

*Filozofie, ekonomie, politologie, sociologie, psychologie, historiografie*

# MARATHON

5/2006

číslo 69

**Teoretický časopis věnovaný otázkám postavení  
člověka ve světě, ve společnosti, v současném dění**

## Obsah:

1. ÚVODNÍ POZNÁMKA .....	2
2. HLAVNÍ MATERIÁLY .....	3
OBECNÁ TEORIE REDISTRIBUČNÍCH SYSTÉMŮ (RADIM VALENČÍK, RAFIK BEDRETDINOV, PETR WAWROSZ) .....	3
<i>Recenze k obecné teorii redistribučních systémů (Jiří Benesch)</i> .....	14
MŮŽE ZÁVIST ZNIČIT ZÁKLADY SPOLEČNOSTI? (PWETR WAWROSZ) .....	16
<i>Ekonomická determinace etických kategorií (Rafik Bedretdinov)</i> .....	27
JE ODKLON OD DOSAVADNÍHO FINANCOVÁNÍ SOCIÁLNÍHO ZABEZPEČENÍ MOŽNÝ? (J.P. KROUPA) .....	28
<i>Bez nové role vzdělávacího sektoru to prostě nepůjde (Radim Valenčík)</i> .....	36
3. Z NOVÉ LITERATURY .....	36
KONEČNĚ OPĚT PROFESIONÁLNÍ UČEBNÍ TEXT MAKROEKONOMIE PRO EKONOMY (PAVEL SIRŮČEK) .....	36

## MARATHON

Internet: <http://www.valencik.cz/marathon>  
<http://misc.eunet.cz/marathon>

### Vydává:

Radim Valenčík  
jménem Otevřené společnosti příznivců  
časopisu MARATHON

Vychází od listopadu 1996

Registrační značka: MK ČR 7785

ISSN 1211-8591

### Redigují:

Vladimír Prorok  
e-mail: [prorok@vse.cz](mailto:prorok@vse.cz)  
Pavel Sirůček  
e-mail: [sirucek@vse.cz](mailto:sirucek@vse.cz)  
Radim Valenčík (224933149)  
e-mail: [valencik@cbox.cz](mailto:valencik@cbox.cz)

### Redakce a administrace:

Radim Valenčík, Ostrovní 16  
110 00 Praha 1  
tel.: 224933149  
e-mail: [valencik@cbox.cz](mailto:valencik@cbox.cz)

MARATHON is a bi-monthly Internet magazine founded in Prague at the end of 1996. Its aim is to help to clarify, from central and east European perspective, the reasons of present entanglement of the world developments, and participate in the search for prospective solutions.

About 120 authors contribute to the magazine on a regular basis and more write for it occasionally. So far MARATHON has been published in Czech with occasional documentation annexes in English or German. English summaries of articles are envisaged based on specific interests of readers.

Themes most often treated in the magazine include human capital, investments in education and other forms of human capital, nature and consequences of globalization, new approaches in economic theory (an attempt for synthesis of seemingly disparate concepts of K. Marx, J. Schumpeter, M. Friedman, G. Becker and R. Reich with regard to role played by innovations and the search for new space for economic growth), etc. Several specific projects of human capital investments have been developed on the basis of concepts analyzed in MARATHON. The magazine can be accessed at:

**<http://valencik.cz/marathon>**

E-mail contact: [valencik@cbox.cz](mailto:valencik@cbox.cz)

Do rukou se vám dostává časopis Marathon 5/2006. Jako obvykle, nejdřív některá základní sdělení:

- Zatím je časopis šířen finančně nenáročnými formami - několik xerokopií, prostřednictvím disket, zasílán prostřednictvím fax modemu, prostřednictvím sítě INTERNET (<http://valencik.cz/marathon>).

- Časopis vychází jednou za dva měsíce, vždy 15. dne prvního z dvojice měsíců, které jsou po sobě. Nejbližší řádné číslo (6/2006) bude vydáno a objeví se na Internetu 15. listopadu 2006.

- Rozsah časopisu je 40 stran tohoto formátu, což odpovídá přibližně 120 stranám standardního formátu.

- Kontaktní spojení, na kterém lze získat podrobnější informace o časopisu, vyjádřit připomínky, zaslat příspěvek apod., je (prozatím) prostřednictvím domácího telefonu: 224933149 (R.Valeník).

- Příspěvky, případně připomínky a náměty, vzkazy redakci apod. lze rovněž zasílat na e-mailovou adresu: [valencik@cbox.cz](mailto:valencik@cbox.cz).

- V srpnu 1997 byl Marathon registrován ministerstvem kultury ČR, na vyžádání je distribuován užšímu okruhu čtenářů v běžné časopisecké podobě, je rovněž k dispozici v Národní knihovně v Praze Klementinu.

- V časopisu jsou uveřejňovány materiály vzniklé při řešení projektu GA ČR Investování do sociálního kapitálu a efektivnost (402/06/1357).

- Od počátku roku 2006 je Marathon vybaven redakčním systémem, prostřednictvím kterého lze zveřejňovat příspěvky a reagovat na již uveřejněné příspěvky.

## 1. Úvodní poznámka

Připomínáme, že 19. – 20.9.2006 proběhne 9. ročník vědecké konference Lidský kapitál a investice do vzdělání, které jsme informovali v již minulém čísle. Více naleznete na [www.vsfs.cz](http://www.vsfs.cz).

**Vzhledem k tomu, že se blíží 10. výročí založení našeho časopisu, připravujeme při této příležitosti na listopad tohoto roku odborné setkání příznivců a zájemců.**

Přesný termín a místo uveřejníme na našich stránkách na začátku října. Podrobnější informace lze rovněž získat přímým dotazem, nejlépe prostřednictvím e-mailu. Na odborném setkání rádi uvítáme všechny, co vystoupí s náměty týkajícími se hodnocení dosavadní činnosti související s vydáváním časopisu a s podněty směřujícími do budoucna. Z příspěvků a námětů sestavíme letošní zvláštní číslo. Jde o to vytěžít z desetileté zkušenosti vydávání časopisu co nejvíce.

Pokud se týká tohoto čísla, pak pozornost si zaslouží již první materiál – Obecná teorie redistribučních systémů. Je původní a perspektivní aplikací teorie her v oblasti ekonomie. Možná některé z těch, co se s jeho obsahem seznámí, zaujme, protože se jedná o téma, které nabízí řadu badatelských příležitostí. Uveřejňujeme jeho první část, pokračování bude v dalším čísle. (Recenze J. Benesche se vztahuje i k pokračování, proto se v ní hovoří o kapitolách, které nejsou v tomto čísle.) V současné době se v daném směru intenzivně pracuje (jedná se opravdu o velmi "výživné" téma), takže předpokládáme, že budou získány další zajímavé výsledky, které rovněž uveřejníme v dalších číslech.

Zajímavá je též netradičně psaná recenze na učebnici makroekonomie, která přináší otevřenou výpověď o trendech výuky obecně teoretických disciplín na našich vysokých školách. O tradičně vysoké kvalitě textů P. Wawrosze se není třeba zmiňovat. Pozornost si nepochybně zaslouží i příspěvek J. P. Kroupy.

## 2. Hlavní materiály

### Obecná teorie redistribučních systémů<sup>1</sup>

*Chceš-li pobavit Boha, seznam ho se svými plány do budoucna. (Woody Allen)*

**Doc. Radim Valenčík, CSc., PhDr. Rafik Bedretdinov, Ing. Mgr. Petr Wawrosz**

**Abstrakt:** K analýze systémů, v nichž dochází k určité redistribuci prostředků oproti příspěvku každého z účastníků ke společnému výkonu, lze efektivně uplatnit aparát teorie her. Předpokladem převedení popisu redistribučních systémů do her v normálním tvaru je použití principu duality herních situací a strategií. V této oblasti se nabízejí četné původní interpretace. Příspěvek se zabývá modelování systémů s vůdcem, modelováním reforem systémů, meziorganizační migrací a dalšími otázkami, jejichž řešení má konkrétní praktické aplikace. V návaznosti na to je zdokonalován používaný matematický aparát.

**Klíčová slova:** Teorie her, redistribuční systémy, elementární redistribuční hra, hra v normálním tvaru, dualita herních situací a strategií, solidarita, reformy systémů, meziorganizační migrace.

#### The common theory of systems of redistribution

**Abstract:** For the analysis of systems in which there is a redistribution of the means put by each separate participant with the purpose of realization of an overall aim it is possible to use the device of the theory of games effectively. The precondition for the description of systems of redistribution as games of a normal kind is use of a principle of duality of game situations and strategy. In this area it is possible to find out a plenty of initial interpretations. Clause is devoted to modeling of systems with the leading person, to modeling of reforms of systems, problems of migration between the organizations and other questions which decision has concrete practical application. According to it the used mathematical device is improved.

**Key words:** The theory of games, system of redistribution, elementary game of redistribution, game of a normal kind, duality of game situations and strategy, solidarity reform of systems, migration between the organizations.

### Základní charakteristika redistribučních systémů

Redistribuční systémy jsou ty, v nichž dochází k určité redistribuci prostředků oproti příspěvku každého z účastníků ke společnému výkonu. Jako systémy, v nichž dochází k redistribuci ve výše uvedeném smyslu, budeme uvažovat organizace, sociální sítě, propojení organizací a sociálních sítí. Na nejobecnější úrovni můžeme za redistribuční systém označit celou společnost (např. na úrovni státu). K analýze situací, které v redistribučních systémech vznikají, lze použít aparát teorie her, resp. obecnou teorii redistribučních systémů lze rozvíjet jako součást teorie her.<sup>2</sup>

Můžeme uvažovat organizace nejružnějšího typu - firmy, správní, vědecké, vzdělávací apod. instituce, sportovní družstva, politické strany, státy apod. Společné pro všechny tyto organizace je, že mají nějakou cílovou funkci (lze definovat čeho by daná organizace měla dosáhnout), od jejíhož plnění se odvíjí možnost odměňovat členy organizace.

Předpokládáme, že přínos každého člena a tudíž i výši odměny lze zjistit (každý z účastníků ví, kolik by on a každý jiný dostal, pokud by v systému neexistovala redistribuce). V obecnějším případě lze přínos každého

<sup>1</sup> Tento příspěvek vznikl při řešení projektu GA ČR Investice do sociálního kapitálu a efektivnost (402/06/137). Problém redistribuce uvnitř organizací a mezi organizacemi se ukázal jedním z významných aspektů, od kterého se odvíjí role sociálních sítí.

<sup>2</sup> Bohaté informační zdroje včetně reprezentativních publikací k teorii her lze nalézt na [www.gametheory.net](http://www.gametheory.net).

z účastníků identifikovat jen přibližně, lze uvažovat i situace, kdy ani samotný účastník hry není schopen přesně ocenit svůj výkon.

Ukazuje se, že použití teorie her ve výše uvedené oblasti má významné interpretace, které zpětně podněcují rozvoj samotné teorie her, tj. že se jedná o silnou interpretaci teorie her. Tyto interpretace se týkají mj. objasnění role solidarity v systémech nejrozličnějšího typu, rozlišení formální a reálné solidarity, resp. solidarity spontánní a vynucené.

Můžeme sledovat následující tendence:

- Jak se v systémech uvedeného typu vyvíjí odměňování podle výkonu, jak se vytvářejí podmínky pro identifikaci výkonu, jeho ocenění a tomu odpovídající distribuční toky.
- Jakými formami do systému uvedeného typu vstupují prvky redistribuce, jakou hrají roli, jak ovlivňují vývoj příslušných systémů.
- Jak se střetají v tom či onom případě tendence k odměňování podle výkonu a tendence k různě motivované redistribuci.

Již z takto obecně formulované problematiky je zřejmé, že se jedná o velmi významný aspekt společenského vývoje. Postupně začneme zjišťovat, že jen stěží najdeme relevantní společenský problém, který by s touto problematikou nesouvisel a k jehož teoretickému uchopení a pochopení by obecná teorie redistribučních systémů (již na tom stupni rozvoje, který je zde prezentován) nepřispívala.

## Jak budeme postupovat (metodika)

Dříve než začneme výklad dané problematiky, řekneme si něco o způsobu, kterým budeme postupovat. V našem případě se jedná na jedné straně o vypracování a další rozvíjení matematického aparátu, na straně druhé pak o jeho použití k řešení konkrétních problémů.

Víme, že realita je vždy mnohem bohatší než jakýkoli její model. Při konfrontaci matematického aparátu na každém stupni jeho vývoje (zaměřeného na řešení určitého typu úloh) s potřebou dosáhnout prakticky relevantních výsledků vznikají podněty pro další rozvoj matematických prostředků, které používáme a pro zobecňování teorie, která se o tyto prostředky opírá. Vývoj teorie má přitom zpravidla podobu:

- Stále plnějšího odhalování a strukturování předpokladů, za kterých platí základní tvrzení, za kterých lze používat příslušný matematický aparát k řešení konkrétních úloh; včetně nacházení tzv. skrytých předpokladů (jejichž existenci a význam jsme si zpočátku neuvědomovali).
- Vypracování účinných prostředků, které umožňují matematické vyjádření reality a řešení konkrétních úloh obecně definovanými postupy.

V ideálním případě má podobu odhalení skrytých předpokladů a vytvoření obecnějšího teoretického konceptu podobu matematicky definovatelného zobecnění. Původní teoretický koncept lze pak prezentovat jako zvláštní případ rozvinutější a obecnější teorie. Dosáhnout takovéto "elegance" při rozvíjení teorie není vždy snadné a ani reálné. Přesto je vhodné se na takovouto prezentaci teorie orientovat a v našem přístupu se o to budeme snažit.

Při rozvoji teorie, která podstatným způsobem využívá matematický aparát (a to nejen k výpočtům, ale i k identifikování předpokladů, podle nichž lze provést určitou klasifikaci toho, s čím se setkáváme), lze postupovat dvojím způsobem:

- Vytvoříme velmi obecný koncept definovaný pomocí matematických prostředků (s přesně zadanými axiomy) a formou postupné konkretizace (přidáním dalších axiomů, dosazením určitých konkrétních hodnot proměnným, které se v modelu vyskytují, či jiným matematicky definovaným omezením) se snažíme najít a vypracovat takový model, který by měl relevantní aplikace.<sup>3</sup>
- Vyjdeme z řešení jednoduchých úloh, které mají určitou praktickou relevanci, snažíme se rozšířit okruh úloh, které jsou v rámci vznikající teoretického konceptu řešitelné, identifikujeme předpoklady, za nichž lze jednotlivé typy úloh řešit, na základě toho pak vzniká rozvinutější teoretický koncept, ve kterém je přístup k řešení dílčích úloh zastřešen obecně formulovanou teorií.

Oba dva způsoby je nejen možné, ale i nutné využít, pokud chceme vytvořit původní teoretické řešení:

- Pokud bychom šli pouze cestou konkretizace velmi obecně formulovaného modelu a neměli představu o tom, co jím chceme řešit, nikdy bychom nedošli k prakticky významné aplikaci. (Dostatečně poučnou je z tohoto hlediska historie vývoje teorie grup, návazně pak univerzální algebry a jejich aplikací.)

<sup>3</sup> Touto cestou se podíli na rozvoji teorie redistribučních systémů B. Sekerka.

- Pokud bychom nehledali obecné zastřešení a kladli důraz jen na řešení konkrétních úloh, velmi rychle se vyčerpá okruh toho, kde teoretický koncept přináší netriviální řešení. Zjistíme, že postihujeme jen velmi specifické případy, které v realitě nastávají spíše výjimečně a vyskytují se zřídka. Jakmile se pokusíme řešit něco, co se v realitě vyskytuje častěji, náš přístup selže, protože narazíme na předpoklady, s nimiž model vypracovaný pro jednoduchý případ nepočítal a neumí je vyjádřit tak, aby bylo řešení problému dosaženo obecně přijatým postupem. (To je problém, se kterým se potýká řada pokusů o aplikaci teorie her.)

V následujícím výkladu budeme postupovat v souladu s druhým z uvedených způsobů. Začneme velmi jednoduchým příkladem, jednoduchým modelem a zadáním konkrétních hodnot parametrů, které budeme sledovat. Konfrontaci postupně rozvíjeného teoretického konceptu s řešením vhodně vybraných - zřídka se vyskytujících, ovšem prakticky významných - problémů využijeme k identifikování a účelnému strukturování předpokladů tak, abychom našli cestu k řešení typických úloh vyskytujících se v praxi. (Touto cestou se ubírala např. aplikace prostředků matematické analýzy prostřednictvím klasické fyziky při řešení typických technických úloh.)

Uvidíme, že každý krůček ve zobecnění modelu - což je totéž jako rozšíření okruhu problémů, k jejichž řešení může být využit - umožňuje identifikovat další a další předpoklady, za nichž lze modelem příslušnou situaci popsat. Důraz na co nejúplnější identifikování předpokladů je velmi důležitý.

Cest zahrnutí předpokladů do modelu formou jeho zobecnění je celá řada. Ne všechny však umožňují vhodnou konfrontaci i vhodné souznění mezi postupně rozvíjeným teoretickým konceptem a řešením konkrétních úloh v praxi. Obecný návod, kterou cestou jít, neexistuje. Nezbyvá než zkoušet, vyhodnocovat, přehodnocovat, začínat znovu apod. Budeme tento postup nazývat "rozklíčováním" reality (dále již bez uvozovek). Výchozí situace, kterou popíšeme matematickými prostředky a nalezneme obecné postupy řešení konkrétních úloh, se pro nás stane klíčem k řešení složitějších situací, ty pak klíčem k řešení ještě složitějších.

Nejobtížnější je fáze zrodu teoretického konceptu, tj. stupeň jeho rozpracování do doby, než se začnou objevovat první nikoli triviální výsledky. Teprve poté se stává zřetelnějším směřování dalšího vývoje systému.

Na závěr tohoto bodu jen zmíníme, že to, co vypadá jako logické rozvíjení modelu, se takto jeví jen při výkladu dané problematiky. Samotné rozvíjení modelu - jak už to tak při hledání původních řešení bývá - bylo mnohem chaotičtější, bylo při něm učiněno mnoho kroků, které vedly do slepé uličky, bylo nutné přehodnocovat obecná východiska modelu apod.

## Základní parametry modelu

Dejme tomu, že máme nejjednodušší systém (typu organizace), ve kterém mohou vznikat koalice, tj. systém, který se sestává ze tří hráčů: Hráč A (s výkonností 6), B (s výkonností 4), C (s výkonností 2). Pokud by v uvedeném systému nedocházelo k redistribuci, resp. každý z hráčů by byl odměňován podle odvedeného výkonu, byly by výplaty rozděleny následujícím způsobem: **(6:4:2)**.

Již k těmto úvodním větám je na tomto místě nutné zformulovat několik metodických poznámek (již proto, že každého nepochybně napadne řada otázek, proč za výchozí situaci volíme právě tuto a nikoli jinou):

1. Poměr mezi výkonností hráčů, který jsme zvolili **6:4:2** je projevem určité libovůle, resp. jednou z mnoha možností, kterou jsme vybrali. Zvolili jsme jej takovým právě proto, že umožňuje aritmeticky snadným způsobem kvantifikovat různé situace. Ukazuje se, že se jedná o vhodné zjednodušení, které - až na výjimky, o nichž bude řeč vzápětí - příliš neomezuje obecnou platnost postupů a závěrů.

2. Výše řečené neznamená, že by nebylo možné definovat typově odlišné úlohy zaměřené na řešení situací v systémech, jako např. **6:1:1** (systém, v němž je superhráč a outsideri), příp. naopak **6:6:1** (systém, ve kterém jsou velmi výkonní hráči a outsider). Ukazuje se, že vykročení tímto směrem není vhodným rozklíčováním reality. Důvodem je skutečnost, že v při daném rozložení výkonnosti má superhráč zpravidla takovou sílu, že může vůči ostatním prosadit své představy.

3. Model lze přiblížit realitě i tím, že se vyjde nikoli z uměle zadaných ocenění výkonnosti, ale ze statisticky zjištěných. Ukazuje se, že vnitřní logika rozvíjení teoretického konceptu je silnější, nutnost přiblížit model realitě tímto způsobem je v této fázi předčasný.

4. Velmi zásadním zjednodušením je to, že bereme pouze tři hráče. Souvisí to s jedním ze skrytých předpokladů, kterým se budeme podrobněji zabývat v bodě 5. Implicitně totiž předpokládáme, že dva hráči jsou schopni vytvořit koalici a prosadit to, na čem se dohodnou, proti třetímu hráči. Jakmile bychom měli více než tři hráče, bylo by možné uvažovat mnohem více případů typově odlišných ocenění ve smyslu bodu 2. Opět se ukazuje, že toto zjednodušení je vhodné a postupně lze model rozšířit tak, že každého z hráčů můžeme považovat za skupinu typově shodných hráčů (hráče typu **A**, **B**, a **C**), případně je odlišit i podle dalších kritérií.

5. Jak již bylo řečeno v bodě 4., implicitně se předpokládá (v této fázi rozvíjení modelu), že všichni hráči mají stejnou rozhodovací sílu. Ani to v obecném případě neplatí - např. v případě diktátora existuje jen jeden, kdo

rozhoduje o výsledku hry. Dokonce je možné, že pokud má hra více kol, které na sebe navazují, může se rozhodovací síla hráčů měnit a tyto změny mohou být ovlivněny výsledky hry v předchozím kole. I toto zobecnění je vhodné uvažovat teprve na určitém stupni rozvoje teoretického konceptu.

6. Jak již bylo naznačeno v přecházejícím bodě, může mít hra více kol a řada parametrů hry může být ovlivněna výsledky předcházející hry.

7. Rovněž to, že jsme se zaměřili jen na jeden systém, je velkým zjednodušením. Systémů může být větší množství, mohou se nacházet v hierarchicky uspořádaných vztazích, mohou na sebe různým způsobem působit.

8. Nesmíme ani zapomínat, že výkonnost jednotlivých členů se v průběhu času může měnit. Pokud lze rozložit výkonnost jednotlivých členů do více časových období, dostáváme se, z hlediska teorie her, do situace her s opakováním, kdy strategie z hlediska uzavírání koalic apod. jednotlivých hráčů, může být ovlivněna tím, co se stalo v minulosti, respektive tím, kolikrát, jak často se hra bude opakovat atd. Faktorem změn výkonnosti se budeme v dalším textu zabývat.

9. Jako další příklad zobecnění, kterým uzavíráme jejich první přehled (rozhodně však nikoli poslední, které připadá v úvahu), zmíníme ještě tu okolnost, že skutečná výkonnost nemusí být jednoznačně identifikovatelná, a to v několika smyslech (nemusejí ji znát samotní hráči, nemusí se projevit v mechanismu rozdělení výplat, nemusí být jednorozměrná, tj. podléhat jedinému kritériu apod.).

Pokud si uvědomíme, jaké obrovské množství zobecnění výchozí situace různým směrem se nabízí, může na nás dolehnout teoretická skepse. Jak jsme si však již řekli, není dobré chtít se vyrovnat se všemi předpoklady, které musíme koneckonců tak či onak vzít v úvahu, hned najednou. Všechno chce svůj čas, resp. zvolení správného postupu rozkládání reality. Proto se v kontextu výše nastíněné představy o možných zobecněních budeme věnovat rozboru námi zvoleného velmi jednoduchého modelu.

## Elementární redistribuční hra

Pokud by se v daném systému odměňovalo podle výkonu, pak by v námi uvažovaném elementárním případě, by byly výplaty - jak jsme již uvedli - rozděleny následujícím způsobem: **(6:4:2)**.

V důsledku redistribuce však může vzniknout i řada dalších herních situací, které jsme schopni identifikovat, rozlišit, kvantifikovat a pojmenovat. Uvedme si nejdříve příklady některých z nich. Budeme přitom předpokládat, že nedobrovolná redistribuce snižuje efektivnost systému. "Jemnějším" předpokladem pak je, že jakákoli redistribuce snižuje efektivnost systému, přitom nedobrovolná redistribuce snižuje efektivnost systému více než dobrovolná. Tento předpoklad je intuitivně přijatelný – je zřejmé, že při nedobrovolné redistribuci musí existovat prostředky, aparát apod., který redistribuci prosadí. I při dobrovolné redistribuci jsou s redistribucí spojeny náklady, které nutně musí efektivnost systému snižovat. Velmi podstatným způsobem přitom ovlivňuje to, jaké typy herních situací mohou nastat.

Ukažme si to na příkladu. Dejme tomu, že v příslušném systému převládne snaha o plně rovnostářskou redistribuci, a to v rozporu s přáním hráče **A**. Neboli hráči **B** a **C** se pokusí vynutit stav, ve kterém všichni dostanou stejně. Vzhledem k tomu, že nutně dojde ke ztrátě efektivnosti systému, nemůže nastat herní situace, které by odpovídalo rozdělení **(4:4:4)**, ale pokud by vůbec mohla nastat herní situace s plně rovnostářskou nedobrovolnou redistribucí, musely by výplaty rozděleny např.: **(3,5:3,5:3,5)**. Otázkou však je, zda takový typ redistribuce vůbec může nastat, protože je nevýhodný pro většinu hráčů, resp. pro hráče **A** a **B**. Pokud by redistribuce nebyla vnucená, mohly by být výplaty **(3,9:3,9:3,9)**.

Z toho vyplývá důležitý (a netriviální) závěr: Pokud je přerozdělení směřující k plnému rovnostářství vnuceno většinovou koalicí, je prakticky nemožné. Nebo (nahlíženo a řečeno z opačného pohledu): Pokud v reálných organizacích nejruznějšího typu nacházíme významné prvky směřující k redistribuci rovnostářského typu, musíme uvažovat ještě něco jiného než doposud, co tento typ přerozdělení umožňuje. Pochopitelně stojí zato si položit otázku: Co by to mohlo být?

Odpověď na tuto otázku může být následující herní situace, kterou můžeme nazvat rovnostářsky orientovanou redistribucí s vůdcem. Tak tomu bude v případě, kdy hráč **B** a **C** uzavřou koalici, která umožní prosadit redistribuci, ve které všichni dostanou stejně s výjimkou vůdce (**B**), který dostává odměnu vyšší právě z titulu, že je vůdce. Této situaci odpovídají výplaty **(3:5:3)**. Vidíme, že tato redistribuce splňuje podmínku poklesu efektivnosti a současně dva z hráčů (**B** a **C**) si polepší oproti stavu distribuce založené na výkonu<sup>4</sup>. Pokud by nepůsobily jiné faktory, mohla by v realitě tato situace nastat velmi často. Podíváme-li se na realitu, zjistíme, že tato situ-

<sup>4</sup> Jak je uvedeno dále, jako možnou koalici si lze představit i koalici hráče **A** s hráčem **B**, respektive s hráčem **C**. Jejím cílem by bylo uchovat postavení hráče **A**, který se za tímto účelem spojí s hráčem **B** nebo hráčem **C**. Při těchto koalicích si ale hráč **A** zpravidla nemůže zlepšit své postavení, obvykle dokonce dochází, že i pře těchto koalicích si hráč **A** alespoň částečně pohorší oproti výchozímu stavu. Při koalici hráčů **B** a **C** je větší pravděpodobnost, že si polepší oba hráči, lze se tedy domnívat, že budou existovat časté tendence ke vzniku těchto koalic. Proto nám přijde rozumnější začít rozбором těchto koalic.

ace skutečně v různém typu organizací nastává. Z analýzy této herní situace vyplývají důležité závěry (které jsou v určitém smyslu překvapující, pokud si uvědomíme, z jak - doposud - triviálního modelu je činíme):

- Prosazování principu vůdcovství v organizaci a jeho dopadu na redistribuci směřující k rovnostářství bývá často herní strategií průměru (nikoli těch nejvýkonnějších). Jedná se o něco, co by bylo možné nazvat fenoménem ambiciózního průměru.

- K prosazení pozice vůdce jsou využiti nejméně schopní, kterým se slibuje rovnostářské přerozdělení, ve skutečnosti primárním zájmem a nejsilnější motivací je zvýšení odměny vůdce.

- Podíváme-li se na obecnost předpokladů, za nichž tyto závěry formulujeme, zjistíme, že reálné organizace budou mít silnou tendenci „spadnout“ do tohoto typu organizace; z hlediska teoretické analýzy je spíše problémem objasnit, proč k tomu nedochází tak často.

Můžeme uvést ještě další příklady herních situací, na kterých si ukážeme některé „jemnosti“ spojené s kvantifikací jednotlivých případů. Dejme tomu, že nastala herní situace, ve které se **B** s podporou **C** prosadil jako vůdce, zatímco **A** vzniku této situace bránil. Vůdce jej zato trestá a naopak loajalitu **C** odměňuje. Tento případ bychom mohli nazvat herní situací s vůdcem trestajícím odpor a odměňujícím loajalitu. V prvním přiblížení by této situaci mohlo odpovídat následující rozložení výplat: **(2:5:4)**. Musíme však uvážít, že by oproti situaci **(3:5:3)** došlo k posílení prvku nedobrovolnosti a tudíž k poklesu efektivnosti. Tuto korekci lze vyjádřit např. následujícím způsobem: **(2:5:3,5)**. Zde poklesla výkonnost o půl bodu, **C** proto byl za poslušnost odměněn poněkud méně.

Hru v systému, který se sestává ze tří hráčů s výkonností rozloženou 6:4:2, kdy uvažujeme jen jedno kolo hry, neuvažujeme existenci dalších systémů, kdy všichni hráči mají stejnou rozhodovací sílu (plus řada dalších předpokladů, z nichž některé nejsou formulovány a některé třeba i neznáme), lze považovat za elementární redistribuční hru. Intuitivně je nám její smysl zřejmý. Ukazuje se, že právě tento typ redistribuční hry je velmi vhodným východiskem k rozklíčování prakticky významných případů.

## Převod elementární hry do normálního tvaru

Solidní teorie není „sbírání známek“. Proto musí použít ještě silnější prostředky teoretické analýzy než pouhé utřídění a popis jednotlivých případů. Dříve, než se vývoji takových prostředků budeme věnovat, si uvedeme ještě jeden příklad. Jde o herní situaci s vůdcem a určitou mírou zásluhovosti oproti rovnostářskému přerozdělení. Tomu by mohlo (v prvním přiblížení) odpovídat následující rozdělení: **(4:4:3)**. Zde **A** dostal více za výkon a **B** více z titulu vůdce. Vzhledem k tomu, že je zde vyšší míra zásluhovosti, dojde k určitému zvýšení výkonu organizace, který pak může být rozdělen mezi jednotlivé členy, např.: **(4,2:4,2:3,2)**.

Lze uvažovat více případů, jak pokud jde o poměr mezi výplatou **A** a **B**, tak o rozdělení efektu ze zvýšení výkonnosti mezi **A**, **B** a **C**. I tato jemnější analýza má smysl. Lze identifikovat významné případy, které mají odlišné projevy. V této fázi výkladu by však jejich prezentace předbíhala některé důležité aspekty problematiky redistribučních systémů.

Nalézání a popis jednotlivých typů herních situací a jim odpovídajících typů organizací, včetně jemnější klasifikace, je samo o sobě zajímavé a užitečné. Vzhledem k tomu, že se jedná o dosud neprobádaný „terén“, nabízí se zde příležitost k dosažení původních poznatků. Nyní je však již čas postoupit ve výkladu teoretických základů zkoumání redistribučních systémů o krok vpřed. Doposud jsme totiž nepřevedli popis těchto systémů do normálního tvaru a tudíž jsme si neotevřeli cestu k uplatnění poměrně silného aparátu, kterým teorie her disponuje.

Pokud chceme aplikovat aparát teorie her, je vhodné představit problém v uvedeném normálním tvaru. V případě redistribučních systémů se však ukazuje, že již tento první krok činí určité potíže.

Nejproduktivnější závěry dává teorie her, pokud je rozvíjena a aplikována na úrovni "střední obecnosti"<sup>5</sup>. Dobře rozvinutý matematický aparát teorie her, který mj. umožňuje, aby popis reality přesáhl úroveň "sbírky příkladů", je spojen zejména se zkoumáním her v tzv. normálním tvaru. Hra v normálním tvaru má formální zápis:

<sup>5</sup> Srov. Mañas (1991), s. 15.

$$\{Q; X_1, X_2, \dots, X_N; M_1(\mathbf{x}), M_2(\mathbf{x}), \dots, M_N(\mathbf{x})\},$$

kde

$Q$  je množina hráčů, např.  $\{1, 2, \dots, N\}$ ,

$X_i$  je množina strategií, kterou disponuje  $i$ -tý hráč,

$\mathbf{x}$  je uspořádaná  $N$ -tice strategií zvolených jednotlivými hráči,

$M_i(\mathbf{x})$  je výplatní funkce  $i$ -tého hráče, která mu při daných zvolených strategiích přiřazuje určitou výplatu.

Řadu zajímavých výsledků jsme schopni získat i v případě, že pracujeme s vyjádřením hry v nikoli-normálním tvaru. Můžeme např. sestavit typologii herních situací, hledat jejich interpretace, možné přechody mezi nimi apod. Přesto však stojí zato se zabývat otázkou, kdy lze převést tyto hry do normálního tvaru a jak je převést do normálního tvaru.

Situace, které nastávají v redistribučních systémech, jsme doposud ještě nepopsali v podobě her v normálním tvaru. A to především proto, že není zcela zřetelná a jednoznačná korespondence mezi herními situacemi a strategiemi, které volí jednotliví hráči. A to ani při analýze zaměřené do minula (chceme-li zjistit, v důsledku uplatnění jakých strategií herní situace vznikla), ani do budoucna (chceme-li zjistit, k jaké situaci uplatnění zvolených strategií přivede).

V případě her v redistribučních systémech známe jen:

- hráče - v nejjednodušším případě tří, který uvažujeme -  $\{A, B, C\}$
- výplaty hráčům odpovídající jednotlivým herním situacím, které vznikly v nedistribučních systémech a které můžeme popsat výplatní maticí:

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \end{bmatrix} \quad \begin{array}{c} \vdots \\ \text{herní situace} \\ \downarrow \end{array}$$

←-----→  
hráči

kde  $a_{ij}$  je výše výplaty  $j$ -tého hráče, pokud nastane  $i$ -tá herní situace.

Počet herních situací nemusí být uzavřen (neznáme v době analýzy všechny situace, které mohou nastat).

Víme, tj. jsme schopni identifikovat a popsat, jaká herní situace vznikla. Víme, jaká výplata za této situace náleží jednotlivým hráčům. Přitom však platí:

- Do minula - nejsme schopni zcela jasně identifikovat, jaké strategie jednotliví hráči uplatnili, aby příslušná situace vznikla.
- Do budoucna - nejsme schopni zcela jasně identifikovat, jaké situace vznikne, uplatní-li jednotliví hráči určité strategie.

Přesto však můžeme zvolit poměrně vhodné zjednodušení, které sice zcela nevyčerpává složitost realitě vlastní, postihuje však to nejpodstatnější. Tímto zjednodušením je, že za strategii budeme považovat orientaci hráče (včetně jím vyvíjených aktivit nerůznějšího druhu) na dosažení určité jemu známé a jím identifikované herní situace. Nazvěme přístup založený na tomto zjednodušení principem duality herních situací a herních strategií.

Něco podobného známe např. i v šachách. Z hlediska teorie her mohou být považovány za jednotlivé strategie tahy, které má v určité herní situaci určitý hráč k dispozici. Strategií však může být i snaha dosáhnout formou vhodného postupu sestávajícího se z řady tahů vhodné herní situace (typu obsazení volného sloupce dvojicí věží, uvolnění pěšce, umístění koně krytého pěšcem na pole, kde nemůže být ohrožen soupeřovým pěšcem či lehkou figurou apod.). Jedná se o „mikrostrategie“ (jednotlivé tahy) a „makrostrategie“ (standardní herní situace, na které je vhodné se orientovat, či naopak, kterým je potřeba se vyhnout).

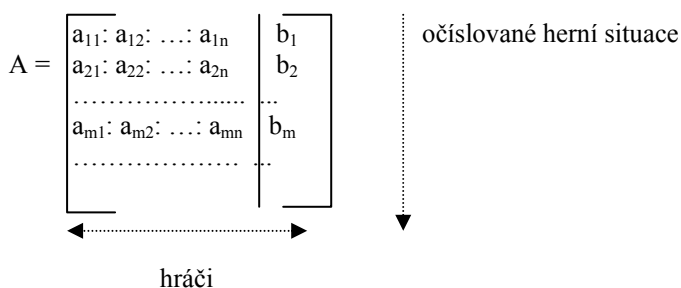
V našem případě může být „mikrostrategií“ např. schůzka dvou účastníků za zády třetího, využití pomluvy či jiné formy dezinformace, použití metody přesvědčování druhého atd. V podstatě nepřeberné množství kroků, které můžeme různě hodnotit z morálního hlediska, které však lze velmi obtížně analyzovat přímo. „Makrostrategií“ je pak orientace na dosažení některé standardní herní situace. Jakmile učiníme tento krok, otevírá se nám cesta k uplatnění aparátu teorie her.



Připomeňme si nyní, jaké herní situace jsme doposud uvažovali, a očíslovme je:

(6 :4 :2)	původní distribuce podle výkonnosti	0*
(3,5 :3,5 :3,5)	rovnostářská nedobrovolná redistribuce	1.1
(3,9 :3,9 :3,9)	dobrovolná redistribuce	1.2*
(3 :5 :3)	rovnostářsky orientovaná redistribuce s vůdcem	2.1*
(2 :5 :3,5)	trestání odporu, odměňování loajality vůdcem	2.2
(4,2 :4,2 :3,2)	redistribuce s vůdcem a částečnou zásluhovostí	2.3
(6 : 4,5 :1,3)	redistribuce, kdy superhráč se snaží upevnit svou pozici a spojí se s průměrným na úkor nejslabšího	3.1
(5 :5 :1)	redistribuce, kdy superhráč se snaží upevnit svou pozici a dobrovolně se vzdá části své výplaty ve prospěch průměrného	3.2

(z očíslování je zřejmé, že lze vyjádřit i blízkost jednotlivých herních situací a jim odpovídajících strategií, nejtýpčtější jsou označeny hvězdičkou). Schématicky to lze vyjádřit následujícím způsobem:



kde  $b_i$  je číslo  $i$ -té herní situace.

## Řešení elementární redistribuční hry v normálním tvaru

Nemusíme analyzovat všechny kombinace strategií uplatněných jednotlivými hráči. Aby totiž některá z herních situací reálně nastala, musí ji (za daných předpokladů, tj. pokud mají hráči stejnou rozhodovací sílu apod.) svoji vahou prosadit alespoň dva hráči (kteří takto vytvoří koalici)<sup>6</sup>, současně pak platí, že stačí jen dva hráči aby příslušnou herní situaci prosadili. Podíváme-li se na výše uvedenou tabulku, můžeme položit otázky, na které lze již hledat odpovědi pomocí matematického aparátu:

- Která z herních situací se prosadí?
- Jaká je nejvhodnější strategie jednotlivých hráčů.

Na zjednodušeném příkladu si ukážeme postup, kterým hledáme odpověď.

Vezměme jen nejtýpčtější případy strategií, kterým odpovídají čísla **0**, **1.2**, **2.1**. Máme následující případy možné shody dvou hráčů:

A	B	B	C	C	A
0	0	0	0	0	0
1.2	1.2	1.2	<u>1.2</u>	1.2	<u>1.2</u>
2.1	<u>2.1</u>	<u>2.1</u>	2.1	2.1	2.1

Podtrženy jsou ty strategie, které preferují příslušní hráči (**A** preferuje **0**, protože v tom případě má největší odměnu **6**; **B** preferuje **2.1**, protože v tom případě má největší odměnu **5**; **C** preferuje **1.2**, protože v tom případě má největší odměnu **3,9**).

Vyškrtuty jsou ty strategie, které jsou dominovány jinými, tj. ty, které by v příslušné koalici nevybral žádný z hráčů. Například v koalici hráčů A a B se varianta 1.2 neprosadí z důvodu, že výrazně snižuje výplatu obou hráčů proti původní variantě.

Vidíme, že v daném případě vzniká zajímavé herní dilema. Pokud by schopnost hráčů prosadit určitou strategii byla stejná, nelze ze zadání určit, která z herních situací by nastala.

<sup>6</sup> Matematický popis chování koalic a rozdělení výplat uvnitř nich je velmi podrobně popsáno v Sekerka (2002).

Dále vidíme, že pokud bychom dosadili a uvažovali i ostatní strategie **(1.1, 2.2, 2.3)**, nic se na věci nemění, protože všechny tyto strategie budou dominovány již výše uvažovanými. To mj. nastoluje otázku, zda a jaká strategie by musela vstoupit do hry, aby nebyla dominována.

O výsledku hry tak bude rozhodovat buď prvek nahodilosti (v případě, že všichni hráči budou stejně neústupní), nebo to, zda se někdo z nich nerozhodne jednat podle zásady „lepší vrabec v hrsti, nežli holub na střeše“, příp. zda některý z hráčů neusoudí, že jiný hráč bude podle této zásady postupovat a sám jen proto nepředejde. V realitě vždy k něčemu takovému dojde, protože život vždy přináší určité odlišnosti, které vedou k porušení plné symetrie.

## Smíšené strategie a realita

Smíšené strategie jsou takové, kdy hráč nechá rozhodnout nějaký pravděpodobnostní mechanismus o tom, kterou z několika strategií vybere. Tj. místo jednoznačného výběru určité strategie zvolí kombinaci strategií, z nichž každé připíše určitou váhu, resp. pravděpodobnost, s níž bude vybrána.

Jedna z nejdůležitějších matematických vět teorie her říká, že velmi široký okruh her (do kterých patří i elementární redistribuční hra v normálním tvaru) nemusí mít řešení v čistých strategiích, mají však vždy řešení ve smíšených strategiích. Jedná se mj. o hry, v nichž nevíme, jak se rozhodnou ostatní hráči a v nichž vznikají herní dilemata.

V případě námi analyzované a již částečně řešené elementární redistribuční hry pak jde o následující:

- **C** nedůvěřuje, že by mohlo vzniknout plné solidární rovnostářství. Proto nebude usilovat o strategii **(3,9:3,9:3,9)/1.2** a dá přednost vytvoření koalice s **B** formou shody na strategii **(3:5:3)/2.1**.

- **A** si je výše uvedené možnosti vývoje velmi dobře vědom, nejvíce se obává toho, že dojde prosazení herní situace vedoucí k rozložení výplat **(3:5:3)**. Proto se vzdává uplatnění strategie **(6:4:2)/1**, které vede k jím preferovanému rozdělení výplat, ale uplatní strategii **(3,9:3,9:3,9)/1.2**.

Každý hráč zvažuje, jaké alternativy mohou nastat a s jakou pravděpodobností. Podle toho se orientuje na dosažení Nashovy rovnováhy. Je-li volba dané strategie (i smíšené) situací rovnováhy (Nashova rovnováha), pak kdyby hráč i změnil svoji (smíšenou) strategii a ostatní hráči by své (smíšené) strategie nechali beze změny, pak se tento hráč dostává do méně výhodné situace, než měl v původní situaci.

Mohlo by se zdát, že průběh her založených na výběru některé z variant, tj. řešení dilema, se kterým se potýkají jednotliví účastníci, záleží na jejich psychických a morálních kvalitách - schopnosti sebeklamu, autostylizace, odvaze či zbabělosti, potřebě sebeprosazení či naopak skromnosti, pocitu solidarity apod. Ve skutečnosti je to právě naopak. Typické herní situace a možné přechody z jedné situací do druhé „vnášejí“ do lidské psychiky a morálních vazeb výše uvedené prvky. My (každý z nás) jsme do značné míry produkty standardních herních situací a možných přechodů mezi nimi. A to např. i včetně známého Werichova: „On vzdělanec se rád ohne.“ Modelování herních situací slouží mj. i k tomu, aby se odhalila skrytá logika psychických fenoménů. Čtení ovšem nemůže být prvoplánové - o tom, jaké trvalé psychické a mezilidské vazby se vytvářejí do značné míry rozhoduje přenesená i zažitá zkušenost účastníků.

Volba strategie **(3,9:3,9:3,9)/1.2** vypadá zdánlivě morálně velmi příznivě pro hráče **A**. Ten ovšem (aniž by si to sám vůbec uvědomoval či připouštěl) takto může jednat především proto, že se obává možnosti prosazení **B** jako vůdce v herní situaci **(3:5:3)**. Přesto však, jak je zřejmé z analyzovaných situací, existuje značný rozdíl mezi formální a reálnou solidaritou, resp. solidaritou vynucenou a spontánní. Reálná solidarita má přitom pozitivní vliv na zvýšení efektivnosti – pokud se člověk chce dobrovolně vzdát části svého příjmu, pokud k této redistribuci není nijak nucen (např. z důvodu obavy, že se ostatní subjekty vůči němu uzavrou koalici), nevznikají u něj stimuly ke snížení jeho výkonnosti, naopak ochota přispět ve prospěch jiného může ochotného stimulovat ke zvýšení jeho výkonu.

Jak jsme si již několikrát řekli, že vždy realita mnohem bohatší než jakkoli dokonalý její model. Proto v praxi připadá v úvahu nikoli jen smíšená strategie založená na rozložení pravděpodobností, s níž bude ten či onen hráč vybírat příslušnou herní strategii, ale také hledání reálných kompromisních řešení. Tj. vznik herních dilemat (které jsou výsledkem prvotního řešení elementární hry) stimuluje hledání dalších herních situací jednotlivými hráči ve snaze najít takovou, která by překonala herní dilema. Této problematice se budeme věnovat v samostatné části našeho příspěvku.

## Příklad rozšíření elementární redistribuční hry - role meziorganizační migrace

Jak jsme si již řekli, je elementární redistribuční hra vhodným klíčem k řešení složitějších případů, tj. dobrým východiskem rozklíčování případů, při jejichž analýze musíme uvažovat další aspekty.

Jedním z aspektů, které nejvíce ovlivňují průběh hry (oproti elementárnímu případu) je možnost meziorganizační migrace hráčů. Jde o případy, kdy existuje více organizací a kdy hráči mohou buď zcela bez omezení, příp. s dílčími omezeními migrovat z organizace do organizace. Každý z hráčů pak má možnost volit mezi dvěma typy herních strategií:

- Buď zůstat v příslušné organizaci a snažit se v ní prosadit svoji strategii.
- Nebo přejít do jiné organizace, vybrat si tím i podmínky svého působení i účasti v další hře.

Jakmile např. vezmeme v potaz možnost meziorganizační migrace, okamžitě se objevuje řada nových možností, které musíme prozkoumat. Současně však zpětně vidíme, že celé třídy některých transformací herních situací nejsou možné, protože - byť i velmi omezená - meziorganizační migrace jim prostě zamezuje. Nebo pokud vezmeme v potaz vliv výplat v předcházející hře na výsledky v další hře, rovněž přibude velké množství herních situací, které můžeme zvažovat. Současně se však ukáže, že mnohé z toho, co se mohlo zdát reálnými možnostmi transformace, se stává nereálným.<sup>7</sup> Platí to např. pro případ rovnostářského přerozdělování s lídrem, tím spíše pak pro případy, kdy je trestána neposlušnost a odměňováno loajalita.

Možnost meziorganizační migrace vystavuje systémy, v nichž se hrají redistribuční hry, vzájemné konkurenci. Měla by vyvolávat i efekt "shlukování schopných".

V realitě vidíme, že ačkoli v elementární redistribuční hře se organizace typu „rovnostářské přerozdělování s lídrem“ vyskytují velmi často, není migrování tak časté, aby vytvořilo protitlak proti degeneraci organizací touto formou. Rovněž tak nepozorujeme tak často fenomén "shlukování schopných", a to často ani tam, kde bychom jej očekávali. Znamená to, že existují různé bariéry meziorganizační migrace, např.:

1. Možnost shlukování schopných je omezena vysokými transakčními náklady na přechod z jedné organizace do druhé (každý z účastníků do své pozice už hodně investoval a o výnos ze své pozice by mohl přijít).

2. Vznik pozice lídra umožňuje zvětšit organizaci (zvláště, pokud se v organizaci vytváří hierarchie pozic), výnosy z rozsahu a váha organizace mají větší efekt, než shlukování schopných. Na výnosech z rozsahu se mohou podílet i schopní, kteří tak nejsou stimulováni k meziorganizační výměně.

3. Kritéria schopností nejsou (alespoň v krátkém období) natolik průkazná, aby mohlo dojít k efektu shlukování schopných. Existuje zde informační asymetrie, kdy organizace, do které někdo přichází, nemusí mít dostatek informací o příchozím, proto váhá, zda-li jej přijmout.

Lze namítnout, že možným řešením jsou zaměstnání na dobu určitou, za nižší mzdu apod. Pokud se nově přichozí ukáží jako schopní, nic potom nebrání organizacím, kam přichozí vstoupili, počáteční podmínky změnit. Tato námitka je jistě částečně pravdivá, na druhou stranu uvedená řešení představují pro přichozícího riziko, takže se mu může vyplatit zůstat v původní organizaci.

4. V reálných systémech existuje ještě rovnostářské přerozdělování s lídrem vyššího řádu, tj. přerozdělování mez organizacemi, při kterém schopné organizace dopadnou (a jsou trestány) právě tak jako jedinci uvnitř organizací.

5. Rychlost degenerace organizací ve směru „rovnostářské přerozdělování s lídrem“ je tak značná, že se nevytvářejí dostatečné zárodky pro shlukování schopných.

6. Instituce ve společnosti (tj. formální a neformální normy) i faktické vztahy ve společnosti podporují přerozdělování uvnitř organizací, případně i mezi organizacemi a vytvářejí zábrany pro přechod schopných mezi organizacemi. Příkladem mohou být nepružnosti na trhu práce (typu zákoníku práce, který ztěžuje organizacím propouštění), vysoké daňové a podobné (vysoké zdravotní a sociální pojištění) ale i nefunkční trh s byty (např. v důsledku regulovaného nájemného), složitosti při zakládání nových firem, rozšíření korupce atd., tedy vše faktory, jež „jdou“ proti schopným.

7. Důvody přijímání nových členů do organizace nejsou založeny jen na schopnosti výkonu, ale i na dalších motivech:

- Přijmout někoho, kdo se vyznačuje loajalitou.
  - Posílit si pozici v organizaci přijetím partnera z nějaké sociální sítě, jejíž členové se vyznačují vzájemnou loajalitou.
  - Postarat se o někoho, kdo je v nouzi.
- Apod.

<sup>7</sup> Velmi výstižně je popsán vztah mezi matematickým modelem a realitou z hlediska rozvíjení matematického modelu, pokud nemá dostatečnou vypovídací schopnost, v souvislosti s teorií her v Mañas (1991, s. 25-27).

8. Uchování určité míry zásluhovosti je dáno nutností organizací s prvky lidovství bránit se meziorganizační migraci - a čím více se určitá míra zásluhovosti uchová, tím je výkonný pracovník více připoután k tomu, aby uvnitř „své“ organizace působil. Čím více je pak omezena možnost meziorganizační migrace, tím více je oslabena možnost uplatnění zásluhovosti.

9. Silové omezení meziorganizační migrace - tj. organizace má schopnost a sílu zabránit svému členu (hráči) přejít do jiné organizace. (Může se např. jednat o vybudování "železné opony", příp. hrozbu diskreditace.)

10. Neschopnost člena organizace (hráče) ocenit vlastní výkonnost a tudíž hledat organizaci, která by mu nabídla lepší podmínky pro jeho uplatnění.

11. Nelze vyloučit, že organizace složené převážně ze schopných lidí mohou mít své specifické problémy – mezi schopnými může nastávat rivalita, mohou se obtížně shodovat, lidově řečeno může docházet k efektu „příliš mnoho efektů kohoutů na jednom smetišti.“ Jinými slovy přechod do organizace složené ze schopných může být pro schopné spojen s řadou rizik, které mohou způsobit, že výsledky schopných nebudou o tolik lepší jako v původních organizacích.

Výčet těchto bariér meziorganizační migrace je neúplný. Další rozpracování teoretického konceptu redistribučních systémů jej umožní jak doplnit, tak i lépe strukturovat a najít obecné postupy řešení úloh. V další části si ukážeme jednu z možných aplikací.

## Redistribuční systémy v oblasti produkce a šíření znalostí

Uplatnění teorie redistribučních systémů v oblasti organizací zabývajících se produkcí znalostí a šířením znalostí (působících v oblasti výzkumu a školství) se nabízí právě v souvislosti s otázkou příčin nedostatečné výkonnosti – produkce a šíření znalostí by měly působit proti nedostatečné výkonnosti. Přínosné je již samotné zařazení a vymezení (klasifikace) problematiky organizací uvedeného typu oproti základnímu typu, který jsme popsali výše. Jedná se o systémy:

- s hierarchickou redistribucí (uvnitř organizací a mezi organizacemi),
- s kritérii odměňování, která nejsou zcela přesná (a to ve dvojím smyslu, viz poznámka pod čarou)<sup>8</sup>,
- s možností meziorganizační migrace (nejsou žádná formalizovaná omezení meziorganizační migrace),
- s vlastním vývojem, tj. dochází k opakovanému odměňování a odměny lze reinvestovat ke zvýšení výkonu organizace,
- s více kritérii výkonnosti uvnitř organizací (např. schopnost produkovat poznatky a schopnost podílet se na řízení organizace).

Z poznatků získaných na úrovni rozvíjení obecné teorie redistribučních systémů vyplývá, že všude tam, kde není zásadním způsobem omezena možnost meziorganizační migrace, tam nemohou existovat v čisté podobě organizace typu "rovnostářsky orientovaná redistribuce s vůdcem" (případně doplněné "trestáním neposlušnosti a odměňováním loajality"). Reakcí na takový vývoj v organizacích je totiž meziorganizační migrace, která vede ke shlukování výkonných a ztrátě výkonnosti organizací výše uvedeného typu.

V námi uvažované v oblasti organizací zabývajících se produkcí znalostí a šířením znalostí (působících v oblasti výzkumu a školství) stojíme před další záhadou. Žádnou výraznější meziorganizační migraci, žádné shlukování výkonných nepozorujeme, žádná "viditelná" či formální omezení meziorganizační migrace neexistují, přitom však nepozorujeme ani žádné tendence odpovídající trendům konstituování společnosti založené na vzdělanostní ekonomice, které by signalizovaly alespoň určitou míru orientace na výkonnost. Zajímavé je, že se nad tím téměř nikdo nepozastaví. Že by se jednalo o fenomén "ženicha, který se nedostavil na svatbu"<sup>9</sup>?

<sup>8</sup> Není zcela jasné, jak hodnotit přínos každého člena organizace a ani jak hodnotit výsledky určité organizace oproti ostatním organizacím. Významným aspektem, který by si zasloužil samostatný rozbor, je i to, že existuje značný rozdíl mezi tím, jak každý z členů organizace hodnotí "sám sebe před sebou samotným" (kdy má tendenci podstatným způsobem nadhodnocovat svoji výkonnost) a jak ji hodnotí podvědomě, když rozhoduje o volbě herních strategií, které vedou ke zvýšení či naopak snížení míry redistribuce, tj. uplatnění prvku zásluhovosti (kde se naopak může v některých případech projevit tendence k podhodnocování vlastní výkonnosti). Tato dualita sebehodnocení má pak výrazné dopady na výběr herních strategií.

<sup>9</sup> Zde je namísto citovat poučnou pasáž ze známé povídky "Paštika z husích jater" Isaaca Asimova: "Čte se to docela dobře a spořádaně, nic šokujícího v hlášení není, ne? Ale přesto jsem nikdy neviděl člověka tak blízko mrtvici, jako vypadal Billings, když se dozvěděl o našich pokusech s radioaktivním zlatem. Říkal jsem vám o nich už dříve - vzhledem k tomu, že jsme u Husy nezjistili žádnou radioaktivitu, zahodili jsme výsledky jako bezcenné. Znovu a znovu kroutil hlavou nad tím, jak jsme mohli považovat za nedůležité to, že se nám ztratila veškerá radioaktivita. „Jste jako redakční elév, kterého pošlou na svatbu do nejlepší společnosti a on se vrátí s tím, že není o čem psát, protože ženich se nedostavil,“ křičel na nás. „Nakrmíte Husu radioaktivním zlatem a ono se vám ztratí. Navíc se vám nepodaří u Husy zjistit žádnou radioaktivitu! Žádný uhlík 14, žádný draslík 40. A vy jednoduše řeknete, že pokus selhal.“

Důvodů proč tomu tak je, může být celá řada. Meziorganizační výměna může být pro ty, kteří ji chtějí uskutečnit, nákladná a riziková – může hrozit nebezpečí, že v nové organizaci si nepolepším. Náklady dále mohou souviset s nutností přestěhovat se, dojíždět apod. Významným faktorem, který meziorganizační úmluvu ztěžuje, je ale právě samotná absence hodnotících kritérií, respektive jejich omezená vypovídací schopnost. Pokud dosavadní používaná hodnotící kritéria, nedokáží říci, kdo je schopný a kdo nikoliv, tak každá organizace, do které někdo přechází, stojí před nebezpečím, že dotyčná osoba nebude schopná, ale naopak. Přijímající organizace zkrátka nebude mít dostatek informací, aby posoudila schopnosti migrující osoby. Může se pak oprávněně domnívat, že migruje spíše ten nejméně neschopný, třeba proto, že se prosadila nějaká herní situace, jež nejméně schopného nejvíce poškozuje. Jak jsme výše uvedli, přechod do organizace složené ze schopných může být pro schopné spojen s fenoménem „příliš mnoho kohoutů na jednom smetišti“ a s tím spojenými riziky. V dalším textu si ukážeme, že i vnější prostředí vytváří řadu bariér, aby organizace složené ze schopných relativně snadno vznikaly.

Podívejme se, jak by se vyvíjela situace, pokud by kritéria používaná k hodnocení výkonnosti uvnitř jednotlivých organizací zabývajících se produkcí znalostí a šířením znalostí (od nichž se odvíjí rozdělování odměn), měla alespoň částečnou vypovídací schopnost (v intervalu mezi 0 a 1). Je zřejmé, že čím více by se vypovídací schopnost kritérií hodnocení organizací, na základě kterých jsou rozdělování prostředky, blížila 1, tím více by docházelo k meziorganizační migraci výkonných členů směrem od organizací, v nichž není výkonnost jednotlivých členů dostatečně oceňována, do organizací, kde by oceňována byla. V případě, že jde o hry, kdy dosaženou odměnu může organizace (alespoň částečně) reinvestovat ve prospěch zvýšení produktivity v dalším období, bude docházet k intenzivní meziorganizační migraci i v případě, že vypovídací schopnost kritérií bude jen o málo větší než 0. Podobnou meziorganizační migraci by vyvolala i (alespoň velmi malá) vypovídací schopnost kritérií používaných uvnitř organizací k hodnocení výkonů jejich členů.

Závěr, který z výše uvedeného vyplývá (a který lze podložit modelem, kde jsou jednotlivé veličiny kvantifikovány), předčí patrně očekávání většiny veřejnosti, včetně odborné. Nelze jej totiž formulovat jinak než jako tvrzení, že vypovídací schopnost kritérií používaných u nás k hodnocení a následnému rozdělování prostředků v případě organizací zabývajících se produkcí znalostí a organizací zabývajících se šířením znalostí je prakticky nulová. (Nutno zdůraznit - nikoli nedostatečná nebo malá, ale žádná.) Další závěr, který z toho v logice teorie redistribučních systémů vyplývá, je, že ti, kterým daný stav vyhovuje a budou uplatňovat herní strategii na jeho uchování, budou (ať již si to uvědomují či ne, ať již si to připouštějí či nikoli) usilovat o to, aby vypovídací schopnost těchto kritérií zůstala nulová. Přitom to pro ně bude záležitost zcela zásadního významu.

To není ještě všechno, co z této analýzy vyplývá. Představme si, že existuje ještě jiná možnost získávání finančních prostředků příslušným typem organizací, která není odvozena od kritérií, na základě nichž jsou jim přidělovány prostředky "shora", tj. formou redistribuce, ale podle tržně oceněného výkonu. Představme si dále, že tyto prostředky mohou být uvnitř organizací též rozdělovány podle výkonnosti a že tyto prostředky lze reinvestovat s cílem zvýšit produktivitu organizace. Pak - jak si snadno představíme a můžeme doložit jednoduchým modelem - by se rovněž poměrně záhy objevily organizace, u nichž by se prosadila vyšší výkonnost (byť třeba začínaly s horšími startovními podmínkami, pokud se týká přidělování prostředků shora na základě původních kritérií), přitom by do nich směřovala meziorganizační migrace výkonných členů organizací, v nichž by výkonnost nebyla adekvátně odměňována. Nezabránilo by tomu ani větší přerozdělování prostředků "shora" podle nefungujících kritérií v neprospěch výkonných a ve prospěch nevýkonných organizací. Herní strategií těch, co chtějí uchovat současný stav, pak není jen prosazování zvyšování masy prostředků sloužících k odměňování podle kritérií s nulovou vypovídací schopností, pokud se týká výkonnosti (to umožňuje odolat tlakům na zvýšení výkonnosti jen v krátkém období), ale a zejména co největší omezení možnosti získávat prostředky formou tržně oceňovaných výkonů.<sup>10</sup>

V konkrétní podobě se může tato strategie uplatňovat třeba tak, že sice formálně je umožněna existence soukromých vysokých škol, v praxi jsou ale přijímány kroky, které destimulují studenty ke studiu na těchto školách a zvýhodňují studium na veřejných školách. Typickým příkladem je, že školné si nelze dát do nákladů u daně z příjmů.

Nutným a neoddělitelným atributem procesu směřujícího ke vzniku společnosti založené na vzdělanostní ekonomice, tj. společnosti, ve které organizace zabývající se produkcí znalostí a šířením znalostí hrají významnou roli, je to, že bude možné stále bezprostředněji, plněji a všestranněji tržně ocenit to, co přináší věda, poznání, vzdělání. Možnost ocenit tímto způsobem to, co přináší věda, poznání a vzdělání, vytvořit zpětnou vazbu mezi výkony a poskytovanými zdroji v dané oblasti, je pak bezprostředně podmíněna vývojem tržního mechanismu.

<sup>10</sup> V současné terminologii bychom mohli říci, že strategie těch, co chtějí uchovat současný stav financování, je na jedné straně deklarovat význam tzv. "vícezdrojového financování", na druhé straně však všemožně bránit tomu, aby se vytvořily podmínky pro uplatnění některých výkonů v oblasti, kde působí tržní ocenění.

Z hlediska toho, co jsme si právě řekli, stávající způsob veřejného financování organizací v oblasti produkce znalostí (formou výzkumu) a v oblasti šíření znalostí (formou vzdělávání) působí přímo proti přirozeným tendencím spojeným s konstituováním společnosti založené na vzdělanostní ekonomie. Čím více prostředků je stávajícím způsobem přidělováno, tím větší bariéry vzniku této společnosti budou vytvářeny.

#### (Pokračování v dalším čísle)

#### Literatura:

- Mañas, M.: Teorie her a její aplikace, Praha, SNTL 1991.  
 Mañas, M.: Teorie her a konflikty zájmů, Praha, VŠE 2002.  
 Marathon 2006/3. ISSN 1211-8591.  
 Matějů, P.: České vysoké školství na křižovatce, Praha, SOÚ AV ČR 2005. ISBN: 80-7330-072-9.  
 Potůček, M.: Nejen trh, Praha, Slon 1997.  
 Sekerka, B.: Mikroekonomie, Praha, Profess Consulting 2002.  
 Stiglitz, J.: Ekonomie veřejného sektoru, Praha, Grada Publishing, 1997.  
 Valenčík, R.: Ekonomie - Jak ji chápat a k čemu je? (Doplňující text ke studiu mikroekonomie na magisterském stupni). Praha, EUPRES 2004. ISBN: 80-867-20-0.  
[www.gametheory.net](http://www.gametheory.net)

### Recenze k obecné teorii redistribučních systémů

Jiří Benesch

Mezi vědeckými teoriemi, tedy systémy které tvoří podstatnou část lidského poznání bychom mohli některé teorie považovat za tzv. „teorie uzavřené“, mají jednoho tvůrce či autora, lze je vměstnat do jedné publikace a svým rozsahem představují uzavřený celek. Sem patří Einsteinova obecná i speciální teorie relativity, Darwinova teorie o původu a vývoji druhů a mnohé další. Existují však i teorie, které bychom mohli charakterizovat jako „teorie otevřené“. Typickým příkladem může být teorie superstrun – na jejím vzniku se podílela a dosud se podílí řada badatelů, nemůže být vzhledem ke svému rozsahu obsahem jedné publikace a ani netvoří přesně ohraničený celek. Podobnou otevřenou teorií je také teorie her. Přes půlstoletí stará teorie her se dočkala mnoha rozšíření a spousty aplikací v mnoha oborech lidské činnosti. Její samostatné větve představují aplikace ve vojenském, dopravním, logistickém, deskových hrách i v ekonomii. V současnosti se v ČR soustavně zabývá teorií her jen tolik lidí, že bychom je mohli spočítat na prstech jedné ruky a původních přínosů k teorii her je tak za posledních několik desetiletí v naší zemi jako šafránu.

Proto je dobrou zprávou, že klidné vody v této oblasti čeří nově se rodící obecná teorie redistribučních systémů (dále jen OTRS). Ta představuje samostatnou větev teorie her na pomezí ekonomie, nebo ji můžeme považovat za teorii ekonomickou využívající aparát teorie her. OTRS řeší problematiku systémů, v nichž dochází k redistribuci prostředků (výplat i v širším smyslu slova) oproti příspěvku každého s účastníky ke společnému výkonu. V první kapitole „Základní charakteristika redistribučních systémů“ jsou stanoveny metodické zásady celého dalšího postupu. Správným zvolením těchto metod je dosaženo nalezení: „...řešení typických úloh vyskytujících se v praxi“. Teorie her se však již od svých počátků potýká s obrovským a těžko uchopitelným množstvím herních situací a strategií které se ke každému směru teorie her vztahují a činí tak potíže svou nevyčerpatelností. Jen pro představu – legendární šachové číslo které vyjadřuje počet pšeničných zrn, které dostal vynálezce šachu jako odměnu, je „jen“  $18 \cdot 10^{15}$ , zatímco počet všech elementárních částic ve vesmíru je v současnosti odhadován na  $10^{67}$ , ale počet všech možných šachových partií sehraných podle pravidel je belgickým matematikem M. Kraichikem vypočítán na  $2 \cdot 10^{216}$ . Kdyby všichni lidé na Zemi hráli šachy nepřetržitě dnem i nocí a každou sekundu by na každé partii proběhl jeden tah, trvalo by nejméně  $10^{100}$  století než by se odehrály všechny myslitelné partie šachu. Současný dvorní astronom Jejího veličenstva Martin Rees dokonce předpokládá, že pokud by se veškerá hmota ve vesmíru proměnila na šachovnici a šachové figurky, tak by při jednom tahu na každé šachovnici za jednu sekundu nebylo možné všechny partie vyčerpat za celou předpokládanou dobu trvání vesmíru. Je zřejmé, že počet všech možných šachových strategií je také zcela mimo jakoukoli lidskou představivost. Vezmeme v úvahu, že vedle šachu existuje ještě mnoho dalších deskových her a také mnoho her dalších, včetně všech jevů, které můžeme v duchu teorie her nazvat hrou. Je zřejmé, že pokud mluvíme o herních situacích a o možných strategiích v jakékoli oblasti teorie her, dostáváme se na nejistou půdu ohromných čísel, s nimiž si bez přesně definované metodiky vytváření modelů nebude nikdo vědět rady. Tvůrcům OTRS se podařilo se s tímto úskalím vypořádat nastavením vhodně zvolených parametrů základních modelů (*Hráč A (s výkonností 6), B (s výkonností 4), C (s výkonností 2)*) od kterých se potom mohou odvíjet situace složitější.

OTRS si také jako každá nová teorie vyžaduje vytvoření vlastního pojmového aparátu. Např. pojmy „růstové redistribuční systémy“, „meziorganizační migrace“ a další jsou nutným předpokladem pro to, aby vůbec bylo možné zde popisované jevy uchopit. Za zvláštní pozornost stojí trefné sousloví „fenomén ambiciózního průměru“. Každý ví, o čem je řeč, a čtenáři Marathonu se jistě s tímto fenoménem setkali v praxi. Pojmy které si OTRS vytváří proto nejsou samoúčelné a jejich výstižnost je jedním z nesporných přínosů celé teorie.

K předpokladu uvedeném v kapitole Elementární redistribuční hra, že pokles efektivnosti systému odráží součet výplat, je možné doplnit, že např. ve státní správě nelze výkon změřit tak jednoznačně jako účetní zisk soukromé organizace a že i doložený pokles přibližně změřitelného výkonu se ve výplatách (mzdách) odrazit nemusí.

Už více by se dalo polemizovat s předpokladem uvedeným v kapitole Elementární redistribuční hra, kde jsou uvedeny příklady koalic hráčů typu B a C proti hráči typu A:

*„Podíváme-li se na obecnost předpokladů, za nichž tyto závěry formulujeme, zjistíme, že reálné organizace budou mít silnou tendenci „spadnout“ do tohoto typu organizace; z hlediska teoretické analýzy je spíše problémem objasnit, proč k tomu nedochází tak často.“*

Jistě, že především organizace menší a se spíše plochou organizační strukturou nejsou příliš vystaveny fenoménu ambiciózního průměru. Především se však nelze ubránit dojmu, že předpoklad, že k těmto situacím nedochází příliš často, se zakládá na pohledu na organizaci zvenčí. Pokud prosperující organizace má ve svém vedení lidi důvěryhodné, jejichž výkony i ostatní informace, které o nich máme k dispozici (např. z výročních zpráv či sdělovacích prostředků), jsou kladné, tak zavádá oprávněnou domněnku, že se skutečně jedná o hráče typu A a organizace působením fenoménu ambiciózního průměru nedegeneruje. Vše je tedy na první pohled v pořádku. Pokud bychom však měli informace o fungování velké státní instituce nebo velké akciové společnosti (byť i relativně ziskové) „zevnitř“, v mnoha případech bychom dospěli k závěru, že se nižší i střední management často rekrutuje především z hráčů typu B. Je to dáno tím, že právě uvnitř výkonných útvarů uzavírají koalice hráči typu B s C proti A. Pokud je střední management obsazen převážně hráči typu B, Tito hráči B uzavřou „velkou“ koalici jejíž smyslem je nastolení stavu kdy:

1) Využívají výkonů A v jimi vedených útvarech pro posílení svého postavení (v horším případě tyto výkony prezentují jako práci vlastní).

2) Kooperují na úrovni celé své úrovně, tzn. např. nižší management, střední management, za účelem obhájit se před hráči typu A zastoupených ve vedení vrcholovém.

3) Brání možnosti jakékoli komunikace mezi vrcholovým managementem (A) a hráči typu A, kteří jsou řadovými zaměstnanci.

Pokud by bod 3) nebyl „dostatečně ošetřen“, mohli by se hráči typu B na úrovni středního vedení dočkat nahlednutí skutečného stavu věci ze strany vedení vrcholového, a celý systém, který B „pracně budovali“, by byl ohrožen. Pak by se celý proces uzavírání koalic mezi B a C znovu opakoval až do opětovného nastolení výše uvedeného „tříbodového“ stavu (rovnováhy?). Snaha zabránit identifikaci řadových hráčů A je tak nejspíše oním základním kamenem této „tříbodové“ strategie. Zdůrazňuji, že předpokladem pro úspěch této strategie je velká organizace s mnohastupňovou organizační strukturou. Filmová výměna císařova pekaře za pekařova císaře s následnou pohromou pro „administrativu“ komořího Langa je nádhernou ukázkou kolapsu této možná až archetipální strategie. Autor recenze si je vědom, že se jedná o jev sice často pozorovaný, ale jeho četnost dosud není exaktně kvantifikována. Zde se naskytá další možnost uplatnění OTRS.

V kapitole „*Poučný příklad na závěr*“ jsou uvedeny tři skupiny označené jako: „*velmi silné zájmové skupiny, kterým zveřejnění takovéto herní strategie omezuje možnost realizace či alespoň propagování vlastních herních strategií*“. Herní strategií je zde rozuměn: „*...systém, ve kterém by dostatečně fungoval kapitálový trh v oblasti využívání investičních příležitostí spojených s rozvojem schopností člověka, by konvergoval (a nikoli divergoval, jak se někteří domnívají), pokud se týká majetkové diferenciace*“. S tím lze jistě souhlasit. Dále definovaná první i třetí skupina je jistě vystižená dobře. Naproti tomu definice druhé skupiny je poněkud zarážející. A zde je: „*...skupiny, které jsou bezprostředně spojeny s realizací sociálně orientovaného přerozdělování. Právě tím je dána jejich společenská pozice, pocit vlastní prospěšnosti a významnosti, ale i řada materiálních požitků, případně možnost využívat své postavení ve svůj prospěch na hraně či za hranou legitimacy. Nemusejí se přitom mnohdy vyznačovat vyšší kompetentností, své pozice získávají často přísluhováním, v horším případě schopností prosadit se díky menším morálním zábránám.*“

Jistě takové skupiny beze sporu jsou, ale zde je potřeba namítnout:

1) Proč by skupiny, které jsou bezprostředně spojeny s realizací sociálně orientovaného přerozdělování, měli být zveřejněním výše uvedené strategie omezeny více nežli skupiny, které jsou bezprostředně spojeny s realizací přerozdělování, které nemá se sociální orientací společného vůbec nic?

2) Proč by další negativní charakteristiky: jako např.: „*...pocit vlastní prospěšnosti a významnosti, ale i řada materiálních požitků, případně možnost využívat své postavení ve svůj prospěch na hraně či za hranou legitimacy...*“ měly být spojovány právě s touto skupinou, když na nespočetná mnoha příkladech lze dokázat, že se totéž týká i skupin dalších? Viz. např. obrovské nelegální majetkové přesuny v minulém desetiletí, jejichž aktéři se od čehokoli sociálního vždy distancovali.

3) Proč by menší morální zábrany měli být spojovány jen se sociálně orientovaným přerozdělováním, když známe skupiny, které se distancují od čehokoli sociálního a i od všeho morálního zároveň? Do sdělovacích prostředků otevřeně říkájí že: „...našimi největšími nepřáteli jsou intelektuálové“ – naprosto stejný výrok zazněl i z úst J.V. Molotova; „...vědci chtějí jen ohlupovat vládu, aby z ní dostali peníze“ – na konferenci ke změnám klimatu v roce 1996 jen několik měsíců před katastrofálními povodněmi na Moravě; „Neznám špinavé peníze“ a další a další...???

Definování této druhé skupiny tak lze považovat za velmi sporné a také za jediný slabý bod v celém textu.

Nenechme se tedy mýlit slovem „teorie“ obsaženém v jejím názvu, OTRS má ke skutečnému životu a ekonomické praxi překvapivě blízko. Je proto dobré položit si otázku – kdo může mít ze seznámení se s OTRS užitek? Každý, kdo hledá vhodnou strategii pro efektivní odměňování většího celku. Tímto větším celkem může být soukromý podnik, nebo jeho organizační složka, státní instituce, občanské sdružení atd. Především by se s OTRS měl seznámit ten, kdo ať už v soukromém či státním sektoru plánuje nebo řídí fúze, akvizice, reorganizace, reformy či jakékoli změny, které se přímo či nepřímo promítají též do pravidel odměňování. Efektivní a spravedlivé odměňování je nutnou podmínkou úspěchu všech změn, bez ní totiž jsou všechny změny demotivující a zbytečné.

Přejme si aby OTRS, tato endemická rostlina, byla dále pěstována. K tomu by bylo dobré využít také prostředek který dnes hojně využívají přírodní vědy a tím je popularizace. Mám na mysli popularizaci nikoli jen pro odbornou veřejnost, ale primárně pro veřejnost širší. Ne každá publikace o ekonomii je zatížena rozsáhlým matematickým aparátem, přesto se jedná o publikace objemné, určené především ke studiu a nikoli pro oddychovou a zároveň naučnou četbu. K populárně naučnému žánru a především stylu jakým jsou psány publikace z oblasti přírodních věd od autorů jakými jsou např. profesor Stephen Hawking či RNDr. Jiří Grygar mají knížky o ekonomii pořád daleko. Je to škoda, protože se ukazuje, že bez popularizace kterou se daná disciplína dostává do povědomí veřejnosti je čím dál obtížnější takovou disciplínu pěstovat na špičkové úrovni. Albert Einstein kdysi prohlásil: „Každá teorie kterou nelze přeložit do srozumitelného jazyka tak, aby jí rozuměla hospodyně v domácnosti, patří do kamen!“ Tito a další vědci z oblasti přírodních věd v tomto duchu veřejnosti trpělivě vysvětlují a činí tak velmi zábavnou formou.

Nezbývá než doufat, že i disciplíny jakými jsou ekonomie a teorie her, už brzy v naší vlasti najdou „svého Hawkinga či Grygara“.

## Může závist zničit základy společnosti? Vliv relativní příjmové pozice na sociální kapitál

**Petr Wawrosz**

*Kritický popis a rozbor studie Justiany A. V. Fischer a Benno Torgler  
přednesené na výročním zasedání Public Choice Society v roce 2006*

Časopis Marathon věnuje poměrně velkou pozornost problematice sociálního kapitálu. Má tudíž smysl se zabývat i tím, jak k této problematice přistupují v jiných zemích. Z daného důvodu uveřejňujeme kritický popis a rozbor jedené ze studií, která byla přednesena na letošním zasedání Public Choice Society<sup>11</sup> a která se zabývá problematikou sociálního kapitálu, konkrétně se jednalo o příspěvek/studii Justiany A. V. Fischer a Benno Torgler<sup>12</sup>, jejíž název v překladu zní: „Může závist zničit základy společnosti? Vliv relativní příjmové pozice na sociální kapitál.“<sup>13</sup>

<sup>11</sup> Zasedání se konalo v hotelu InterContinental v New Orleans, v Louisianě, od 30. března do 2. dubna 2006. Bližší informace o zasedání lze najít na: <http://www.pubchoicesoc.org/papers2006.html>

<sup>12</sup> Justiana A. V. Fischer působí na Swiss Institute for International Economics and Applied Economic Research (SIAW), University of St. Gallen.  
Benno Torgler působí na Yale Center for International and Area Studies, Yale university.

<sup>13</sup> Text studie lze získat na: [http://pubchoicesoc.org/papers\\_2006/fischer\\_torgler.pdf](http://pubchoicesoc.org/papers_2006/fischer_torgler.pdf).



## 1. Téma a cíle studie

Studie konstatuje, že lidskou závist ovlivňuje řada faktorů, k nejdůležitějším potom řadí relativní postavení určitého člověka ve srovnání s jeho okolím, respektive ostatními lidmi – závidíme zpravidla tehdy, když druhý vlastní něco, co my sami nemáme. Pod pojmem „něco“ se mohou skrývat hmotné statky/věci (movité, i nemovité), ale i schopnosti, postavení, pozice, úspěch u druhého pohlaví apod. Přes danou závislost závisti na relativním postavení ve společnosti, studie konstatuje, že existuje relativně málo empirických dat, které by prokazovaly závislost relativního postavení člověka/lidí ve společnosti na jejich chování, názory a postoje. Pokud už tyto data existují, tak spíše vycházejí z absolutní pozice – tj. zkoumají např. příjem, majetek daného člověka a zda absolutní výše tohoto příjmu, majetku ovlivňuje chování, názory, postoje apod. Jinými slovy studie už tolik nezkoumají, zda se chování, názory, postoje apod. mění, pokud je třeba příjem jednotlivce pod či nad úrovní průměrného příjmu, či příjmu definovaného jako životní minimum.

Studie se snaží tento nedostatek empirických (tvrdých) dat napravit. Vychází proto z dat získaných v rámci International Social Survey Programme (ISSP<sup>14</sup>), konkrétně z šetření, které bylo provedeno v roce 1998 a jež zahrnovalo více než 30000 osob, z cca 30 národů a národností, převážně evropských zemí. Výhodou těchto průzkumů rovněž je, že obsahují řadu otázek, které se týkají problematiky sociálního kapitálu.

Autoři mnohu popisované studie se snaží zasadit problematiku závisti do problematiky kontextu sociálního kapitálu. Celková myšlenka studie by se dala charakterizovat tak, že vyšší nerovnosti v relativním společenském postavení osob<sup>15</sup> vedou k větší závisti a narušují strukturu sociálního kapitálu.

## 2. Sociální kapitál

Studie nutně musí definovat jak chápe pojem „sociální kapitál.“ Autoři se domnívají, že tento pojem zahrnuje tři, respektive čtyři dimenze:

1. Dimenze důvěry: tj. zda-li si lidé důvěřují vzájemně, zda-li důvěřují v instituce (normy, které ve společnosti platí) a organizace, které ve společnosti existují. Nutno konstatovat, že autoři studie neprovádějí důsledně pojmové rozlišení, které zavedla institucionální ekonomie, kdy pod pojmem instituce zahrnuje formální i neformální pravidla, jež ve společnosti existují (zákony, etická a morální pravidla, náboženská pravidla apod.) a pod pojmem organizace konkrétní subjekty, které dbají na dodržování těchto pravidel, vytvářejí daná pravidla, provádějí je apod. (typu parlament, soudy, vláda apod.). Na druhou stranu ale tento nedostatek není nikterak zásadní a ten, kdo je s daným rozlišením, obeznámen, si příslušné pojmy domyslí, případně změní<sup>16</sup>. Všeobecnou důvěru autoři studie charakterizují jako stav, kdy se většina lidí domnívá, že většina ostatních lidí je důvěryhodných, kdy jsou přesvědčeni, že nezáleží na individuálních, specifických vlastnostech, zda-li lidem věřit, a kdy jednání lidí bude férové – tj. jednotlivci se nebudou snažit zneužít výhody, kterou mají vůči ostatním. Toto pojetí je nutně diskutabilní. Např. přesvědčení, že nezáleží na individuálních, specifických vlastnostech, zda-li lidem věřit nebo ne. Na první pohled by jistě bylo podivné přesvědčení, že modroocí či plešatí lidé<sup>17</sup> jsou méně důvěryhodní. Pokud ale ve společnosti existují empirická data, že modroocí či plešatí lidé častěji lžou, podvádějí, páchají trestnou činnost apod., než lidé, kteří danými vlastnostmi nedisponují, větší nedůvěra vůči těmto lidem, bude na místě. V českých podmínkách lze jako ilustrativní příklad uvést důvěru k Romské komunitě. Ačkoliv menší důvěra k této komunitě, která mezi českou společností panuje, je nepochybně způsobena odlišnými životními styly, způsoby života a dalšími faktory obou společností, nepochybně tato menší nedůvěra vychází i z empirických dat. Lze jistě diskutovat o přesnosti daných dat – při přepočtu na počet obyvatel by se mohlo

<sup>14</sup> Jedná se o společný projekt sociologických ústavů a obdobných sociologických institucí. V různých, převážně evropských zemích, jsou pokládány shodné dotazy, jejichž výsledky se potom zpracovávají. Výhodou projektu je jednak mezinárodní srovnání a jednak skutečnost, že projekt pracuje s poměrně velkým souborem dat, tudíž se snižuje možnost statistických chyb a nepřesností.

<sup>15</sup> Toto postavení je ovlivněno zejména relativní příjmovou pozicí, ale i relativní společenskou pozicí, tj. jaký stupeň ve společenské hierarchii dotyčná osoba zastává.

<sup>16</sup> Svým způsobem má smysl diskutovat zda je pojem instituce zvolený pro formální a neformální pravidla/normy šťastný. V češtině se může pojem instituce v tomto smyslu jevit jako poněkud zavádějící. Daná diskuse jde však mimo rámec našeho textu.

<sup>17</sup> Úmyslně jsou použity charakteristiky, kterými disponuje autor tohoto textu.

ukázat, že míra kriminality se neliší. Daná nedůvěra je s velkou pravděpodobností podporována sdělovacími prostředky<sup>18</sup> a dalšími faktory. Obecně se však ukazuje, že proces budování důvěry je dlouhodobý proces. Určitá nedůvěra k něčemu neznámému, novému, cizímu atd. je potom přirozená a vychází z našich instinktů – není zřejmé, zda ono nové, neznámé apod. není ohrožující, čili zda nám nezpůsobí škodu, nezhorší naši pozici nezraní či dokonce nezabije. Nedůvěra je tedy faktorem, který zvyšuje naději přežití. Pokud je ve společnosti relativně větší stupeň nedůvěry, může to být právě proto, že ve společnosti je spousta nových věcí, že prochází procesem přeměn atd. Má smysl zdůraznit vzájemnou závislost: celková struktura sociálního kapitálu dané společnosti bude ovlivňovat stupeň nedůvěry v této společnosti. Lze předpokládat, že bude-li míra rozvinutí sociálního kapitálu vysoká, tj. budou-li lidé fungovat v sociálních sítích, ze kterých mohou získat podporu a zabezpečení, pravděpodobně to bude snižovat míru jejich nedůvěry. Chci tím naznačit, že problematika sociálního kapitálu má i další dimenze, než které uvádějí autoři rozebírané studie. K této otázce se ještě vrátím.

2. Dimenze dodržování norem: tato dimenze zahrnuje problematiku, jak lidé dodržují normy, zejména formální pravidla, která ve společnosti platí. Jako příklad uvádějí autoři studie dodržování daňových zákonů, zejména zda člověk neprovádí účelová zkresení daňových příjmů a výdajů za účelem platit co nejnižší daň. Dalším příkladem je, zda lidé nežádají o různé příspěvky od státu, aniž by na ně ve skutečnosti a legálně měli nárok, tj. zda neprovádějí zkresení své příjmové/majetkové či jiné situace s cílem získat od státu neoprávněnou výhodu. Nepochybně platí, že otázka dodržování norem významným způsobem ovlivňuje spolupráci a vztahy mezi lidmi, tj. ovlivňuje jejich sociální kapitál. Skutečnost, zda-li lidé dodržují nebo nedodržují legální normy, obzvláště v případě příjmů, sociálních dávek a podobných transferů ovšem záleží na řadě faktorů, zejména na samotné konstrukci jednotlivých norem. Budou-li kupř. daňové normy obsahovat vysokou progresi, takže, pokud bude v některých případech docházet i k tomu, že člověk s vyšším hrubým příjmem bude mít v důsledku vysokého zdanění nižší čistý příjem, než kdyby jeho daňový základ (tj. hrubý příjem) byl nižší, nepochybně budou lidé stimulováni k tomu, aby své příjmy upravovali, aby se pohybovali v šedé ekonomice. Rovněž tak při složitém a vysokém zdanění, respektive při nejasných, složitých podmínkách pro získání transferových plateb od státu bude větší pravděpodobnost, že lidé budou záměrně zkraslovat svou příjmovou/majetkovou, osobní či jinou situaci, aby těmto nárokům dostali. Jinými slovy v řadě případů jsou lidé v podstatě nuceni se chovat v rozporu s normami a k tomu, abychom jejich jednání byli schopni správně hodnotit potřebujeme mnohem více údajů.

3. Dimenze sociálního kapitálu zahrnuje problematiku sociálních sítí a zapojení jednotlivých osob do sociálních sítí. Autoři studie pod zapojením do sociálních sítí rozumí zejména míru angažovanosti v nejrozličnějších dobrovolných aktivitách. Výslovně pak uvádějí zapojení do politických aktivit, církevních a náboženských aktivit, charitativních aktivit. Ačkoliv autoři dále zmiňují že angažovanost může zahrnovat prakticky všechny druhy sociálních aktivit, přece jen poněkud upřednostňují výše uvedené. Stranou tak poněkud zůstávají aktivity typu zahrádkáři, chovatelé, sběratelé, dobrovolní sportovci, práce s dětmi. Ačkoliv u řady z nich lze tvrdit, že jsou alespoň nepřímo charitativní, přece jen charita u nich obvykle není rozhodující náplní jejich činnosti. Je potom otázkou, zda důraz pouze na některé aktivity, neboli důraz na zapojení do určitých typů sociálních sítí nebude celkovou situaci poněkud zkraslovat.

4. Dimenze štěstí: autoři studie uvádějí, že problematika štěstí nepatří přímo do složek/dimenzí sociálního kapitálu, nicméně uvádějí (a odvolávají se přitom na další studie), že sociální síť mají silný pozitivní vliv na štěstí. Míra štěstí je tak studií chápána jako referenční/kontrolní hodnota. Lze zde konstatovat, že k důležitým potřebám člověka patří potřeba sounáležitosti, někam patřit apod. Pokud tato potřeba není naplněna, tj. pokud člověk není příslušníkem nějaké sítě, je velmi pravděpodobné, že se nebude cítit zcela šťastný. Má smysl zdůraznit, že se ale nelze spokojit s faktem, že člověk je členem nějaké sítě (kupř. rodiny), ale je nutno zkoumat vztahy mezi jednotlivými členy této sítě. Pokud jsou tyto vztahy špatné, nefunkční, pokud dochází k častému ohrožení pozice člověka v síti apod., pravděpodobně to bude mít na míru štěstí negativní vliv.

Výše uvedené poznámky chtěli zdůraznit další dimenze sociálního kapitálu, které autoři mnou rozebírané studie podle mne nevzali dostatečně do úvahy. Osobně se domnívám, že při rozboru sociálního kapitálu je nutno výrazně zkoumat problematiku sociálních vztahů a kontaktů mezi lidmi, sítí, ve kterých se lidé pohybují, vztahů, jež v daných sítích panují, struktury sítí (např. mají hierarchický charakter – v čele je nějaký vůdce apod.), zda v sítích dochází ke kooperaci nebo spíše převládá rivalita. Dané faktory nepochybně ovlivňují sociální kapitál dané země/regionu, respektive sociální kapitál, kterým disponuje dotyčná osoba.

Má smysl zdůraznit vzájemnou kauzální závislost: na sociální síť působí řada faktorů a samotná sociální síť ovlivňuje řadu faktorů. Pokud bude kupř. ve společnosti vysoká míra zdanění, složitý a nepřehledný právní systém, pokud bude mít stát příliš velkou moc, bude to nepochybně ovlivňovat strukturu sociálních sítí. Členové těchto sociálních sítí potom budou zase působit na zde zmíněné i další faktory – pro některé sociální síť může být výhodné, aby třeba přetrvával složitý a nepřehledný právní systém, aby stát měl vysokou moc apod.<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Články s titulky typu „Rom ukradl ...“.

<sup>19</sup> Jako ilustrativní příklad lze uvést základní schéma televizního seriálu a stejnojmenných knih „Jistě, pane ministře“ a „Jistě, pane premiére.“ Pro příslušníky státní správy (a státní správu lze označit jako sociální síť) bude nepochybně výhodné, pokud

### 3. Závist a relativní pozice

Před tím než autoři přecházejí k formulaci hypotéz, jež hodlají prozkoumat rozbořením dat získaným výše popsaným empirickým šetřením, se ještě zastavují u problematiky závisti. Zdůrazňují význam relativní pozice, tj. postavení vůči druhým, které míru závisti ovlivňuje. Jako ilustrativní příklad uvádějí odpovědi na následující otázku: „Představte si, že si máte vybrat mezi světem A, ve kterém budete vydělávat 110000 USD, ale ostatní budou vydělávat 200000 USD nebo mezi světem B, ve kterém budete vydělávat 100000 USD, ale ostatní budou vydělávat 85000 USD, pro který svět se rozhodnete?“ Přestože ve světě A by dotázaný měl větší absolutní příjem, většina dotázaných volila svět B. Jinými slovy preferovala svět, ve kterém bude vyšší jejich relativní pozice.

Autoři poctivě přiznávají, že výsledky podobných průzkumů nedávají úplně jednoznačnou odpověď. V některých průzkumech lidé preferují situaci, kdy jejich absolutní příjem bude vyšší, ačkoliv relativně na tom budou hůře, v jiných je tomu naopak. Ukazuje se, že i absolutní pozice hraje svou roli, neboli, pokud jsou nabízené absolutní možnosti v otázkách výrazně rozdílné, může při rozhodování převládnout absolutní pozice<sup>20</sup>.

Obecně je však zřejmé, že pouhé upřednostňování absolutní pozice, by bylo chybou. Autoři studie stručně zmiňují několik dalších příkladů, kdy relativní pozice sehraje svůj vliv. Řada těchto případů je podrobně rozebrána ekonomickou teorií (včetně teorie her a teorie veřejné volby). Lze zmínit klasické schéma vězeňského dilematu, které často souvisí s poziční výhodou – pokud danou pozici obsadí/získá/zaujme jeden nebo malá skupina z hráčů, bude mít výhodu, pokud ji zaujmou všichni, mohou ztrácet<sup>21</sup>. Obdobně, pokud společenské postavení daného člověka/firmy záleží na srovnání jeho postavení s postavením ostatních – bude řada lidí usilovat o zlepšování svého postavení<sup>22 23</sup>.

Autoři dále uvádějí několik příkladů, kterými společnost snižuje závist. Hezkým je příklad školních uniforem: školní uniformy nepochybně zakrývají rozdíly v příjmové situaci jednotlivých dětí/respektive jejich rodičů, které se projevují v oblecích, které děti nosí. Rovněž jsou zmíněni filosofové a další myslitelé, kteří se ve svých dílech závisti zabývají – např. I. Kant, S. Kierkegaard, z ekonomů pak J.M. Keynes.

---

státní správa bude mít velkou moc, pokud jejím postupům nebude nikdo další rozumět, pokud politici budou odkázáni na její informace a podklady.

<sup>20</sup> Lze předpokládat, že pokud by výše zmíněná otázka zněla: „Představte si, že si máte vybrat mezi světem A, ve kterém budete vydělávat 180000 USD, ale ostatní budou vydělávat 200000 USD nebo mezi světem B, ve kterém budete vydělávat 105000 USD, ale ostatní budou vydělávat 85000 USD, pro který svět se rozhodnete?“, tak by stoupalo množství voleb pro svět A.

<sup>21</sup> Ilustrativním příkladem může být rozhodování dvou leteckých společností, zda-li investovat do reklamy. Tabulka říká, jaké budou jejich zisky, pokud budou či nebudou utrácet/zvyšovat peníze za reklamu – pokud výdaje za reklamu zvyšuje jedna společnost, získává větší část trhu.

		TWA	
		Zvýšit výdaje na reklamu	Nezvyšit výdaje
UA	Zvýšit výdaje na reklamu	UA: 5000, TWA: 5000	UA: 8000, TWA: 2000
	Nezvyšit výdaje	UA: 2000, TWA: 8000	UA: 7000, TWA: 7000

Pokud se společnosti nedomluví a budou utrácet peníze za reklamu, budou jejich zisky v důsledku růstu nákladů na reklamu, který se ale neodrazí v získání větší části trhu a tím ve větších příjmech, protože tržní podíl společnosti se nezmění, menší než, kdyby se domluvíly a peníze neutrácely.

<sup>22</sup> Jak autoři studie připomínají daného jevu si povšiml již zakladatel institucionální ekonomie T. B. Veblen (1857-1929), který jej nazval okázalou spotřebou. Lze si přiblížit na situaci advokáta, kdy se zákazníci při výběru advokáta rozhodují podle toho, jak se advokát obléká, jak má vybavenou kancelář, jakým autem jezdí apod. – pokud se jedná o luxusní statky, je větší pravděpodobnost, že vyhrává spory, takže si dané věci může dovolit. Advokáti potom okázale spotřebovávají. Pokud ale všichni advokáti okázale spotřebovávají, je výběr zákazníka ztížen, což vede k větší okázalé spotřebě. Situace je samozřejmě zjednodušena: zákazník pravděpodobně vezme při výběru v úvahu i další faktory (doporučení apod.)

<sup>23</sup> Má smysl zmínit, že přes zde uvedené poznámky o tom, že teorie her dané situace popisuje, se zdá že faktor závisti není v teorii her stále dostatečně prozkoumán. Člověk při svém rozhodování může volit variantu, při které si on sice finančně apod. nepolepší, při které ale vznikne škoda jiným (lidově řečeno „sousedovi chcípne koza“). Užitek člověka zde je uspokojení z neštěstí jiných, s tímto užitek ale ekonomická teorie příliš nepracuje.

Než přejdeme k hypotézám, které autoři formulují, má smysl si definovat pojem relativní důchod/příjem (a podobné pojmy) jako příjem dotyčného člověka při porovnání tohoto příjmu s referenční hodnotou. Referenční hodnotou může být příjem druhého člověka, ale i nějaký obecná hodnota např. na úrovni průměrné mzdy či minimální mzdy.

#### 4. Hypotézy

Hypotézy, které autoři studie formulují, jsou následující:

1. Štěstí závisí na relativní příjmové situaci. Nemožnost srovnat vlastní příjmovou situaci s příjmovou situací druhých snižuje míru štěstí. Závislost štěstí na relativní příjmové situaci předpokládají autoři lineární – čím horší relativní příjmová situace, tím horší míra štěstí. Daná závislost se jeví jako logická: jak už bylo výše uvedeno, pokud relativní příjmová situace člověka je špatná, může trpět frustracemi apod., že se mu život nedaří, že je méněcenný atd. Na druhou stranu bychom ale neměli zapomenout, že na štěstí bude působit řada faktorů, čili že relativní příjmová situace je pouze jedním z nich. Jako ilustrativní příklad lze uvést situaci člověka, jehož relativní příjmová situace je sice velmi dobrá, na druhou stranu je tento člověk nemocný, rozvádí se, zlobí jej děti apod. Dá se předpokládat, že tento člověk o sobě nebude tvrdit, že je šťastný.

2. Vyšší relativní příjmová situace implikuje větší ochotu přispívat společnosti. Autoři mnou rozebírané studie se odkazují na další texty, které tvrdí, že lepší relativní příjmová situace zlepšuje zdravotní stav, negativní relativní příjmové situace ohrožuje zdraví těch, kteří jsou jí postiženi, jejich biologické procesy, je spojena s psychosociálními změnami. Zajímavé údaje potom přináší další studie, která na výsledcích 8 ročníků fotbalové Bundesligy (Spolková republika Německo) dokazuje, že týmy, ve kterých existují velké rozdíly v platech jednotlivých útočníků střílejí méně gólů<sup>24</sup>. Jakkoliv autoři nedefinují jednoznačně, co mají na mysli pod pojmem „ochota přispívat společnosti“, lze odvodit, že relativní příjmová situace vytváří danému člověku předpoklady, aby podnikal, pracoval, navštěvoval kulturní představení, sportoval apod. Ti, co jsou na tom relativně hůře, mají k řadě těchto aktivit omezenější přístup, musí překonávat mnohem více překážek. Daná hypotéza se opět zdá logická. Jak ale naznačují i další hypotézy, špatná relativní příjmová situace může člověka stimulovat k tomu, aby ji změnil, může jej tedy stimulovat, aby se více snažil, tedy více přispíval společnosti, včetně politické angažovanosti atd.<sup>25</sup>

3. Ochota platit daně závisí na relativní příjmové situaci. Autoři mnou rozebírané studie se odvolávají na další studii, jež dále tvrdí, že: ochota platit poctivě daně podle další studie závisí na ochotě ostatních daňových poplatníků: pokud ve společnosti roste počet lidí, kteří buď skutečně nebo domněle zkreslují daně, tak je pravděpodobné, že osoba, která disponuje těmito informacemi o druhých, respektive domnívá se, že se druzí takto chovají, bude rovněž daňově podvádět<sup>26</sup>. Má zde smysl poznamenat, že ochota platit daně tedy bude záviset na řadě faktorů, z nichž řada může mít relativní charakter, nemusí ale jednat jen o relativní příjem, ale obecně o relativní chování a názory daného člověka vůči referenčnímu člověku. Je rovněž nutno připomenout výše zmíněné faktory konstrukce, složitosti, spravedlnosti daňového systému apod.

4. Ochota nepodvádět při získávání benefitů/transférů závisí na relativní příjmové situaci. Má smysl zdůraznit na relativní příjmové situaci, většinu čtenářů pravděpodobně napadne, že to bude na absolutní příjmové situaci, logicky by mělo platit: čím vyšší příjem, tím menší důvod podvádět. Je přitom zřejmé, že autoři rozebírané studie mají na mysli nejen relativní příjmovou situaci, ale na čínech/chování referenční skupiny – stejně jako v případě daní, pokud členové referenční skupiny budou výrazně klamat nebo si to o nich dotýčná osoba bude myslet, je více pravděpodobné, že rovněž při získávání benefitů bude klamat.

5. Zhoršení relativní příjmové situace povede k růstu nedůvěry vůči ostatním. Zhoršuje-li se relativní příjmová situace, znamená to, že příjmy ostatních se nezhoršují. Postižená osoba může proto ostatním závidět, nutně se bude ptát, proč je postižena ona a nikoliv další lidé. V realitě může existovat řada příčin, jež snižují relativní příjem – např. snížení produktivity práce, snížení poptávky po výrobních faktorech, kterými dotýčná

<sup>24</sup> Blíže: Torgler B., Schmidt S., Frey B.S.: Relative income position and performance, an empirical panel analysis, unpublished manuscript.

<sup>25</sup> Nad rámec tohoto textu jdou úvahy, zda lze zlepšit relativně špatnou příjmovou situaci prostřednictvím kooperace těch, kteří jsou na tom lépe, a těch, kteří jsou na tom hůře. Nutnou podmínkou je, že ti, kteří jsou na tom hůře (H), musí disponovat lepšími investičními příležitostmi, než ti, kteří jsou na tom lépe (L). Potom může docházet k přesunu prostředků od H k L. Ukazuje se, že fungující kapitálový trh může rozdíly v relativní příjmové situaci snižovat.

<sup>26</sup> Blíže: Frey B.S., Torgler B.: Taxation and conditional cooperation. CREMA Working Paper, 2004- 20, Basel Center for Research in Economics, Management and the Arts.

osoba disponuje apod. Jak v mnoha případech není chyba na straně postižené osoby<sup>27</sup>, poměrně snadno lze podlehnout přesvědčení, že za poklesem stojí spiknutí apod.

6. Zlepšení relativní příjmové situace vede k větší ochotě dodržovat zákony (obecně právo), i když toto dodržování uškodí přátelům/blízkým osobám. Autoři rozebírané studie konkrétně mají na mysli, že pokud se zlepšuje relativní příjmová situace, tak je méně pravděpodobné, že dotyčná osoba bude krivě svědčit ve prospěch svých přátel apod.

7. Zhoršení relativní příjmové situace vedou ke snížení důvěry v parlament, soudy a další organizace. Autoři zde vycházejí z hypotézy, že ti, jejichž příjmová situace se relativně zhoršuje, mohou z tohoto zhoršení vinit právě vládu, parlament a další instituce. Obdobně autoři studie předpokládají, že zhoršené relativní příjmové situace snižuje důvěru v ekonomiku, podnikání a další faktory. Z hlediska ekonomické teorie je třeba konstatovat, že faktor očekávání a jeho vliv na makroekonomické ukazatele je široce diskutován. Ekonomická teorie připouští, že negativní očekávání, respektive málo pozitivní očekávání ovlivňují/snižují spotřebu a investice jednotlivců, čili na makroekonomické úrovni vedou k poklesu agregátních spotřebních a investičních výdajů. Má proto smysl zkoumat, co způsobuje tato negativní/málo pozitivní očekávání. Je pravděpodobné, že snížení relativního příjmu k nim bude patřit, má ale smysl zdůraznit, že se rozhodně nebude jednat o faktor jediný.

8. Církevní a náboženské organizace nemusí být zasaženy snížením relativní příjmové situace. Autoři studie zde vycházejí zejména z hypotézy, že jedním z úkolů církevních a náboženských organizací je vytvářet pravidla, prostředky apod., jež kontrolují, regulují či snižují míru závisti (jako příklad autoři studie uvádějí desatero přikázání). Faktory, které mohou zvyšovat závist, tedy nemusí v jejich případě působit. Obecně lze ve prospěch dané hypotézy, že církevní a náboženské organizace nemusí být zasaženy snížením relativní příjmové situace, konstatovat, že smysl, poslání a úkoly těchto organizací se nacházejí v jiné rovině, v rovině spirituality apod., čili, že faktory zvyšující závist nemusí na tyto organizace působit. Na druhou stranu je ale nepravděpodobné, že by církevní a náboženské organizace nebyly žádnými faktory ovlivněny. Jako příklad lze uvést českou realitu, kde bezprostředně po pádu socialismu se církev, jako jedna z organizací, která byla tehdejší socialistickým režimem potlačována a pronásledována, těšila relativně velké autoritě. Poté, co začala vznášet poměrně rozsáhlé majetkové nároky, autorita církve i důvěra v ní poměrně poklesla, což se statisticky odrazilo i v poklesu počtu věřících. Obdobných příkladů lze najít celá řada, koneckonců většina církevních reformačních hnutí (husitství v první polovině 15. století, německá reformace v první polovině 16. století atd.) mimo jiné<sup>28</sup> reagovaly na nárůst majetkové moci církve, na zneužívání této moci. Lidé svým způsobem vyjadřovali nespokojenost s tím, že se církev zpronevěřila svému poslání a hodnotám, na kterých byla založena.

9. Existuje vztah mezi relativní příjmovou pozicí a ochotou politicky se angažovat. Autoři rozebírané studie předpokládají, že tento vztah je negativní, tj. že s rostoucí příjmovou pozicí klesá ochota se politicky angažovat a s klesající příjmovou pozicí tato ochota roste. Autoři danou závislost zdůvodňují tím, že ti, jejichž relativní příjmová pozice je špatná, mají větší motivy ji změnit a politika je způsob, jak dané změny dosáhnout. Ve prospěch dané závislosti mohou hovořit i náklady obětované příležitosti: ti, co jsou na tom relativně příjmově lépe, budou mít pravděpodobně větší náklady obětované příležitosti – místo toho, aby se politicky angažovali mohou vydělávat peníze. Na druhou stranu se zdá, že s rostoucím příjmem či bohatstvím může člověk více ztratit v případě nepříznivých změn – je tudíž v zájmu lidí, jejichž relativní i absolutní příjmová situace je dobrá, aby se nějakým způsobem politicky angažovali. Nemusí to nutně činit sami, stačí, když budou podporovat strany/skupiny apod., které jim zaručí, že se jejich příjmová situace nezhorší. Lze tedy předpokládat, že ochota politicky se angažovat bude záviset na řadě faktorů.

10. Existuje vztah mezi relativní příjmovou pozicí a ochotou angažovat se v dobrovolných organizacích. Autoři rozebírané studie stejně jako v předcházejícím bodě předpokládají negativní závislost. Otevřeně však přiznávají, že typů dobrovolných organizací je natolik velké množství, že vyslovit danou závislost naprosto jednoznačně, je příliš odvážné. Stejně jako v předcházejícím bodě i zde ve prospěch negativní závislosti hovoří náklady obětované příležitosti, přičemž jejich vliv bude pravděpodobně větší než v předcházejícím bodě: pokud se člověk politicky angažuje, může získat moc a další výhody. Angažuje-li se člověk v dobrovolných organizacích, získává zpravidla dobrý pocit<sup>29</sup>, nicméně finanční pokušení, která nabízejí jiná angažmá může být příliš velké. Dalšími argumenty pro danou tezi je působení v těchto organizacích může pomáhat zlepšovat relativní i

<sup>27</sup> Pokud např. klesá poptávka po písáčkách na stroji, protože v důsledku zavedení počítačů nejsou ani sebelepší písáčky potřeba, tak pokles příjmů, ke kterým u písáček v důsledku daného jevu dochází, je jimi nezaviněný.

<sup>28</sup> Příčin vzniku daných reformačních hnutí bylo samozřejmě více.

<sup>29</sup> Autor tohoto textu nesouhlasí s často rozšířenou tezí, že lidé angažující se v dobrovolných organizacích jsou altruisté. Naopak se domnívá, že užitek pro tyto lidi je právě jejich dobrý pocit, tedy věc, kterou nelze na první pohled vyjádřit v penězích, ale která je přesto svým způsobem ocenitelná, a to právě prostřednictvím nákladů obětované příležitosti: představme si osobu X, která působí zcela zdarma v nějaké dobrovolné organizaci. Pokud by v ní nepůsobila, mohla by vydělávat y peněžních jednotek. Působení osoby X v této dobrovolné organizaci tedy lze ocenit minimálně na y peněžních jednotek.

absolutní pozici těch, kteří se v nich angažují, či že osoby v daných organizacích tvoří sociální síť – naplňují tedy potřebu sounáležitosti apod.

11. Výše uvedené závislosti nejsou symetrické. V případech, kdy příjmová situace dotyčné osoby je pod referenční hodnotou, každá změna, která zhoršuje příjmovou situaci, bude mít větší závažnost než v případech, kdy se je příjmová situace dotyčné osoby nad referenční hodnotou a dochází ke změně k lepšímu. Pro danou závislost lze uplatnit zákon klesajícího mezního užítku, který říká, že každá další jednotka přináší člověku menší užitek. Bude-li se relativní příjmová situace zhoršovat, bude dotyčná osoba pravděpodobně pociťovat větší závist apod., protože na tom bude ve srovnání s ostatními stále hůře a hůře. Naopak při zlepšování příjmové situace, každé další relativní zlepšení bude pravděpodobně dotyčné osobě přinášet nižší mezní užitek<sup>30</sup>.

## 5. Ověření hypotéz

### 5.1 Předpoklady a možnosti

Ověřit více uvedené teze se autoři rozebírané studie rozhodli prostřednictvím výše uvedeného průzkumu. Vycházeli přitom z přesvědčení, že referenční skupinou by mělo být spíše blízké okolí – člověk se spíše porovnává s tím, co vidí na vlastní oči, než s tím, co je pro něj vzdálené. Z hlediska relativní příjmové situace se proto snažili o porovnání relativní příjmové pozice s příjmem, který platí pro region, ve kterém osoba, s níž byl dělán průzkum žije (jinak působí). Otevřeně ale přiznávají, že z hlediska zjištění této regionální úrovně příjmu naráželi na větší potíže než na národní úrovni. Je to pochopitelné: hodnoty ukazatelů jako průměrná mzda nebo minimální mzda se zpravidla sledují na národní/celostátní úrovni, na regionálních úrovních tak často sledovány nejsou, respektive jejich hodnoty mohou být zatíženy statistickou chybou. Proto studie vedle hodnot na regionální úrovni pracuje i s hodnotami na národní úrovni.

Jako referenční hodnoty byly zvoleny jednak průměrný regionální/národní příjem a 40 % průměrného regionálního/národního příjmu. Konkrétně se tedy zkoumalo, zda příjem osoby, s níž byl dělán průzkum, leží nad/pod hranicí průměrného příjmu, respektive 40 % průměrného příjmu.

Hodnotu 40 % průměrného příjmu autoři pokládají za hodnotu (volně přeloženo), která je nutná k zajištění živobytí. Dala by se tedy přirovnat k hodnotám minimální mzdy, respektive životního minima. Je ale zřejmé, že se jedná pouze o přirovnání. V českých podmínkách se sice hodnota minimální mzdy pohybuje kolem 40 % průměrné mzdy (v prvním pololetí roku 2006 činila minimální mzda 7570 Kč, zatímco průměrná mzda 18905 Kč), v případě životního minima je však mnohem nižší (pohybuje se kolem 25 %)<sup>31</sup>.

Co podle autorů rozebírané studie ukázaly výsledky sociologického průzkumu? Než zodpovíme tuto otázku, je nutno konstatovat, že data, která sloužila pro vyhodnocení, byly odpovědi na různé otázky. Konkrétní otázky budou v dalším textu zmíněny – obecně se jednalo o otázky typu: kdyby jste měli charakterizovat svůj současný život, jakými slovy byste ho charakterizovali“, přičemž odpovídající si mohli vybrat ze čtyřech možností (typu „velmi šťastný“, „převážně šťastný“, „spíše nešťastný“, „převážně nešťastný“). Je nutno konstatovat, že daný způsob dotazování a výběru z možností může přinášet nejružnější zkreslení. Předně dotazovaná osoba nemůže zvolit jinou možnost, nabídka je ji poměrně jednoznačně předurčena. Pokud by měla absolutní svobodu výběru, je možné že by se rozhodla pro jinou volbu, než při předem definovaných odpovědích<sup>32</sup>. Dále je zřejmé, že v některých případech bude dotazovaná osoba odpovídat jinak, než co ve skutečnosti cítí nebo co si myslí – může se kupř. stydět přiznat, že svůj život považuje za nešťastný<sup>33</sup>. Poslední námitkou je skutečnost, že se jedná o odpovědi na hypotetické situace a není zřejmé, zda zvolená odpověď koresponduje s tím, jak by se dotazovaná osoba zachovala ve skutečnosti<sup>34</sup>.

Tyto a podobné námitky však lze vznášet proti každému sociologickému průzkumu. Dané upozornění proto chápeme jako připomenutí varování, že výsledky sociologických nelze brát naprosto bez výhrad – realita se

<sup>30</sup> Ilustrativní příklad lze vyjádřit třeba takto: pokud dotyčná osoba bude jediná, kdo si ve srovnání s referenční skupinou může koupit luxusní jachtu, tak ji pravděpodobně bude jedno, zda-li bude mít jednu nebo několik jachet.

<sup>31</sup> Konkrétní výše životního minima závisí na věku dotyčné osoby a na tom, s kolika osobami žije ve společné domácnosti, konkrétní hodnoty při porovnání s průměrnou mzdou, tak mohou vykazovat poměrně značný rozptyl.

<sup>32</sup> Jak cíle našeho textu není rozebírat úskalí metodiky sociologických průzkumů, je nutno zmínit, že absolutní svoboda při odpovědích ztěžuje statistické zpracování, jednotlivé odpovědi jsou obtížně porovnatelné.

<sup>33</sup> Analogií mohou být volební průzkumy, kdy se lidé stydí přiznat, že volí některé strany.

<sup>34</sup> Jedná se o otázky typu: Je morální křivě svědčit ve prospěch přítele, pokud spáchá přestupek/trestný čin.

může od těchto výsledků lišit, a to i v případě, že výsledky jsou dělány na relativně velkých vzorcích obyvatelstva, což je případ průzkumu ISSP.

## 5.2 Štěstí

První hypotéza se týká vztahu mezi relativní příjmovou pozicí a mírou štěstí. Autoři studie ji testovali na otázce: „Pokud byste z hlediska štěstí měli zhodnotit váš současný život, kterou ze zde uvedených kombinací byste si vybrali?“ Možnosti byly: „velmi šťastný, převážně šťastný, spíše nešťastný, vůbec ne šťastný“. Z výsledku vyplynulo, že míra štěstí závisí na absolutní i relativní příjmové pozici – čím více, tím lépe. Bylo přitom jedno, zda-li se jako referenční veličina použila hodnota průměrné (regionální/národní) mzdy, respektive 40 % průměrné (regionální/národní mzdy).

Lze konstatovat, že daný průzkum potvrdil závislost štěstí na absolutní i relativní příjmové (obecně společenské) pozici. Neměli bychom ale zapomínat na výše uvedené poznámky, které zdůrazňují, že faktorů ovlivňující štěstí může být více. Vedle již zmíněných můžeme dále uvést věk, ekonomickou, politickou, mezinárodní situaci apod.

## 5.3 Důvěra

Druhá otázka se týkala důvěry lidí. Konkrétně zněla: „Jak často podle vás se lidé pokusí zneužít výhodu, kterou vůči vám mají?“ Tázání si mohli vybrat z následujících možností: „vždy se pokusí využít výhodu, ve většině případů se pokusí využít výhodu, ve většině případů budou fěroví, vždy budou fěroví“. Z hlediska formulace otázek se jeví jako poměrně kategorické možnosti „vždy“, lze totiž předpokládat, že nikdy daná možnost nenastane ve 100 % případů. Naopak, i když naprostá většina osob danou výhodu využije, je jistá pravděpodobnost, že se najde někdo, kdo tak neučiní. Obdobné je to i v situaci, pokud, naprostá většina lidí bude fěrových<sup>35</sup>.

Výsledky odpovědí ukazují, že přesvědčení o fěrovosti roste jak s rostoucím bohatstvím ve společnosti, tak s rostoucí relativní příjmovou pozicí. Ukazuje se tedy, že závisť způsobená nízkým příjmem, podlamuje společenskou důvěru.

Další otázka se týkala, zda je možno lidem obecně důvěřovat. Konkrétně zněla: „Myslíte si, že lze lidem důvěřovat nebo je lepší být při jednání s lidmi více opatrný?“. Byly nabízeny následující odpovědi: „téměř vždy lze důvěřovat, převážně lze důvěřovat, převážně je lepší být opatrný, téměř vždy je lepší být opatrný“. Výsledky naznačují, že lepší jak relativní, tak absolutní příjmová pozice, vedou k názoru, že lze lidem důvěřovat, dané výsledky však nejsou jednoznačné.

Jak bylo uvedeno výše, důvěra je poměrně křehká záležitost, budování důvěry vyžaduje dlouhodobý proces, nedůvěra je pravděpodobně přirozenou lidskou vlastností. Nikoliv naprostá jednoznačnost výsledků by tedy neměla překvapit – lidé se stýkají s mnoha lidmi a generální důvěra by pro ně mohla být ohrožující.

Poslední otázka týkající se důvěry se vztahovala na důvěru v konkrétní organizace, respektive společenské subsystemy. Konkrétně byly dotazované osoby tázány na důvěru v parlament, podnikatelské a ekonomické prostředí, církevní a náboženské organizace, soudy a legální systém, přičemž si mohli vybrat z následujících odpovědí: „naprostá důvěra, převážná důvěra, částečná důvěra, velmi malá důvěra, naprostá nedůvěra. Z průzkumu vyplynulo, že důvěra v parlament pravděpodobně v podstatě nezávisí ani na absolutní příjmové pozici dotyčné osoby, ani na její relativní příjmové pozici ani na celkovém bohatství společnosti. Přesto se částečně ukazuje, že větší důvěra je v bohatších zemích, s růstem bohatství ovšemže přírůstek klesá. Zde lze aplikovat zákon klesajícího mezního užítku – bohatší země mohou vytvořit pro fungování parlamentu lepší podmínky, neustálé zlepšování těchto podmínek však nemůže vést k neustálému progresivnímu růstu výkonu parlamentu apod.

Z různých dalších průzkumů plyne, že důvěra v parlament je relativně nízká. Pravděpodobně to lze vysvětlit tím, že v parlamentu často dochází ke sporům, obstrukcím, nedorozumění, jednání jsou zdlouhavá, někdy zmatečná a nejednoznačná. Parlament jako vrcholný orgán státní moci je pod bedlivou kontrolou sdělovacích pro-

<sup>35</sup> Proti otázce by bylo možno vznášet námitky i z dalších otázek. Je diskutabilní samotný pojem využít nebo zneužít výhodu. Záleží totiž, o jakou výhodu se jedná. Jde-li o oprávněnou výhodu, těžko můžeme hovořit o zneužití, a využití takovéto výhody je naprosto logické. Představy jednotlivých osob o tom, co je oprávněná a neoprávněná výhoda se však mohou velmi lišit. Lze přitom předpokládat, že ti, co jsou na tom relativně příjmově hůře, budou řadu výhod, které mají druzí, považovat za neoprávněné, ačkoliv se bude jednat o oprávněné výhody.

středků, na druhou stranu výstupy, které tyto prostředky předkládají veřejnosti, jsou často spíše negativní než pozitivní, ačkoliv skutečná četnost relativních výstupů je nižší než prezentovaná<sup>36 37</sup>.

Důvěra v soudy se dle výsledků průzkumu mírně zvyšuje s růstem relativní příjmové pozice i absolutního bohatství dané země. Lze to interpretovat tak, že ti, co jsou na tom relativně příjmově špatně nemají prostředky, čas apod. se soudit a přirozeně tedy spíše soudům nedůvěřují – mohou je chápat jako něco, co slouží spíše bohatším. Na druhou stranu jsou soudy mnohem více vzdálenější od běžného politického života, je zaručena jejich nestrannost, takže chápání soudů jako „nástroj bohatých“<sup>38</sup> je poměrně logicky nejednoznačné. Lze se domnívat, že může hodně záviset na fingování soudů – pokud soudy fungují špatně, zejména z hlediska délky řízení, případně spravedlnosti rozsudků apod., mohou být nespokojeni, jak ti, kteří jsou na tom relativně příjmově lépe, tak ti, kteří jsou na tom relativně příjmově hůře. Ti, co jsou na tom relativně příjmově lépe, mohou být přitom nespokojeni více – s danými jevy se častěji setkávají, respektive dané jevy je častěji nutí, aby své spory řešili jinými prostředky než soudní cestou, což může být více nákladné a složitě.

Výsledky výzkumu dále naznačují, že důvěra v podnikatelské a ekonomické prostředí roste s relativní příjmovou úrovní, výsledky opět ale nejsou jednoznačné. Autoři studie se logicky domnívají, že bohatší lidé s tímto prostředím přijdou mnohem častěji do styku, mohou mu tedy více důvěřovat, na druhou stranu se mohou častěji setkávat s různými negativními jevy, což naopak jejich důvěru oslabuje.

V souladu s výše formulovanou hypotézou, výsledky průzkumu ukazují, že důvěra v církevní a náboženské organizace není ovlivněna ani relativní ani absolutní příjmovou úrovní. Podle mého osobního názoru však platí výše uvedené varování, že záleží na celkovém obrazu církve ve společnosti a že tuto důvěru může ovlivňovat řada faktorů.

#### 5.4 Dodržování norem

Další skupina otázek průzkumu se týkala oblasti dodržování norem. První zahrnovala problematiku daňové morálky a zněla: „Je nebo není správné, pokud daňový poplatník neuvede všechny své příjmy za účelem, aby platil nižší daně?“ Byly nabídnuty následující odpovědi: „není špatné, trochu nesprávné, hodně nesprávné, zcela nesprávné“. Z výsledků průzkumu vyplynulo, že horší relativní příjmová úroveň (zejména pokud se blíží nebo pokud se pohybuje pod hranicí 40 % průměrné mzdy) vede k preferování odpovědi „není špatné“, či „trochu nesprávné“. Výsledky však opět nejsou jednoznačné. Jak bylo uvedeno výše daňová morálka závisí na řadě faktorů a bez jejich znalosti mohou být samotné výsledky odpovědi zkreslující. Navíc je třeba zdůraznit, že se mohou lišit výsledky odpovědi od samotného jednání – tj. dotyčná osoba může odpovídat třeba, že daňové zkreslování/nepřiznávání příjmů je špatné, na druhou stranu může toto zkreslování běžně provádět<sup>39</sup>.

Obdobné výsledky dávají odpovědi na otázku: „Je správné uvádět nesprávné údaje, pokud se žádá o příspěvek od státu?“, přičemž škála odpovědi je stejná jako u předcházející otázky. S rostoucí relativní příjmovou úrovní roste ochota být poctivý. Výsledky opět nejsou jednoznačné – největší ochota podvádět je u osob, jejichž příjmová úroveň je těsně nad hranicí 40 % průměrného příjmu. Naopak je-li příjem pod touto hranicí, ochota podvádět klesá. Danou skutečnost lze interpretovat tak, že lidé kolem hranice 40 % průměrného příjmu mohou při nepodvádění nejvíce ztratit – příspěvky nedostanou/dostanou ve zmenšené míře, přičemž hranice, pro to, aby příspěvky dostali/dostali ve větší míře leží relativně blízko. Naopak, lidé kteří jsou na tom jak absolutně, tak relativně velmi špatně, nemají příliš možností jak podvádět, což se může odrazit i v jejich odpovědích. Opět je nutno zdůraznit, že obecně se odpovědi mohou lišit od skutečného chování, i když odlišnosti budou pravděpo-

<sup>36</sup> Skutečnost, že sdělovací prostředky spíše informují o negativních událostech je mezi teoretiky masové komunikace, řadou ekonomů apod. známa. Obecně je to dáno tím, že pozitivní událost vlastně nemá často charakter události – nejedná se o odchylku od standardu. Ilustrativně řečeno: není důvod informovat, že všechna letadla doletěla do svých destinací či že všichni poslanci pečlivě pracují. Je ale důvod informovat, pokud spadne jedno letadlo nebo pokud se jeden poslanec opije.

<sup>37</sup> Nedůvěra v parlament je svým způsobem pochopitelná, k výše popsaným jevům vskutku dochází. Lze se však domnívat, že tyto jevy jsou cenou, kterou platíme za možnost mírumilovného a demokratického řešení sporných otázek, za to že můžeme svobodně diskutovat, přit se, přesvědčovat se atd. Ilustrativně řečeno: stále se jeví lepší, když se pohádají dva poslanci, kteří mají odlišné názory na řešení nějakého sporu, než když kvůli tomuto sporu vypukne válka nebo když bude direktivně řečeno, že se přijme určité řešení a určitá řešení nebudou připuštěna, bude o nich zakázáno svobodně diskutovat apod. Má rovněž smysl uvést, že poslanci si svým způsobem platíme, aby za nás mírumilovně a demokraticky řešili sporné otázky ve společnosti, protože sami na tato řešení nemáme čas. Pokud by spory, jež probíhají v parlamentu, měli probíhat přímo mezi veřejností, byl by průběh obdobný, pouze mnohem více nákladnější, složitější a nejednoznačnější.

<sup>38</sup> Parafráze marxistického termínu „nástroj vládnoucí třídy“.

<sup>39</sup> Zvláště u těchto typů otázek lze předpokládat, že dotazovaná osobnosti se mohou chtít ukázat v lepším světle než je jejich skutečné chování.



dobně menší než v případě předcházející otázky – lidé, kteří jsou na tom absolutně či relativně velmi dobře, pravděpodobně nebudou mít tak velké motivy podvádět, zejména při získávání sociálních dávek: náklady na podvod pro ně budou větší než zisk z podvodu<sup>40</sup>.

Poslední otázka se týkala dodržování předpisů. Konkrétně popisovala hypotetickou situaci, kdy blízký přítel překročí rychlost a v důsledku této rychlosti srazí a zraní chodce. Zaměřovala se potom na to, zda máte policii říci, že přítel překročil rychlost s možnými odpověďmi: je bezpodmínečně nutno toto sdělit, spíše bychom měli toto sdělit, není nutno toto sdělit. Odpovědi naznačují, že s rostoucí relativní i absolutní příjmovou úrovní roste ochota vypovídat pravdivě, tj. sdělit, že přítel porušil rychlost. Autoři rozebírané studie se domnívají, že v chudších zemích může být stát a jeho složky více chápán jako nepřítel (jako někdo, kdo může za chudobu obyvatel) a ochota porušovat zákony je tudíž více rozšířená.

Lze zde ovšem diskutovat, zda pro takto formulovaný závěr existuje dost podkladů. Především není zřejmé, zda by odpovědi nebyli odlišné, pokud by v otázce nebyla popsána odlišná situace – drobná změna by spočívala v tom, že přítel chodce usmrtí, radikální změna v celkové změně situace: např. přítel někoho zavraždí, přičemž dotazovaná osoba jako jediná ví, že je vrahem, a na jejím svědectví závisí, zda-li bude odsouzen. Opět má navíc smysl zdůraznit, že můžou existovat rozdíly, mezi tím, jak lidé odpovídají a jak se ve skutečnosti chovají/by se chovali – i když tyto rozdíly nemusí být tak časté: výše zmíněné situace jsou přece jen poněkud extrémní a větší na lidi se do nich ve skutečnosti nedostane.

## 5.5 Účast v sociálních sítích

Poslední okruh otázek se zaměřoval na účast v sociálních sítích. Otázka zde zněla, zda-li se dotazovaná osoba zapojila v posledních dvanácti měsících do některé z uvedených aktivit, a pokud ano, jak často, přičemž odpovědi začínali „nezapojil“ a postupně se zvyšovala četnost zapojení. Aktivita byly rozděleny na politické aktivity, církevní aktivity, sociální aktivity a ostatní dobrovolné aktivity, přičemž byla případně dále popsány<sup>41</sup>. Výsledky odpovědi opět nejsou jednoznačné, přesto naznačují, že s klesající relativní i absolutní příjmovou pozicí poněkud roste politická angažovanost i angažovanost v sociálních sítích a dalších organizacích. Zdá se však, že více se angažují lidé, jejichž příjem se pohybuje kolem 40 % průměrného příjmu, respektive kolem průměrného příjmu. Lze to vysvětlit tím, že tato skupina lidí může danou angažovaností nejvíce získat, je to pro ni relativně snadná cesta, jak zlepšit své příjmové, respektive obecně společenské postavení. V případě výrazně bohatých i chudých lidí se projevuje efekt nákladů obětované příležitosti – bohatí lidé mohou svůj čas trávit jiným způsobem, případně si další zlepšení své situace mohou zařídit jinými prostředky, chudí lidé musí naopak většinu svého času věnovat na zajištění svých základních životních potřeb a na zmíněnou angažovanost jim nezbyvá prostor.

Existují však výjimky z výše uvedeného: např. z průzkumu vyplynulo, že zapojení do některých charitativních organizací typu Armáda spásy roste s rostoucí relativní příjmovou úrovní, nicméně tento přírůstek má klesající charakter<sup>42</sup>.

Z hlediska církevních a náboženských organizací výsledky průzkumu potvrzují hypotézu nezávislosti těchto organizací na absolutní i relativní příjmové úrovni – míra zapojení do těchto organizací vskutku na těchto úrovních dle průzkumu nezávisí. Na druhou stranu výsledky průzkumu naznačují, že míra zapojení závisí na celkovém bohatství daného regionu/území, přičemž platí, čím bohatší region, tím větší zapojení. Lze si zde ale položit otázku, zda-li zde neexistují i další závislosti: např. vliv církevní tradice – je známo, že v různých regionech má církev díky tradici silnější či slabší postavení, přičemž zároveň tyto regiony mohou být z různých důvodů bohatší či chudší<sup>43</sup>.

<sup>40</sup> Zajímavý by ale v této souvislosti byl průzkum, který se týká jiných forem podvodu při získávání jiných výhod: máme na mysli úplatky při získávání veřejných zakázek, výběrových řízení, slev na hypotéky, úvěry apod. Je možné, že zde by ochota podvádět rostla s rostoucí absolutní i relativní příjmovou pozicí, jak by samozřejmě záviselo na dalších faktorech, zejména na podmínkách, za které tyto výhody lze získat.

<sup>41</sup> Např. u politických aktivit v podobě pomoci politickým stranám či hnutím, účasti ve volební kampani apod.

<sup>42</sup> Opět vzhledem k výše uvedenému lze poukázat na rostoucí náklady obětované příležitosti, respektive na klesající mezní užitek z daného zapojení.

<sup>43</sup> V ČR má kupř. církev silnější postavení na jižní Moravě, Vysočině a ve východních Čechách, slabé její postavení např. v severních Čechách. Tento region přitom z řady důvodů patří k těm chudším.

## 6. Závěry

Autoři mnou rozebírané studie se domnívají, že výsledky uvedeného průzkumu potvrzují vliv relativní příjmové pozice na sociální kapitál daného regionu/země apod. Potvrzují, že velké rozdíly v relativních příjmech povedou k větší míře závisti a tato závist bude destruovat sociální kapitál. Ukazuje se však, že tyto závislosti nejsou naprosto jednoznačné, v některých případech lze vystopovat větší závislosti než v jiných případech. Autoři otevřeně konstatují, že závisí i na absolutní příjmové pozici dotyčné osoby, bohatství daného regionu, území apod. Rovněž konstatují, že v mnoha případech dochází k tomu, co jsme výše popsali jako zákon klesajícího mezního užítku: se zlepšováním relativní příjmové pozice má přírůstek závislé veličiny (typu míra štěstí) klesající charakter.

Nejednoznačnost výsledků, případně i klesající charakter přírůstkových veličin by neměl překvapit. Osobně jsem se snažil v celém textu ukázat multikauzální charakter většiny závislostí. Snažil jsem se rovněž ukázat, že problematiku sociálního kapitálu by bylo potřeba chápat poněkud v širším kontextu, než ve kterém tak činí autoři rozebírané studie a že struktura sociálního kapitálu (např. v podobě charakteru většiny sociálních sítí, které ve společnosti působí) může ovlivňovat jak relativní příjmovou pozici, tak to, co autoři studie zahrnují pod pojem sociální kapitál (důvěru lidí navzájem, v instituce, ochotu dodržovat zákony, zapojení do sociálních sítí apod.). Pokud kupř. většina sítí v dané společnosti, na daném území, regionu, bude mít rivalitní charakter, je možné, že důvěra lidí bude nízká – teoreticky by si více měli důvěřovat ti, kdo jsou členy stejné sítě a nedůvěřovat ti, kdo jsou členy rozdílných sítí. Nesmíme ale zapomenout, že rivalita může panovat i uvnitř sítě, což může dále nedůvěru zvyšovat. Rivalitní sítě mohou dále na jednu stranu zvyšovat zapojení lidí do těchto sítí (bez členství v příslušné síti nelze ničeho dosáhnout<sup>44</sup>), na druhou stranu může jít o formální zapojení nebo o zapojení, které nerozvíjí sociální vztahy apod.

Důležitá otázka, která ale nutně zůstává mimo pozornost autorů rozebírané studie (rozbor této otázky nebyl cílem studie), je, co lze udělat pro to, aby se rozdíly v relativní příjmové úrovni nezvyšovali. Ekonomická teorie obecně vychází z přesvědčení, že příjmová úroveň závisí na mezní produktivitě výrobních faktorů, kterými jednotlivé osoby disponují. Je nutno připojit i faktor mezního výnosu z investičních příležitostí, kterými jednotlivé osoby disponují. Pouze s tímto pohledem však nelze vystačit. Ukazuje se totiž, že ti, kdo jsou na tom relativně příjmově hůře často disponují méně produktivními výrobními faktory, respektive méně výnosnými investičními příležitostmi, přičemž stávající struktura společnosti, tj. s mimo jiné stávající sociální sítě, stávající míra důvěry apod., tedy složky, které bychom zahrnuli pod pojem sociální kapitál, těmto osobám brání, aby své postavení zlepšili. Jinými slovy díky vnějším faktorům, které leží mimo dotyčné osoby, nemusí ke zlepšení dojít, ačkoliv dotyčné osoby o zlepšení usilují.

Rozbor, jak dosáhnout daného zlepšení je i nad rámec mého textu. Chci zde pouze zdůraznit, že změny musí zahrnovat i změny ve struktuře sociálního kapitálu. Tyto změny ve struktuře sociálního kapitálu zase vyžadují další změny včetně změn, kterými se bezprostředně zabývá teorie veřejné volby – např. v oblasti pravomocí jednotlivých orgánů, které uskutečňují veřejnou volbu apod. Jako podstatné se rovněž jeví změny v oblasti kapitálového trhu, jež umožní, aby osoby s relativně horší příjmovou situací mohli získávat od jiných peníze, tyto peníze produktivně využít, což pravděpodobně povede ke zlepšení jejich příjmové situace.

Osobně hodnotím studii Justiany A. V. Fischer a Benno Torgler „Může závist zničit základy společnosti? Vliv relativní příjmové pozice na sociální kapitál“ jako přínosnou. Studie formuluje zajímavé hypotézy, které se týkají problematiky sociálního kapitálu, a snaží se dokázat na empirických (tvrdých) datech. Přestože ne vždy tato data dané hypotézy potvrzují, nelze tyto hypotézy jednoznačně zavrhnout. Jak již bylo uvedeno výše, vedle závislostí formulovaných v hypotézách, budou působit i další závislosti a proto se data nemohou chovat jednoznačně. I přes tuto nejednoznačnost ale studie ukazuje, že relativní příjmová nerovnost ovlivňuje sociální kapitál, kterými disponují jednotliví lidé, respektive, který existuje v dané zemi. Studie tak potvrzuje, že sociální kapitál je „křehkou květinou“, o níž je nutno pečovat, přičemž však vliv sociálního kapitálu na společnost může být značný.

<sup>44</sup> Jako analogii lze uvést situaci v socialistickém Československu, zejména v 70. a v 80. letech 20. století, kdy řada osob vstupovala do komunistické strany z ryze konjunkturálních důvodů. Nicméně i v předmnichovském Československu bylo členství v některé ze stran často nutnou podmínkou získání lepšího postavení. Obdobné analogie lze najít v dalších demokratických zemích, má smysl zkoumat, jak je na tom současná Česká republika.

## **Ekonomická determinace etických kategorií**

**Rafik Bedretdinov**

Každý pokus rozluštit určitý problém má za cíl jednak dospět k prohloubení poznání nebo dokázat, že stávajícím způsobem nelze ho vyřešit. Ovšem druhá alternativa vybízí badatele hledat nové a nové metody výzkumu. Studie Justiany A.V. Fischer a Benno Torglera: „Může závist zničit základy společnosti? Vliv relativní příjmové pozice na sociální kapitál“ (popisována a analyzována P. Wawroszem) rozhodně patří do té druhé alternativy, tj. podnětná, není s to vyřešit problém jako celek, ale provokující. Jaké jsou důvody k tomuto tvrzení?

Za prvé, nelze vymezit základní determinanty jakéhokoli jevu bez jeho úplně, vyčerpávající definici (metoda výčtu). Pokud chápeme jednu dimenzi sociálního kapitálu jako důvěru, je nutno netautologicky vysvětlit pojem důvěry. Důvěra znamená spoléhání na adekvátnost, pravost okolní reakce. Zde však vzniká zásadní problém: čím je podmíněné toto spoléhání. Přílišnou důvěřivostí dotyčného jedince anebo příznivou společenskou situací. Odkud však pramení příznivost resp. nepříznivost společenského klimatu. Je nepochybně koneckonců z hospodářství. Další dimenzi je štěstí. I zde bylo by třeba především vymezit tuto etickou kategorii, a to jako schopnost realizovat svůj lidský potenciál ve všech sférách života. Ovšem bylo by třeba vědět, jaké faktory koneckonců podmiňují tuto schopnost. Anebo závist chápána jako neadekvátní, nepravé vidění a vztah ke skutečnosti. Atd.

Za druhé, úplný výčet základních charakteristik popisovaných výše jevů nám prozradí, jaké jsou jejich determinanty, kterých je početně mnoho. Mohou to být sociální faktory, ekonomické a v neposlední řadě psychické. Zmíněné autoři zredukovali svůj postoj na význam relativního příjmu jako faktoru podmiňujícího celý spektrum etických postojů.

Za třetí, sociologickému šetření prostřednictvím dotazníku měl by předcházet metodologický rozbor významu základních determinant, stanovení jejich hierarchické struktury a priorit. Jinak výzkum má podobu vytržené z kontextu nahodilé volby hlavního faktoru. Ne nadarmo P. Wawrocz v průběhu rozboru popisovaného textu soustavně zdůrazňuje význam multikauzálního charakteru většiny závislosti“ (str. 10).

Jádro studie J.A.V.Fischer a B.Torglera spočívá ve zjištění závislosti určitých eticko-společenských charakteristik na relativní příjmové stránce. Sociologickým šetřením autoři prokázali, že nepochybně určitá determinace důvěry, štěstí, angažovanosti a účasti v sociálních sítích zde existuje. I když je velice problematické konstatovat, že „...daný průzkum potvrdil závislost štěstí na absolutní a relativní příjmové pozici.“ Zde je místě upřesnění, že příjem vytváří předpoklad, je jedním z prostředků k dosažení štěstí, tj jak píše P.Wawrosz: „...faktorů ovlivňujících štěstí může být více.“

Dál autoři odhalili jednu přímočarou závislost, spočívající v tom, že důvěra ( např. v podobě férovosti) roste s rostoucím bohatstvím. Naopak závist je způsobená nízkým příjmem může podlamovat společenskou důvěru. Nepochybně, prosperující společnost vyvolává duch optimismu, důvěry v budoucnost a naopak. Celková společenská atmosféra ovlivňuje jedince, jeho způsob uvažování a jednání. Společenská klima koneckonců determinována hospodářským vývojem, resp. očekáváním příznivého růstu ( např. Československo hned po listopadu 1989). Jelikož praktický vývoj je zpravidla jiný než teoretické koncepce a úvahy, brzo se ukáže, že ve společnosti začíná rozmáhat duch skepse, nedůvěry a zklamání. Místo optimismu nastupuje pesimismus. Sociální diferenciace se stává úrodnou půdou pro klíčení zárodku závesti v nových podmínkách. I zde je patrná determinace společenské atmosféry ekonomickým bytím.

Na závěr lze souhlasit s míněním P.Wawrosze, že studie J.A.V.Fischer a B.Torglera je přínosná, neboť formuluje některé hypotézy problematiky sociálního kapitálu. Vzdáme hold autorům a P.Wawroszovi, který nás obeznámil s tímto způsobem spíše empirického uvažování a sociologického šetření, což by mělo být impulsem pro pokračování bádání sociálního kapitálu na solidních vědeckých základech.

## Je odklon od dosavadního financování sociálního zabezpečení možný?

**J. P. Kroupa**

Problémy sociálního zabezpečení jsou ve všech ekonomikách liberálního, popřípadě neoliberálního typu očividně stejné: Příjmová část sociálního systému je chronicky menší, nežli výdajová. To znamená, že celý systém je deficitní.

Pod pojmem sociální systém se zde rozumí systém zdravotního a starobního pojištění. Ostatní části sociálního systému, jako je podpora v nezaměstnanosti, sociální dávky a pod zůstávají nezohledněny. Je zajímavé, že pokusy řešit tuto deficitní situaci se soustřeďují převážně na restrukturalizaci příjmové části systému za úporného lpění na paritním podílu zaměstnavatelů a zaměstnanců. Základním pilířem propočtu vlastních příspěvků je existence živé lidské pracovní síly v pracovním procesu.

Tento systém má hluboké historické kořeny, sahající do doby průmyslové revoluce. Německo: 1883 schvaluje říšský sněm zákon o nemocenském pojištění. Dávky měli platit napůl jak zaměstnanci, tak i zaměstnavatelé „...celý komplex sociálních zákonů završilo 22 června 1889 starobní a invalidní pojištění. Každému dělníku zajišťovalo starobní rentu po dosažení věku 70 let. I v tomto případě museli zaměstnavatelé i zaměstnanci platit příspěvky napůl. Tento zákon kritizovala tehdejší sociální demokracie jako naprosto nedostatečný.“ (Převzato z knihy Dějiny Německa, H. Müller, K. Friedrich Krieger, Hanna Vollrath, Vydané v českém překladu v roce 1995)

Není bez zajímavosti fakt, že představitelé SPD a členové koaliční vlády, tudíž členové stejné strany, která zmíněné zákony kritizovala jako málo sociální, podali letos návrh na prodloužení věku odchodu do důchodu z 65 na 67 let. Toto opatření má být součástí dalších reforem v oblasti sociálního zabezpečení prováděné velkou koalicí, složenou z (SPD, CDU, CSU).

Anglie: „1911: Lloydův zákon o národním pojištění ukládá povinné dávky pojištění, vyplácené v době nemoci a nezaměstnanosti. Náklady hradí napůl zaměstnavatel a zaměstnanec. Opatření byla založena na popření viktoriánského principu, podle něhož individuální poctivost a pile jsou schopny zajistit každému člověku přiměřenou prosperitu. Reformátoři pochopili, že kapitalismus je plýtvavý, nevykonný a trestá jednotlivce bez ohledu na jeho osobní zásluhy a že voluntarismus nestačí.“ (převzato z Dějiny Británie Kenneth O.Morgan a kol., vydané v českém překladu r 1999.)

Myšlenka paritního podílu a způsob propočtu vázaného na živou pracovní sílu je tudíž 117 let starý systém, který nezohledňuje růst produktivity práce, postupující automatizaci a vlivy globalizace. Již na základě jednoduchých modelů, spočívajících na zjednodušeném kalkulačním členění nákladů a propočtu cen je možno dokumentovat změny a potíže financování sociálního zabezpečení v dnešní době.

### Předpoklady a popis

Jako základ pro modelové znázornění byly vybráni výrobci svíček a dodavatelé malířských a natěračských prací. V prvním případě se jedná o výrobně nenáročnou produkci s možností mechanizace, v druhém případě se jedná o práce s vysokým podílem živé práce bez možnosti tuto výrazně mechanizovat. Model pracuje s Eurem jakožto evropskou měnou. Údaje o nákladech, cenách, zisku a pod. jsou hypotetické. V modelu platí ceteris paribus. To znamená, že podmínky, které nejsou v modelu pojednány se nemění. Malý rozsah výroby má za cíl vytvořit přehledné modely, znázorňující toky peněz a vliv jednotlivých druhů nákladů a cen na celkovou situaci podniků a jejich okolí.

#### Výchozí situace:

Na trhu působí tři firmy: Dvě se zabývají výrobou svíček, třetí provádí malířské práce.

Firma č1: výroba svíček

Počet zaměstnanců	6
Plat zaměstnanců	1500 €/měs
Produkce	30 000 svíček
Náklady:	
- materiál a energie	6000 €
- mzdové náklady	9000 €
- vedlejší mzdy, náklady	20%
- zaměstnanci	900 €

- příspěvek zaměstnavatele	900 €
ostatní náklady (telefon, úroky, odpisy atd. )	4800 €
-----	
Náklady celkem	21600 €
-----	
Kalkulovaný zisk	8 % = 1728 €
-----	
Celkem	23328 €
Cena za kus:	$23328/30000 = 0,78$ €

Firma zásobuje takový okruh zákazníků, který umožňuje odbyť celé produkce, doba obratu je jeden měsíc. Pojištění majitele firmy je privátní a je hrazeno ze zisku.

Firma č. 2:

Firma stejného druhu o stejných nákladech cenách a výnosech.

Firma č. 3: Malířské a natěračské práce.

Firma pracuje na základě hodinových zúčtovacích sazeb s tím, že vlastní spotřebu materiálu jako jsou barvy, tapety a pod. hradí přímo majitel. To znamená, že zákazník platí dvě faktury: jednu za materiál, jednu za vykonanou práci.

Počet zaměstnanců	5
Plat zaměstnanců	1600 €
Produkce	40 hod/týden, celkem $4 \cdot 40 = 160$ hod/pracovníka
Hodinová mzda	10 €/hod
Náklady:	
- materiál	40 % z mezd = 3200 €
- mzdové náklady	$10 \cdot 160 \cdot 5 = 8000$ €
- vedlejší mzd. náklady	20 %
- zaměstnanec	800 €
- příspěvek zaměstnavatel	800 €
- ostatní náklady (telefon, úroky, odpisy atd. )	2500 €
-----	
Náklady celkem	15300 €
-----	
Kalkulovaný zisk	10 % = 1530 €
-----	
Celkem	16830 €
Hodinová zúčtovací sazba	$16830/(160 \cdot 5) = 21,04$ €/hod
Platby do sociálních fondů:	
firma č. 1:	1800 €
firma č. 2 :	1800 €
firma č. 3:	1600 €
-----	
příjem celkem	5200 €/měs.

Příspěvky zaměstnavatelů jsou soukromého rázu a nejsou v modelu zohledněny.

#### Vliv produktivity práce

Firma č. 1 se rozhodla posílit vlastní postavení na trhu formou modernizace vlastního zařízení a propustí 3 zaměstnance. Zbývajícím zaměstnancům zvýší mzdy z 1500 na 1700 €/měsíc.

Počet zaměstnanců	3
Plat zaměstnanců	1700 €/měs
Produkce	45 000 svíček

Náklady:

- materiál a energie	9000 €
- mzdové náklady	5100 €
- vedlejší mzd. náklady	
- zaměstnanec	20% = 510 €
- příspěvek zaměstnavatele	20% = 510 €
- ostatní náklady	6000 €
(telefon, úroky, odpisy atd. )	

Náklady celkem 21 120 €

Kalkulovaný zisk 27,84 % = 5880 €

Celkem 27 000 €

Cena za kus  $21120/45000 = 0,469$  €/kus

Při ceně 0,60 €/ kus docílí firma č. 1 tržbu ve výši 27 000 €.

Zisk firmy bude  $27000 - 21120 = 5880$  €

Cenový rozdíl proti firmě č. 2 je  $0,78 - 0,6 = 0,18$  €, což znamená pokles ceny o  $(1 - 0,769) \cdot 100 = 23,08$  %.

U firmy č. 2 vyvolá tato změna na trhu následující změnu: Aby firma dosáhla srovnatelné ceny, musí snížit vlastní náklady rovněž na 0,60 €/kus. To znamená snížit vlastní náklady o 23 %.

V tomto případě existují dvě alternativy:

1) Firma č. 2 řeší nastalou situaci formou snížení mzdových nákladů formou úspory pracovních sil.

Úspora celkových nákladů:  $21600 \cdot 0,23 = 4968$  €

Mzdové náklady/pracovníka:  $1500 + 300 = 1800$  €

Nutná úspora pracovních sil:  $4968/1800 = 2,76$  prac.síly

Firma by musela propustit 2 pracovníky, ale tím snížit vlastní kapacitu, což znamená ztrátu podílu na trhu.

2) Firma č. 2 reaguje rovněž modernizačním opatřením.

Souhrnná kapacita firem se zvýší na 90 000 svíček.

Celková spotřeba však činí 60 000 svíček, což znamená přesycení trhu o 30 000 kusů.

Pro firmu č. 2 se jeví alternativa č. 2 jako výhodnější a propustí rovněž 3 pracovníky. Nárůst zisku z původních 1438 na 5880 umožňuje podnikatelům vzít v úvahu i případné částečné nevyužití kapacit.

Předpokládejme, že všechny náklady, vyjma spotřeby materiálu a energie tvoří fixní náklady.

Pak variabilní náklady představují částku 9000 €, fixní náklady dosahují výše  $23328 - 9000 = 12120$  €, což znamená:

- variabilní náklady	$9000/45000 = 0,2$ €/kus
- fixní náklady	12120 €

Bod zvratu při ceně 0,60 €/kus:

$$x \cdot 0,60 = x \cdot 0,2 + 12120$$

$$x = 30300 \text{ kusů.}$$

Z uvedeného vyplývá, že firmy se dostanou do ztráty při poklesu využití kapacit následkem poklesu poptávky o  $(1 - 30300/45000) \cdot 100 = 32,67$  %.

Bod zvratu u firmy č. 3:

- variabilní náklady  $3200/800 = 4$  €/hod

- fixní náklady: 12100 €

Bod zvratu při ceně 21,04 €/hod

$$21,04 \cdot x = 4 \cdot x + 12100$$

$$x = 710,09 \text{ hod}$$

Obě firmy č. 1 a č. 2 zlepšily vlastní postavení na trhu razantním zvýšením zisku při poklesu cen na trhu. Firma č. 3 nemůže s ohledem na vysoký podíl lidské práce a nemožnost racionalizovat služby formou intenziv-

ního zvyšování produktivity práce zvyšovat vlastní rentabilitu. Z propočtu bodu zvratu vyplývá, že výpadek ( $800 - 710 = 90$ ) 90 hodin stačí, aby se zisk firmy snížil na nulu.

Zcela jinak vyhlíží situace v oblasti sociálního zabezpečení. Model vykazuje 6 nezaměstnaných a pokles příjmů do sociálních fondů:

Počáteční stav	Výsledný stav
firma č. 1: 1800 €	1020 €
firma č. 2 : 1800 €	1020 €
firma č. 3: 1600 €	1600 €
-----	
celkem 5200 €	3640 €

Celkový deficit činí  $5200 - 3640 = 1560$  €.

Při 30% dani z příjmu je nárůst státního rozpočtu:  $((1700 - 170) * 6 - (1500 - 150) * 12) * 0,3 = -2106$  €.

Nárůst daně ze zisku právnických osob:  $(5880 - 1728) * 2 * 0,3 = 2491,2$  €.

Nárůst daně z obrátu při 16 %:  $0,16 * (90000 * 0,6 - 60000 * 0,78) = 1152$  € na 8640 €.

Nárůst příjmů státního rozpočtu činí 1537,20 €

Náklady spojené s výplatou podpory v nezaměstnanosti jsou hrazeny z příslušného pojištění a nejsou jak nákladově, tak i výdajově zohledněny. Rovněž tak není zohledněn pokles kupní síly obyvatelstva vlivem nezaměstnanosti.

Stát uhradí deficit sociálního fondu nárůstem příjmů s tím, že dojde ke zvýšení procentuálního podílu příspěvků, takže sociální fond musí pokrýt vlastní výdaje ve výši  $3640 + 1537,2 = 5177,2$  €. Pro vyrovnaní deficitu i v příštích obdobích volí pojišťovny procentuální sazbu ve výši 25 %

firma	prac.	mzda	původní stav	výsledný stav	původně celkem	nyní celkem
		20%	25%			
č.1	3	1700	340	425	1020	1275
č. 2	3	1700	340	425	1020	1275
č. 3	5	1600	320	400	1600	2000
-----						
celkem				3640 €	4550 €	

Zbývajících částka  $5200 - 4550 = 650$  € bude uhrazena zvýšením příplatků za léky.

Zjednodušené modelování vlivu racionalizace výroby formou intenzivního zvyšování produktivity práce ukazuje, že tyto obory snižují příspěvky do sociálních fondů. Vzniklé deficity jsou vyrovnávány zvyšováním procentuálních sazeb. V tomto případě jsou nejvíce postihovány obory s vysokou náročností na živou práci. Zatím co obory s možností racionalizace přeměňují příspěvky do sociálních fondů na zisky, zvyšují vlastní konkurenceschopnost snižováním cen, jsou obory s vysokou náročností na živou práci nuceny vyrovnávat zvyšující se náklady zvyšováním odbytových cen. Zvyšování cen má negativní dopad na poptávku, což snižuje v těchto oborech tržby a vyvolává zpětně tlak na mzdy.

V našem případě zvyšuje firma č. 3 hodinovou zúčtovací sazbu na 21,54 €/hod za konstantního zisku. Tímto se mění rentabilita nákladů z 10 % na 9,74 %. Firma č. 3 pracuje s kapacitou 800 hod prakticky na bodu zvratu a řeší tento problém Propuštěním pracovníků ve vyšší tarifní třídě a přijetím mladých pracovníků v nižší tarifní třídě. Ideálním kandidátem na uvolněné místo je mladý pracovník, vyučený v oboru, avšak bez výučního listu (pracovník s nedokončeným vzděláním). Tento je zařazen do platové třídy jako pomocný dělník, ale vykonává práci kvalifikovaného dělníka. Tuto záměnu umožňuje systém hodinových a fixních platů.

Praxe ukazuje, že sice ne vždy, ale hodně často je vysoká kvalifikace uchazečů o místo bez praxe Pro tyto spíše nevýhodou, než výhodou.

Další možností je přeměnit část pracovních příležitostí na minijoby. Pod pojmem minijob se rozumí pracovní poměr, ve kterém je měsíční plat limitován maximální výší 400 €/měsíc. Přesnou informaci je možno získat na [www.de.wikipedia.org/wiki/Minijob](http://www.de.wikipedia.org/wiki/Minijob).

Uvedené kalkulace, byť by i značně zjednodušené ukazují, že výdaje firem a zaměstnanců na sociální účely jsou započteny v nákladech a tudíž obsaženy v odbytových cenách. Z pohledu koloběhu oběžného i fixního kapitálu hradí vzniklé výdaje na sociální zabezpečení spotřebitel, a nikoliv firma a její zaměstnanec (jeho mzda je započtena v nákladech také).

V ekonomice podniku stále platí zákon reprodukce který říká, že náklady jsou zdrojem úhrady spotřebovaného kapitálu, v tomto případě i výdajů na sociální zabezpečení. Firma je vlastně pouze zúčtovacím místem, kde se účetně uvedené příjmy "rozklíčují" za účelem odvodu příslušných finančních částek jednotlivým pojišťovacím ústavům.

Vážným problémem pro firmu je vývoj cen na trhu. Odběratel bude za všech okolností preferovat nižší cenu. Je-li odběratel vůči dodavateli ve výhodném postavení, např. je velkoodběratelem, nebo dodavatel je v roli subdodavatele, pak má odběratel možnost efektivně nutit dodavatele snižovat odbytové ceny. Tento negativní dopad na hospodářskou situaci podniku má i konkurenční tlak na trhu.

#### Vliv klesající ceny na ziskovou situaci podniku

množství	jedn. cena	var. náklady	fixní náklady	zisk
45000	0,6	9000	12120	5880
45000	0,55	9000	12120	3630
45000	0,5	9000	12120	1380
45000	0,45	9000	12120	-870

Nevýhodou celého systému je vazba propočtu, kalkulace a odvodu na živou práci. Při systému pevných tarifních mezd, popřípadě hodinových mezd, představují tyto fixní náklady, které jsou k zakázkové situaci a vývoji odbytových cen necitlivé.

#### Vliv zvyšování mezd na ziskovou situaci podniku

množství	jedn. cena	var. náklady	nárůst mezd	mzdy	ost. fixní náklady	fixní náklady	zisk
45000	0,6	9000	1	6120	6000	12120	5880
45000	0,6	9000	1,05	6426	6000	12426	5574
45000	0,6	9000	1,1	6732	6000	12732	5268
45000	0,6	9000	1,15	7038	6000	13038	4962

V obou případech se bude podnik snažit řešit danou situaci především tlakem na mzdy a procentuální výši odvodů do sociálních fondů, neboť tento způsob snižování nákladů má okamžitou účinnost a je investičně neutrální.

Z obou tabulek je zřejmé, že podnik vidí vedlejší mzdové náklady jako vlastní výdaj, který nemůže vlastní podnikatelskou aktivitou ovlivnit.

### **Vliv globalizace**

Firmě č. 1 se nepodařilo racionalizační akcí nabýt na trhu převzaly, protože konkurent, firma č. 2 reagovala stejným způsobem. Navíc se na trhu přes snížení ceny projevuje nadbytek nabízeného zboží a poptávka se vyvíjí zpět směrem k 60 000 kusů svíček. Nárůst zisků obou firem vyvolal tlak na mzdy a tím i zvýšení příslušných mzdových tarifů o 5 %.

Z toho důvodu se rozhodne firma č. 1 zrušit výrobu ve státě A přemístit tuto do státu B, který nabízí lepší podmínky pro podnikatelskou činnost:

- 1) Daň z příjmu fyzických a právnických osob: 19 %
  - 2) Průměrná mzda 700 €, 60 % pracovníků tento průměr nedosahuje.
- Nezaměstnanost 10 %, úroveň vzdělání je srovnatelná se zemí A.

Počet zaměstnanců 3  
 Plat zaměstnanců 600 €/měs.  
 Produkce 50 000 svíček

Náklady:  
 - materiál a energie 10000 €  
 - mzdové náklady 1800 €



- vedlejší mzd. náklady  
 - zaměstnanec 25 % = 225 €  
 - příspěvek zaměstnavatele 25% = 225 €  
 - ostatní náklady 6000 €  
 (telefon, úroky, odpisy atd. )

---

Náklady celkem 18250 €

---

Kalkulovaný zisk 36,986 % = 6750 €

---

Celkem 25 000 €  
 Cena za kus  $18250/50000 = 0,365$  €/kus  
 při ceně 0,50 €/kus docílí firma č.1 tržbu ve výši 25 000 €  
 zisk firmy:  $25000 - 18250 = 6750$  €

Cenový rozdíl proti firmě č. 2 je nyní  $0,6 - 0,5 = 0,10$  € což znamená pokles ceny o  $(1 - 0,8333) \cdot 100 = 16,66$  %

Bod zvratu firmy č.1 při ceně 0,50 €/kus:

$$x \cdot 0,50 = x \cdot 0,2 + 8250$$

$$x = 27500 \text{ kusů.}$$

Firma č. 2 je postavena před následující alternativy:

1) snížit cenu na 0,5 €/kus, a tak udržet paritu podílu na trhu

Počet zaměstnanců 3  
 Plat zaměstnanců 1785 €/měs  
 Produkce 50 000 svíček  
 Náklady:  
 - materiál a energie 10000,00 €  
 - mzdové náklady 5355,00 €  
 - vedlejší mzd. náklady  
 - zaměstnanec 25% = 669,38 €  
 - příspěvek zaměstnavatele 25% = 669,38 €  
 ostatní náklady 6000,00 €  
 (telefon, úroky, odpisy atd. )

---

Náklady celkem 22 693,76 €

---

Kalkulovaný zisk 10,16 % 2306,24 €

---

Celkem 25 000,00 €  
 Cena za kus:  $22693,76/50000 = 0,454$  €/kus  
 při ceně 0,50€/ kus docílí firma č.1 tržbu ve výši 25 000 €  
 Zisk firmy:  $25000 - 22693,76 = 2306,24$  €  
 Při zdanění 30 % je čistý zisk 1614,90 €

2) Přesunout výrobu do ciziny se stejnými, nebo lepšími podmínkami pro podnikatelskou činnost. Na základě propočtu uvedeného v bodě 1 se firma č. 2 rozhodne propustit všechny pracovníky a přesunout výrobu rovněž do země B.

Situaci v zemi A ukazuje následující tabulka:

firma	počet. nezaměstn.	počet zaměstn.	příjem sociál. fondy vých. stav	příjem sociál. fondy nový stav
č. 1	6	0	1800	0
č. 2	6	0	1800	0
č. 3	0	5	1600	2000
celkem	12	5	5200	2000

V našem příkladu se sociální systém vlivem úbytku pracovních míst zcela zhroutil. Dotace ze státního rozpočtu nejsou možné, neboť tento se zhroutil také. Daň z příjmu fyzických osob platí pouze zaměstnanci firmy č. 3. Příjem z daně z obrátu činí při sazbě 16 % pouze 8000 € Firmy, působící v zahraničí a platící sníženou daň (země A 30 %, země B 19 %) neplatí v zemi A již žádné daně. Toto umožňuje dohoda v rámci EU o dvojím zdanění. To znamená, že byl-li příjem právnických osob zdaněn v jedné zemi, nemůže být zdaněn ještě jednou v druhé zemi.

Uvedený model a jeho vývoj odpovídá až překvapivě dobře jevům a vývojovým tendencím minimálně v Evropské Unii. Dokazuje to následující tabulka a komentář, převzatý z knihy Albrecht Müller, Lživá reforma (Die Reformlüge) vydané 2004 v SRN ukazující rozsah přesunů jednotlivých odvětví z a v SRN:

Odvětví	1960	1970	1980	1990	2000
textilní a oděvní prům.	1 269 000	1 054 000	674 000	469 000	230 000
kožedělný prům.	267 000	204 000	121 000	66 000	31 000
hornictví a těžba kamene	871 000	591 000	466 000	370 000	128 000
chemický prům.	534 000	657 000	625 000	644 000	522 000
strojírenství	1 043 000	1 227 000	1 131 000	1 211 000	1 164 000
automobilový prům.	596 000	921 000	1 029 000	1 122 000	1 055 000

Pramen: Spolkový statistický úřad, statistické ročenky 1994 a 2003, Wiesbaden 1994/2003 Str. 112f./str/111f.

Autor komentuje tento vývoj jako přesun pracovních sil v jednotlivých odvětvích (textilní, automobil. průmysl) s poukazem, že v posledních letech i toto odvětví zaznamenává mírný pokles. Jako příčinu vidí autor v konjunkturální depresi. Razantní přesun automobilového průmyslu z SRN zaznamenává jak česká, tak i slovenská ekonomika.

V současné době má SNR 4 535 000 nezaměstnaných. Pokles pracovních příležitostí na plný pracovní úvazek se snížil v roce 2005 oproti předchozímu roku o 428 000 pracovních míst. Za letošní rok představuje tento úbytek 88 000 míst. Pracovní agentura zaznamenává 775 000 neobsazených pracovních příležitostí, jenže v oblasti nízkých mezd, převážně minijobů. ( příjem max. 400€/měsíc ). (Údaje Spolkové Pracovní Agentury 05.2006)

Tato místa jsou nabízena převážně ve službách. Pro srovnání průměrný plat prodavačky v maloobchodě činí 1397 až 1981 €. Uvedené tendence naznačují masivní přeměnu pracovních míst na plný úvazek v minijoby. Zde se ovšem nabízí i jiná otázka: Na co a v jakém rozsahu se bude orientovat ekonomika státu, ve kterém probíhají již po desítky let takovéto změny, jestliže vláda má v neoliberalním společenskovoekonomickém systému pouze motivační nástroje řízení ekonomiky, a to ještě samodestruktivní jak v oblasti sociální, tak i daňové. Na které obory vědy a výzkumu se má ekonomika státu soustředit, jestliže prostě ani neví, které obory a kdy přejdou do útlumu. Toto platí zejména i pro volbu studijního, popřípadě učebního oboru nastupující generace.

Světové rozdíly ve mzdách jsou tak velké a jejich průměrný meziroční nárůst tak malý, že bude trvat desítky let, nežli dojde k jejich vyrovnání. Podle statistických údajů roste minimální mzda v České Republice průměrně o 16,67 €/rok. Pro dosažení minimálních mezd platných v západní části EU bude třeba za konstantního růstu minimálních mezd a současné stagnace minimálních mezd v Luxemburgu , která činí 1360 € potřeba (1360-284)/16,67=64,59 let). Kurs 28 Kč/€ V Číně se pohybuje měsíční mzda v rozmezí 60-80 €/měsíc v méně kvalifikovaných oborech s vysokou pracností.

Hospodářská soutěž vede objektivně k převisu kapacit. Ve SRN se pohybovalo využití kapacit v letech 1980 až 2002 mezi 78,6 v roce 1982 až 89,4 % v roce 1990. Ve stejném období stoupala kontinuálně nezaměstnanost z 3,8 % v roce 1980 na 11,6 % v roce 2003 (10,8 % rok 2002). (Albrecht Müller, Lživá reforma ( Die Reformlüge)).

Spolková vláda projednává v současné době nový systém financování zdravotnictví, opírající se jednak o odvody z vyplacených mezd, v kombinaci s financováním z daňových příjmů ve výši 16 až 24 miliard €. Podíl obou složek se má v budoucnu přesouvat ve prospěch daňového zatížení obyvatel. Pro rok 2006 bylo stanoveno zvýšení daně z přidané hodnoty z 16 % na 19 %. Tato opatření jsou nutná, neboť poslední reforma zdravotnictví v rámci agendy 2010 přinesla katastrofální deficit. Součástí uvažované a diskutované reformy je redukce soukromých zdravotních pojišťoven ze 100 na 16. O úrovni lékařské péče v SRN svědčí i čekací doby:

- Všeobecný lékař v průměru 2 až 3 dny (vyjma akutních případů)
- Odborný lékař 3 dny až několik týdnů
- Specialista (např. Revmatolog) až 6 měsíců na první návštěvu, jinak řádově týdny.

## Závěr

Když zaváděl říšský kancléř Otto von Bismarck systém zdravotního a penzijního pojištění, zavedl paritní systém z obavy, že by jednostranné zatížení pracovní síly vysokými náklady na pojištění vyvolalo jednak bouři nevole a jednak zcela neúnosné zatížení tehdy nízkých mezd. Dále je třeba vycházet z historické zkušenosti úrovně mechanizace práce v období průmyslové revoluce, kdy byla pracovní síla hlavní a neodmyslitelnou složkou výrobního procesu. Tomu tak v současné době již dávno není. Díky razantnímu růstu výrobních sil je přetrvávající systém základu propočtu odvodů do sociálních fondů anachronizmem. Vezmeme-li v úvahu ještě jednou zákon koloběhu kapitálu, pak jediný, kdo vlastně přispívá do sociálních fondů je konečný spotřebitel tím, že nakupuje výrobky. To platí v plném rozsahu i pro spotřebitele v důchodovém věku. Nakupuje-li spotřebitel výrobky domácí produkce, hradí tak i příspěvky do domácích sociálních fondů. Kupuje-li importované výrobky, pak hradí příspěvky do sociálních fondů státu kde byly vyrobeny, pakli tam vůbec jaké jsou. Toto platí i o exportu. Jestliže se však exportní výroba soustřeďuje do zemí s nízkou mzdou, pak i takto získané příspěvky do sociálních fondů jsou nízké, neboť jsou vázány na nízkou mzdu. To platí v plné míře i o nových členských zemích EU.

Vezmeme-li v úvahu ceny léčiv na evropském trhu, máme co činit se dvěma druhy cen a dodavatelů: Léky chráněné licenčním právem. Díky vlastnictví licenčních práv je daný výrobce absolutní monopolista a určuje ceny podle množství peněz na trhu.

Takto jsou tržní mechanismy nabídky a poptávky neúčinné. Tak na příklad léčba polyarthritis (chronický revmatismus) stojí v SRN při aplikaci Metotrexatu 1000 €, při aplikaci nového preparátu Humira 19 000 €/rok navíc. Podle údajů distributora jmenovaného léku stojí v České Republice dvojinjekce 40378,0 Kč, což odpovídá při směnném kurzu 28 Kč/€  $40378/28 = 1442$  €. V SRN stojí zmíněné balení 1855 €.

Vezmeme-li konstantní podíl příspěvků do sociálních fondů ve výši 20 % při minimální mzdě v Luxemburgu a v České Republice, pak přispívá v Luxemburgu  $1855/(1360 \cdot 0,40) = 3,41$  pracovníka, zatímco v České Republice to jsou to  $1442/(284 \cdot 0,4) = 12,69$  pracovníka.

Pro srovnání účtu praktický lékař za běžnou návštěvu pacienta 8,90 €, u kadeřníka stojí mužský střih 14 €.

Zvýšená snaha po úsporných opatřeních formou preference levnějších alternativních léků způsobuje jejich zvýšenou poptávku a tím také zvyšování jejich cen na trhu. Výrobci a distributoři těchto léků se budou snažit cenově se přiblížit nově vyvinutým lékům dobře vědouc, že bez medikamentózní léčby je moderní medicína prakticky bezmocná.

V obou případech je výdaj za léky doslova životně důležitý, tudíž nutný, nikoliv pouze možný. Argumenty uvedené v bodě 1 a 2 platí v plné míře i pro lékařské vybavení přístroji a nástroji.

Jako schůdná cesta se jeví vázat příspěvky do sociálních fondů na nakupované zboží a nikoliv na živou práci.

Přepočet odvodů do sociálního fondu v našem modelu ukazuje následující tabulka.

poč. pracov.	měs. mzda	přísp. soc.fond	produkce	přísp. /prod.
6	1700	2040	90000	0,02266667
5	1600	1600	800	2

Propočet předpokládá, že dosavadní příspěvky, vázané na mzdu budou z 50 % přeměněny na zisk a zbývajících 50 % bude vyplaceno ve formě mzdy. Z uvedené tabulky vyplývá značná nerovnoměrnost zatížení mezd v jednotlivých oborech. Navýšení sociálního příspěvku v případě masové produkce zvýší konečnou cenu jen nepatrně, zatímco tento příspěvek vázaný na produkci oborů s vysokou pracností by mohl být takto snížen. Výhodou tohoto systému je vysoká pružnost vzhledem k výkyvům spotřeby na trhu na jedné straně, nevýhodou je nestabilita příjmů soc. fondů. Tento problém lze však řešit úpravou procentuálních sazeb.

Jako podpůrné řešení se jeví kromě toho zavedení systému minimálních a maximálních cen. Toto opatření je logickým pokračováním již zavedených a existujících minimálních mezd. Systém minimálních a maximálních mezd a cen vymezuje konkurenční rozmezí a zaručuje podnikům, stejně jako zaměstnancům určitou jistotu přežití. Sociální jistota musí platit jak pro občana, tak i pro podnik. Ze sociální nejistoty v podnikatelské sféře (dumpingové ceny) se odvíjí všeobecná sociální nejistota celé společnosti. V moderní době již není soukromé podnikání privátní záležitostí jednotlivce, nebo skupiny jednotlivců, nýbrž úhelným kamenem celé společnosti, tudíž celospolečenská záležitost, vyžadující celospolečenskou kontrolu. Toto platí v plné míře i pro privatizační snahy v oblasti zdravotní péče.

## **Bez nové role vzdělávacího sektoru to prostě nepůjde**

**Radim Valenčík**

Studie J. P. Kroupy je zajímavá a přínosná z celé řady hledisek. Jeho propočty resp. modelování konkrétních situací vychází z realistických ocenění a zažitých zkušeností. Poměrně přesně vymezuje předpoklady platnosti důsledků, které z propočtů či modelů vyplývají. Ne náhodou korespondují s tím, co reálně pozorujeme.

Podnětné, ale sporné je řešení, které navrhuje v závěru: *"Jako schůdná cesta se jeví vázat příspěvky do sociálních fondů na nakupované zboží a nikoliv na živou práci."* A návazně: *"Jako podpůrné řešení se jeví kromě toho zavedení systému minimálních a maximálních cen."* Jakkoli se jedná o zajímavou myšlenku, není asi tím, co by vedlo k žádoucímu cíli.

Podle mého názoru spočívá řešení v zásadním zvýšení produkční role vzdělávacích procesů tak, aby země našeho typu (SRN a ČR jsou na tom stejně již dnes a brzy nebudeme moci těžit z některých výhod daných nižší mzdovou úrovní) obstály v globální konkurenci právě na tomto základě, tj.:

- Zvýšením intenzity inovačních procesů.
- Přeměnou systému vzdělání (zejména terciárního a celoživotního) v ekonomický sektor přinášející přímé růstové efekty.

Jedno pochopitelně souvisí s druhým. To samozřejmě předpokládá - ať již se to komu líbí či nikoli - změnu financování vysokoškolského školství tak, aby rostoucí podíl i rostoucí masa prostředků byla alokována v přímé závislosti na uplatnění absolventů vysokých škol na profesních trzích. Tím se otevře řešení skutečně perspektivní, která pak nemusí (a ani by neměla) tak "bolet".

## **3. Z nové literatury**

### **Konečně opět profesionální učební text makroekonomie pro ekonomy**

**Pavel Sirůček**

*Pavelka, T.: Makroekonomie. Základní kurz. 1. vydání. Slaný, Melandrium 2006. Cca 208 stran. ISBN 80-86175-45-6.*

Na začátku podzimu se ke všem zájemcům, zejména z řad studentů počátečních ročníků ekonomických fakult, dostává učební text Ing. Tomáše Pavelky, Ph. D. Relativně nepřilíší rozsáhlá, zato čtivá, sympaticky vyhlížející a ke čtenářům celkově přátelská publikace *Makroekonomie. Základní kurz* pokrývá základní úroveň standardní makroekonomické teorie v podobě adekvátní soudobému stavu poznání i profesionálnímu přístupu k tvorbě učebního vysokoškolského studijního textu. Právě skutečná odbornost a profesionalita, včetně zkušeností z výuky (tedy např. i zkoušení či testování) a tvorby studijních materiálů, mnohdy ekonomickým textům na pultech specializovaných knihkupectví nejvíce chybí. Tragikomická úroveň některých publikací z ekonomických oborů (kdy u autorů, vedle profesionality, abscentuje i nezbytná soudnost, o nadhledu nemluvě) mnohdy nejen člověka „od fochu“ přinutí k hořkému vzpomínání. Není tomu tak dávno, kdy nejenom v oblasti ekonomických teorií nebylo velkého místa pro lidovou tvořivost, a např. doložku či doporučení vysokoškolská učebnice těžko mohla obdržet práce autora, který příslušný předmět ani nikdy sám vyučoval. Toto se dnes běžně děje a zdaleka nejde pouze o praxi menších a poněkud obskurních nakladatelství, obvykle ale s patřičně honosným a anglicky vyhlížejícím názvem.

Kritické výhrady se však nikterak netýkají představované publikace, ani jejího autora. T. Pavelka, přes mladší věk (a jakožto arogantní pragocentriste dodejme, že přesto, že všechno nevystudoval v Praze), patří nejen mezi zkušené a ostřílené (a mnohde i populární) vyučující ekonomických teorií různých stupňů pokročilosti na různých vysokých školách aj., ale není ani úplným zelenáčem v adekvátní publikační činnosti. Připomeňme např. opakovaně vydávané texty cvičebnicového charakteru, především pro výuku na ČZU v Praze, které se výrazně vymykají standardům tamějších studijních materiálů. Znovu je na místě připomenutí zdánlivé samozřejmosti,

tedy že autor má dostatečně „odučeno“ a taktéž dobře pochopil, že nejen domy je třeba „stavět od základů“, a v neposlední řadě má alespoň minimální povědomost o ošidnostech českého jazyka i psaného projevu. Bohužel se lze setkat s praxí, že v tiráži i pokročilejších textů figuruji jména osob, které nemají odučené ani patřičně nastudované mnohdy ani nejzákladnější úrovně příslušného oboru a jejichž publikační aktivity (spíše neaktivity) jsou zarážející nejen s ohledem na tituly, postavení či věk.

K pochopení, proč se recenzovaná publikace objevuje opravdu v „pravý čas“ je nezbytná poněkud hlubší sonda. Zejména do oblasti literatury k výuce ekonomických teorií, a to v neoddelitelném kontextu přežívajících poměrů na stále ještě „Big One“ ekonomického vysokého školství u nás. Tedy na těžko řiditelném kolosu (či přímo molochu) - VŠE v Praze, která je však v mnohém předvojem i předobrazem obecnějších trendů a skutečností. Často ale v duchu slepých uliček Járy Cimrmana - viz fanatické napodobování pochybných vzorů s nedomyšleným rušením osvědčeného, překotné přejímání cizích (a často cizorodých) modelů a systémů, kdy jsme tradičně „papežštější“ než sám papež - vše moderně zaobalené v patřičně evropské frazeologii, resp. eurospeaku, který sice nezřídka vůbec nic nevyjadřuje, ale dávno žije vlastním životem. Laskavý čtenář, který se nechce zatěžovat širším kontextem a má zájem pouze o informace vztahující se přímo k představované publikaci, nechť promine a následujících šest odstavců raději přeskočí. Autor těchto řádek si kritická postesknutí nedokázal odpustit, i když jejich veřejná prezentace byla samozřejmě mnohem cennější v dobách, kdy se uvedené trendy skutečně zakládaly - nicméně toto není problém zdaleka jenom jeho.

T. Pavelka nyní opětovně nastoupil na VŠE v Praze, kde v minulosti působil na - před několika lety úspěšně rozprášené - katedře makroekonomie. Navlékl dres jednoho z „týmů“, které si již tradičně všemožně konkurují nejen ve výuce ekonomických teorií na fakultách VŠE v Praze. Dlouhodobě neřešená schizofrenní situace (s hlubokými kořeny) se odráží v kvalitě výuky, ale např. i v již tradičních problémech a často nechutných tahanicích ohledně doporučované studijní literatury - bohužel však plasticky zapadajících do nepřilíš lichotivého obrazu této mnohdy opravdu velmi „vysoké“ školy. Pronikavý pokles úrovně, intelektuální klima nezřídka nedosahující ani výšin sborovny průměrné obchodní akademie a dlouhodobé snižování náročnosti studia (včetně ústupků „studentům“ prakticky ve všem), a to v podstatě na celé VŠE v Praze se stalo smutnou realitou spojenou v první řadě s minulým vedením. Gigantické rozměry, obludná odcizenost či nutnost značné odvahy postavit se trendům a tlakům opravdu nepřejímám kvalitě, kladly na všechny její zaměstnance vysoké nároky. O dlouhodobější koncepci a profilaci, promyšlenému vymezení vůči rostoucímu počtu soukromých ekonomických škol (obvykle však spojených právě s pracovníky VŠE v Praze) či podpoře spolupráce klíčových pracovišť, skutečném „mozkovém trustu“ školy atd. se však mohlo pouze snít. Vše bylo patřičně korektné a moderně doplněno přehnanou feminizací jdoucí ruku v ruce s „odborníky“ na řadě klíčových postů a sice nedomyšlenými, nepřipravenými a ukvapenými, leč o to více radikálními změnami (mnohdy však pouze „pro změny“ či megalomanské pomníky a soukromé profity) s dopady, které ovlivňují a budou ovlivňovat situaci ještě nadlouho, ale od kterých se nakonec i částečně již začíná ustupovat.

Kde jinde se ostatně lze v takové míře setkávat s tím, že studentům bylo po léta vštěpováno, že jsou všemocnými klienty (avšak ani školné neplátcími) majícími pouze práva a všemožné výhody bez jakýchkoli povinností a pokud něco neznají, je to jednoznačně vina učitele, který je řádně nepřipravil. Odtud pouze krůček k zavedené praxi, že tito „studenti“ školu považují za „vedlejšák“, učitele a ostatní zaměstnance školy za neschopné slouhy a stále arogantněji berou jako samozřejmost všemožné výjimky či úlevy s poukazy na to, že oni přece pracují, studují jinde, jedou na prázdniny, nechce se jim cestovat do Prahy apod. Smutně legendárními se staly i státní zkoušky, jejichž nedůstojnost byla umocňována, mimo jiné, i „tradicí“, že na termíny (které jsou zde sice vypisovány neustále i během semestrů, ale s nikdy nekončícími stížnostmi na jejich nedostatek) se nezřídka dostavila cca polovina přihlášených a komise si mohla vesele listovat v hromadách omluvenek na jeden den, ovšem včetně automatických povolení k absolvování dalšího termínu v co nejbližší době. Taktéž při pohledu na projevy mnohých studentů plné hrubých pravopisných chyb, na jejich zarážející fatální neznalosti (nejen z ekonomie, ale i všeobecného přehledu, historie či zeměpisu nebo počtů úrovně dřívější měšťanky) i způsoby jejich vystupování a chování si lze o moderních základních a středních školách opravdu myslet mnohé. Kam až povede praxe stálého navyšování počtu tzv. vysokoškoláků, často nesplňujících elementární předpoklady, které ovšem systém nejen financování nutí přijímat a nechávat i „studovat“, se ani nechce domýšlet. Na druhé straně však nedá velkou práci vyhledat jména skutečně nadmíru pracovitých učitelů, kdy s údivem zjišťujeme jejich angažovanost na mnoha dalších školách, někdy dokonce se zlepšovákem v podobě společných úředních hodin všech na VŠE. Naštěstí v řadě oblastí i na VŠE začíná vítězit zdravý rozum a skutečná odbornost, jejíž deficit lze již pouze velmi obtížně maskovat pouhými dovednostmi cizích jazyků, základními pracovními návyky s výpočetní technikou či frázemi o partnerském přístupu i samozřejmé nezbytnosti vycházet studentům ve všem vstříc.

Ve výuce standardní ekonomické teorie základní (tj. bakalářské) úrovně v podmínkách VŠE v Praze, kterou ovšem v mnohém kopírují i jiné fakulty či školy veřejného i soukromého charakteru, je používána, resp. doporučována rozličná a různorodá literatura. S její precizací se lze seznámit na stránkách příslušných pracovišť (<http://web.quick.cz/kmie> apod.). V oblasti standardní (tedy neoklasické) mikroekonomické teorie je dostupných několik postačujících a již osvědčených titulů, včetně cvičebnicových textů, a to na úrovních bakalářských i pokročilejších. I zde je však vždy co vylepšovat a aktualizovat - včetně diskuzí o různých přístupech či výuko-

vých příkladech nebo aktivizaci studentů, přiměřenosti nároků aj., které však překračují rámec recenze. Oblast standardní makroekonomické teorie je komplikovanější ze samotné podstaty - již na základní úrovni přistupují obtíže metodologické či nároky ohledně alespoň minimální znalosti mezníků vývoje ekonomických učeních a oblasti hospodářských dějin. Taktéž jsou zde aktuálnější otázky přístupu k výkladu - zda volit spíše „reportérský“ přístup (kdy jsou vedle sebe kladeny různé přístupy a vyučující referuje o teoretických konstrukcích, předpokladech, omezeních apod.) či přístup indoktrinační, kdy se vyučující místo role nezaujatého reportéra mnohdy stává spíše ideologem propagujícím jedinou správnou doktrínu. Diskuze se vedou i v rovině preferencí přístupů spíše abstraktně-deduktivních nebo naopak s důrazem na empiricky-induktivní, což však někdy bývá pláštěm pro dilema výše uvedené či pro záměnu (spíše ale dehonestaci) teoretické ekonomie za názorné příklady přístupné i laikům typu pověstné babičky z Orlických hor či ještě mýtičtější ženy v domácnosti. Také přistupují otázky záměny teoretické makroekonomie za praktickou hospodářskou politiku či značně problematické přesvědčení, že studentům nelze komplikovat život uváděním předpokladů, odlišných přístupů, jejich omezení ani přesnými definicemi či formalizací. Různé „lidové přístupy“ (či hůře amatérská lidová tvořivost) mají možná jisté opodstatnění na neekonomických fakultách, na institucích typu „kamenných“ ekonomických vysokých škol se však pouze s nimi rozhodně spokojit nelze. Vše je dále komplikováno rozporností či přímo rozpolceností soudobé makroekonomie, zavádějícími tezemi o údajné neideologičnosti a vědecké neutralitě standardních teorií či stále aktuálnějším důrazem na otevřenost soudobých ekonomik ve světle globalizace, což významně stírá relativní nezávislost mikro- a makroekonomie a relativizuje řadu tradičních přístupů i modelů.

V oblasti výuky makroekonomické teorie základní úrovně zůstávají stále na předním místě učební texty M. Helíška, v čele s přepracovaným vydáním „hard“ i „soft“ verze učebnice z roku 2002, včetně nezbytného doplnění velmi užitečným průvodcem (2004 již na VŠFS). Tento profesionální a odborně fundovaný text se však v očích mnohých stal téměř kultovním symbolem tažení proti ekonomickým teoriím na VŠE v Praze. Nejedná se totiž o knihu do vlaku, ani o text, jehož letmé prolétnutí pár dní před zkouškou či výpisky na několik stránek bohatě postačí. Ve srovnání s „ekonomickými“ pohádkami o panu Roubíčkovi a spol., rozhodně nevycházejí, co do snadnosti a minimálních nároků, tyto texty vítězně. Jde o relativně náročné materiály vyžadující nejen jisté předpoklady a příslušnou intelektuální výbavu (každý také nemůže být dobrým zedníkem či automechanikem, proč tedy nejen teoretickým ekonomem ano?) a především desítky hodin poctivého studia „na plný úvazek“, což nebyla ochotna akceptovat řada studentů, a bohužel ani učitelů. Vše bylo završeno náročnou a komplikovanou (místy i nepříliš čtivou ani atraktivní) podobou textu, kdy však diskuze o úpravách vhodných pro začínající studenty se staly vítanou záminkou k osobním útokům či populárnímu zpochybňování způsobilosti učitelů ze strany tzv. klientů (ať již šikovně navedených, resp. nezkušených a zmanipulovaných mladších ročníků, různých profesionálních kverulantů či těch, kteří příčiny neúspěchů hledají vždy jinde než u sebe).

Obdobná mračna se nyní stahují i nad texty, které jsou dosud na významné části VŠE v Praze doporučovány jakožto základní materiál ke studiu makroekonomie středně pokročilé úrovně. Také zde klíčí podezření, že za odporem mnohdy nestojí jenom připomínky k charakteru či formě textu (jako u výše uvedených publikací i tady v řadě případů oprávněné a zcela na místě), nýbrž osobní animozity či neochota důkladněji studovat a pracovat. Poukazování na hrůznost „Helíšků“ a „Machů“ se stala jistou módou a společenskou konvencí, kdy však mnozí účastníci různých fundovaných diskuzí či peticí nikdy žádný učební text z oblasti ekonomických teorií důkladněji nečetli a nezřídka ani nedorazili v ruce. Nepřekvapujícím paradoxem je, že zejména pokročilejší makroekonomické texty se staly nepřiznanou inspirací i přímo předmětem plagiátorství pro řadu jiných publikací po celé ČR. Samostatným problémem samozřejmě zůstávají oprávněné kritiky ohledně standardních ekonomických teorií vůbec. Zde však cesty ke zlepšení rozhodně nespočívají v omezování a likvidaci jejich výuky (včetně rušení státních zkoušek z ekonomie, záměny ekonomie jako takové za byznys či účetnictví nebo úplné rezignaci na vzdělanost v duchu otázek „k čemu je to vlastně dobré?“ a faktické záměny univerzitního studia za praktické návody, recepty a kurzy), ani v jejich nahrazení jediným sloganem o všespasitelnosti trhu, a státu jakožto původci všeho zla. Klíč nalezneme spíše ve vyvážené výuce různých koncepcí (a to včetně pracného nabífování kategorií, souvislostí a jiných nezbytných znalostí, na což se však velmi rádo zapomíná), nutně dále doplněné problematikou dějin ekonomického a sociálního myšlení, včetně informací o alternativních přístupech, metodologiích i ekonomické historii.

Vedle původních českých textů učebnicového a skriptového charakteru (což se dnes již striktně neodlišuje) je na trhu k dispozici několik překladů standardních zahraničních učebnicových publikací. Kdo však tuší, co se opravdu skrývá za výběrem titulů, které byly přeloženy? S ohledem na standardní poučky ekonomické racionality, které ovšem v českém prostředí nezřídka spolehlivě selhávají (o skutečných potřebách našich škol i praxe ani nemluvě), je volba často poněkud udivující. Proč byl přeložen právě základní text Mankiwa (u něhož lze najít řadu titulů možná vhodnějších a potřebnějších); jak se mohou rentovat texty Franka a Bernankeho či Schillera je možná taktéž s podivem, o řadě opravdových úletů nemluvě. Je samozřejmě dobře, že v českém jazyce, kromě výše uvedených, jsou dostupné publikace typu Samuelsona (a Nordhause), Dornbusche (a Fischera) i řada dalších - ale ruku na srdce, kdo opravdu, často náročné mnohosetstránkové texty důkladně celé prostudoval, propočítal a promyslel? Na místě je také připomenutí, že k většině z nich náleží speciální (a v podstatě nezbytné) manuály, cvičebnice či programy, u nás opomíjené a nedostupné či neoddiskutovatelný fakt, že jejich struktura,

rozsah i způsob výkladu nebo výběr reálií a problémů s naším prostředím, tradicemi či způsobem výuky mnohdy příliš nekorespondují. Důležitou úlohu tak, zejména v masové produkci gigantů jako VŠE v Praze, hrají a stále budou hrát „původní“ učební texty, samozřejmě nejen z oblasti makroekonomie. Samostatnou problematikou jsou nenahraditelné pramenné zdroje, časopisecké či knižní, kde si pochvalu za vydávání zaslouží namátkou „think-tanky“ jako Liberální institut (Smith, Mises, Eucken aj.) či Centrum pro studium demokracie a kultury (Schumpeter), bez ohledu na jejich někdy přílišnou ideologizaci. Celkově však situace s vydáváním a dostupností klasických aj. klíčových ekonomických textů v českém jazyce není o tolik lepší než před rokem 1989, jak by se mohlo na první pohled zdát (mnohdy spíše naopak) - snad s výjimkou internetu, který v sobě skrývá jiná nebezpečí. Obdobné násobně platí ohledně jejich znalostí, kdy např. být jen pouhá zmínka o nutnosti studia pramenné literatury či dřívější praxi konceptů a výpisků je pro mnohé naprosto nekorektním zásahem do práv tzv. klientů a narušením osobní svobody.

Konečně zpět k textu T. Pavelky, který byl původně koncipován pro Vysokou školu ekonomie a managementu - s laskavým svolením VŠEM mohl být rozšířen, doplněn a cíleně publikován také pro potřeby VŠE v Praze. Po nepřilíh vydařených pokusech jiných autorů zde doplňuje nejcitelnější deficit právě v oblasti základního (což je, bohužel, zde pro mnohé jednoznačným synonymem slova jediný) studijního pramene k výuce standardní makroekonomické teorie základní bakalářské úrovně. A to v kontextu dřívějších kurzů Makroekonomie I či nových - v rámci systému ECTS - makroekonomických částí předmětů Ekonomie I (s jejichž strukturou, organizací i nároky se lze seznámit např. na výše uváděné [www](http://www.wvu.edu) adrese).

Podle možná až příliš stručné předmluvy (autor ostatně nikde neplýtvá slovy) si práce klade za cíl seznámit se standardními základy makroekonomie. Obsahuje tradiční témata (včetně nezbytné a doplněné třinácté kapitoly o mezinárodním obchodu), kdy o jejich řazení či počtu lze samozřejmě široce diskutovat - nicméně prezentovaná struktura je vcelku přijatelná. Text nepřináší nic převratného ani příliš objevného, reprezentuje „jen“ zdařilý pokus o víceméně tradičně pojatý studijní materiál pro prvotní seznámení se základy standardní makroekonomie. Oceněno jistě bude, že text je proložen aktuálními statistickými daty, kde autor využívá působení na Oddělení makroekonomických analýz a prognóz ČMKOS. Taktéž na množství reálií, statistických údajů či propočtů, jejich relevanci i význam v textech teoretické (nikoli tedy aplikované) ekonomie lze mít různé názory - na základní úrovni je však zde použitá míra zcela přiměřená, vítaná a užitečná. Předmluva upozorňuje na základní pravidlo - „*nevnucovat v žádném případě čtenáři osobní názor na fungování ekonomiky*“ a snahu vyhybat se všem hodnotovým soudům (což je však samo o sobě značně problematické). Autor tak náleží ke kritikům přehnaně indoktrinačních přístupů u základních kurzů nejen makroekonomické teorie. Taktéž možno upozornit, že jde o promyšlený a homogenní text „jednoho muže“, na nekomplikovanost i lehkost vyjadřování, nezbytný nadhled a nakonec i akceptovatelnou formu výkladu, resp. míru zjednodušení. Zde se však možná někomu (příznivcům tlustospisů, předlouhých souvětí a komplikovaných spojení, co nejpřesnějších definic s rozsáhlými odkazy a poznámkami, resp. stoupencům pouze teoretických disciplín - včetně autora těchto řádků) může zdát leccos snad až příliš poplatné trendům o maximální srozumitelnost, přístupnost a popularnost, přesněji ale snahám co nejvíce studentům ulehčit. Jde však o ještě přijatelný kompromis, který není v protikladu s nezbytnou rigorózností a seriózností výkladu.

Samotný text sestává z **předmluvy**, **základních kapitol**, **řešení příkladů a úkolů**, **glosáře**, **seznamů literatury**, resp. **použitých značek a odkazů na statistická data**. Každá ze **třinácti kapitol** je zářezována často již klasickým **citátem** a obsahuje stručný **úvod**, obvykle výstižné **cíle kapitoly** a dále strukturované jednotlivé **paragrafy**, včetně mnoha rámečků s obrázky, grafy, definicemi a cvičeními. Závěr vždy obstarávají **základní pojmy** (opravdu však pouze ty nejzákladnější, o standardy se rozhodně nejedná), opět telegrafická **shrnutí**, orientační **odpovědi ke cvičením**, resp. různorodé **příklady a úkoly** (s řešeními na konci publikace).

**Kapitola 1** „*Úvod do makroekonomie*“ stručně seznamuje s ekonomikou a základními ekonomickými subjekty a **kapitola 2** „*Ukazatele ekonomické výkonnosti*“ věnuje pozornost elementárním souvislostem ohledně ukazatele HDP. V rámci náročnější **kapitoly 3**, nazvané „*Výdaje a rovnovážný hrubý domácí produkt*“, čtenář nalézá základy nekeynesovského modelu důchod-výdaje ve dvou-, tří i čtyřsektorovém pohledu. Následuje úvod do analýzy trhu peněz (**kapitola 4** „*Peníze*“, včetně např. tvorby peněz) a prvotní seznámení s modelem AD-AS v **kapitole 5** („*Agregátní poptávka a agregátní nabídka*“). **Kapitola 6** „*Hospodářské cykly a ekonomický růst*“ uvádí do rozsáhlé problematiky krátkodobějších výkyvů, resp. dlouhodobého růstu. Makroekonomické problémy v podobě nezaměstnanosti a inflace jsou předmětem **kapitoly 7** („*Nezaměstnanost*“), resp. **kapitoly 8** („*Inflace*“) - včetně konceptů Phillipsových křivek či řady praktických reálií. Problémům otevřené ekonomiky je věnována **kapitola 9** „*Měnový kurz*“, **kapitola 10** „*Platební bilance, zahraniční zadluženost*“ a nakonec i **kapitola 13** nazvaná „*Mezinárodní obchod a obchodní politika*“. **Kapitola 11** „*Měnová politika - shrnutí*“ završuje pasáže o monetární politice (včetně shrnutí úlohy centrální banky), **kapitola 12**, pojmenovaná „*Fiskální politika - shrnutí*“, shrnuje úlohu vlády v ekonomice.

Následují stručná řešení příkladů a úkolů podle jednotlivých kapitol, užitečný glosář, seznamy použitých zkratk a literatury a odkazy na statistická data. Formální úprava (včetně odlišení, stínování či rámečků) zvyšuje

přehlednost, orientaci v textu i celkový čtenářský komfort. Doufejme, že výtisky na pultech v této oblasti ještě předčí verzi, kterou tato recenze představuje. Čtenář nechť omluví případné drobné změny či aktualizace, které ještě mohou být s opravdu finální podobou textu spojeny, a které však jistě nebudou devalvovat celkově příznivý dojem. Představovaná publikace v neposlední řadě slouží jako v podstatě výchozí doporučený studijní text ve značně přepracovaném 2. vydání cvičebnice makroekonomie základní úrovně (Pošta a Sirůček, podzim 2006 v Melandriu), resp. jako jeden ze základních doporučených materiálů u 3. přepracovaného vydání publikace k přijímacím zkouškám z Ekonomie, určené především zájemcům o navazující magisterské studium na VŠE v Praze (Sirůček, zima 2006 v nakladatelství Oeconomica - obě blíže viz <http://nb.vse.cz/~sirucek>).

Publikace T. Pavelky rozhodně není dokonalá a zcela prosta chyb (jak by se místy mohlo z, někdy až téměř oslavné, recenze zdát), ale lze ji s klidným svědomím doporučit nejen všem studentům a učitelům na VŠE v Praze. Doufejme také, že se v přiměřené době dočkáme aktualizovaných vydání, která budou reagovat na potřeby výuky či odstraní „dětské nemoci“ pilotní verze. K důkladnějšímu proniknutí do základů makroekonomie je však samozřejmě nezbytný i příslušný výklad, procvičení a v neposlední řadě i další studijní prameny.

P.S. Tato recenze-nerecenze vyjadřuje pouze osobní stanoviska jejího tvůrce, který se tímto omlouvá autorovi představované publikace - tato posloužila jako vítaná příležitost k úvahám „Quo vadis (nejen) VŠE?“