Za zmínku stojí i fakt, že nebyl oproti ostatním proměnným dostatečně významný vliv Dostupnosti, tedy počtu nabízených kopií na trhu. Ve Hře tedy konkurence tlačí cenu dolů nepatří mezi nejdůležitější faktory, které cenu ovlivňují. Jak však bylo vysvětleno dříve, nenulová Dostupnost je nutnou podmínkou samotné existence ceny.

2.5 Kontrola výsledků

Pro kontrolu byl model porovnán s modelem získaným stejným postupem pro starší pozorování dne 22. 4. 2015. První patrnou změnou je zvýšení průměrné ceny Karty o 51 % (viz Příloha 3). O 47 % vzrostl počet kopií karet ve hře. To není překvapivým jevem, protože počet karet postupem času plynule roste a není důvod pro klestání. Dále tento růst způsobil velký nových hráčů, kteří do Hry vstoupili kvůli její expanzi na americký trh.

Jako nejvhodnější model vybral program SPSS tento:

$$\begin{aligned} \text{Cena} &= 10^* \\ x &= 3,778 + 0,765 \times \text{Rarita} - 0,580 \times \log_{10} \text{Počet} \\ &\text{kopií ve hře} - 0,528 \times \text{Edice 2} - 0,255 \times \text{Subtyp 0} \\ &+ 0,752 \times \text{Edice 1} - 0,029 \times \text{Dostupnost} + u_i \end{aligned}$$

Tento model vysvětluje variabilitu ceny z 88 % na hladině významnosti menší než 0,001. Potvrdil silný vliv konstanty, Rarity a počtu kopií ve hře. Do modelu se navíc nově vešla i Dostupnost, byť její možnost skutečně ovlivnit cenu zůstala minimální.

3 DISKUZE

Předchozí studie dokazují, že lidé z různých důvodů přisuzují větší hodnotu statkům, o kterých se domnívají, že jsou vzácné. Toho lze využít při propagaci produktů. Studie provedená na datech ze Hry zjištění potvrzuje a konkretizuje, že největší vliv má budoucí vzácnost (označovaná ve Hře jako Rarita) a absolutní vzácnost (počet jednotek Karet daného typu), která po očištění o vliv Rarity svědčí o stáří Karty. Rarita má velký vliv i proto, že je přímo ve hře patrná, je zobrazena na každé Kartě. Relativně přehlednou informaci mají hráči také o dostupnosti, neboť na trhu vidí veškeré nabídky. Informace o ostatních kategoriích vzácnosti včetně absolutní vzácnosti, se ke hráčům dostávají zprostředkovaně, jejich hodnoty mohou pouze odhadovat. Hráči, kteří se ve Hře lépe orientují, znají i přibližné datum vydání jednotlivých Karet, proto je jejich představa o absolutní vzácnosti dostatečná.

Thorpe (2007, str. 244) upozorňuje na častou manipulaci cenami tržními aktéry a na potřebu regulace uvnitř virtuálního ekonomik (bližší viz kapitola 1). Např. Steve Keen (2011) nebo Bichler a Nitzan (2009) argumentují,

že ceny jsou spíše výsledkem mocenské nerovnováhy mezi jednotlivými skupinami tržních aktérů než výsledkem objektivní vzácnosti. Moc je pak dle nich kvantifikována právě penězi. Argumentem a příkladem podporujícím tuto teorii je např. cena diamantu, jehož vysoká cena není odrazem vzácnosti tohoto materiálu. Od nalezení jihoafrických dolů je ho velké množství a lze ho také relativně levně průmyslově vyrobit. Přesto jeho cena převyšuje cenu mnohem vzácnějších drahých kamenů.

Tento fenomén arbitrárního vytváření „umělé“ vzácnosti by se měl ve Hře projevit na významu proměnné duplikáty, která označuje relativní vzácnost, tedy koncentraci Karet stejného typu mezi několika hráči. Význam této proměnné bohužel nebylo možné ověřit na dostatečném počtu dat. Ve Hře byla ještě před oběma sběry dat zavedena progresivní daň z transakce, která od překupnictví relativně uspokojivě odrazuje. Jejím vedlejším efektem je fenomén, kdy někteří hráči vystavují na trhu vzácné karty za záměrně přemrštěnou cenu. Nechtějí kartu prodat, pouze upozornit, že ji mají. Se zájemcem se pak domluví na směnném obchodě Karta za Kartu, čímž obchází transakční daň a zároveň zkrasluje data použitá ve studii. Jelikož se však takové jednání vyplatí pouze u velmi vzácných Karet, tak tento problém obchází použité zlogaritmování vysvětlované proměnné cena.

Jak dokazuje Thorpe (2007, str. 244), lidé se ve virtuální i reálné ekonomice chovají dostatečně podobně, aby bylo možné zkoumat jejich chování ve virtuální ekonomice a vyvozovat z něj závěry pro ekonomiku reálnou. V některých dílčích jevech však rozdíly existují. Příkladem je silnější tendenci k riziku ve virtuálním prostředí (Johnson, 2006), (Raybourn, 1997). Tento faktor však s cenotvorbou ani vnímáním vzácnosti přímo nesouvisí a neměl by tedy mít zásadní vliv. K většímu zkrasluení u části zjištění může vést akcentace sběratelského prvku ve Hře. I v reálném světě existuje obecná averze ke ztrátě toho, co už člověk vlastní, byť by vedla k zisku objektivně rovnocenného statku (Kahneman, Tversky, 1979). U sběratelů je však tento prvek rozhodování umocněn. Lze oprávněně očekávat, že koncentrace sběratelů bude ve sběratelské hře vyšší než v celkové populaci. Studie tak patrně nadhodnocuje vliv duplikátů. Tato rovina vzácnosti se nicméně neukázala jako zásadní.

ZÁVĚR

Vzácnost spadá mezi hlavní principy, na kterých je postavena ekonomie. Vzácnost je krom tradičních ekonomů zkoumána také odborníky na marketing, kteří se konkrétně zajímají o rozhodování spotřebitelů ve specifických situacích. Tato studie sledovala problematiku vzácnosti v prostředí virtuální ekonomiky, která je spojena se specifickou online počítačovou hrou. Zkoumání problému v prostředí virtuální ekonomiky přináší přede-



vším tu výhodou, že lze sbírat velká množství dat o skutečném chování účastníků trhu (v tomto případě hráčů). Zkoumání virtuálních ekonomik je jedno z nových perspektivních oblastí akademické práce.

Tato studie konkrétně vysvětlovala vztah mezi vzácností a cenou na trhu se sběratelskými kartami, které měly přímé uplatnění ve Hře. Jako analytický aparát byly použity lineární regresní modely, které vysvětlovaly dostupná nasbíraná data.

Pomocí lineární regresního modelu bylo v článku potvrzeno, že existuje statisticky významný vztah mezi vzácností a cenou. Nejprve byly definovány čtyři složky fenoménu vzácnosti. Všechny proměnné vyjadřující vzácnost vysvětlovaly cenu, především pak budoucí vzácnost (Rarita), která značí tempo, jakým budou přibývat nové statky do budoucna, a na druhém místě celkový počet statků daného typu v ekonomice. Značný vliv by měl počet duplikátů, tedy relativní vzácnost neboli distribuce statků mezi hráči, ale nebylo to možné rigorózně otestovat pro nedostatek dat. Naopak vliv počtu konkurujících si karet na trhu byl významný nejméně. Nenaplnila se tedy teze, že by dokonalá konkurence hnala ceny dolů. Právě nenulová dostupnost statků je ovšem nutnou podmínkou ceny.

Překvapivým zjištěním studie je, že vliv kvantifikovatelných ukazatelů samotné užitečnosti statků nebyl ve zkoumané herní ekonomice statisticky významný. Může to být způsobeno snahou vývojářů hry o design ekvivalentně užitečných karet, ale patrně též „iracionálně“ silnou reakcí na vzácnost ze strany spotřebitelů, což by potvrzovalo závěry předchozích studií.

Článek diskutuje využitelnost zjištění ve skutečném světě a potvrzuje názor citovaných odborníků, že navzdory jistým specifikům zkoumané ekonomiky lze považovat závěry studie založené na datech z virtuálního prostředí za relevantní.

Ing. Mgr. Jakub Jedlinský

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta mezinárodních vztahů
Katedra světové ekonomiky
xjedj08@vse.cz

Ing. Šimon Buryan

Vysoká škola ekonomická v Praze
Fakulta mezinárodních vztahů
Katedra světové ekonomiky
xburs02@vse.cz

LITERATURA:

- [1] ARK8, (2014). Rules. Dostupné na: <<https://beta.coraabia.com/rules>> [online; cit. 1. 10. 2016].
- [2] BRANNON, L. A., BROCK, T. C. (2001). Limiting time for responding enhances behavior corresponding to the merits of compliance appeals: Refutations of Heuristic-cue theory in service and consumer settings. *Journal of Consumer Psychology*, 10, 133–146, (May).
- [3] BUSINESS INSIDER. This company was 13 years early to virtual reality — and it's getting ready to try again. [online] 29. března 2015. [online; cit. 1. 10. 2016]. Dostupné na: <http://www.businessinsider.com/second-life-is-still-around-and-getting-ready-to-conquer-virtual-reality-2015-3>.
- [4] CIALDINI, R. B. (1993). *Influence: Science and practice*. New York: Harper Collins.
- [5] CIALDINI, R. B. (2001). Harnessing the science of persuasion. *Harvard Business Review*, 79, 72–79, (October).
- [6] INMAN, J. J., PETER, A. C., & RAGHUBIR, R. P. (1997). Framing the deal: The role of restrictions in accentuating deal value. *Journal of Consumer Research*, 24, 68–79, (June).
- [7] JOHNSON, DOMINIC DP, et al. Overconfidence in wargames: experimental evidence on expectations, aggression, gender and testosterone. *Proceedings of the Royal Society of London B: Biological Sciences*, 2006, 273.1600: 2513-2520. Dostupné na: <http://rspb.royalsocietypublishing.org/content/273/1600/2513.short> [online; cit. 1. 10. 2016].
- [8] KAHNEMAN, D.; TVERTSKY, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), pp. 263-291.
- [9] KEEN, S. (2011). *Debunking Economics - The Naked Emperor Dethroned*. New York: Palgrave Macmillan. ISBN: 978-18-4813-992-3.
- [10] LYNN, M. (1987). The effects of scarcity on perceived value: Investigation of commodity theory. *Unpublished doctoral dissertation*, Columbus, OH: Ohio State University.
- [11] NAZIR, M.; LUI, C. S. M. A Brief History of Virtual Economy. *Journal For Virtual Worlds Research*, 2016, 9.1. Dostupné na: <https://journals.tdl.org/jvwr/index.php/jvwr/article/view/7179> [online; cit. 1. 10. 2016].
- [12] NITZAN, J.; BICHLER, S. (2009). *Capital as Power: A Study of Order and Creorder*. Londýn: Routledge.
- [13] RAYBOURN, E. M. Computer game design: New directions for intercultural simulation game designers. developments in business simulation and experiential learning, 1997, 24. str. 144, Dostupné na: <https://journals.tdl.org/absel/index.php/absel/article/view/1107/1076> [online; cit. 1. 10. 2016].
- [14] SURİ, R.; KOHLI, C.; MONROE, K. B. The effects of perceived scarcity on consumers' processing of

price information. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 2007, 35.1.

[15] THORPE, C., et al. Virtual economies: threats and risks. In: *International Conference on Financial Cryptography and Data Security*. Springer Berlin Heidelberg, 2007. p. 239-244.

[16] VAROUFAKIS, J. (14. June 2012). It all began with a strange mail. Načteno z Valve Economics: <http://blogs.valvesoftware.com/economics/it-all-began-with-a-strange-email/> [online; cit. 1. 10. 2016].

PŘÍLOHY

Příloha 1

CORRELATIONS								
		20.8. dostupnost	Duplikáty	log 20.8. #	Rarita	Barva	Subtyp	Edice
Pearson Correlation	20.8. dostupnost	1,000	,583	,453	-,493	-,165	-,139	,014
	Duplikáty	,583	1,000	,606	-,254	,001	,090	,278
	log 20.8. #	,453	,606	1,000	-,668	-,041	-,060	-,496
	Rarita	-,493	-,254	-,668	1,000	,006	,184	,201
	Barva	-,165	,001	-,041	,006	1,000	-,016	,015
	Subtyp	-,139	,090	-,060	,184	-,016	1,000	-,044
	Edice	,014	,278	-,496	,201	,015	-,044	1,000
Sig. (1-tailed)	20.8. dostupnost	.	,000	,000	,000	,000	,002	,385
	Duplikáty	,000	.	,000	,008	,497	,201	,004
	log 20.8. #	,000	,000	.	,000	,205	,113	,000
	Rarita	,000	,008	,000	.	,451	,000	,000
	Barva	,000	,497	,205	,451	.	,371	,380
	Subtyp	,002	,201	,113	,000	,371	.	,185
	Edice	,385	,004	,000	,000	,380	,185	.
N	20.8. dostupnost	411	89	411	411	411	411	411
	Duplikáty	89	89	89	89	89	89	89
	log 20.8. #	411	89	411	411	411	411	411
	Rarita	411	89	411	411	411	411	411
	Barva	411	89	411	411	411	411	411
	Subtyp	411	89	411	411	411	411	411
	Edice	411	89	411	411	411	411	411

Regresní analýza vlivu na dostupnost (korelace)

Příloha 2

Correlations

		log 20.8.cena	20.8. dostupnost	Duplikáty	log 20.8. #
Pearson Correlation	log 20.8.cena	1,000	-,444	-,569	-,730
	20.8. dostupnost	-,444	1,000	,020	,371
	Duplikáty	-,569	,020	1,000	,530
	log 20.8. #	-,730	,371	,530	1,000
	Edice 1	,313	-,231	-,462	-,219
	Edice 2	-,273	,167	.	,707
	Edice 3	,022	-,005	,343	-,211
	Edice 4	,106	-,051	,070	-,389
	Barva 0	-,233	,112	,251	,322
	Barva S	,087	,037	-,077	-,139
	Barva X	,020	,037	-,046	-,082
	Barva Ž	-,003	-,074	.	-,075
	Barva N	,158	-,018	-,107	-,128
	Barva P	,175	-,168	-,169	-,188
	Rarita	,829	-,371	-,360	-,572
	Body	,267	-,139	-,172	-,325

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,829 ^a	,88	,684	,535332559641419
2	,921 ^b	,848	,845	,375227141629156
3	,940 ^c	,883	,879	,331203832882091
4	,944 ^d	,891	,886	,321263281068003
5	,951 ^e	,903	,898	,303792651103591
6	,950 ^f	,903	,899	,302680645291619

- a. Predictors: (Constant), Rarita
- b. Predictors: (Constant), Rarita, Edice 1
- c. Predictors: (Constant), Rarita, Edice 1, log 20.8. #
- d. Predictors: (Constant), Rarita, Edice 1, log 20.8. #, Edice 4
- e. Predictors: (Constant), Rarita, Edice 1, log 20.8. #, Edice 4, Edice 3
- f. Predictors: (Constant), Rarita, Edice 1, Edice 4, Edice 3

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,436	,140		10,264	,000
	Rarita	1,012	,069	,829	14,761	,000
2	(Constant)	1,187	,101		11,740	,000
	Rarita	1,063	,048	,871	21,996	,000
	Edice 1	1,104	,109	,403	10,174	,000
3	(Constant)	2,913	,334		8,723	,000
	Rarita	,885	,054	,725	16,403	,000
	Edice 1	,918	,102	,335	9,007	,000
	log 20.8. #	-,449	,084	-,242	-5,365	,000
4	(Constant)	2,206	,419		5,265	,000
	Rarita	,944	,057	,773	16,626	,000
	Edice 1	1,083	,117	,395	9,278	,000
	log 20.8. #	-,289	,101	-,155	-2,856	,005
	Edice 4	,231	,087	,118	2,664	,009
5	(Constant)	,593	,606		,978	,331
	Rarita	1,079	,066	,884	16,334	,000
	Edice 1	1,457	,153	,531	9,508	,000
	log 20.8. #	,077	,141	,042	,546	,586
	Edice 4	,560	,125	,286	4,501	,000
	Edice 3	,499	,142	,182	3,516	,001
6	(Constant)	,920	,089		10,316	,000
	Rarita	1,050	,039	,860	26,916	,000
	Edice 1	1,392	,096	,508	14,517	,000
	Edice 4	,505	,071	,257	7,103	,000
	Edice 3	,442	,096	,161	4,619	,000

a. Dependent Variable: log 20.8.cena

Příloha 3

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
log cena 22.4.	3,290095381	1,105999467	351
log 22.4. #	2,914008238	,5255272476	351
22.4. dostupnost	3,778	2,3680	351

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
log 20.8.cena	3,471526106	1,014432698	360
Duplikáty	19,33	12,815	57
20.8. dostupnost	3,783	2,5937	360
log 20.8. #	3,080339388	,5137396582	360

Deskriptivní analýza základních proměnných při obou pozorováních

J. G. HÜLSMANN A ALTERNATIVNÍ PŘÍSTUP K ŘECKÉ DLUHOVÉ KRIZI

J. G. HÜLSMANN AND AN ALTERNATIVE APPROACH TO THE GREEK DEBT CRISIS

Lukáš Nikodym, Tomáš Nikodym, Jana Brhelová

ABSTRAKT

Studie si klade za cíl ověřit Hülsmannovu tezi a diskutovat vliv Evropského měnového systému na zadlužování. Hülsmann tvrdí, že nastavení intervenčního mechanismu v režimu fixních kurzů znemožnilo provádět evropským zemím inflaci, a proto docházelo k nárůstu zadlužování. Pro testování jeho teze je použita analýza kointegrace v časových řadách. Hülsmannovo tvrzení je dále rozšířeno o vliv fiskální koordinace, protože monetární integrace znamenala pokles vládních příjmů v době inflace a vládní výdaje byly naopak tlačeny nahoru kvůli fiskální koordinaci. Současné problémy některých evropských zemí, zejména pak Řecka, jsou do značné míry ovlivněny snahou o odstranění heterogenity v důsledku změny integrační strategie v 70. letech 20. století.

Klíčová slova:

Evropský měnový systém, zadlužení, měnová politika, fiskální politika, evropská integrace, heterogenita

ABSTRACT

The aim of this study is to verify Hülsmann's thesis and to discuss whether the European monetary system is a possible cause of indebtedness. Hülsmann argues that the setting of the intervention mechanism in the regime of fixed exchange rates has made money inflation in European countries impossible and this has resulted in greater indebtedness. Cointegration analysis in time-series is used for testing the thesis. Hülsmann's thesis is also further extended by the influence of fiscal coordination, as monetary integration caused a decrease in government revenue through inflation while government spending has increased through fiscal coordination. The current problems of some European countries, particularly of Greece, are largely affected by the efforts to lower heterogeneity among European countries caused by the change in the European integration strategy in the 1970s.

Key words:

European monetary system, indebtedness, monetary policy, fiscal policy, European integration, heterogeneity

JEL classification: C22, E42, F15, N14



ÚVOD

V současnosti je otázka dalšího setrvání Řecka v eurozóně, případně jeho další záchranu, opět žhavým tématem. V úvahu připadají další úvěry z Bruselu, přímá pomoc ze strany Evropské centrální banky, stejně jako opuštění eurozóny. Otázkou však je, kde hledat příčiny situace, ve které se Řecko v současnosti nachází. Stejně tak se nabízí otázka, zdali je Řecko skutečně jedinou zemí, která se ocitla (nebo může ocitnout) v problémech, či se jedná o vyložené systémovou chybu, která nemůže být napravena dalšími úvěry nebo odchodem Řecka z eurozóny. Pro správné pochopení příčin nejen řecké dluhové krize je nejprve nutné znát samotnou příčinu zadlužování. Vysvětlení příčiny zadlužování se však bohužel často omezuje na pouhé konstatování o dlouhodobém deficitním financování rozpočtů a dostupnosti levných úvěrů souvisejících se vznikem eurozóny.

Ke kořenům zadlužování, v období před vznikem eurozóny, se snaží dostat například ekonom Jörg Guido Hülsmann. Ústřední myšlenka jeho tvrzení spočívá v tom, že vznik systému fixních směnných kurzů v Evropě zabránil státům v provádění inflace, protože členem tohoto systému se stalo i Německo, které je od konce druhé světové války známé dlouhodobě nízkou mírou inflace. Část vládních výdajů, která byla do té doby financována inflací, byla následně financována rostoucím zadlužením.¹ Svou tezi vyslovil ještě před vznikem eurozóny a jeho přístup je tudíž odlišný od ostatních autorů, kteří se povětšinou věnují právě až období po roce 1999 (Hülsmann, in: Rothbard, 2001).

Studie se soustředí na empirické ověření Hülsmannovy teze. Cílem je jeho tezi zpřesnit a poukázat na nedostatky dalších přístupů, které vnímají heterogenní země jako původce současných problémů. Není to odlišný vývoj těchto zemí, ale právě jejich sblížení, co lze považovat za jádro problému.

Studie stručně vysvětluje historii měnové integrace v Evropě. Dále se věnujeme shrnutí dalších přístupů k zadlužování, které dáváme do kontrastu s Hülsmannovou tezí. Empirické ověření a následné rozšíření jeho teze bude založeno na analýze kointegrace v časových řadách

sloužící k identifikaci dlouhodobých vztahů. V závěru práce diskutujeme vlivy nejen monetární, ale také fiskální koordinace v důsledku změny integrační strategie v 70. letech 20. století.

1 HISTORIE MĚNOVÉ INTEGRACE V EVROPĚ

Vytvoření společné evropské měny je pouze pokračováním monetární integrace, která započala již v 70. letech, a jedná se pouze o upevnění systému fixních směnných kurzů, nikoli vytvoření zcela nového měnového systému. Při hledání příčin zadlužování proto považujeme za zásadní jít až ke kořenům integrace a neomezovat se pouze na existenci eurozóny. Omezení se na období posledních deseti až patnácti let by mohlo vést k nedostatečnému pochopení příčin současné dluhové krize, které pak může vyústit ve špatná řešení a i proto je důležité, podívat se nejprve, jak probíhal integrační proces v Evropě.

Na konferenci v Bretton Woods došlo v roce 1944 k vytvoření nového měnového systému, který měl zajistit poválečnou měnovou stabilitu. Tento systém spočíval v ustanovení amerického dolaru jako jediné rezervní měny. Hodnota dolaru byla stanovena na 1/35 unce zlata, nicméně směnitelnost dolaru za zlato byla omezena pouze na zahraniční vlády. Velké zlaté zásoby Spojených států umožnily tisk papírových peněz. USA se uchýlily k dlouhodobému provádění inflace (tisk většího množství peněz, než umožnily zlaté zásoby), což je později začalo znevýhodňovat vůči evropským zemím, které neprováděly inflaci v takové míře.² Platební bilance se dostala kvůli inflaci z přebytku do deficitu a v Evropě docházelo k hromadění znehodnocujících se dolarů. V důsledku toho si evropské země si nechávaly proměnit „nechtěné“ dolary za zlato a americké zásoby se značně ztenčily. Takový systém byl dále neudržitelný, protože Spojené státy by nedokázaly dostát svým závazkům.

I přes pokusy udržet Brettonwoodský systém, musel americký prezident Nixon v srpnu roku 1971 ukončit jeho existenci. Náhradou za Brettonwoodský systém měly být Smithsoniánské dohody, které byly prvním pokusem zavést fixní směnné kurzy vůči dolaru. Země tehdejšího Evropského společenství (ES) vytvořily o rok později

- 1) Před samotnou analýzou považujeme též za nutné vysvětlit, jak přistupujeme k chápání inflace. Držíme se Hülsmannova chápání, které vychází z pozice rakouské školy. Spor o definici inflace má své počátky již v polovině 19. století, kdy došlo ke střetu *Currency School* a *Banking School*, přičemž zástupce rakouské školy bychom zařadili k původnímu „klasickému“ směru *Currency school* (Šíma, 2002). Mises (1990, s. 115), vysvětlil, že: „Dnes lidé užívají termín 'inlace', když mluví o fenoménu, který je ve skutečnosti následkem inflace, tj. o tendenci všech cen a mezd růst.“ Zjednodušeně řečeno, inflace v rakouském pojetí je samotný „tisk“ peněz, který má za následek růst cen. Bruno Leoni (2007) dále upozornil, že toto odlišné chápání termínu inflace má též implikace pro hospodářskou politiku. Zaměňují-li se totiž příčiny a následky, dochází k přijímání chybných rozhodnutí. My se budeme držet rakouského pojetí, z čehož dále vyplývá, že „inlace“ (měřena prostřednictvím deflátoru HDP) v naší ekonometrické analýze je tak aproximací, jelikož růst cen je původním jevem inflace.
- 2) Rothbard (2001, s. 95–96) uvádí, že USA měly zlaté zásoby v hodnotě přibližně 25 miliard dolarů, což představovalo zhruba 60 % světových zásob zlata. Bylo tedy možné vytisknout značné množství dolarů jako „nárok vůči“ zlatu.





svůj vlastní systém tzv. „had v tunelu“ (např. Salin, 1980). Tunel byl tvořen flukтуаčním pásmem okolo dolaru.³ První pokus skončil hned v roce 1973 nezdarem. Došlo ke krachu Smithsoniánských dohod a uvolnění směnného kurzu dolaru, čímž i „had ztratil svůj tunel“ a evropský mechanismus se přes veškerou snahu o jeho udržení ve své podstatě zhroutil. V Evropě zůstala snaha udržet směnné kurzy v mechanismu „směnného hada“, nicméně tento mechanismus mohly jednotlivé země opustit a opětovně do něj vstupovat (to je případ Velké Británie a Francie) a měny velice kolísaly. Nejednalo se tedy o stabilní dohodu. Oficiálně však tento mechanismus platil až do roku 1978. Tento neúspěch vedl k úvahám o problematice optimální měnové oblasti a rozdílných strukturách jednotlivých ekonomik, zejména pak trhů práce. Evropské země dospěly k názoru, že synchronizace makroekonomické politiky je cestou k dosažení optimální měnové oblasti (Evropská komise, 2007). Fáze fixních směnných kurzů pak měla předcházet vytvoření společné měny.

Situace ve světě se ale zatím vyvíjela zcela odlišně. Slovy M. Rothbarda (2001, s. 101) „*mezinárodní měnový řád vstoupil do friedmanovské utopie*“, což představovalo systém volně plovoucích směnných kurzů mezi papírovými měnami. Výsledkem byl prudký nárůst inflace po celém světě. Americká inflace znehodnocovala dolar, což přinutilo další země k odvjetným akcím, protože tím trpěl jejich vývoz. Došlo k výrazným změnám směnných kurzů a celý svět trpěl „*nejprudším a nejdéle trvajícím záchvatem inflace v mírových dobách v celé historii*“ (Rothbard, 2001, s. 102). Systém volně plovoucích směnných kurzů vnesl do světa značnou nejistotu.

1.1 Vznik Evropského měnového systému (EMS)

V roce 1979 se země ES rozhodly vrátit ztracenou jistotu na trhy. Základ EMS spočíval v omezení plovoucích kurzů, které se zdály být značně nestabilní, což mělo mít negativní následky pro zahraniční investice, mezinárodní obchod a hospodářský růst. Sekundárním cílem měnového systému bylo také snižování inflace. Nástrojem stabilizace kurzů se měl stát kurzový mechanismus ERM (*Exchange Rate Mechanism*), který byl založen na nově vytvořené měnové jednotce, která dostala název ECU (*European Currency Unit*). Hodnota jednotky ECU byla stanovena jako vážený průměr měn zúčastněných zemí. Došlo k zafixování bilaterálních směnných kurzů mezi jednotlivými měnami, na jejichž základě byly vypočítány kurzy k ECU, které následně plnily roli *numéraire*. Stejně, jako v případě „hada v tunelu“, bylo vymezeno flukтуаční pásmo $\pm 2,25\%$ okolo stanovené parity (pou-

ze pro italskou líru bylo povoleno širší pásmo v rozsahu $\pm 6\%$). Pokud došlo k dosažení limitu fluktuace, byla nutná intervence ze strany centrálních bank.

1.2 Intervenční mechanismus v rámci ERM

V rámci intervenčního mechanismu nebyly centrální banky nuceny k tomu, aby nakupovaly ostatní měny. Jak uvádí Hülsmann (2001, s. 113), centrální banky při neexistenci takového závazku byly odkázány pouze na vlastní prostředky a pomoc od jiných centrálních bank záležela na jejich dobrovolném rozhodnutí. Ve velmi krátkém období tento způsob fungoval, v dlouhém období byl však neudržitelný kvůli nedostatku rezerv centrálních bank (většina rezerv byla tvořena dolary). Bofinger (2000) uvádí příklad, kdy francouzská centrální banka potřebovala „posílit“ svou měnu. Proto začala nakupovat vlastní měnu a nabízet německé marky. Německá Bundesbanka pak udělala stejný krok a začala zvyšovat nabídku marek a nakupovat franky. Tento způsob se nazýval VSTF (*Very Short Term Financing*). Při dosažení horní hranice flukтуаčního pásma musely centrální banky prodávat svou měnu, v opačné situaci při dosažení spodní hranice byly banky nuceny naopak k nákupu vlastní měny. Centrální banky ovšem mohly intervenovat v podstatě kdykoli, ne pouze za situace při dosažení mezi flukтуаčního pásma. Mezní intervence byly tedy mnohem méně časté, na rozdíl od průběžných intervencí v rámci flukтуаčního pásma.⁴ Nedocházelo ale pouze k zásahům ze strany centrálních bank. Kurzy měn byly v průběhu existence systému několikrát upravovány, slovy Evropské komise docházelo k „dolaďování“. Evropská komise stále považuje EMS za úspěšný projekt. Upravování kurzů je komisí bráno jako hledání optimálního nastavení systému. Oproti tomu Hülsmann poukazuje na to, že úpravami kurzů docházelo zejména v počátečních letech existence EMS k „legalizování“ inflace, které se některé země nechtěly vzdát (Hülsmann, 2001, s. 114). K zásadním úpravám docházelo do roku 1983.

Nastavení intervenčního mechanismu značně ovlivnilo vývoj míry inflace v následujících letech existence EMS. Omezení úprav kurzů po roce 1983 sehrálo také důležitou roli. Pokud by totiž existovala povinnost nakupovat měny ostatních zemí, umožnilo by to státům provádět inflaci a obohatit se na úkor ostatních států, které inflaci v takové míře neprovádějí. V podstatě by všichni byli přinuceni k inflaci. Systém jednostranných intervencí vedl naopak k omezení inflace, protože země s vysokou inflací (zejména Francie a Itálie) byly nuceny přizpůsobit se zemím s nízkou mírou inflace (především Německo), aby byly schopny udržet své měny ve stanoveném fluk-

3) Smithsoniánské dohody vytvořily flukтуаční pásmo v rozpětí $\pm 4,5\%$ vůči své paritě k americkému dolaru. Had v tunelu vytvořil užší flukтуаční pásmo v rozpětí $\pm 2,25\%$ od parity měn k americkému dolaru (Bagus, 2011, s. 35).

4) Důvodem pro intramarginální intervence byl dle Ungerera (1990) strach centrálních bank ze spekulativních útoků při dosažení mezi flukтуаčního pásma. Proto se snažily udržet kurzy co nejbližší stanovené paritě.





tuačním pásmu. V počátcích existence EMS bylo možné skrýt vyšší inflaci v prostřednictvím „dolaďování“ směnných kurzů. Nebylo ovšem možné provádět toto skrývání neustále, takže s koncem úprav kurzů muselo dojít i k postupnému omezení provádění inflace. V omezování inflace sehrála naprosto zásadní roli německá Bundesbanka, která dokázala odolat tlaku ostatních centrálních bank k realizaci více expanzivní měnové politiky.

V osmdesátých letech se k ES připojily 3 jihoevropské země. Řecko se stalo členem ES v roce 1981, Portugalsko a Španělsko až v roce 1986. Přijetí do ES neznamenal ovšem automatické členství v EMS, zejména pak účast v kurzovém mechanismu ERM. Tyto země uzavřely dohodu s členskými zeměmi EMS (*EMS Agreement*), což je učinilo faktickými členy měnového systému bez jejich účasti v kurzovém mechanismu. Přijetí nové měny byl totiž znamenalo změnu v „koši“ měn tvořících jednotku ECU, což by vyžadovalo změnu všech kurzů vůči ECU. Dalším problémem byla relativně vysoká míra inflace jihoevropských států ve srovnání s původními členy EMS. Hrozilo tedy, že by muselo docházet k úpravám kurzů jako v období do roku 1983. Dohoda s EMS byla v podstatě příslibem budoucího členství v rámci ERM, bylo ovšem nutné snížit míru inflace a sblížit hospodářské politiky. S ohledem na závazky Řecka, Portugalska a Španělska vůči EMS lze na tyto země pohlížet jako na členy měnového systému.⁵

Podobně, jako na jihoevropské státy, bychom mohli pohlížet i na Rakousko, které se členem EMS stalo až v roce 1995 po svém vstupu do Evropské unie (ač svůj zájem o členství v EMS naznačilo dříve). V předchozím období Rakousko nebylo vázáno dohodami jako jihoevropské státy, ale rakouský šilink byl navázán na německou marku. Vzhledem k tomu, že právě německá marka byla pilířem celého EMS, bylo svázání měny právě s markou v podstatě ekvivalentní k členství v měnovém systému.⁶ Na rozdíl od Norska či Švédska nebyla role Velké Británie pouze formální. Britská libra se stala součástí ERM v roce 1990 (pro Británii platilo rozšířené flukтуаční pásmo $\pm 6\%$). Britská účast ovšem byla,

kvůli krizi Evropského měnového systému, která vypukla v létě roku 1992, velice krátká.

1.3 Krize Evropského měnového systému v roce 1992

Britská libra nebyla zdaleka jedinou měnou, která se potýkala s problémy. Opustit kurzový mechanismus musela také Itálie (k EMS se opět připojila v roce 1997) a další měny musely být přizpůsobeny, tak jako se tomu hojně dělo v počátcích EMS. Příčina krize je často připisována silné německé marce, protože ostatní země v probíhající recesi nedokázaly své měny udržovat v daných mezích.⁷ To je nutilo k častým intervencím, které vyústily v nedostatek rezerv, zejména v případě Francie, ale také Velké Británie. Za takovýchto okolností by se měl EMS zhroutit. Místo toho však došlo k rozšíření flukтуаčního pásma až na $\pm 15\%$, aby systém zůstal zachován.

ERM tedy přežil, ale v podstatě se již nemohlo mluvit o systému fixních kurzů, protože flukтуаční pásmo bylo poměrně široké. Tento neúspěch vedl Evropskou komisi k názoru, že „národní měnová autonomie není konzistentní s cíli Společenství pro volný obchod, volný pohyb kapitálu a pevné směnné kurzy“ (Evropská komise, 2007, s. 4). Ač kurzový mechanismus a celý systém selhal, byl udržován díky rozšířeným flukтуаčním pásmům až do roku 1999, kdy byl nahrazen novým mechanismem ERM II, ve kterém hrála hlavní roli nově vytvořená měna – Euro.

V první fázi druhého kurzového mechanismu bylo Euro podobnou zúčtovací jednotkou jako ECU ve starém měnovém systému. Flukтуаční pásmo byla znovu stanovena na $\pm 15\%$ okolo stanoveného kurzu, takže nedošlo k výrazným změnám a upevnění „fixních“ kurzů. Změny přišly až k 1. lednu roku 2002, kdy Euro vystřídalo národní měny jako oficiální měna nově vytvořené eurozóny. Princip, na kterém funguje současná eurozóna, se ale od původního EMS příliš neliší. Roli německé Bundesbanky převzala vytvořená Evropská centrální banka (ECB) s hlavním cílem udržet cenovou

- 5) Tyto země se později všechny staly oficiálními členy EMS, respektive kurzového mechanismu ERM. Jako první bylo přijato Španělsko v roce 1989 (Ungerer, 1990, s. 5). Ungerer také uvádí, že právě Španělsko projevilo největší zájem o účast v ERM. Stejně jako Itálie mělo Španělsko možnost využít širšího flukтуаčního pásma v rozmezí $\pm 6\%$. Portugalsko přistoupilo v roce 1992, Řecko ještě později v roce 1998. Obě země přistupovaly v době, kdy flukтуаční pásmo byla rozšířena až na $\pm 15\%$, což jim umožnilo být členy EMS s vyšší mírou inflace, než bylo dříve obvyklé. Řecká a portugalská míra inflace se v době přijetí do ES pohybovala okolo 20 %, nicméně od podepsání *EMS Agreementu* trvale klesala. Po přijetí do ERM se míra inflace ustálila okolo 5 %.
- 6) Zájem o účast v rámci měnového systému mělo i Norsko. To bylo i členem prvního systému fixních kurzů („had v tunelu“) až do jeho konce v roce 1978. V roce 1990 pak navázalo svou měnu k ECU se stanoveným flukтуаčním pásmem $\pm 2,25\%$ jako v případě ostatních zemí. I přesto se Norsko nestalo členem ERM v rámci EMS a norská centrální banka se rozhodla zdržet se intervencí při dosažení mezi flukтуаčního pásma, což z původního navázání měny k ECU učinilo pouze formální krok. V roce 1991 navázalo svou měnu k ECU i Švédsko, ale již v následujícím roce závazek k dodržování flukтуаčního pásma zrušilo a došlo k odpoutání švédské koruny.
- 7) Například Bofinger (2000) považuje za jeden z největších problémů celého EMS právě to, že německá Bundesbanka hrála po celou dobu naprosto zásadní roli a zároveň měla nejnižší inflaci.



stabilitu.⁸ K výraznému zvýšení inflace tedy nedošlo a zavedení Eura umožnilo snížení úrokových sazeb státních dluhopisů.

2 INTERPRETACE PŘÍČIN ZADLUŽOVÁNÍ

V následující části shrneme různé přístupy k této problematice. Nejprve se budeme věnovat přístupu Hülsmanna. Ten se zabývá procesem zadlužování již od sedmdesátých let. Na jeho tezi navážeme shrnutím dalších přístupů, které se zabývají zadlužováním. Ty jsou orientovány především na vliv eurozóny na příčiny dluhové krize, a proto v některých případech jsou závěry o příčině zadlužování dosti neúplné.⁹

2.1 Hülsmannův přístup k zadlužování

Jörg Guido Hülsmann (2001, s. 109–126) se zabýval zadlužováním Evropských zemí již v době před problémy Řecka a dalších států. Neomezuje se pouze na období po zavedení Eura v roce 1999 (respektive 2002). Příčiny zadlužování analyzuje v delším časovém horizontu a jiném historickém kontextu a upozorňuje na několik faktorů. V první řadě se jedná o nastavení intervenčního mechanismu v rámci měnového systému. Tento mechanismus nemůže sám o sobě za snižování inflace, brání však alespoň všeobecné hyperinflaci (díky tomu, že neexistovala povinnost nakupovat ostatní měny). Podmínkou pro snižování inflace tedy bylo, aby členem EMS byla alespoň jedna země s nižší inflací než ostatní členské země a zároveň aby tato země měla nezávislou centrální banku, která nepodlehne tlakům ze strany ostatních centrálních bank. Tuto úlohu plnila právě německá Bundesbanka, která těmto tlakům úspěšně odolávala, a německá marka se stala kotvou celého měnového systému. Kvůli Bundesbance tak přišly země s vysokou inflací o jednu z možností, jak financovat část vládních

výdajů.¹⁰ Považujeme také za důležité zmínit, že pokles inflace vytvořil vhodné podmínky pro zadlužování států. Je zřejmé, že inflace poškozují věřitele ve prospěch dlužníka. Snížení míry inflace a její stabilizace dala investorům jistotu, že nebude docházet ke znehodnocování nakoupených dluhopisů. V 70. letech, kdy inflace byla velmi vysoká, nemohly být dluhopisy považovány za stejně bezpečnou investici.

Evropský měnový systém vytvořil podmínky pro zadlužování a chování německé centrální banky přinutilo ostatní členské země, aby se k této možnosti uchýlily. Výpadek příjmů byl nahrazen a „od konce 70. let proto krácel pokles inflace ruku v ruce se stále vzrůstajícím zadlužením“ (Hülsmann, 2001, s. 118). Po zavedení Eura tento trend mohl pokračovat, protože stávající systém funguje v podstatě stejně jako ten předchozí.¹¹ Tomuto období se také věnují další ekonomové (např. Stein, 2011; Kourtas a Vlamis, 2010; Arghyrou a Tsoukalas, 2010 nebo Bagus, 2011), kteří pátrají po příčinách zadlužení.

2.2 Další interpretace zadlužování

Eurozóna bývá poměrně často označována jako původce současných problémů s vysokým zadlužením, ovšem z poněkud jiného pohledu, než uvádí Hülsmann. Znamná heterogenita v rámci eurozóny je pak znakem, který spojuje většinu autorů (např. Lane, 2006 a Janáčková, 2010). Je ale chybné domnívat se, že tento problém je spojen až s existencí eurozóny.¹² Země ES se snažily odstranit heterogenitu už po neúspěchu Smithsoniánských dohod, respektive „hada v tunelu“ v první polovině sedmdesátých let. Do hledáčku se tak dostávají především jihoevropské státy, jejichž ekonomiky jsou dluhovou krizí zasaženy nejvíce. První příčinou rostoucího dluhu pak jsou dostupnější úvěry po vzniku ECB a jednotné měny, protože došlo k poklesu úrokových měr (Janáčková, 2010, s. 69–91). To umožňuje zvyšování

- 8) Objevují se ale skeptické názory ohledně ECB a její role. Například Bagus (2011, s. 51) poukazuje na to, že ECB měla vypadat jako Bundesbanka pouze navenek. Ve skutečnosti pak měla podlehnout tlaku jihoevropských zemí a uvolnit monetární politiku tak, aby umožnila provádět vyšší inflaci. Při dominanci německé marky to nebylo možné, ale po založení ECB a stanovení tzv. Maastrichtských kritérií mohla Bundesbanka ovlivnit míru inflace jen nepřímo.
- 9) Například Stein (2010) nebo Sandoval a kol. (2011) pouze konstatují, že za zadlužováním stojí nezodpovědné vlády a jejich dlouhodobě deficitní hospodaření. Odpověď na to, proč se státy zadlužují, pak nedávají.
- 10) Dle Hülsmanna existovaly dvě možnosti, jak tuto nově vzniklou situaci řešit. Zvýšit daně, což není populární krok a politik, který se snaží o znovuzvolení, se raději uchýlí k druhé možnosti. Tou je zvyšování zadlužení. Řešením by bylo omezení vládních výdajů. Ale v době, kdy docházelo k největšímu rozmachu států blahobytu, to bylo stejně nepřijatelné jako dramatické zvyšování daní. K omezení vládních výdajů tak dochází až v současnosti, kdy v podstatě nezbývá jiná možnost. Lze ještě přinutit ECB k provádění expanzivní měnové politiky.
- 11) Hülsmannova teze může být na první pohled v konfliktu s pravidly, které byly stanoveny tzv. Paktem stability a růstu. Je zřejmé, že dodržování těchto pravidel, týkajících se míry zadlužení, stejně jako pravidel v rámci tzv. Maastrichtských kritérií, by Hülsmannovu tezi předem vylučovalo. Ale jak již bylo uvedeno, Hülsmann se věnuje procesu zadlužování ještě před vznikem samotné eurozóny, a stejně tak i před stanovením pravidel, které by jeho tezi teoreticky měly vyvracet. Otázkou dále zůstává, do jaké míry jsou později stanovená pravidla efektivně vymáhána, aby k zadlužování či inflaci nedocházelo.
- 12) Na existenci rizik, které často bývají dávány do souvislosti až se vznikem eurozóny, upozorňuje např. Reinhard a Rogoff, 2004; Bord, 1993; Gosh a Gulde a Wolf, 2002 nebo Calvo a Carmen, 2002. V širším kontextu se pak problematikou měnové unie nejen v evropském regionu zabývá např. Eichengreen, 2002.



jak soukromého, tak veřejného dluhu.¹³ V době, kdy došlo k zavedení jednotné měny, bylo veřejné zadlužení v obou případech na vrcholu a nedocházelo k výrazným změnám.¹⁴

Za další možnou příčinu je pak považován deficit obchodní bilance, ke kterému došlo po vytvoření eurozóny. Za tímto deficitem stojí ztráta konkurenceschopnosti, která se opět nejvíce projevila ve státech jižní Evropy.¹⁵ Vzhledem k tomu, že nové peníze tekly více právě do jihoevropských zemí, docházelo v těchto zemích k většímu nárůstu mezd, než v ostatních státech. To byl důvod pro ztrátu konkurenceschopnosti, například vůči Německu. Tato ztráta pak vedla k deficitům obchodní bilance. Jak uvádí např. Janáčková (2010, s. 77), dochází tak k situaci, kdy „díky jednotné měně eurozóna v sobě systematicky vytváří a udržuje země s vyšší inflací a klesající konkurenceschopnosti – jako exportní trhy, zejména pro Německo a Nizozemí. Když země jako Německo spoří a exportuje, země jako Řecko dováží a žijí na dluh. Německo půjčuje Řecku, aby si mohlo koupit německé zboží“. Důležitý je také vliv soukromého zadlužení, které stojí za zvýšeným nárůstem veřejného zadlužení po roce 2007. Snaha o záchranu bank totiž vedla k socializaci soukromého dluhu. Levnější úvěry a ztráta konkurenceschopnosti měly vést k nárůstu nejen veřejného, ale i soukromého dluhu, který byl následně v rámci protikrizových opatření transformován v zadlužení státní.¹⁶ Vznik eurozóny zajisté přinesl některé změny do stávajícího systému. Jedná se ale o završení integračního procesu, který započal již v sedmdesátých letech vytvořením EMS. Nahrazení EMS na počátku 90. let Evropskou měnovou unií (EMU) a zavedení tzv. Maastrichtských kritérií nepřineslo příliš mnoho nového, podobně jako později společná měna Euro, jedná se tedy spíše o katalyzátor již před tím vzniklé situace.

3 ANALÝZA ČASOVÝCH ŘAD

Nyní se zaměříme na zadlužování vybraných evropských zemí v období po konci Brettonwoodskeho měnového systému, tj. od roku 1971 až do současnosti. Testujeme dlouhodobý vztah mezi veřejným zadlužením a inflací. Primárním cílem je potvrzení (nebo vyvrácení) platnosti Hülsmannovy teze o EMS jako příčině zadlužování. Na základě této teze by měl být tento vztah zřejmý u členských zemí EMS. Proto bude nutné provést srovnání se zeměmi, které nebyly členy EMS. Pokud vztah mezi zadlužením a inflací nebude zcela průkazný, zaměříme se na další možné faktory, které mají na zadlužování vliv.¹⁷

3.1 Data a metoda analýzy

Data o veřejném zadlužení čerpáme z *Historical Public Debt Database* (HPDD) vytvořenou Mezinárodním měnovým fondem. Databáze obsahuje údaje o zadlužení států i před rokem 1980.¹⁸ Data z databázi OECD, Světové banky a EU (AMECO database) obsahují jen velmi málo údajů o dluhu před tímto rokem. Data z HPDD ukazují vývoj zadlužení v procentech vůči HDP. Pro lepší možnost srovnávání jsou data pře počítána dle parity kupní síly. Údaje o inflaci získáváme z databázi Světové banky, které obsahují míru inflace měřenou jak pomocí deflátoru HDP, tak pomocí indexu spotřebitelských (CPI). Pro svou analýzu používáme deflátor HDP, který odráží dopady inflace na ekonomiku jako celek lépe, než CPI.¹⁹ Další doplňující informace (např. údaje o daňovém zatížení) čerpáme z databáze AMECO a dat OECD. Data zkoumáme pomocí regresní analýzy časových řad. Vzhledem k omezenosti historických dat a větší náročnosti analýzy používáme pouze dvě proměnné – míru inflace (jako aproximaci k růstu peněžní zásoby) a míru veřejného zadlužení. Výhoda zvolené metody spočívá

- 13) Úrokové sazby mohly klesnout díky tomu, že prestiž Bundesbanky se přenesla na ECB. Došlo tak i k poklesu prémie za riziko u jihoevropských zemí (Bagus, 2011). Pokles se týkal jak nominální, tak reálné úrokové míry. Nominální úroková míra mohla klesnout díky získané vyšší kredibilitě, reálná pak díky mírnému nárůstu inflace po zavedení Eura (Janáčková, 2010).
- 14) Dostupnost levných úvěrů (díky poklesu úrokových sazeb) mohla mít v případě veřejného dluhu totiž opačný vliv. V případě Itálie došlo ke značnému poklesu úrokových plateb, což umožnilo státu ušetřit a snížit tak dluh. Bagus (2011) uvádí, že italské úrokové platby poklesly z cca 110 miliard Eur (v roce 1996) až na 79 miliard Eur po roce 1999.
- 15) Ztráta konkurenceschopnosti po vstupu do eurozóny se často uvádí jako příčina zadlužování (např. Bagus, 2011; Janáčková, 2010; Kouretas a Vlamis, 2010 a Arghyrou a Tsoukalas, 2010). Malliaropoulos (2010) ale dospěl k závěru, že dochází k nadhodnocování ztráty konkurenceschopnosti (kvůli špatnému měření do kterého jsou údajně započítávány i neobchodovatelné statky a služby). Mezitím co MMF a ECB uvádí pokles o 18–21 %, Malliaropoulos se snaží ukázat, že došlo k poklesu pouze o 11 %.
- 16) To je problém především Španělska a Irsku. Stein (2010, s. 201) poukazuje na rozdílné příčiny dluhové krize v Portugalsku a Řecku ve srovnání s Irskem a Španělskem. Mezitím co v Portugalsku a Řecku stojí za krizí dlouhodobě deficitní rozpočty, v Irsku a Španělsku se jedná právě o socializaci soukromého dluhu při záchraně bank.
- 17) První skupinou jsou původní členské země EMS (zakládající). Druhou skupinu tvoří země přidružené k měnovému systému, které se staly členy později. Další skupinou jsou země s velmi krátkou účastí, či napojením na EMS.
- 18) HPDD je v podstatě kompilací všech dostupných zdrojů o zadlužení. Jednotná data (a tedy i nejspolehlivější) jsou dostupná až od roku 1980. Data před tímto rokem mohou být použita z různých zdrojů, například ze studie Abbas a Christensen (2010) či z *World Economic Outlook: 1970–2009*. Kvůli tomu se v časových řadách mohou objevit výrazné zlomy, což bohužel může vést k následnému zkeslení výsledků analýzy (Abbas a kol., 2010).
- 19) U spotřebitelského koše totiž existuje riziko účelového nastavení složení koše, stejně jako větší vliv regulovaných cen.



v možnosti zkoumat dlouhodobé vztahy (kointegrace časových řad). Abychom tyto vztahy mohli zkoumat, je nejprve získat potřebné informace o zkoumaných časových řadách. Prvním krokem je analýza typu časových řad.

3.2 Testy jednotkového kořene časových řad

Pro zjištění typu časových řad (tj. stacionarity – $I(0)$, či nestacionarity – $I(1)$) provedeme test jednotkového kořene časových řad, nejprve za využití rozšířeného Dickey-Fullerova testu (ADF). Pro ověření provedeme KPSS test, který testuje opačnou hypotézu. V případě nejasných výsledků je nutné rozhodnout na základě subjektivního grafického posouzení.²⁰ Výsledky testů jsou uvedeny v příloze č. 1. Na základě výsledků testů je v některých případech nutné rozhodnout o typu časových řad na základě grafické analýzy. V několika případech došlo k tomu, že časová řada pro zadlužení a časová řada pro inflaci nejsou stejného řádu (např. Holandsko a Norsko). V takovéto situaci nelze vhodně pokračovat k dalším krokům regresní analýzy. Kompletní shrnutí rozhodnutí o typu časových řad je uvedeno dále.

3.3 Kointegrační regrese

Ke kointegrační regresi můžeme přistoupit ve 13 případech z celkových 16. Závislou proměnnou v modelu je výše zadlužení, nezávislou proměnnou pak míra inflace. Pokud se prokáže, že jsou časové řady kointegrované, považujeme regresní parametr zároveň za dlouhodobý multiplikátor. Potvrzení kointegrace je také důležité k určení toho, zda se v jednotlivých případech jedná o sku-

tečnou či zdánlivou regresi.²¹ V následujících tabulkách jsou shrnuty výsledky regresní analýzy.

3.4 Testy jednotkového kořene reziduí

Po provedení regresní analýzy je nutné otestovat rezidua z regrese. Abychom mohli časové řady prohlásit za kointegrované je nutné, aby rezidua byla stacionární, tj. typu $I(0)$. Rezidua testujeme stejnou metodou jako časové řady. Výsledky jsou uvedeny v příloze č. 2. Testy jednotkového kořene u reziduí bohužel nejsou tolik průkazné jako testy v případě časových řad. Vzhledem k tomu, že se v případě ADF testu velmi těžko zamítá nulová hypotéza (že je řada nestacionární), je nutné se opřít o výsledky testu KPSS a grafické analýzy.

4 INTERPRETACE

Ve většině případů lze konstatovat, že časové řady jsou kointegrované, takže mezi nimi existuje dlouhodobý vztah. V tomto případě můžeme výsledky regresní analýzy, považovat za relevantní. Pokud ale zamítneme hypotézu o stacionárních reziduiích, ztrácí výsledky kointegrační regrese veškerý smysl. Toto platí bohužel pro Řecko a Portugalsko, a je nutné konstatovat, že se jedná pouze o regresi zdánlivou. Zjištěná kointegrace v časových řadách prozatím nedává jasnou odpověď, zda jsou vztahy mezi zadlužením a inflací rozdílné v zemích EMS a mimo něj a je tedy nezbytné přistoupit k výsledkům kointegrační regrese.

Tab. 1: Typy časových řad

Typy časových řad					
Země EMS	Dluh	Inflace	Země přidružené a s krátkou účastí	Dluh	Inflace
	I(?)	I(?)		I(?)	I(?)
Německo	I(1)	I(1)	Řecko	I(1)	I(1)
Francie	I(1)	I(1)	Portugalsko	I(1)	I(1)
Itálie	I(1)	I(1)	Španělsko	I(1)	I(1)
Holandsko	I(0)	I(1)	Rakousko	I(1)	I(1)
Belgie	I(1)	I(1)	Velká Británie	I(1)	I(1)
Irsko	I(0)	I(1)	Švédsko	I(1)	I(1)
Dánsko	I(1)	I(1)	Norsko	I(1)	I(0)
Lucembursko	I(1)	I(1)	Finsko	I(1)	I(1)

Zdroj: vlastní výpočty.

20) Nulová hypotéza ADF testu předpokládá, že časová řada je typu $I(1)$. Oproti tomu nulová hypotéza testu KPSS předpokládá, že časová řada je typu $I(0)$. Ověření pomocí KPSS testu se používá proto, že v případě ADF testu je v praxi velmi těžké zamítnout nulovou hypotézu. Výsledky obou testů jsou pak často protichůdné a je nutné použití subjektivního posouzení. Nulovou hypotézu v případě ADF testu nezamítáme v případě, kdy p -hodnota $> 0,05$ (zvolená hladina významnosti). V případě KPSS testu zamítáme nulovou hypotézu pokud, KPSS testovací statistika $>$ KPSS kritická hodnota (0,476 pro 5% hl. význ.).

21) Zdánlivá regrese nastává v situaci, kdy výsledky testů a koeficient determinace umožní použití modelu i v případě, kdy časové řady spolu nesouvisí. Tento problém u nestacionárních řad nelze odstranit ani jejich stacionarizací (pomocí diferencování), protože bychom dále nemohli zkoumat jejich dlouhodobé vztahy (Arit, 1997).

4.1 Výsledky kointegrační regrese

Z parametrů lze poměrně dobře odhadnout výši zadlužení a vztah k inflaci. Velikost regresního parametru vypovídá o velikosti zadlužení země a parametr v případě inflace nabývá nižších hodnot (záporných), čím nižší je inflace. V zemích EMS můžeme pozorovat právě nižší hodnoty parametru, což svědčí o všeobecně nižší míře inflace. Výjimkou je Itálie a Španělsko, nicméně právě u jihoevropských států se vyšší hodnota parametru dala očekávat. Je způsobena velmi vysokou mírou inflace v 70. letech (zejména v případě Itálie). Důležité ale je, že po vstupu do EMS došlo k prudkému poklesu a ustálení míry inflace lehce nad úroveň dalších zemí EMS. V zemích, které nebyly členy kurzového mechanismu, jsou pak hodnoty parametru bližší nule, což je způsobeno tím, že jejich neúčast v měnovém systému umožnila těmto státům mít po dlouhé období vyšší míru inflace. Tato skutečnost objasňuje nižší hodnoty regresního parametru. Dlouhodobě vyšší míra inflace nezpůsobí tolik znatelný výpadek příjmů pro vládu, což umožňuje držet míru zadlužení na nižší úrovni. Nižší hodnotu a nezáporných zemí vykazuje také koeficient determinace, který poukazuje na nízkou sílu závislosti zkoumaných proměnných (s výjimkou Finska, které se ovšem v roce 1995 stalo členem nejen Evropské unie, ale zároveň kurzového mechanismu). Oproti tomu u členských a přidružených zemí je závislost zadlužení na inflaci podstatně vyšší. Dle podobností odhadnutých parametrů je možné rozdělit státy do skupin na západoevropské, jihoevropské a severské. Státy v rámci těchto skupin procházely velmi podobným vývojem.

Pro západoevropské státy, které byly členy EMS, neznamenal pokles míry inflace takovou komplikaci pro vládní příjmy. Při založení EMS se jejich míra inflace pohybovala zhruba v rozpětí 5 – 10 %. Růst zadlužení tudíž nebyl tak dramatický, jako v případě jihoevropských států. Například míra inflace v Itálii byla v roce 1979 skoro 21 %, zatímco v Německu činila „pouze“ 5,5 %. V roce 1981, kdy bylo Řecko přijato do ES, byla řecká míra inflace dokonce 27 %. Za takové situace, kdy míra inflace musela klesat až k úrovni té německé, je jasné, že došlo ke značnému poklesu příjmů v podobě inflace. Tomuto problému se vyhnuly státy, které nebyly členy EMS. Jedná se severské státy, ale také Velkou Británií. Jak bylo uvedeno výše, společnou charakteristikou byla dlouhodobě vyšší míra inflace, ač docházelo také k jejímu poklesu a tudíž i k určitému nárůstu zadlužení. Tento vývoj, kdy od osmdesátých let docházelo k poklesu inflace a zároveň k růstu dluhu je ale charakteristický pro většinu států a jedná se v podstatě o všeobecný trend, což potvrzují i parametry kointegrační regrese. Důležité ale je, do jaké míry tento trend ovlivňován účastí či neúčastí v EMS a případnou existencí další vlivů (především u států, jejichž řady nejsou kointegrované).

Tab. 2: Výsledky regresní analýzy

Kointegrační regrese			
země	proměnná	parametry	směr. chyba
Německo	const	63,8612	2,33746 ***
	Inflace	-6,88971	0,692932 ***
Francie	const	60,027	2,70888 ***
	Inflace	-4,00733	0,428961 ***
Itálie	const	116,026	3,84603 ***
	Inflace	-3,44987	0,37856 ***
Belgie	const	124,18	6,24859 ***
	Inflace	-8,43473	1,27175 ***
Dánsko	const	70,187	3,73835 ***
	Inflace	-4,8189	0,774177 ***
Lucembursko	const	6,37124	0,365303 ***
	Inflace	0,0897886	0,0647306
země	proměnná	parametry	směr. chyba
Řecko	const	113,191	6,18686 ***
	Inflace	-3,64679	0,425936 ***
Španělsko	const	60,6739	2,92008 ***
	Inflace	-2,74164	0,295902 ***
Portugalsko	const	60,0987	2,98424 ***
	Inflace	-0,884492	0,224333 ***
Rakousko	const	74,4309	1,91349 ***
	Inflace	-7,38286	0,463564 ***
země	proměnná	parametry	směr. chyba
Velká Británie	const	42,0653	1,76672 ***
	Inflace	0,434621	0,198717 **
Švédsko	const	68,7244	4,45103 ***
	Inflace	-2,55475	0,664755 ***
Finsko	const	44,218	2,78259 ***
	Inflace	-3,14632	0,379572 ***

Zdroj: vlastní výpočty.

Tab. 3: Hodnoty koeficientu determinace a adjustovaného koeficientu determinace

Koefficient determinace		
země	koef. determinace	adjustovaný KD
Německo	0,727661	0,720301
Francie	0,702265	0,694218
Itálie	0,691794	0,683464
Belgie	0,556897	0,544237
Dánsko	0,555524	0,541186
Lucembursko	0,056717	0,02724
země	koef. determinace	adjustovaný KD
Řecko	0,676839	0,667605
Španělsko	0,698813	0,690673
Portugalsko	0,295846	0,276815
Rakousko	0,872698	0,869257
země	koef. determinace	adjustovaný KD
Velká Británie	0,12024	0,095104
Švédsko	0,285298	0,265981
Finsko	0,649985	0,640525

Zdroj: vlastní výpočty.



Nyní se ale vracíme zpět k Hülsmannově tezi. Na základě odhadu regresních parametrů a hodnot koeficientu determinace kointegrovaných časových řad můžeme platnost jeho teze potvrdit. Rozdíly v současné výši zadlužení pak můžeme přisoudit rozdílné startovní pozici, tedy míře inflace a výši veřejného zadlužení v době vstupu do EMS. Při vyšší počáteční míře inflace došlo ve většině případů k vyššímu nárůstu zadlužení.²² V zemích, které nebyly součástí EMS, taková úměrnost neplatí.²³ I přesto, že výsledky regresní analýzy poukazují na správnost Hülsmannovy teze, neodpovídají stále na otázku, jaká je příčina zadlužování v zemích, jejichž řady nejsou kointegrované. Jedná se především o Řecko a Portugalsko, které jsou s problémy eurozóny spojovány nejčastěji.

4.2 Vládní výdaje a daňové zatížení

Součástí teze Hülsmanna je tvrzení, že pro politika, který usiluje o znovuzvolení, je růst zadlužení schůdnějším řešením k financování vládních výdajů, než zvyšování daní. Vývoj daňového zatížení může hrát významnou roli, stejně jako samotná výše vládních výdajů. Právě na tyto výdaje se zaměříme v první řadě. Pro lepší možnost srovnání využijeme poměr vládních výdajů k HDP a stejně tak učiníme i v případě daňového zatížení.²⁴

V současnosti se výše vládních výdajů v evropských zemích pohybuje přibližně v intervalu mezi 50 a 60 % HDP. Ne vždy ale bylo toto rozmezí takto úzké. V zemích západní Evropy jsou vládní výdaje už velmi dlouhou dobu poměrně stabilní. Nárůst vládních výdajů kopíruje od osmdesátých let růst HDP, jejich poměr proto zůstává prakticky stejný.²⁵ Došlo-li k nárůstu, pak jen v řádu procent. V severovýchodních zemích došlo ke sblížení míry vládních výdajů, kdy v případě Finska došlo k nárůstu přibližně o 10 procentních bodů, ve Švédsku naopak ke stejnému poklesu vládních výdajů vůči HDP. Specifická situace byla pak v jihoevropských státech. Míra vládních výdajů začala konvergovat k průměru až po jejich

zapojení do ES v polovině 80. let. Docházelo tedy ke značnému nárůstu výdajů. S problematikou výdajů úzce souvisí příjmová stránka a tudíž i daňové zatížení. Poměr daňového zatížení v poměru k HDP má spíše mírně rostoucí trend. Podobně jako vyrovnávání úrovně vládních výdajů, probíhá tento proces i s mírou daňového zatížení. I v této otázce musejí státy jižní Evropy „dohánět“ ostatní, protože jejich daňové zatížení bylo hluboko pod průměrem.²⁶

Podíváme-li se podrobněji na proces konvergence míry vládních výdajů a míry zatížení, zjistíme, že v jihoevropských státech rostly vládní výdaje rychleji, než daně. To je pravděpodobně také příčina toho, že časové řady v případě Řecka a Portugalska nejsou kointegrované. „Rozvírající se nůžky“ mezi příjmy a výdaji měly totiž velký vliv na zadlužování. Naopak například v Itálii, jejíž řady kointegrované jsou, k takovému vývoji nedošlo. Od 80. let docházelo v Itálii k neustálému nárůstu míry daňového zatížení, zatímco míra vládních výdajů přes počáteční nárůst poklesla (v dlouhém období se pak vrací zpět k průměru), čímž došlo ke sblížení propasti mezi daňovými příjmy a vládními výdaji. V Řecku nárůst zdanění začal podstatně později a nekopíroval růst vládních výdajů. V západních a severovýchodních zemích daňové zatížení lépe kopíruje vládní výdaje. Není zde ani takový propad mezi daňovými příjmy a výdaji (abstrahujeme-li od vývoje po roce 2008).

V jižní Evropě, především v Řecku a Portugalsku, došlo ke kombinaci dvou zásadních faktorů. Před jejich zapojením do evropského integračního procesu panovala v těchto státech velmi vysoká míra inflace. Zároveň míra daňového zatížení a vládních výdajů byla naopak hluboko pod průměrem ostatních evropských zemí a členství v ES proto vyžadovalo změnu ve struktuře financování vládních výdajů.

- 22) Lze to dobře ilustrovat na příkladech Německa, Francie a Itálie. Míra inflace byla v Německu 5,5 %, ve Francii 11 % a v Itálii 20,8 %. Nárůst zadlužení je pak v případě Německa o 43 procentních bodů, ve Francii o 52 procentních bodů a v Itálii o 59 procentních bodů. V rámci tak dlouhého období (1979–2009) samozřejmě docházelo k výkyvům. Dlouhodobý trend je ale rostoucí. V zemích jako je Rakousko nebo Belgie došlo k podobným změnám zadlužení jako v Německu. Jejich míra inflace byla v roce 1979 prakticky stejná. Vývoj zadlužení ve Španělsku pak kopíruje ten italský až s nižším růstem zadlužení (míra inflace byla v době vzniku EMS zhruba 13 %, při vstupu Španělska do EMS byla už „jen“ 10 %)
- 23) Za stejné období došlo ve Švédsku dokonce k poklesu zadlužení, ve Velké Británii k nárůstu o 22 procentních bodů. Vývoj v těchto zemích ale nemá dlouhodobý trend jako v zemích EMS. K největším výkyvům došlo na počátku devadesátých let, kdy se Británie stala členem kurzového mechanismu a Švédsko navázalo svou měnu k ECU. V obou zemích došlo k prudkému poklesu inflace a zároveň značnému nárůstu zadlužení. V následujících letech došlo opět k poklesu zadlužení i k mírnému zvýšení inflace. Velice podobným vývojem prošlo také Norsko, které mělo po krátké období měnu navázanou k ECU.
- 24) Základní přehled makroekonomických ukazatelů včetně vládních výdajů a daňového zatížení lze (v období od roku 1961) lze nalézt například v příloze statistické ročenky vydávané Evropskou komisí, dostupné na: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eaip/pdf/ip025_statistical_annex_ee_spring_2016_en.pdf.
- 25) Po roce 2008 je v některých případech zřejmý vliv finanční krize (pokles růstu HDP a zároveň nárůst vládních výdajů). Důležitý je ale především předchozí vývoj.
- 26) Například v roce 1979 činilo daňové zatížení vůči HDP v Německu 40,3 %, zatímco v Portugalsku „pouze“ 21,2 %. V roce 2009 bylo zatížení v Německu na stejné úrovni, konkrétně 40,5 % HDP, portugalské daňové zatížení mezitím vzrostlo na 34,4 %. Řecká a španělská míra daňového zatížení je ještě přibližně o 2 procentní body nižší.





4.3 Přechod od negativní k pozitivní integraci

Po neúspěchu Smithsoniánských dohod došlo ke změně vize evropské integrace. V úvodu bylo uvedeno, že se členské státy ES dohodly na sblížování struktur jednotlivých ekonomik a makroekonomické politiky. Došlo tedy k přechodu od negativní k pozitivní integraci. Zatímco první fáze integrace byla ve znamení odbourávání překážek, druhá fáze spočívala ve vytváření institucí a pravidel.²⁷ Země tehdejšího ES nastartovaly sblížování již na počátku 70. let, země přistupující později tak „naskočily do rozjetého vlaku“. Členství v ES nově přistupující jihoevropské státy v podstatě „přinutilo“ ke zvyšování výdajů, protože si to vyžadovala synchronizace fiskální a sociální politiky. Zároveň závazky vůči Evropskému měnovému systému způsobily značný výpadek příjmů. Výdaje rostly, možnost financovat je skrze inflaci, tj. zvyšováním peněžní zásoby, byla omezena, a z politických důvodů nebyly vyváženy dostatečným nárůstem daňového zatížení. Výpadek příjmů jen částečně mohl kompenzovat fakt, že se z nově přistupujících států staly příjemci dotací ES. Zvyšování zadlužení pak zůstalo poslední možností, jak pokračovat v procesu sblížování. Snaha o vyšší míru integrace tedy možná trochu paradoxně vedla k vyššímu zadlužení a stala se příčinou současných problémů.

ZÁVĚR

Hülsmann došel k závěru, že měnová integrace vedla v Evropě k většímu zadlužení zúčastněných států. V případě jihoevropských států, zejména pak Řecka a Portugalska lze jeho tezi rozšířit tak, že k většímu zadlužení vedla nejen monetární integrace, ale také snaha o fiskální koordinaci. Nutnost fiskální koordinace je dána změnou vize evropské integrace a heterogenitou členů ES. Na problém heterogenity upozorňují někteří autoři, ale z poněkud jiného pohledu. Janáčková například uvádí, že: „světová finanční krize se stala rozbuškou, která odhalila vážné vnitřní problémy eurozóny – její vnitřní choroby, způsobené přílišnou heterogenitou tohoto svazku odlišné se vyvíjejících ekonomik.“ (Janáčková, 2010, s. 69). Podobně jako Lane (2006) pak poukazuje na vyšší míru inflace u jihoevropských států v rámci eurozóny. Pokud se ale podíváme na celé období po zapojení těchto států do integračního procesu, můžeme dospět k závěru, že došlo spíše ke sblížování ekonomik. Vždyť mezitím co na počátku 80. let byl rozdíl v míře inflace, vládních výdajů a daňového zatížení doslova propastný, jsou v současnosti tyto rozdíly prakticky sma-

zány. Toto sblížování je ovšem vykoupeno velkým nárůstem zadlužení. Bylo by tedy příliš zjednodušující obvinít z řeckých problémů pouze jejich nezodpovědné vlády. Stejně tak je zřejmé, že řešení současných problémů nespočívá v dalších úvřech. Odchod Řecka z eurozóny nevyřeší systémové problémy, které spočívají v samotném nastavení měnového systému a nutnosti další makroekonomické koordinace. Není tedy na místě uvažovat o utužení integračního procesu jako řešení současných problémů. Naopak, bylo by možné uvažovat o návratu k původní vizi integrace, která není tolik závislá na odstranění heterogenity členských států.

Ing. Lukáš Nikodym

Vysoká škola ekonomická v Praze
Národohospodářská fakulta
Katedra hospodářských dějin
nikodym.lukas@gmail.com

Ing. Tomáš Nikodym

Vysoká škola ekonomická v Praze
Národohospodářská fakulta
Katedra hospodářských dějin
nikodym.tomas@gmail.com

Ing. Jana Brhelová

Vysoká škola ekonomická v Praze
Národohospodářská fakulta
Katedra hospodářských dějin
brhelova.j@gmail.com

27) Bagus (2011) popisuje dvě soupeřící vize evropské integrace. První nazval „klasickou liberální vizí“. Je založena na myšlence volného trhu, ochraně vlastnických práv a na konkurenci nejen tržní, ale i mezi jednotlivými státy. V podstatě se jedná o formu Erhardova ordoliberalismu. Na druhé straně stála vize socialistická, jejíž vliv začal později převažovat. Tato vize je založena na protekcionismu, intervencích a také centralizaci pravomocí do rukou vytvořených institucí.



LITERATURA

- [1] ABBAS, A. S. et al. (2010). A historical Public Debt Database, *IMF Working Paper* 10/245.
- [2] ARGHYROU, M. G. a J. D. TSOUKALAS (2010). The Greek Debt Crisis: Likely Causes, Mechanics and Outcomes. *CESifo Working Paper*. No. 3266.
- [3] ARLT, J. (1997). Kointegrace v jednorovnicových modelech. *Politická ekonomie*. Vol. 45, No. 5, s. 733–746.
- [4] ARLT, J. a M. ARLTOVÁ (2009). *Ekonomické časové řady*. Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-86946-85-6.
- [5] BAGUS, P. (2011). *Tragédia Eura*. 1. vydání. Bratislava: TRIM Broker a INESS. ISBN 978-80-8076-093-9.
- [6] BOFINGER, P. (2000). *The European Monetary System (1979–1988) – Achievements, flaws and applicability to other regions of the world*. University of Würzburg, nepublikováno.
- [7] BORDO, M. (1993). The BrettonWoods International Monetary System: A Historical Overview. In: BORDO, Michael; EICHENGREEN, Barry (eds.) *A Retrospective on the Bretton Woods System*. Chicago, IL: University of Chicago Press. s. 3–98.
- [8] CALVO, G. A. a R. CARMEN (2002). Fear of Floating. *Quarterly Journal of Economics*, CXVII, s. 379–408.
- [9] EICHENGREEN, B. (2002). Lessons of the euro for the rest of the world. Berkley: University of California. *Working Paper PEIF-2*, December 1, 2002.
- [10] EVROPSKÁ KOMISE (2007). *Jedna měna pro jedu Evropu – Cesta k euru*. Evropská společenství. ISBN 92-79-04472-9.
- [11] EVROPSKÁ KOMISE (2016). *Statistical Annex of European Economy*. Dostupné na: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/pdf/ip025_statistical_annex_ee_spring_2016_en.pdf [online; cit. 23. 10. 2016].
- [12] GOSH, A. R., GULDE A. M. a H. C. WOLF (2002). *Exchange rate regimes: choices and consequences*. Boston: Massachusetts Institute of Technology, ISBN 0-262-07240-8.
- [13] HOLMAN, R. (2005). *Dějiny ekonomického myšlení*. 3. vydání. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-380-9.
- [14] HÜLSMANN, J. G. (2001). Doslov: Krásný nový svět papírových peněz. In: ROTHBARD, Murray N. *Peníze v rukou státu*. Praha: Liberální institut, s. 105–137.
- [15] HÜLSMANN, J. G. (2008). *The Ethics of Money Production*. Auburn (Alabama): Ludwig von Mises Institute. ISBN 978-1-933550-09-1.
- [16] JANÁČKOVÁ, S. (2010). *Krise eurozóny a dluhová krize vyspělého světa*. 1. vydání. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku. ISBN 978-80-86547-4.
- [17] KOURETAS, G. P. a P. VLAMIS (2010). The Greek Crisis: Causes and Implications, *PANOECONOMICUS*, No. 4, s. 391–404.
- [18] LANE, P. R. (2006). The Real Effects of European Monetary Union. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 4, s. 47–66.
- [19] LEONI, B. (2007). *Právo a svoboda*. Praha: Liberální institut. ISBN 978-80-86389-50-9.
- [20] MALLIAROPULOS, D. (2010). How much did competitiveness of the Greek economy decline since EMU entry? *Eurobank Research, Economy & Markets*, Vol. 5, No. 4.
- [21] MISES, L. (1990). *Economic Freedom and Interventionism*. Indianapolis: Liberty fund, ISBN: 978-0-86597-673.
- [22] REINHARD, C. M. a K. S. ROGOFF (2004). The modern history of the Exchange rate arrangements: A reinterpretation. *Quarterly journal of Economics*. Vol. CXIX, issue 1.
- [23] ROTHBARD, M. N. (2009). *Man, Economy and State with Power and Market*. Second Edition. Auburn (Alabama): Ludwig von Mises Institute. ISBN 978-1-933550-27-5.
- [24] ROTHBARD, M. N. (2001). *Peníze v rukou státu*. Praha: Liberální institut. ISBN 80-86389-12-X.
- [25] SALIN, P. (1980). *European Monetary Unity: For whose benefit?* Ipswich: The Ipswich Press. ISBN 0-938864-00-9.
- [26] SANDOVAL, L. et al. (2011). The European Sovereign Debt Crisis: Responses to the Financial Crisis. *New Voices in Public Policy*, George Mason University, Vol. 5.
- [27] STEIN, J. L. (2011). The Diversity of Debt Crises in Europe. *Cato Journal*, Vol. 31, No. 2.
- [28] ŠÍMA, J. (2002). Deflace – definiční znak zdravé ekonomiky. *Finance a úvěr*, roč. 52, č. 10, s. 539–549.
- [29] UNGERER, H. et al. (1990). *The European Monetary System: Developments and Perspectives*. Washington: IMF Occasional paper, No. 73. ISBN 1-55775-172-2.

PŘÍLOHY

Tab. 4: Test jednotkového kořene časových řad

Test jednotkového kořene časových řad						
	Dlůh			Inflace		
	ADF test s konstanto u p- hodnota	ADF test s konstanto u a trendem	KPSS test testovací statistika	ADF test s konstanto u p- hodnota	ADF test s konstanto u a trendem	KPSS test testovací statistika
Německo	0,9767	0,02348	1,05378	0,07347	0,04321	0,857976
Francie	0,9968	0,1321	1,0523	0,3404	0,1776	0,811314
Itálie	0,7944	0,6511	0,931166	0,6245	0,3652	0,810839
Holandsko	0,05578	0,814	0,231807	0,3968	0,571	0,607428
Belgie	0,0001052	0,2363	0,641105	0,8023	0,187	0,824571
Irsko	0,3338	0,02259	0,254614	0,03232	0,9459	0,796467
Dánsko	0,04357	0,9911	0,357682	0,2618	0,3835	0,864946
Lucembursko	0,1749	0,5809	0,364236	0,1762	0,08035	0,491705
Řecko	0,8202	0,2466	0,95242	0,8155	0,04391	0,861888
Portugalsko	0,8231	0,0619	0,838476	0,1573	0,3077	0,741091
Španělsko	0,6063	0,115	0,771946	0,15	0,2472	0,815044
Rakousko	0,2383	0,9645	0,949919	0,5884	0,1834	0,904311
Velká Británie	0,6076	0,9635	0,576847	0,2423	0,0332	0,775843
Švédsko	0,1364	0,4644	0,382388	0,4666	0,04554	0,8872
Norsko	0,1189	0,1624	0,42385	0,003852	0,006757	0,443882
Finsko	0,7481	0,5442	0,847713	0,0929	0,9928	0,882594

Zdroj: vlastní výpočty.

Tab. 5: Test jednotkového kořene reziduí kointegrační regrese

Test jednotkového kořene reziduí kointegrační regrese					
	ADF test	ADF test	ADF test	KPSS test	Kointegra ce
	bez konst.	s konst.	konst./tre nd	testovací statistika	
Německo	0,005763	0,06959	0,01608	0,623817	ANO
Francie	0,714	0,9792	0,7454	0,459643	ANO
Itálie	0,07839	0,2204	0,0947	0,376121	ANO
Belgie	0,02383	0,1335	0,9965	0,242812	ANO
Dánsko	0,1488	0,5856	0,6705	0,207577	ANO
Lucembursko	0,04905	0,1005	0,4045	0,289576	ANO
Řecko	0,1188	0,4267	0,7707	0,367759	NE
Portugalsko	0,3902	0,7642	0,8986	0,429325	NE
Španělsko	0,01798	0,07906	0,1731	0,230476	ANO
Rakousko	8,03E-05	0,001917	0,01116	0,283774	ANO
Velká Británie	0,01746	0,06418	0,3685	0,317473	ANO
Švédsko	0,1024	0,4421	0,76	0,22726	ANO
Finsko	0,003492	0,04558	0,159	0,255547	ANO

Zdroj: vlastní výpočty.

MANAŽERSKÁ KARIÉRA A PRÁCE OČIMA PRAKTIKŮ A STUDENTŮ

MANAGERIAL CAREER AND WORK IN THE EYES OF PRACTITIONERS AND STUDENTS

Karel Pavlica, Ingrid Matoušková

ABSTRAKT

Článek je založen na datech získaných prostřednictvím 152 částečně strukturovaných rozhovorů studentů Škoda Auto Vysoké školy o.p.s. s manažery. V rozhovorech studenti kladli dotazy zaměřené na tři základní témata: (1) průběh manažerské kariéry; (2) vlivy manažerské kariéry a práce na pracovní a soukromý život; (3) doporučení studentům s manažerskými ambicemi. Získaná data byla zpracována prostřednictvím principů metody analýzy diskurzu. Analýza se přitom soustředila jak na přehled a interpretaci diskurzů, prostřednictvím kterých manažeři a studenti konstruují oblast manažerské kariéry a práce, tak na identifikaci tzv. manažerských dilemat, čili explicitních a implicitních rozporů a protikladů v popisech skutečností souvisejících s manažerskou kariérou a prací. Diskurzy používané manažery a posléze i studenti představují manažerskou kariéru a práci jako velmi komplexní, různorodou, často nejasně strukturovanou a vnitřně rozporuplnou realitu. Z hlediska současných přístupů k problematice vedení a řízení lidí v organizacích jsou tato zjištění v souladu s principy teorie versatileho (vyváženého) leadershipu. Z hlediska pedagogického, naše zjištění poukazují na nutnost důsledného propojování teorie s praxí, a na potřebu rozvoje systematické spolupráce ekonomicky a manažersky zaměřených vysokých škol s hospodářskými organizacemi.

Klíčová slova:

manažer, manažerská kariéra, analýza diskurzu, diskurz, manažerské dilema

ABSTRACT

The paper is based upon the data from 152 semi-structured interviews conducted by the Skoda Auto University students with management practitioners. The interviews were focused on three basic topics: (1) the course of managerial career; (2) the influences of managerial career and work on work and private life; (3) recommendations addressed to students with managerial ambitions. The collected data were processed in accordance with the principles of the discourse analysis method. The analysis was focused on an overview and interpretation of the discourses by the means of which managers and students construct the field of managerial career and work as well as on the identification of managerial dilemmas – explicit and implicit contradictions in the descriptions of facts related to managerial career and work. Discourses used by both managers and students present managerial career and work as a very complex, varied, unclearly structured and contradictory reality. In reference to contemporary views of management and leadership our findings correspond to principles of the versatile leadership theory. If taken from the educational point of view our findings highlight the necessity to consistently interconnect theory with practice as well as the need for a development of a systematic cooperation between economic universities and organizations.

Key words:

manager, managerial career, discourse, discourse analysis, managerial dilemma

JEL classification: M5

ÚVOD

Náš článek je založen na datech získaných prostřednictvím částečně strukturovaných rozhovorů s manažery. Rozhovory vedli studenti magisterského studia Škoda Auto Vysoké školy o.p.s. v rámci předmětu Rozvoj sociálního a manažerského potenciálu. Úkolem studentů bylo oslovit člověka působícího na střední a vyšší řídicí pozici a klást mu otázky zaměřené na následující témata a problémové okruhy: (1) průběh jeho/její manažerské kariéry; (2) vliv manažerské kariéry a práce na jeho/její pracovní a soukromý život; (3) jeho/její doporučení mladým lidem s manažerskými ambicemi.

Na základě rozhovorů měli studenti vypracovat práci obsahující čtyři základní body: (1) doslovný přepis rozhovoru – položených otázek a odpovědí; (2) jaké skutečnosti podle studentů podmiňují úspěch v dané řídicí pozici a v manažerské kariéře obecně; (3) které aspekty manažerské kariéry a práce se studentům líbí a nelíbí; (4) jaká doporučení by na základě získaných poznatků dali sami studenti ostatním členům své skupiny.

V průběhu let 2012 – 2016 studenti uskutečnili rozhovory s celkem 152 manažery (117 mužů) a manažerkami (35 žen). Většina z nich (91) působila v různých oblastech (např. nákup, prodej, logistika, personalistika, finance) společnosti Škoda Auto a.s., dvacet šest (26) manažerů a manažerek bylo zaměstnáno v prodejních a obchodních organizacích, osmnáct (18) respondentů pracovalo ve finančním (např. banka, spořitelna) sektoru a sedmáct (17) manažerů působilo v oblasti průmyslu a výroby (např. Siemens). Průměrná zkušenost respondentů s prací na řídicích pozicích činila 9 let, nejčastěji (60% dotazovaných) se přitom pohybovala v rozmezí 5 až 10 let. Mezi respondenty byli rovněž řídicí pracovníci (celkem 8) s manažerskou zkušeností překračující 30 let. Z hlediska místa v řídicí hierarchii pracovalo 133 respondentů na středních manažerských pozicích (např. vedoucí oddělení, vedoucí regionální pobočky) a zbytek (19) na pozicích vyšších a vrcholových (např. ředitel firmy, obchodní ředitel, místopředseda představenstva).

Následující text přibližuje nejzajímavější poznatky plynoucí ze získaných dat. Zaměřuje se přitom jednak na to, jak svoji kariéru a práci vnímali samotní dotazovaní manažeři a manažerky, jednak na závěry (klady a záporny manažerské práce, doporučení ostatním členům skupiny) k nimž na základě rozhovorů dospěli studenti. Na konci článku se potom stručně zamýšlíme nad tím, jak lze získané poznatky využít v oblasti vysokoškolské výuky a přípravy budoucích manažerů.

1 METODA ANALÝZY ROZHOVORŮ

Údaje a data získané prostřednictvím uskutečněných rozhovorů, včetně postřehů a závěrů studentů, jsme zpracovali prostřednictvím principů a postupů založených na metodě analýzy diskurzu.

1.1 Analýza diskurzu – dynamický pohled na interpretaci a konstrukci sociální reality

Informace, které jsme prostřednictvím uskutečněných rozhovorů získali, mají kvalitativní charakter. Diskurzivní přístup představuje osvědčenou metodu analýzy uvedeného druhu výzkumných dat.

Pojem diskurz je spojen s představou jazyka jako média, jehož prostřednictvím je utvářena (konstruována) sociální realita. V uvedeném pohledu „jazyk realitu nereprezentuje, ale je její aktivní součástí, je specifickým způsobem jejího ztvárnění, reprodukce a vývoje“ (viz Pavlica et al., 2000, s. 73). Pojem diskurz lze podle anglického autora Parkera stručně definovat jako „systém tvrzení, která konstruují objekt“ (viz tamtéž, s. 74). Lze si pod ním představit soustavu jazykových prostředků, jimiž lidé (např. manažeři) vyjadřují, ztvárňují a popisují určitou oblast života (např. manažerskou kariéru a práci).

Významným rysem diskurzů je jejich argumentační a dilematická povaha (viz tamtéž, s. 76). Důležitou sociálně-praktickou funkcí používání konkrétních diskurzů je totiž potvrzení a prosazení určité verze (způsobu) konstrukce diskutovaného tématu.

Témata související s každodenním životem a sociální realitou, včetně manažerské kariéry a práce, obvykle mohou být ztvárněna velmi různorodými a často rozporuplnými a protichůdnými způsoby. Volba či preference některého z těchto způsobů se přitom vždy odvíjí od aktuálních cílů a představ konkrétních „autorů“ (v našem případě manažerů a studentů).

Přirozenou součástí analýzy diskurzu je proto také identifikace dilemat a rozporů ve způsobech konstrukce sociální reality (viz Boje, 2001). V případě naší studie jsme se, mimo jiné, zaměřovali rovněž na rozpory, které jsme pracovníčně nazvali „manažerská dilemata“. Jednalo se o identifikaci významově protikladných způsobů popisování (sociální konstrukce) manažerské kariéry a práce.

Jak jsme uvedli v úvodu, v našem článku postupně přibližujeme způsoby (diskurzy), kterými manažeři i studenti popisovali manažerskou kariéru a práci. U každého identifikovaného diskurzu v závorce uvádíme číslo, označující, kolikrát se ve všech rozhovorech celkem vyskytl. Tyto číselné hodnoty však nemají charakter tradičních statistických údajů, pouze ilustrují určitou míru preference v používání daného diskurzu. Tentýž manažer, popř.

student, totiž ve svých výpovědích obvykle kombinuje více různých (včetně protichůdných) způsobů „ucho-
pování“ toho- kterého tématu. Z hlediska diskurzivního
přístupu není důležité ani tak to, kolikrát je určitý diskurz
použit, jako spíše skutečnost, jakými různými způsoby
je realita konstruována. Fakt, že určitý diskurz byl použit
málo často ani zdaleka nemusí znamenat, že se jedná o
nepodstatný nebo nevýznamný jev. Nízká četnost použí-
vání diskurzu častokrát totiž indikuje, že se jedná o verzi
přístupu k realitě, která je z různých důvodů (osobních,
sociálních, politických atd.) potlačována.

2 MANAŽERSKÁ KARIÉRA A PRÁCE V PERSPEKTIVĚ PRAKTIKŮ

V následujících bodech naší studie si postupně přibliží-
me způsoby, prostřednictvím kterých dotazovaní respon-
denti popisovali průběh své kariéry (včetně skutečností,
které jim v kariéře a práci pomáhaly i „překážely“), hod-
notili dopad působení v manažerské pozici na pracovní a
soukromý život, prezentovali klady a zápory manažerské
práce. Pasáž uzavřeme přehledem rad a doporučení,
které respondenti adresovali studentům s manažerský-
mi ambicemi.

2.1 Nástup respondentů do manažerských pozic

V rámci úvodní části rozhovorů byl respondentům kladen
dotaz, jakým způsobem se dostali do manažerské (popř.
stávající) pozice. V obdržených odpovědích jsme iden-
tifikovali celkem sedm diskurzů popisujících možnosti
vstupu do oblasti organizačního managementu.

- Diskurz kontinuálního postupu po kariérovém
žebříčku (50 použití) – např. „*Začínal jsem od
piky a po devíti letech jsem se vypracoval až
sem.*“; „*Pracoval jsem na různých projektech
a to mě postupně posouvalo.*“. Uvedený diskurz
prezentuje postup do manažerské pozice jako lo-
gické, popř. zákonité, vyústění předchozí kariéry
a práce, jako postup, který je v souladu se zave-
deným organizačním řádem a tudíž i spravedlivý.
- Diskurz účasti a úspěchu v konkurzu (38 pou-
žití) – např. „*Přihlásila jsem se do výběrového
řízení a uspěla jsem.*“; „*Oslavila mě personální
agentura a já se přihlásil do výběrového říze-
ní.*...“. Vedle poukázání na (spravedlivé) dodrže-
ní stanovených organizačních pravidel (viz také
výše) se prostřednictvím tohoto diskurzu mana-
žer prezentuje jako někdo, kdo musí umět uspět
v soutěži a prokázat lepší vlastnosti, než mají jiní
zaměstnanci (popř. aspiranti).
- Diskurz práce na osobním a profesním rozvoji
(36 použití) – např. „*Důležité bylo rozvíjet se na
seminářích a workshopech.*...“; „*Člověk musí na
sobě neustále pracovat, vzdělávat se.*...“. Uvede-

ný diskurz představuje manažera jako člověka,
který je výše než řadoví pracovníci, protože je
vzdělanější a všestrannější. Je komplementární
k předchozím postupům.

- Diskurz vysokého nasazení a vůle prosadit se
(15 použití) – např. „*Hlavním bylo a je makat
více než ostatní a chtít.*...“; „*Vždy jsem se snažil
pracovat víc a lépe než ostatní... no a to se mi
zúročilo.*...“. Vedle aspektů obsažených v před-
chozích diskurzech daný postup prezentuje ma-
nagement jako oblast, do níž mohou proniknout
pouze silní a vysoce výkonní jedinci – „slabším
vstup zakázán!“.
- Diskurz networkingu a politikaření (6 použití) –
např. „*Účastnil jsem se různých mimopracovních
aktivit, kde jsem se seznámil s vlivnými lidmi.*...“. Management je zde charakterizován jako „hra
mocných“, manažer jako pragmatický a účelově
jednající politik.
- Diskurz (šťastné) náhody (4 použití) – např. „*Byl
jsem ve správnou chvíli na správném místě.*“.
Z hlediska sociální začlenění může daný diskurz
sloužit jako prostředek, jímž manažer „omlouvá“
své působení v řídicí pozici, jímž se brání poten-
ciálním nařčením z „kariérismu“.

Přes početně nízké zastoupení poslední dva identifikov-
vané diskurzy významově potenciálně rozporují před-
chozí postupy a poukazují na následující **manažerské
dilema** – „Veškeré snažení, vzdělání, výkony apod. jsou
člověku k ničemu, pokud nemá štěstí a konexe. Závisí
vstup do manažerské pozice na „osobní kvalitě“, anebo
na štěstí a sociálních stycích?“

V souvislosti se vstupem do manažerských pozic byli re-
spondenti dotazováni na skutečnosti, které jim pomáhaly
a pomáhají v manažerské kariéře a práci. V odpovědích
jsme identifikovali následující diskurzy:

- Diskurz využívání a rozvoje komunikačních
dovedností (61 použití) – např. „*Naučil jsem se
naslouchat a to mi pomohlo*“; „*Komunikace, to
je asi hlavní*“. Diskurz prezentuje efektivní komu-
nikaci jako podstatný rys úspěšné manažerské
práce.
- Diskurz vybavení jazykovými znalostmi (57 pou-
žití) – např. „*Velmi mi pomohla znalost angličtiny
sloven i písmem*“; „*Důležitá byla především zna-
lost dvou cizích jazyků, angličtiny a němčiny.*...“. Diskurz reflektuje v současnosti běžný požá-
davek kladený nejen na manažery. Současně
rovněž prezentuje management jako oblast vý-
znamně propojenou s mezilidskou komunikací.
- Diskurz schopnosti (týmově) spolupracovat
(38 použití) – např. „*Je důležité být týmovým
hráčem.*“; „*Hodně mi pomáhá udržování dobré
atmosféry a vztahů na pracovišti*“. Uvedený dis-

kurz prezentuje manažera jako funkční členek pracovních skupin a týmů, a rozporuje diskurzy o nadřazenosti, vyšší výkonnosti a lepších kvalitách řídicích pracovníků (viz manažerské dilema níže).

- Diskurz využití zahraničních zkušeností (35 použití) – např. „Zastával jsem pracovní funkce v Německu a to bylo velkým přínosem.“; „Velmi mi pomáhali a pomáhají znalosti, které jsem získal v průběhu svých zahraničních výjezdů...“. Uvedený diskurz je komplementární k poukazu na význam jazykových znalostí.
- Diskurz práce na systematickém vzdělávání (34 použití) – např. „Neustále se snažím vzdělávat a být příkladem i svým podřízeným.“; „Uvědomuji si, že musím být neustále připravena učit se novým věcem...“. Významově i funkčně je uvedený diskurz blízký postupu, v němž respondenti spojovali postup na manažerskou pozici s osobním a profesním rozvojem.
- Diskurz využívání pracovních zkušeností (31 použití) – např. „Manažerská práce je hodně o rozhodování a intuitivním rozhodování. Díky zkušenostem nemusím dlouze přemýšlet nad věcmi, protože jsem je zažil, vím, jak fungují...“. Uvedený diskurz je významově blízký výpovědím, v nichž byl vstup do manažerských pozic spojován s kontinuálním rozvojem a postupem po kariérovém žebříčku.
- Diskurz vysokého nasazení a vůle (23 použití) – např. „V hlavně v počátcích bylo rozhodující maximální pracovní nasazení“; „Člověk musí mít silnou vůli...“. Rovněž nyní je management prezentován jako oblast „vyhrazená“ pouze silným a výkonným jedincům. Je zde však obsažen také poukaz na skutečnost (formulace „hlavně v počátcích...“), že časem se člověk na pozici může adaptovat a snížit pracovní nasazení. Jedná se o potenciální negaci prvního významu tohoto diskurzu a ve spojení s předchozím odvoláním na důležitost pracovních zkušeností lze formulovat další **manažerské dilema** – „Je management o nutnosti být aktivnější, výkonnější, silnější atd. než ostatní, anebo o dobré znalosti prostředí a o umění učit se efektivně vykonávat nové druhy činnosti?“
- Diskurz rozvoje vůdčích schopností (22 použití) – např. „Důležité bylo naučit se vést a motivovat lidi.“; „Hlavní bylo pochopit, že to není o pozici, ale o leadershipu, o každodenní práci s lidmi...“. Uvedený diskurz reflektuje rozdíl mezi managementem a leadershipem a podobně jako v případě komunikačních dovedností a jazykových znalostí poukazuje na význam sociálního a komunikačního rozměru manažerské práce. Ve spojení s diskurzem schopnosti týmově spolupracovat umožňuje formulovat následující

manažerské dilema – „Má být manažer především výjimečnou individualitou, anebo týmovým hráčem? Souvisí úspěch manažera zejména s jeho odlišností a individuálními schopnostmi, anebo s uměním komunikovat a spolupracovat s druhými lidmi (podřízenými, kolegy, nadřízenými)?“

- Diskurz racionality a logického myšlení (12 použití) – např. „Člověk by měl jednat racionálně a s chladnou hlavou.“; „Hodně mi pomáhá analytický a logický přístup.“. Tento diskurz odkazuje na klasické teorie (např. Taylor, Weber, Simon), v nichž je management pojímán především jako technická disciplína.
- Diskurz používání selského rozumu (6 použití) – např. „Selský rozum, nebát se rozhodnout, i když nejsou k dispozici všechny informace“. Jedná se o významový protiklad diskurzu předchozího a spolu s odvoláním na význam pracovních zkušeností poukazuje na další **manažerské dilema** – „Je efektivní management založen na racionálním a logickém myšlení, explicitních znalostech, anebo na zdravém selském rozumu a znalostech implicitních?“.

V rámci dotazů na průběh manažerské kariéry byly respondentským kladeny rovněž otázky na skutečnosti (problémy, překážky apod.), které je v jejich práci a postupu brzdily. Ve výpovědích manažerů jsme identifikovali následující diskurzy:

- Diskurz časového stresu (61 použití) – např. „Člověk musí plnit víc a víc úkolů ve stejném čase...“; „Je náročné být trvale dostupný pro řešení náhlých situací“; „Nutnost stále se učit a mít na to minimum času...“. Uvedený diskurz a téma nedostatku času se opakovaně objevuje i v dalších výpovědích respondentů. Vyjádříme se k němu až později. Prezentace managementu jako (časové) stresující a náročné činnosti přitom může být v praxi kombinováno jak s diskurzů představujícími manažery jako silnější a výkonnější jedince, tak s diskurzů poukazujícími na význam praktických zkušeností a umění efektivně spolupracovat a komunikovat.
- Diskurz náročnosti adaptace na cizí kulturu a prostředí (31 použití) – např. „Nutnost přizpůsobit se mentalitě Němců a jejich způsobu fungování, to byl největší problém...“; „Moje rodina si na život v zahraničí nezvykla“. Uvedený diskurz umožňuje v kombinaci s diskurzem zdůrazňujícím význam zahraničních zkušeností formulovat následující **manažerské dilema** – „Jsou zahraniční výjezdy kladem, anebo záporom manažerské kariéry a práce?“
- Diskurz nepřátelských projevů ze strany druhých lidí (26 použití) – např. „Velmi nepřijemná byla

závist a nepřátelství některých kolegů“; „Aby mě přeskočili, jsou někteří lidé ochotni zajít velmi daleko...“. Na jedné straně může být daný diskurz kombinován a spojován s poukazy na potřebu být silný a odolný. Na straně druhé ho lze spojit rovněž s diskurzem poukazujícím na význam umění spolupracovat a komunikovat s druhými lidmi.

- Diskurz nespolehlivých a/nebo nekvalitních lidí (25 použití) – např. „Řadu lidí je nutné neustále kontrolovat.“; „Trápí mě neochota lidí měnit způsob myšlení a jednání...“. Uvedený diskurz je komplementární k předchozímu a lze ho používat a interpretovat analogickými způsoby.
- Diskurz potíží s vedením starších lidí (17 použití) – např. „Starší kolegové občas neměli vůči mně respekt...“; „Je problém vést starší a zkušenější lidi.“. Uvedený diskurz reflektuje rozdíl mezi formální mocí plynoucí z manažerské pozice a respektem, s nímž manažera vnímají jeho podřízení. Obsahově je komplementární k diskurzům zdůrazňujícím význam komunikačních a sociálních dovedností a rovněž důležitost pracovních zkušeností. Lze ho však spojit také s prezentacemi manažerů coby silných, razantních a odolných lidí, kteří musí „zvládnout“ různé typy podřízených.
- Diskurz subjektivních bariér (7 použití) – např. „Zpočátku bylo problémem moje vlastní negativní myšlení“; „Největší překážky a problémy si člověk tvoří sám“. Tento druh výpovědi poukazuje na potřebu najít si k manažerské pozici a práci přístup, zohledňující jejich specifika a odlišnosti od práce v „nemanadžerských“ pozicích. Významově je nejbližší diskurzům o selském rozumu, pracovních zkušenostech a o práci na vlastním rozvoji.

Tři manažerky poukazovaly na problémy související s genderovou diskriminací a rozdíly – např. „I přesto, že jsem pro firmu stále částečně pracovala, byl pro mě nástup po mateřské náročný.“; „Je-li manažerka žena, musí neustále přesvědčovat, že nejen muž může být manažerem.“. Uvedené výpovědi potvrzují dlouhodobé trendy v oblasti nastavení genderových vztahů v českých organizacích (viz Křížková – Pavlica, 2004).

Veškeré doposud uvedené diskurzy představují zahájení a pokračování manažerské kariéry jako velmi komplexní, různorodý a vnitřně rozporuplný a dilematický proces. Uvedené zjištění je, mimo jiné, v souladu s poznatkem o nízké míře strukturovanosti současného pojetí (pracovní) kariéry (viz Bedrnová et al., 2012). Další manažerská dilemata a rozpory související s manažerskou kariérou a prací jsou formulovány v následujících částech naší studie, a proto se k této problematice souhrnně vyjádříme až v závěru článku.

2.2 Vlivy manažerské kariéry na pracovní a soukromý život

V rozhovorech se studenti respondentů tázali rovněž na to, jakým způsobem ovlivnila manažerská kariéra jejich pracovní a soukromý život a co se jim na jejich práci líbí a nelíbí.

Nejdříve uvedeme přehled diskurzů, jejichž prostřednictvím manažeré popisovali změny v oblasti pracovního života. Celkově mezi nimi dominovaly poukazy na negativa.

- Diskurz vysoké náročnosti, stresu a odpovědnosti manažerské práce (111 použití) – např. „Narostla celková míra stresu – časového, psychického, stresu z odpovědnosti...“; „Osobně odpovídám nejen za svoji práci, ale i za práci podřízených...“; „Nestačí obvyklý osmihodinový pracovní model, práci si nosíte i domů a máte ji stále v hlavě...“. Uvedený diskurz navazuje na předchozí téma časové náročnosti coby výrazné brzdy či problému v manažerské kariéře. Přestože obecně převládaly stížnosti, někteří respondenti nacházeli ve vysoké míře stresu rovněž pozitivní souvislosti – např. „Nárůst stresu mě přivedl k poznání, že musím hledat nějakou kompenzaci. Začal jsem sportovat, každý den si chodím brzy ráno zaplavat...“; „Všechno špatné je obvykle k něčemu dobré, začal jsem se zdravě a pravidelně stravovat...“. Uvedené postřehy a komentáře potvrzují význam psychohygieny a jsou komplementární k diskurzům spojujícím efektivitu manažerské práce s adaptabilitou.
- Diskurz nutnosti řešit personální otázky (28 použití) – např. „Manažerská práce obnáší i personální věci, zbývá mi méně času na moji vlastní práci...“; „Musím řešit různé, často i nepříjemné personální záležitosti...“. Významově je daný diskurz blízký poukazům na nespolehlivé a nekvalitní lidi (viz 2.1). Lze ho přiřadit rovněž k diskurzu vysoké náročnosti, stresu a odpovědnosti, které se s manažerskou prací pojí.
- Diskurz řešení strategických otázek a úkolů (16 použití) – např. „Řeším více strategických otázek, takže se musím více připravovat...“; „Mnohem více se podílím na rozvoji strategie organizace a to mě baví...“. Na jedné straně lze uvedený diskurz kombinovat s poukazy na náročnost a stres. Na straně druhé může být komplementární k diskurzu racionality a také leadershipu (viz výše). Druhá citace navíc poukazuje na skutečnost, že manažerská práce je (mocensky) atraktivní.
- Diskurz formalizace mezilidských vztahů (12 použití) – např. „Roste taková ta bariéra mezi mnou, jako vedoucím a podřízenými...“; „Někteří lidé mi začali říkat šéfe...“. Uvedený diskurz re-



flektuje existenci různých hierarchických úrovní a formální struktury v organizacích. Jako takový poukazuje na další **manažerské dilema** – „Jak spojit a efektivně kombinovat formální a neformální aspekty manažerské práce? Jak být současně nadřazenou autoritou i „řadovým“ členem týmu, popř. pracovní skupiny?“

- Diskurz cestování a zahraničních výjezdů (5 použití) – např. „*Mám možnost hodně cestovat a poznávat nové země, někdy je to ovšem hodně časově náročné...*“. Tento diskurz reflektuje výše uvedené manažerské dilema o kladech a zápozech spojených se zahraničními výjezdy.

Všechny popisy vlivů manažerské kariéry a práce na soukromý život se nesly v duchu již uváděných diskurzů nedostatku času, stresu a také zhoršení mezilidských (tentokrát v rodině) vztahů – např. „*Mám málo času na rodinu a záliby...*“; „*Běžné jsou výluky víkendů.*“; „*Pracuji hodně doma a o večerech a tento stav беру jako nedobry...*“; „*Jsem rozvedený a bezdětný...*“; „*Zhoršili se mé vztahy s manželkou...*“ atd. Někteří respondenti však na uvedené situaci dokázali vidět i pozitivita – např. „*Mám málo času na rodinu, ale to má i svá pozitiva – nezáleží, kolik času trávím s manželkou, ale jak...*“; „*Naučilo mě to lépe využívat čas...*“. Poukazy na pozitivní stránky vysoké míry stresu a nedostatku času jsou komplementární k diskurzu subjektivních bariér (viz výše 2.1).

Jedna respondentka spojila téma nedostatku času pro rodinu s emancipací a genderovou rovností – „*Doma nefunguji jako klasická manželka vařící, uklízející a podobně. Moje práce se stala podnětem pro dělbu domácích prací a budování rovnoprávného vztahu...*“. Uvedený komentář naznačuje, že manažerská kariéra a uspokojivý rodinný život se nemusí vylučovat, že rovněž v oblasti soukromí je efektivní management spojený se schopností (týmově) spolupracovat.

Manažeři se měli v rozhovorech vyjádřit také k tomu, co se jim na jejich práci líbí a naopak. Pozitivní skutečnosti byly popisovány prostřednictvím následujících diskurzů:

- Diskurz osobní autonomie (48 použití) – např. „*Mohu se samostatně rozhodovat...*“; „*Mohu si sám a lépe naplánovat čas...*“. Uvedený diskurz je komplementární s poukazy na vyšší mocenské postavení manažerů. Jak ovšem ilustruje rozhovéd jednoho z respondentů – „*Mám větší rozhodovací pravomoci, ale s tím je spojena větší dávka osobní odpovědnosti*“ – **rovněž téma osobní autonomie je dilematické**.
- Diskurz finančního ohodnocení (45 použití) – např. „*Mám velmi dobrý příjem...*“; „*Mohu si dovolit kupovat věci, na které běžný člověk nemá...*“. Také prostřednictvím tohoto diskurzu se manažeři mohou prezentovat jako vyšší moci

disponující lidé. Ovšem i zde lze identifikovat minimálně **dvě dilemata**. Za prvé, jak to explicitně vyjádřil jeden z respondentů – „*Můj plat zajišťuje rodině vysoký standard, ale stojíme na jedné noze. Manželka se kvůli mně vzdala práce, a kdyby se mi něco stalo, bude na tom špatně celá rodina ...*“ – tradiční pojetí, v němž je manažerská pozice spojována s genderovou nerovností a s rolí muže jako živitele rodiny, má svá rizika a je nevýhodná nejen pro ženy, ale i pro muže. Za druhé, pokud spojíme diskurz finančního ohodnocení s diskurzem popisujícími vysoký stres a nedostatek času na soukromý život, nabízí se následující manažerské dilema – „*Je moc, kterou manažerům peníze nabízejí, reálná, anebo iluzorní? K čemu jsou manažerovy peníze, když nemá možnost si je v poklidu a v soukromí užít?*“

- Diskurz získávání nových zkušeností a poznatků (43 použití) – např. „*Otevřeli se mi dveře k poznávání nových věcí, lidí, kultur...*“; „*Člověk se může neustále rozvíjet*“. Uvedený diskurz souvisí s předchozími poukazy na vztahy mezi manažerskou prací a osobním rozvojem a učením.
- Diskurz zajímavé a pestré práce (31 použití) – např. „*Jsem aktivní člověk, nesnáším nudu a ta mi v mé pozici nehrozí...*“; „*Líbí se mi, že moje práce je pestrá a rozmanitá...*“. Tento diskurz je významově blízký předchozímu. Prostřednictvím obou dvou se manažeři mohou prezentovat jako lidé, kteří jsou aktivnější a tvořivější než řadová pracovníci (viz také 2.1).
- Diskurz vlivu na chod firmy (25 použití) – např. „*Můžu ovlivňovat důležitá rozhodnutí ve firmě...*“. Uvedený diskurz je komplementární k odkazům na vyšší mocenské postavení manažerů. Současně však připomíná „**finanční dilema v jiné podobě**“ – „*Je vliv manažerů na chod firmy skutečný, anebo domnělý? Jakou mocí vlastně disponují, když například nedokážou prosadit změny, které by pozitivně ovlivnili jejich soukromý život...?*“

Poukazy na negativní „součásti“ manažerské kariéry a práce v podstatě kopírovaly celkovou charakteristiku vlivů na pracovní život. Dominoval v nich diskurz (58 použití) stresu a tlaku na výsledky – např. „*Pocitují obrovský tlak na výsledky, což přináší neustálé stresové situace...*“ – a diskurz potíží spojených s prací s lidmi (33 použití) – např. „*Samotná práce s lidmi je komplikovaná a často nepřijemná...*“; „*Nebaví mě, že neustále musím lidi motivovat k vyšším výkonům, neustále se s nimi o něčem dohadovat...*“. Opět se ukazuje (viz také 2.1), že sociální a komunikační kompetence představují důležitý předpoklad efektivní manažerské práce, že management nelze zakládat výlučně na (osobní, mocenské, znalostní atd.) výjimečnosti a exkluzivitě řídicích pracovníků.





2.3 Doporučení manažerů adresovaná studentům

V závěru rozhovorů byl respondentům pokládán dotaz, co konkrétně by oni sami doporučili těm studentům, kteří by se jednou sami chtěli stát manažery. V odpovědích jsme identifikovali následující diskurzy:

- Diskurz trpělivosti a vytrvalosti (121 použití) – např. „*Měli by kariéru budovat postupně, nenechat se odradit různými překážkami...*“; „*Chce to spoustu trpělivosti a odhodlání...*“. Pravděpodobně se jedná o dobře miněnou radu založenou na osobní zkušenosti respondentů a připravující studenty na spoustu dřiny a nepřijemné práce. Implicitně uvedený diskurz odmítá tzv. „baby manažery“, tak často zobrazované v různých propagačních brožurách a materiálech organizací i vysokých škol.
- Diskurz respektu k lidem (109 použití) – např. „*Manažer musí mít lidský přístup, nebrat ohledy jen sám na sebe...*“; „*Měli by se naučit chápat, že každý člověk má svou pravdu...*“. Ukazuje se, že přestože mnozí respondenti vnímají a prezentují práci s lidmi jako negativum manažerské práce, jsou si vědomi jejího praktického významu. Diskurz respektu je komplementární k předchozímu.
- Diskurz získávání praktických zkušeností (43 použití) – např. „*Získávat praxi souběžně se studiem...*“; „*Měli by si uvědomit, že bez praktických zkušeností to nejde.*“. Uvedené doporučení reflektuje rozpor mezi teorií a praxí a je významově blízké předchozím (viz 2.1) poukazům na důležitost pracovních zkušeností. Implicitně rovněž varuje před spěchem v manažerské kariéře a kritizuje vzdělávání odtržené od praxe.
- Diskurz jazykové vybavenosti (40 použití) – např. „*Učit se cizí jazyky...*“; „*Základním předpokladem jsou minimálně dva jazyky...*“. Uvedený diskurz navazuje na předchozí (viz 2.1) prezentaci znalosti cizích jazyků jako významného „pomočnicka“ v manažerské kariéře a práci.
- Diskurz získávání zahraničních zkušeností (38 použití) – např. „*Je potřeba využít každé možnosti k práci či studiu v zahraničí...*“; „*Lidé s těmito ambicemi by měli vědět o fungování průmyslu a obchodu v zahraničí...*“. Rovněž uvedené doporučení bylo již prezentováno jako faktor napomáhající manažerům v kariéře.
- Diskurz potřeby jasných osobních cílů a plánování kariéry (35 použití) – např. „*Ujasnit si, co chci v životě dosáhnout, vytvořit si dlouhodobý plán a toho se držet...*“; „*Je potřeba být odhodlaný a vědět, co chci dosáhnout...*“. Uvedený diskurz je komplementární k odkazu na význam trpělivosti a vytrvalosti a také ke zdůrazňování významu učení a práce na osobním rozvoji jako

další „pomůcky“ v manažerské kariéře.

- Diskurz používání zdravého (selského) rozumu (29 použití) – např. „*Nečíst manažerské příručky a řídit se zdravým rozumem...*“; „*Používat vlastní rozum, mít smysl pro realitu, brát management jako každou jinou práci...*“. Rovněž odvolání na selský rozum se již vyskytlo mezi faktory napomáhajícím manažerům v kariéře a práci. Významově je uvedený diskurz komplementární k doporučení získávat praktické zkušenosti.

Mezi radami se vyskytlo také „suché“ doporučení „*at jdou dělat něco zajímavějšího.*“ Implicitně upozorňuje na skutečnost, že manažerská práce je, v rozporu s řadou zažitých představ, často plná rutiny, stereotypu a plnění různých nezáživných úkolů.

3 POHLED STUDENTŮ NA MANAŽERSKOU KARIÉRU A PRÁCI

Před formulací závěrů si přiblížíme, co si z rozhovorů s manažery odnesli studenti. Konkrétně se přitom zaměříme na skutečnosti, které se jim na manažerské kariéře a práci líbí a nelíbí a také na to, co by oni sami doporučili studentům s manažerskými ambicemi a plány.

3.1 Oceňované a kritizované aspekty manažerské kariéry a práce

Možnost stát se jednou manažerem studenti vesměs spojovali s řadou pozitiv. Atraktivitu manažerské práce přitom vyjadřovali prostřednictvím následujících diskurzů:

- Diskurz osobního rozvoje a seberealizace (95 použití) – např. „*líbí se mi možnost neustálého růstu a rozvoje...*“; „*Člověk si může jít za svým, učit se, realizovat své cíle...*“. Podobná pozitivna na své práci spatřovali rovněž manažeři, ale ne tak často. Je patrné, že stávající generace studentů obecně očekává od své budoucí práce a kariéry možnost rozvíjet se a učit se novým věcem.
- Diskurz finančního ohodnocení (92 použití) – např. „*V neposlední řadě se mi líbí také platové ohodnocení.*“; „*Náročná práce je kompenzována pohádkovým platem...*“. Podobně jako manažeři, rovněž studenti celkově vnímají vyšší/vysoké příjmy jako lákavou výhodu manažerské práce. Ne všichni ovšem přistupují k penězům nekriticky jako k jednomu ze smyslů práce a života – např. „*Finanční odměna je kladem, člověk se však nesmí upnout jen na ni, jinak se to odrazí na jeho práci i životě...*“.
- Diskurz pestré a zajímavé práce (85 použití) – např. „*manažer řeší stále nové situace za přítomnosti nových lidí...*“; „*Libí se mi že, že ta*





práce není stereotypní...“. Uvedený diskurz je komplementární k diskurzu osobního rozvoje a učení.

- Diskurz osobní autonomie (46 použití) – např. *„Je to pozice spojená s řadou pravomocí a možností dělat si věci podle sebe“.* Podobně jako manažeři, ovšem také někteří studenti vnímali samostatnost a autonomii dilematicky a rozporuplně – např. *„Líbí se mi samostatnost a odpovědnost za výsledek, což ale může být také nevýhodou...“.*
- Diskurz atraktivní práce s lidmi (41 použití) – např. *„Práce s lidmi je pozitivem – je sice náročná a vyčerpávající, ale i zábavná a kreativní...“;* *„Motivace lidí je velice atraktivní, i když obtížná...“.* Manažeři spojovali práci s lidmi především s problematickými a neoblíbenými stránkami své práce. Studenti si jsou sice nároky a potenciálních problémů spojených s každodenní prací s lidmi vědomi, celkově je ovšem vnímají spíše jako výzvu, nežli překážku a nevýhodu.
- Diskurz moci a vlivu na organizaci (13 použití) – např. *„Líbí se mi možnost ovlivňovat firemní život...“.* Mocenský aspekt je v uvedeném druhu výpovědi brán jako jednoznačná výhoda manažerské práce. Jak však naznačuje již dříve formulované manažerské dilema (viz 2.2) a také komentář jednoho ze studentů – *„paradoxem je, že ani manažer na vysokém postu nikdy nemá dostatečně volnou ruku pro vlastní rozhodnutí...“* – moc manažerů je v zásadě limitována a neumožňuje jim zásadně měnit organizaci a její kulturu.

Nevýhodné a neatraktivní stránky manažerské kariéry a práce studentů celkově vymezovali prostřednictvím tří základních diskurzů:

- Diskurz problémů skloubit pracovní a soukromý život (138 použití) – např. *„Nelíbí se mi, že manažer musí své práci obětovat velkou část rodinného a osobního života...“;* *„Hlavní omezení vidím v nedostatku času pro rodinu a koníčky.“* Uvedený diskurz manažeři používali ve spojitosti s popisováním vlivů jejich kariéry a práce na soukromý život. Je vidět, že možnost efektivního a rovnovážného propojení pracovního a soukromého života je pro studenty velmi důležitá.
- Diskurz vysoké náročnosti, stresu a odpovědnosti (celkem 125 použití) – např. *„Nelíbí se mi vysoká míra stresu a nutnost být celodenně na příjmu...“;* *„Manažer je vystaven neustálému tlaku, musí pracovat i doma... snadno se může dostavit syndrom vyhoření...“.* Uvedený diskurz představoval jeden z nejčastějších způsobů, prostřednictvím kterých manažeři charakterizovali problematické a nevýhodné stránky své práce. Je komplementární k diskurzu předchozímu.

- Diskurz potíží spojených s prací s lidmi (30 použití) – např. *„Manažer musí řešit spoustu nepříjemných otázek se svými podřízenými...“;* *„Hodnocení a občas uvolňování lidí je skutečně asi nepříjemné...“.* Přestože práce s lidmi byla mnohými studenty prezentována jako klad a atraktivní „výzva“ managementu, je vidět, že řada z nich si je vědoma také jejich „stinných“ a nepopulárních souvislostí.

3.2 Doporučení ostatním studentům

Stejně jako manažeři v průběhu rozhovorů, také studenti v závěru svých prací formulovali doporučení určená těm členům studijních skupin, kteří by se sami jednou rádi stali řídicími pracovníky. Celkově přitom používali následující diskurz:

- Diskurz získávání praktických zkušeností (54 použití) – např. *„Je potřebné soustředit se na teorii i praxi již v průběhu studia, pouze teoretické znalosti nestačí...“;* *„Je nutné najít si zajímavou a přínosnou praxi...“;* *„Po škole je potřebné co nejrychleji nastoupit do pracovního procesu...“.* Uvedené doporučení je identické s častou radou ze strany manažerů.
- Diskurz systematického osobního rozvoje a učení (44 použití) – např. *„Je potřeba neustále se dívat dopředu, učit se, neustrnout...“;* *„Důležité je uvažovat o dalším vzdělávání, například MBA...“.* Prostřednictvím příbuzných diskurzů manažeři přibližovali jak skutečnosti, které jim v kariéře pomáhaly, tak kladné stránky své práce.
- Diskurz potřeby budovat kariéru v souladu s osobními motivy a preferencemi (42 použití) – např. *„Je důležité zaměřit se na to, co nás baví...“;* *„Musíte milovat to, co děláte...“;* *„Jednou z chyb mladých manažerů je přetvářka, ztráta vlastní identity...“.* Uvedený diskurz je komplementární k předchozímu oceňování možnosti osobního rozvoje, autonomie a výkonu atraktivní práce. Naznačuje, že potřeba zůstat sám sebou je pro studenty důležitá.
- Diskurz trpělivosti a vytrvalosti (38 použití) – např. *„Ne vše se v kariéře povede, člověk musí být trpělivý a vytrvalý...“;* *„Trpělivě získávat zkušenosti, neřítit se po korporátním žebříčku nahoru...“.* Jedná se o jedno absolutně nejčastější doporučení ze strany manažerů.
- Diskurz získávání zahraničních zkušeností (29 použití) – např. *„Důležitým faktorem je praxe v zahraničí...“;* *„Je potřebné cestovat, využívat možnosti studijních i pracovních pobytů v zahraničí...“.* Dané doporučení formulovali rovněž manažeři. Je vidět, že řada studentů vnímá možnost zahraničních výjezdů nejen jako zajímavou, ale také jako užitečnou součást svého studia.





- Diskurz potřeby učit se cizí jazyky (27 použití) – např. „Kromě běžné angličtiny to chce ještě jeden jazyk...“. Uvedený příklad ilustruje, že studenti jsou si potřeby znát cizí jazyky vědomi, a že znalost angličtiny berou spíše jako samozřejmost, nežli jako konkurenční výhodu.
- Diskurz potřeby rozvoje komunikačních a sociálních dovedností (25 použití) – např. „Je potřeba učit se komunikovat, naslouchat, jednat s lidmi...“; „Důležité je naučit se mluvit, prezentovat a rovněž spolupracovat s druhými...“. Uvedený diskurz reflektuje význam sociální a komunikační stránky managementu a je komplementární k poukázání na význam znalosti cizích jazyků.
- Diskurz pěstování psychické odolnosti (19 použití) – např. „Je dobrá zvyšovat svoji odolnost vůči různým tlakům, konfliktům, nedorozuměním...“; „Měli bychom se učit také odpočívat, vypnout, čerpat nové psychické síly...“. Tento druh doporučení lze dát do souvislosti s uvědomováním si stresu a psychických nároků spojených s manažerskou kariérou a prací. V uvedeném kontextu nelze pominout skutečnost, že někteří manažeři poukazovali na skutečnost vysoké míry stresu jako na faktor, který je příměhl ke změně způsobu života a práci na zvyšování psychické i fyzické odolnosti.

Ve svém souhrnu jsou diskurzy, prostřednictvím kterých studenti popisují kladné a záporné stránky managementu, jakožto i „radí“ svým kolegům, potenciálním manažerům, různorodé. Naznačují, že studenti dokážou vnímat realitu manažerské kariéry a práce poměrně komplexně a kriticky, že jsou si vědomi řady jejich rozporuplných a dilematických aspektů. V daném ohledu byl úkol vést rozhovory s manažery pro studenty přínosný (což řada z nich v závěru seminářních prací uváděla) a splnil očekávané vzdělávací a rozvojové cíle.

ZÁVĚR

Analýza dat získaných prostřednictvím rozhovorů vedených s manažery se kromě identifikace a interpretace významu diskurzů, prostřednictvím kterých respondenti konstruují a interpretují svoji kariéru a práci, zaměřovala rovněž na mapování (explicitních i implicitních) rozporů obsažených ve výpovědích respondentů. Postupně jsme odhalili a formulovali celkem deset manažerských dilemat – rozporem mezi rolí osobních kvalit manažera a vlivu náhody či „známostí“ na úspěch v kariéře začínaje a úvahami nad reálnou silou moci a vlivu manažerů na organizace konče.

Žádné z uvedených dilemat nemá jednoduché a/nebo jednoznačné řešení. Kromě přibližování a vymezování různých problémů, se kterými je nutné v manažerské ka-

riéře a práci počítat, dilemata poukazují na nutnost komplexního a dynamického pohledu na management. Naše poznatky naznačují, že efektivní management se zakládá na schopnosti uplatňovat a kombinovat protikladné postupy, techniky a způsoby chování, být versatilní (viz Pavlica et al., 2015). V rámci formulovaných manažerských dilemat to, například, znamená, že:

- chce-li se někdo stát manažerem, nestačí, aby byl „lepší“ než ostatní, musí mít rovněž určitou dávku štěstí, včetně podpory ze strany „mocných“;
- dobrý manažer musí umět být individualitou i týmovým hráčem, musí se umět chovat jako nadřízená autorita i řadový pracovník;
- efektivní řízení a vedení lidí je založené na kombinaci racionálních metod a postupů s přístupy založenými na intuíci a tzv. selském rozumu;
- vyšší míra samostatnosti, autonomie a vlivu předpokládá rovněž vyšší míru odpovědnosti a svázanosti s organizací a jejími zájmy;
- efektivní management nelze dlouhodobě zakládat na nerovnováze pracovního a soukromého života, ani na genderových nerovnostech atd.

Jiným zajímavým poznatkem je zjištění, že kromě zdůraznění nutnosti rozvíjet sociální a komunikační dovednosti, včetně znalosti cizích jazyků a potřeby neustále se učit a získávat pracovní zkušenosti doma i v zahraničí, dotazovaní manažeři nepoukazovali na žádnou specifickou oblast vysokoškolského vzdělávání jako na nezbytnou podmínku úspěchu v manažerské kariéře a práci. Z hlediska pedagogického uvedenou skutečnost rozhodně nelze zjednodušeně interpretovat jako potřebu rezignovat na vzdělávání studentů v teoretických a dalších „tradičních“ předmětech. Spíše bychom měli uvažovat nad tím, jak lze studentům přibližovat praktický smysl a význam výukou zprostředkovaných poznatků. Jednou z nabízených možností jak toho docílit je, zejména v případě ekonomicky a manažersky zaměřených vysokých škol, rozvoj systematické spolupráce s hospodářskými organizacemi.

doc. PhDr. Karel Pavlica, Ph.D.

Škoda Auto Vysoká škola
Katedra řízení lidských zdrojů
karel.pavlica@savs.cz

PhDr. Ingrid Matoušková, Ph.D.

Škoda Auto Vysoká škola
Katedra řízení lidských zdrojů
ingrid.matouskova@savs.cz



LITERATURA

- [1] BEDRNOVÁ, E., JAROŠOVÁ, E. a NOVÝ, I. et al. (2012). *Manažerská psychologie a sociologie*. Praha: Management Press, s. 615, ISBN 978-80-7261-239-0.
- [2] BOJE, D. (2001). *Narrative Methods for Organizational&Communication Research*. London: SAGE Publications Ltd, p. 152, ISBN 0-7619-6587-4.
- [3] KATZ, R. (2015). *Investigation Into the Managerial Roles and Career Paths of Gatekeepers and Project Supervisors in a Major R&D Facility*. London: Sagan Press, p. 40, ISBN 9781340271480.
- [4] KŘÍŽKOVÁ, A. a K. PAVLICA (2004). *Management genderových vztahů. Postavení žen a mužů v organizaci*. Praha: Management Press, s. 156, ISBN 80-7261-117-8.
- [5] PAVLICA, K. et al. (2000). *Sociální výzkum, podnik a management*. Praha: EKOPRESS, s. 161, ISBN 80-86119-25-4.
- [6] PAVLICA, K., JAROŠOVÁ, E. a KAISER, R. B. (2015). *Vyvážený leadership. Dynamika manažerských dovedností*. Praha: Management Press, s. 238, ISBN 978-80-7261-289-5.

RODINNÉ PODNIKÁNÍ V ČESKÉ REPUBLICĚ - HISTORIE A SOUČASNOST¹

FAMILY BUSINESS IN THE CZECH REPUBLIC - PAST AND PRESENT

Naděžda Petřů, Dagmar Jakubíková, Jiří Vacek

ABSTRAKT

Účelem tohoto článku je přiblížit historii a současnou situaci rodinného podnikání v České republice, poukázat na význam zkoumání této problematiky pro zástupce vlády, akademickou půdu, ale i pro firemní praxi. Předmětem výzkum je rodinný podnik jako ekonomický jev. Vědeckým cílem je vypracovat charakteristiku rodinného podnikání, zhodnotit dosavadní vývoj zkoumání oblasti rodinného podnikání v České republice. Článek je zpracován na základě obecných teoretických vědeckých metod, zejména metodou porovnání sekundárních dat veřejně publikovaných výzkumů, jejich analýzou, dále výstupy pilotního primárního kvantitativního výzkumu, syntézou, srovnáním, analogií, dedukcí a zobecněním. Výsledky této studie potvrdily předpoklad, že rodinné podnikání není jednoduché empiricky zmapovat na základě reprezentativního výzkumného vzorku. Reálný život rodinných firem v jednotlivých fázích jejich životního cyklu lze dohledat díky zveřejněným případovým studiím, článkům, výstupům diskusí u kulatých stolů, vyhodnocení soutěží Rodinná firma roku, Rodinná farma roku, výsledkům pilotních šetření probíhajících v rámci tvorby ojedinelých bakalářských, diplomových a disertačních prací, atd. Tato studie přispěla k poznání, že rodinné podnikání má pro českou ekonomiku významný ekonomický potenciál. Vede k závěru, že politická reprezentace, akademické prostředí i představitelé rodinných firem by měli v budoucnu umět odpovědět na otázky typu Proč jsou české rodinné firmy stále přehlíženým prvkem naší ekonomiky? Jak a proč to změnit? Co může spolupráce mezi rodinnými firmami, akademickou a veřejnou sférou přinést všem zúčastněným?

Klíčová slova:

rodina, rodinný podnik/firma, rodinné podnikání, rodinná farma, Česká republika, soutěž Rodinná firma roku

ABSTRACT

The purpose of this article is to study the history and the current situation of family businesses in the Czech Republic, to highlight the importance of studying this issue for representatives of the government, academia, as well as for corporate practice. The subject of this research is family business as an economic phenomenon. The scientific aim is to develop characteristics of family business, to evaluate the development of the field of family business in the Czech Republic. The article was drafted using general theoretical scientific methods, including a method of comparing secondary data from publicly published studies, their analysis, as well as outputs of a pilot primary quantitative research, synthesis, comparison, analogy, inference and generalizations. The results of the study confirmed the assumption that the family business is not easy to empirically map based on a representative sample of the research due to the lack of definition of family business in the Czech legislation, the lack of accurate statistical data. Real life family firms in different stages of their life cycle can be traced through published case studies, articles, round table discussions outcomes, evaluation of the Family Firm of the Year and Family Farm of the Year competitions, results of pilot surveys carried out as part of scarce bachelor's, master's and doctoral theses, etc. This study contributed to the understanding that family business has a real economic potential for the Czech economy. It leads to the conclusion that political representatives, academia, representatives of family firms should in the future be able to answer questions like why Czech family firms are still an overlooked element of our economy. How and why should this change? What can the cooperation between family businesses, academia and the public sector bring to all those concerned?

Key words:

family, family company, family business, family farm, Czech Republic, Family Firm of the Year competition

JEL classification: M10, M13

1) Článek je zpracován jako součást výzkumného projektu Rodinný podnik – řešení sociálních a ekonomických disparit obcí TD03000035, registrovaného u TA ČR.

ÚVOD

Není jednoduché určit, do které doby můžeme zařadit počátky rodinného podnikání v ČR. Podle Odehnalové jej lze datovat do období středověku – podnikání šlechtických rodů – později i bohatých statkářů, mlynářů a hospodských. Slabinou těchto forem však bylo, že vydělané peníze šlechtici zpět neinvestovali a spíše spotřebovali, což mělo na následek krach mnoha šlechtických rodin.² Dnes bychom řekli, že se nechovali jako řádní hospodáři. (Odehnalová, 2011) Termín „rodinný podnik“³ může vyvolat představu řemeslné dílny – např. Holišovských, kteří již od roku 1991 vyrábějí hudební nástroje, firmy Váhala, která od roku 1933 působí v odvětví potravinářství (řeznictví, uzenářství), či rodinný podnik Kamenosochařství Romana Pánka, jehož historie sahá do období cechů v 17. století. Myška a kol. (2003) v Historické encyklopedii podnikatelů Čech, Moravy a Slezska vyjmenovali mnoho rodin průmyslníků, finančníků, velkoobchodníků, velkopodnikatelů ve všech oblastech průmyslových odvětví – např. Gutmann (finance, báňský, hutní, potravinářský, chemický, automobilový, textilní atd. průmysl), Hartmuth (tužkařství, keramika, kamenina), Kavalír (sklářství), Satrapa (masná výroba a uzenářství), Schoeller (vlnářství a cukrovarnictví), Ringhoffer (slévárenství, strojírenství), atd., kteří si mezigeneračně úspěšně firmu předávali. Časovým limitem historického zpracování těchto údajů je polovina 20. století – znárodnění v letech 1945 – 1948. Zmapování dějin rodinného podnikání v Čechách od jeho prvopočátků až do dnešních dnů dosud českou historiografii čeká.

Do rodinných podniků je možno zařadit i rodinné farmy podnikající v odvětví zemědělství. Po zrušení nevolnictví v roce 1781 postupně docházelo k oživení zemědělství, na jehož rozvoji se podílely i známé šlechtické rodiny – Čermínové, Schwarzenbergové, Lobkowiczové, Kinští, Harrachové, atd. Zákonem ze dne 7. září 1848 byla v českých zemích zrušena roba. Důsledkem bylo, že se český sedlák stal skutečným vlastníkem půdy, vyrostl ve svobodného občana a mohl začít se zemědělským podnikáním – většinou rodinným. (Jindra, Jakubec a kol. 2015). Dnes úspěšné rodinné farmy – např. Rodinný statek Zapletalových, Farma Hrnčíř, atd., po roce 1989 navázaly na rodovou zemědělskou a pěstiteleskou tradici a historii, která byla přerušena procesem kolektivizace – vyvlastňování zemědělské výroby v roce 1948 a úspěšně rozvíjejí svůj obor.

V oblasti rodinného podnikání byla velkým zlomem první světová válka, následný vznik Československa. První republika přinesla mnoho ekonomických změn, soukromé a rodinné podnikání kvetlo, sociální vnímání rodinného podniku obecně bylo pozitivní. (Břečková, 2016) Dařilo

se malým živnostem – známá je např. prvorepubliková Erhartova cukrárna nebo cukrárna Myšák, kavárna Šlágrová, krejčovství Vrva, foto-kio Vachtl, loutkář Kopecný atd.. Historické manufaktury postupně přerůstaly do úspěšných miliardářských podnikatelských klanů – např. Baťa (obuv), Škoda (strojírna, výroba oceli), Odkolek (pekárna), Jelínek (palírník), Gutmann (průmyslové a finanční impérium), Mattoni (obchodník), Hlávka (stavitel, architekt), Preiss (bankéř), Rotschild (průmyslník Ostravska), Daněk (strojírenství), Podolská (módní návrhářka), Waldes (knoflíkář), Moser (sklo), Maršner (čokoláda značky ORION), Otta (mydlář) a další. Někteří z jejich majitelů se stali obětí nacistického zvěrstva (např. Jelínkovi), ostatním byly podniky znárodněny prezident-skými dekrety Edvarda Beneše z 24. října 1945, druhá vlna znárodnování pak začala po nástupu komunistů k moci v roce 1948. Po celou dobu éry komunismu bylo prakticky nemožné založit soukromou firmu, socialismus byl příčinou přerušení tradice rodinného podnikání v ČR. (Puklová, 2016)

V rodinném podnikání tradičně platil princip mezigenerační kontinuity. Do vedení nastupoval syn zakladatele, ale také zeť, bratr nebo bratranec. Až v novodobé historii rodinné podnikání prolíná s přítomností manželky, dcery či snachy a jejich uplatněním na vedoucích pozicích. Rodinná firma je rodinnými příslušníky vnímána jako společné dědictví, rodinná značka je považována za rodinné stříbro. Garancí dlouhodobého vývoje je rodina. Geršlová a Žák (2012) uvádějí, že v řadě rodinných podniků vládl (a v první generaci rodinné firmy většinou dodnes vládne) patriarchální, autoritativní způsob řízení. Zakladatel rodinného podniku je váženou autoritou, kterou všichni respektují.

Nicméně úspěch či neúspěch až již historického či novodobého rodinného podnikání se odvíjí od samotného pojetí pojmu podnikatel. Dle H. Kaelblea jsou podnikatelé „jednotlivci nebo skupiny osob, kteří jsou nositeli strategických rozhodnutí uvnitř hospodářského odvětví a disponují produkčními faktory jako jejich vlastníci.“ (Myška a kol., 2003, s. 7) V tržním hospodářství, založeném na principu konkurence a volné tvorby cen, plní podnikatelé – majitelé rodinných firem – důležitou ekonomickou funkci. Jsou významnými zaměstnavateli v regionu, ve kterém podnikají, čímž přímo přispívají ke snižování nezaměstnanosti. (Krošlákova, 2012).

Růst a dlouhodobost rodinného podnikání spočívá v paralelním strategickém řízení rodiny a firmy, v mezigeneračním předání a v uspokojení potřeb rodinných příslušníků. V souvislosti s rozvojem a v návaznosti na jednotlivé fáze životního cyklu rodinného podnikání musí jejich majitelé a rodinní příslušníci provádět mnoho změn, s nimiž je

2) Historii českých šlechtických rodů podrobně ve svých dílech zpracoval PhDr. Petr Mašek, Vedoucí oddělení zámeckých knihoven.

3) Též rodinná firma jako synonymum k pojmu rodinný podnik.



spojeno i riziko neúspěchu. Ve fázi založení podnik čelí limitovanému přístupu ke kapitálu, k úvěrům. S rozvojem firmy přichází neochota otce-zakladatele nebo matky-zakladatelky delegovat pravomoci, popř. nepotismus (protěžování neschopného dítěte), nastupuje riziko neefektivního řízení zaměstnanců. Expanze firmy je spojena s optimalizací firemních procesů a zvýšenými nároky na řízení cash flow. Při expanzi rodinné firmy na zahraniční trh se mohou objevit měnová, kurzová, obchodní rizika. Po celou dobu podnikání je nutno zabránit tomu, aby neměly rodinné neshody negativní vliv na prosperitu firmy a naopak, aby neshody při řízení firmy neměly negativní vliv na rodinný život. Rodinné podnikání ovlivňují komunikační schopnosti rodinných příslušníků. Mezigenerační předání firmy je spojeno s řadou rizik právních, investičních, informačních. Správa a uchování rodinného majetku souvisí se strategií řízení rodinných investic. Rodinné podnikání se neobejde bez řízení inovačních procesů. Nabízí se tak řada výzkumných otázek. Jak definovat samotný pojem a specifičnost rodinného podnikání? Je možno rodinné podniky zařadit do kategorie mikro, malých a středních či velkých podniků? Jaké hodnoty rodinné podniky uznávají? Těmto problematikám se budeme věnovat v následující části stati.

1 RODINNÉ PODNIKÁNÍ

Jedním ze stanovených cílů bylo definovat pojem rodinné podnikání. Definicí rodinných podniků se zabývalo mnoho zahraničních výzkumníků. Někteří autoři brali jako kritérium výši vlastního kapitálu v držení jedné rodiny (Landsberg, Perrow a Roglosky, 1988), jiní identifikovali rodinnou firmu na základě stupně zastoupení rodiny ve struktuře řízení (Beckhard a Dye, 1983, Kepner, 1991). Další se zaměřili na vůli první generace předat firmu nástupníkům z řad rodiny (Churchill a Hatten, 1987). Závěrečná zpráva Expertní skupiny EU pro rodinné podniky z listopadu 2009 se při definici rodinného podnikání zaměřila především na aspekt vlastnictví a z něj vyplývajícího vlivu na rozhodování rodinnými příslušníky. (Expertní komise, 2009, s. 9). Jednotná legislativní evropská definice rodinného podnikání však dosud neexistuje. Její vytvoření je požadováno ve Stanovisku Evropského a sociálního výboru k tématu Rodinné podniky v Evropě jako zdroj budoucího růstu a lepších pracovních míst. Konkrétně Evropský a sociální výbor **žádá** (nenavrhuje, nedoporučuje, nenařizuje), aby:

- byla v rámci statistiky EU (Eurostat) vytvořena kategorie „rodinné podniky“ a aby vnitrostátní statistické úřady o rodinných podnicích efektiv-

ním způsobem shromažďovaly údaje;

- byla zejména v souvislosti s daněmi zlepšena právní úprava převodu rodinných podniků na další generace, a aby tyto podniky tak byly vystavovány menším problémům v oblasti likvidity;
- byla podporována rodinná podniková atmosféra, pro níž je charakteristické dlouhodobé zaměstnávání pracovníků;
- byly v rodinných podnicích prosazovány inovace, a to především prostřednictvím inovativního zadávání veřejných zakázek;
- bylo rozvíjeno vzdělávání a byl propagován výzkum v oblasti rodinného podnikání;
- byly podporovány rodinné farmy a bylo oživeno družstevní podnikání, a to zejména ten typ, který sdružuje rodinné podniky;
- byl zaveden odpočet reinvestované části zisku z daní a rodinným podnikům byly vytvářeny příležitosti zvyšovat kapitál bez nutnosti udělovat hlasovací práva;
- na úrovni EU probíhala aktivní spolupráce s organizacemi zastupujícími rodinné podniky, například v rámci stálé skupiny odborníků. (Klimek, 2015)

Celoevropská kritéria pro definici rodinného podnikání analyzovala Rydvalová a kol. Došla k závěru, že většina definic obsahuje následující dimenze: většinový vlastnický podíl rodinných příslušníků, jejich členství ve správních orgánech firmy a vliv na strategické řízení podniku, jejich zastoupení ve vrcholových řídicích funkcích a zapojení se do každodenního řízení firmy, zaměstnávání členů rodiny a úmysl předat firmu další generaci. (Rydvalová a kol., 2016)

V odborné literatuře se setkáváme s pojmy **rodinný podnik, rodinné podnikání, rodinná firma, rodinný závod, rodinná společnost**. Pokud bychom chtěli hovořit jazykem platné legislativy ČR, pak bychom nesměli používat pojem PODNIK ani FIRMA. Pojem podnik byl nahrazen pojmem OBCHODNÍ KORPORACE. (Zákon č.90/2012 Sb., o obchodních korporacích). Zákonem č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník, § 700 a násl. byl nově zaveden pojem RODINNÝ ZÁVOD. Podstatné je, že se vztahuje pouze na OSVČ, u kterých nejsou práva a povinnosti mezi členy rodiny upraveny jiným způsobem, například společenskou smlouvou, zakladatelským právním jednáním obchodní společnosti, smlouvou o tichém společenství nebo pracovní smlouvou. (Škubal, Vejsada, 2016) Byť se v textu nevyhne obecně používanému pojmu rodinný podnik, rodinným podnikáním

4) Zákon č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník § 420 **podnikání** vymezuje jako výdělečnou činnost, vykonávanou soustavně, samostatně, na vlastní účet, na vlastní odpovědnost, živnostenským nebo obdobným způsobem za účelem zisku. **RODINA** – (§ 655 a dále) jsou: manželé, rodiče, sourozenci, děti, vnuci, švagři, prarodiče. **OSOBA PŘÍBUZNÁ** – vztah osob založených na pokrevním poutu nebo vzniklým osvojením. Příbuzenská linie přímá – děti, vnoučata, rodiče, prarodiče), příbuzenská linie nepřímá (sourozenci, tety, strýčkové, neteře, synovci).





máme na mysli aktivity rodiny v rámci podnikání.⁴ Nabízí se tak definice navazující na platnou legislativu České republiky v následujícím znění – **rodinné podnikání je výdělečná činnost, vykonávaná rodinou soustavně, samostatně, na vlastní účet, na vlastní odpovědnost, živnostenským nebo obdobným způsobem za účelem zisku.**

1.1 Specifika rodinného podnikání

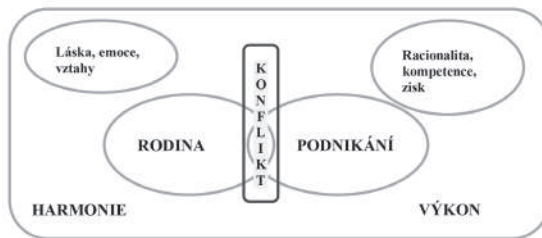
Rodinné podnikání se od ostatních druhů podnikání liší unikátním spojením rodinného a podnikatelského prostředí, které hraje v chodu podniku významnou roli. Rodinným příslušníkům přináší specifické příležitosti i výzvy. Jak ukazuje Obr. 1., klíčovým slovem v rodině je HARMONIE, klíčovým slovem v podnikání je VÝKON.

Pravidla efektivní rodiny a pravidla efektivního podnikání mohou být v protikladu. V **rodině** převládají vztahy rovnosti, péče o ostatní, **podnikání** vyžaduje vládu neschopnějších odborníků. Zvyšování výkonosti a úspěšnosti podnikání je v nejužším zájmu rodiny. Silný podnik jí přináší mimořádné výhody nejen z hlediska příjmu, ale především z hlediska tvorby identity a příležitosti. Největší z těchto příležitostí je podle mnoha podnikatelských rodin možnost upevňovat rodinné hodnoty a předávat je budoucím generacím. Hodnoty, kterými je např. důvěra, integrita, zásadovost, skromnost, pracovní etika, přispívají k výkonosti podniku a upevňují rodinu. Ze základních rozdílností se však rodí konflikt v rozhodování o kompetencích, zaměstnanosti členů rodiny, odměňování, dědictví, reinvesticích atd. (Rouvinez, Ward, 2005) Konfliktu je nutno předcházet prostřednictvím stanov rodinného protokolu nebo ústavy.

Mnoho studií bylo zaměřeno na **definici výhod** rodinných firem. Kachaner, Stalk and Bloch (2012) vyzvedli sedm hlavních výhod rodinných firem. Jsou jimi: hospodárnost v dobrých i špatných časech, opatrnost kapitálových výdajů, bezdlužnost, v malých firmách snadnější organizace, pestrost nabídky, mezinárodnost, schopnost udržet talenty. V roce 2010 Ceja, L. Agulles R. A. shrnuli dosavadní poznání (Anderson a Reeb, 2003; Denison, Lief, a Ward, 2004; Tàpies a Ward, 2008 atd.) z oblasti **výzkumu významu hodnot pro úspěch rodinných firem**. Definovali, klasifikovali a sestavili hierarchii hodnot uznávaných podnikajícími rodinami. Kromě integrity, respektu a budování vztahů se zákazníky jsou pro rodinné firmy hodnotou pokora, vstřícná komunikace, kvalita, excelence, tvořivost, podnikavost, jméno firmy, tradice, zodpovědnost, dlouhodobá perspektiva. (Petru, Jakubíková, 2015)

Pokus o srovnání rodinných firem s firmami nerodinnými však byl velmi komplikovaný a bylo dosaženo různých výsledků napříč různými podnikatelskými prostředími. Na základě studií byly identifikovány rozdílnosti, které vyplynuly z **jedinečnosti zdrojů v rodinných firmách**.

Obr. 1: Dilema rodinného podniku



Zdroj: zpracováno autory dle ROUVINEZ, K. D. and J. L. WARD (2005). *Family Business Key Issues*. New York: Palgrave Macmillan, s. 72. ISBN 978-1-4039-4775-8. s. 90.

Jsou jimi např.:

- **lidský kapitál** – jedinečné dovednosti různých členů rodiny, jasná dělba práce,
- **sociální kapitál** – silné vnitřní a vnější vazby, sociální síť,
- **rodinný finanční kapitál** – majetek a dluhové financování od členů rodiny,
- **touha a záměr přežít** – ochota členů rodiny pracovat za minimální výdělek a poskytnout půjčku proto, aby podnik nezkrachoval,
- **nižší náklady na kontrolu** – zaměstnanci a manažeři firmy (kteří jsou obvykle z řad rodinných příslušníků) si mohou díky rodinným vztahům navzájem důvěřovat. (Simon, Hitt, 2003)

Empirické poznatky ohledně **rozdílů ve výkonosti rodinných firem** jsou taktéž různorodé. Za nejčastější měřítko výkonosti byla považována rentabilita aktiv (ROA), Tobinovo q, růst tržeb, počet zaměstnanců atd. (Machek a kol., 2013). Někteří autoři potvrdili vyšší výkonost rodinných firem oproti firmám nerodinného typu (např. Aguiló a Aguiló, 2012; San Martín-Reyna a Duran-Encalada, 2012), jiné studie naopak uvádějí, že v některých případech může být vliv rodiny na výkonost podniku negativní (Lin a Chen, 2012, Lam a Lee, 2012). Žádný významný vztah mezi vlivem rodiny a výkoností firmy neshledal Schulze a kol., (2001); Chrisman a kol., (2004).

Z teorie a praxe tedy vyplývá, že v rodinných firmách interakce rodiny, jednotlivých jejích členů a podnikání samo o sobě představuje složitý systém s významnými důsledky pro celkovou spokojenost rodinných příslušníků, hospodářskou výkonost podniku, potažmo daného státu. Vzhledem k tomu, že rodinné podniky tvoří více než 60 % všech malých i velkých společností v Evropě a poskytují pracovní místa 40 až 50 % zaměstnancům (Evropská komise, 2009), lze usoudit, že se i přes uvedené výsledky výzkumů rodinnému podnikání daří. Jaká je však situace v České republice?





1.2 Novodobá historie rodinného podnikání v České republice

Rodinné podnikání a řízení rodinného podniku se stalo multidisciplinární záležitostí. Zahrnuje rodinné i firemní strategické plánování, řízení interní rodinné, interní firemní i externí komunikace. Obsahuje řízení rodinných i externích personálních zdrojů, nástupnické strategie, obchodu, marketingu, kapitálu, rizik, inovací, společenské odpovědnosti atd. V této části bude diskutována problematika vnímání rodinného podnikání v ČR, bude představeno TOP 5 velkých českých rodinných firem, budou představeni výherci soutěže Equa Bank rodinná firma roku, výherci 14. ročníku soutěže Farma roku 2015. Budou hledány příčiny jejich úspěchu.

Novodobá historie rodinného podnikání se odvíjí od pádu komunistického režimu v Československu v roce 1989. Od 1. ledna 1993 existuje samostatná Česká republika, plně demokratický stát se stabilní politickou kulturou a rostoucí ekonomickou silou. Bylo opět zavedeno tržní hospodářství, které je oproti tomu plánovanému ke vzniku soukromého podnikání zcela vstřícné. Došlo k restitucím majetku a k několika vlnám privatizace. Některé rodinné podniky, které byly dříve znárodněny, byly vráceny původním majitelům a fungují dodnes (Petrof – výroba klavírů, Vavruškoví – limonády KOLI, Kolářovi – kukuříčný mlýn Mrzkovice, atd.) Není jich však mnoho a proto není divu, že velké množství rodinných firem, které dnes expandují na českém trhu i v zahraničí, vzniklo právě záhy po sametové revoluci. 90. léta můžeme považovat za nový začátek rodinného podnikání v České republice. Jistý náskok měli ti, kteří získali zkušenosti ze západních zemí. První novodobí podnikatelé se museli spoléhat na zdravý rozum, odvalu, nápady a nezměrné pracovní nasazení. Management, řízení financí a rizik se učili za pochodu, někdy metodou pokus-omyl, využívali nástroje intuitivního marketingu. Mnozí pracovali od rána

do noci, svým firmám obětovali zdraví, stranou muselo jít i soukromí. Jejich příběhy jsou často doslova heroické. Potýkali se s tuzemskými předsudky, se zahraničními předsudky, se závistí, s předpisy a byrokracií, s korupcí. Řadu z nich odradil neúspěch či nezvládli nástrahy trhu. Ti úspěšní kladou důraz na soudržnost rodiny, na zásady typu... mluvte vždy pravdu a buďte spravedliví, vnímejte kritiku pozitivně, snažte se inspirovat ostatní, chovejte se rozhodně, buďte zvědaví, obklopte se schopnými kolegy, nebojte se delegovat, pečujte o pozitivní atmosféru v rodině i v podniku. (Korbel, 2013).

Rodinné podniky v ČR můžeme rozčlenit podle dvou hledisek – velikosti a historie. Díky tomuto členění získáme čtyři kategorie – viz Tab.1.

Vedle těchto rodinných firem můžeme v ČR najít i specifické formy rodinných podniků jako restituované zemědělské farmy nebo panství bývalých aristokratických rodin.

Informace o životě **velkých rodinných firem** zpracoval Mašek a kol. (2015). Ve speciálu časopisu Forbes vyhodnotil 65 největších rodinných firem roku 2015. Šedesát dva zakladatelů, 8 zakladatelek, 72 synů, 20 dcer a pět sourozeneckých byznysů. Souhrnné tržby vybrané pětadesátky jsou 229 miliard korun, marže dosahuje 6,1 procenta. Z podrobného zkoumání 65 největších rodinných firem také vyplynulo, že většina jejich zakladatelů je stále drží pevně v rukách (60 %). Pouze v 16 procentech případů už společnost samostatně řídí (a často i vlastní) druhá generace, u necelé čtvrtiny (24 %) předávání postupně probíhá. Pro potřeby tohoto vyhodnocení byly do hodnocení zařazeny podniky, které vlastní, ovládají či společně řídí alespoň dvě generace z jedné či více rodin. Zahřuty byly také podniky vybudované sourozenci. Pořadí určovala výše tržeb a ukazatele

Tab. 1: Typy rodinných podniků v ČR

HISTORIE PODNIKU	
VELIKOST PODNIKU	Menší tradiční restituované rodinné firmy – menší živnosti, řemesla. Hlavním znakem je tradiční výroba, v minulosti děděná z generace na generaci. Tradice se udržela navzdory čtyřicetiletému odloučení od původního podniku. (klavírníci Rendlovi, zlatnictví, stříbrnictví a klenotnictví Bel-dovi, atd.)
	Nové malé a střední podniky založené po roce 2005. Většinou podnikají v trendových oborech IT nebo v odvětví tržních výklenků (Smart Family, s.r.o. – Chodůvka - fair trade pletené ponožky, 3R service, s.r.o. – půjčovna obytných aut, Biopekárna Zemanka, s.r.o. – bio sušenky, atd.)
	Velké, popř. střední „pvorepublikové“ podniky. Podniky znárodněné po roce 1948, v devadesátých letech navrácené. Typickým znakem je zdůrazňování rodinné tradice. (Madeta - mlékárenství, Koh-i-nor – tužky, zdravotnické pomůcky, autosoučástky, stavební firma Podzimek a synové, s.r.o. atd.) Většina má vyřešenu nástupnickou strategii nebo je v procesu předávání firmy rodinným příslušníkům.
	Nové velké (střední) podniky, založené či vzniklé po roce 1989. Podniky založené otcem-zakladatelem či vzešlé z postlistopadové privatizace. Po 25 letech fungování řeší otázku nástupnictví a předávání řízení další generaci. (LINET, s.r.o. – výroba nemocničních lůžek, LIKO-S – výroba a montáž halových objektů, Jiří Bláha – pekařství a cukrářství, SIDAT – automatizace a řízení procesů a technologií, atd.)

Zdroj: zpracováno autory dle HANZELKOVÁ, A.; KORÁB, V. a M. MIHALISKO (2008) *Rodinné podnikání*. Praha: Computer Press, s. 166. ISBN 978-80-251-1843-6. s. 22





Tab. 2: TOP 5 českých rodinných podniků

Podnik	Rodinný příběh – případová studie	Počet členů, rodina	Tržba (mln Kč)	EBITDA (mil Kč)
Metalimex Praha 1	Firmu, kterou vybudoval jejich otec, společně řídí sourozenci Petr a Simona Otavovi. Mateřskou společností METALIMEX a. s. je společnost MTX CZ, a.s., která je jediným akcionářem s podílem 100 % na základním kapitálu. Součástí skupiny jsou výrobní závody – AL INVEST Břidličná, a.s., Coal Mill a.s., Měd Povýř a.s., OKK Koksovny, a.s. a společnost Amex Coal Sp. z o.o.	2 Otavovi	26,2	978
Synot Holding Uherské Hradiště	Společnost tvoří Ivo Valenta, bratr - dvojče Miroslav, sestra Jitka a synovec Miroslav. Celkem Synot působí ve 13 zemích světa. SYNOT W, a.s. nabízí kompletní portfolio výherních hracích přístrojů, videoloterijních terminálů a dalších herních zařízení, jejich pronájem, ale také celkové servisní služby. V ČR v současné době působí celkem 11 společností, zaměstnávajících přibližně 700 lidí.	4 Valentovi	12,4	809
Juta Dvůr Králové nad Labem	Syn stejně všechno zdědí, dědické řízení je v mém případě jasné, říká Jiří Hlavatý, jediný majitel společnosti Juta. Syn je dnes manažerem prodeje pro zemědělské výrobky pro region Německa, jeho manželka Romana je asistentkou prodeje divize netkaných textilií. JUTA a.s. – výrobce širokého sortimentu produktů pro stavebnictví a zemědělství, obalových materiálů a materiálů pro technické účely. Více než 80 % produkce je vyváženo do zemi celého světa.	2 Hlavatí	6,1	657
Kofola Ostrava – Poruba	Vyrábí nealkoholické nápoje „s péčí a láskou“. Firma byla řízena posledních 16 let v režii Janise Samarase a jeho otce Kostase, který rodinné podnikání zakládal.	2 Samarasovi	6,2	536
Safikem Group	Průmyslová skupina rozvětvená do několika oborů od chemie přes strojírenství až po farmacie. Otec a syn Plaší ji budují už přes 20 let, rozvíjejí novou strojírenskou větev. V majetku skupiny je také Palác Koruna na Václavském náměstí.	2 Plaší	5,6	545

Zdroj: zpracováno autory dle MAŠEK, J. a kol. Almanach rodinného podnikání v Česku. Dostupné na <http://www.forbes.cz/rodinne-firmy/> [online; cit. 3.9.2016]

Tab. 3: Zpětné názory vítězů soutěže Rodinná firma roku

Soutěžní rok	Rodinná firma	Rok založení	Vyjádření zástupce firmy
2012	LIVA Předslavice, spol. s r. o. Technika a technologie pro zemědělství Rodina Jungvirtových	1995	...ocenění Equa bank Rodinná firma roku si ceníme nejvíce. Máme malé logo nalepené na všech firemních vozidlech a používáme jej ve firemních materiálech. A proč? Protože rodinná firma jako taková je vždy serióznější, než bezjmenná korporace. A jelikož jsme byli oceněni, dává nám to určitý kredit, že to, co děláme, neděláme špatně. Nedokážu zhodnotit, o kolik se nám díky této ceně zvedl obrat a jak nám celkově ekonomicky pomohlo, ale určitě nám to napomohlo uvnitř firmy, kdy toto ocenění vnímají velice kladně jak stávající, tak i potenciální zákazníci a zaměstnanci. Je pro nás ctí, být nositeli tohoto ocenění...ředitel společnosti Libor Jungvirt
2013	K A M A spol. s r. o. Výroba pletené módy Rodina Pertlova	1992	...Výhra nám přinesla především radost z ocenění naší práce a pětadvacetiletého úsilí o vybudování solidní firmy. Medializace soutěže pro nás jako rodinnou firmu a jako výrobce značkového sportovního oblečení KAMA přispěla ke zviditelnění, které má navíc pozitivní obchodní efekt... Zástupkyně druhé generace Klára Pertlová
2014	LIKO-S, a. s. Výroba a montáž halových objektů Rodina Musilova	1992	...byli jsme překvapeni, jakou hodnotu má tato soutěž v ČR. Po umístění v soutěži se naše firma několikrát objevila v médiích, získala lepší pozice na webu a výrazně se zvedla v povědomí hodnota naší firemní značky. Získali jsme lepší pozici jak u našich zákazníků, tak i u dodavatelů. Toto platí i pro naše zahraniční partnery, kteří podobná ocenění berou velmi vážně...Předseda představenstva Libor Musil
2015	KOMFI spol. s r. o. Výroba post-pressových strojů Rodina Matějčková	1992	...Výhra v soutěži nám bezesporu přinesla vyšší popularitu i mimo náš obor. Rodinné firmy jsou historicky dobře vnímány a zejména v zahraničí velmi ceněny, obzvláště pak rodinné firmy naší velikosti. Proto získání titulu přispělo k budování vyššího povědomí o naší firmě a má pozitivní vliv na naši spolupráci se zahraničními partnery... Jana Slováková, marketingová ředitelka společnosti

Zdroj: zpracováno autory dle článku: Pátý ročník soutěže rodinných firem, jak hodnotí výhru vítězové předchozích ročníků? Dostupné na <http://www.rodinnafirma.net/cz/aktuality/44-paty-rocnik-souteze-rodinnych-firem-jak-hodnoti-vyhru-vitezove-predchozich-rocniku/> [online; cit. 1. 9. 2016]



EBITDA (zisku před odečtením odpisů a úroků). Více viz Tab. 2.

Z výše uvedených zkrácených případových studií jednoznačně vyplývá, že se velké rodinné podniky zaměřují na inovace, expanzi na zahraniční trhy, diverzifikaci rizik (mnohé z nich jsou organizačně uspořádány do holdinových společností).

Úspěšnost malých a střední rodinných firem vyhodnocuje soutěž Equa bank Rodinná firma roku. Cílem soutěže je ocenit, podpořit a motivovat firmy v rodinném podnikání. Soutěž si neklade za cíl definovat pojem rodinný podnik. Pravidla však stanovují šest podmínek, které musí podnik splnit, aby se mohl do soutěže zapojit - obrat do 50 mil. EUR, působení na trhu déle než 5 let, počet zaměstnanců nepřesahuje počet 250, jedná se o rodinnou firmu z pohledu vlastnické struktury, do podnikání jsou zapojeni dva a více rodinných příslušníků, firma nemá delikventní úvěrovou historii. Vítěze vybírá odborná porota, která též navrhuje 10 firem pro hlasování veřejnosti. Od roku 2012 je soutěž každý rok organizována Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR) za spolupráce generálního partnera Equa bank a za podpory partnerů LeasePlan GO, Deloitte Advisory, s.r.o. a Amway. Zda je vítězství přínosem a jak hodnotí výhru vítězové předchozích ročníků, mapuje Tab. 3.

Z výše uvedené tabulky lze vydedukovat, že prostřednictvím soutěže získává rodinné podnikání v ČR na popularitě, rodinné firmy si hodnocení váží a své nominace či výhry využívají pro externí komunikaci, public relations.

Je to právě AMSP ČR, která se problematikou rodinného podnikání zabývá profesionálně v rámci nedotačního bezplatného projektu Rodinná firma, určeného pro zakladatele i nástupníky rodinných firem. Rodinný podnik představuje jako podnik, který ovládá rodina a má přinejmenším jednu z následujících tří charakteristik:

- tři nebo více členů rodiny ve firmě aktivně působí; nebo
- podnik ovládá rodina nejméně po dobu dvou generací; nebo
- současní rodinní vlastníci mají v úmyslu předat kontrolu další generaci rodiny.

Asociace soukromého zemědělství ČR rozvíjí v podobném duchu problematiku **rodinných farem, rodinného farmářství**. Podporuje koncept rodinné farmy, který říká, že:

- Vlastnictví i výkonné vedení podniku jsou v rukou rodiny nebo blízkých rodinných příslušníků.
- Vlastnictví i výkonné vedení podniku se předává v rámci rodiny z generace na generaci.
- Většina práce podniku je prováděna vedoucím podnikem a jeho rodinou.

- Většinový podíl kapitálu tvoří jeho vedoucí a jeho rodina.
- Většinový podíl příjmů rodiny pochází ze zemědělské činnosti.
- Členové rodinného podniku jsou v pokrevním příbuzenském vztahu nebo v manželství.
- Rodina žije v blízkosti farmy.

Asociace problematiku rodinných farem zviditelňuje (mimo jiné) i prostřednictvím soutěže **Farma roku**, v letošním roce probíhá již 15. ročník. Hlavním cílem soutěže je ukázat široké zemědělské i nezemědělské veřejnosti, že český sedlák hospodařící na své rodinné farmě, může být nejen úspěšným podnikatelem a spokojeným člověkem, ale i hrdým a svobodným občanem, který pozitivně ovlivňuje svou obec a region. Soutěže se účastní farmy s velice různorodou charakteristikou struktury či velikostí usedlosti. Do soutěže se přihlašují členové ASZ bez ohledu na velikost farmy, výrobní zaměření či přírodní podmínky, v nichž hospodaří. Farma je hodnocena v pěti kritériích, kterými jsou celkový vzhled farmy, organizace práce, ekonomické výsledky, zamýšlený rozvoj a zapojení rodiny do chodu farmy. Soutěž je i vhodnou příležitostí k vzájemnému kontaktu mezi sedláky a jejich veřejnými zástupci. (ASZ ČR, 2016) Vítěze 14. ročníku představuje Tab. 4.

Lze vydedukovat, že rodinné farmy se úspěšně rozvíjejí, byť sociální role rodinných farem zůstávají nezměněny v souladu s tradicí a konzervativní sociologií. Hlavou domácnosti je obvykle nejstarší muž, manželka obvykle přejímá péči o práci v domácnosti, děti, finanční záležitosti náležející k farmě. (Holátová, Krninská, 2012). Rodinné farmy mají pozitivní vliv a přímý dopad na obec a region, ve kterém působí. (Rydvalová a kol., 2015) Přispívají k bezpečnosti potravin, udržitelnému zacházení s přírodními zdroji a vyváženému rozvoji oblastí, ve kterých hospodaří. Priority rozvoje rodinných farem lze spatřovat ve zvýraznění hodnoty rodinné farmy jako modelu pro dosažení chytrého, udržitelného a inkluzivního růstu, ve vytvoření institucionálního rámce pro podporu rodinné farmy, v posílení pozice rodinné farmy v potravinovém řetězci. Problematikou se zabývala konference Venkov 2016, která se uskutečnila 20. – 21. 10. 2016 v Litoměřicích. Závěr kulatého stolu sekce rodinné farmy zní následovně:

- Podporovat takové typy hospodaření (podniků), které v prostoru venkova přímo žijí a podnikají.
- Podporovat takové typy podniků, které jsou vlastněny a řízeny převážně rodinnými příslušníky.
- Podporovat finalizaci produktů přímo v místě výroby.
- Podporovat generační kontinuitu.
- Podporou je méně odstraňování překážek podnikání (snížení byrokracie či snížení počtu kontrol). (ASZ ČR, 2016)



Tab. 4: Vítězové 14. ročníku soutěže Farma roku 2015

Název farmy	Rok vzniku	Názor hodnotitelské komise
Kunclov mlýn Rodina Kunclovi	300 let rodinné tradice	...ekologická rodinná farma působí svoji pohodou a klidem. Všechny aktivity (obnova vodního díla a instalace Franciovy turbíny, prostorné zimoviště pro dobytek, zprovoznění faremní bourárny se zrací komorou, prodej kvalitního bio hovězího masa, umělecké kovářství, agroturistika s jízdnou, výstavba ekumenické kaple, pořádání kulturních slavností, atd.) vyžaduje každodenní práci, um, energii a invenci, na které se podílejí všichni členové rodiny. Farma obohacuje život návštěvníků i místních obyvatel, těší se uznání svých zákazníků... Ing. Zdeněk Brožek, předseda hodnotitelské komise
Statek Nový Dvůr Rodina Váňovi	1993	... na okraji průmyslového areálu vybudovala rodina Vávrových moderní farmu městského typu. Součástí zemědělského areálu je 1. selský pivovárek, s vlastní značkou Sedlák, Sedláček. Hlavním zaměřením zůstává rostlinná výroba, kromě obytné části statku jsou součástí prostor i moderní hospodářské budovy. Na tradičních dožínkách se schází s kolegy sedláky ze všech koutů republiky. Vyzdvihnout je nutno perfektní rodinné zázemí, činnost je do budoucna připraven převzít syn Tomáš... Jan Staněk, člen hodnotitelské komise
Farma rodiny Děkanovských	Od roku 1939	... sedláci zde pracovitě a pořádkumilovně hospodaří. Na farmě pracují a žijí otec s matkou, jejich dva synové s rodinami a pomalu vyrůstá i třetí generace. Synové postupně přebírají zodpovědnost za prosperitu firmy, jsou aktivní v rámci obce. Farma prošla celou řadou rekonstrukcí, které nebyly dotovány z prostředků EU. Rodina úspěšně zvládá rostlinnou i živočišnou výrobu, synové jsou vzájemně zastupitelní a věří, že i v budoucnu soukromé hospodaření jejich rozrůstající se rodiny uživí... Ing. Jaroslav Bačina, člen hodnotitelské komise

Zdroj: zpracováno autory dle propagační brožury Farma roku 2015. Praha: Asociace soukromého zemědělství ČR.

Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a Asociace soukromých zemědělců ČR průběžně apelují na nutnost zavedení legislativní definice rodinného podniku a jsou odhodláni tohoto dosáhnout prostřednictvím společné lobbistické strategie vůči zákonodárcům.

1.3 Vnímání problematiky rodinného podnikání akademickou sférou a ostatními zainteresovanými stranami

Dle Poledny a Polednové (2008) nejsou dostupná přesná statistická data o počtu rodinných firem, jejich zařazení do skupiny malých a středních či velkých podniků, oborů podnikání. Autoři Hnátek, Hnátková (2013) se na rodinné podnikání podívali jako na socioekonomický fenomén a soustředili se na zmapování a rozšíření terminologie spojené s rodinným podnikáním. Následující výzkumy vyústily v obhajobu disertační práce M. Hnátky s názvem Postavení komunikace v systému malého a středního podniku s cílem zabezpečení jeho úspěšného vícegeneračního vývoje. Bylo konstatováno, že rodinné podniky a současná obměna podnikatelských generací je v České republice celospolečenský fenomén, kterému však není ze strany státních institucí věnována dostatečná pozornost a podpora. (Hnátek, 2015).

Problematikou hodnocení vlivu zastoupení rodiny ve vlastnické a řídicí struktuře firem na jejich finanční výkonnost pomocí metody zkoumání shody párů se podrobně zabývali Machek a Hnilica z Vysoké školy ekonomické v Praze. Konstatovali, že české rodinné firmy tvoří vyšší absolutní výši zisku, a to jak ve smyslu zisku po zdanění, tak zisku provozního (EBIT). Také potvrdili vyšší rentabilitu a produktivitu práce rodinných firem, kterou mohou ovlivnit faktory jako loajalita, důvěra a zájem na budování reputace firmy ze strany zakladatelů, kteří jsou

zároveň manažery i ze strany zaměstnanců, zákazníků a dodavatelů. Rodinné firmy mají u veřejnosti zpravidla pozitivní image, jsou spojovány s pojmy jako tradice a kvalita. Za další faktory pozitivně ovlivňující rentabilitu autoři považují flexibilní rozhodování, stabilitu firem, sdílení cíle a hodnoty. Ve shodě s existujícími světovými poznatky potvrdili, že české rodinné firmy vykazují objektivně nižší míru zadluženosti než nerodinné firmy. S tím souvisí i vyšší míra likvidity, tendence využívat méně krátkodobého cizího kapitálu, které vede ke konzervativnější finanční politice. (Machek, Hnilica, 2015) Členy katedry strategie Fakulty podnikohospodářské Vysoké školy ekonomické v Praze bylo založeno **Centrum pro rodinné firmy. Jeho posláním** je propojovat rodinné firmy s akademickou sférou a sférou veřejného sektoru s cílem posilovat konkurenceschopnost českých rodinných firem. Založení Centra reflektuje rostoucí důležitost rodinného podnikání ve střední a východní Evropě a potřebu vědeckovýzkumné, pedagogické a poradenské činnosti, která se věnuje unikátním vlastnostem a výzvám rodinných firem. Oficiální zahájení činnosti Centra proběhne dne 12. 12. 2016 v rámci konference Rodinné firmy na rozcestí. (Machek, 2016)

Dlouhodobě se výzkumnými aktivitami v oblasti malých a středních podniků, zvláště pak problematikou růstu malých podniků, strategie malých podniků, bankrotů malých podniků a pokročilých metod rodinného podnikání věnuje prof. Koráb působící na VUT v Brně, Fakultě podnikatelské. Závěrem vědeckého výzkumu publikovaného v odborném vědeckém časopise Trendy ekonomiky a managementu v článku Family Business in the Czech Republic: Actual Situation bylo zjištěno, že rodinné podnikání, jako motor české ekonomiky, má skutečný potenciál pro její rozvoj a je schopno zvýšit její konkurenceschopnost na světovém trhu. (Petlina, Koráb, 2015)



Aktuálně se problematikou rodinných podniků – řešení sociálních a ekonomických disparit obcí – zabývá kolektiv profesora Jáče Technické univerzity v Liberci v rámci projektu TA ČR TD03000035. Doba řešení je stanovena na období 01/2016 – 12/2017. Cílem řešení projektu je specifikovat rodinné podnikání jako nástroj rozvoje hospodářského a sociálního prostředí obcí se zaměřením na obce venkovského typu do 2000 obyvatel v České republice. Důvodem je potřeba vytvořit rámec pro návrhy podpory (přímé i nepřímé) rozvoje hospodářského a sociálního prostředí obce ve vazbě na rodinné podniky. Dílčím záměrem je identifikace a hodnocení rodinných podniků, analýza formy jejich podpory včetně vzdělávání. Výstupem projektu by měla být SW analýza pro registraci a hodnocení zdraví rodinných podniků s vazbou na obec, na základě dotazníkových šetření zpracování specializované mapy rodinných firem s odborným obsahem, vytvoření modelu pro specifikaci a hodnocení zdraví rodinných podniků, vydání vzdělávací publikace pro rodinné podnikání (manuál pro založení a rozvoj v oblasti administrativně-právní, ekonomicko-finanční a manažerské).

Slezská univerzita v Opavě, Katedra podnikové ekonomiky a managementu Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné, zaměřuje část své vědecko-výzkumné práce na problematiku rodinného podnikání v ČR v rámci Studentské grantové soutěže, grant SGS/24/2016 – Lidské zdroje v rodinných podnicích.

Na Vysoké škole finanční a správní, a.s. v Praze je průběžně problematika rodinného podnikání zařazována do výuky předmětů Moderní management, Řízení obchodu, Business model, Marketingové řízení podniku, Management napříč kulturami. Studenti zpracovávají medailonky rodinných firem, získávají informace o rodinných firmách a organizacích zaštiťujících rodinné podnikání ve světě. Byla publikována série článků o rodinném podnikání v Indii, Číně, Itálii, Španělsku, Německu v dvouměsíčníku TRADE NEWS 2016.

Případové studie ze života nejenom českých rodinných firem zveřejňují Hospodářské noviny. Mediální dům Eco-nomia spolu s hlavními partnery J&T Family Office, a.s. a KPMG ČR pořádá setkání rodinných firem, zveřejňuje příklady dobré praxe na portálu <http://byznys.ihned.cz/tagy/rodinne-firmy-279343>. Lidové noviny ve stylovém magazínu Esprit prezentují příběhy českých podnikatelů, jejich odvahy a úspěchu. Časopis pro podnikatele a manažery Lobby uvádí podnikatelské příběhy v rámci odkazů Výročí firmy. S úspěchy rodinných firem se setkáme i na stránkách časopisu Moderní řízení a mnoha dalších. Problematiku rodinného podnikání v ČR zastřešuje i David Krajíček z poradenské firmy Krajíček&Associates. Na zámku Štířín zorganizoval v roce 2015 a ve dnech 4.- 6. května 2016 konferenci pro rodinné firmy s názvem Family Business forum. Účastníci získali inspiraci

pro úspěšné řízení průběhu předání podniku nastupující generaci, měli možnost diskutovat se zahraničními hosty – špičkovými podnikateli z rodinných podniků s nekologenerační historií. Další ročník by měl proběhnout 4. – 5. května 2017.

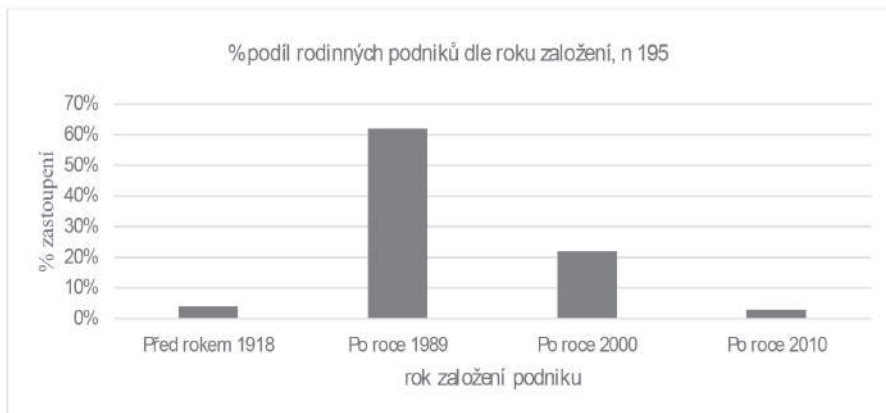
Dlouhodobě se problematice rodinných firem, jejich vedení i vlastnictví, problematice nástupnictví i problematice tzv. family business governance věnuje právník Stanislav Servus. Na dané téma pravidelně publikuje v českých médiích, přednáší a pořádá setkání podnikatelů. Je absolventem speciálního vzdělávacího programu organizace Family Firm Institut (jejímž je členem) a držitelem Certificate in Family Business Advising a Advanced Certificate in Family Business Advising. Mnoho zajímavých článků s tematikou rodinného podnikání zveřejňuje na <http://www.majitelefirem.cz/>. Je nadšencem myšlenky podpory rodinných firem. Věřící, že rodinné firmy a podnikání je a stále bude základem ekonomiky našeho státu, že úspěšný podnik a jeho předávání na další generace může být nejlepší společnou investicí rodiny.

V televizním pořadu **Cesty k úspěchu** Marek Vašut už v jedenácté sérii ukazuje, že podnikání má své slasti i strasti. Marek vždy navštíví 12 podnikatelů, kteří dokázali z rodinné firmy nebo z nuly vybudovat firmy uznávané u nás i v zahraničí. Pořady je možno zpětně shlédnout i na www.youtube.cz.

Politická garnitura má rodinné podnikání zařazeno do podnikání malých a středních podniků, zatím se k samostatné problematice rodinných podniků/farem veřejně nevyjadřuje ani nemá jejich podporu deklarovanou ve stranických programech. Za první vlašťovku – veřejnou zmínku politika o rodinném podnikání – můžeme považovat větu předsedy Hnutí ANO, vicepremiéra a ministra financí Andreje Babiše, která zazněla v pořadu Otázky Václava Moravce dne 6. 11. 2016.... **Všichni bychom měli být rodinná firma. Rodinná firma je skvělá věc, která má jasný cíl, jasnou zodpovědnost, která funguje solidárně...** (Babiš, 2016)

Výše uvedený výčet aktivit různých subjektů evokuje myšlenku, že se téma rodinného podnikání stává fenoménem posledních let, pozice rodinných firem se na českém trhu stále více upevňuje a dále rozvíjí. Ve zvýšené míře je předmětem zájmu novinářů, reportérů, diskusních pořadů, asociací, odborné veřejnosti. Široká veřejnost je informována o existenci a výhodách rodinného podnikání. V České republice je rodinné podnikání zejména v rukou malých a středních firem. Ty sehrávají významnou roli pro rozvoj endogenního potenciálu jednotlivých krajů v České republice. Jsou významné podnikatelsky i společensky spjaté s daným regionem, tvoří regionální podnikatelskou páteř a jsou základem infrastruktury regionů. Jejich úloha je tedy i v sociální oblasti. (Petrů, Havlíček, 2016) Lze očekávat, že aktivity budou směřovat k legis-

Graf 1.: % podíl rodinných podniků dle roku založení



Zdroj: vlastní výzkum

lativnímu zakotvení, následně k získávání statistických údajů, potažmo vytváření programů konkrétní podpory. Analýzy, popis a fungování rodinných firem, jejich podíl na HDP České republiky, na počtu zaměstnanců, budou výrazným způsobem závislé na informacích, které dosud nemáme. (Kupec, 2014)

2 METODOLOGIE VÝZKUMU

Pilotní výzkum vychází z primárních údajů, které byly shromážděny v období říjen 2015 – duben 2016 prostřednictvím dotazníkového šetření. Dotazník byl vyplňován na základě individuálních osobních rozhovorů výzkumníků s majiteli rodinných podniků, proto bylo možno celý výzkumný vzorek uznat za validní, dotazníky byly řádně vyplněny a zařazeny do vyhodnocení. První část dotazníku byla zaměřena na vyhodnocení rodinnosti firem metodou F-PEC škály - doktorandka ZČU v Plzni, Ing. Naděžda Petřů zpracovává data, která budou publikována v disertační práci. Pro účely tohoto článku budou využity identifikační údaje o rodinných firmách, které byly zkoumány v druhé části dotazníkového šetření. Respondenti byli získáni metodou „sněhové koule“ - získáváním nových kontaktů na základě procesu postupného nominování osobami, které již ve výběrovém souboru byli. Pro účely výzkumu byl definován rodinný podnik jako:

- takový podnik, který je vlastněn jednou nebo více rodinami či rodinnými příslušníky jedné, dvou nebo tří generací,
- většina vlastnických práv, kontrola a rozhodování probíhá v rámci rodiny (např. manželé, děti,

jejich příbuzní do třetího stupně nebo osoby, které jsou s manžely sešvagřené až do druhého stupně),

- jeden nebo více rodinných příslušníků se podílí na řízení podniku.

Cílem identifikačních otázek bylo získat základní údaje o respondentech. Tyto byly vyhodnoceny pomocí popisných statistik v programu MS Excel. Vzhledem k celkovému počtu 195 respondentů z ČR není možno výzkumný vzorek považovat za reprezentativní, nicméně výstupy lze zobecnit do následujících konstatování.⁵

2.1 Výsledky výzkumu

Za jednu generaci se považuje přibližně 20-30 let života firmy. (Krošlákova, 2013) Byla položena otázka, ve kterém roce byl podnik založen. Rok založení podniků respondentů – viz Graf 1.

U firem, které vznikly po roce 1989 lze předpokládat, že se dnes nacházejí na prahu předání z první generace na druhou. Na prahu nejsložitějšího období, které rodinná firma zažívá. Ve zkoumaném vzorku mají tyto firmy 62% zastoupení. Jsou v první generaci předávání, vzhledem k očekávané dlouhodobosti tohoto procesu by cca 2/3 rodinných podniků mohlo být předáno do pěti let.

Podle definice EU tvoří kategorii mikropodniků, malých a středních podniků (MSP) podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrát nepřesahuje 50 miliónů EUR nebo jejichž roční bilanční úhrn nepřekročí 43 miliónů EUR. Uvnitř kategorie MSP je malý podnik

5) Od dubna 2016 byl seznam vytvářen metodou „sněhové koule“ doplněn. Ke dni 7.11.2016 zahrnuje 348 záznamů ověřených v Živnostenském nebo Obchodním rejstříku. Autoři průběžně seznam aktualizují, záměrem je získat dostatečný počet respondentů využitelný pro další výzkumnou práci.

Graf 2.: Zdroje financování při zahájení podnikání



Zdroj: vlastní výzkum

definován jako podnik, který zaměstnává méně než 50 osob a jehož roční obrat a roční bilanční úhrn nepřekročí 10 milionů EUR. Uvnitř kategorie MSP je mikropodnik definován jako podnik, který zaměstnává méně než 10 osob a jehož roční obrat a roční bilanční úhrn nepřekročí 2 milióny EUR.⁶ (při kurzu Eura 27 Kč se jedná o roční obrat ve výši 54 000 000 Kč)

- 98 % respondentů lze dle výše obratu zahrnout do skupiny mikropodniků, pouze 2 % do skupiny malých podniků,
- podle počtu zaměstnanců je možno 39 % respondentů zařadit do skupiny mikropodniků, ostatní do skupiny malých podniků.

Tomuto rozdělení odpovídá i zjištěná forma podnikání. 28 % respondentů podniká jako OSVČ, z toho 10 v rámci živnosti femeslné, 11 v rámci živnosti vázané a 23 na živnost volnou. Většina respondentů podniká formou společnosti s ručením omezeným, což je pochopitelné především proto, že se podnikatelé nemusí obávat ručení celým svým majetkem jako v případě OSVČ. Pouze 5 % respondentů podniká formou akciové společnosti. Odvětví, ve kterých respondenti podnikají, jsou především maloobchod, stavebnictví, doprava, velkoobchod, ubytovací a stravovací služby.

Zabezpečit potřebné finanční zdroje do začátku podnikání je nezákladnější problém, před kterým stojí každá začínající podnikatelská rodina. Zdroje, které zvolili respondenti, ilustruje Graf 2.

Z realizovaného výzkumu je možno vyvodit následující závěr. 66 % respondentů při zahájení podnikání využilo vlastní zdroje, tj. vlastní osobní úspory či úspory nejbliž-

ších členů rodiny. Je to pochopitelné. Banky vyžadují záruky, historii požadované dokumentace nebo formálně a věcně správně vypracovaný podnikatelský plán, kladné vlastní jmění, zástavní právo k nemovitostem, poplatek za poskytnutí úvěru, poplatky za vedení úvěrového účtu, individuálně stanovují výši úrokové míry, atd. Tyto podmínky „zdolalo“ 23 % respondentů, kteří financovali začátek podnikání prostřednictvím bankovních produktů.

Zdroje financování rozvoje rodinného podnikání znázorňuje Graf 3.

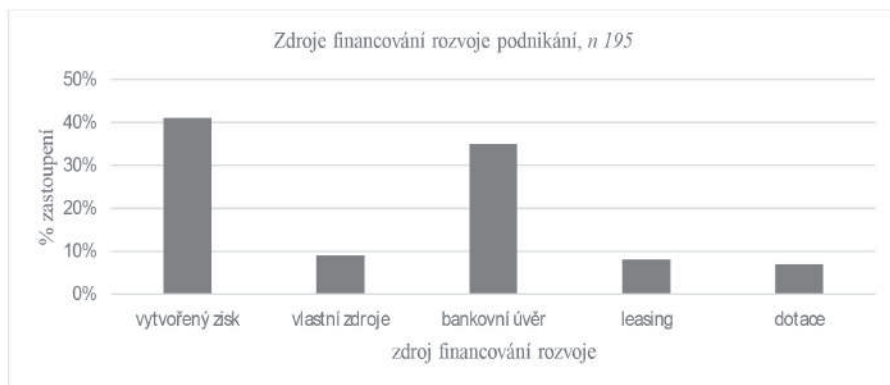
Finanční zdroje (zisk po zdanění), které podnik vytvořil vlastní podnikatelskou činností, využívá pro rozvoj rodinného podnikání 41 % respondentů. Lze se domnívat, že vlastnická struktura rodinného podniku poskytuje dostatek kapitálu pro růst firmy, umožňuje rodině mít kontrolu nad klíčovými finančními záležitostmi, zisk po zdanění reinvestovat do rozvoje podnikání. To je však možné pouze tehdy, když je podnikání úspěšné a firma dostatečně zisková. 35 % respondentů využilo bankovní úvěr. Nabízí se námět na další výzkum ohledně rozdělení úvěrů podle např. doby splatnosti, požadovaných záruk, způsobu čerpání, atd.. 7 % respondentů využilo dotaci – i zde je v budoucnu možno jít do hloubky ohledně konkrétních forem využitých dotačních pobídek.

Další vyhodnocované údaje:

- 100 % respondentů má sídlo firmy v České republice, lze předpokládat, že plní daňovou povinnost na území ČR.
- 63 % respondentů zaměstnává v podniku své děti, děti 13 % respondentů se připravují na nástup do firmy (studium, odborná praxe v jiných firmách), 20 % respondentů své děti do podniká-

6) Definice byla převzata z přílohy Doporučení komise z 6. května 2003 týkající se definice mikropodniků, malých a středních podniků.

Graf 3.: Zdroje financování rozvoje rodinného podnikání



Zdroj: vlastní výzkum

ni nezapojilo, 4 % respondentů dosud děti nemá.

ZÁVĚR

Lze konstatovat, že neexistence statistických dat ohledně rodinného podnikání v České republice znesnadňuje akademickému prostředí jejich zkoumání. Zmapovat dějiny rodinných podniků od prvopočátků rodinného podnikání v českých zemích až do dnešních dnů dosud české historiky čeká. Problematiku rodinného podnikání nejvíce rozvíjí Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR, která zaštiťuje nedotační projekt Rodinná firma a pořádá společně s Equa bank soutěž Rodinná firma roku. Obdobně se problematikou rodinných farem zabývá Asociace soukromých zemědělců ČR. V rámci svých aktivit obě asociace představují vzory a příběhy úspěšných, naslouchají názorům svých členů, připravují podklady pro jednání s politickou reprezentací ohledně podpory rodinného podnikání.

Tato studie umožnila analyzovat povahu a význam rozvoje rodinného podnikání v České republice, v textu byla naznačena charakteristika rodinného podnikání, byl zhodnocen dosavadní vývoj zkoumání oblasti rodinného podnikání v České republice. Potěšující zprávou je, že se problematikou zabývají i vysokoškolská pracoviště, že bylo založeno Centrum pro rodinné firmy. Předpokládáme, že se stane platformou pro diskusi, jejichž závěry bude možno aplikovat do každodenního života rodinných podniků.

Doufáme, že uvedené výstupy pilotního výzkumu pomohou otevřít diskusi odborné i laické veřejnosti, že vytvořily náměty pro další výzkum. Text predikuje, že si rozvoj rodinného podnikání vyžádá vytvoření vhodných makroekonomických podmínek a stimulů ze strany státu, že by podpora rodinného podnikání měla být trvalou součástí tržního konkurenčního prostředí. Toto konstatování potvrzují o slova Karla Havlíčka, předsedy Asociace

malých a středních podniků a živnostníků ČR: „Chceme-li hrát ekonomickou extraligu, musíme posílit podíl rodinných firem v našem hospodářství, který je ve srovnání se světem čtvrtinový.“ (Havlíček, 2016)

Ing. Naděžda Petřů

Západočeská univerzita v Plzni
Fakulta ekonomická
Katedra marketingu, obchodu a služeb
petru.nada@seznam.cz

doc. Ing. Dagmar Jakubiková, Ph.D.

Západočeská univerzita v Plzni
Fakulta ekonomická
Katedra marketingu, obchodu a služeb
dagmar.jakubikova@seznam.cz

doc. Ing. Jiří Vacek, Ph.D.

Západočeská univerzita v Plzni
Fakulta ekonomická
Katedra podnikové ekonomiky a managementu
vacekj@kpm.zcu.cz

LITERATURA

- [1] AGUILÓ, T. I. E. a N. F. E. AGUILÓ (2012). Family Business and Firm Performance: Evidence from the Mexican Stock Exchange. *International Journal of Management Practice.*, vol. 5, s. 304 – 325. ISSN 1477-9064.
- [2] AMSP ČR. Pátý ročník soutěže rodinných firem, jak hodnotí výhru vítězové předchozích ročníků? Dostupné na <http://www.rodinnafirma.net/cz/aktuality/44-paty-rocnik-souteze-rodinnych-firem-jak-hodnoti-vyhru-vitezove-predchozich-rocniku> [online; cit. 1. 9. 2016].
- [3] ANDERSON R. C. a D. M. REEB (2003). Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500. *The Journal of Finance*, vol. LVIII, s. 1301 - 1328. ISSN 1540-6261.
- [4] ASZ ČR. Soutěž o rodinnou farmu roku. Dostupné na <http://www.asz.cz/cs/soutez-o-farmu-roku/> [online; cit. 1. 9. 2016].
- [5] BABIŠ, A. ANO rok před volbami. Dostupné na <http://www.ceskatelevize.cz/porady/1126672097-otazky-vaclava-moravce/216411030501106/> [online; cit. 7. 11. 2016].
- [6] BECKHARD, R. a W. DYER, (1983). Managing continuity in the family-owned business. *Organizational Dynamics*, vol 12, s. 5-12. ISSN 0090-2616.
- [7] BŘEČKOVÁ, P. (2016). Family Business in the Czech Republic. *European Research Studies*, vol. XIX, s. 3 - 16. ISSN 1108-2976.
- [8] CEJA, L., et. al. (2010). The Importance of Values in Family-Owned Firms. *IESE Business School Working Paper*. No. 875. Dostupné na https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1701642 [online; cit. 1. 9. 2016].
- [9] Commission recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Official Journal of the European Union, 2003, č. L 124. Dostupné na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:en:PDF> [online; cit. 6. 11. 2016].
- [10] ČESKO. 2012a. Občanský zákoník, Sb. 89/2012, ve znění pozdějších předpisů. Dostupné na http://www.msmt.cz/uploads/legislativa/2012_89.pdf. [online; cit. 5. 11. 2016].
- [11] ČESKO. 2012b. Zákon o obchodních společnostech a družstvech (zákon o obchodních korporacích), Sb. 90/2012, ve znění pozdějších předpisů. Dostupné na <http://www.zakonyprolidi.cz/cs/2012-90>. [online; cit. 5. 11. 2016].
- [12] DENISON, D. et. al. (2004). Culture in Family-Owned Enterprises: Recognizing and Leveraging Unique Strengths. *Family Business Review*, vol. 17, s. 61-70. ISSN 0894-4865.
- [13] Final Report of the EU Expert Group, Overview of Family-Business-Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies. Dostupné na [https://www.google.cz/family_business_expert_group_report_en%20\(2\).pdf](https://www.google.cz/family_business_expert_group_report_en%20(2).pdf) [online; cit. 28. 8. 2016].
- [14] GERŠLOVÁ, J. a M. ŽÁK (2012). *Dějiny podnikání*. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, s. 120. ISBN 978-80-86730-95-0.
- [15] HANZELKOVÁ, A., et. al. (2008). *Rodinné podnikání*. Praha: Computer Press, a. s., s. 166. ISBN 978-80-251-1843-6.
- [16] HAVLÍČEK, K. České vydání úspěšné knihy pro rodinné firmy již v prodeji. Dostupné na <http://www.rodinnafirma.net/cz/aktuality/41-ceske-vydani-uspesne- knihy-pro-rodinne-firmy-jiz-v-prodeji> [online; cit. 7. 11. 2016].
- [17] HNÁTEK, M. a M. HNÁTKOVÁ (2014). Rodinné podnikání ve světě korpusu a českých zákonů. *Acta academica karviniensia*, roč. 2014. s. 49 – 57. ISSN 1212-415X.
- [18] HNÁTEK, M. (2015). *Postavení komunikace v systému malého a středního podniku s cílem zabezpečení jeho úspěšného vícegneračního vývoje*. Disertační práce. Zlín: Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky.
- [19] HOLÁTOVÁ, D. a R. KRNÍNSKÁ a kol. (2012). *Lidské zdroje a rozvoj venkova*. Praha: Alfa nakladatelství, s. 271. ISBN 978-80-87197-57-8.
- [20] CHRISMAN, J. J., et. al. (2004). Comparing the Agency Costs of Family and Non-Family Firms: Conceptual Issues and Exploratory Evidence. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 28, s. 335–354. ISSN 1540-6520.
- [21] CHURCHILL, N. C. a K. J. HATTEN (1987). Non-market-based transfers of wealth and power: a research framework for family business. *American Journal of Small Business*, vol. 11, s. 51 - 65. ISSN 0363-9428.
- [22] JINDRA, Z; JAKUBEC, I. a kol. (2015). *Hospodářský vzestup českých zemí od poloviny 18. století do konce monarchie*. Praha: Univerzita Karlova v Praze: Karolinum. s.524. ISBN 978-80-246-294-2.
- [23] KACHANER, N., et. al. (2012). What You Can Learn from Family Business. *Harvard Business Review*, vol. 90, s. 1-5. ISSN 0017-8012.
- [24] KEPNER, E. (1991). The family and the firm: a co-evolutionary perspective. *Family Business Review*, vol. 4, s. 445 – 461. ISSN 0894-4865.
- [25] KLIMEK, J. STANOVISKO Evropského hospodářského a sociálního výboru k tématu Rodinné podniky v Evropě jako zdroj budoucího růstu a lepších pracovních míst (stanovisko z vlastní iniciativy). Dostupné na <https://webapi.eesc.europa.eu/.../EESC-2015-00685-00-00-NISP-TRA-C> [online; cit. 28. 8. 2016].
- [26] KORBEL, P. Úspěch je v Česku vzácná bylina. Dostupné na http://img.ihned.cz/attachment.php/690/34857690/os38BDEFGJKL16PQcde-ghqxz0STU2ARm/pribehy_uspechu_titulni.JPG [online; cit. 4. 9. 2016].

- [27] KUPEC, V. (2014). *Marketingový výzkum ve vybraných procesech řízení banky*. Tmava: UCM, s. 139. ISBN 978-80-8105-566-9.
- [28] KROŠLÁKOVÁ, M. (2012). Zdroje financování rodinných podniků jako součásti MSP V SR: Sources of family business as components of SMEs in Slovakia. *Vedecké state Obchodnej fakulty 2012: [zborník]*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, s. 394-402.
- [29] KROŠLÁKOVÁ, M. (2013). *Rodinné podnikanie*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, s. 131. ISBN 97-80-225-3697-4.
- [30] LAM, T. and S. LEE (2012). Family Ownership, Board Committees and Firm Performance: Evidence from Hong Kong. *Corporate Governance*, vol. 12, s.353–366. ISSN 1467-8683.
- [31] LANSBERG, I., et. al. (1988). Family business as an emerging field. *Family Business Review*, vol 1, s. 1-8. ISSN 0894-4865.
- [32] LIN, H. and H. CHEN (2012). Family Management and Firm Value: The Moderating Influence of Founder-CEO and Outside Directorships. *International Research Journal of Finance and Economics*, vol. 85, s. 40-54. ISSN 1450-2887.
- [33] MACHEK, O., et. al. (2013). Measuring Performance Gaps Between Family and Non-Family Businesses: A Meta-Analysis of Existing Evidence. *International Academic Research. Journal of Business and Management*, vol. 2, s. 17–30. ISSN 1833-3850.
- [34] MACHEK, O. a J. HNILICA (2015). Hodnocení vlivu zastoupení rodiny ve vlastnické a řídicí struktuře firem na jejich finanční výkonnost pomocí metody zkoumání shody párů. *Politická ekonomie*, 3/2015, s. 347 -362. ISSN 0032-3233.
- [35] MACHEK, O. Základní informace. Dostupné na <http://iem.vse.cz/crf/o-centru/zakladni-informace/> [online; 7. 11. 2016]
- [36] MAŠEK, J. a kol. 65 největších rodinných firem – Almanach rodinného podnikání v Česku. *Speciál Forbes*. Dostupné na <http://www.forbes.cz/rodinne-firmy/> [online; cit. 3. 9. 2016]
- [37] MYŠKA, M. a kol. (2003). *Historická encyklopedie podnikatelů Čech, Moravy a Slezska*. Ostrava: Filozofická fakulta Ostravské univerzity, s. 519. ISBN 80-7042-612-8.
- [38] ODEHNALOVÁ, P. (2011). *Přednosti a meze rodinného podnikání*. Brno: Masa rykova univerzita, s. 158. ISBN 978-80-210-5319-9.
- [39] PETLINA, A. a KORÁB, V. (2015). Family Business in the Czech Republic: Actual Situation. *Trendy ekonomiky a managementu*, Vol IX, s. 32 - 42. ISSN 1802-8527.
- [40] PETRŮ, N. a D. JAKUBÍKOVÁ (2015). The Management of Succession strategy - Intergenerational Challenge. *AD ALTA, Journal of Interdisciplinary Research*, vol. 5, s. 69-74. ISSN 1804-7890.
- [41] PETRŮ, N. a K. HAVLÍČEK. (2016). Specifics of the Development of Family Business in the Czech Republic. *European Research Studies*, vol. XIX, s. 88 -108. ISSN 1108-2976.
- [42] POLEDNA, J. a M. POLEDNOVÁ. Overview of Family Business Relevant Issues, Country Fiche Czech Republic. *Austrian Institute for SME Research*. Dostupné na : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/craft/family_business/doc/familybusiness_country_fiche_czech_republic_en.pdf. [online; cit. 3. 9. 2016]
- [43] PUKLOVÁ, A. Osud rodinných firem u nás. Dostupné na <http://www.majitelefirem.cz/osud-rodinnych-firem-u-nas/> [online; cit. 2. 9. 2016]
- [44] REYNA, J. M. a DURAN-ENCALADA, J. A. (2012). The Relationship among Family Business, Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from the Mexican Stock Exchange. *Journal of Family Business Strategy*, vol. 3, s. 106–117. ISSN 1877-8585.
- [45] ROUVINEZ, K. D. a J. L. WARD (2005). *Family Business Key Issues*. New York: Palgrave Macmillan, s. 72. ISBN 978-1-4039-4775-8.
- [46] RYDVALOVÁ, P., a kol. (2015). *Rodinné podnikání - zdroj rozvoje obcí*. Liberec: EDICE Ekonomické fakulty Technické univerzity v Liberci, s. 189. ISBN 978-80-7494-245-7.
- [47] RYDVALOVÁ, P., a kol. (2016). Family Business as Source of Municipality Development in the Czech Republic. *The Bucharest Academy of Economic Studies*, vol. 18, s. 168 – 183. ISSN 1582-9146.
- [48] SCHULZE, W.S., et. al. (2001). Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence. *Organization Science*, vol. 12, s. 99–116. ISSN 1047-7039.
- [49] SIRMON, D. a M. HITT (2003). Managing Resources: Linking Unique Resources, Management and Wealth Creation in Family Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 27, s. 339 - 358. ISSN 1540-6520.
- [50] ŠKUBAL, J. a D. VEJSADA. Rodinný závod, co si pod tímto pojmem vlastně představí? Dostupné na <http://www.rodinafirma.net/cz/aktuality/51-rodiny-zavod-co-si-pod-timto-pojmem-vlastne-predstavit> [online; cit. 6. 11. 2016]
- [51] TÁPIES J. a J. L. WARD (2008). *Family Values and Value Creation. The Fostering of Enduring Values Within Family-Owned Businesses*. New York: Palgrave Massmilian, s. 205. ISBN 978–0–230–21219–0.
- [52] Závěrečná zpráva výzkumu Specifika rodinného podnikání. Dostupné na http://www.amsp.cz/uploads/dokumenty_2016/TZ/IPSOS_pro_AMSP_Rodinne_firmy_novinari_TISK.PDF [online; cit. 1. 9. 2016].

RECENZE NA PUBLIKACI

NOZICK, Robert

Anarchie, štát a utopie.

Praha: Academia, 2015. 379 s. ISBN 978-80-200-2509-8.

Marián Sekerák

„Nelegitímne využívanie štátu kvôli vlastným ekonomickým zájomom je založené na vopred existujúcej nelegitimnej moci štátu obohacovať niektorých na úkor iných. Eliminujte túto nelegitímnu moc poskytovať rôzne ekonomické výhody a eliminujte – alebo aspoň drasticky obmedzte – túžbu ľudí po politickom vplyve.“ (s. 279, kurzíva v orig.).

Robert Nozick (1938–2002), jeden z najvýznamnejších filozofov minulého storočia, opísal túto neveselú politickú realitu mnohých demokratických ale i nedemokratických spoločností v roku 1974. A zdá sa, že sa nič zásadné nezmenilo ani po viac než štyridsiatich rokoch od vydania jeho prelomového diela *Anarchy, State, and Utopia*, ktoré bolo vlni publikované po prvýkrát v kvalitnom českom preklade, ktorého príprava musela byť zaiste priam heroickým výkonom. Vďaka tomu sa tak stalo dostupnejším aj pre českú (a iste aj slovenskú, ako dokazuje národnostná príslušnosť autora tejto recenzie) čitateľskú obec.

My všetci si teda budeme môcť bez väčších problémov prečítať slávne Nozickove pasáže napríklad o príklade s basketbalistom Wiltom Chamberlainom /1936–1999/ (s. 172–175), alebo o troch teóriách oprávnenia, ktorými sú: počiatočné nadobudnutie majetku, prevod majetku a náprava minulých majetkových nespravodlivostí (s. 162–165). Český i slovenský čitateľ si napokon môže prečítať aj toľko citovanú vetu, ktorou Nozick vzdáva hold svojmu nemenej slávnemu kolegovi Johnovi Rawlsovi a jeho *Teórii spravodlivosti*, keď píše, že jeho dielo je „gejzír nápaditých myšlienok prepojených do jedného úchvatného celku. Politickí filozofi dnes musia buď pracovať v rámci Rawlsovej teórie, alebo vysvetliť, prečo tak nerobia“ (s. 193). A naozaj, už krátko po vydaní oboch prelomových diel existoval medzi angloamerickými profesionálnymi filozofmi, ako napísal G. R. Geiger (1978, s. 377), konsenzus o tom, že ide o dve najdôležitejšie knihy o politickej etike od konca 2. svetovej vojny.

Diagnostika problémov, ktorým svet čelil a dodnes čelí, je mnohokrát pomerne prostá. Omnoho náročnejšie je však už hľadať recept(y) na tieto problémy. Na takúto neľahkú úlohu sa podujal profesor Nozick v knihe, ktorá je podľa Douglasa Raea (1976, s. 1290) „rafinovanou a presvedčivou analýzou štátu a jeho problémov“.

Jeho dielo vychádza z tradícií americkej školy analytickej filozofie a prepája v sebe aj postrehy z oblasti práva, ekonómie, politológie či sociológie. Spôsob autorovho vyjadrovania i štruktúra samotného textu kladú na čitateľov a čitateľky značné nároky prekračujúce aj bežný rámec právno-, politicko- a morálnofilozofickej spisby, ak vôbec nejaký takýto rámec existuje. V každom prípade, jeho kniha provokuje k mysleniu, hoci mnohé z jej téz sú ľahko vyvrátené. Tak napríklad Nozickov recept minimálneho štátu, ktorý je podľa neho „najrozsiahljším štátom, ktorý možno ospravedlniť“ (s. 161, 281, pozri aj s. 240 a 339), a ktorý „najefektívnejšie znižuje“ (s. 280) riziko manipulácie štátu zo strany ľudí bažiacich po individuálnych výhodách plynúcich z účasti na jeho riadení, jednoducho nie je plauzibilný.

Nozickova „silná filozofická obrana minimálneho štátu, štátu nočného strážnika“ (Johnson, 1975, s. 199) nie je ničím iným než apoteózou kapitalizmu. „Tak morálna filozofia ako aj štát sú povzbudzované, aby nechali trh fungovať po svojom. Toto je, zdá sa, hlavné poslanstvo knihy“ (Rae, 1976, s. 1290). Kapitalizmus, ktorý Nozick obhajuje, je – slovami G. A. Cohena (1977, s. 5) – „čistejší, než ho poznáme my dnes. Chýba mu zdanenie za účelom sociálneho poistenia a umožňuje také stupne nerovnosti, ktoré sú väčšie, než aké by dnes podporila väčšina apologetov súčasnej buržoáznej spoločnosti“.

Najlepším arbitrom spoločenských konfliktov je pre Nozicka neregulovaný trh, ktorý „neutrálne (...) pristupuje k túžbam jednotlivých ľudí, zatiaľ čo odráža a prenáša rozptýlené informácie prostredníctvom cien a koordinuje činnosť ľudí“ (s. 175). Nozick v podstate kompletnú

distribúciu spoločenských statkov „prenecháva »neviditeľnej ruke« trhu, ktorá je podľa neho jediným mechanizmom schopným distribuovať statky bez toho, aby došlo k porušeniu individuálnych práv subjektov zúčastnených na distribúcii“ (Melichová, 2010, s. 152). Ako svojho času pripomenul vo svojej recenzii Nozickovho diela profesor Milton Fisk (1980, s. 99), ide o „presvedčenia zdieľané s ďalšími obrancami majetku, akým je F. A. Hayek. Sú to variácie na spoločnú tému, ktorá týchto obrancov majetku vedie k ignorácii dôležitých faktov sociálneho života“. Tomuto vskutku hayekovsko-misesovskému prístupu je ale vlastné presne to, čo charakterizuje aj pôvodnú spisbu rakúskej ekonomickej školy: ignoruje defekty kapitalizmu a vydáva ich, paradoxne, za jeho cnosti.

Tak napríklad nám autor zasvätené vysvetľuje, že „systém povolujujúci prekročenie hraníc (nemyslia sa štátne hranice, pozn. M. S.) za predpokladu, že je zaplatená kompenzácia, stelesňuje využitie ľudí ako prostriedkov“ (s. 84). Áno, Nozick si je vedomý komodifikácie pracujúcich, ale ani len na chvíľu neuvažuje nad tým, že by za tým všetkým mohol stáť „neutrálny“ arbitér – trh. Mentalitu trhovej výmeny ako najefektívnejšieho spôsobu distribúcie statkov v spoločnosti, naopak, bez problémov prenáša do politickej sféry, keď obhajuje súkromné ochranné združenia (agentúry), pričom po dosiahnutí dominantného postavenia sa takéto združenie stáva štátom, lebo (1) má (weberovský) monopol na použitie sily na danom území a (2) chráni práva každého (*sic!*) na tomto území (pozri s. 125).

Nozicka by možno potešilo, že tento jeho sen sa už stihol stať aj skutkom, a to dokonca aj v Českej republike. Súkromné bezpečnostné služby sú totiž využívané niektorými obcami s ťažby ekvivalent (údajne nákladnejšej) obecnej polície. Ide o fenomén taký rozšírený, že naň reagovalo už aj Ministerstvo vnútra ČR. To vo svojom stanovisku pripomenulo, že „výkon súkromnej bezpečnostnej činnosti súkromnými bezpečnostnými službami je (...) podnikaním. Ide o činnosť súkromnoprávnu (...). Vydaním koncesnej listiny na výkon tejto koncesovanej živnosti príslušným živnostenským úradom nedochádza k prenosu štátnej (verejnej) moci na neštátny subjekt, ktorý je stále subjektom súkromného práva konajúcim voči iným osobám v mediách súkromného a nie verejného práva“ (Zabezpečování...).

Problém týchto Nozickom postulovaných súkromných ochranných agentúr spočíva ešte aj v inej rovine. Za ich vznikom totiž nestojí obrana práv a životných cieľov izolovaných individuí, ako sa domnievajú prívrženci sponzornej cesty vzniku štátu, akým bol aj Nozick, ale aby chránili práva ľudí ako členov spoločenských tried: „Tí, ktorí si potrebujú objednávať ochranu nie sú izolovaní jednotlivci, ale ľudia, ktorí si privlastňujú nadhodnotu od ostatných, a to ako keď si kráľ, panovník alebo zamestnávateľ privlastňuje nadhodnotu od subjektu, otroka

alebo námezdného pracovníka. Navyše, objednávajú si túto ochranu nie iba za účelom ochrany existujúceho majetku (v orig. *treasure*), ale tiež aby zabezpečili, že spoločenské vzťahy, ktoré im umožňujú nadobúdať tento majetok, ostanú zachované. Činia tak preto, aby chránili triedny systém, a teda aj obraňovali triedne práva“ (Fisk, 1975, s. 100).

To, čo podľa profesora Nozicka úspešne funguje v oblasti ekonomického trhu, by malo byť transponované do sféry medziľudských vzťahov. Takou oblasťou je aj otázka vzájomného spolužitia, ktorú by neriešili len vyššie zmienené súkromné ochranné združenia, ale bola by regulovaná vzájomne a *ad hoc* uzatváranými bilaterálnymi zmluvami. Totiž všetko to, čo by jedinci mohli získať na základe uzavretia spoločenskej zmluvy za účelom vytvorenia štátu (rozsiahlejšieho než ten minimálny), by nadobudli práve uzatretím vzájomných dočasných dohôd o spolupráci a bezpečnosti s tým, že by sa zbavili zbytočného a prílišného extenzívneho zasahovania takéhoto spoločenského útvaru do vlastných individuálnych životov (pozri s. 102–103).

V tomto kontexte nás zaiste neprekvapí ani autorovo suverénne tvrdenie o tom, že „[z]danenie príjmov z práce je porovnateľné s nútenou prácou“ (s. 180, pozri aj s. 181), či jeho ironické „rýpnutie si“ do odborov, keď uvažuje nad podnikmi vlastnenými zamestnancami (teda nad ekonomickou demokraciou). Podľa neho totiž odborárske pokladnice „obsahujú dosť peňazí na kapitalizáciu (...) podnikov riadených robotníkmi“ (s. 262) a napriek tomu sa do ich zakladania masovo nehrnú. Je zjavné, ako si všimol Milton Fisk (1975, s. 105), že obrana práv, ktorú Nozick teoreticky podporuje, sa týka najmä tých, ktorí sú vlastníkmi, manažérmi a príslušníkmi tried profesionálov, ktorá „má znamenitú tradíciu v boji za svoju obranu aj za cenu vysokých ľudských nákladov“.

Ak bola už vyššie spomenutá Nozickova schopnosť umne pracovať s iróniou, mohli by sme sa nazdávať, že aj v prípade jeho práve uvedených argumentov ide len o nevinný filozofický žart. Avšak v zhode so súdobou recenziou z pera Briana Berryho musíme konštatovať: „Nanešťastie, niet tu ani náznak toho, žeby Nozick, ktorý inak osobne dosť žartuje, vnímal tieto veci ako vtip; naopak, vďaka smerovaniu verejnej politiky Nixona, Forda a Najvyššieho súdu má americký národ čoraz väčšiu príležitosť tešiť sa z tohto žartu osobne“ (Barry, 1975, s. 336). A to isté platí naďalej a azda ešte vo väčšej miere aj pre nás, nielen pre „americký národ“, v súčasnosti. Stačí, keď si za spomenutú mená a inštitúcie zameníme iné mená a inštitúcie, ktoré presadzujú napríklad tzv. *austerity policies*.

Nozickova kritika všeobecne prevládajúceho spôsobu distribúcie zdrojov prostredníctvom zdaňovania príjmov, vrátane progresívneho zdaňovania, je pochopiteľná

aj vzhľadom na to – a to sme ešte doteraz dostatočne nezdôraznili –, že jeho kniha je priamou reakciou na Rawlsovu *Teóriu spravodlivosti*, ktorá bola publikovaná tri roky predtým. Ako inak, kritickou reakciou, ktorá si „berie na paškál“ najmä Rawlsovu pôvodnú pozíciu a princíp diferencie. Pasáž kritizujúca Rawlsa bola dokonca v jednej z recenzií tohto diela označená za jej „najprepracovanejšiu časť (...) a možno aj najlepšiu kritiku Rawlsa, ktorá sa (do tej doby, pozn. M. S.) objavila“ (Altham, 1977, s. 104).

Nozick kritizuje Rawlsov princíp diferencie z pozície jeho potenciálnej aplikácie na mikroúrovni, ktorá je podľa neho nevykonateľná. Zlepšenie spoločenského postavenia najhoršie situovaných jedincov v spoločnosti v rawlsovskom chápaní podľa Nozicka v krajnom prípade legitimizuje „násilnú redistribúciu častí tela (...) alebo zabitie niektorých ľudí a použitie ich tiel ako materiálu nevyhnutného na záchranu životov tých, ktorí by inak zomreli mladí“ (s. 216; ďalší kontrapríklad pozri napr. na s. 247). Princíp diferencie teda spochybňuje v zmysle jeho nefunkčnosti na mikroúrovni, ktorá následne implikuje údajnú neefektívnosť jeho aplikácie na makroúrovni (pozri napr. pozn. na s. 179).

Nozick tvrdí, že dokonca ak dôsledne aplikujeme princíp diferencie na makroúrovni, potom budú niektorí ľudia prirodzene dostávať väčší distribučný podiel než iní; „ktorí ľudia to budú, bude závisieť na rozdieloch z morálneho hľadiska arbitrárnych, pretože niektorým ľuďom so zvláštnymi prirodzenými aktivitami budú ponúknuté väčšie podiely než motivácia na to, aby tieto aktíva využili určitým spôsobom“ (s. 228). Autor však úmyselne (lebo z nedbalosti ho iste len ťažko možno obviniť) opomína fakt, že morálne arbitrárnymi hľadiskami sa riadi aj rozdelenie podľa princípov voľného trhu. Na tomto poli totiž prevláda logika kompetitívnosti, odvahy a – áno – aj bystrosti. A ktorý morálny filozof by sa odvážil konštatovať, že tieto ľudské vlastnosti nie sú morálne arbitrárne?

Od s. 290 rozvíja Nozick na niekoľkých nasledujúcich stranách ďalší zo série svojich originálnych príkladov, keď uvažuje nad možnosťou predaja „podielov zo seba samého“ v prípade ľudí, ktorí by si chceli lepšie zarobiť alebo aspoň privyrobiť. V tomto hrozivo vyzerajúcom príklade tzv. *demoktély*, ktorý sa už medzičasom stal realitou podobne ako súkromné bezpečnostné združenia (v tomto prípade napríklad v podobe spolpatneného surrogátneho materstva), sa však Nozick chytá do pasce (J. E. J. Altham vo svojej recenzii vtedy len nedávno vydané knihy si všimol, že časť tohto príbehu bola veľmi podobná podmienkam, v akých v rámci moderného štátu žili už súdobi čitatelia tejto knihy – pozri Altham, 1977, s. 105). V tomto (a nielen v tomto) prípade sa totiž stáva zrejším, že štát rozsiahlejší než ten minimálny musí existovať, aby zabránil stavu krajnej núdze, do ktorej sa ľudia náchylní predávať práva na seba samých dostali.

A ak by takáto radikálna situácia nastala (aj vzhľadom – a zrejme predovšetkým – na ich slabšie sociálne postavenie, pozri príklad Indie), štát by im pomohol sa z nej dostať, napríklad hromadným skúpením týchto práv, čím by ich ochránil. Aj Nozick by musel uznať, že toto jeho minimálny štát nedokáže.

Čítanie Nozicka ponúknuté v tejto recenzii je zaiste jedným z mnohých možných. Od doby vydania jeho knihy v anglickom origináli sa navyše aj recepcia tohto diela v mnohom posunula. Od interpretácií myšlienok tejto knihy z pera B. Barryho (1975) či G. A. Cohena (1977) až po G. Gausa (2002, 2011) prešlo dosť času. Veľa už toho o nej bolo povedaného a napísaného. Svojho času jej bolo napríklad vyčítané, že v nej autor neponúka ani len náznak toho, ako by sa mal uskutočniť prechod k nim v tretej časti knihy postulovanej libertariánskej utópii: či by sa tak malo udiť prostredníctvom straníckej politiky, pasívneho odporu alebo nejakého písania listov editorom časopisov (porov. Pocklington, 1976, s. 722). Aktuálne príklady zo súčasnosti, kedy sa mnohé Nozickove teoretické konštrukcie stali a stávajú realitou, nám však môžu ilustrovať to, že nejaký konkrétny návod Nozick vo svojej knihe vlastne ani nemusel ponúknuť. A predsa našli jeho myšlienky svoj odraz v politickej praxi. A to aj také, ktoré pôvodne neaspirovali byť ničím viac, než iba racionálnou utópiou, či skôr „konkrétnejšou stabilnou utopickou víziou“ (s. 319), o ktorej uvažuje Nozick v tretej časti svojej knihy. Tento poznatok môže morálnych a politických filozofov tešiť. Ale zároveň aj desiť.

Recenzia vychádza v rámci inštitucionálnej podpory IPS FSV UK v Prahe.

PhDr. Marián Sekerák

Univerzita Karlova v Prahe

Fakulta sociálnych vied

Inštitút politologických štúdií

marian.sekerak@gmail.com

LITERATURA

- [1] ALTHAM, J. E. J. (1977). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *Philosophy*, 52(199): 102–105.
- [2] BARRY, B. (1975). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *Political Theory*, 3(3): 331–336.
- [3] COHEN, G. A. (1977). Robert Nozick and Wilt Chamberlain: How Patterns Preserve Liberty. In *Erkenntnis*, 11 (1): 5–23.
- [4] FISK, M. (1980). Property and the State: A Discussion of Robert Nozick's Anarchy, State, and Utopia. In *Noûs*, 14(1): 99–108.
- [5] GAUS, G. F. (2002). Goals, Symbols, Principles: Nozick on Practical Rationality. In Schmidt, David, ed.: *Robert Nozick*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, pp. 105–130.
- [6] GAUS, G. F. (2011). Explanation, justification, and emergent properties: an essay on Nozickian meta-theory. In Bader, Ralf M.; Meadowcroft, John, eds.: *The Cambridge Companion to Nozick's Anarchy, State, and Utopia*. Cambridge, New York: Cambridge University Press, pp. 116–144.
- [7] GEIGER, G. R. (1978). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *The Antioch Review*, 36 (3):377–378.
- [8] JOHNSON, K. (1975). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *The Western Political Quarterly*, 28(1): 199–200.
- [9] MELICHOVÁ, I. (2010). Kritika modelových princípov spravodlivosti z pozície R. Nozicka. In *Acta Facultatis Humanisticae Universitatis Matthiae Belii Neosoliensis: Historické vedy, filozofia a etika. Zborník vedeckých štúdií učiteľov a doktorandov Fakulty humanitných vied Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici*. Banská Bystrica: FHV UMB v Banskej Bystrici, pp. 150–155.
- [10] POCKLINGTON, T. C. (1976). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *Canadian Journal of Political Science / Revue canadienne de science politique*, 9(4): 721–723.
- [11] RAE, D. (1976). Book Review: Anarchy, State, and Utopia. In *The American Political Science Review*, 70(4): 1289–1291.
- [12] Zabezpečování místních záležitostí veřejného pořádku v působnosti obce soukromými bezpečnostními službami – stanovisko Ministerstva vnitra, odboru bezpečnostní politiky. Dostupné na internetu: <<http://www.mvcr.cz/clanek/zabezpecovani-mistnich-zalezitosti-verejneho-poradku-v-pusobnosti-obce-soukromymi-bezpecnostnimi-sluzbami-stanovisko-ministerstva-vnitra-odboru-bezpecnostni-politiky.aspx>> [s. a., cit. 12/05/2016].

