

Lidský kapitál a investice do vzdělání
Praha 22. listopadu 2019, Vysoká škola finanční a správní

Sborník z 22. ročníku mezinárodní vědecké konference

LIDSKÝ KAPITÁL A INVESTICE DO VZDĚLÁNÍ:
Bohatství a chudoba jako problém a jeho řešení
(Ekonomie produktivní spotřeby jako přesahu hlavního proudu
ekonomické teorie a klíč k perspektivnímu řešení problémů bohatství
a chudoby)

Human Capital and Investment in Education 2019: The Issue of Wealth and Poverty and Its Solution

Sborník vznikl v rámci projektu *Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe* č. 7427/2018/02, podpořeného z prostředků účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum na Vysoké škole finanční a správní.

Editor: **doc. Radim Valenčík, CSc.**

Vydala Vysoká škola finanční a správní, a.s.
Estonská 500, 101 00 Praha 10
Edice SCIENCEpress
První vydání, Praha 2020
Formát: online
Prepress: VŠFS

Tato publikace ani autorské příspěvky neprošly jazykovou úpravou. Za příspěvky odpovídají autoři.

© Vysoká škola finanční a správní, a.s., 2020

ISBN 978-80-7408-235-1

Obsah

Úvodem	3
Vystoupení v hlavní části	5
<i>Radim Valenčík a kol.</i> Ekonomie produktivní spotřeby a vícebodové rozšíření Nashova vyjednávacího problému	5
<i>Radim Valenčík a kol.</i> Koncepty a modely pozičního investování s využitím vícebodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému.....	24
<i>Jaroslav Vostatek</i> Malá a velká důchodová reforma pro Česko	40
<i>František Zich</i> Hédonismus, blaho a sobectví aneb dobývání štěstí.....	46
<i>Vladislav Pavlát</i> O interdisciplinárním přístupu ve vědě a ve vysokoškolské výuce.....	56
<i>Bohumír Štědroň</i> Systémové aspekty interkulturního managementu	69
<i>Ladislava Knihová a Vladislav Pavlát</i> Transfer poznatků: metodika a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu	79
<i>Michael Kroh</i> Problém rozdělování přebytku nad náklady	87
Vystoupení ve studentské sekci	91
<i>Michal Blahout</i> Proč jsou lidé bohatí a chudí?	91
<i>Pavel Sedláček</i> Marketing u zrodu ekonomiky produktivních služeb	93
<i>Dinara Yusupova</i> Daně a snižování majetkové nerovnosti	96
<i>Ondřej Novák</i> Bariéry implementace Průmyslu 4.0 v České republice.....	100
<i>Pavel Suchý</i> Ekonomika ekosystémů a lidský blahobyt	103

Úvodem

Otvíráte stránky se sborníkem z jednoho z nejstarších seriálů vědeckých konferencí v ČR. Již 22. ročník. Doba, která uplynula od první konference je větší, než stáří VŠFS. První ročník v roce 1998 proběhl ještě v rámci jednoho ze zakladatelů VŠFS – Bankovní akademie. Založení tradice konferencí na téma Lidský kapitál a investice do vzdělání specifikovaného v návaznosti na výsledky teoretického bádání i aktuální společenské problémy významně přispělo k pozici naší univerzity v akademickém světě.

Postupně se při hodnocení výsledků výzkumu význam vědeckých konferencí upozadoval. Anonymní recenzní řízení začalo být nadřazováno přímým odborným diskusím, zahraniční nadhled začal být nadřazován angažovanosti teorie zaměřené na problémy „tu a nyní“, což je zrcadlem reálné potence vědy. Mělo to svůj přínos – vedlo to k větší náročnosti při zpracování publikovatelných výsledků. Současně se však z oblasti výzkumu vytratilo mnohé z toho, co dělalo z teorie oblast názorových střetů, ve kterých jde o ucelený pohled na řešení palčivých společenských problémů.

Tento vývoj jsme respektovali i při přípravě jednotlivých ročníků. Postupně jsme odcházeli od směřování „vykázat výsledky“ pro potřeby bibliografické evaluace k uchování tradice kvalifikovaných, ale živých odborných diskusí zaměřených na aktuální témata. Osvědčilo se to. Podařilo se uchovat tradici i odborné a osobní kontakty. Navíc se potvrdilo, že z půdy, kterou vytváří náš seriál, vzejde řada publikací v mezinárodních časopisech evidovaných v prestižních databázích.

Proto jsme i 22. ročník věnovali atraktivnímu tématu problému bohatství a chudoby, jak z hlediska problémů, které rozdělením společnosti na bohaté a chudé mohou vznikat, tak i z hlediska jeho řešení. Výsledky diskusí můžete sledovat na následujících stránkách.

Hned první dvojice článků (kterou jsem připravil s kolegou O. Černíkem a doc. P. Wawroszem) se snaží odhalit příčinu toho, proč rozdělení na bohaté a chudé vyvolává problémy a co je příčinou tohoto rozdělení. Problém posouvá do roviny hledání odpovědi na otázku, proč nejsou investiční příležitosti spojené s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského kapitálu využívány podle míry jejich výnosnosti bez ohledu na to, kdo je jejich vlastníkem a kdo je vlastníkem investičních prostředků. Na základě toho vymezuje pojem investování do společenské pozice, resp. pozičního investování a rozšiřuje aparát, kterým disponuje ekonomie produktivní spotřeby.

Druhý článek z pera prof. J. Vostatka je věnován mimořádně aktuálnímu tématu penzijní reformy. Podstatným způsobem souvisí s úvodními dvěma teoretickými články, protože do oblasti financování penzí vyúsťují investiční řetězce zaměřené na využívání investičních příležitostí spojených s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského kapitálu. Proto se jedná o jednu z klíčových oblastí komplexních reforem, které jsou nutné k zásadnímu výšení role odvětví produktivní služeb, tj. služeb zaměřených na nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu. J. Vostatek navrhuje průhledný, stabilní a motivující průběžný systém penzijního pojištění v intencích některých současných snah.

Další příspěvek, jehož autorem je prof. F. Zich, reaguje z pozice sociologa na myšlenku ekonomie produktivní spotřeby. Přichází s řadou podnětů, včetně kritických, a rozebírá původní empirický materiál.

Doyen vědy na VŠFS doc. V. Pavlát obohatil konferenci metodologicky přínosným příspěvkem věnovaným oblasti jeho tradičního zájmu – interdisciplinaritě. Mimořádně cenné jsou jeho dlouholeté zkušenosti z praktikování výzkumu a vzdělání, které do daného tématu promítnul.

Na téma interdisciplinárního přístupu navázal doc. B. Štědroň tématem interkulturálního managementu, čímž posunul diskutovanou problematiku podstatně více k akční praxi.

L. Knihová a doc. V. Pavlát doplnili konkrétní rovinu diskutované problematiky o analýzu transferu poznatků, metodiku a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu.

Klasický pohled na problematiku bohatství a chudoby vycházející z inovované teorie nadhodnoty vyložil ve svém příspěvku doc. M. Kroh.

I ve studentské sekci zaznělo mnoho zajímavého. Zaujme příspěvek napsaný z pohledu behaviorální ekonomie M. Blahoutem. Velmi mě potěšil zejména příspěvek P. Sedláčka, který rozvinul myšlenku ekonomie produktivní spotřeby na oblast marketingu a formuloval zde původní a přínosné myšlenky. D. Yusupova se zabývá úlohou daňového systému při snižování majetkové nerovnosti, O. Novák přináší původní pohled na danou problematiku z hlediska bariér implementace Průmyslu 4.0, P. Suchý se zabývá vztahem ekonomiky ekosystémů a lidského blahobytu.

Při sestavení nerecenzovaného sborníku jsme respektovali úpravu příspěvků jednotlivých autorů a zařadili i závěrečné tři studentské příspěvky vycházející z prezentací upravených do sborníku jejich autory.

doc. Radim Valenčík, CSc., garant konference

Vystoupení v hlavní části

Ekonomie produktivní spotřeby a vícebodové rozšíření Nashova vyjednávacího problému

Radim Valeník a kol.

Úvod

Příspěvek vychází z předpokladu, že v době, kdy roste roli lidského kapitálu a investic do lidského kapitálu, nelze vystačit s ekonomickým konceptem, který považuje spotřebu za konečný efekt ekonomického procesu. To předpokládal J. Neumann [NEUMANN, J. 1945–1946. A Model of General Economic Equilibrium. *The Review of Economic Studies*, 13(1):1-9] již v roce 1932. V době, kdy roste význam odvětví produktivních služeb, tj. služeb, které přispívají k nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu (například vzdělání, péče o zdraví, výchova v rodině apod.), roste i význam produktivních efektů spotřeby a můžeme tak oprávněně hovořit o **ekonomii produktivní spotřeby jako přesahu neoklasické ekonomie**.

Pokud se má ekonomie produktivní spotřeby rozvinout v plnohodnotný teoretický ekonomický systém, musí si kromě jiného vytvořit i svůj vlastní teoretický aparát. Ten by měl obsahovat způsob ocenění ekonomických efektů, které produktivní spotřebou vznikají, ale i řešení problematiky jejich rozdělení. Ukážeme, že při řešení druhé otázky může poskytnout velmi významnou oporu řešení úloh, které navazují na Nashův (S, d) vyjednávací problém.

Ukazuje se, že naznačená problematika velmi úzce souvisí s otázkou, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí. Na tuto otázku existuje spousta odpovědí. **Pokud však vyjdeme z důsledků zahrnutí produktivních efektů spotřeby do teoretického systému, nevystačíme s žádným z běžně uvažovaných zdůvodnění.** Jedná se o otázku, která je v mnohém podobná jiné slavné otázce, proč je v noci tma, na kterou se po staletí hledala dostatečná teorií podložená odpověď. V našem případě se jedná o **odhalení odlišných strategií spočívajících v investování do nabývání lidského kapitálu a o investování do společenské pozice**, které lze popsat modely vycházejícími z již zmíněného Nashova vyjednávacího problému. Na základě toho dostaneme i odpověď na otázku, co brání prosazování tendencí, které vedou k plnějšmu využívání produktivních efektů spotřeby, a co brání realizaci reforem zaměřeným na podporu produktivních efektů spotřeby.

Struktura, předmět, metody

Nejdříve stručně představíme ekonomii produktivní spotřeby jako přesah neoklasické ekonomie včetně jejího zařazení do kontextu vývoje ekonomické teorie. Návazně ukážeme relevanci analogie mezi otázkou „Proč je v noci tma?“ a „Otázkou, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí?“ na půdě ekonomie produktivní spotřeby. K tomu využijeme schémata popisující využívání investičních příležitostí spojených s nabýváním uchováním a uplatněním lidského kapitálu. Ukážeme, že tato schémata lze převést do podoby Nashova vyjednávacího problému. Přitom zjistíme, že koncept Nashova vyjednávacího problému je nutné doplnit tak, aby dal odpověď na otázku, **co brání tomu, aby investiční příležitosti spojené s nabýváním uchováním a uplatněním lidského kapitálu byly využívány podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo je vlastníkem investičních prostředků, které jsou k tomu nezbytné.**

K výše uvedenému využijeme pojmovou analýzu, původní schémata využívající mezní veličiny a vztah mezi mezními a celkovými veličinami popisujícími výnosnost investičních příležitostí spojených s nabýváním uchováním a uplatněním lidského kapitálu, koncept Nashova vyjednávacího problému a vlastní navazující koncept. Současně s tím budeme identifikovat

relevantní společenské problémy, které s aplikací námi navrhovaného přístupu souvisejí. Koncepty a navazující modely, které budeme průběžně vytvářet a které budeme konfrontovat s realitou, nám umožní odhalit (vyčistit z reality) souvislosti, které bez této teoretické opory (tj. těchto „čtecích“ konceptů či modelů) nejsou vidět.

Povaha problému si naznačený širší interdisciplinární přístup vyžaduje, protože podstata toho, o co jde, se projevuje právě v tematizovaných podstatných teoretických a praktických souvislostech. Autoři jsou si přitom vědomi toho, že právě v důsledku toho mohou být některé jejich postupy zatíženy zavádějícím zjednodušením či nedostatečným využitím dosažené úrovně poznání v jednotlivých oblastech. Při výkladu klademe důraz na představitivost, abychom výsledky přiblížili odborníkům z různých oblastí teorie, které s námi tematizovanou problematikou souvisejí.

Ekonomie produktivní spotřeby jako přesah neoklasické ekonomie

Hlavní odlišností ekonomie produktivní spotřeby od neoklasické ekonomie je následující: **Dle neoklasické ekonomie se spotřebitel orientuje na maximalizaci svého užitku ve smyslu subjektivního prožitku a spotřeba má efekty jen v podobě subjektivně pociťovaného prožitku, zatímco dle ekonomie produktivní potřeby je spotřeba produktivní v tom smyslu, že přináší výrazné příjmové efekty, mechanismus subjektivně pociťovaného prožitku je pouze rozhodovací, spotřebitel (přesněji ekonomický subjekt) maximalizuje současnou hodnotu svého budoucího příjmu v dlouhodobém časovém horizontu v souladu se svou životní strategií v daných společenských podmínkách.**

Základními charakteristikami neoklasické ekonomie je:

- Pojetí spotřebitele jako racionálního subjektu, který maximalizuje svůj užitek (odvozený od jeho preferencí).
- Pojetí ekonomického procesu jako jednorázového aktu, který začíná výrobou a končí spotřebou (opouští se reprodukční pohled).
- Důraz na objasnění lidského chování z hlediska výběru alternativ.
- Odmítnutí klasického modelu směny, na místo toho pojetí směny v její dvojí určenosti jako výsledku vyrovnání mezních nákladů (v podobě mezní míry transformace produktu) při výrobě jednotlivých statků s mezním užitekem (mezní míry substituce ve spotřebě) při spotřebě statků [SOJKA, Milan 2010. *Dějiny ekonomických učení*. Praha: Havlíček Brain Team].

Hlavním podnětem pro nahrazení klasické ekonomie neoklasickou byla skutečnost, že došlo k výraznému zvýšení množství prostředků, které měli vlastníci pracovní síly, tedy spotřebitelé k dispozici. Spotřeba již přestala být pouhou reprodukcí pracovní síly, ale stává se oblastí, ve které dochází k výběru z různých alternativ spotřeby podle individuálních preferencí spotřebitelů a v souladu s jejich příjmovými možnostmi. Klasická ekonomie se touto problematikou nezabývala, protože v její době byl význam rozhodování o alternativách spotřeby okrajový. Jinými slovy, neoklasická ekonomie se začala rozvíjet v době, kdy zaměstnanci (vlastníci práce) získali tak velké příjmy, že rozhodování o jejich užití při pořizování spotřebních statků se stalo jedním z nejvýznamnějších jevů v ekonomie [VALEŇČÍK, R. a kol. 2014. *Perspektivy a financování odvětví produktivních služeb*. Praha: VŠFS].

Pokud považujeme za cílovou stránku chování domácností jejich orientaci na maximalizaci současné hodnoty budoucího příjmu, pak je zřejmé, že v různých kulturních a institucionálních podmínkách bude vynakládání současných příjmů za účelem maximalizace budoucích příjmů probíhat odlišně. Přitom tyto odlišnosti se budou primárně vyznačovat různými strategiemi domácností na dlouhodobou příjmovou orientaci domácností v různých historických dobách a různých pospolitostech, tak si sekundárně tím, jak se tyto strategie promítnou do užitků

jednotlivých osob v podobě pocíťovaných požitků či prožitků. Jak uvidíme později, přínosný je i objev role okázalé či demonstrativní spotřeby T. Veblenem [Veblen, Thorstein (1953) [1899]. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, the Mentor Edition. Introduction by C. Wright Mills. New York: The Macmillan Company] z hlediska institucionálně podmíněného vztahu mezi investováním do rozvoje schopností člověka a do jeho společenské pozice.

V souvislosti s pokusy obnovit reprodukční pojetí ekonomie lze uvést dříve zmíněný článek J. Neumanna [NEUMANN, J. 1945–1946. A Model of General Economic Equilibrium. *The Review of Economic Studies*, 13(1):1–9.], ve kterém formuluje představu teoretického konceptu, kde jsou všechny statky redukovány na mezistatky. Základem článku byla autorova přednáška v Princetonu v roce 1932. Jedná se o jeden z velmi často citovaných článků, dodnes však z něj nebyly vytěženy všechny myšlenky, které do něj autor vtělil [Napoleoni, C. 1968. *Ekonomické myšlení dvacátého století*, Praha: Academia. Napoleoni, C. *Economic thought of the twentieth century*, 1972, Martin Robertson and Co]. Přestože J. Neumann společně s O. Morgensternem [Nemann, J., Morgernstern, O. 1953 [1944]. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton university Press. Pp. 617–632] v příloze slavné knihy, která dala vzniknout teorii her, axiomatizovali neoklasickou teorii užítka na základě vlastní teorie preferencí, dává J. Neumann v článku přednost vyjádření všeobecné ekonomické rovnováhy prostřednictvím produkční síly statků v jím navrženém topologickém prostoru, čímž se velmi blíží k pojetí ekonomie produktivní spotřeby, o kterém budeme dále pojednávat.

Dalším podnětem pro konstituování ekonomie produktivní spotřeby je teorie lidského kapitálu: tato teorie [BECKER, G. 1993. *Human Capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. 3rd edition. Chicago: The University of Chicago Press. BECKER, G. 1997. *Teorie preferencí*. Praha: Grada] se snaží o překonání zastaralého konceptu tří výrobních faktorů (práce, půda, kapitál), který vznikl ještě v dávných dobách klasické ekonomie. Všimá si, že lidský kapitál vzniká investicemi „do člověka“, do jeho schopností, podobně jako kapitál vzniká investicemi do půdy, do jejího přetváření, do její přeměny v nástroje a technologie. Teorie lidského kapitálu vznikla na půdě neoklasické ekonomie a nedokázala se vyrovnat s jejím zásadním předpokladem (a omezením), totiž tím, že spotřeba končí užítkem. Pouze dílčím způsobem věnovala pozornost zpětnému vlivu některých forem spotřeby (resp. toho, co se neoklasické ekonomii jeví jako spotřeba) na produkci. Významné jsou Beckerovy myšlenky o roli „představivostního kapitálu“, kterými konkretizuje způsob mezičasové volby.

Stejně jako v případě klasické i neoklasické ekonomie je i vznik ekonomie produktivní spotřeby dobově podmíněn. Objektívni poptávka po ekonomii produktivní spotřeby vzniká v období, kdy:

- Procesy šíření inovačních vln a technologická vyspělost ekonomiky schopná realizovat inovace jsou na takovém stupni, že se nabízejí v podstatě neomezené možnosti pro využití akumulovaného lidského kapitálu jako výrobního faktoru, který nejvíce přispívá k ekonomickému růstu a současně určuje i jeho podobu.
- Vývoj institucionálního systému dospěl do etapy, kdy je stát schopen technicky, technologicky i organizačně podpořit praktickou realizaci kontraktů týkajících se lidského kapitálu (HCC). Stát zejména pomáhá zabezpečit transfer části příjmů od těch, kteří v minulosti spotřebovali nějakou produktivní službu a díky této spotřebě se jim zvýšil současný příjem, osobám, které produktivní službu poskytly. Prakticky lze daný transfer uskutečnit při placení daní. Stát svými aktivitami rovněž může přispět, aby se ti, kterým byla produktivní služba poskytnuta, nevyhýbali placení příslušného podílu apod.
- Na jedné straně dochází ke stále větší ekonomické nerovnosti a následně sociální segregaci (včetně vzniku vyloučených enkláv), projevem čehož je omezení rovnosti příležitostí pro

uplatnění schopností v důsledku majetkových a příjmových bariér. Na druhé straně současné technologie, způsoby organizace práce apod. nabízejí možnost otevření cesty k ekonomice využívající plně investiční příležitosti v oblasti nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, ke společnosti, ve které je svobodný rozvoj každého podmínkou rozvoje všech.

- Domácnosti mají dostatek zdrojů na řešení bezprostředních problémů, takže ušetřený čas mohou věnovat dlouhodobé strategii celoživotního rozvoje a uplatňování schopností svých členů jako základního a nejdůležitějšího zdroje budoucích příjmů. Jedná se přitom o strategii spojenou s posílením mezigenerační soudržnosti, strategii, která je založena na využívání produktivních služeb jako prostředku, jak rozvíjet, uchovat a uplatnit lidské schopnosti.

Sektor produktivních služeb (připomínáme, jedná se o služby, jejichž cílem je získání, uchování a uplatnění lidského a sociálního kapitálu osob, kterým je určitá služba, např. vzdělání, poskytnuta) se může stát rozhodujícím sektorem ekonomiky. Stejně jako se jím po průmyslové revoluci stal průmysl a obdobně jako se jím ve vyspělých zemích po druhé světové válce stal sektor těch služeb, které nejsou bezprostředně spojeny se získáním, uchováním a uplatněním lidského a sociálního kapitálu. Produkce sektoru produktivních služeb může vést k prudkému a dlouhodobému zvyšování produktivity práce zaměstnané v ostatních sektorech. Jinak řečeno, sektor produktivních služeb nabídne služby umožňující zvýšit produktivitu lidské činnosti. Bude v něm i těžiště inovací. Sektor může dále podstatným způsobem rozšířit spektrum lidských potřeb. Stále větší podíl budou hrát potřeby seberealizace, osobního rozvoje apod., k jejichž naplnění bude sektor produktivních služeb přispívat.

Myšlenka chápat spotřebu jako produktivní (částečně produktivní, převážně produktivní, plně až na výjimky produktivní) fenomén je natolik přitažlivá, že se nezávisle objevuje u různých autorů v různých částech světa s velmi blízkou interpretací. Jedním z jejích hlavních představitelů rozpracování této myšlenky je Steger, který k tomu dal podnět svým článkem „*Productive consumption, the intertemporal consumption trade-off and growth*“ [Steger, T.M. 2002. Productive consumption, the intertemporal consumption trade-off and growth. *Journal of Economic Dynamics & Control*; Amsterdam Vol. 26, no. 6, pp. 1053–1068]. V jeho pojetí produktivní spotřeba umožňuje uspokojení současných potřeb a zároveň zvyšuje produktivní potenciál práce. Zdůrazňuje, že se tím podstatně mění pohled na mezičasovou volbu. Produktivní spotřebu dává do bezprostřední souvislosti s přírůstkem zásoby lidského kapitálu a na základě toho vytváří jednoduché růstové makroekonomické modely.

Za jeden z nejprínosnějších příspěvků k vymezení a analýze produktivní spotřeby lze považovat článek „*Inclusive growth through creation of human and social capital*“ [Soumyananda, D. 2014. Inclusive growth through creation of human and social capital. *International Journal of Social Economics*; Bradford Vol. 41, no. 10, pp. 878–895], který částečně navazuje na již zmíněný článek Stegera, opírá se ale i o další zdroje, z nichž některé rovněž zmiňují problematiku produktivní spotřeby. V oblasti produktivní spotřeby rozlišuje lidský a sociální kapitál. Sociální kapitál chápe jako předpoklad uplatnění lidského, neidentifikuje však fenomén, který označujeme za investování do společenské pozice, kdy možnost získání či uplatnění lidského kapitálu jedním subjektem se děje na úkor subjektu druhého. Za velmi podnětné lze považovat to, že produktivní spotřebu dává bezprostředně do souvislosti s odstraňováním inkluze vzniklé majetkovými rozdíly a s vytvářením rovnosti příležitostí pro společenský vzestup. V tomto smyslu interpretuje i pozitivní roli sociálního kapitálu. Podrobně si všímá role vzdělání a péče o zdraví. K vyjádření svých myšlenek využívá jednoduché, převážně mikroekonomické modely. Dané problematice se věnuje i v dalších pracích včetně předcházejících, např. Soumyananda et al. [Soumyananda D. et al. 2000. Sociální kapitál při tvorbě lidského kapitálu a hospodářského růstu: přístup produktivní spotřeby Indie. Oddělení pro ekonomický výzkum, Indický statistický institut, Kalkata].

Psárská [Psárská, M. 2019. *Determinants of real decision making on productive components of consumption under the current economic conditions of the Slovak Republic*, Institute of Technology and Business, České Budějovice] ve svém příspěvku využívá teoretická východiska produktivní spotřeby k analýze chování domácností na Slovensku. Všímá si odchylek od plně racionálního chování a z hlediska postupů behaviorální ekonomie se snaží o vysvětlení jejich příčin. Z metodologického hlediska se jedná o přínosný postup, protože „vyšší míra racionality“, která je do teoretických východisek ekonomie produktivní spotřeby vtělena, se přímo nabízí ke konfrontacím s reálným chováním lidí. Psárská shromáždila a analyzuje obsáhlý empirický materiál týkající se reálného chování domácností a s využitím teorie produktivní spotřeby formuluje některá doporučení pro oblast různých sazeb DPH.

Za zmínku stojí některé další přístupy k využití myšlenky produktivního charakteru spotřeby. Zwick [Zwick, D. 2013. *Utopias of ethical economy: A response to Adam Arvidsson, Ephemera*; Leicester Vol. 13, no. 2, pp. 393–405] problematiku produktivní spotřeby posunuje až do polohy filozofických úvah sociálních vizí spojených s překonáním rozporů mezi prací a kapitálem. Jeho práce je inspirativní, je však dost vzdálená reálným ekonomickým procesům. Suen, Mo, [Suen, W., Mo, P. H. 1994. *Simple analytics of productive consumption, The Journal of Political Economy*; Chicago Vol. 102, no. 2, p. 372] ve své starší práci přišli se zajímavou myšlenkou vycházející z toho, že každý akt spotřeby má (jak jsme již uvedli) dva typy efektů – užitkový a příjmový. Na základě zohlednění příjmového efektu konstruuji tzv. "stínovou cenu" a snaží se o určité analýzy, které nejsou zcela přesvědčivé. Mj. proto, že do toho, co pocítujeme jako užitek, se v lidské psychice promítá i očekávaný příjem. Ichiroh [Ichiroh, D. 2010. *Productive consumption and population dynamics in an endogenous growth model: Demographic trends and human development aid in developing economies, Journal of Economic Dynamics and Control*, Amsterdam Vol. 34, no. 4, p. 696] interpretuje produktivní spotřebu z hlediska dynamiky populačního růstu a s využitím vhodného matematického modelu ukazuje, že mezi produktivními aspekty spotřeby a populačním růstem v méně rozvinutých zemích je velmi těsná souvislost. Domácnosti porovnávají budoucí výnosy z rozšíření počtu členů domácností s možnostmi investování do lidského kapitálu za účelem nabývání a uchování schopností, přitom poměrně racionálně. Podobně též Yerznkyan et. al. [Yerznkyan, B., Gassner L., Kara, A. 2017. *Culture, institutions, and economic performance. Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 13, no. 2, pp. 71–80].¹

Poznatky získané studiem prací změřených na problematiku produktivní spotřeby či zmiňující problematiku produktivní spotřeby lze ve stručnosti shrnout takto:

1 V diskusích o perspektivní, srozumitelné a realistické vizi neustále narážím na setrvačné vidění reality, na stereotyp. To je příčinou řady nerozumění a kontroverzí. Například mnoho lidí se nedovede rozloučit s představou, že za všechno zlo může „kapitalismus“, že cestou vpřed je „socialismus“, který vznikne (tentokráte, když už jsme poučení předcházejícím debaklem) „rozumným znárodněním a rozumnou regulací“. Nedávno jsem na toto zavádějící pojetí poměrně ostře reagoval a pokusil se vysvětlit, proč tento pohled škodí:
<http://radimvalencik.pise.cz/7218-jeste-k-dobre-teorii-001-linie-stretu-se-zlem.html>

Překonat výše uvedený stereotyp nebude jednoduché. Jednou z cest je představit výrazně nové základní teoretické paradigma nahlížení na ekonomickou realitu. Podle mého názoru tímto paradigmatickým může být právě **ekonomie produktivní spotřeby jako přesah hlavního proudu ekonomické teorie v hlavním směru jejího vývoje**. Cesta od teorie k praxi tak vede přes pozvednutí teorie až na úroveň nejobecnějších otázek. Ale to odpovídá známé pravdě, že ten, kdo si dobře nezapne první knoflík, ten se už dobře neobleče, resp. ten, kdo se pouští do řešení dílčích otázek, aniž by si je vyjasnil v obecné rovině, ten bude na nedořešenost otázek v obecné rovině narážet na každém kroku, což ho nutně bude odsuzovat k nejistotě, chybným úvahám a koneckonců i podřizování se manipulaci ze strany pozicičně silnějších.

Ti, kteří se naivně a bláhově domnívají, že přijde někdo s nějakým kouzelným řešením současných problémů bez reflexe současné reality prostřednictvím původní a velmi silné teorie, žijí ve světě nesplnitelných utopií. Pravdivé pochopení současné reality, toho, o co jde a co dělat, je nutno vydrít a protpřít si.

- Přestože je pojem „produktivní spotřeba“ je poměrně frekventovaný, používaný v různých kontextech a různých částech světa, je jeho obsah interpretován velmi obdobně a myšlenka významu produktivních aspektů spotřeby jak z teoretického, tak i praktického hlediska se postupně šíří.

- Při analýze podvojnosti užitkových a příjmových efektů nelze odhlédnout od toho, že očekávané příjmové efekty se promítají přímo do generování subjektivně prožívaných užitků, tj. při zkoumání role produktivní spotřeby nevystačíme s jednoduchým doplněním neoklasického přístupu.

- Rozhodování na základě produktivních aspektů spotřeby je spojeno s vyšší mírou racionality a modely, které vycházejí z produktivních efektů spotřeby, jsou velmi vhodným doplňkem (zrcadlem) jevů, které identifikuje behaviorální ekonomie.

- Jedním z nejvýznamnějších úkolů při konstituování teorie produktivní spotřeby jako významného přesahu stávajícího hlavního proudu ekonomické teorie bude přesné rozlišení investování do rozvoje schopností a případně i předpokladů jejich uplatnění, které není na úkor ostatních, a investování do sociálního kapitálu, které je zaměřeno na omezení rovných příležitostí vyplývajících z majetkových a příjmových nerovností; k analýze jevů v této oblasti nestačí dosavadní teoretické nástroje.

- S tím souvisí i to, že na současném stupni teoretického rozpracování problematiky produktivních (zejména příjmových) efektů spotřeby je významné vyvíjet vlastní metody ekonomie produktivní spotřeby, bez kterých tato oblast bádání nevyzraje do podoby relativně samostatné a perspektivní teorie.

Podstatu ekonomie produktivní spotřeby lze vyjádřit následovně: tato teorie odmítá jeden z klíčových předpokladů neoklasické ekonomie, že spotřebitel maximuje svůj užitek v souladu se svými preferencemi. Ekonomie produktivní spotřeby považuje mechanismus preferencí založený na subjektivně pocíťovaném prožitku nikoli za cílotvorný, ale rozhodovací, a to z hlediska orientace na dlouhodobou strategii využití současného příjmu do pořizování a využívání aktiv umožňujících zvyšovat současnou hodnotu budoucího příjmu. Ekonomie produktivní spotřeby zdůrazňuje, že lidé ve svém jednání zpřítomňují dříve prožité a vztahují své jednání k budoucímu. Lidé neusilují pouze o současné užítky, ale uvažují, jaký vztah bude mít jejich současné jednání vzhledem k jejich budoucnosti. Ekonomie produktivní spotřeby si uvědomuje, že velká část lidského jednání je vztažena k budoucnosti (více či méně vzdálené). Člověk při svém jednání působí (ovlivňuje, přetváří) vnější svět, aby uspokojil své potřeby, a tak dosáhl užitku. Používá přitom určité předměty, vykonává určité činnosti, dostává se do určitých situací, přičemž vychází ze svých minulých zkušeností. Ilustrativně: rybář používá rybářský prut (předmět) při chytání ryb (činnosti), přičemž spolupracuje nebo naopak si konkuruje s ostatními rybáři (situace), vychází z minulých zážitků při lovení ryb, aby uspokojil svou potřebu hladu. Potřeba, o kterou člověk usiluje, ovšem ovlivňuje jeho ocenění a prožívání předmětů, činností a situací, které jsou s touto potřebou spojeny. Samotné předměty, činnosti a situace se stávají potřebami (člověk chce vlastnit prut, rybařit, spolupracovat nebo konkurovat s ostatními rybáři). Tyto potřeby zpětně působí na původní potřebu (zde potřebu hladu). V realitě, vzhledem ke komplexnosti lidského života i k tomu, že ve svém jednání člověk zpřítomňuje již prožité, je přitom obtížné určit, která potřeba byla původní. Navíc jak určitý prostředek, tak určitá činnost a situace zpravidla slouží k uspokojování většího množství potřeb. Dochází tedy k syntéze prožitků z uspokojování řady potřeb. Produktem této syntézy je vznik dalších potřeb, které opět vycházejí z minulých zkušeností a působí na další potřeby.

Skutečnost, že lidé ve svém jednání neusilují pouze o maximalizaci současného užitku, ale berou v úvahu i to, jak jejich současná spotřeba ovlivňuje jejich budoucí výnosy, je obecnou zákonitostí lidského jednání. V tomto ohledu ekonomie produktivní spotřeby logicky navazuje

a překonává neoklasickou ekonomii. Zároveň souvisí s dalšími teoriemi usilující o přesah tohoto ekonomického přístupu:

- Svým přístupem ekonomie produktivní spotřeby přebírá některé inspirace a poznatky behaviorální ekonomie, které poukazují na to, že lidská psychika se rodila v určitém prostředí, její fungování má určitou setrvačnost a existují výrazně odchylnky faktického rozhodování jednotlivců a skupin jednotlivců od optimálního rozhodnutí. Ekonomie produktivní spotřeby si všímá takových jevů, jakými jsou například přenos prožitků z finálního uspokojení potřeby na prostředky, činnosti a podmínky (situace), kterými může k uspokojení potřeby dojít. Fenomén přenosu prožitků na jedné straně zvyšuje intenzitu motivací vedoucích k naplnění dlouhodobé strategie, zefektivňuje volbu, může však současně vést k několika typům selhání lidské psychiky. Prostředky, činnosti a situace se mohou stát cílem samy o sobě, mohou odvádět člověka od jeho dlouhodobých cílů a vést tak k nejrůznějším problémům lidského jednání.

- Ekonomie produktivní spotřeby zásadním způsobem přehodnocuje a přepracovává koncept ekonomie blahobytu tím, že hranici dosažitelného užítku, s kterou teorie blahobytu pracuje, nahrazuje hranici dosažitelného budoucího příjmu (resp. současné hodnoty dosažitelného budoucího příjmu). Ekonomie produktivní spotřeby prostřednictvím hranice budoucího příjmu ukazuje, že za určitých podmínek může být dosaženo optima, kdy rovnost (interpretována jako rovnost možností využívat investiční příležitosti dle míry jejich výnosnosti) je současně paretoefektivní, resp. splňuje požadavek kolektivní racionality. Předpokladem zde uvedeného ovšem je zdokonalování kapitálového trhu, a to zejména v oblasti investování do rozvoje a uchování lidského kapitálu. Na základě toho ekonomie produktivní spotřeby navrhuje komplex reforem v oblasti sociálního investování a sociálního pojištění, které jsou nezbytné pro to, aby odvětví produktivních služeb mělo reálnou ekonomickou základnu pro svou expanzi jako dominantního odvětví.

Jako jedna z nejproblematictějších oblastí ekonomie produktivní spotřeby se ukazuje rozlišení mezi investováním do rozvoje schopností (nabývání lidského kapitálu) a investováním do společenské pozice (využití vlastního lidského kapitálu na úkor uplatnění lidského kapitálu druhým člověkem, které může přerůst až do různých forem ekonomické a sociální segregace, působit proti vertikální mobilitě ve společnosti, resp. proti vytváření rovných podmínek pro společenský vzestup nezávislý na výchozích majetkových poměrech. Pokud interpretujeme investování do rozvoje schopností a do společenské pozice, můžeme ukázat řadu odlišností mezi oběma formami investování, současně však můžeme ukázat, že v mnoha případech jedna z forem tohoto investování přechází ve druhou a jsou obtížně rozlišitelné. Je to mj. i proto, že se jedná o velmi významný teoretický problém.

V této oblasti si ekonomie produktivní spotřeby vyžaduje vytvoření vlastního teoretického aparátu. A právě v této oblasti se nabízí využití teorie her, zejména v návaznosti na postupy související s řešením Nashova (S, d) vyjednávacího problému. Abychom si více přiblížili význam vyjádření určitých specifických problémů prostřednictvím konceptů a modelů vycházejících z Nashova vyjednávacího problému, zařazujeme následující kapitolu, která ukazuje souvislost námi tematizované problematiky s otázkami týkajícími se vztahu mezi bohatstvím a chudobou.

Proč je v noci tma, proč jsou bohatí a chudí? – Jak se triviální stává netriviálním

Proč jsou někteří bohatí a někteří chudí? Otázka zdánlivě triviální. Vždyť je to tak samozřejmé – příčin je celá řada a každá z nich k vysvětlení toho, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí stačí. Je to skoro tak skoro jednoduché, jako otázka: Proč je v noci tma?

Ale víme, proč je v noci tma? Tzv. fotometrický problém trápil po staletí (od doby, kterou lze datovat nástupem Rudolfa II. na trůn) nejchytřejší hlavy na naší zemi. A vyřešen byl teprve nedávno, ve druhé polovině 60. let. Problém skvěle popsal P. Zamarovský v knížce *Proč je v*

noci tma? [2011, Aldebaran Group for Astrophysics, Praha, 192 s., ISBN 987-80-904582-1-5m].

S otázkou, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí, se to má obdobně. Na první pohled triviální, při pochopení jejího smyslu hodně zapeklitá.

Pokud si chceme plně vychutnat půvab otázky, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí, je dobré si nejdříve vychutnat půvab otázky, proč je ve dne světlo a v noci tma. Pomůže nám to udělat si přesnější představu o tom, co přehlízíme, zviditelnit to, co není na první pohled vidět. A pokud si chceme plně vychutnat půvab otázky, proč je ve dne světlo a v noci tma, musíme si nejdříve připomenout historii tzv. fotometrického problému, která začíná hodně dávno. Před několika sty let, v době nástupu Rudolfa II. na trůn.

Thomas Digges, anglický astronom, v roce 1576 zasadil Koperníkův planetární systém do nekonečného Vesmíru epikúrejců a zjistil, že zde něco nehraje. Temná obloha.

Tedy to, že je v noci tma. Naivní pozorovatel se bláhově domnívá, že ve dne je světlo, protože svítí Slunce, v noci tma protože Slunce nesvítí (svítí na druhou stranu naší Země). Jenže pokud je Vesmír nekonečný a má nekonečně mnoho sluncí, byť i velmi rozptýlených a velkou většinu velmi vzdálených, mělo by být i v noci světlo. V každém směru oblohy bychom měli narazit na nějaké zářící slunce. Tak jako v hlubokém lese nevidíme ven, protože dříve nebo později narazí náš pohled na nějaký strom. T. Digges si na problém, který odhalil a který poměrně přesně popsal, odpověděl tím, že naše oko není schopné přijímat paprsky příliš vzdálených hvězd (Zamarovský s. 43–44). Jeho vysvětlení neobstálo. Světla sice ubývá se druhou mocninou vzdálenosti (což tehdy ještě nevěděl), ale i to stačí, aby noční obloha svítila víc než dost.

Galileo Galilei roku 1611 řešil problém tím, že je konečný hvězdnatý Vesmír obklopen nekonečnou prázdnotou (Zamarovský s. 45). To se pozdějšími pozorováními ukázalo jako chybné řešení. Johannes Kepler dal v roce 1610 přesnou formulaci fotometrického paradoxu a v roce 1618 navrhl své řešení – vidíme jen část nekonečného vesmíru, zbytek je oddělen neprůsvitnou stěnou (Zamarovský s. 45–46). Edmond Halley roku 1720 řešil problém tím, že světla ubývá se čtvrtou mocninou, což ovšem byla chyba ve výpočtu (Zamarovský s. 50).

De Chésaux roku 1774 spočítal z průměrné hustoty hvězd v blízkém Vesmíru (naší galaxii), že na Zemi by měl být žár 91 850x větší (!) než za slunečného dne. Paradox řešil tím, že podle něj světlo absorbuje mezihvězdná látka, přičemž stačí, když bude $3 \cdot 10^{17}$ průzračnější než čistá voda. Použijeme-li analogii se stromy, tak se jedná o případ, kdy v lese padne mlha, a vzdálenější stromy nevidíme. Hustota hvězd ve Vesmíru je sice mnohem menší než v naší galaxii, jak ukázala pozdější pozorování, ale i tak by nám mělo být hodně horko.

Na příkladu toho, s čím přichází de Chésaux, lze ukázat ještě jeden důležitý aspekt přístupu k danému problému. Do vysvětlení začínají vstupovat nikoli jen různé úvahy, ale také matematické modely, jejichž konfrontace s realitou hraje významnou roli. To se mj. bude týkat i odpovědi na naši otázku, proč jsou někteří lidé bohatí a někteří chudí.

Edward Fournier d'Albe (1868–1933) přišel s myšlenkou nesvítících hvězd, které překrývají část těch svítících. Ale pak by se v důsledku pohybu hvězd musely rozsvěcovat a zhášet, což nepozorujeme (Zamarovský s. 51).

John Herschel v roce 1848 ukázal, že žhavé hvězdy a chladná absorbující látka nemohou dlouhodobě koexistovat, látka by se musela rozžhavit a svítit (Zamarovský s. 52).

Zde si dovolíme připomenout otázku, kterou sledujeme. Proč je ve dne světlo a v noci tma? Už to víme? Dle toho, co jsme doposud sledovali, zatím stále ještě odpověď neznáme. Dokonce známe spoustu vysvětlení, o nichž víme, že jsou chybná. Řada čtenářů ví, jak je fotometrický paradox řešen z hlediska současné (tj. přibližně padesát let staré) fyziky. Ale i tak působí hledání dobrodružně. Ale pokračujme dál:

Edward Fournier d'Albe v roce 1907 přišel s myšlenkou zákrytu hvězd. Z hlediska pohybu hvězd je to ovšem nesmysl. Ovšem ne zas tak úplný, protože inspiroval myšlenku hierarchického Vesmíru (Zamarovský s. 54). John Herschel v roce 1848 přišel s myšlenkou hierarchické kosmologie – hvězdokupy, galaxie, nadgalaxie I. řádu, II. řádu, kdy k zákrytům může docházet a matematické řešení fotometrického paradoxu na této bázi si lze představit. Pozorování však ukázala, že Vesmír není takto hierarchický (Zamarovský s. 55). Simon Newcomb John Gore přišel s myšlenkou éterových kapek, které umožňují vidět jen galaxie v kapece, ale ne vnější svět za nimi, což bylo nekonzistentní vysvětlení a navíc bylo již v té době pozorováním doloženo vidění jiných galaxií (Zamarovský s. 64). Johann Mädler v roce 1858 navrhl vysvětlení, podle kterého vidíme jen to, co k nám po vzniku vesmíru stačilo dolétnout rychlostí světla. Ovšem v tom případě by se na obloze nové a nové hvězdy neustále rozsvěcovaly, což nepozorujeme (Zamarovský s. 67–70).

Řešení problému se začalo rodit až na bázi zásadně inovované fyziky. Ta stará na to nestačila. Alexandr Friedman v roce 1922 z Einsteinových rovnic obecné teorie relativity odvodil možnost rozpínajícího se Vesmíru (Zamarovský s. 78). Edwin Hubbel (a další přibližně v téže době) v roce 1929 rozpínající se Vesmír empiricky potvrdili (Zamarovský s. 80). Fritz Zwicky v roce 1929 ještě objasňoval fotometrický paradox ne rozpínáním Vesmíru, ale „stárnutím“ fotonů (průběžná ztráta energie v čase). Kam by se ovšem energie poděla? (Zamarovský s. 82).

Dnes, tedy zhruba od poloviny 60. let minulého století, již máme velmi přesný model rozpínajícího se Vesmíru, který začal tzv. „velkým třeskem“. Náš Vesmír se dle výpočtů založených na znalosti interakcí mezi částicemi stal přibližně po 370 000 léty „průhledným“ v tom smyslu, že se záření (fotony) oddělilo od hmoty (částic s klidovou hmotností). Do té doby v každém svém místě skutečně zářil jasněji než tisíce sluncí. Tak, jak se rozpínal, docházelo k jeho ochlazení a v určitém smyslu fotony skutečně stárnuly (jejich vlnová délka se prodlužovala) a stávaly se pro nás neviditelnými. Takže již T. Digges měl tak trochu pravdu, když říkal, že naše oko není schopné přijímat paprsky příliš vzdálených hvězd, resp. v našem případě toho, z čeho hvězdy zakrátko na to vznikly. Ovšem naše oko se může vyzbrojit technickými prostředky pozorování a posíleno rozumem nahlédnout hodně daleko. Nejen do přírodní, ale i společenské reality, které se budeme věnovat nyní.

Dobře položená otázka stimulovala rozvoj vědeckého poznání po staletí, než došlo k úspěšnému řešení zdánlivě triviálního problému. Dnes již jsme v poznání dynamiky nejen našeho Vesmíru, ale i mnohosvětovosti reality mnohem dál. „Dohlédli jsme“ (Přesněji pozorovaná data formou teorie dovedli) až do odhalení inflační fáze, která je základem nejen našeho Vesmíru, ale patrně i mnoha dalších světů. Náš Vesmír je z tohoto hlediska spíše jedním z mnoha případů, kdy se inflační fáze „zadrhla“ a dala vzniknout našemu Vesmíru s jeho specifickými parametry, kdy obdobným způsobem neustále vzniká neomezené množství dalších Vesmírů, z nichž jen velmi malý zlomek má parametry obdobné tomu našemu.

Zkušenost z hledání odpovědi na zdánlivě, ale jen zdánlivě triviální otázku, „Proč je v noci tma?“ lze shrnout také takto: Atraktivnost uvedené otázky vyvstane teprve tehdy, když se na ni podíváme pod zorným úhlem naší představy o nekonečnosti Vesmíru v prostoru a čase. Bez této představy nám kouzlo či smysl uvedené otázky uniká. Jakmile ji však pod tímto zorným úhlem nahlédneme, získáváme řadu podnětů k tomu, abychom si naši představu o nekonečnosti Vesmíru upřesňovali. Zjišťujeme, že Vesmír je mnohem složitěji nekonečný, než byla naše původní představa. Ta představa, která stála u zrodu fotometrického problému. Teprve z pozice výrazně obohacené představy o tom, jak je to s nekonečností „našeho“ Vesmíru, jsme schopni dát přesnou odpověď na to, proč je v noci tma. Přitom zjišťujeme, že patrně jsou i jiné vesmíry, než je ten „náš“.

S něčím velmi obdobným se setkáme i při řešení problému majetkové diferenciace. Zorný úhel, pod kterým odpověď na otázku „Proč jsou někteří bohatí a jiní chudí?“ vyvstane jako zajímavý

problém teprve z hlediska ekonomické teorie, která je schopna podívat se na realitu dostatečně rozvinutým prizmatem. Konkrétně prizmatem pohledu na „ekonomický vesmír“ jako na vztah mezi vlastníky investičních příležitostí a investičních prostředků, včetně investičních příležitostí spojených s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského kapitálu.

Otázka pak zní takto: „*Proč nejsou investiční příležitosti (včetně těch, které jsou spojeny s rozvojem, uchováním a uplatňováním lidského kapitálu) využívány dle míry jejich výnosnosti?*“ (resp. co výše uvedenému brání).

Tady se již plně projevuje metodologická analogie s otázkou „*Proč je v noci tma?*“ Uvedeme některé aspekty:

- Prvním, kdo si tuto otázku velmi přesně uvědomil a konkretizoval na oblast vzdělání, byl Milton Friedman (již v roce 1955, známé jsou spíše jeho úvahy na dané téma v populárně psaném „*Kapitalismu a svoboda*“), [Milton, Friedman (1992) [1961]. *Capitalism and Freedom*. University of Chicago Press. P. 21. ISBN 0-226-26421-1]. Odpovídá, že obtížností kontraktů v dané oblasti.

- Obecněji lze říci, že příčinu můžeme hledat v tom, že lze velmi obtížně identifikovat míru výnosnosti investičních příležitostí spojených s nabýváním, uchováním a uplatněním lidských schopností (více vlivů podmiňujících ekonomické efekty v této oblasti, dlouhý horizont, ve kterém se efekty projevují, problém návaznosti jednotlivých investic apod.). Ale to nejdůležitější, proč chybí, resp. neprojevuje se alespoň příslušná tendence jdoucí tímto směrem, pouhou obtížností odhadnout míru výnosnosti, tím není zodpovězeno. Doložitelně přitom existuje fenomén averze vůči reformám, které by umožnily využívání a rozdělování efektů souvisejících s využíváním investičních příležitostí v oblasti nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo disponuje investičními prostředky (je jejich vlastníkem).

- Otázka formulovaná v rovině využívání investičních příležitostí má ještě jeden aspekt. Jde v ní o vertikální mobilitu. O to, aby možnost svobodného rozvoje schopností člověka a jejich uplatnění spojeným s příslušným společenským vzestupem a příjmovými efekty byla co nejméně omezována výchozí majetkovou a příjmovou situací země, rodiny, etnika apod.

- Do uvedené problematiky vstupuje i historie vývoje ekonomické teorie. Jedním ze slavných řešení problému bohatství a chudoby je Marxova teorie nadhodnoty. Ta předpokládá, že konkurencí mezi kapitalisty a konkurencí mezi dělníky samotnými (v podmínkách existence „rezervní armády nezaměstnaných“, tj. nezaměstnanosti v dělnických profesích) je cena práce stlačována na úroveň reprodukčních nákladů. Tj. to, že kapitalista tlačí na to, aby dělník měl co nejnižší mzdu, je dáno „motorem konkurence“. Jenže proč „motor konkurence“, který by působil s dostatečnou vehemencí, nejsme schopni identifikovat v podmínkách, kdy investování do kvalifikace dělníka (do jeho lidského kapitálu) by mohlo kapitalistovi přinést zásadní konkurenční výhodu? Mj., dnes již na místě kapitalisty sedí správní a dozorčí rady reprezentující akcionáře, z velmi velké části fondy, v nichž si lidé spoří na penzi či zdraví. Těm by přece vůbec nemělo vadit hledání cest k získání konkurenčních výhod založených na rozvoji, uchování a uplatnění lidského kapitálu, kterým firmy disponují.

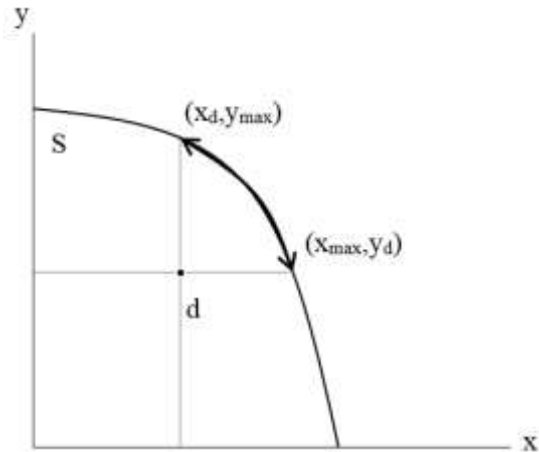
Tím se dostávám k tomu zásadnímu, k tomu, co mě dalo nejvíce práce. Pokud použijeme k vyjádření výše uvedené mikroekonomické problematiky teorii kooperativních her, můžeme otázku přeformulovat takto: *Proč nelze kontrakty v oblasti využívání investičních příležitostí podle míry jejich výnosnosti popsat dostatečně plně prostřednictvím Nashova vyjednávacího problému?*

Uvidíme, že otázku lze ještě přesněji zacílit na podstatu problému, ale k tomu je nutné využít příslušný aparát z teorie her, čemuž se budeme věnovat v další kapitole.

Kontrakty v oblasti nabývání, uchování či uplatnění lidského kapitálu a Nashův (S, d) vyjednávací problém

Nashův (S, d) vyjednávací problém lze stručně následujícím obrázkem.

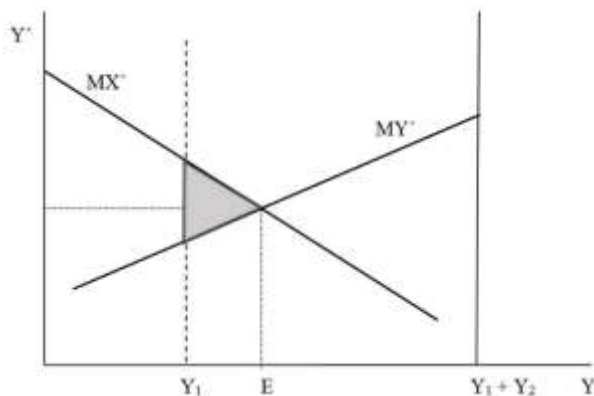
Obrázek 1: Grafické znázornění Nashova vyjednávacího problému pro dva hráče.



Máme bod **d** (disagreement point) a množinu **S**, která představuje dosažitelné kombinace efektů **x**, které připadnou jednomu hráči, a efektů **y**, které připadnou druhému hráči. Tučně zvýrazněná křivka ohraničená šipkami představuje množinu, která splňuje požadavky dosažitelnosti, individuální a kolektivní racionality. Řešením Nashova vyjednávacího problému je některý z bodu uvnitř ní. Podrobně viz Thompson [THOMSON, William, ed. *Bargaining and the theory of cooperative games: John Nash and beyond*. Cheltenham, UK ; Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2010].

Nabídka a poptávku investičních prostředků a investičních příležitostí lze popsat následujícím obrázkem.

Obrázek 2: Nabídka a poptávka investičních prostředků a investičních příležitostí



Y je současný příjem

Y' je budoucí příjem

MX' je křivka mezního výnosu z investičních příležitostí prvního subjektu (hráče A), pro zjednodušení budeme při takovém rozdělení příjmů používat též pojem „chudšího hráče“

MY' je křivka mezního výnosu z investičních příležitostí druhého subjektu (hráče B), pro zjednodušení budeme při takovém rozdělení příjmů používat též pojem „chudšího hráče“

Y_1 je současný příjem hráče A (v dalším budeme používat též pojmenování „chudšího hráče“)

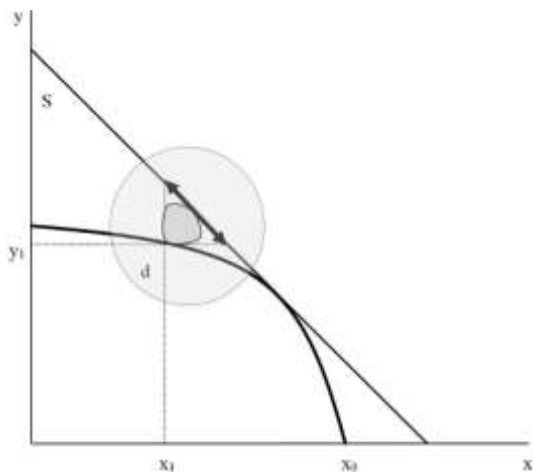
Y_2 je současný příjem hráče B (v dalším budeme používat též pojmenování „bohatšího hráče“)

E je bod, ve kterém platí, že $MX'_1 = MY'_1$

Šedě zbarvený trojúhelník ukazuje možnost zvýšení budoucího příjmu, pokud budou investiční příležitosti podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo disponuje příslušnými investičními prostředky (je jejich vlastníkem).

Odsud se dostaneme k tomuto Nashovu vyjednávacímu problému (je to tentýž vztah v jiných souřadnicích).

Obrázek 3: Vyjádření nabídky a poptávky investičních prostředků a investičních příležitostí jako Nashův (S, d) vyjednávací problém



d je bod nedohody; odpovídá situaci, kdy vlastní investiční prostředky nejsou využívány k realizaci cizích investičních příležitostí,

S je množina maximálních dosažitelných součtů příjmů při využití investičních příležitostí podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo je jejich vlastníkem; je ohraničena linií se sklonem 45° se souřadnicovými osami vyjadřujícími výplaty jednotlivých hráčů,

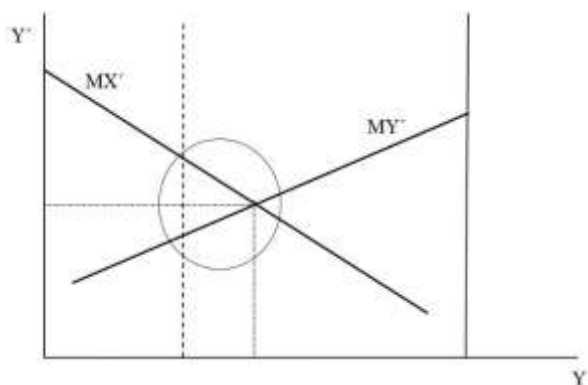
tučně zvýrazněná část linie ohraničující množinu S omezená šipkami je podmnožina množiny S , která vyhovuje požadavku individuální racionality, kolektivní racionality a dosažitelnosti,

šedě zvýrazněný útvar mezi bodem d a tučně zvýrazněnou částí linie ohraničující množinu S jsou body dosažitelného rozdělení příjmů s využitím vztahu věřitel-dlužník při daném rozpočtovém omezení (tj. když jeden hráč využívání investiční prostředky druhého hráče k realizaci svých investičních příležitostí tak, aby si alespoň jeden zvýšil svou výplatu, aniž by se druhému snížila).

Všimněme si, že množina S má specifický tvar a poloha bodu d je určena jednak křivkami mezního výnosu z investičních příležitostí, kterými jednotlivými hráči disponují (tím je dána křivka, na které leží), a rozpočtovým omezením hráčů (tím je dáno místo, ve kterém se na této křivce nachází).

Pro lepší pochopení uvádíme ještě následující obrázek.

Obrázek 4: Oblast paretovských zlepšení daných možnostmi využívat investiční prostředky jednoho hráče k realizaci investičních příležitostí druhého hráče



Zde (v kroužku) je oblast paretovských zlepšení daných možnostmi využívat investiční prostředky jednoho hráče k realizaci investičních příležitostí druhého hráče na grafu nabídky a poptávky investičních prostředků a investičních příležitostí patřících dvěma subjektům. Totéž vyjadřuje dříve prezentovaný obrázek 3, ve kterém jsou osami souřadnic výplaty jednotlivých hráčů.

Výše prezentované duální vyjádření vztahu mezi věřitelem a dlužníkem, tj. vztahu, při kterém si oba hráči mohou zvýšit svoje výplaty na základě toho, že jeden z nich využívá investiční prostředky druhého hráče k realizaci vlastních investičních příležitostí (a z opačného pohledu – jeden poskytuje své investiční prostředky k realizaci investičních příležitostí druhého hráče) je velmi důležité pro odhalení důležitých jevů, které se vyskytují na reálných finančních trzích. V našem příspěvku se zaměříme na již zmíněnou otázku, *Proč nelze kontrakty v oblasti využívání investičních příležitostí podle míry jejich výnosnosti popsat dostatečně plně prostřednictvím Nashova vyjednávacího problému?* Tu určitým způsobem budeme ještě trochu modifikovat.

Co na kapitálovém trhu brání využití investičních příležitostí podle míry jejich výnosnosti? Podstata problému

Nyní se dostáváme k samotné podstatě problému, který jsme začali odvíjet od otázky, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí. Pokud by dostatečně dobře fungoval kapitálový trh, včetně segmentu, který umožňuje využít investiční prostředky jednoho hráče k realizaci investičních příležitostí spojených s rozvojem, uchováním a uplatněním lidského kapitálu druhého hráče, neexistoval by problém vztahu mezi bohatými a chudými v té podobě, v jaké jej v různých kontextech identifikujeme v současné době. Příjem lidí by závisel především na tom, jakými příležitostmi pro rozvoj, uchování a uplatnění svých schopností disponují. Zdokonalováním kapitálového trhu by byly postupně odstraňovány překážky, které tomu v důsledku nedokonalostí tohoto trhu dnes brání.

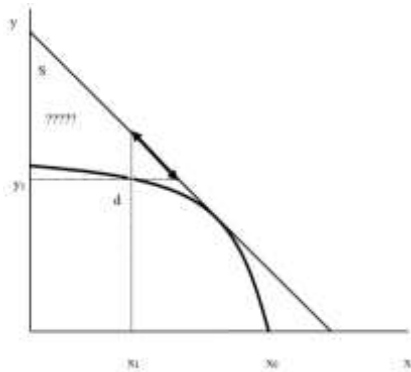
Jak jsme již uvedli, M. Friedman tyto nedostatky považoval za hlavní překážku, která brání plnému využívání lidských schopností v oblasti vzdělání. Problém je ovšem složitější, protože s vývojem společnosti nejenže nepozorujeme tendence k odstraňování nedostatků kapitálového trhu, ale dokonce i jejich nárůst. Lze identifikovat i fenomén averze vůči reformám, které by tyto nedostatky odstranily, a to jak z pozice bohatších, tak i těch chudších. Protože se nejedná o nahodilosti, ale spíše systematické odchylky (a z pozice ekonomie produktivní spotřeby velmi zřetelně popsatelné), je na místě odpovědět na otázku příčin toho, co současný stav způsobilo.

Po stručném výkladu dané problematiky budeme moci otázku týkající se toho, proč jsou někteří chudí a někteří bohatí, přeformulovat ještě jasněji a názorněji: *Co chybí na obrázku popisujícím*

využívání investičních příležitostí spojených s rozvojem, uchováním a uplatněním lidského kapitálu, který vychází z modelu Nashova (S, d) vyjednávacího problému? Nebo ještě stručně: Co nevidíme na obrázku a přitom v realitě působí?

Podívejme se dobře na následující obrázek:

Obrázek 5: Zde je to, co by mělo být vidět, a co není vidět

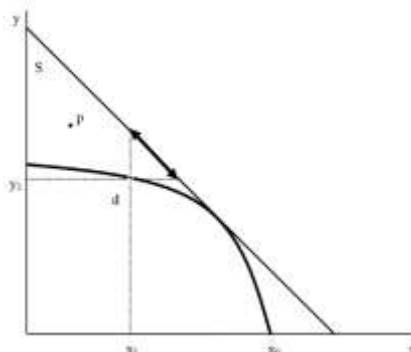


Co vidíme? To, co chceme vidět, nevidíme. Tedy to, co nás zajímá. V oblasti označené **?????** nevidíme, co by nám umožnilo odpovědět na otázku, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí.

Připomeňme si. Pokud by v ekonomickém systému působil motor konkurence při využívání investičních příležitostí spojených s rozvojem, uchováním a uplatněním schopností člověka, neexistoval by problém bohatství a chudoby tak, jak jej vnímáme dnes. Každý člověk by mohl rozvíjet a uplatňovat své schopnosti podle míry jejich výnosnosti, přitom využití těchto investičních příležitostí jedním člověkem by bylo ku prospěchu druhého člověka. Něco tomu však brání. A patrně velmi silně, protože ekonomika si plný rozvoj schopností jako zdroj své efektivity, jako faktor svého růstu stále více vyžaduje. Ale co tomu brání?

Na obrázku to v oblasti označené **?????** nevidíme. Vidíme jen to, jak by se mohla zvýšit efektivnost, pokud by kapitálový trh při využití investičních příležitostí sehrál svoji roli. Na uvedeném obrázku ani nejsme schopni vidět to, co brání tomu, aby byly využívány investiční příležitosti podle míry jejich výnosnosti. Pokud bohatší hráč, který má více investičních prostředků, má dát přednost jiné alternativě, než mu nabízí pozice věřitele, kterou popisuje uvedený obrázek, musí tato alternativa existovat. Ukažme si, jak by mohla vypadat.

Obrázek 6: Alternativní příležitost bohatšího hráče. Bod **p**

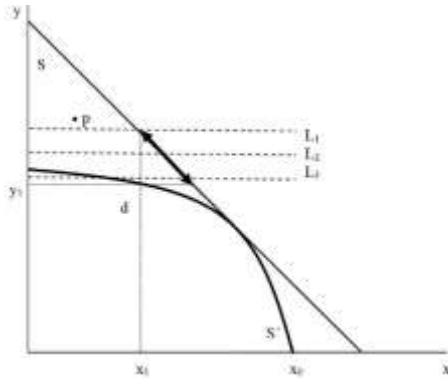


Pokud má bohatší hráč možnost využít své majetkové převahy k tomu, aby dosáhl rozdělení v bodu **p** (a chudší hráč nebude mít možnost na to reagovat), nebude mít zájem (z hlediska individuální racionality) o účast na řešení Nashova vyjednávacího problému. To by mohlo být klíčem k odhalení podstaty jevů, které v souvislosti se vztahem bohatství a chudoby

pozorujeme. Uvažování role bodu \mathbf{p} ve vztahu k původnímu Nashovu vyjednávacímu problému můžeme chápat a návazně pojmenovat jako vícebodové rozšíření Nashova vyjednávacího problému. V tomto příspěvku nebudeme uvažovat možnost reakce druhého hráče na volbu strategie odpovídající bodu \mathbf{p} , což by odpovídalo dalším bodům rozšíření Nashova vyjednávacího problému.

Podívejme se nyní na to, jaké situace z hlediska polohy bodu \mathbf{p} mohou vzniknout.

Obrázek 7: Polohy bodu \mathbf{p}



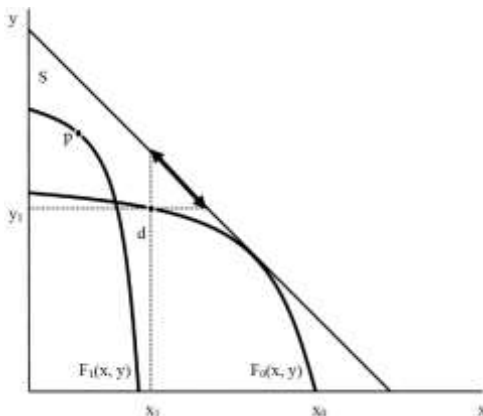
Pokud je bod \mathbf{p} nad linií L_1 nebo na ní, bohatší hráč se rozhodne pro tento bod.

Pokud je bod \mathbf{p} na linií L_2 a ta leží mezi liniemi L_1 a L_3 bude řešení Nashova vyjednávacího problému ovlivněno polohou bodu \mathbf{p} .

Pokud je bod \mathbf{p} pod linií L_3 nebo na ní, neovlivní hru.

Co bohatšímu hráči umožňuje „sáhnout“ si na řešení v bodě $\mathbf{p}(x_p, y_p)$? Umožňuje mu to fenomén, který nazýváme **investování do společenské pozice**, resp. stručněji **poziční investování**. Logiku tohoto investování ukazuje následující obrázek.

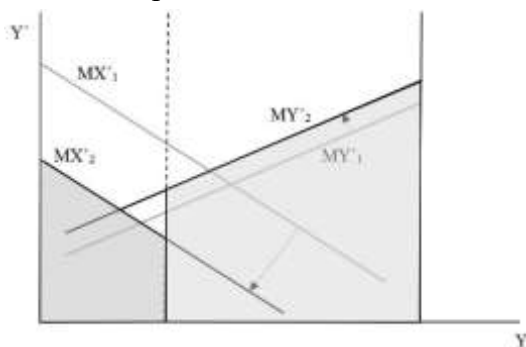
Obrázek 8:



Při interpretaci bodu \mathbf{p} hraje mimořádně významnou roli to, co vyčteme přímo z obrázku. Pokud by se nezměnila množina ohraničená křivkou $F_0(x, y)$, tj. odvozená od křivek mezní výnosnosti, kterou jednotliví hráči disponují (tj. bod \mathbf{p} by musel ležet uvnitř či na hranici této množiny), nemohl by v obecném případě mít takovou polohu, aby výrazně (coby obětovaná příležitost a z hlediska principu individuální racionality) ovlivnil orientaci hráčů na řešení dané Nashovým vyjednávacím problémem. Lze si sice představit případy, kdy by toto tvrzení neplatilo, ale ty jsou spíše výjimkou. Poziční investování tedy musí ovlivnit výnosnost investičních příležitostí, kterými hráči disponují. To je velmi důležitý závěr, který sice z obrázku 8 vidíme, ale zasloužil by si podrobnější zdůvodnění a rozbor důsledků, který ovšem přesahuje zaměření a možnosti našeho příspěvku. Můžeme zformulovat následující závěry:

1. Pokud by nedošlo ke zvýšení výnosnosti investičních příležitosti bohatšího hráče, nenastala by v obecném případě situace, za které by se mu vplátilo poziční investování. (Pod „obecným případem“ máme na mysli takový průběh křivek, které v realitě odpovídají běžným situacím.)
 2. To, že bod p leží na křivce $F_1(x, y)$ je dáno předpokladem individuální racionality každého z hráčů.
 3. Efektivnost systému se sníží.
 4. I v nové situaci jsou možná zlepšení.
 5. Efekt vzniká v situaci, kdy rozdíly ve velikosti investičních prostředků nejsou příliš velké. Pokud by byly, je efekt pozičního investování minimální či negativní. Pak se vyplatí investovat do mecenášství či charity.
 6. Závisí na očekávané budoucí efektivnosti systému. Budou se investiční příležitosti rozšiřovat, nebo jich bude ubývat.
 7. Důležitý fenomén související s tím, že funguje u majetkově blízkých: Konkurence v oblasti pozičního investování. Motor této konkurence působí proti motoru konkurence zaměřenému na využívání investičních příležitostí spojených s investováním do lidského kapitálu podle míry jejich výnosnosti a nezávisle na tom, kdo je vlastníkem investičních prostředků.
- Výše uvedenému obrázku 8 odpovídá následující obrázek 9, který vyjadřuje totéž, ovšem prostřednictvím mezních veličin v grafu nabídky a poptávky investičních prostředků a investičních příležitostí.

Obrázek 9: Změna výnosnosti investičních příležitostí, kterými jednotliví hráči disponují, v důsledku pozičního investování



Na obrázku jsou šipkami vyjádřeny posuny křivek mezního výnosu z investičních příležitostí, kterými jednotliví hráči disponují. Zde je vidět i to, že se věřitel mění v dlužníka a dlužník ve věřitele. To vidíme i v realitě. Chudší mají zpravidla méně investičních příležitostí, a tak spíše spoří na horší dobu, zatímco bohatší s jejich úsporami investují do výnosných projektů. Dnes sice v řadě zemí dochází k zadlužování obyvatelstva, ale to již je navazující fenomén, který by bylo možné analyzovat samostatně.

Metodologická poznámka: Stručně se zmíním o významu „čtecích model“, tj. modelů, prostřednictvím kterých můžeme v realitě odhalit to nejdůležitější. Mohou mít analytickou podobu (být vyjádřeny systémem funkcí), nebo grafickou, tj. názornou (být vyjádřeny prostřednictvím grafů). Tam, kde při konfrontaci nepotřebujeme či nemůžeme použít výpočet (například proto, že nejsme schopni přesně naměřit číselné hodnoty), jak tomu bývá, pokud je předmětem bádání společenská realita, je vhodnější používat názorné vyjádření prostřednictvím jednoduchých grafů. Klasickým příkladem může být Lafferova křivka. V našem případě jsme si ukázali, že poziční investování musí ovlivnit výnosnost investičních příležitostí, kterými hráči disponují, že v tom je podstata jeho fungování a dosahování efektů pro hráče, který má možnost pozičního investování.

Shrnutí a diskuse

Pokud má být ekonomie produktivní spotřeby přesahem neoklasické ekonomie, který je dobově podmíněna růstem role odvětví produktivních služeb, tj. služeb přispívajících k nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, musí kromě jiného:

1. Popsat vývojové tendence ekonomického systému, které jsou spojeny s růstem role produktivních efektů spotřeby, současně identifikovat i to, co naplnění těchto tendencí brání.
2. Dojít k tomu, že si bude vytvářet vlastní teoretický aparát.

Ukázali jsme, že k obojímu může sloužit koncept odvozený od Nashova vyjednávacího problému, který jsme nazvali vícebodovým rozšířením Nashova vyjednávacího problému. Již stručná prezentace nejjednodušších případů ukazuje, že se tento aparát může ukázat velmi efektivním, například při objasnění netriviálních problémů spojených s otázkou, proč jsou někteří bohatí a někteří chudí, k jakým problémům to může vést a jak tyto problémy řešit.

Při výkladu dané problematiky jsme kladli důraz na názornost, která bezprostředně souvisí se srozumitelností výkladu, v některých případech proto může být zavádějící. V dalším zkoumání považujeme za důležité věnovat pozornost zejména těmto směrům rozpracování aparátu založeného na vícebodovém rozšíření Nashova vyjednávacího problému:

- Uvažovat možnost reakce druhého hráče na volby strategií souvisejících s pozičním investováním prvním hráčem, případně další vzájemné reakce, což vede k zajímavým a netriviálním herním dilematům, k jejichž řešení může být využit aparát dvoumaticových her.
- Zkoumání her, v nichž vystupuje více hráčů a v nichž může docházet k tvorbě koalic. Jedním z případů je rozdělení společnosti na zájmové skupiny z hlediska jejich postoje k reformám.
- Popsat více možných vlivů na to, co určuje výnosnost investičních příležitostí v oblasti nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, kterými disponují jednotliví hráči. Zatím jsme uvažovali pouze vliv pozičního investování. Velmi významným případem je možnost reforem, které zvyšují výnosnost investičních příležitostí všech nebo většiny hráčů, což v rozvinutějších modelech umožňuje identifikovat fenomén averze k tomuto typu reforem.
- Velmi zajímavá a z hlediska objasnění reálného chování lidí je otázka poziční rovnováhy, tj. takového rozdělení výnosů, při kterém se v navazující hře nezhoršují ani nezlepšují možnosti hráčů ve vztahu pozičního investování a případné obraně vůči pozičnímu investování.

Relevantní námitkou vůči prezentovanému přístupu je, že hráči mohou složitou společenskou realitu vyhodnocovat velmi odlišně a tudíž koncepty a modely, které používáme, nemají dostatečnou vypovídací schopnost. Lze ukázat, že i s touto námitkou se lze vyrovnat jak teoreticky, tak i z hlediska praktických aplikací. Výše uvedené možnosti rozšíření pojednává Valenčík a kol. (2019). Při řešení těchto úloh je nutné porovnávat formalizované koncepty a modely se společenskou realitou, současně s tím zdokonalovat matematické vyjádření příslušných otázek.

Závěr

V našem příspěvku jsme se věnovali problematice, která vyplynula z praktických poznatků souvisejících s přípravou a realizací reforem směřujících k posílení role odvětví produktivních služeb, tj. služeb, které přispívají k nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu. Použití aparátu teorie her vyplynulo jednak ze snahy objasnit některé jevy, s nimiž jsme se v této oblasti setkali, jednak z potřeby zastřešit zkoumání v dané oblasti obecným teoretickým základem v podobě ekonomie produktivní spotřeby a vybavit tento obecný teoretický systém vhodným aparátem. Jsme si vědomi toho, že snaha udržet bezprostřední kontakt s praktickými aplikacemi, který je nutný při orientaci ve složitém teoretickém terénu z hlediska volby mezi mnoha směry, v nichž lze teoretický koncept rozvíjet, zatěžuje použitý a zdokonalovaný aparát

teorie her řadou skrytých předpokladů. To může vést k chybným úvahám či jednostrannostem. Nejvhodnější formou obrany před tímto nebezpečím je zdokonalování matematických základů a zejména pak vhodné formy spolupráce s výzkumnými aktivitami v příbuzných oblastech, k čemuž může přispět i tento příspěvek.

Literatura

- BARDSLEY, N. et al. 2010. *Experimental Economics. Rethinking the Rules*. Princeton: Princeton University Press.
- BECKER, G. 1993. *Human Capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. 3rd edition. Chicago: The University of Chicago Press.
- BECKER, G. 1997. *Teorie preferencí*. Praha: Grada.
- O'BRIEN, D. P. 2011. *The Classical Economists Revisited*. Princeton: Princeton University Press.
- BUTLER, E. 2012. *Public choice – a primer*. London: Institute for Economic Affairs.
- CANTO, V., JOINES, D., LAFFER, A. 1982. *Foundations of Supply-Side Economics – Theory and Evidence*. New York: Academic Press.
- DHAMI, S. 2017. *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- FRIEDMAN, M. 1957. *A theory of the consumption function*. Princeton: Princeton University Press.
- GROENEWEGEN, J., SPITHOVEN, A., VAN DEN BERG, A. 2010. *Institutional Economics: an Introduction*. London: Palgrave Macmillan.
- HARVEY, D. 2017. *Marx, Capital, and the Madness of Economic Reason*. Oxford: Oxford University Press.
- HEISLER, H., VALENČÍK, R., Wawrosz, P. 2010. *Mikroekonomie středně pokročilý kurs*. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- HENRY, J. F. 2012. *The Making of Neoclassical Economics*. London: Routledge.
- HODGSON, G. M. (ed.) 2007. *The Evolution of Economic Institutions: a Critical Reader*. Cheltenham (UK): Edward Elgar.
- HUNT, E. K., LAUTZENHEISER, M. 2015. *History of Economic Thought: A Critical Perspective*. 3rd edition. London: Routledge.
- ICHIROH, D. 2010. Productive consumption and population dynamics in an endogenous growth model: Demographic trends and human development aid in developing economies, *Journal of Economic Dynamics and Control*, Amsterdam. Vol. 34, no. 4, p. 696.
- JOHANSSON, P. 1991. *Intro to Modern Welfare Economics*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- LOOMES, G. 1999. Some lessons from past experiments and some challenges for the future. *Economic Journal*, 109(2):35-45.
- MABSOUT, R. 2018. Late Neoclassical Economics. The Restoration of Theoretical Humanism in Contemporary Economic Theory. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 11(1):107-116.
- MACFARLANE, A. 2011. *Thomas Malthus and the Making of the Modern World*. Seattle: Amazon Digital Service, L.L.C.
- MORGAN, J. (ed.) 2015. *What is neoclassical economics? Debating the origin, meaning and significance*. London: Routledge.

- NAPOLEONI, C. 1968. Ekonomické myšlení dvacátého století, Praha: Academia.
- NEUMANN, J. 1945–1946. A Model of General Economic Equilibrium. *The Review of Economic Studies*, 13(1):1-9.
- NEUMANN, J., Morgenstern, O. 1953. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton university Press.
- PALACIOS LLERAS, M. 2007. *Investing in Human Capital: A Capital Markets Approach to Student Funding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PSÁRSKA, M. 2019. Determinants of real decision making on productive components of consumption under the current economic conditions of the Slovak Republic, Institute of Technology and Business, České Budějovice.
- RICARDO, D. 2010. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Carmel (Indiana, USA): Liberty Fund, Inc.
- SCHUMPETER, J. A. 1981. *Theory of economic development*. London: Routledge.
- SMITH, A. 2019. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York: BookRix.
- SOJKA, M. 2010. *Dějiny ekonomických učení*. Praha: Havlíček Brain Team.
- SOUMYANANDA, D. 2014. Inclusive growth through creation of human and social capital. *International Journal of Social Economics*; Bradford. Vol. 41, no. 10, pp. 878–895.
- SOUMYANANDA D. et al. 2000. Sociální kapitál při tvorbě lidského kapitálu a hospodářského růstu: přístup produktivní spotřeby Indie. Oddělení pro ekonomický výzkum, Indický statistický institut, Kalkata.
- SRAFFA, P. 1975. *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory*. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- STEGER, T. M. 2002. Productive consumption, the intertemporal consumption trade-off and growth. *Journal of Economic Dynamics & Control*, Amsterdam. Vol. 26, no. 6, pp. 1053–1068.
- SUEN, W., MO, P. H. 1994. Simple analytics of productive consumption, *The Journal of Political Economy*, Chicago. Vol. 102, no. 2, p. 372.
- VALENČÍK, R. a kol. 2014. *Perspektivy a financování odvětví produktivních služeb*. Praha: VŠFS.
- YERZUNKYAN, B., GASSNER L., KARA, A. 2017. Culture, institutions, and economic performance. *Montenegrin Journal of Economics*. Vol. 13, no 2, pp. 71–80.
- ZWICK, D. 2013. Utopias of ethical economy: A response to Adam Arvidsson, *Ephemera*; Leicester. Vol. 13, no. 2, pp. 393–405.

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Koncepty a modely pozičního investování s využitím vícebodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému

Radim Valenčík a kol.

Úvod

V ekonomii produktivní spotřeby (Valenčík, Wawrosz 2019) [Economics of Productive Consumption as an Offshoot of Main Currents of Economic Theory, ACTA VŠFS, 2019/2] hraje významnou roli fenomén pozičního investování, který umožňuje odpovědět na otázku, proč investiční příležitosti spojené s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského kapitálu nejsou v konkurenčním prostředí kapitálového trhu využívány podle míry jejich výnosnosti bez ohledu na to, kdo je vlastníkem investičních prostředků a investičních příležitostí (Valenčík a kol 2019). Prezentovaný příspěvek ukazuje koncepty a modely vícebodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému několika směry. Při volbě směrů rozšíření autoři vycházejí z úloh, které mají praktickou relevanci. Jedním z důležitých výsledků je identifikování fenoménu averze k reformám, které vytvářejí větší míru rovnosti příležitostí pro nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, a odhalení příčin tohoto fenoménu.

Předmět a metoda

Předmětem zkoumání jsou možnosti vícebodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému za účelem analýzy fenoménu pozičního investování v praktických společenských kontextech souvisejících s reformami zaměřeným na podporu investování do nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu.

K tomu vytváříme příslušné koncepty a modely:

- Pod konceptem rozumíme vyjádření určitých souvislostí mezi vybranými veličinami popisujícími chování hráčů v případě, kdy komplex vzájemně souvisejících her na daném stupni poznání nedokážeme dostatečně separovat tak, abychom je mohli vyjádřit příslušným modelem a jako takové řešit. Při vytváření těchto konceptů klademe důraz na názornost. Vycházíme přitom z kontextuálního charakteru her, tj. z toho, že v realitě se každá hra hraje v kontextu dalších her, které ovlivňují její parametry.

- Pod modelem rozumíme vztahy mezi veličinami popisujícími určitou hru, které mohou být popsány analyticky. Současně je definováno, co je chápáno jako řešení hry, a zpravidla jsou i popsány nástroje, prostřednictvím kterých lze řešení najít (případě omezit množinu, ve které lze řešení najít, nebo dokázat, že řešení neexistuje).

Důležitou oporou pro využití teoretických nástrojů mikroekonomického modelu kapitálového trhu a teoretických nástrojů odvozených od Nashova vyjednávacího problému, případně některých přístupů k řešení problému rozdělení vody, je duální model kapitálového trhu.

Dále jsou využity standardní nástroje nekooperativních i kooperativních her.

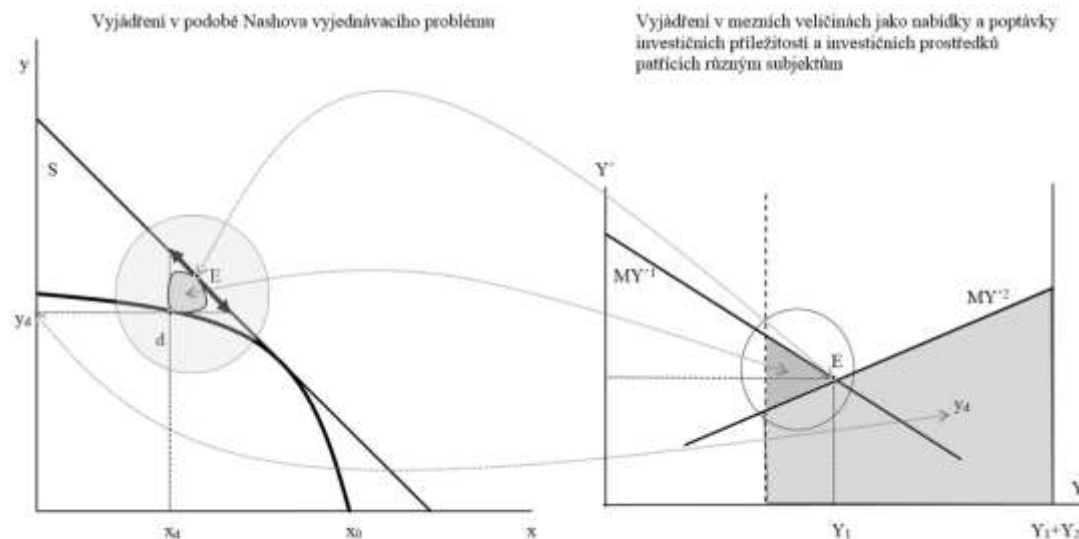
Při orientaci v problematice tak komplexní, jakou jsou reformy, které vytvářejí větší míru rovnosti příležitostí pro nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, a to v konkrétně historickém společenském kontextu, kdy je nutné orientací bádání podřídit tomu, jak postupně, v návaznosti na přesnější uchopení společenské reality prostřednictvím dílčích poznatků, vyvstávají priority, využíváme postup založený na rozšiřování základního (elementárního) modelu, kterým je v daném případě zvolená varianta dvoubodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému. Tj. jde o vědomé zaměření pozornosti na porovnávání možností rozšíření elementárního modelu s tím, jak se jeví reálné společenské problémy v dané oblasti (již zmíněného typu reform) prizmatem dílčích, resp. průběžně dosahovaných výsledků.

Mj. právě to, že dílčí výsledky mění prizma, kterým společenskou realitu nahlížíme, že je tedy nutno volit správnou posloupnost kroků a neustále vnímat reálné problémy a jejich relevanci, tímto způsobem pak postupně rozklíčovat realitu, patří mezi nejnáročnější badatelské výkony. A to nejen z hlediska postupu poznání, ale i z hlediska srozumitelnosti výkladu dosažených výsledků. Zkušenost z badatelské práce ukazuje, že čas od času dojde k posunu poznání na vyšší úroveň, což se projevuje tím, že problém, jeho řešení i výklad problému a jeho řešení se stává z určitého teoretického nadhledu srozumitelnějším. Podobně jako když se při výstupu do kopce dostane člověk na místo, ze kterého mnohem jasněji vidí jak vzdálený cíl, tak i cestu, kterou prošel, se všemi slepými uličkami a zbytečnými zákrutami, kterými při stoupaní prošel. Je to zkušenost, kterou jsme prošli i při bádání v oblasti prezentované problematiky.

Duální model kapitálového trhu

Vyjdeme z následujícího specifického případu Nashova (S, d) vyjednávacího problému:

Obrázek 1: Duální model kapitálového trhu



Levá strana modelu:

Y současný příjem

Y' budoucí příjem

Y_1 současný příjem (rozpočtové omezení) chudšího hráče

Y_2 současný příjem (rozpočtové omezení) bohatšího hráče

MY^1 mezní výnos z investičních příležitostí, kterými disponuje chudší hráč

MY^2 mezní výnos z investičních příležitostí, kterými disponuje bohatší hráč

E bod, ve kterém $MY^1 = MY^2$, plně jsou využity všechny investiční příležitosti nezávisle na tom, kdo je vlastníkem investičních prostředků (lze interpretovat jako bod rovnováhy na kapitálovém trhu)

Přerušovaná svislá čára: Hranice rozpočtového omezení chudšího hráče zprava a bohatšího hráče zleva

Trojúhelník zvýrazněný tmavší šedou barvou: Oblast paretovských zlepšení daných možností využívat vlastní investiční prostředky jednoho z hráčů k realizaci investičních příležitostí druhého hráče

Zkosený čtyřúhelník zvýrazněný světlejší šedou barvou: Výplata (budoucí příjem) bohatšího hráče v bodě nedohody, resp. v situaci, kdy nejsou využita paretovska zlepšení daných

možností využívat vlastní investiční prostředky jednoho z hráčů k realizaci investičních příležitostí druhého hráče

Pravá strana modelu

x, y výplaty chudšího a bohatšího hráče

$d(x_d, y_d)$

bod nedohody, resp. nevyužití možností kapitálového trhu, je určen rozpočtovým omezením hráčům a křivkami mezního výnosu MY^1 a MY^2

E bod, ve kterém jsou plně využity všechny investiční příležitosti nezávisle na tom, kdo je vlastníkem investičních prostředků (lze interpretovat jako bod rovnováhy na kapitálovém trhu)

S množina všech možných rozdělení výplat mezi hráče

Linie se sklonem 45°: Hranice množiny **S**, pro všechny body na ní platí $x + y = s$, kde s je maximální součet výplat daný tím, že jsou plně využity všechny investiční příležitosti nezávisle na tom, kdo je vlastníkem investičních prostředků

Zvýrazněná část linie se sklonem 45° omezená šipkami: Část hranice množiny **S**, která vyhovuje požadavkům individuální racionality, kolektivní racionality a dosažitelnosti

Šedě zvýrazněná uzavřená oblast mezi body **d** a **E**: Oblast paretovských zlepšení daných možnostmi využívat vlastní investiční prostředky jednoho z hráčů k realizaci investičních příležitostí druhého hráče; oblast splňující předpoklad individuální racionality a dosažitelnosti v příslušném (S, d) Nashově vyjednávacím problému daném možnostmi využívat investiční příležitosti bez ohledu na to, kdo je jejich vlastníkem, jediný bod, který zde splňuje rovněž předpoklad kolektivní racionality (partooptimality) je bod **E**; její tvar (hranice) jsou určeny průběhem křivek mezního výnosu z investičních příležitostí (v levé části obrázku MY^1 a MY^2)

Některé souvislosti mezi levou a pravou stranou modelu (zobrazené tečkovanými čarami se šipkami):

(1) Bod **E** v levé části obrázku odpovídá bodu **E** v pravé části obrázku

(2) Trojúhelník zvýrazněný tmavší šedou barvou v levé části obrázku odpovídá bodu šedě zvýrazněná uzavřená oblasti mezi body **d** a **E** v pravé části obrázku

(3) Zkosený čtyřúhelník zvýrazněný světlejší barvou v levé části obrázku odpovídá veličině y_a (souřadnici bodu **d** bohatšího hráče) v pravé části obrázku

(více souvislostí neuvádíme, abychom nesnížili přehlednost obrázku)

Nashův vyjednávací problém znamená, že hledáme funkci $f: \{(S, d)\} \rightarrow \mathbf{R}$, která vyhovuje zadaným požadavkům. Přitom

f je příslušná funkce

S je množina, která splňuje předpoklad dosažitelnosti, tj. řešení musí být její součástí

d je výchozí bod nedohody

R je prostor, ve kterém řešení hledáme

V našem případě:

- Pro **S** platí: x, y patří do **S** $\leftrightarrow 0 \leq (x+y) \leq s$

- \mathbf{R}^2 , tj. v případě dvou hráčů uvažujeme dvourozměrný prostor

- **d** patří do **S**

- výplaty hráčů, tj. x, y interpretujeme jako budoucí výnos hráčů ze spojení investičních prostředků a investičních příležitostí

- pro x platí: $\int_0^{Y_1} x(Y) dY$
- pro y platí: $\int_{Y_1}^{Y_1+Y_2} y(Y_1+Y_2 - Y) dY$
- pro s platí: $s = \max$

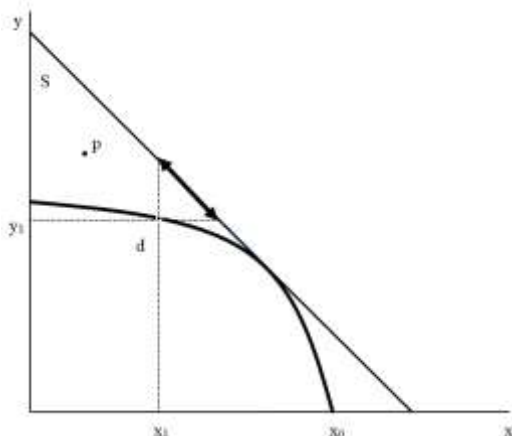
Elementární model pozičního investování

Shrňme to nejdůležitější z předcházející části. Velmi důležité při analýze her tohoto typu je to, jak interpretovat výplatu hráčů. Většinou se chápe jako užitek ve smyslu subjektivního prožitku, který je nepřenositelný a intersubjektivně neporovnatelný. Vraťme se nyní ke hrám, kterými se zabýváme. V našem případě řešíme specifický druh kooperativní hry typu **(S, d)** Nashova vyjednávacího problému:

- Výplaty lze vyjádřit porovnatelným a přenositelnými finančními jednotkami.
- Bod nedohody **d** je na hranici konvexní množiny, jejíž zakřivení je dáno klesající mírou výnosnosti investičních příležitostí, kterými disponuje jeden a druhý hráč.
- Pozice bodu **d** je dána rozpočtovým omezením hráčů, resp. tím, kdo kolika investičními prostředky disponuje.
- Kooperativní zlepšení je dáno vztahem „věřitel – dlužník“ (jeden z hráčů může využít k realizaci svých investičních příležitostí investiční prostředky, které vlastní druhý hráč), přitom tak, aby byly investiční příležitosti využity podle míry jejich výnosnosti bez ohledu na to, kdo je jejich vlastníkem.
- Množina **S** (zlepšení oproti bodu nedohody **d**) má specifickou podobu, je ohraničena linií se sklonem 45 stupňů a představuje body určené různými možnostmi rozdělení maximálního výnosu z investičních příležitostí při daném součtu investičních prostředků a daných investičních příležitostech.

Ve Valenčík a kol. (2019) [první zveřejněný článek v tomto seriálu, Ještě k dobré teorii/001 až 008: Poziční investování] bylo ukázáno, že to, co brání využívání investičních příležitostí spojených s nabýváním, uplatněním a uchováním lidského kapitálu podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo vlastní investiční prostředky a investiční příležitosti, je investování do společenské pozice, resp. poziční investování. Nejjednodušší (elementární) případ pozičního investování lze vyjádřit formou dvoubodového rozšíření Nashova vyjednávacího problému.

Obrázek 2: Elementární model pozičního investování



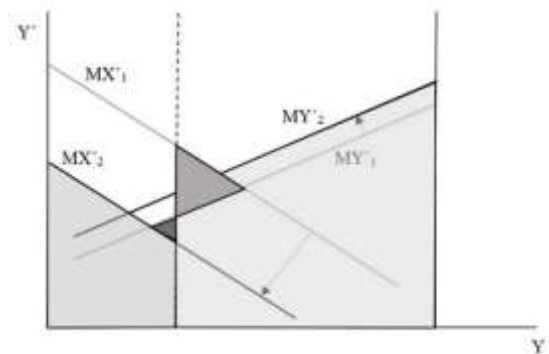
Pokud má bohatší hráč možnost využít své majetkové převahy k tomu, aby dosáhl rozdělení v bodu \mathbf{p} (a chudší hráč nebude mít možnost na to reagovat), nebude mít zájem (z hlediska individuální racionality) o účast na řešení Nashova vyjednávacího problému.

Mohou vzniknout tři situace:

- $y_p \geq y_{\max}$ bohatší hráč bude volit strategii pozičního investování
- $y_{\max} > y_p > y_{\min}$ řešení Nashova vyjednávacího problému ovlivněno polohou bodu \mathbf{p}
- $y_{\min} \geq y_p$ možnost pozičního investování neovlivní hru

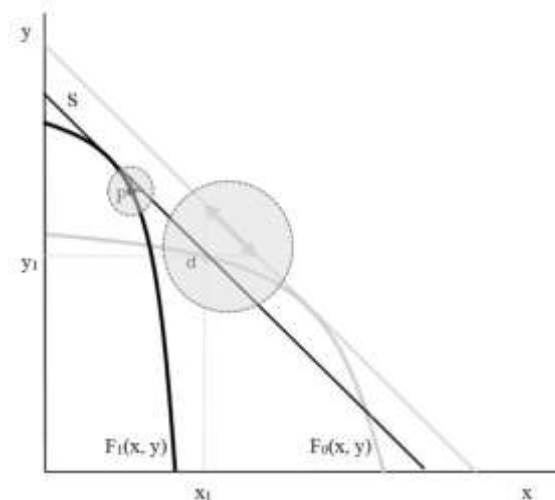
Jednou z interpretací pozičního investování je, že se zvyšuje výnosnost investičních příležitostí bohatšího hráče a snižuje výnosnost investičních příležitostí chudšího hráče.

Obrázek 3: Jedna z interpretací pozičního investování



Ve Valenčík a kol. (2019) bylo doloženo, že ve většině případů je vysvětlení založené na posunu křivek \mathbf{MX}' a \mathbf{MY}' tím nejvhodnějším. Obrázku 3 odpovídá v našem duálním modelu následující obrázek 4.

Obrázek 4:



Všimněme si, že poziční investování, které ovlivní míru výnosnosti investičních příležitostí, kterými hráči disponují, se může „převrátit“ vztah mezi věřitelem a dlužníkem.

Větším světlejším trojúhelníkem je vyznačena původní oblast paretoevských zlepšení vznikajících v důsledku využití kapitálového trhu.

Menším tmavším trojúhelníkem je vyznačena oblast paretoevských zlepšení vznikajících v důsledku využití kapitálového trhu po změně výnosnosti investičních příležitostí v důsledku pozičního investování. Tuto situaci dobře známe. Chudší lidé spoří nejen proto, aby měli na

horší dobu, ale i proto, že nedisponují dostatečnými investičními příležitostmi (nemají tu správnou společenskou pozici). Z jejich úspor jsou pak realizovány velké projekty těmi, kteří tu správnou pozici (image, společenské kontakty, inside informace apod.) mají.

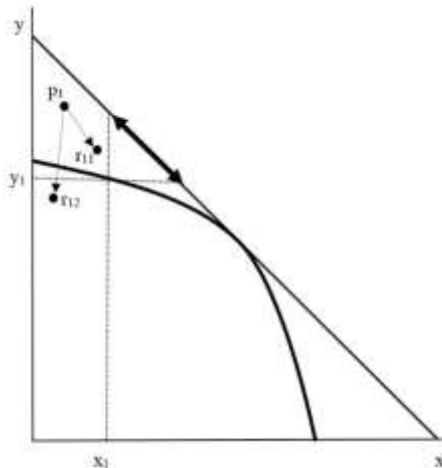
Hry s odvetnou reakcí hráčů

Doposud jsme uvažovali pouze případ, kdy jeden (bohatší) hráč může investovat do své společenské pozice tak, aby si zvýšil výplatu. Buď tím, že ovlivní příslušnou kooperativní hru, nebo tím, že dosáhne vyšší výplaty než v kooperativní hře. Druhý (chudší) hráč neměl možnost na rozhodování bohatšího hráče reagovat. V realitě ovšem velmi často nemusí chudší hráč jen trpně přihlížet, ale může projevit odpor, resp. reagovat tak, aby:

- si vymohl zvýšení své výplaty,
- dosáhl snížení výplaty bohatšího hráče (buď s tím, že ho potrestá, především však proto, aby ho od strategie investování do společenské pozice odradil, a to případně i za cenu snížení vlastní výplaty).

To popisuje následné obrázek:

Obrázek 5: Reakce chudšího hráče na poziční investování

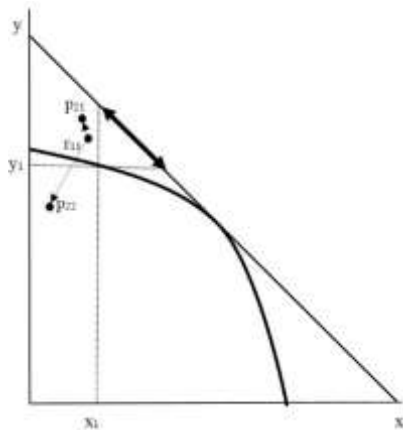


Zde body r_{11} a r_{12} představují reakci chudšího hráče na poziční investování prvního hráče (realizované či zamýšlené), přičemž:

- V případě dosažení bodu r_{11} převažuje efekt zvýšení příjmu chudšího hráče formou jeho odporu a snížení výplaty bohatšího hráče (potrestání bohatšího hráče) je doprovodným efektem.
- V případě dosažení bodu r_{12} převažuje efekt potrestání bohatšího hráče, a to i za cenu snížení vlastní výplaty. To může mít dvojí příčinu. Buď se chudší hráč snaží bohatšího hráče odradit od strategie pozičního investování, nebo se připravuje na navazující hru spojenou s využitím možnosti pozičního investování.

Reakci chudšího hráče nemusí bohatší hráč ponechat bez odpovědi. Může na ni rovněž reagovat, přitom také bude zvažovat dva různé efekty – buď bude chtít dosáhnout snížení výplaty chudšího hráče (aby jej potrestal, nebo aby si vytvořil lepší podmínky pro poziční investování v navazující hře), nebo aby přes odpor chudšího hráče dosáhl zvýšení své výplaty. Názorně to můžeme vyjádřit následujícím obrázkem.

Obrázek 6: Reakce bohatšího hráče na reakci chudšího hráče



Na obrázku 6 je uveden případ, kdy bohatší hráč reaguje na bod r_{11} (chudší hráč se pokusil odporem vůči pozičnímu investování dosáhnout navýšení své výplaty), přitom:

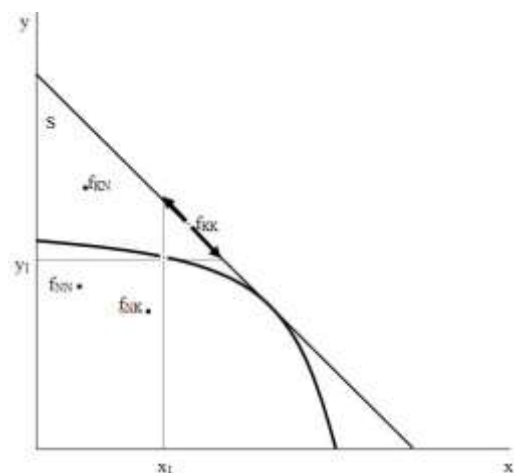
- V případě dosažení bodu p_{21} mu jde zejména o zvýšení vlastní výplaty.
- V případě dosažení bodu p_{22} převažuje efekt potrestání chudšího hráče za odpor vůči pozičnímu investování, a to i za cenu snížení vlastní výplaty, což i v tomto případě může mít dvojitou příčinu obdobnou jako v případě chudšího hráče.

Chudší hráč může na reakci bohatšího hráče reagovat, bohatší hráč může odpovédět další reakcí atd. atd. K analýze takového řetězce reakcí můžeme přistoupit dvojitým způsobem:

- Buď máme možnost vyjádřit prostřednictvím nějakého modelu (například hry v explicitním tvaru) celý řetězec reakcí a zkoumat ho dosažitelnými metodami. To bývá možné jen ve výjimečných případech.
- Nebo budeme předpokládat, že oba hráči jsou schopni nějakým způsobem ocenit koncové body řetězce reakcí odvíjejících se od výchozího pozičního investování. Tím příslušnou velmi komplikovanou, mnohokolovou hru redukuje na jednokolovou a její analýzou můžeme získat cenné poznatky.

Ať již budeme analyzovat nějakou hru, která se hraje jen jednokolově, nebo budeme mít hru, která vznikla redukcí řetězce události na jednokolovou hru, získáme situaci následujícího typu.

Obrázek 7: Model s finálními stavy po vzájemných reakcích



Zde:

f_{KK} je finální situace, kdy oba hráči kooperují, v tom případě řeší příslušnou kooperativní hru

f_{KN} je finální situace, kdy chudší hráč kooperuje a bohatší nikoli

f_{NK} je finální situace, kdy bohatší hráč kooperuje a chudší nikoli

f_{NN} je finální situace, kdy oba hráči nekooperují

Obecné pravidlo, které zde platí, je, že při nekooperaci jednoho z hráčů má druhý hráč, pokud kooperuje, nižší výplatu, než pokud nekooperuje.

Pokud jde o vztah mezi výplatami v jednotlivých případech, mohou zde nastat nejružnější možnosti.

Lze poměrně snadno vyzorovat, že hodnoty výplat hráčů v jednotlivých případech lze převést do tabulky dvoumaticové hry, kde příslušné body mají následující hodnoty:

$f_{KK}(x_{KK}, y_{KK}), f_{KN}(x_{KN}, y_{KN}), f_{NK}(x_{NK}, y_{NK}), f_{NN}(x_{NN}, y_{NN})$

Tabulka 1:

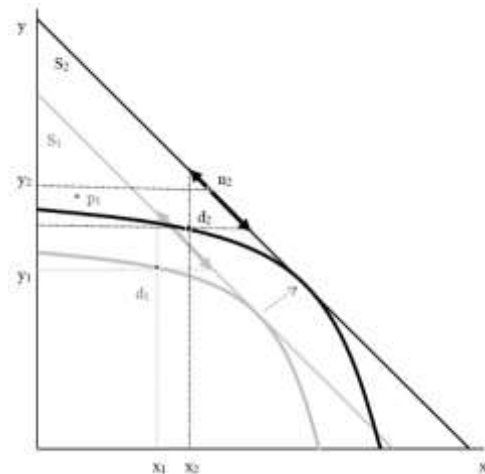
		Bohatší hráč B	
		kooperuje	nekooperuje
Chudší Hráč A	kooperuje	$x_{KK} : y_{KK}$	$x_{KN} : y_{KN}$
	nekooperuje	$x_{NK} : y_{NK}$	$x_{NN} : y_{NN}$

Podle příslušných nerovností se pak může jednat různých typ dvoumaticové nekooperativní hry, přičemž velmi často nastane případ hry typu vězňovo dilema. Tak je tomu i na našem obrázku.

Možnost na bázi konceptu kooperativní hry spojené s pozičním investováním a odvetnou reakcí získat dvoumaticovou hru je dost významným netriviálním výsledkem našeho přístupu, který má významné praktické aplikace.

Nyní se podíváme na velmi zajímavou problematiku postoje hráčů k reformám, které umožňují zvýšit výnosnost investic v oblasti nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu. Tj. těch reform, které jsou předmětem našeho zájmu především. Budeme uvažovat situaci, kdy došlo k rozšíření množiny S_1 na S_2 v důsledku reform uvedeného typu.

Obrázek 8:

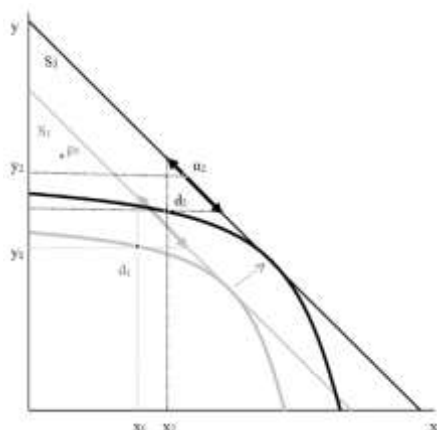


Šedivou barvou upozadujeme původní situaci, situace, která by nastala po provedení reformem je vyjádřena černou barvou. Došlo k posunům, na které ukazuje i šipka vložená do obrázku.

V případě uvedeném na obrázku 8 nastal jeden z možných případů, kdy bohatší hráč, pro kterého bylo v původní situaci výhodné poziční investování, si po provedení reformem může zvýšit svou výplatu. Jeho výplata v bodě n_2 (při kooperativní hře po provedení reformem) je vyšší než v bodě p_1 (v bodě pozičního investování před provedením reformem). Bohatší hráč by tedy mohl reformy podpořit. Pochopitelně s tou výhradou, že musíme uvažovat možnost změny podmínek pro poziční investování ve hrách s opakováním, čemuž se budeme věnovat v další kapitole.

Na následujícím obrázku vidíme odlišnou situaci:

Obrázek 9:



Výplata bohatšího hráče v bodě y_{max2} (největší možná při kooperativní hře po provedení reformem) je nižší než v bodě p_1 (v bodě pozičního investování před provedením reformem). Bohatší hráč tedy nemá zájem reformy podpořit.

V návaznosti na to se můžeme setkat i s aktivním odporem části bohatších hráčů proti reformám. Důvod je následující. Část bohatších hráčů (těch méně bohatších) by byla reformy ochotna podpořit, protože by jim to zajistilo vyšší výplatu. Pak by mohlo dojít k podpoře reformem „shora“. Tím by ovšem část bohatších hráčů (těch více bohatších) mohla přijít o výhodu pozičního investování.

S uvedenou situací se velmi často setkáváme v praxi. Záměrně je deklarována jen možnost takových reformem, které jsou na úkor chudších občanů, aby v jejich očích byly reformy jako takové diskreditovány.

Vytváří se tak spojení více bohatších hráčů (s většími možnostmi pozičního investování) a chudších hráčů (v jejich případě na základě averze k reformám) proti možnému spojenectví méně bohatších a chudších hráčů k prosazování reformem, které by vytvořily větší míru rovnosti příležitostí.

Jak jsme uvedli, podle polohy vyznačených bodů lze rozlišit situace, které mohou nastat. Koncept však může sloužit k interpretaci reálných dějů ještě jinak. Může být využit k rozlišení hráčů podle toho, jak vidí svoji reálnou situaci:

- Případě, kdy $y_p > y'_{max}$ (výplata, kterou může hráč Y dosáhnout v případě kooperativní hry po rozšíření množiny S na množinu S' , je nižší, než v případě bodu pozičního investování). Hráč, který vidí situaci tak, že si pozičním investováním může zajistit dosažení bodu p v této poloze, bude proti reformám. Je pro něj důležité dosáhnout bodu, který je výsledkem pozičního investování. Pokud by se prosadily reformy, ztratil by svoji výsadní pozici i výplatu. Možnost reformem totiž může ovlivnit další hráče, kteří by bez reformem rovněž upřednostnili poziční

investování. A ti mohou napomoci reformy prosadit. Podrobněji to uvidíme v následujícím případě.

- Příklad, kdy $y_p < y'_{\max}$ (výplata, kterou může hráč **Y** dosáhnout v případě kooperativní hry po rozšíření množiny S na množinu S' je vyšší, než v případě bodu pozičního investování). Hráč, který vidí situaci tak, že si pozičním investováním může zajistit dosažení bodu p v této poloze, se vyplatí podpořit reformy. Výplata, která se mu nabízí v případě řešení příslušné kooperativní hry, je vyšší, než v případě pozičního investování. V praxi mohou nastat dvě situace: Pokud se budou prosazovat reformy "shora" (těmi, kteří mají možnost využít poziční investování), budou nositeli reforem právě tito hráči, pokud se budou prosazovat reformy "zdola" (těmi, kteří nemají možnost využít poziční investování), budou tito hráči spojencem nositelů reforem. V případě, že se reformy prosadí, budou mít hráči uvedení v prvním případě nižší výplatu. Proto právě tito hráči představují pro hráče uvedené v prvním případě značné nebezpečí.

- Příklad, kdy $x_d < x'_{\max}$ (výplata, kterou může hráč **X** dosáhnout v případě kooperativní hry po rozšíření množiny S na množinu S' je vyšší, než v případě bodu nedohody). Hráč, který vidí situaci takto, je ochoten přistoupit na kooperativní hru, která vyhovuje hráči **Y**. V tomto případě budou hráči **X** i **Y** spolupracovat na prosazení reforem.

- Příklad, kdy $x_p < x_p'$ (a $y_p' > y_p$). Hráč **X**, který vidí v reformě možnost lepšího pozičního investování pro hráče **Y** a nevidí to, že reformy vedou ke kooperativní hře, ve které si oba hráči polepší právě na úkor přechodu od nekooperativní hry ke kooperativní, bude proto reformám. Jedná se o velmi častý případ, který je výrazem určitého zakotvení zkušeností z kvazireforem. Význam této situace spočívá v tom, že averze k reformám mohou využívat ti hráči, kteří byli popsáni v prvním případě, k zablokování skutečných reforem.

- Příklad, kdy $x_d < x_{\max}$. Hráč **X**, který nevidí přínos reformy, ale vidí možnost zásadního zlepšení své výplaty formou sankcionování hráče **Y** (vzpoury vůči jeho snaze o poziční investování), bude proto reformám. Jedná se o též o poměrně častý případ, který je výrazem určitého zakotvení zkušeností z kvazireforem. V tomto případě hráč **X** uvěří v možnost dosáhnout zlepšení formou radikalizace. V praxi se projevuje ve dvou formách: V latentní podobě jako snění o možnosti "systémové změny" (v této podobě je to užitečné pro hráče **Y**, jak je to popsáno v prvním případě, protože se tím odvádí hráči **X** od možné podpory skutečných reforem), nebo v podobě radikalismu až násilí (v této podobě je to rovněž užitečné pro hráče **Y**, jak je to popsáno v prvním případě, protože se tím odvádí hráči **X** od možné podpory skutečných reforem a současně diskredituje odpor zdola).

Poznámky k výše řečenému:

1. Je nutné důsledně odlišovat to, jaká je reálná situace (to, jaké důsledky by reformy měly), od toho, jak jsou reformy interpretovány.

2. Popsali jsme jen pět případů z mnoha dalších, které mohou nastat. Podle nás ty nejdůležitější, které jsme v tuto chvíli schopni identifikovat.

3. Z případů, které jsme popsali, vyplývá řada závěrů ve dvou směrech:

- Jaké koalice se mohou vytvářet, resp. jakou strukturu může mít proreformní a protireformní koalice v případě skutečných reforem.

- S jakou „ideologií“ mohou pracovat jednotlivé subjekty. (Pod ideologií v daném kontextu chápeme snahu určitého hráče o to, aby druhý hráč chápal situaci (dominantní hru, která se hraje, a případně její kontexty) určitým způsobem (přitom nikoli nutně tak, jak ji chápe on sám.)

Při prosazení skutečných reforem je mimořádně důležité správně volit první startovní minimální kroky, které jsou dostatečně srozumitelné, jejich přínos zřejmý a nesporný. Na základě jejich prosazování pak odhalovat, kdo a proč brání skutečným reformám a jaké jsou dominantní hry, které se hrají.

Paradoxní či spíše příznačné je, že takovému postupu (pečlivému odkrokování změn, aby se ukázalo, kde se skrývají skutečné bariéry pozitivních změn) nejvíce brání ti, kteří podleli snění o možnosti „systémové změny“. Tato pozice vede k intelektuální lenosti, ztrátě schopnosti vidět situaci, jaká je, setrvačnému pohledu na svět. Nic lepšího si ti, kteří ovládají společnosti a rozdělení světa na bohaté a chudé nemohou přát.

Závěrem k této kapitole:

V této kapitole jsme použili k vyjádření reality abstrakce pouze na úrovni konceptů. K tomu aby přešli od konceptů k modelům, by bylo nutné:

1. Analyzovat situaci prostřednictvím modelů s více hráči a možnostmi tvorby koalic (což je ten menší problém).
2. Vyrovnat se s problematikou různého odhadu reálné situace různými hráči, různého vidění reality jednotlivými hráči (což je velmi složitý problém).²

Poziční investování s opakováním, rovnováha v pozičním investování

Velmi zajímavou, perspektivní, ale i náročnou oblastí je analýza pozičních her s opakováním. Bohatší hráč si v nich nechce zhoršit předpoklady pro možnost pozičního investování, chudší hráč nechce, aby se možnosti bohatšího hráče pro poziční investování zlepšily.

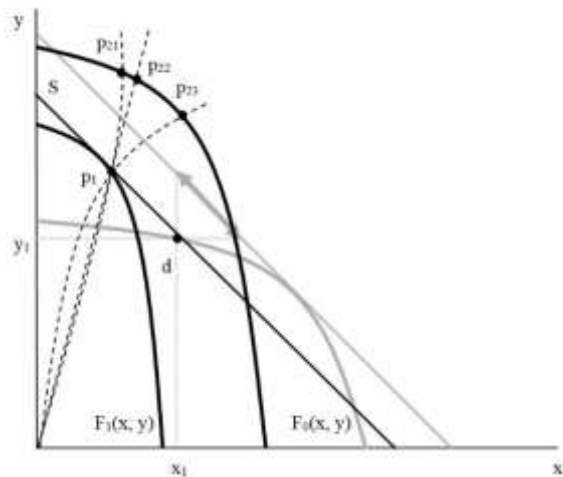
Zde se budeme pohybovat pouze na úrovni konceptů, protože identifikování a separování jednotlivých her a jejich vyjádření vhodným modelem je úkol dlouhodobého charakteru a výsledky předpokládající identifikování a formulování tohoto úkolu byly dosaženy v nedávné době.

Předpokládejme, že v první hře se oběma hráčům zvýšily příjmy, přitom tak, že vznikla situace neutrální (rovnovážná) z hlediska předpokladů pro poziční investování v navazující hře. Následující dva obrázky ukazují, jak vypadá nová situace s uvážením různých situací, ke kterým může dojít.

² Aplikace v oblasti identifikování projevů averze k reformám a ideologických střetů, které se v této oblasti vedou, jsou patrně jedním z nejvýznamnějších praktických vyústění teorie. Velmi cenný empirický materiál se podařilo získat v roce 2001 až 2006, když se v mediálním prostoru podrobně diskutoval návrh Petra Matějů a kol. na změnu financování vysokých škol podle toho, jak se uplatňují jejich absolventi. Tehdy zcela zjevně **došlo ke spojení těch, kteří chtěli obhájit privilegia vyplývající z možnosti pozičního investování, s těmi, kteří jsou proti jakýmkoli reformám v očekávání, že se (někdy v budoucnu, až na tom budou lidé dostatečně špatně) podaří změnit celý systém tak, aby vyšší rovnost byla zabezpečována na bázi znárodnění nebo podstatně vyšší míry regulace ekonomiky.**

Dnes začíná obdobný ideový střet v oblasti koncepce reformy penzijního systému. Mediální mainstream zcela přehlíží to, s jak radikálním, současně však realizovatelným a perspektivním návrhem přišla J. Maláčová (návrhem, který byl akceptován celou komisí pro reformu). Místo, aby se otevřela diskuse k tomuto návrhu, jehož realizace by otevřela prostor pro zásadní změny v celé ekonomice, jsou veřejnosti vnucována zavádějící témata, která mají v oblasti reformy penzijního systému odvést pozornost od toho, o co jde především.

Obrázek 10: Prezentace různých trendů pozičního investování



Bohatší hráč dal přednost pozičnímu investování.

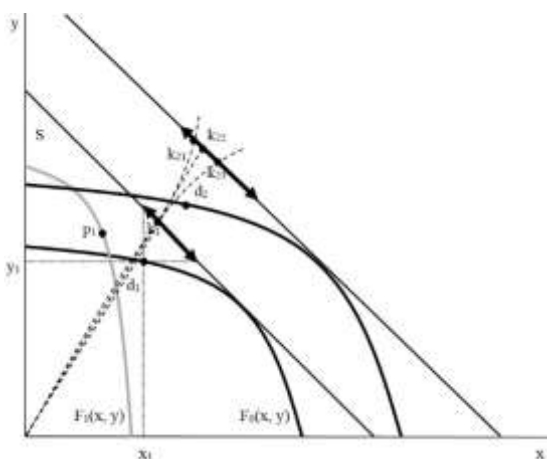
Šedou barvou je upozaděna situace původní kooperativní hry.

Přerušovanými čarami jsou uvedeny případy:

- nadproporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu p_{21} dosažitelnému v navazující hře pozičním investování
- proporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu p_{22} dosažitelnému v navazující hře pozičním investování,
- podproporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu p_{23} dosažitelnému v navazující hře pozičním investování.

Zde se nabízí otázka, která z těchto alternativ nejvíce odpovídá realitě, případně jaké jsou předpoklady, toho, aby příslušná alternativa odpovídala realitě. Odpověď na tuto otázku zatím neumíme dát.

Obrázek 11: Trendy pozičního investování při současném zvyšování výnosnosti investičních příležitostí spojených s nabýváním, uchováním či uplatněním lidského kapitálu



Bohatší hráč dal přednost modifikované kooperativní hře (modifikované o náklady obětované příležitosti spojené s možností využití pozičního investování).

Šedou barvou je upozaděna situace v případě původního pozičního investování bohatším hráčem.

Prerušovanými čarami jsou uvedeny případy:

- nadproporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu **k₂₁** dosažitelnému v navazující modifikované kooperativní hře,
- proporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu **k₂₂** dosažitelnému v navazující modifikované kooperativní hře,
- podproporcionálního vývoje neutrálního poměru pozičního investování, který odpovídá bodu **k₂₃** dosažitelnému v navazující modifikované kooperativní hře.

Nyní můžeme grafické vyjádření porovnávat s realitou a hledat interpretace situací znázorněných na obrázku 11. Grafické vyjádření vzájemného vztahu mezi veličinami plní v určitém smyslu podobu výpočtu, který nám říká, které situace jsou reálné, resp. za jakých podmínek by mohly být reálné, zda se jedná o situace, které mohou běžně nastat, nebo o situace, které nastávají jen za výjimečných podmínek. To je poměrně náročná práce, která si vyžaduje delší čas. Nicméně v rámci ní lze odhalit mnohé zajímavosti.

Všimněme si jednoho důležitého momentu. Pokud by poměr dělení výnosů z transakcí, do kterých vstupuje možnost pozičního investování, závisel na možnosti reform spojených s investováním do nabývání, uchování a uplatnění lidského kapitálu, pak se by "reakční tendence" (snaha zablokovat tyto reformy) objevila právě v době, kdy se pro tyto reformy nabízí příležitost. A to v tím větší míře, čím by tyto reformy byly přínosnější.

Došlo by pak ke spolenectví nositelů nekooperativních strategií, tj.:

- části bohatších hráčů, kteří nechtějí přistoupit na kooperativní řešení, protože si chtějí udržet výhodu pozičního investování;
- části chudších hráčů, kteří nechtějí přistoupit na kooperativní řešení, protože očekávají výrazné polepšení v případě odvetné reakce na poziční investování.

Obě tyto skupiny si pak vytvářejí ideologii, která je akčně propojuje.

Shrnutí a diskuse

Ukázali jsme, že poměrně elementární model pozičního investování (který má triviální řešení) lze rozšířením v několika směrech rozvinout do podoby modelů či v některých případech alespoň konceptů, které mají netriviální řešení a samotné řešení či vyjádření příslušné situace konceptem má netriviální a přínosné aplikace, pokud jde o identifikování významných jevů v oblasti společenské reality a s tím související praktická doporučení.

Uvažovali jsme rozšíření v následujících oblastech:

- Možnost odvetných reakcí hráče, který nemá možnost pozičního investování, i reakcí hráče, který možnost pozičního investování má, na tyto reakce. Ukázali jsme, že v případě dvou hráčů mohou být některé situace vyjádřeny jako ve formě dvoumaticových her a že typ těchto her může záviset i na způsobu řešení Nashova vyjednávacího problému.
- Prezentovali jsme koncept, který umožňuje vyjádřit důsledky zvýšení výnosnosti investičních příležitostí hráčů formou reform, a ukázali, že může dojít k fenoménu averze vůči reformám, dokonce i k tomu, že za určitých situací může dojít ke spolenectví hráčů, kteří očekávají největší výhodu z pozičního investování v odvozené dvoumaticové hře (a volí nekooperativní strategii v této hře), s hráči, kteří největší výhodu očekávají od možnosti odvetné reakce v odvozené dvoumaticové hře (a rovněž volí nekooperativní strategii v této hře). Vzniká tak křížmo spolenectví hráčů volících kooperativní strategii a spolenectví hráčů volících nekooperativní strategii.
- Otevřeli jsme problematiku her obsahujících možnost pozičního investování s opakováním.
- Nezabývali jsme se dříve řešenou problematikou zádrhele, který vzniká ve hře bez pozičního investování a který rovněž komplikuje možnost využití investičních příležitostí podle míry

jejich výnosnosti bez ohledu na to, kdo je vlastníkem investičních příležitostí a kdo vlastníkem investičních prostředků. Rozbor této problematiky byl dán již dříve a jak z hlediska výsledků teoretické analýzy tak i praktických interpretací vyplývá, že se jedná o mnohem menší překážku, než jakou je poziční investování (Černík, Valenčík 2016) [ČERNÍK, Ondřej a Radim VALENČÍK. Phenomenon of a “Snag“ in financial markets and its analysis via the cooperative game theory. Contributions to Game Theory and Management, Saint Petersburg: Saint Petersburg State University, 2016, Volume 9, pp. 102–117. ISSN 2310-2608].

Za největší odchylku konceptů a návazně i modelů od reality považujeme to, že hráči odhadují jak výchozí situaci (možnosti své i možnosti ostatních hráčů), tak i možné změny (zejména pak důsledky případných reforem) výrazně odlišně. Tato odlišnost ocenění reálných situací a jejich změn (i z hlediska ekonomie produktivní spotřeby) se projevuje jako odlišnost preferencí ve vztahu k alternativám, které se nabízejí. K vyšetření těchto situací se podle nás nabízí využití aparátu (či případných modifikací tohoto aparátu) řešení teoretického problému „spravedlivé krájení dortu“, tj. dělení dělitelného, heterogenního zboží. Výsledkem vyjednávání by v tomto případě bylo dosažení shody na tom, jaký komplex reforem realizovat, jak řadit jednotlivé kroky a jak nastavit parametry těchto reforem.

Závěr

Největší vadou na kráse prezentované problematiky je velká šíře záběru, který jsme zvolili. To má za důsledek velmi hrubé vyjádření některých výsledků a patrně i řadu nedůsledností či nepřesností. Na druhé straně hlavní sdělení, které spočívá k rozklíčování problematiky příčin a současně i nejzávažnějších důsledků rozdělování společnosti na bohaté a chudé, návazně pak navržení reforem, které vedou k perspektivnímu řešení problémů vyvolávaných rozdělením společnosti na bohaté a chudé, si takovýto široký záběr vyžaduje. Pokus o řešení dílčích problémů bez jejich obecně teoretického zastřešení není dle našeho názoru reálný. Souvislosti, v nichž jsme se pokusili problém bohatství a chudoby z hlediska reforem, které vytvářejí podmínky pro využívání investičních příležitostí spojených s nabýváním, uchováním a uplatněním lidského kapitálu podle míry jejich výnosnosti nezávisle na tom, kdo je vlastníkem těchto investičních příležitostí a kdo je vlastníkem investičních prostředků, považujeme za minimální. Minimální ve smyslu vymezení badatelského prostoru, ve kterém lze problém bohatství a chudoby (resp. komplex problémů, které s rozdělováním společnosti na bohaté a chudé souvisejí) řešit.³

Literatura

BARDSLEY, N. et al. 2010. Experimental Economics. Rethinking the Rules. Princeton: Princeton University Press.

³ Z hlediska praktických aplikací považuji za nejvýznamnější to, že se podařilo **dát fenoménu pozičního investování nejen přesnou definici, ale i operacionalizovatelnou podobu včetně grafického vyjádření.** Zkrátka podařilo se **poziční investování zviditelnit a ukázat jak funguje.** Na základě toho by bylo možné například ukázat, jak konkurence v oblasti pozičního investování nutně vede k porušování obecně přijatých zásad a jak se vytvářejí struktury založené na vzájemném krytí porušování obecně přijatých zásad, jak se tyto struktury propojují s pozičním investováním a deformují institucionální systém společnosti.

Nejde však jen či ani tak o to ukázat, do jakého stavu se dostala globální společnost a jak se to projevuje v lokálních podmínkách jednotlivých zemí, jde zejména a především o to, jak dosáhnout nápravy stavu. Podle mého názoru je **nejméně bolestivou cestou nápravy získání dostatečné podpory pro reformy umožňující plnější využití možností nabýváním, uchování a uplatnění lidského kapitálu nezávisle na výchozích majetkových poměrech člověka. Těžiště osudového rozhodování o tom, zda se nápravy podaří či nepodaří dosáhnout, se pak v logice věci přesouvá do oblasti překonání averze k reformám,** čemuž jsme ne náhodou věnovali značnou pozornost.

- BECKER, G. 1993. Human Capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education. 3rd edition. Chicago: The University of Chicago Press.
- BECKER, G. 1997. Teorie preferencí. Praha: Grada.
- O'BRIEN, D. P. 2011. The Classical Economists Revisited. Princeton: Princeton University Press.
- BUTLER, E. 2012. Public choice – a primer. London: Institute for Economic Affairs.
- CANTO, V., JOINES, D., LAFFER, A. 1982. Foundations of Supply-Side Economics – Theory and Evidence. New York: Academic Press.
- DHAMI, S. 2017. The Foundations of Behavioral Economic Analysis. Oxford: Oxford University Press.
- FRIEDMAN, M. 1957. A theory of the consumption function. Princeton: Princeton University Press.
- GROENEWEGEN, J., SPITHOVEN, A., VAN DEN BERG, A. 2010. Institutional Economics: an Introduction. London: Palgrave Macmillan.
- HARVEY, D. 2017. Marx, Capital, and the Madness of Economic Reason. Oxford: Oxford University Press.
- HEISLER, H., VALENČÍK, R., Wawrosz, P. 2010. Mikroekonomie středně pokročilý kurs. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- HENRY, J. F. 2012. The Making of Neoclassical Economics. London: Routledge.
- HODGSON, G. M. (ed.) 2007. The Evolution of Economic Institutions: a Critical Reader. Cheltenham (UK): Edward Elgar.
- HUNT, E. K., LAUTZENHEISER, M. 2015. History of Economic Thought: A Critical Perspective. 3rd edition. London: Routledge.
- ICHIROH, D. 2010. Productive consumption and population dynamics in an endogenous growth model: Demographic trends and human development aid in developing economies, *Journal of Economic Dynamics and Control*, Amsterdam. Vol. 34, no. 4, p. 696.
- JOHANSSON, P. 1991. Intro to Modern Welfare Economics. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- LOOMES, G. 1999. Some lessons from past experiments and some challenges for the future. *Economic Journal*, 109(2):35-45.
- MABSOUT, R. 2018. Late Neoclassical Economics. The Restoration of Theoretical Humanism in Contemporary Economic Theory. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 11(1):107-116.
- MACFARLANE, A. 2011. Thomas Malthus and the Making of the Modern World. Seattle: Amazon Digital Service, L.L.C.
- MORGAN, J. (ed.) 2015. What is neoclassical economics? Debating the origin, meaning and significance. London: Routledge.
- NAPOLEONI, C. 1968. Ekonomické myšlení dvacátého století, Praha: Academia.
- NEUMANN, J. 1945–1946. A Model of General Economic Equilibrium. *The Review of Economic Studies*, 13(1):1-9.
- NEUMANN, J., Morgenstern, O. 1953. Theory of Games and Economic Behavior, Princeton: Princeton university Press.
- PALACIOS LLERAS, M. 2007. Investing in Human Capital: A Capital Markets Approach to Student Funding. Cambridge: Cambridge University Press.

- PSÁRSKA, M. 2019. Determinants of real decision making on productive components of consumption under the current economic conditions of the Slovak Republic, Institute of Technology and Business, České Budějovice.
- RICARDO, D. 2010. On the Principles of Political Economy and Taxation. Carmel (Indiana, USA): Liberty Fund, Inc.
- SCHUMPETER, J. A. 1981. Theory of economic development. London: Routledge.
- SMITH, A. 2019. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. New York: BookRix.
- SOJKA, M. 2010. Dějiny ekonomických učení. Praha: Havlíček Brain Team.
- SOUMYANANDA, D. 2014. Inclusive growth through creation of human and social capital. International Journal of Social Economics; Bradford. Vol. 41, no. 10, pp. 878–895.
- SOUMYANANDA D. et al. 2000. Sociální kapitál při tvorbě lidského kapitálu a hospodářského růstu: přístup produktivní spotřeby Indie. Oddělení pro ekonomický výzkum, Indický statistický institut, Kalkata.
- SRAFFA, P. 1975. Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory. Cambridge (UK): Cambridge University Press.
- STEGER, T. M. 2002. Productive consumption, the intertemporal consumption trade-off and growth. Journal of Economic Dynamics & Control, Amsterdam. Vol. 26, no. 6, pp. 1053–1068.
- SUEN, W., MO, P. H. 1994. Simple analytics of productive consumption, The Journal of Political Economy, Chicago. Vol. 102, no. 2, p. 372.
- VALENČÍK, R. a kol. 2014. Perspektivy a financování odvětví produktivních služeb. Praha: VŠFS.
- YERZUNKYAN, B., GASSNER L., KARA, A. 2017. Culture, institutions, and economic performance. Montenegrin Journal of Economics. Vol. 13, no 2, pp. 71–80.
- ZWICK, D. 2013. Utopias of ethical economy: A response to Adam Arvidsson, Ephemera; Leicester. Vol. 13, no. 2, pp. 393–405.

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Malá a velká důchodová reforma pro Česko

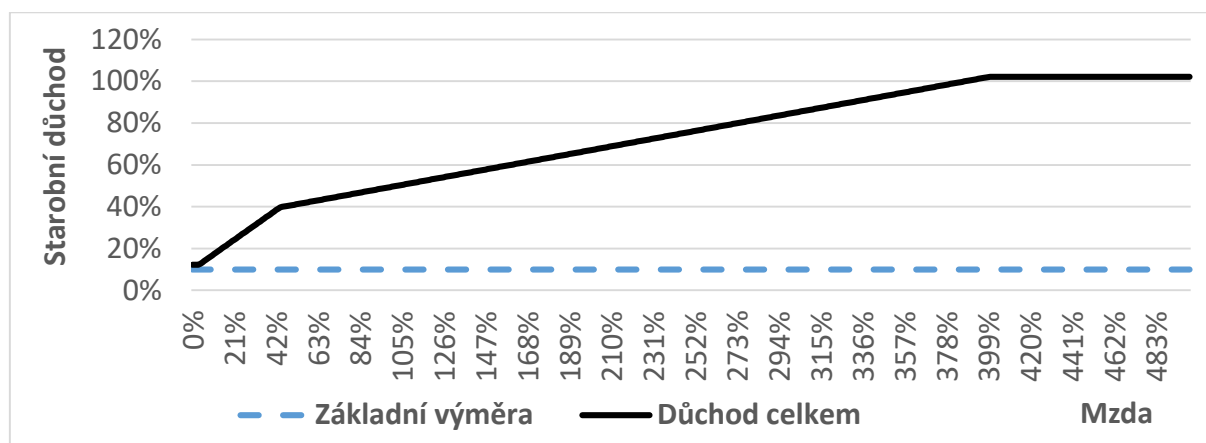
Jaroslav Vostatek

Geneze „důchodového pojištění“: od Bismarcka k Beveridgeovi

V dřívějším převážně jednotném komunistickém systému byly nově přiznávány starobní důchody výrazně závislé na finálních výdělcích; režim zvýhodňoval preferované „pracovní kategorie“ (horníky, jiné rizikové profese) a diskriminoval již téměř neexistující soukromé rolníky a živnostníky. S těmito výjimkami se jednalo o univerzální dávkově definovaný penzijní systém; důchody se vypočítávaly z finální mzdy (mzdový průměr tří nejlepších let z posledních deseti let). Běžný zaměstnanec s celostátní průměrnou mzdou (PM) obdržel v roce 1989 po 45 započtených letech (zaměstnání a studia na střední a vysoké škole) poměrně vysoký důchod ve výši 85–90 % čisté mzdy. Po 20 letech pobírání důchodu však mohl očekávat důchod na úrovni minima („sociální důchod“), které ovšem bylo na úrovni dnešních 37 % čisté PM. Relace celostátního průměrného důchodu a čisté mzdy byla tehdy 64 %, relace k hrubé mzdě pak 50 %. Nedostatečná indexace důchodů byla způsobena zejména tzv. skrytým růstem cen (dlouhodobý průměr skrytého růstu spotřebitelských cen byl asi 2,5 % ročně); jednorázové kampaňovitě zvyšování důchodů tento skrytý růst cen nebralo na zřetel. K redukci vyšších výdělků při výpočtu důchodu se používaly redukční hranice. První redukční hranice v roce 1989 byla ale na úrovni 79 % PM, druhá redukční hranice pak na úrovni 189 % PM. Mzda do první redukční hranice nebyla a není ani dnes při výpočtu důchodu redukována. Oficiálně šlo o státní „důchodové zabezpečení“, nikoliv o sociální pojištění; veřejný výdajový program byl financován ze státního rozpočtu. Konstrukce důchodů byla ale výrazně Bismarckovská.

Inflace a nízká valorizace redukčních hranic v první polovině 90. let podstatně snížily závislost nově přiznáváných starobních důchodů na předchozím výdělku. Důchodovou reformou od roku 1996 vzniká „důchodové pojištění“ se dvěma „výměrami“: základní a procentní. Jednotnou základní výměru dostává každý důchodce; v původním návrhu zákona se s ní nepočítalo, fakticky šlo o „přílepek“, nahrazující u těchto osob předcházející univerzální „státní vyrovnávací příspěvek“ z roku 1990, který kompenzoval zrušení dotací maloobchodních cen. Přílepek vydržel dodnes, jeho výše je nyní parametrizována na 10 % PM. Procentní výměra důchodu generuje dílčí závislost důchodu na předcházejícím celoživotním výdělku, upraveném pomocí redukčních hranic a redukčních koeficientů: směrodatný výdělek je při překročení nízké první redukční hranice 44 % PM redukován na pouhých 26 %. Do roku 2014 existovala druhá redukční hranice, naposledy na úrovni 116 % PM, nad tuto úroveň byl směrodatný výdělek redukován na pouhých 10 % (2010). Původní třetí redukční hranice činila v roce 2010 600 % PM, poté 400 % PM; na této úrovni je i dnešní druhá redukční hranice s tím, že od roku 2015 se konstrukčně jedná o klasický výdělkový strop, používaný v sociálním důchodovém pojištění. Obrázek 1 znázorňuje tyto dnešní parametry českého „důchodového pojištění“. „Progresivita“ tohoto systému je vysoká: nově přiznaný starobní důchod je závislý na výdělku rámcově z pouhých 30 %. Ze 70 % se tedy jedná o důchod typu Beveridge. Ve střední Evropě se jedná o raritu: ve všech sousedních zemích zcela jasně dominuje „Bismarck“.

Obrázek 1: Výše nově přiznaného (čistého) starobního důchodu v závislosti na celoživotním výdělku, v % průměrné hrubé mzdy (PM) v roce 2020 (45 let pojištění)



Transformace československého převážně Bismarckovského důchodového systému na český převážně Beveridgeovský systém byla ovlivněna liberální politikou Klausovy vlády a vytvořením komplikovaného a velmi málo srozumitelného výpočtu jak nově přiznávaných starobních důchodů, tak i indexace (valorizace) důchodů. V poslední době k posilování nivelizace důchodů přispívá i marketingový přístup politiků k těmto otázkám. Nadpoloviční většina Čechů přitom dává přednost „Bismarckovi“ před „Beveridgem“.

V roce 2010 český Ústavní soud dospěl k závěru, že „celá složitá konstrukce důchodového systému je natolik netransparentní, že je pro své adresáty de facto zcela nesrozumitelná; pro většinu pojištěnců se tak vypočítaná výše důchodové dávky stává neverifikovatelnou“. Kromě toho tento soud prohlásil ustanovení zákona o důchodovém pojištění o redukčních hranicích za protiústavní, „neboť ve svých důsledcích a v kombinaci s ostatními parametry a stávající konstrukcí důchodového systému negarantuje dostatečně ústavně zaručené právo na přiměřené hmotné zabezpečení dle ... Listiny základních práv a svobod a vede k neakceptovatelné nerovnosti mezi různými skupinami důchodových pojištěnců“. Ústavní soud zrušil paragraf zákona obsahující redukční hranice a redukční koeficienty a donutil vládu k rychlé reakci; vláda znovu zavedla první redukční hranici v rámci polovičaté tzv. malé důchodové reformy. „Malá důchodová reforma“ (2011) žel nevedla ke zvýšení transparentnosti a srozumitelnosti tohoto důchodového systému. Jediným srozumitelným parametrem českého „důchodového pojištění“ je tak základní důchodový věk, u žen diferencovaný podle počtu vychovaných dětí (pozůstatek bázlívé komunistické penzijní politiky). Dodnes se také nepodařilo zavést srozumitelný systém indexace procentní výměry; po zavedení parametrizace základní výměry důchodu závisí zvyšování procentní výměry starobního důchodu na celkovém prostoru pro zvýšení průměrného starobního důchodu, zvýšení základní výměry důchodů se přitom odečítá; dosud se nikdo ani nepokusil vysvětlit logiku této závislosti indexace procentní výměry na valorizaci základní výměry důchodů.

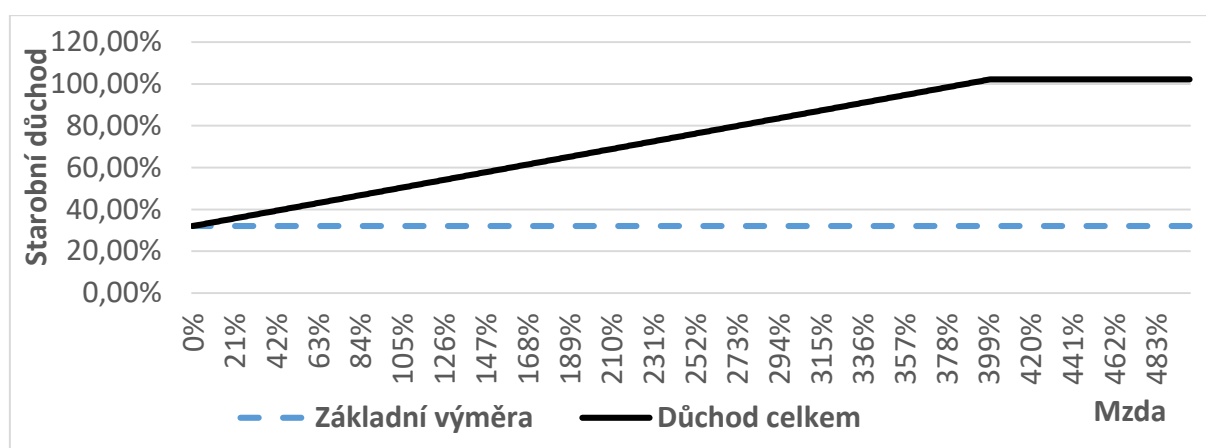
Základní výzvou pro české „důchodové pojištění“ je jeho paradigmatická či spíše technická reforma, vedoucí ke srozumitelnosti a smysluplnosti kombinace Beveridgeovské (nepojistné) a Bismarckovské (pojistné) komponenty toho „systému“.

Návrh malé důchodové reformy

Neobnovení předchozí druhé redukční hranice v klíčovém intervalu od 44 % do 400 % PM v roce 2011 vytvořilo předpoklady pro jednoduchou reformu základní a procentní výměry

starobního důchodu, aniž by se přitom zásadním způsobem měnila výše celkového starobního důchodu. Vzhledem k tomu, že výdělky do 44 % PM jsou v zásadě výjimkou, můžeme celkovou výměru starobního důchodu v tomto pásmu (na obrázku 1) zvýšit tak, aby se křivka celkové výměry „narovnal“ podle sklonu přímký, vyjadřující závislost celkové výměry důchodu v rozmezí 44–400 % PM. Výsledkem této operace je zvýšení základní výměry starobního důchodu z 10 % na 32 % PM a snížení sazby důchodu za 1 rok pojištění z 1,5 % na $1,5 * 0,26 = 0,39$ %, což vede k podstatnému, leč přiměřenému snížení procentní výměry starobního důchodu – viz obrázek 2.

Obrázek 2: Malá důchodová reforma 2020: nově priznaný (čistý) starobní důchod v závislosti na celoživotním výdělku, v % průměrné hrubé mzdy (PM), 45 let pojištění



Nastíněná malá důchodová reforma vůbec nic nemění pro naprostou většinu starobních důchodců. „vydělají“ na ní jen ti, kterým se důchod vypočítává ze mzdy nižší než 44 % PM. Soudím, že takováto malá důchodová reforma je realizovatelná během roku. Jejím hlavním efektem bude demonstrace skutečné „progresivity“ českého důchodového systému: každému již bude zřejmé, že „důchodové pojištění“ ve skutečnosti není převážně sociálním důchodovým pojištěním, ale rovným důchodem. Předpokládám, že v dalším bude převažovat zájem o změnu struktury ve prospěch důchodů závislých na výdělci. V zájmu usnadnění této restrukturalizace bude účelné zrušit parametrizaci základní výměry starobního důchodu (32 % PM) a tuto základní výměru stanovit pevnou částkou: v podmínkách roku 2020 by to bylo 11 141 Kč měsíčně (což je úroveň hranice chudoby podle OECD). Tato redefinice základní výměry důchodu také umožní podstatné zjednodušení indexace (nové) procentní výměry důchodu, tato indexace již bude plně srozumitelná – stejně jako valorizace/indexace základní výměry starobního důchodu.

Invalidní důchody po malé důchodové reformě mohou i nadále „kopírovat“ důchodovou formuli starobního důchodu. Pro pozůstalostní důchody bude nezbytné samostatně odvodit jejich základní a procentní výměru důchodu, obdobně jako jsme odvodili racionalizovanou základní a procentní výměru starobního důchodu.

Klíčovým cílem malé důchodové reformy 2021 je „nevratné“ odstranění zdegenerované základní redukční hranice používané při výpočtu procentní výměry starobního důchodu. Tím se významně zvýší srozumitelnost českého důchodového systému. Malá důchodová reforma může být realizována ještě stávající českou vládou, se souhlasem opozice.

Návrh velké reformy veřejných penzí

Důsledná důchodová reforma vyžaduje rozdělení dnešního českého „důchodového pojištění“ na dva penzijní pilíře, podle klasifikace Světové banky na nultý a první penzijní pilíř. Nultý pilíř, ve své výchozí podobě rovný důchod na úrovni 32 % PM, má být modelově financován z obecných daní. Naproti tomu pojistný důchod (1. pilíř) má být financován z pojistného sociálního důchodového pojištění, což nevylučuje financování náhradních dob pojištění dotacemi ze státního rozpočtu.

Zásadní rozdíly by měly či mohly být v základních podmínkách pro získání nároku na rovný důchod a na pojistný důchod. Minimální doba pojištění pro nárok na (pojistný) důchod by měla být maximálně 5 let. Naproti tomu rovný důchod, poskytovaný v plné výši, může být i nadále podmíněn placením pojistného či obecněji daní (anebo délkou pobytu) 35 let – tak je tomu dnes ve Velké Británii.

Za moderní produkty sociálního důchodového pojištění lze považovat:

- Příspěvkově definovaný systém individuálních penzijních účtů, známý pod zkratkou NDC, v němž je výsledný stav konta konvertován na doživotní důchod podle pojistně-matematických zásad, včetně aplikace prognostických úmrtnostních tabulek. Tzv. generický systém NDC má zabudovány též stabilizační mechanismy ve valorizaci individuálních účtů i v indexaci již vyplácených důchodů.
- „Bodový systém“, kdy za každý rok pojištění klient dostane zlomek, kde v čitateli je jeho výdělek (do výše výdělkového stropu) v daném roce a ve jmenovateli je průměrná celostátní mzda (PM) v tomto roce; na účtech klientů se akumulují body za jednotlivé roky až do okamžiku přiznání starobního důchodu, zákon a vláda stanoví pro každé roční období sazbu (hodnotu) bodu (např. 31,03 €) a tím je dána aktuální výše vypláceného důchodu.
- (Rakouský) systém penzijních účtů (Rentenkontensystem), na něž se každým rokem připisuje dílčí důchodový nárok, vypočtený podle penzijní formule např. $1,78 \% \cdot$ roční výdělek pojištěnce (do výše výdělkového stropu – jako v předchozích případech), s valorizací důchodových nároků na penzijních účtech podle růstu mezd, s indexací vyplácených důchodů podle zákonného schématu (výše přiznaného ročního starobního důchodu = finální stav penzijního účtu).

Expertiza Světové banky pro české ministerstvo práce a sociálních věcí nám v roce 2003 doporučila přechod na systém NDC. Jako solidární pilíř nám zde byly doporučeny dvě varianty: rovný důchod nebo minimální důchod. Na mé doporučení se k přechodu na tento systém přihlásila ČSSD. Leč cvičná implementace systému NDC v tzv. první Bezděkové důchodové komisi byla doprovázena zastropováním důchodového věku na 65 letech, z čehož vyšlo, že koncem století budou důchody z NDC velmi nízké. Až donedávna na základě této „analýzy“ Bezděk deklaroval, že systém NDC se pro Česko nehodí, protože důchody jsou nízké. Poučení z toho je triviální: špatnými parametry lze „odrovnat“ každý penzijní systém.

Všechny tři uvedené moderní produkty, zapadající do moderního systému sociálního důchodového pojištění, jsou transparentní a srozumitelné. Po prostudování relativně nového rakouského systému penzijních kont se přimlouvám za jeho zavedení v Česku. Jde o dávkově definovaný systém a jeho novum spočívá v tomto, že po skončení každého kalendářního roku se definitivně vypočte pojistný důchod za daný rok. Tabulka 1 obsahuje příklad výpočtu penzijního konta pro zaměstnance, který nastoupil do zaměstnání v roce 2005. Dobropis se vypočítává podle formule $1,78 \% \cdot$ roční vyměřovací základ, přičemž do tohoto základu se zahrnuje nejen výdělek, ale i základ pro výpočet nemocenského a dalších dávek a také ocenění např. péče o děti. Tato péče může být oceněna např. průměrnou celostátní mzdou – stejně jako např. v německém bodovém systému. V českých podmínkách by (výchozí) sazba za rok

pojištění byla 0,39 %. Podstatným přínosem pro srozumitelnost českého sociálního důchodového pojištění je každoroční výpočet důchodového nároku (stavu konta po skončení roku).

Tabulka 1: Rakouské penzijní konto (příklad)

Rok	Roční vyměřovací základ	Roční dobropis (1,78 % * roční vyměřovací základ)	Konto po skončení roku (valorizace konta po předchozím roce + dobropis)
2005	30 000	534,00	534,00
2006	31 000	551,80	1 096,48
2007	32 000	569,60	1 688,01
atd.			
2047	72 000	1 281,60	57 365,13
2048	73 000	1 299,40	59 811,83
2049	74 000	1 317,20	62 325,27

Na přípravu zákona o velké důchodové reformě je třeba 1–2 roky, aplikaci systému penzijních účtů je účelné realizovat ve vlnách, podobně jako v Rakousku: začít u nových pojištěnců, pokračovat např. 10 navazujícími ročníky (narození) a až v další vlně rozšířit systém na zbývající klienty vč. osob v předdůchodovém věku.

Velká reforma veřejných penzí zahrne i reformu invalidních a pozůstalostních důchodů. Dosavadní české invalidní důchody využívají „starobní“ koncepci invalidních důchodů: jejich konstrukce je obdobou konstrukce starobních důchodů [3]; invalidita je pojímána jako jakési předčasné zestárnutí, resp. ztráta pracovní schopnosti. Alternativní, modernější je „nemocenská“ koncepce invalidních dávek, pojímající invaliditu především jako prodlouženou nemoc, do opětovného nástupu do práce (pokud je to možné). Invalidní dávky/kompensace jsou při aplikaci této koncepce součástí systému nemocenských dávek. Norsko je jednou ze zemí, které aplikují nemocenskou koncepci invalidního důchodu. Od roku 2015 je tam invalidní důchod poskytován ve výši 66 % finální mzdy (průměrná mzda v nejlepších 3 letech z posledních 5 let před vznikem invalidity; výdělkový strop) s tím, že minimální výše invalidního důchodu činí 40–50 % PM, což se vztahuje i na osoby bez předchozího zaměstnání. Minimální stupeň invalidity činí 50 % [15]. Přitom Norsko od roku 2011 zavedlo systém starobních důchodů typu NDC, doplněný „garantovanou penzí“. Důchody i (jiné) dávky sociálního pojištění podléhají dani z příjmů. Stejně doporučujeme reformovat i české invalidní důchody (a všechny dávky nemocenského pojištění), včetně zrušení redukčních hranic.

K systému starobních penzí s převahou rovného důchodu se nejvíce hodí rovný sirotčí důchod, u nás na úrovni až 25 % PM. Obdobně vysoký je rovný sirotčí důchod (pro sirotky ve věku od 10 let) v Nizozemsku, kde mají rovný starobní důchod jednotlivce na úrovni cca 30 % PM. Takový sirotčí důchod může být zařazen mezi rodinné dávky. Nejen z pohledu českých důchodců by univerzální přídavky na děti měly nahradit dnešní daňové zvýhodnění na dítě (refundovatelná sleva na dani), na něž nemají nárok nejen nízkopříjmové rodiny, ale i nevýdělečně činní důchodci – protože nepodléhají dani z osobních příjmů. Rozhodujícím argumentem pro přechod od univerzálních přídavek na děti ke slevám na dani za děti byla u nás snaha přimět nepřizpůsobivé občany, žijící z dávek sociální pomoci, k nástupu do zaměstnání. Zastánci těchto názorů si však zjevně ani neudělali jednoduchý příklad na potvrzení svých představ; skutečností je, že v systému univerzálních přídavek na děti se jen (podstatně)

sníží finální dávka sociální pomoci (příspěvek na živobytí): o vyplácené přídavky na děti. Samotnou diskriminaci českých důchodců, pokud jde o slevy na dani na děti, lze samozřejmě odstranit zavedením zdanění starobních a invalidních důchodů; s tím zde ale v rámci velké důchodové reformy nepočítáme: řešení tohoto problému odkládáme do budoucna.

Význam vdovských důchodů v západním světě dlouhodobě klesá, také v důsledku sjednocování systémů sociálního pojištění. Trendem je přechod na „překlenovací“ vdovský/vdovecký důchod, vyplácený po dobu 6–12 měsíců od smrti manžela/manželky – aby se pozůstalá manžel/ka mohla adaptovat na nově vzniklou situaci. (Široce pojaté náklady na výchovu sirotek je účelné koncentrovat do výše sirotčího důchodu.) Moderní systémy sociálního důchodového pojištění umožňují sdílení důchodových nároků dvojic. Do českého práva je každopádně účelné zavést sdílení důchodových nároků rozvedených dvojic, pokud nedojde k jiné dohodě při rozvodu.

Klíčovým obsahem navrhované velké důchodové reformy je reforma starobních důchodů: přechod na rovný důchod, financovaný z všeobecných daní, a přechod na moderní systém sociálního starobního pojištění. V zájmu tohoto přechodu na tento dvoupilířový systém v relativně krátké době může být účelné odložit řešení některých dalších problémů, které jsme zmínili v této části příspěvku.

Závěr

Zákon o důchodovém pojištění od roku 1996 přidal malou základní výměru všech důchodů k systému „procentní výměry“ jednotlivých důchodů, silně znivelizované redukčními hranicemi a koeficienty; „Beveridge“ zvítězil nad „Bismarckem“, leč ponechal důchodové pojistné. Zásadní koncepční rozpor neodstranily ani pozdější důchodové reformy. Zásadním problémem je netransparentnost a nesrozumitelnost systému nejen pro běžné klienty. Vzhledem k nepřipravenosti celkové reformy veřejných penzí a také s ohledem na blížící se parlamentní volby doporučujeme rozdělit tuto reformu do dvou kroků: na malou a velkou reformu. Malá důchodová reforma se soustředí na jednoduchou, leč zásadní racionalizaci základní a procentní výměry starobního důchodu. Nová sazba základní výměry tohoto důchodu budiž na úrovni 32 % průměrné mzdy (používané při výpočtech důchodů), u procentní výměry se ocenění jednoho roku pojištění sníží z 1,5 % na 0,39 %.

Velká důchodová reforma pak bude paradigmatickou reformou starobních, invalidních a pozůstalostních důchodů. Základní výměra starobního důchodu se přemění na samostatný rovný důchod, se samostatným systémem důchodového věku, minimální doby pobytu či ekonomické činnosti (35 let) v Česku a valorizace. Procentní výměra starobního důchodu se stane samostatným penzijním pilířem sociálního pojištění, optimálně s konstrukcí rakouského penzijního konta, se samostatným systémem důchodového věku a valorizace a s minimální dobou pojištění 3–5 let. Invalidní důchody mohou být nově koncipovány jako sociální pojištění a začleněny do nemocenského pojištění. Sirotčí důchody mohou být redefinovány jako univerzální dávka. Význam vdovských a vdoveckých důchodů se může snížit, s ohledem na zavedení rovného starobního důchodu a předpokládané zvýšení (průměrného) sirotčího důchodu. Všechny tyto návrhy vycházejí z vývojových tendencí důchodů v zemích OECD.

Hédonismus, blaho a sobectví aneb dobývání štěstí

František Zich

V podtitulku konference s názvem „*Bohatství a chudoba jako problém a jeho řešení*“ čteme, že jde o problematiku produktivní spotřeby, jako hlavního proudu ekonomické teorie a klíče k perspektivnímu řešení problémů bohatství a chudoby. Bezesporu jde o významné a náročné téma. V následující úvaze se chci věnovat problematice hedonistické spotřeby, jež je nesporně výstižným ukazatelem míry bohatství, či chudoby obyvatel. Právě spotřeba je chápána jako důležitý a často i jako rozhodující ukazatel vyspělosti soudobé společnosti a doklad prosperity a spokojenosti. V této souvislosti je možné položit otázku, **nakolik a jak, (jakými vazbami a mechanismy) souvisí produktivní spotřeba s hédonistickou spotřebou.**

Moderní spotřební společnost se vyznačuje vysokou produktivitou a nebývalou produkcí statků všeho druhu. Což ve svých důsledcích znamená nejen možnost uspokojování stále rostoucích potřeb, ale také například čerpání materiálních zdrojů a energie ohrožující svoji intenzitou životní prostředí a klade tak otázku trvalé udržitelnosti lidské společnosti. Kritika konzumní společnosti a nekontrolované honby za spotřebou jako zdroje uspokojení a blaha upozorňuje právě na ohrožení samotné existence a perspektivy lidské společnosti.

V odborné literatuře je hédonismu věnována velká pozornost, je spojován právě hlavně se spotřebou. V této souvislosti například G. Lipovetsky píše, že byla překonána tradiční modernita a nastupuje postmodernismus. Je důležité že „*moderní ideál podřízenosti individuálních zájmů racionálním pravidlům zájmům kolektivním byl rozprášen*“. **Éra postmodernismu se vyznačuje snahou člověka o kvalitní život, jeho odklonem od velkých názorových systémů, ideologií, citlivostí k ekologickým otázkám. Spolu s tím postupuje proces personalizace, tedy ve svých důsledcích individualizace, který znovu otevírá problém etického hodnocení smyslu spotřeby a života vůbec.** Člověk, který je podle Lipovetského formován personalismem se stává narcistou, je svobodný, údajně tak jako nebyl nikdy před tím. Narcismus vede lidi k tomu „*aby snižovali emoční náboj vkládaný do veřejného prostoru, nebo do transcendentních sfér a naopak zdůrazňovali priority soukromé sféry*“.

Abychom porozuměli době, musíme vycházet z konzumního světa, což je svět záplavy výrobků, obrazů, služeb a hédonismu říká Lipovetsky a dodává poněkud nadnesené krédo současného člověka: „*Všichni teď chtějí žít ihned, tady a teď*“. V charakteristice způsobu života v postmoderní společnosti bychom mohli pokračovat do dalších detailů. Podobný obraz současnosti najdeme i u mnoha dalších autorů, například Z. Bauman rozebírá pojem individualizace ve vztahu k problému pospolitosti a občanství. Problematikou spotřební společnosti z pohledu kultury se zabývá práce P. Zahrádky a kol. V různých souvislostech si všímá rovněž hédonismu jako jednoho z hlavních rysů spotřeby. Další autoři si všímají faktu, že v postmoderní společnosti je spotřební hédonismus, který byl dříve spíše jen záležitostí bohatých vrstev, výrazem postupující demokratizace a univerzalizace života lidské společnosti. **Smyslem lidského života se stále silněji stává vyhledávání a prožívání libých prožitků** (W. Sombart 1967).

Tyto charakteristiky hédonismu vystihují hlavní rysy životního způsobu naší doby. Současně však musíme konstatovat, že v mnohých podáních jsou příliš obecné, málo sledují fakt diferenciaci způsobu života ve společnosti. Domnívám se, že až **jednostranným důrazem zejména na spotřební hédonismus jako ústřední hodnotu současného každodenního života poněkud zjednodušují a pokřivují reálný obraz životního způsobu našich současníků, nerespektují dostatečně ani aktuální stav sociální struktury, jakoby nebyly rozdíly v příjmech, nebyly velké skupiny lidí žijících na hranici chudoby apod.** Mohou tito lidé, kterých podle statistiky je u nás kolem 10 %, hledat pocit blaha v spotřebním hédonismu?

Chci tím také říci, že ne každý občan, byť každý je spotřebitel, zakládá svůj hédonismus (svoji radost ze života) jen na nákupu a spotřebě různých produktů, tedy jen na spotřebním hédonismu. Spotřební hédonismus je dán v první řadě **potěšením z nákupu**, kde tou hlavní hodnotou je především samotný produkt a jeho užitná hodnota. K tomuto, jak uvádí behaviorální ekonomie, také patří užitek z transakce (Behaviorální ekonomie rozlišuje užitek z pořízení a užitek z transakce). „*Užitek z pořízení věci vychází ze standardní ekonomické teorie a odpovídá tomu, co ekonomové označují jako „přebytek spotřebitele“*“. Lidé však většinou berou v úvahu i další aspekt nákupu a tím je kvalita uskutečněného obchodu. Což je „*rozdíl mezi cenou, která byla za daný statek skutečně zaplacen a cenou, kterou by člověk u této věci normálně očekával, tzv. referenční cenou*“ (R. H. Thaler 2017.)

Jednodušeji řečeno, jde o „výhodnou cenu“, nebo také ale o „vyhozené peníze“. Vzhledem k tomu, že lidé posuzují užitek z transakce, je běžnou praxí, že prodávající se snaží manipulovat s referenční cenou tak aby se vytvořila představa výhodné nabídky. S tím souvisí praktiky běžně označované jako prodej „v akci“, nebo „výhodná cena“ apod., které většinou úspěšně ovlivňují nákupní chování spotřebitelů. Všimněme si ale, že pokud jde o nákupní hédonismus, pohybujeme se i při behaviorálním přístupu stále v rovině ekonomických kalkulací. Tedy **zdrojem potěšení je dobrá (praktická užitečná, hezká atd.) věc a dobrá (výhodná) cena**. Nakupování však obsahuje ještě další aktivity a s tím spojené zážitky a užítky, které mohou vyvolávat pocity spokojenosti, nebo i štěstí. Pro mnohé lidi je nakupování spojeno s předběžným aktivním informováním se o produktu a jeho ceně, s rozhodováním, vyjednáváním v sociálním okolí, ale také s prostředím nákupu, společenskou atmosférou místa prodeje a podobně. Hédonistické pocity jsou pro mnohé spotřebitele spojeny právě s prostředím, v němž se uskutečňuje nákup.

Praxe i výzkumy nákupního a spotřebního chování ukazují, že marketingové metody jsou ve své většině velice vlivné a úspěšné. Spotřební hédonismus může být, a často fakticky je, spojen s tím co bychom mohli pracovně nazvat *užitečností* získaného produktu.

Nakupování cestovního kola například je spojeno s plánováním výletů a příjemných zážitků. Tento aspekt spotřeby není v literatuře týkající se spotřebního hédonismu dostatečně sledován. Zdůrazňuje se především potěšení, radost, z vlastního bezprostředního zážitku nákupu. Zkoumání hlavních a vedlejších efektů nakupování jako významné lidské aktivity a dokonce zkoumání řetězce dalších dopadů těchto efektů na společnost, či přírodu je sice prováděno, ale není již většinou spojováno s problematikou hédonistických prožitků spotřebitelů.

Jedním z důležitých aspektů spotřeby se v této souvislosti zabývá ekonomická teorie produktivní spotřeby. Vychází z předpokladu, že spotřeba není koncovou záležitostí produkce zboží či služeb, ale že obsahuje potenciál dalších užitků. R. Valenčík charakterizuje teorii produktivní spotřeby následujícím způsobem: „*ekonomie produktivní spotřeby na rozdíl od standardního pojetí neoklasické ekonomie předpokládá, že spotřeba řady statků neslouží pouze k uspokojování současných potřeb, respektive k dosažení současného užitku, ale že má produktivní charakter a je zdrojem budoucího příjmu*“.

Ekonomie produktivní spotřeby respektuje, že velká část lidského jednání včetně spotřeby není okamžitá, ale vztahuje se k budoucnosti. V souvislosti s problematikou hédonistické spotřeby je významné konstatování, že: „*Ekonomie produktivní spotřeby zásadním způsobem přehodnocuje a přepracovává koncept ekonomie blahobytu tím, že hranici dosažitelného užitku, s kterou teorie blahobytu pracuje, nahrazuje hranici dosažitelného budoucího příjmu (resp. současné hodnoty dosažitelného budoucího příjmu)*“.

Právě ohled na důsledky lidského jednání, včetně spotřeby je významným předpokladem k pochopení dialektiky, celého procesu reprodukce a možností zachování trvale udržitelného rozvoje lidské společnosti. Současně ovšem musíme konstatovat, že v každodenním životě společnosti lidé kladou velký, ne-li

největší, důraz na hédonismus a že většina lidí zřejmě hledá štěstí v oblasti spotřeby, převažuje tedy to, co označujeme jako spotřební hédonismus, nebo spotřební způsob života.

Hédonismus, který tedy chápeme jako touhu po blahu, štěstí, či jako stav blaženosti, je jednou ze základních antropologických konstant. **Touha po blahu je přirozenou a jednou z nejdůležitějších lidských potřeb. Blaho je takový stav lidské existence, který obsahuje biologickou i duchovní vyrovnanost, uspokojení, radost, pocity štěstí. Touha po blahu každého jednotlivce, je součástí jeho identity a je proto spojena s nezbytnou mírou sobectví.**

Sobectví tj. myšlení na sebe na vlastní potřeby a zájmy, je možno v základním významu nahlížet jako na nezbytný nástroj uchování lidského života. A. Randová ve své knize *Ctnost sobectví* (2014) zastává názor, že sobectví vylučuje jakoukoliv formu obětování, že člověk má jednat racionálně tak, aby mohl v klidu žít a dosahovat štěstí. Rozumné jednání při tom nevyklučuje pomoc druhým, či charitu, jde však o individuální a racionálně zdůvodněné a svobodné rozhodnutí o takovém jednání. Čemuž lze rozumět tak, že i altruistické činy mají smysl, pokud tomu kdo je vykonává, přináší uspokojení, či pocit blaha. Nejsou ale v žádném případě jakousi vnější povinností, nebo dokonce jen systémovou či morální normou, nejsou určeny nějakými vnějšími všelidskými hodnotami.

Sobectví, sledování vlastního zájmu, prospěchu, štěstí, jako součásti lidského snažení a lidských činů vůbec, se vyznačuje významnými sociálními a etickými konotacemi. Usilování o hedonistické zážitky, či způsob života je vždy spojen s procesem hodnocení a jeho mravním aspektem. Jde o otázku, zda v zájmu dosažení určitého potěšení, je jedinec schopen posoudit příslušný čin z etického hlediska. V odborných filozofických diskusích se vede již dlouhodobě diskuse o tom, kde vlastně vznikají a jak fungují etické normy, či hodnocení ovlivňující morálku a chování lidí. Jde o to, zda například určité rozhodování, například zda máme vydat peníze za nákup nové věci pro uspokojení vlastní touhy i v případě, kdy tyto peníze potřebujeme na získání věci pro jiného člena skupiny, nebo dokonce pro poskytnutí pomoci nezaměstnanému, postiženému, nebo bezdomovci. Jde o to, zda si tento problém vůbec uvědomujeme. Někteří autoři tvrdí, že etické normy a chování má svůj vnitřní původ ve vědomí člověka, jiní, že jde o externí společenské zdroje. Hlavní spor je v tom, jak má být řešen, nebo jak se řeší rozpor mezi „je“ a „má být“. Většina autorů se přiklání k řešení na základě epistemologických postupů a hodnocení konkrétních situací.

Zdrojem hédonismu nemusí být jen spotřeba

Chápání životního blaha jen jako záležitosti hédonistické spotřeby, je zjednodušující. Redukuje životní způsob jen na jednu, byť významnou oblast, aktivit, zanedbává celou řadu dalších souvislostí, které jsou nedílnou součástí životního způsobu i myšlení moderního člověka. Toto konstatování se může zdát samozřejmé, málokdo popírá komplexní povahu lidského života, **nicméně spotřeba, spotřební hédonismus, je nadále přeceňován, pokud je chápán jako nejdůležitější, jediná a určující složka životního způsobu a podmínka životní spokojenosti a blaha.**

To platí, i když je skutečností, že významná, ne-li rozhodující část populace nachází uspokojení právě v sledování nabídky produktů a jejich nákupu a užívání. V současné době je nákupní chování u nás ovlivněno příznivou ekonomickou situací, masivní a rafinovanou marketingovou komunikací, obchodními řetězci vyznačujícími se nejen vysokou nabídkou, ale také příjemným prostředím, většinou spojeným i s dalšími službami jako jsou možnosti stravování, či zábavy. **Tato situace nesporně činí z procesu nakupování pro většinu lidí příjemnou záležitost, což by bylo možné empiricky prokázat například počtem lidí, kteří často s celými rodinami navštěvují tato obchodní centra.** V naší sekularizované společnosti je to pro mnohé i jakási nevědomá substitute církve svátku, nebo dokonce náhrada návštěvy kostela. Přihlédneme-

li k těmto okolnostem je zřejmé, že samotný spotřební hédonismus je třeba chápat mnohem komplexněji než jen jako záležitost čisté, nebo i behaviorálně pojaté směny.

Ve snaze ukázat na výrazný rys životního způsobu soudobého světa, kterým nesporně hédonismus je, většina autorů podle mého soudu věnuje malou pozornost obecné **antropologické podstatě hédonismu**. Tou, jak již bylo uvedeno, je **všudypřítomná touha člověka po blahu a štěstí**. **Takto pojatý hédonismus je založen nejen na spotřebě, ale má celou řadu dalších zdrojů, forem a souvislostí**. Potěšení a blaho nacházíme i v jiných oblastech našeho života.

V této souvislosti vzniká řada otázek:

- Je spotřební hédonismus skutečnou lidskou hodnotou? Má marketingová komunikace posilovat spotřební hédonismus?

Je třeba korigovat tento hédonismus, případně jak, jakou metodou?

Co je alternativou spotřebního hédonismu současného člověka?

Pokusíme se na tyto otázky alespoň částečně odpovědět.

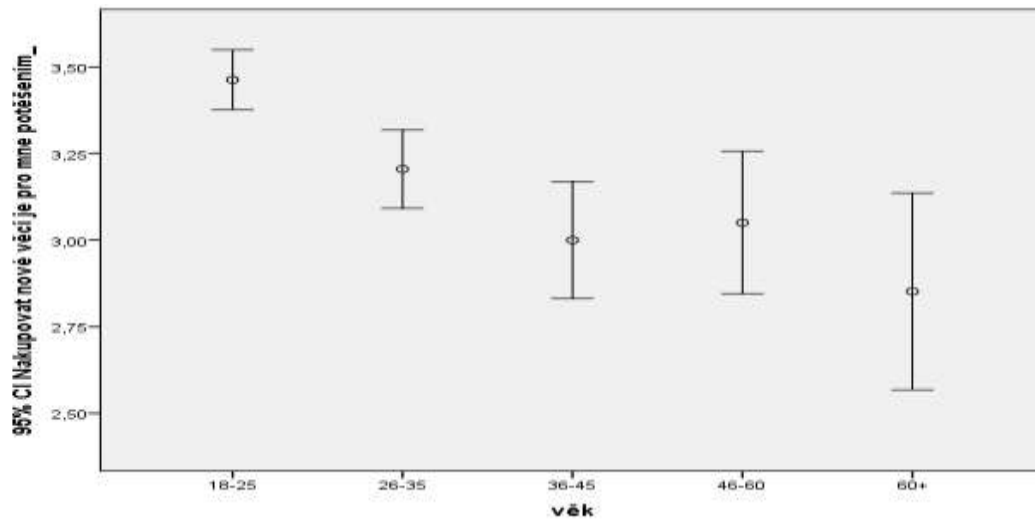
Hédonistické pocity, radost, štěstí, uspokojení může mít člověk i z jiných věcí a v jiných situacích, než pouze ve spojení s nákupem nových věcí a jejich spotřebou. Tento fakt sám o sobě není jistě překvapující nicméně v kontextu jednostranné pozornosti, která je věnována právě spotřební determinaci hédonismu stojí za pozornost. Pocit blaha také při tom nelze chápat jako jakýsi nepřetržitý dlouhotrvající stav mysli a života člověka. Svědčí o tom určitým způsobem i výsledky empirické sondy, kterou jsme uskutečnili v minulém roce u souboru převážně mladých lidí.

Významnou otázkou v této souvislosti je, **jak měřit hédonismus, tedy štěstí, spokojenost pohodu, jak operacionalizovat pro empirické potřeby tento pojem?**

Použili jsme verbální test s několika výroky a požádali respondenty, aby výrok posoudili a stanovili, nakolik s ním souhlasí či nesouhlasí. Jsem si vědom úskalí této metody, vycházím však z předpokladu, že lidé mají na určité věci svůj názor, že jejich mínění vyjadřuje dostatečně reálně jejich způsob myšlení a do značné míry i jednání. Jistě to neznamená, že lze považovat vyslovené verbální názory za rozhodující. Reálně jednání je jistě ovlivněno řadou dalších vlivů konkrétního prostředí. V naší výzkumné sondě jsme zkoumali nejen spotřební hédonismus, ale položili jsme také otázky, zda lidé pociťují uspokojení i z jiných než nákupních, či spotřebitelských činností. **Nicméně pokud respondent souhlasí například s tvrzením, že „K tomu, abych si mohl/a užívat života, nepotřebuji více věcí, než mám“, nebo „Radost a štěstí mohu nalézt jedině v práci“, svědčí to o tom, že si alespoň připouští, že jde o něco co je součástí jeho spokojenosti.**

V testu se především podle očekávání potvrdilo, že většina dotazovaných vyslovuje souhlas s tím, že nalézá uspokojení v nákupu nových věcí. S výrokem: „*Nakupovat nové věci je pro mne potěšením*“ vyslovilo celkově jednoznačný souhlas „*rozhodně ano*“ 40 % a „*spíše ano*“ 44 %. Zbývající dotazovaní pak odpovídali, že je nakupování netěší. Není patrně překvapující, že častěji jsou nákupem nových věcí potěšeny ženy („*rozhodně ano*“ ženy 48 %, muži 32 %) a častěji takto pak vypovídají mladí respondenti (viz graf 1).

Graf 1: Průměrná míra souhlasu s výrokem *Nakupovat nové věci je pro mne potěšením*, podle věku. (Čím vyšší hodnota tím větší souhlas s výrokem)



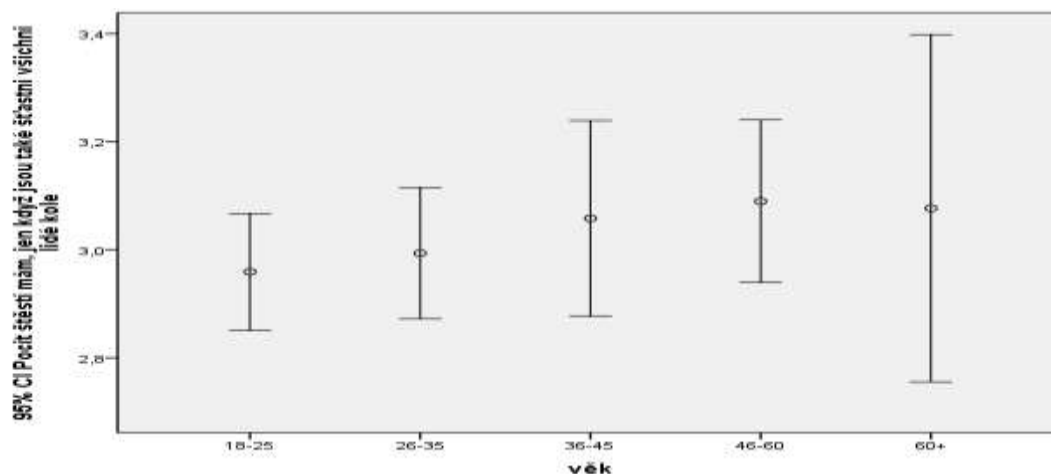
Jak ovšem vyplývá ze struktury odpovědí na další výrok, zdrojem štěstí pro sledovanou skupinu respondentů není práce. S výrokem „*Radost a štěstí mohu nalézt jedině v práci*“ vyslovilo souhlas jen 10 % dotazovaných. Toto velmi radikální odmítnutí práce jako zdroje štěstí je zřejmě ovlivněno jednak dosti jednostranným tvrzením, konkrétně podmínkou „jedině v práci“ a jednak složením zkoumaného souboru, kde bylo silné zastoupení studentů.

Zajímavá je souvislost hodnocení výroků týkající se pocitu štěstí dotazovaných se sociálním okolím. Výrok týkající podmíněnosti subjektivního pocitu štěstí sociálním prostředím je hodnocen většinou respondentů souhlasně. Opět se zde projevuje souvislost s výrokem podle věku. (Viz graf č. 2) Pokud si všimneme souvislosti s pohlavím, pak se ukazuje, že pro ženy je v tomto ohledu sociální prostředí ještě významnější, než pro muže.

Podobně i u dalších výroků se hodnocení mužů a žen liší. Ženy například odpovídají, že jsou šťastnější než muži a rozdíl nacházíme i u hodnocení výroku, který se týká vztahu pocitu štěstí a sociálního prostředí.

Graf 2: Průměrná míra souhlasu s výrokem: „*Pocit štěstí mám, jen když jsou také šťastní všichni lidé kolem mne*“

(Čím vyšší hodnota tím větší souhlas s výrokem)



Podobně odpovědi na další výroky svědčí o tom, že zdrojem spokojenosti, či štěstí mohou být záležitosti týkající sociálních vztahů a života ve společnosti.

Tak například s výrokem „*Postavit se za spravedlivou věc ve mně vyvolává pocit uspokojení*“ souhlasí celkově 95 % dotázaných a z toho 45 % se hlásí k velmi radikálnímu odpovědi „určitě ano“. Na další výrok „*Štěstí je dělat něco dobrého pro společnost*“ souhlasně odpovídá tři čtvrtiny dotázaných. I když jde samozřejmě o jiný typ zážitků, zdá se, že spokojenost a snad i určitý druh štěstí lze prožívat i při výkonu jiných činností a v jiných situacích, než je nákupní či spotřební chování.

Touto úvahou jsem chtěl upozornit na problém složitosti a pestrosti toho, co označujeme jako štěstí, nebo hédonismus. Otázky, které si klademe, jsou spojeny s každodenním životem lidí, v němž se člověk setkává s mnoha a mnoha okolnostmi, situacemi, které ovlivňují jeho mentální stav, jeho náladu, myšlení a nakonec i jednání. Nelze proto podle mého soudu hledat štěstí jen v oblasti spotřeby, byť právě možnost vysoké a pestré spotřeby v současné době je nesporně důležitým faktorem celkové životní spokojenosti lidí. V tomto ohledu se však vliv spotřeby na pocit štěstí přeceňuje.

Způsoby a důsledky hédonistické spotřeby

Mnozí autoři upozorňují na problémy a důsledky jednostranného spotřebního hédonismu, jako je plýtvání, zdravotní důsledky z přejídání, negativní dopady na životní prostředí apod. (Srovnej například H. Librová, 2016.)

Další autoři si všímají důsledků, ke kterým vede nezřízená spotřeba v oblasti celkového životního způsobu lidí. Spotřeba vyžaduje prostředky, tím také práci a v důsledku toho mají lidé méně času na sebe sama, uvádí K. Soperová. Konstatuje, že „ekonomický systém může vzkvétat pouze tehdy, když lidé neustále utrácejí, což znamená, že musí neustále pracovat, což znamená, že mají méně času dělat věci pro sebe, že musí kupovat více věcí zboží a služeb, aby jimi vykompenzovali nedostatek času“. (Soperová, Fafejta, 2014, s. 372.)

Tento způsob života (honba za penězi a následující honba za spotřebou) spolu s důsledky procesů reprodukce na životní prostředí vyvolává časté kritiky spotřební společnosti a zejména spotřebního hédonismu.

L. Mlčoch se zabývá problematikou ekonomie rodiny a používá pojem „*hédonistický žentour*“, který dobře charakterizuje procesy honby za spotřebním hédonismem. Na schématu hysterese rodiny s ohledem na její postavení na trhu ukazuje, že zaměření na spotřebu vede v určité etapě života rodiny k onomu hédonistickému žentouru, čím se rozumí, že především potřeby a zážitky jsou neustále syceny novým nákupem, jsou intenzivní a neustále střídá jeden druhý. Štěstí je zde závislé na nabídce a na spotřebě, nebo alespoň na možnosti nové spotřeby. Kultura svádění, kterou rafinovaně produkuje marketing, zde hraje rozhodující roli. Autor však klade otázku, zda tento stav vede k trvalému štěstí rodiny. (L. Mlčoch 2014, s. 67.)

Hledání změny je při tom ovšem velmi složité, ne-li nemožné, protože jakýmkoliv oslabením spotřeby se, v té či oné míře, dotýkáme samé podstaty úspěšného fungování současné ekonomiky a tím i sociální a politické stability společnosti. Přesto se poměrně často setkáváme s teoretickými koncepcemi, které se snaží nalézt způsob jak vstoupit do společenského reprodukčního cyklu a navrhnou změny životního způsobu v zájmu snížení negativních důsledků a posílení procesů trvalé udržitelnosti života.

Zajímavé v této souvislosti již je samotné rozlišení způsobů spotřeby. Někteří autoři v souladu se společenskou realitou rozlišují různé typy životního způsobu. Například O. Roubal rozlišuje s odvoláním na autory zabývající se současným životním stylem dva základní typy hédonismu: *akční* „predátorský“ a *alternativní* hédonismu (Roubal, Zich 2014). Predátorský hédonismus zdůrazňuje význam počítka štěstí, zábavného prožitku spojeného s něčím novým, prožitku,

který nelze odkládat a který musí být rychle nahrazen podobným prožitkem novým. Tento typ hédonistické spotřeby charakterizuje: zážitek, okamžité uspokojení, instantní gratifikace, okamžitá spotřeba, bezohlednost, dokonalý spotřebitel.

Důsledným zastáncem alternativního hédonismu je výše uvedená autorka K. Soperová, která zdůrazňuje, že **spotřební hédonismus nezvyšuje samotný pocit dlouhodobé spokojenosti člověka** (Soperová 2014). Alternativní hédonismus je naproti hédonismu predátorskému celkově ohleduplnější, úspornější, zohledňuje sociální a ekologické prostředí, je to rozvážnější typ spotřeby, zahrnuje ochotu plánovat a odkládat spotřebu. K alternativnímu životnímu stylu patří lidé, kteří hledají spokojenost a štěstí nejen v nákupu a spotřebě, ale také v dalších oblastech každodenního života. Vyznačují se tím, že jejich spotřeba standardních věcí a požitků, která je běžná u většiny společnosti, je redukována, nebo je dokonce minimální.

Rozdílů, které reálně existují v životním způsobu lidské populace, si všímá rovněž H. Librová. Alternativní hédonismus vymezuje jako obsahově jiný, než je konzumní způsob života. Důsledně sleduje myšlenku ekologicky příznivého způsobu života, který je svého druhu alternativou spotřebního životního stylu predátorského typu. Jde vlastně o životní způsob, který je jakýmsi dobovým návratem k přírodě, založený na dobrovolné skromnosti. Librová nevyžaduje „úplný návrat k přírodě“, který fakticky, zejména hromadně, již není možný. Jde jí o odpovědnost každého člověka vůči přírodě, která znamená soucit se vším živým a uvědomění, že sami, každý z nás je součástí přírody. V tom vidí princip univerzálnosti lidské existence.

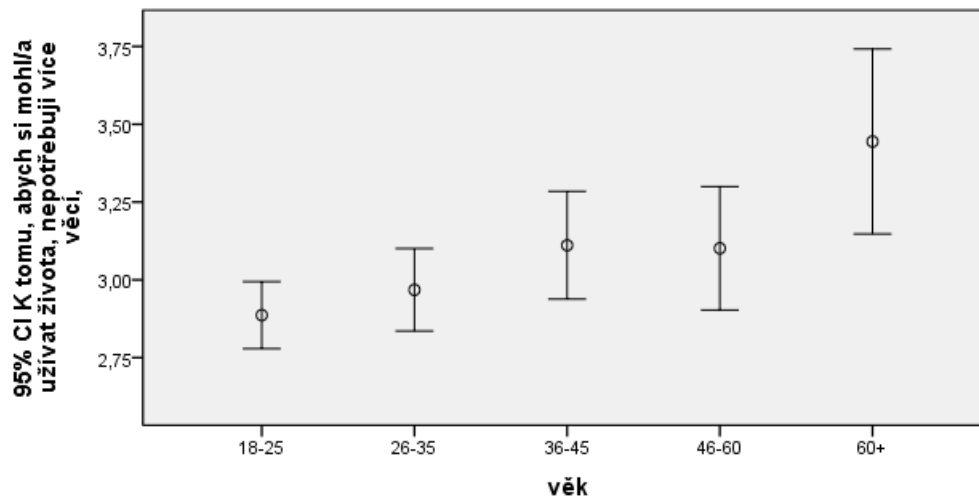
K alternativnímu životnímu stylu patří lidé, kteří hledají spokojenost a štěstí nejen v nákupu a spotřebě, ale také v dalších oblastech každodenního života. Vyznačují se tím, že jejich spotřeba standardních věcí a požitků, která je běžná u většiny společnosti, je redukována, nebo je dokonce minimální. Požadavek minima je základem spotřební teorie *minimalismu*. Jako určitý životní styl má své kořeny v oblasti umění, vznikl v polovině minulého století. Kritiky bývá *spotřební minimalismus* někdy označován jako módní trend ekonomicky zajištěných, tedy těch, kteří vědí, že si mohou cokoli materiálního kdykoliv zase pořídit. (D. Brooks 2001). Svůj status a identitu podtrhují vlastnictvím minima věcí ve špičkové kvalitě a až ikonickém designu.

Minimalismus rozhodně však nepatří k mainstreamovým záležitostem soudobé společnosti. V naší výzkumné sondě byl posuzován výrok, který určitým způsobem identifikuje spotřební „minimalismus. S tvrzením *K tomu, abych si mohl/a užívat života, nepotřebuji více věcí*, souhlasí zcela, nebo z části 73 % dotázaných. Jak je zřejmé z následujícího grafu, tento postoj sdílí častěji starší respondenti.

Je ovšem otázka, zda tento výrok skutečně měří minimalistické myšlení, zdá se, že spíše odráží reálnou vybavenost respondentů. Starší lidé mají většinou již většinu toho, co potřebují pro svůj život. Mají tedy blíže k ideji minimalismu. V současné době nemáme k dispozici dostatečné údaje o tom, jaký podíl obyvatel v naší republice žije tímto minimalistickým způsobem života. Pokud bychom ale vzali v úvahu výsledky výzkumu H. Librové, pak se jedná celkem o nevelký podíl obyvatel. Zásadní změny spotřebního životního stylu současné většiny západní společnosti cestou minimalistické spotřeby se patrně nedočkáme.

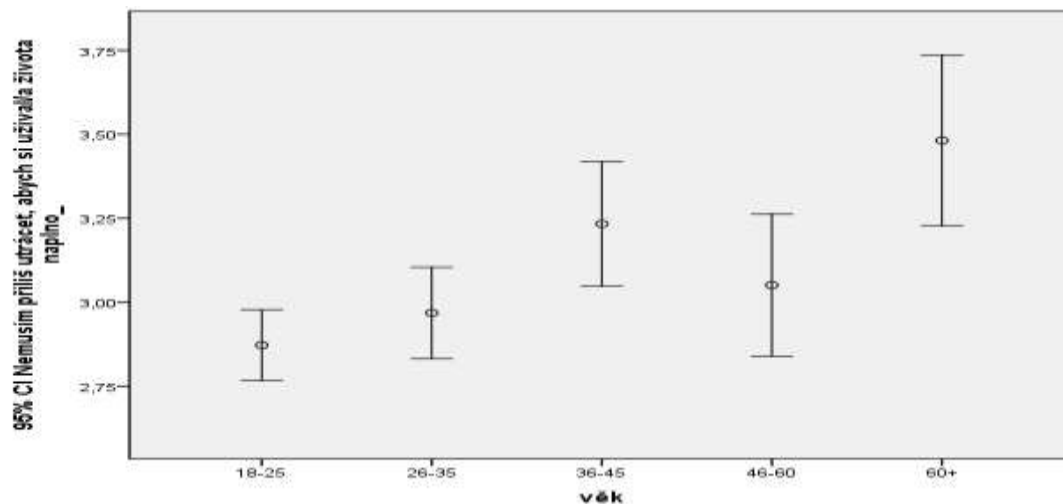
Graf 3: Průměrná míra souhlasu s výrokem: *K tomu, abych si mohl/a užívat života, nepotřebuji více věcí, než mám*

(Čím vyšší hodnota tím častější souhlas s výrokem)



Současně také odpovědi na další výrok, který zjišťoval touhu po vlastnění věcí, ukazují jistou zdrženlivost (viz graf č. 3). V grafu se rovněž potvrzuje vliv rozdílné „vybavenosti“ respondentů pro užívání si života podle věku. Čím starší respondent, tím je vyslovován častěji souhlas s tímto výrokem. Nesouhlas celkově vyslovuje jen 25 % respondentů a o něco častěji ženy než muži.

Graf 4: Průměrná míra souhlasu s výrokem: *Nemusím příliš utrácet, abych si užíval/a života naplno* (Čím vyšší hodnota tím větší souhlas s výrokem)



Problém alternativního hédonismus spočívá ještě v dalších oblastech. Podle K. Soperové alternativní hédonismus neznamená odříkání a asketismus, nespočívá ani v definování tak zvaných „skutečných potřeb člověka“, ale spočívá v rozporuplných pocitech procesů vznikání lidských potřeb. Uvádí: „*Alternativní hédonismus tak není teorií o tom, co bychom měli potřebovat....., ale teorií, která se zabývá tím, co někteří spotřebitelé sami začínají zjišťovat o „anti“ nebo „kontra“ konzumeristických aspektech svých vlastních potřeb a preferencí.*“ (Soper, Fafejta 2014, s. 375.)

Spotřebitelé (někteří) sami dospívají k tomu, co jsou anti konzumní aspekty vlastní spotřeby, a předpokládá se, že se zachovají příslušným způsobem. Něco takového je ovšem v ostrém rozporu s celým procesem produkce a spotřebování, na němž je založena reprodukce současného společenského systému. Konkrétně je to také v rozporu se zájmy a strategií marketingu a marketingové komunikace, která by téměř okamžitě jakékoliv znejistění nákupu a potřeby propagovaných produktů, řešila účinným postupem.

Alternativní spotřebitel není v zájmu marketingu. Alternativní hédonismu vyvolává určité naděje týkající se optimalizace spotřební společnosti. Soperová při tom odmítá jakékoliv nedemokratické a paternalistické snahy nastolení alternativního hédonismu. Píše: „*cílem je uvažovat nad hédonistickými touhami, které by byly hybatelem změn v prožívání nebo utváření potřeb, a nad dopady těchto tužeb na vznik nového politického mandátu, na základě kterého by bylo možno formulovat politiku sebekontroly nutnou pro trvale udržitelný život*“. Je tedy zřejmé, že dosažení žádoucí změny ve způsobu života soudobé společnosti se neobejde bez jisté institucionalizace procesů prosazujících alternativní způsob života. **To samo o sobě vyvolává další vážné otázky, kde jsou meze a jaké formy této institucionalizace jsou přijatelné, aniž by ohrožovaly liberálně demokratické hodnoty společnosti.**

Závěr

S konzumní společností a potřebou pocitu blaha, radosti, či štěstí jako s faktickým stavem každodenního života lidí, který je možno nastolit, či ovlivnit pracuje cílevědomě marketingová praxe. Nabídka stále lepších a lepších nových a všech možných produktů sama o sobě navozuje u spotřebitele stav příjemného očekávání, vědomí toho co *možu mít*, které se postupně mění v rozhodnutí: to *musím mít*. Nabídka produktů je doprovázena a podporovaná prostředky marketingové komunikace, jejichž konstrukce vychází ze znalosti očekávání nebo dokonce tvorby tohoto očekávání spotřebitele a rafinovaným způsobem podporuje jeho touhu vlastnit a užívat nabízený produkt. A nejen to marketingová komunikace umí zasít sémě nové potřeby. Zatímco zde diskutujeme o alternativním hédonismu, minimalismu, rozumné spotřebě atd. zuří ve veřejném životě bouře, která spouští nová a nová napětí mezi nabídkou a touhou vlastnit. V tomto textu jsem chtěl upozornit na dva problémy spojené s tím, co je nazýváno jako hedonistická spotřeba. Především jde o to, že **spotřeba samo není jediným zdrojem hédonismu, ani jedinou možností dosažení lidského štěstí a spokojenosti. Druhý problém, což je jen druhá stránka předcházejícího, pak vidím v tom, zda je možné spotřební chování moderní společnosti svést do jakýchsi rozumných mezí.** Zda tedy tak zvaný alternativní hédonismus je dosažitelný.

Ve vztahu k teorii produktivní spotřeby je otázka nakolik ve „spotřební džungli“ soudobé společnosti je možné identifikovat, to co tato považuje za nedílnou součást většiny spotřebních procesů. Tedy především onu stránku spotřebních procesů, která vedle „prožitkového mechanismu“ obsahuje hodnoty a potenciál „budoucích výnosů“. Určité pochybnosti je možné vyslovit i ve vztahu k teorii alternativní spotřeby, zejména pokud jde o nezbytné procesy institucionalizace a jisté politické podpory pro jeho realizaci.

Literatura

BAUMAN, Z. 2002. Tekutá modernita, Praha, Mladá fronta.

BROOKS, D. 2001. Bobos, Praha, Dokořán.

HEATH, J. 2014. Kritika konzumerismu. In: ZAHŘÁDKA, P. (ed.), Spotřební kultura: Historie, teorie a výzkum. Praha: Academia, s. 317–337.

LIBROVÁ, H. 1994. Pestří a zelení. Kapitoly o dobrovolné skromnosti. Brno: Veronica.

LIBROVÁ, H. 2003. Vlažní a váhaví. Kapitoly o ekologickém luxusu. Brno: Doplněk.

- LIBROVÁ, H. 2016. Věrní a rozumní, Brno, Masarykova univerzita.
- LIPOVETSKY, G. 2003. Éra prázdnoty. Úvahy o současném individualismu. Praha: Prostor.
- LIPOVETSKY, G. 2007. Paradoxní štěstí. Praha: Prostor.
- MLČOCH, L. 2014. Ekonomie rodiny v proměnách času, institucí a hodnot, Praha, Karolinum.
- ROUBAL, O., ZICH, F. 2014. Marketingová sociologie. Marketingová komunikace a moderní společnost. Praha: VŠFS.
- SOPER, K., FAFEJTA, M. 2014. Alternativní hédonismus a život v dobrovolné skromnosti. In: ZAHRÁDKA, P. (ed.), Spotřební kultura: Historie, teorie a výzkum. Praha: Academia, s. 365–402.
- THALER, R. H. 2015. Misbehaving: the making of behavioral economics. New York: W. W. Norton & Company.
- VALENČÍK, R. a kol. 2018. Odvětví produktivních služeb. Teorie a praxe. Praha: Vysoká škola finanční a správní, a.s.
- ZAHRÁDKA, P. a kol. 2014. Spotřební kultura, historie, teorie, výzkum, Praha, Academia.

O interdisciplinárním přístupu ve vědě a ve vysokoškolské výuce

Vladislav Pavlát

Abstrakt

Pojem „interdisciplinarita“ v řadě jazyků je v humanitních vědách užíván ve smyslu „interdisciplinární výzkum“. Naproti tomu v oblasti universitního vzdělávání je většinou používáno pojmu „interdisciplinární vzdělávání.“ Mezi „bariéry“ (překážky) omezující možnosti aplikace interdisciplinárního přístupu v oblasti vědy a výzkumu (a v dalších oblastech) mj. patří: (a) úskalí volby orientace vědeckého výzkumu; (b) odlišná míra interdisciplinarity v různých oborech; (c) obtížnost kvantitativního měření stupně interdisciplinarity včetně pochybnosti o vypovídací schopnosti existujících indexů interdisciplinarity. V druhé části stati jsou obsaženy návrhy na modernizaci vysokoškolské výuky zavedením výuky podložené aplikací interdisciplinárního přístupu a zaváděním moderní informační techniky a technologie.

Abstract

The purpose of the article is to analyze the current understanding of the interdisciplinary approach and the possibilities of its application in the humanities, and to assess the obstacles that stand in the way of its application. The term “interdisciplinarity” in a number of languages is used in the humanities as “interdisciplinary research”. The term “interdisciplinary education” is used mostly in the field of university education. Among the “barriers” limiting the possibilities of applying the interdisciplinary approach in the field of science and research (and in other areas), among others, are: (a) the pitfalls of choosing the orientation of scientific research; (b) different degrees of interdisciplinarity in different fields; (c) the difficulty of quantifying the level of interdisciplinarity, including doubts about the ability to interpret existing interdisciplinarity indices. The second part of the paper contains suggestions for the modernization of university education by introducing teaching based on application of interdisciplinary approach and introduction of modern information technology and technology.

Klíčová slova

Interdisciplinární přístup, interdisciplinarita, interdisciplinární výuka, terminologie vědních oborů, překážky aplikace interdisciplinárního přístupu

Key words

Interdisciplinary approach, interdisciplinarity, interdisciplinary education, question of terminology, barriers to disciplinarity

JEL

A23, B40, B41

Úvod

Odvolávat se na nezbytnost interdisciplinárního přístupu – ať již ve vědeckém výzkumu nebo ve vzdělávacím procesu – se v posledních letech stává jakousi floskulí, kterou mnozí autoři pokládají za nutné zdůrazňovat. V literatuře je pojetí a měření interdisciplinarity stále velmi frekventovaným tématem. Překvapuje, že interdisciplinární metoda dlouho nebyla řazena mezi metody vědecké práce (Pstružina 1999).

Vzdávat hold interdisciplinárnímu přístupu a skutečně tento poměrně složitý přístup při vědeckém bádání prakticky uplatňovat rozhodně není jedno a totéž.

V tomto článku autor omezuje své úvahy na oblast humanitních věd, zejména oblasti ekonomických věd a dalších oborů s nimi spjatých. Přímo nezabývá se interpretací vztahů mezi řadou dalších pojmů, které souvisí s pojmem interdisciplinarita (tzv. transdisciplinarita, multidisciplinarita aj.).

Vzhledem k tomu, že se různé vědní obory navzájem ovlivňují – některé více (např. vliv fyziky na některé humanitní vědy) a jiné méně, není na škodu ve vhodných případech hledat případy vzájemného ovlivňování tam, kde to může přispět k hlubšímu chápání interdisciplinárního přístupu a možností jeho aplikace jak ve vědeckém bádání, tak ve vzdělávacím procesu.

Z praktických důvodů je tento článek rozdělen na dvě části: v první části výkladu je pojednáno o interdisciplinárním přístupu ve vědecké práci (s odkazy na použitou vybranou literaturu); v druhé části výkladu je pojednáno o možnostech využití této metody v oblasti vysokoškolského vzdělávání.

1 K dnešnímu pojetí interdisciplinárního přístupu ve vědě

V současné době je interdisciplinární přístup pokládán za jednu z velmi užitečných metod vědecké práce. V následujícím textu je pojednáno o tom, jak je tato metoda definována, v čem spočívá její užitečnost a na jaké překážky naráží její aplikace v humanitních vědách.

1.1 Výchozí poznámky

Princip vymezení předmětu zkoumání náleží mezi významné zásady nejen ve vědecké práci, ale i při její popularizaci. Při četbě některých volnějších úvah v popularizačních člancích, týkajících se různých oblastí vědy z pera různých autorů v denním tisku a mnoha odborných časopisech, se někdy zdá, že ten či onen autor vlastně ani dobře neví, o čem píše, nevymezí-li správně předmět svého zkoumání.

Začíná-li vymezení předmětu zkoumání hledáním vhodné definice daného jevu nebo procesu, je to určitě zcela legitimní. Avšak i zde lze snadno narazit na různé překážky, neboť dané skutečnosti, které mají být zkoumány, často mívají velmi složitou povahu, komplikovanou vnitřní strukturu, a je nutné je zkoumat z různých *hledisek*. Kromě toho bývají zkoumány *za různým účelem*, takže každou definici je užitečné prozkoumat také z hlediska jejího účelu a tím se uchránit před přejímáním definic omezeného významu (např. definic, zformulovaných i jen pro určitou stať, aby autor zdůraznil svůj názor, lišící se od názorů jiných autorů).

Situaci komplikuje dále i to, že např. jeden a týž jev nebo proces lze *definovat na různém stupni obecnosti*, k čemuž obvykle směřují tzv. slovníkové definice. Určitým paradoxem se zdá být i to, že čím je určitá definice obecnější, tím méně je vhodná pro pochopení zvláštních případů; obdobně z abstraktní definice někdy bývá obtížné pochopit, na jaké konkrétní jevy a procesy se vztahuje. Výše uvedené skutečnosti se mohou na první pohled zdát i banální, avšak nerespektováním uznávaných zásad vědeckého bádání se daný badatel může zbytečně vystavit kritice (zejména v případech, dotkne-li se vědomě nebo nevědomky nějakého „opevněného zájmu“). Dějiny moderní vědy – od Galilea, Koperníka až po Einsteina a další vědce – jsou toho názorným dokladem.

Příklady soudobých „slovníkových“ (encyklopedických) definic slova „interdisciplinarita“, které jsou v této stati uvedeny zejména z ilustračních důvodů, nasvědčují tomu, že ani vědecky fundované moderní slovníky encyklopedického charakteru (zejména tehdy, nejsou-li periodicky aktualizovány a revidovány), mohou nechtěně přispět k dnes tak častému (ale bohužel mnohdy i záměrnému) matení pojmů.

Etymologicky pojem „interdisciplinarita“ nepatří mezi nesrozumitelné pojmy, avšak dále uvedené příklady svědčí o tom, že jeho obsah může být vymežován různým způsobem. Od toho pak se odvíjí jeho dnešní odlišná pojetí i jeho výklad (nezřídka i nad běžný rámec). Pokud nesledujeme historický vývoj pojetí interdisciplinárního přístupu jako nástroje bádání, je ošidné porovnávat definice pojmu interdisciplinarity pocházející z různých dob. Zde je na místě připomenout, že se jednotlivé obory humanitních věd obvykle nerozvíjejí toutéž rychlostí. Tato skutečnost se může promítat do oblasti vědecké terminologie různých oborů. Existují případy, kdy se některé obory zmocňují terminologie jiných, příbuzných oborů, a vykládají si běžné termíny „po svém“. Takto může vznikat neuvěřitelné matení pojmů.

1.2 Definice a vztah mezi pojmy „interdisciplinární přístup“ a „interdisciplinarita“

Z téměř nekonečného dnešního portfolia slovníkových definic ocitujme nejprve definici pojmu „interdisciplinární přístup“ v podání Atlasu filosofie vědy:

„Interdisciplinární přístup je v metodologické literatuře tradován jako něco, co je mezi **dvěma** disciplínami a co nepokrývá žádná z nich. Ono nepokrytí je pocíťováno jako potřeba, neboť v tomto prostoru se vyskytují anomálie, nebo problémy, které je nutné objasnit má-li být dosaženo postupu v poznání. Na této ploše vzniká nová disciplína, nebo věda. Klasickým příkladem může být biofyzika, biochemie, ale také např. ekonomická statistika, nebo ekonometrie.“ (nb.vse.cz/kfil/win/atlas1/interdis.htm) Podobné definice lze nalézt i v mnoha zahraničních encyklopediích.

Samotné slovo „interdisciplinarita“ (jako substantivum) v některých jazycích bývá ztotožňováno s interdisciplinárním výzkumem (Wikidata, 2018).

V mnoha jazycích slovo „interdisciplinarita“ neexistuje nebo běžně se tohoto výrazu nepoužívá. V citované příručce Wikidata např. ani není uveden jeho český nebo slovenský ekvivalent.

Mnohem běžněji je zmiňováno adjektivum „interdisciplinární“ v mnoha slovnících a příručkách v různých významových spojeních (např. ve známém americkém slovníku Merriam Webster, 2018).

V angličtině je pojem „interdisciplinarita“ chápán jako „kombinace dvou nebo více akademických disciplin v jedné činnosti“ („combination of two or more academic disciplines into one activity“, tj. do jedné činnosti, např. do jednoho výzkumného projektu), tedy tento výraz znamená mezioborový (interdisciplinární) výzkum (interdisciplinary research). V oblasti univerzitního vzdělávání jsou v Anglii (i mnoha jiných zemích včetně ČR) pro řešení výzkumných projektů běžně sestavovány tzv. mezioborové týmy.

V německém jazyce se pojmu „interdisciplinarita“ (jako substantiva) běžně používá („Kompositwissenschaft aus zwei oder mehreren wissenschaftlichen Teilgebieten“, resp. jako „interdisziplinäre Forschung“, Wikidata, 2018).

Ve většině evropských jazyků je výraz „interdisciplinarita“ (podstatné jméno) i výraz „interdisciplinární“ (přídavné jméno) znám a je používán. Platí to pro románské jazyky (francouzština, italština, španělština, portugalská, rumunština), pro germánské jazyky (němčina, vlámská, dánština, švédština, norština) i pro řadu slovanských jazyků (čeština, ruština, polština, bulharština).

Tabulka 1:

Jazyk	Přídavné jméno interdisciplinární	Podstatné jméno interdisciplinarita
Francouzsky	interdisciplinaire	interdisciplinarité
Španělsky	interdisciplinario	Interdisciplinarietà
Italsky	interdisciplinare	interdisciplinarieta
Anglicky	interdisciplinary	interdisciplinarity
Německy	interdisziplinär	Interdisziplinarität
Holandsky	interdiscipline	interdisciplinariteit
Česky	interdisciplinární	interdisciplinarita
Polsky	interdyscyplinary	interdyscyplinarność
Rusky	междисциплинарный	междисциплинарность

Zdroj: jazykové příručky

V některých jazycích (avšak nikoliv ve všech výše uvedených) je podstatné jméno „interdisciplinarita“ chápáno jako ekvivalent výrazu „interdisciplinární výzkum“ (tj. jako vlastnost badatelské činnosti). Naproti tomu „interdisciplinárním“ nemusí být jen výzkum, ale i jiné činnosti, např. vzdělávání, diskuse apod. Toto rozlišení je důležité při volbě předmětu zkoumání.

Závěrem lze konstatovat, že pojem „interdisciplinarita“ v řadě jazyků je v humanitních vědách obvykle používán ve smyslu „interdisciplinární výzkum“. Naproti tomu v oblasti univerzitního vzdělávání je většinou používáno pojmu „interdisciplinární vzdělávání“.

O vymezení obsahu pojmu „interdisciplinarita“ jsou v literatuře vedeny dlouholeté diskuse (viz dále).

1.3 V čem může být interdisciplinární přístup užitečný

Užitečnost a účelnost interdisciplinárního přístupu ve vědě i školství dnes obvykle není zpochybňována. Interdisciplinární přístup se v některých oborech stal uznávaným paradigmatem.

Domnívám se však, že interdisciplinární přístup může být nejučelnějším a nejužitečnějším hlavně při výzkumu v *příbuzných oborech* dané oblasti vědy. Nemusí však být příliš užitečný ani účelný v *heterogenních* oborech.

Uznání významnosti holistické teorie, vzniklé v 30. letech minulého století, trvalo po několik desetiletí, přestože problém „celku a částí“ byl ve filosofii znám již po mnoho staletí, dříve než se k němu moderní věda v jiném kontextu vrátila. V diskusích o této otázce s několika badateli různých oborů se autor tohoto článku přesvědčil, že i dnes může být otázka vztahu celku a jeho částí chápána a interpretována různě, podle toho, jak je zformulována. Spor o to, zda „celek“ je více než každá z jeho částí, promítnutý např. do oblasti sociologie, politologie apod., v určitých kontextech může nabýt i nebezpečné podoby (což je ostatně známé již z historie, která popisuje neplodné středověké scholastické disputace).

K hlubšímu pochopení významu a užitečnosti interdisciplinárního výzkumu v humanitních vědách nesporně přispěla dynamika celkového rozvoje společnosti, podložená zejména významnými objevy v oblasti přírodních věd, techniky a technologie. Praktická aplikace těchto vědeckých objevů se v ekonomicky vyspělých zemích promítla počínaje v posledních 25–30

letech v urychlení ekonomického rozvoje a růstu, což však záhy vyvolalo nové problémy, tentokrát již v globální, celosvětové dimenzi.

Význam šíření informací pomocí internetu lze přirovnat např. k významu vynálezu knihtisku ve středověku a s jeho praktickými dopady na společnost. Avšak dimenze globálních problémů je nesrovnatelně vyšší a obtížněji řešitelná v 21. století než kdykoliv předtím. Moderní teorie systémů, teorie informačních sítí a další vědecké objevy jsou již založeny na hlubším pochopení vzájemné spjatosti veškerého pozemského dění, což poměrně dlouho (zřejmě vlivem náboženských představ) nebylo obecně přijímáno. Pro zkoumání historie, teorie i praxe interdisciplinárního přístupu jsou dodnes relevantní poznatky z počátku 90. let (Klein, J. T. 1990) i o deset let pozdější výsledky výzkumů J. Morana (Moran, J. 2002). Úplnější představu o interdisciplinárním a transdisciplinárním přístupu si lze vytvořit ze studií zařazených do příručky interdisciplinarity vydané universitou v britském Oxfordu, která obsahuje řadu zasvěcených statí o složité podobě obou výše zmíněných přístupů (Handbook of Interdisciplinarity 2017). Přesně a správně vymezit pojmy jako interdisciplinarita, multimultidisciplinarita, transdisciplinarita a jejich vzájemné vztahy je pro výzkum velmi důležité (Dlouhá, J., Moldán, B. 2007). Někteří autoři – zastánci monodisciplinarity - vyslovují pochybnosti o tom, zda je interdisciplinární výzkum ve společenských vědách vůbec možný (Loužek 2004, 2005).

V české literatuře o interdisciplinaritě je v oboru ekonomie a mezinárodních vztahů známa polemika mezi autorem publikace o teorii veřejné volby v kontextu s rozšiřováním EU (s širším přesahem do obecnějších úvah o vztahu pozitivismu a realismu) a řadou dalších autorů v časopise Mezinárodní vztahy (Loužek 2004; Loužek 2005; Zimmerman 2006; Schneider 2005; aj.).

Nerespektování uznávaných metodologických principů může vést k různým prohřeškům (např. metafory vynalezené v jednom vědním oboru jsou použity na popis skutečností v oboru jiném; při použití metafor jsou zaměňovány jejich kontexty – metafory z fyziky jsou použity, jako by měly pouze význam, který jim přisuzuje běžný jazyk; vědecké teorie z jednoho vědeckého oboru jsou neoprávněně aplikovány na jiný obor; výsledky výzkumů speciálních věd jsou nezodpovědně zevšeobecňovány na obecnou gnozeologii; autority jsou citovány a tyto citáty jsou uváděny do zcela odlišných kontextů, než ve kterých byly vyřčeny.

V současné době se nedaří dospět k vyváženému řešení globálních problémů ohrožujících další vývoj lidstva: navrhovaná řešení dílčích akutních problémů (klimatické změny, volný obchod, migrace atd.) jsou vesměs navzájem natolik konfliktní a důvěra mezi hlavními aktéry je natolik narušena, že realizace společně dohodnutých řešení se v podstatě jen posouvá v čase, tj. Je odkládán se na pozdější dobu. Odklad do nekonečna (*Ad infinitum*) však by jistě nebyl únosný.

V současné době universální, obecné přijímání a chápání interdisciplinarity, resp. interdisciplinárního přístupu, sice neexistuje; existují však rozmanité schůdné dílčí, individuální přístupy, které mohou umožnit překonávat různé překážky (bariéry), které podlamují řešení globálních problémů.

Mezi tyto „bariéry“ omezující možnosti aplikace interdisciplinárního přístupu v oblasti vědy a výzkumu (a v dalších oblastech) mj. patří: (a) úskalí volby orientace vědeckého výzkumu; (b) odlišná míra interdisciplinarity v různých oborech; (c) obtížnost kvantitativního měření stupně interdisciplinarity včetně pochybnosti o vypovídací schopnosti existujících indexů interdisciplinarity.

V tomto výčtu nejsou zahrnuty jiné obecné překážky, ohrožující vědecký výzkum, jako např. notorické nedostatečné investování do vědy a výzkumu, ideologické/náboženské překážky omezující výměnu informací, narušování možností vědeckého výzkumu pomocí ekonomických sankcí (zákazy dovozu/vývozu, zavádění cel) nebo pomocí personálních sankcí (např. odmítání vstupu nebo znesnadňování zaměstnávání vědců ze zahraničí, omezování diplomatických

styků, vypovídání tzv. nežádoucích osob apod.), všeobecná nejistota ve vývoji mezinárodních vztahů spolu s omezením vzájemné důvěry v dodržování již přijatých závazků atd. Tyto problémy přesahují rámec tohoto článku a vyžadují hlubší rozbor. Všimněme si nyní podrobněji překážek výzkumu, výše uvedených sub a), b) a c).

Ad (a) úskali volby orientace vědeckého výzkumu

V oborech humanitních věd je každý problem, zvolený jako předmět výzkumu, zkoumán v určitém období; výsledky zkoumání se stávají součástí historie daného oboru.

V každém vědním oboru je orientace výzkumu v různých etapách jeho vývoje spoluurčována mnoha faktory, mj. společenskou potřebou, politickou a ekonomickou situací dané země, institucionální strukturou výzkumu (existencí nebo neexistencí výzkumných organizací v daném oboru), personální strukturou vědecké základny, objemem disponibilních finančních prostředků, materiálně technickým vybavením vědecké základny aj. Tyto faktory mají rozhodující vliv i na výsledky výzkumu.

Existence soukromých badatelů známá z historie, která dříve často mohla mít i značný význam pro rozvoj různých oborů, dnes již je věcí minulosti. Výsledky nezávislého, neinstitucionalizovaného, „svobodného bádání“ tehdejších nadšenců dnes obvykle mívají marginální význam. Významné vědecké práce v různých humanitních oborech prakticky až do konce 19. století obvykle vznikaly na universitách, v úzkém propojení s výukou studentů. V nedávné minulosti (ve srovnání s dnešními poměry) byl počet státních výzkumných institucí, financovaných ze státního rozpočtu, nízký. Ve srovnání s dnešními poměry se značně lišila i povaha výzkumu: dříve na bedrech badatelů, většinou universitních profesorů daného oboru, spočívala hlavní tíha zodpovědnosti za rozvoj daného oboru na dané universitě a na kvalitě individuálních výsledků vědeckých autorit. Týmová práce v dnešním slova smyslu vlastně neexistovala. I když vysokoškolský profesor kolem sebe často shromáždil řadu žáků, jejich podíl na výsledcích obvykle ani nebýval formálně evidován. Profesorovi žáci považovali za svou čest, že se na výzkumu směli podílet. Tyto idylické poměry však již jsou dávnou minulostí.

V dnešním světě panují odlišné přístupy k výzkumu i odlišné etické zásady. University si sice zachovávají svou důležitou úlohu při vzdělávání a výchově mladých adeptů vědy formou doktorského studia, v dnešním světě však významnější úloha připadá státním a soukromým výzkumným institucím. Existence Akademií věd, sdružujících obvykle značný počet různých vědních oborů, se stala prestižní otázkou většiny vyspělých zemí. Významné postavení si vybudovaly i mnohé soukromé instituce, většinou založené významnými podnikateli a z velké části financované jejich nadacemi. Na rozdíl od minulosti byla týmová práce postupně zakotvena v těchto institucích; tím byl zčásti omezen podíl individuálního bádání a jeho přínos, ač nebývá vyloučen.

Jedním ze základních dnešních problémů vědeckého bádání je disponibilita spolehlivých informací/dat a technické možnosti jejich získávání (data mining – doslova „dobývání dat“). Postupné nahrazování analogové soustavy informací soustavou digitální (tzv. digitizace informací), která dnes kráčí kupředu mílovými kroky, nakonec vyvolává takový přebytek údajů, že není v silách jednotlivého badatele – a často ani v silách jednotlivých institucí – tyto informace dostatečně rychle zpracovávat, což - mimochodem - je jedním z motivů pro posílení významu týmové práce). Akumulace obrovského kvanta různých údajů má značný dopad i na organizaci vědecké práce, odlišný ve vědecko-výzkumných ústavech a na vysokých školách. Tato otázka je značně komplikovaná a není dořešena ani v našich poměrech; je však nutno na problém alespoň poukázat, neboť s ním úzce souvisí o rozhodování o orientaci výzkumu každé jednotlivé výzkumné organizace.

Chybné rozhodnutí kterékoliv vysoké školy o volbě určité specializace ve výzkumu nebo o zachování obvyklé dosavadní roztržitosti bádání lze přirovnat k volbě mezi bájnou Scyllou a

Charybdou. Nesnadné bývá také rozhodnout o zahájení interdisciplinárního výzkumu, není-li předem známo, zda daná instituce disponuje potřebným počtem odborníků zastupujících obory potřebné k řešení interdisciplinárně pojatého výzkumného problému.

Vědecký výzkum ve světě dnes - vzhledem ke svému značnému významu - musí být regulován. Jako příklad vymezení, co je v USA považováno za interdisciplinární výzkum, lze uvést tuto jeho definici: „Interdisciplinární výzkum je způsob výzkumu uskutečňovaného týmy nebo jednotlivci, který integruje informace, data, techniky, nástroje, perspektivy, koncepce, a/nebo teorie dvou nebo více oborů nebo specializovaných institucí za účelem rozvoje základních poznatků nebo za účelem řešení problémů přesahujících rozsah jednoho oboru nebo oblasti výzkumné praxe.“ (Committee on Facilitating Interdisciplinary Research 2004).

Ad (b) odlišná míra interdisciplinarity v různých oborech

Křivka vývoje moderní vědy (*science*), technologie a techniky v uplynulých dvou-třech desetiletích připomíná exponenciálu. Diskuse o tom, zda, kdy, a proč se tento neuvěřitelný rozmach zastaví nebo zda bude i nadále pokračovat, zatím nepřinášejí žádné jednoznačné závěry. Humanitní vědy jsou na tom pravděpodobně lépe, neboť jejich výsledky prozatím nezavádějí důvod k podobným obavám – ale kdož ví?

Míra interdisciplinarity v různých oborech humanitních věd, jak známo, není stejná, neboť jednotlivé vědní obor nebo disciplíny vykazují odlišná tempa růstu: tradiční obory (např. historie, snad jen s výjimkou hodnocení posledního půlstoletí) nemají důvod k totálnímu „převratu“, ani k urychlení výzkumu, neboť tím by pravděpodobně mohlo dojít k ještě většímu zmatku než v případě „přehodnocování“ některých dějinných období. Naše historiografie ostatně podobné případy dobře zná; v hodnocení doby husitské, doby pobělohorského temna nebo útlaku českého národa v posledních 50 letech rakousko-uherské monarchie se dodnes mnozí historikové – více či méně – liší. Obrovský, skokový vývoj naopak prožívá psychologie (opírající se o nové objevy v neurologii), což má velký vliv na vývoj ekonomie (růst významu tzv. behaviorální ekonomie). Podobně by bylo možno podrobněji analyzovat i vývoj jiných vědních oborů v rodině humanitních věd.

Ad (c) obtížnost kvantitativního měření stupně interdisciplinarity

Měření stupně interdisciplinarity vychází z potřeby vytvořit nástroj (např. v podobě statistického indexu, případně soustavy indexů), výsledkem jehož aplikace bude informace o tom, do jaké míry si jednotlivé země zachovávají kontakt se světem v oblasti interdisciplinárního bádání. O tomto problému existuje rozsáhlá literatura přesahující možnosti rozboru v této stati. Nicméně pro účely této stati nutno konstatovat, že práce zkoumající míru interdisciplinarity výzkumu v různých zemích jsou založeny na různých přístupech, neboť tuto míru lze zkoumat na různých úrovních (levels). Nejběžnějším přístupem je měření interdisciplinarity např. na úrovni produkce vědeckých časopisů na základě indexu citací (Science Citation Index). Přehled literatury o měření interdisciplinarity od r. 1963 do r. 2006 lze nalézt např. ve stati Leydesdorff, L. (Leydesdorff, L. 2008).

Míru interdisciplinarity lze zkoumat také na úrovni institucí – univerzit a výzkumných ústavů pomocí indexu Rao-Stirling. Tento statistický index slouží k porovnávání míry interdisciplinarity výsledků daných institucí a ukazuje odchylky od průměru (Cassi 2017). Obdobně lze srovnávat interdisciplinarity na úrovni vědních oborů nebo na úrovni zemí (Adams et al. 2016). Na složitost a diskutabilnost různých způsobů měření interdisciplinarity poukázala v různých obdobích řada autorů. V posledních letech lze upozornit na stati uveřejněné např. Ve Velké Británii, které se skepticky vyslovují k dosavadním metodám měření interdisciplinarity. Přinášejí řadu nových pohledů a podnětů a vybízejí k větší obezřetlosti (Adams et al. 2016). K

příspěvků tohoto druhu patří mj. také dosud nepublikovaný článek o konsistenci měření interdisciplinarity. Autoři odkazují na starší literaturu, která poukazovala na nejasná vymezení interdisciplinarity. Připojují názor, že vymezení tohoto pojmu ve vědecké literatuře je matoucí a nedostatečné (“confusing and unsatisfying”). I oni navrhuje, aby se měření interdisciplinarity při vyhodnocování budoucích výzkumů používalo obezřele (“with caution”) (Wang-Schneider 2018).

1.4 Mylné představy (kritika tzv. „sumačního“ přístupu)

Jednou z dosti rozšířených mylných představ o interdisciplinárním výzkumu je přístup, který si zde dovoluji označit za „sumační“: má-li být určitý nastolený problém vyřešen „interdisciplinárně“, stačí svolat několik odborníků zvučných nebo i nezvučných jmen jako zástupce různých vědních oborů na nějakou konferenci, zajistit pro ně dostatečný počet vděčných posluchačů (nejlépe gymnaziálních, kteří slouží jako „*tabula rasa*“) a realizovat úspěšnou, dostatečně bombastickou diskusi, zaznamenávanou kamerami.

Odborníci posoudí předem připravené otázky (= předmět výzkumu) s větším či menším úspěchem a výsledek je zveřejněn na webových stránkách jako souhrn názorů účastníků diskuse. Tento postup je sice možný, a snad v některých případech i relativně prospěšný, avšak v podstatě nejde tolik o „výzkum“, nýbrž pouze o diskusní názory pozvaných osob. Nic proti tomu, nejde-li o programové vymývání mozků přítomných mladých posluchačů, kterým se prezentují určité jednostranné a často i pochybné názory.

Bohužel však představy stoupců deklarovaného interdisciplinárního výzkumu nejdou příliš za rámec výše popsané akce. Jedním z podobných případů je praxe některých vydavatelství spočívající v uveřejnění společné publikace o problému X, v níž své názory ventilují zástupci různých vědních oborů z pohledu jednotlivých zúčastněných oborů. Publikace může být zajímavá a možná i přínosná a užitečná pro čtenáře, avšak rozhodně ji nelze považovat za výsledek interdisciplinárního výzkumu. Jeden z kritiků podobného přístupu píše: “...dnešní výzkum v nano-měřítku nevykazuje žádné znaky a stupně interdisciplinarity a je zjevné, že zdánlivá multidisciplinarita sestává z různých většinou monodisciplinárních oblastí, které spíše navzáem mezi sebou nejsou spojeny a které stěží mají něco společného kromě předpony *nano*” (Schummer 2004).

Pokud by skutečně šlo o interdisciplinární výzkum, je zřejmé, že by zkoumaný problém nemohli řešit izolovaní odborníci různých oborů (kteří by jen „poskládali“ dohromady své názory); konečný „produkt“ výzkumu by musel uspořádat zkušený odborník zběhlý v problematice daného předmětu výzkumu, který by musel být schopen vyzdvihnout podstatné vztahy vyplývající z řešení daného problému. Z řečeného jednoznačně vyplývá, že poznatky objevené z pozice různých oborů, nelze jen „sčítat“, ale je nutno je vzájemně propojit, což je často velice obtížné.

Do cesty realizace podobného přístupu však se mohou stavět i překážky vyplývající mj. z existujících uzancí o autorství (příp. plagiátorství) a z pojetí etiky interdisciplinárního výzkumu. V zahraničí je autorství společného díla více autorů vyřešeno tak, že spoluautorství členů autorského týmu je plně respektováno. V našich poměrech však – z různých důvodů – tomu tak nebývá.

Kritickou záležitostí při vzniku nových oborů v „hluchých“ prostorech mezi různými vědními obory nebo disciplinami, které se dané dvě nebo více disciplín snaží vyplnit novými poznatky, získanými vzájemnou „spoluprací“ daných oborů/disciplín, bývá vytvoření vlastního jazyka, tj. vlastní terminologie, která nutně bude obsahovat prvky zúčastněných oborů/disciplín, avšak bude je naplňovat novým obsahem závisícím na nových poznatcích. Důsledkem tohoto nevyhnutelného procesu bývá to, že – na první pohled týž jev nebo proces – různé obory popisují a pojmenovávají vlastními termíny. Teprve uskutečněním tohoto procesu získává

„nový obor“ – viděno očima reprezentantů zúčastněných „starých“ oborů – postupně plné právo na existenci. Zde je ještě nutné poznamenat, že jednou z otázek, na něž nebývá snadné odpovědět, je stanovisko ke snahám vytvářet trvalejší definice různých pojmů, které lze označit za definice statické povahy. Tam, kde se dochází k novým poznatkům, ovšem nelze striktně trvat na podobných definicích – naopak nutno podporovat modifikaci příslušné terminologie.

Interdisciplinární výzkum vždy nemusí nutně vést ke vzniku „nového“ oboru v důsledku nepokrytí některých „prázdných“ oblastí. V mnoha případech může existovat i dlouhodobé „mírové soužití“ různých oborů, aniž by nutně musel vzniknout úplně nový obor. Tato situace může existovat např. v tom případě, kdy určitý obor využívá poznatků jiného oboru spíše jako instrumentu podporujícího vlastní výzkum; v tomto případě ani nemusí vznikat nová terminologie – prostě je používáno názvosloví „podpůrného“ oboru (úmyslně jej nechci nazývat „pomocným“ oborem, abych jeho úlohu předem nechtěně nedegradoval).

Z dějin vědy jsou známy případy soupeření mezi vědeckými osobnostmi jak v témž oboru, tak mezi styčnými obory, často spojeného s novými poznatky, které ještě obecně nejsou přijaty do mohutné katedrály vědy (a někdy tam ani nemusí nakonec být vpuštěny různými strážci čistoty oboru). Ke vzniku nových oborů nebo disciplin v dějinách vědy často docházelo v důsledku inovací, nebo i objevů, které se jevíly jako převratné.

1.5 Interdisciplinární přístup jako inspirace

Do jaké míry se určitý obor může „inspirovat“ myšlenkami jiného, příbuzného oboru? Lze toho dosáhnout, aniž by se přeměnil a fakticky se stal tím „jiným oborem“? Podmínkou je, že si daný obor musí zachovat svou vědeckou terminologii. Tedy nesmí převzít „jazyk“ jiného oboru; může si sice „vypůjčovat“, avšak nesmí nahradit svou vlastní terminologii pojmy „vypůjčenými“ z jiných oborů.

Proč se interdisciplinární přístup v daném oboru může stát nástrojem, resp. inspirací pro jeho další rozvoj? Každý samostatný obor (vědní disciplína) potřebuje jako svou „základnu“ i jiné, specifické obory, které mu slouží jako nástroje při vlastním bádání. Současně potřebuje také příbuzné obory, které mu nejsou nadřazeny, ale z jejichž poznatků může některé převzít (absorbovat). Ale některé obory bývají chápány jako „nadřazené“ (např. filosofie, metodologie vědy); nemůže však jít o absolutní nadřazenost, nýbrž o to, že pro určitý obor/vědní disciplínu některý obor představuje zdroj poznatků, na nichž je závislý rozvoj daného oboru (obvykle spíše metodologicky než obsahově).

Vzájemné vztahy mezi různými obory/vědními disciplinami bývají oboustranné (určující směry působení jedněch, avšak nejčastěji také se zpětnými vazbami). V současnosti lze nalézt podobné příklady vzájemného ovlivňování různých oborů (např. v oblasti managementu, marketingu, ekonomických a historických věd apod.).

Jako nadřazenou vědou nad ekonomikou lze považovat filosofii/metodologii vědy; z obecné ekonomie podobně čerpají aplikované ekonomiky, ale i historie, psychologie, sociologie. Za „instrumentální“ obory mnoha humanitních věd lze pokládat matematiku, statistiku, informatiku, příp. mimo rámec humanitních věd také techniku a technologii. Specifickou úlohu mají právní vědy.

Diskuse o tom, zda je výhodnější a účelnější provádět paralelně jednooborový výzkum a interdisciplinární výzkum lze v literatuře nalézt v různých dobách, různých oborech a různých zemích. Univerzální odpověď na tuto otázku v dynamicky se rozvíjející moderní společnosti pochopitelně neexistuje a nebylo moudré se upnout na její hledání. Pozornost českých ekonomů mj. upoutal překlad článku známého maďarského ekonoma J. Kornai, nazvaný „Obory společenských věd: odluka nebo spolupráce?“ Kornai v uvedené stati mj. uvedl, že příležitosti pro interdisciplinární přístup jím zkoumaných oborů existují např. v oblasti teorie racionální

volby, teorie her, vícerozměrné analýzy dlouhých časových řad národní statistiky, využití „měkkých dat“ a při zkoumání systémových paradigmat. (Kornai, J. 2008). Tento článek vyvolal i odezvu v české literatuře (Černý, V. 2008). V. Černý tehdy – v souvislosti s interdisciplinarnitou v účetnictví – napsal, že „...úzká návaznost existuje nejen mezi finančním účetnictvím, manažerským (nákladovým) účetnictvím, finančním řízením podniku a veřejnými financemi, nebo bankovníctvím ale přesahuje i do disciplin jako je mikroekonomie, makroekonomie, právo, či politika,“ (Černý, V. 2008, s. 110). Myšlenky o užitečnosti propojování výsledků výzkumu z různých oborů a v jejich promítání do vysokoškolské výuky, jsou stále aktuální.

2 Poznámky k možnostem aplikace interdisciplinárního přístupu ve vysokoškolské výuce

Základní představu o šíři a záběru literatury o aplikaci interdisciplinárního přístupu v pedagogice český čtenář může získat z měsíčních přehledů zahraniční i české literatury z posledních let, který vydává knihovna J.A.Komenského. (Národní pedagogická knihovna 2018.) Užitečné je rovněž seznámit s plánem střednědobé strategie mezinárodní organizace UNESCO o rozvoji vzdělávání (UNESCO MediumTermStrat 2014–2021).

Za předobraz interdisciplinárního přístupu k řešení určitých problémů by bylo možno považovat např. vytvoření moderního univerzitního výukového kurzu (včetně videoprogramu), určeného pro studenty vyššího ročníku určitého studijního oboru (např. bankovníctví), který by mohl jejich znalosti z jednotlivých předmětů umocnit na kvalitativně vyšší úroveň tím, že by *vzájemně propojil podstatné souvislosti* z různých oborů.

Lze si představit např. přednáškový kurs o globalizaci bankovníctví, podložený promyšleným výběrem informací z historického vývoje bankovníctví a jeho regulace, z oblasti managementu, marketingu, apod., kterým by se pokusil veškeré informace z výše uvedených oblastí vzájemně propojit, a to z různých aspektů (např. z pohledu vývoje různých druhů rizik apod.).

Potenciální přednášející by musel předložit návrh podobného kurzu k diskusi učitelům zvolených předmětů, popřípadě i přizvaných odborníků z praxe. Předpokládalo by to ovšem to, že by přednášející sám dobře znal alespoň jeden ze zmíněných oborů a že by rovněž měl určité vlastní praktické zkušenosti z oblasti mezinárodního bankovníctví. Tento postup již je praktikován v té či oné podobě na některých renomovaných zahraničních univerzitách (hlavně v USA nebo v Anglii).

Po jednotlivých přednáškách daného kurzu by následoval seminář, kde by studenti diskutovali o hlavních tezích přednášky, případně také předkládali vlastní seminární práce, posuzované přednášejícím. Podobný postup ovšem je velmi náročný a v dnešních českých podmínkách téměř neuskutečnitelný z mnoha důvodů, které si vysokoškolští pedagogové dokáží jasně představit i z vlastní zkušenosti.

Speciální výukové kurzy, konstruované výše popsaným způsobem, by mohly napomoci překlenout dosavadní překážky spojené s výší úvazků a odměňováním několikerým způsobem. Za prvé, pokud by šlo o kurzy probíhající na universitním informačním systému jako výběrové nebo doplňkové kurzy, nemuselo by platit omezení, kdy je zavedení tzv. nepovinných přednáškových kurzů (obvykle bez seminářů) podmínováno určitým minimálním počtem osob. Pedagog, který přednáší určitý základní kurs, který garantuje, by měl za úkol pečovat o chod speciálních „internetových“ kurzů.

Předmětem této stati není konkretizace souboru konkrétních obsahových i organizačních opatření, nutných k přechodu na nový systém. Kontrolu znalostí účastníků podobných kurzů dnes lze zabezpečit lépe než v minulosti (např. při tzv. korespondenčních kurzech, nebo u kurzů tzv. dálkového studia) sofistikovanějšími metodami s využitím robotů, umělé inteligence apod.

V konečném výsledku by mohla podobná investice být levnější než platy učitelů zajišťujících dosavadní tradiční systému přednášek, nehledě k demonstračnímu efektu zavedených inovací. Na tomto místě je nezbytné poznamenat, že zavedení inovačních přednáškových kurzů se bude týkat pouze některých výukových předmětů, počet „nových“ kurzů nebude velký, neboť příprava podobných kurzů je obsahově i velmi náročná. Menší university zde narazí na kapacitní omezení v oblasti vědecké práce svých pedagogů.

V oblasti doktorského studia by jistě bylo možno již při volbě témat disertačních prací témata vyžadující při jejich řešení uplatnění interdisciplinárního přístupu. Na potřebu takových disertačních prací poukázala již v r. 2011 např. Murawska, která zároveň upozornila na to, že dosavadní oborová vázanost disertací je překážkou, která prakticky znemožňuje tento inovační přístup (Murawska, *Interdisciplinarity*, 2011, p. 232).

Zároveň je nutno zdůraznit, že tyto inovace rozhodně nemají vést k „odcizení“ studentů od pedagogů, ale naopak k vyšší efektivnosti výuky. Průběh příštích let velmi pravděpodobně bude probíhat ve znamení experimentů a významných inovací, které obohatí život universit.

Závěr

Interdisciplinární přístup se řadí mezi široce uznávané metody vědecké práce. Patří mezi nadějně inspirativní metody, které podněcují k identifikaci a hlubšímu rozboru vzájemných vztahů mezi zkoumanými jevy a procesy. V oblasti vysokoškolského vzdělávání v České republice dosud není dostatečně doceňován význam výukových forem, vycházejících z principů interdisciplinárního přístupu. Bylo by žádoucí ověřit možnosti postupného překonávání dosavadních překážek, které dosud brání zavádění nových přístupů ve výuce a iniciovat i nezbytné změny v příslušných předpisech. University, kterým se podaří zavést nové výukové metody v dostatečném rozsahu, nesporně mohou získat v soutěžení o kvalitu výuky nemalé konkurenční výhody. Investice do moderních metod – jak ukazují zkušenosti z některých zahraničních universit (zejména v USA) – totiž mohou být i vysoce návratné.

Literatura

ADAMS, J., LOACH, T., SZOMSZOR. Do we know what we are measuring? Digital Research Reports Interdisciplinary research: methodologies for identification and assessment, November 2016. ISBN 978-0-9929477-8-1. Staženo z:

<https://mrc.ukri.org/documents/pdf/interdisciplinarity-research-commentary/>

CASSI, L. et al. (2017) Analysing Institutions Interdisciplinarity by Extensive Use of Rao-Stirling Diversity Index. PLoS ONE 12(1): e0170296. Staženo z:

<https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0170296>

Committee on Facilitating Interdisciplinary Research, Committee on Science, Engineering, and Public Policy (2004). *Facilitating interdisciplinary research*. National Academies.

Washington: National Academy Press, p. 2. Staženo z:

<https://www.nap.edu/catalog/11153/facilitating-interdisciplinary-research>

ČERNÝ, V. Interdisciplinární charakter společenských věd# (Diskuse k článku Kornai, János: Obory společenských věd: odluka nebo spolupráce? *Politická ekonomie*, 2008, roč. 56, č. 1, s. 5-11.) Staženo z: <https://www.vse.cz/polek/cislo.php?cislo=1&rocnik=2008>

DLOUHÁ, J., MOLDAN, B. 2007. Inter-, multi-, trans-disciplinarita – vymezení pojmů.

Staženo z: <https://envigogika.cuni.cz/index.php/Envigogika/article/view/113/121>

INTERDIS. Interdisciplinarita. 2018. Staženo z: [nb.vse.cz/kfil/win/atlas1/interes.htm](https://www.vse.cz/kfil/win/atlas1/interes.htm)

KLEIN, J. T. 1990. *Interdisciplinarity: History, Theory, and Practice*. Detroit: Wayne State University Press (1990). Staženo z: <https://philpapers.org/rec/KLEIHT>

KORNAI, J. 2008. Obory společenských věd: odluka nebo spolupráce? *Politická ekonomie*, 2008, roč. 56, č. 1, s. 5–11. Staženo z: <https://www.vse.cz/polek/cislo.php?cislo=1&rocnik=2008>

LEYDESDORFF, L. “Betweenness Centrality” as an Indicator of the “Interdisciplinarity” of Scientific Journals. *Journal of the American Society for Information Science & Technology*. (s.d.) Staženo z: <https://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/0911/0911.2719.pdf>

LEYDESDORFF, L. Caveats for the Use of Citation Indicators in Research and Journal Evaluations. *JOURNAL OF THE AMERICAN SOCIETY FOR INFORMATION SCIENCE AND TECHNOLOGY*, 59(2):278–287, 2008. Staženo z: <https://arxiv.org/abs/0911.1440>

LEYDESDORFF, L., WAGNER, C.S. Interdisciplinarity as Diversity in Citation Patterns among Journals: Rao-Stirling Diversity, Relative Variety and the Gini coefficient. *Journal of Infometrics*, forthcoming 2019. Staženo z: <https://www.leydesdorff.net/list.htm>

LOUŽEK, M. 2004. Rozšiřování EU z pohledu teorie veřejné volby. 1. vydání. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky, 105 stran, ISBN 80-86729-12-5.

LOUŽEK, M. Dokáže teorie veřejné volby vysvětlit rozšiřování Evropské unie? *Mezinárodní vztahy*, roč. 40, č. 2.

MERRIAM WEBSTER DICTIONARY (2018). Interdisciplinarity. Staženo z: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/interdisciplinarity>

MORAN, J. Introduction to interdisciplinarity. Routledge N.Y. and London. ISBN 0-203-46053-7.

MURAWSKA, K. 2011. Interdisciplinarity: Dilemmas within the Theory, Methodology and Practice. Riga, University of Latvia Press, p. 232.

Národní pedagogická knihovna J.A. Komenského. Měsíční přehledy literatury. Staženo z: <http://www.npmk.cz/knihovna>

PSTRUŽINA, K. 1999. Atlas filosofie vědy. *E-LOGOS*. ISSN 1211-0442.

SCHNEIDER, J. 2006. Je možná interdisciplinarita v oblasti společenských věd? *Mezinárodní vztahy*, č. 1. ISSN 2570-9429 (Online). Staženo z: <https://mv.iir.cz/article/view/207>

SCHUMMER, J. 2004. Multidisciplinarity, interdisciplinarity, and patterns of research collaboration in nanoscience and nanotechnology. *Scientometrics*, and Kluwer Academic Publishers, Dordrecht Vol. 59, No. 3 (2004) 425465. Staženo z: [https://www.google.com/search?q=Schummer%2C+J.+Multidisciplinarity%2C+interdisciplinarity%2C+and+patterns+of+research+collaboration+in+nanoscience+and+nanotechnology+\(2004\).&rlz=1C1AWUC_enCZ793CZ796&oq=Schummer%2C+J.+Multidisciplinarity%2C+interdisciplinarity%2C+and+patterns+of+research+collaboration+in+nanoscience+and+nanotechnology+\(2004\).&aqs=chrome..69i57j133l2j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=Schummer%2C+J.+Multidisciplinarity%2C+interdisciplinarity%2C+and+patterns+of+research+collaboration+in+nanoscience+and+nanotechnology+(2004).&rlz=1C1AWUC_enCZ793CZ796&oq=Schummer%2C+J.+Multidisciplinarity%2C+interdisciplinarity%2C+and+patterns+of+research+collaboration+in+nanoscience+and+nanotechnology+(2004).&aqs=chrome..69i57j133l2j0j8&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

THE OXFORD HANDBOOK OF INTERDISCIPLINARITY. 2nd edition. Ed. Frode Man, R., Klein, J., Pacheco, R.C. Oxford, 2017. 656 p. ISBN 9780198733522.

UNESCO MediumTermStrat 2014-2021. Staženo z: <https://www.databaze-strategie.cz/cz/unesco/strategie/unesco-strednedoba-strategie-2014-2021>

UNIVERSITY COLLEGE LONDON. 2018. More about interdisciplinarity. Staženo z: <https://www.ucl.ac.uk/basc/prospective/faq/interdisciplinarity>

WANG, Q., SCHNEIDER, J.W. Consistency of interdisciplinarity measures. Staženo z: [arXiv:1810.00577 \[cs.DL\]](https://arxiv.org/abs/1810.00577) (or [arXiv:1810.00577v1 \[cs.DL\]](https://arxiv.org/abs/1810.00577v1))

WIKIDATA. 2018. Staženo z: <https://wikidata.org/wiki/Wikidata:Introduction>

WIKIPEDIA.DE. 2018. Interdisziplinaritaet. Staženo z:

<https://de.wikipedia.org/w/index.php?search=Interdisziplinarit%C3%A4t&title=Spezial%3ASuche&profile=advanced&fulltext=1&advancedSearch-current=%7B%22namespaces%22%3A%5B0%5D%7D&ns0=1>

ZIMMERMANN, K., LOUŽEK, M. 2006. Rozšiřování EU z pohledu teorie veřejné volby. Recenze knihy. Mezinárodní vztahy, Ročník 41, č. 1.

Systemové aspekty interkulturního managementu

Bohumír Štědroň

Fenomén interkulturního managementu není nedávným objevem posledních let. Volba Československa pro „První mezinárodní kongres vědeckého řízení“ (1924) odpovídala postavení Československa ve světové průmyslové špičce (firma Tomáše Bati je známa po celém světě a nevyváží jen boty, ale i koncepty celých měst, Emil Kolben řídí vědecko-výzkumné laboratoře T. A. Edisona a N. Tesly a později zakládá vynikající firmu ČKD). Kongresu v Praze předsedal budoucí prezident USA H. Hoover a Američané obdivovali např. výrobu ve Škodových závodech.

Ve velmi dávné minulosti byl po dvě stě let specialistou na interkulturní management řád Templářů. Řád templářů se stal proslulý i díky svému bohatství a obchodním úspěchům. Templáři přepravovali z Evropy do Palestiny peníze a majetek křižáků a z těchto transakcí rychle zbohatli. Rozvinuli skvěle fungující bankovní systém, který brzy začali využívat i evropští panovníci a šlechta. Získávali velké finanční prostředky na směně evropských měn na platidla jeruzalémského království, transportu poutníků do Svaté země a pravděpodobně vynalezli akreditiv, platební instrument pro zvýšení jistoty při platbě.

V současnosti došlo k systematizaci a integraci dílčích poznatků interkulturního managementu do vědecké disciplíny a její obohacení např. o vojenské řízení. Klasický interkulturní management (Nový 1996) připomíná svou strukturou středoškolskou matematiku a pracuje s jednoduchými, přesně vymezenými pojmy. K nim patří národní kultura, podniková kultura, kulturologické pojetí firmy, kulturní systém, dimenze národní kultury v českém managementu, podniková kultura mezinárodní firmy a interkulturální trénink. Kultura může být definována v tomto kontextu jako relativně integrovaný celek, zahrnující lidské chování a jeho produkty a toto chování se řídí v určitém společenství, v procesu interakce vytvořenými vzory. Obrazně řečeno, kultura je nahromaděná zkušenost daného sociálního celku. Základní funkce kulturního systému vymezuje publikace (Nový 1996) takto:

-Funkce sebepotvrzující, kdy kultura poskytuje a dále předává svým jednotlivým členům smysl společného celku (národa, podniku, rodiny) a orientuje jejich chování na skutečnosti, které je nutné zachovat anebo rozvíjet

-Funkce zajištění kontinuity, která zachovává setrvačnost i v situaci, kdy odcházejí jednotlivci nebo i celé sociální skupiny a v dlouhém historickém sledu je vlastně paměť společnosti (např. křesťanství).

-Funkce korekce individuálního chování představuje soubor vzorců chování a respektování obecných principů chování umožňuje předvídat důsledky chování a adekvátně reagovat.

-Funkce identifikační, která ohraničuje celek i jako soubor jednotlivců a umožňuje rozeznat, kdo je a není příslušníkem daného celku (uniforma, rituály, symboly, desatero přikázání aj.).

Nové trendy v interkulturálním managementu lze demonstrovat na probíhající segmentaci i značné specializaci např. na interkulturní komunikaci mezi Čechy a Němci (Nový a kol. 2015), nebo interkulturními aspekty ve Wellness (Krejčí 2019). Monografie „Introduction to cross-cultural management“ (Brunet-Thornton 2010) nově vymezuje interkulturální manažerskou teorii, manažerskou kulturu, interkulturální obchodní komunikaci a metody výzkumu.

Zajímavé poznatky z praxe interkulturního managementu přinášejí analytici i politikové z Francie. Povinná vojenská služba měla významné integrující účinky. Alžířan nebo Maročan nastoupil základní vojenskou službu, získal během ní základní pracovní i hygienické návyky a velmi se zdokonalil ve znalosti francouzského jazyka. Většinou získal i vysokou odbornou kvalifikaci během základní vojenské služby a z vojenského výcviku odcházel jako „Francouz“.

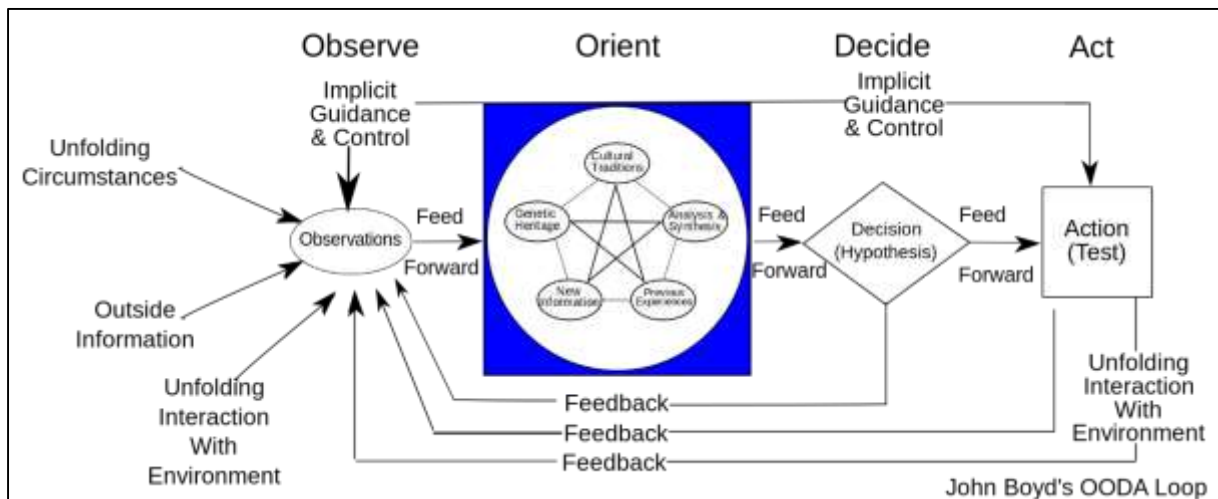
Pro řadu nových kontaktů neměl problémy se získáním zaměstnání po ukončení základní vojenské služby. Většina problémů s „nepřizpůsobivými“ Francouzi vznikla až po zrušení povinné základní vojenské služby...

Vojenské řízení

1 PROCES vojenského rozhodování

Základní standardní aktivity operačního plánovacího procesu, použitelné i v interkulturním managementu, jsou založeny na Boydově rozhodovacím cyklu. Jinými slovy, při těchto aktivitách jsou přijímána rozhodnutí, nebo jsou připravovány podklady a zdůvodnění pro rozhodnutí. Jedná se o model spolupráce za účelem zlepšení konkurenčních procesů a zvýšení konkurenceschopnosti. Plukovník John Boyd, po němž je cyklus pojmenován, byl americkým válečným pilotem a vojenským stratégem. Studoval techniky vzdušného boje za účelem dosažení největší efektivity. Určil pak jednoduchý proces, nazývaný též OODA (Observe, Orient, Decide, Act), který má čtyři části: pozorování, orientace, rozhodování a jednání.

Obrázek 1: Boydův rozhodovací cyklus



Obrázek 2: Zjednodušený Boydův rozhodovací cyklus



Z pohledu Bayesianovského modelu rozhodování je podstatné, že velitelé a štáby rozhodují na principu minimalizace předpokládaných ztrát (nejen lidských a materiálních). Za situace, kdy rozhodují v prostředí vysoké míry nejistoty, je jejich rozhodování založeno na míře přesvědčení, že bude dosažen požadovaný výsledek, která je přímo úměrná jejich vnímání pravděpodobných ztrát při neúspěchu. V důsledku tohoto principu rozhodování je snaha velitelů a štábů stanovit kritéria, podle kterých se hodnotí jednotlivé možné varianty činnosti tak, aby poměr „výsledek-možné ztráty“ byl co nejpříznivější.

Jiří Fotr a kol., ve své knize Manažerské rozhodování uvádí, že rozhodování je procesem řešení rozhodovacích problémů, jehož hlavním atributem je proces volby, tj. posuzování jednotlivých variant řešení a výběr optimální varianty k její realizaci. Tento teoretický závěr je platný i pro rozhodování ve vojenství, kdy rozhodování je podmíněno požadovaným konečným stavem a je vymezeno znalostí rozdílu mezi skutečným a žádoucím stavem. Charakter vojenských rozhodovacích problémů obsahuje vysokou míru nejistoty a nepředvídatelnosti. Proto je možné je řadit mezi špatně strukturované rozhodovací problémy. U špatně strukturovaných problémů existuje velký počet ovlivňujících faktorů a chování okolního prostředí je charakterizováno značnou mírou nepředvídatelnosti.

Pro hodnocení jednotlivých variant řešení existuje velké množství hodnotících kritérií především kvalitativní povahy. Interpretace informací potřebných pro rozhodnutí je velmi obtížná a často i rozporuplná. Protože vícekritériální rozhodování je složité a není dáno jen počtem kritérií, ale také jejich vzájemnou závislostí, způsobem vyjádření a ve většině případů i nemožností jejich kvantitativního sčítání, tak je možné tato kritéria pouze slovně popsat. Prakticky jde o vyjádření subjektivního přesvědčení jaká je míra pravděpodobnosti projevení se nebo vlivu daného kritéria, míry rizika, pro danou možnou variantu řešení, například „krajně nepravděpodobné“ - „nanejvýš pravděpodobné“.

V procesu operačního plánování a řízení je úkol nadřízeného analyzován a na základě definice a zhodnocení možných ovlivňujících faktorů je zvažován koncept operace, vyjádřený operačním designem, a možné varianty činnosti (COA - course of action) jak tento operační design realizovat. Obdobně je postupováno i v procesu řízení operace, kdy na základě neustálého porovnání diferenciací reálného vývoje situace s žádoucím stavem, jsou navrhovány a porovnávány varianty následující činnosti. Pro každý diferenciál reálného a žádoucího stavu jsou zvažována kritéria, která mají vliv na výběr příslušné varianty činnosti.

Problém vojenských rozhodovacích procesů je, že probíhají v rychlém plánovacím a exekučním procesu, který limituje čas na zpracování informací a provedení situační analýzy pro porovnání a výběr možných variant činnosti (COA). Vzhledem k rychlému a často ne zcela předvídatelnému vývoji situace v prostoru operace je převážná většina rozhodnutí velitelů založena na subjektivním vnímání míry utility a rizika a také na často konfliktní interpretaci a nejednotném chápání dostupných informací uvnitř štábu.

Modely operačního plánovacího procesu a procesů řízení operací (boje) popisované v doktrinálních materiálech, standardních operačních postupech a cvičené v rámci štábních nácviků jsou motivovány snahou maximálně zrychlit vojenské rozhodovací procesy a nastavit normované postupy, které umožní rychlou integraci a sladění expertů v rámci štábu. Na druhou stranu tyto modely obsahují velkou míru zjednodušení, které posiluje faktor subjektivismu a zvyšuje podíl vlivu postoje rozhodovatele (velitele a štábu) k riziku na rozhodnutí. V průběhu operačního plánování, v rámci tzv. analýzy mise, jsou nejdříve definovány a zhodnoceny klíčové faktory mající vliv na splnění úkolu. Tyto jsou vymezeny oblastmi, které kopírují funkční oblasti štábu včetně specialistů, jako jsou politický a právní poradce velitele. Tím jsou vlastně zarámovány rozhodovací problémy a je vytvořen „rozhodovací prostor“ pro velitele a štáb. Následující rozhodování, ať již v průběhu plánování, tak následně v průběhu řízení

operace, je popsáno jako dynamický lineární model, ve kterém se neustále posuzují změny klíčových faktorů v čase.

Jiný nový faktor interkulturního managementu představuje „globální manažer“.

Manažer, který usiluje o pozici „Global Manager“ musí splňovat určité podmínky. Kromě specifických charakterových vlastností jako jsou pečlivost, trpělivost nebo originalita, musí umět analyzovat trendy na globálním trhu. Dobrým základem je alespoň získání bakalářského titulu v oboru podnikání, ekonomii či ve finančnictví. Zároveň je pak po takových lidech požadováno, aby měli minimálně 5 let zkušeností v oboru. Jelikož je trh velice dynamické místo, člověk na pozici Global Manager by měl být rovněž schopný neustále držet krok s měnícími se tržními strategiemi a trendy.

Při splnění výše zmíněných podmínek pak tito manažeři sledují tržní poptávku, nabídku a trendy. Jejich cílem je výroba a distribuce zboží a služeb a maximalizace zisku. Manažeři by měli být schopni dělat rozhodnutí v jakékoliv situaci a za svým rozhodnutím si stát. Dále je jejich povinností snažit se o inovaci. Manažer musí být schopen reagovat na neustálé změny a musí vytvořit takové strategie, které zaujmou potenciální kupce. Poslední rolí člověka na pozici Global Manager je role vyjednávajícího. Manažeři totiž uzavírají obchody, sjednávají smlouvy a řeší problémy. Rovněž nesou zodpovědnost za dodržování obchodních podmínek, za získávání příslušných dovozních a vývozních licencí a za sledování vývoje právních předpisů. Procesy a postupy totiž musí být v souladu například s celními zákony. (study.com, online)

Ačkoli úřad pro statistiku práce USA (bls.gov, online) neposkytuje informace specifické pro globální manažery, předpověděl, že se očekává, že zaměstnanost marketingových manažerů vzroste během období mezi roky 2018 a 2028 rychleji než průměrně o 8 % (study.com, online).

PICHANIČ (2004) zmiňuje, že takovíto manažeři musí být mistry změn. Jestliže firmy chtějí zůstat konkurenceschopné a nechtějí zaniknout, musí neustále inovovat a reagovat velice pružně na situaci na trhu. Právě Global Manager na tyto změny dohlíží a rozhoduje o nich. Často jde o rozhodování pod velkým tlakem a občas může dojít k chybnému rozhodnutí. Takový manažer tedy musí být spíše leader nežli boss.

Bylo vytvořeno nepřeberné množství studií, které se často shodují v tom, že takovýto manažer by měl:

- Být schopný vytvářet sdílenou vizi – všichni zaměstnanci musí vědět, jaké vytyčené cíle společnost má, co to znamená pro ně a jaké požadavky z toho pro ně vyplývají.
- Vytvořit a přijmout zdravou stupnici etických hodnot – čím méně je etické chování manažera správné, tím neférovější je i jednání celé organizace. To může způsobit nedostatek lidského kapitálu. Jak je známo, kapitál je jedním ze zdrojů bohatství, takže výše zmíněné je obrovský problém.
- Rozvíjet lidi a delegovat na ně pravomoci – k tomuto cíli je však důležité, aby manažer své lidi dostatečně znal.
- Disponovat emociální sebedůvěrou – je třeba, aby manažer své povinnosti delegoval a nežárlil na druhé, že dané povinnosti plní třeba lépe, než kdyby to dělal on.
- Přijímat změny – změny by měly být v očích manažera příležitostmi, kterou může svým rozhodnutím proměnit v úspěch. Je nutné, aby byl manažer ochotný přijmout i takovou změnu, za kterou si nestál již od samého počátku.
- Efektivní komunikační dovednosti – jsou vyžadováni takoví manažeři, kteří dokáží formulovat vize tak, aby vyzněly zajímavě i pro neinteresované strany, které by se do projektu mohly např. zapojit (PICHANIČ 2004, s. 2).

PICHANIČ (2004, s. 3) dodává, že management vyžaduje zejména dokonalé porozumění ekonomickým, politickým a kulturním vlivům na byznys. Zmiňuje konkrétní případ, kdy manažer německého výrobce autosoučástek v Rusku se nemůže soustředit jen na minimalizaci nákladů, ale na celou řadu dalších faktorů, kterými jsou např. logistika bezpečné a včasné přepravy, cenová konkurenceschopnost, ekonomické a politické zájmy dané země apod.

Tabulka 1: Procento zahraničních pracovníků ve vybraných evropských zemích

Země	Procento zahraničních manažerů ve správních radách (2001)	Procento zahraničních akcionářů (2001)	Procento tržeb v zahraničí (2001)
Belgie	11	27	66
Dánsko	5	32	73
Finsko	14	34	87
Francie	16	34	63
Itálie	9	18	30
Německo	50	36	N/A
Nizozemí	26	57	74
Norsko	15	39	55
Portugalsko	9	24	41
Rakousko	11	35	50
Španělsko	11	22	27
Švédsko	10	32	67
Švýcarsko	30	N/A - neznámo	75
Velká Británie	24	35	50

Globalizace

Jednou z dalších výzev pro manažery interkulturního managementu je globalizace. Globalizace je vyvolána technologickými, společenskými a kulturními změnami, které zmenšily celkové a zejména hospodářské vzdálenosti mezi zeměmi. Došlo ke snížení nákladů přepravy zboží, peněz, osob i informací a je tak daleko snazší jejich přeshraniční přechod.

Jiná definice říká, že je to „*všeobecné uvolňování bariér mezinárodního obchodu, migrace, toků kapitálu, transferů technologie a zahraničních investic - prostupování, odbourávání bariér ve světě - šíření kultury, politiky, migrace...*“

Jak PICHANIČ (2004, s. 8) uvádí, ekonomická globalizace prošla třemi významnými etapami:

- 1870–1914 – V tomto období byly nově získané výhody v dopravě a vyjednané redukci bariér obchodu. Výsledkem byl dramatický nárůst toku zboží, kapitálu a pracovních sil. Kolem šedesáti miliónů obyvatel migrovalo z Evropy do Severní Ameriky i do ostatních částí světa. Obyvatelstvo Číny a Indie na druhou stranu cestovalo do méně osídlených částí světa, konkrétně na Srí Lanku, Barmu či do Vietnamu. Tuto etapu ukončila až první světová válka. V poválečném období znovu rozvíjející se vlnu globalizace pozastavila velká hospodářská krize a následně i druhá světová válka.

- 1950–1980 – Západní Evropa, Japonsko a Severní Amerika se snažily pomocí smluv obnovit dřívější obchodní vztahy. Docházelo k exportu primárních i sekundárních komodit při současném slabém toku kapitálu. Vznikaly organizace jako EHS, NAFTA, OECD. Státy s centrálně plánovanou ekonomikou začaly za těmito státy zaostávat a rozdíly mezi zeměmi se čím dál více prohlubovaly. I nedostatečná ekonomická výkonnost vedla k rozpadu a zániku socialistických států.
- 1980–dnes – Pokroky v komunikačních technologiích a snaha velkých rozvojových zemí otevřít své hranice mezinárodnímu obchodu vedou k výraznější globalizaci. Země se dle tohoto autora aktuálně dělí na rozvinuté, více globalizované rozvojové a méně rozvinuté globalizované země.

Aspekty propojení však mohou být různé – může jít o ekonomické, geopolitické, kulturní či ekologické záležitosti.

Klady globalizace

- Silný potenciál hospodářské prosperity (nejdůležitější) - rostoucí konkurence tlačí na ceny ostatních producentů. Jestliže se jim totiž nepovede dosáhnout u produktu stejné kvality, pak to vede ke snížení ceny produktu.
- Tlak a pozitivní vliv na produktivitu práce – rostoucí konkurence na trhu práce vede k tomu, že pracovníci mají větší potřebu sebevzdělávání. Také se snaží více se v práci realizovat, aby si jich zaměstnavatel cenil.
- Rychlost inovací – právě kvůli rostoucí konkurenci je třeba zrychlit proces inovací. Jestliže firma není schopná dostatečně rychle inovovat, může dojít k jejímu zániku.
- Posilování konkurence – jak již bylo zmíněno, čím větší je konkurence, tím větší vzniká tlak na danou organizaci. Růst konkurence je však kladem pro spotřebitele. Čím více je konkurence, tím kvalitnější, specifitější a levnější jsou pak výrobky firem.
- Dostupnost kapitálu – je možné si vzít hypotéku v jiném státě.
- Geografické přiblížení trhu – nákupy v Číně.

Zápory globalizace

- Neexistuje záruka toho, že všichni budou mít prospěch a nepocítí náklady a konflikty.
- Přijde-li velká firma do malého města, může dojít k ukončení činnosti menší místní firmy.
- Kulturní šoky.
- Zásahy do tradičních společenských struktur – dochází ke kontinuálnímu proměňování společnosti.
- Enormně rychlé tempo změn – pracovníci ztrácí pracovní místa, protože přichází nová, a hlavně levnější pracovní síla.
- Výroba se přesouvá do zahraničí – v zahraničí mohou být nižší náklady na výrobu, což vede k přesunu výroby do zahraničí.
- Růst nákladů státu na rekvalifikaci nezaměstnaných lidí.
- Enormně levný dovoz – jestliže není zavedena celní politika, pak může dojít k problému ceny dovozu. Jestliže je produkt příliš levný, lidé preferují místo drahého domácího výrobku, výrobek levnější, dovezený.

- Problém s nekvalitou – tlak, který je vyvinut na pracovníky je občas tlačí k tomu, že čím rychleji je práce vykonána, tím lepší to je. Tato domněnka ale není pravdivá. Může docházet např. k tomu, že vyrobená komodita je méně kvalitní.
- Zneužívání ekologických předpisů v rozvojových zemích - rozdíl mezi lakovnou ve Francii a lakovnou v Asii - neefektivní využívání cizího kapitálu - nárůst zadluženosti.

Influenceri

Dalším novým fenoménem interkulturního managementu jsou influenceri.

Influencer někdy označovaný jako „vlivný uživatel“ je uživatel internetu, který dokáže s využitím obsahu, který vytváří, svých vazeb a velikosti svého publika ovlivnit chování dalších uživatelů na internetu. Takovíto uživatelé se často využívají v rámci marketingových kampaní – jsou totiž schopni přirozenou a důvěryhodnou cestou doručit komerční sdělení do své komunity. V marketingu, který influencerů využívá, je třeba brát v potaz i možnost, že influencer značku poškodí, např. nevhodným chováním (podobně jako např. u celebrit). (Podnikatel.cz, 2019)

Při určování toho, zda může být uživatel vlivný, vstupuje do úvahy několik vlastností influencerů:

- má velkou komunitu lidí, kteří sledují jeho obsah (důležitý, ale ne jediný parametr)
- komunita se nachází v konkrétním prostředí (např. na Twitteru nebo Youtube – je důležité, zda je vybraný člověk vlivný např. jen v rámci jedné sociální sítě, napříč internetem nebo i mimo něj)
- v rámci své komunity se vyzná v daném tématu (blogger, který píše o psech, se v chovatelství pravděpodobně vyzná lépe než jeho komunita, ale méně než např. veterinář)
- charakter a vlastnosti (ne každý má dar být důvěryhodný a mít schopnosti ovlivnit rozhodování ostatních lidí)
- čas (nikdo není vlivný navždy a v sociálních médiích to platí dvojnásob).

V souvislosti s influencerem se často objevují i další termíny, které popisují podobné typy lidí:

- **Evangelista** – člověk, který šíří mezi ostatní lidi novinky. Může i nemusí být spojený s konkrétní značkou. Nejčastěji jde o člověka, který má k danému oboru velmi blízko (např. člověk, který propaguje využívání technologií značky Apple).
- **Opinion leader** – člověk, který má dostatečný vliv na to, aby pomáhal formovat veřejné mínění. Tento termín je často nešťastně překládaný jako „názorový vůdce“, ale ve své definici je má nejbližší k výše popisovanému influencerovi.
- **Trendsetter** – jde o člověka, který určuje trendy. Tento člověk má dar objevovat nové souvislosti a šířit je mezi ostatní lidi. V této podobě může spolupracovat se značkami (Podnikatel.cz, 2019).

Janouch (2014) ve své knize píše, že na sociálních médiích jsou mnohem vlivnější autentičtí uživatelé a autentické komunity. I když se značka na sociální síť připojí, nestane se automaticky součástí komunity. Vždy bude vnímána jako firma, značka, organizace, která má cíl uživatele ovlivnit. Aby se značka ke komunitám dostala, je proto většinou potřeba, aby tak učinila přes jejich integrovaného člena. Ideálně přes toho, který má největší vliv na ostatní uživatele.

Influencer marketing

Influencer marketing zahrnuje marketing produktů a služeb pro ty, kteří jsou nerozhodní o věcech, které ostatní lidé kupují. Tento tržní vliv obvykle vyplývá z odbornosti, popularity nebo pověsti jednotlivce. Marketing influencerů je podobný tzv. „word of mouth“ marketingu, ale nespolehá se striktně na výslovná doporučení. Vliv může pocházet z celé řady míst. Každá osoba, skupina, značka nebo místo mohou být potenciálně ovlivňovatelem. Například celebrity se často používají k uvádění produktů na trh, protože jsou vysoce respektované a vysoce viditelné. Když celebrita používá produkt, tvůrce tohoto produktu dostane expozici a respekt, který pochází z doprovodu celebrit (Marketing s celebritami). (Marketing schools, 2019.)

Influencer marketing není nový. Existuje již mnoho let. V poslední době je to pro obchodníky horké téma – pravděpodobně proto, že si uvědomujeme, jak silný je, zejména jako alternativa k tradiční reklamě, která může být drahá a neefektivní. Ještě důležitější je, že zákazníci nemají rádi reklamu a marketingové zprávy mají každý den méně důvěryhodnosti (Forbes, 2019).

Fanoušci influencerů

To, co dělá influencersy vlivnými jsou jejich sledovatelé, čtenáři, fanoušci. Používají se různá označení, ale obecně znamenají publikum, ke kterému daný influencer promlouvá. Způsob, jakým publika influencerů konzumují jejich obsah je zcela odlišný konzumaci tradičních médií. Se změnou technologií a s nimi médií, se mění i způsob, jakým přistupujeme k jejich konzumaci. Generace Z, kterou ve svém článku popisuje Hulyk (2015) jako populaci narozenou okolo přelomu tisíciletí, se dá nazvat první generací narozenou do digitální doby. Tito lidé jsou zcela zvyklí na používání digitálních technologií a pohyb ve virtuálním prostředí, protože s těmito technologiemi vyrůstají. Nejen, že jsou zástupci generace Z aktuálně jednou z hlavních skupin, která sleduje influencersy, jsou také naší budoucností obecně. Hulyk (2015) popisuje studii J. Walter Thompson z roku 2015, podle které 70 % respondentů sleduje denně více než dvě hodiny YouTube, které je pro 85 % z nich nejnavštěvovanější stránkou na internetu. Současní mladí jsou online. Nezajímají je už tolik tradiční média, ale konzumují obsah podobných uživatelů, jako jsou oni, na sociálních sítích. Především u YouTube kanálů se dá mluvit nejen o sledujících, ale přímo o fanoušcích.

Závěr

Kreativní český film „Švéd v žigulíku“ novináře Petra Horkého popisuje transformaci ruské automobilky Lada v Togliatti, která prodělává miliardy rublů ročně a pomalu se rozpadá. Švédský krizový manažer má v upadající továrně předvést zázrak kapitalistického obchodního modelu. Bo Inge Andersson, bývalý voják, který už jednu ruskou automobilku vzkřísil, přichází do Togliatti s malým týmem a velkým cílem. Stát se prvním cizincem, který společnost dovede k zisku. Jeho viceprezidenti jsou dva Češi, protože „Češi ovládají západní metody řízení a současně rozumí ruské duši“. Zkušený manažer Bo Inge Andersson nakonec neuspěje a konstatuje: „Dělal jsem v osmnácti ruských městech, ale tohle jsem neviděl,“ balí kufry poražený šéf. Po sobě nechává úspěšný nový vůz Lada Vesta, nové toalety a zkušenost, že „Rusové chtějí revoluci, ale ne změnu“. Bo Inge Andersson ignoroval zásady interkulturního managementu.

Interkulturní management se stává znovuobjeveným fenoménem a integruje mnoho dalších dílčích segmentů i disciplin (globální marketing, influencersy, internetový marketing aj.). V budoucnosti bude zajímavá aplikace umělé inteligence a zejména samoučících se systémů v této oblasti.

Literatura

BRUNET-THORNTON, R. 2010. *Introduction to cross-cultural management*. Praha: nakladatelství Oeconomica. ISBN 978-80-245-1683-7.

EHRENBERGOVÁ, N. Využití internetových influencerů jako nástroj marketingu 2018 [bakalářská práce]. Institut komunikačních studií a žurnalistiky Katedra marketingové komunikace a PR.

HULYK, T. 2015. MARKETING TO GEN Z: Uncovering a New World of Social Media Influencers. *Franchising World* [online]. 47(12), 32–34 [cit. 2017-05-08]. ISSN 10417311.

KREJČÍ, M. a kol. 2019. *Interkulturní aspekty ve wellness*. Palestra. ISBN 978-80-87723-51-7.

NOVÝ, I. a kol. 2015. *Interkulturní komunikace Češi a Němci*. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-298-7.

NOVÝ, I. a kol. 1996. *Interkulturní management*. Praha. Grada Publishing. ISBN 80-7169-260-3.

PETRÁŠ, R. a kol. 2009. *Menšiny a právo v České republice*. Praha Auditorium ISBN 978-80-87284-00-1.

PICHANIČ, Mikuláš. 2004. *Mezinárodní management a globalizace*. Praha: C.H. Beck, C.H. Beck pro praxi. ISBN 80-7179-886-X.

SIAPERA, E. 2012. *Understanding New Media*. London: SAGE Publications. ISBN 978-1-84860-779-8.

SOUKUP, V. 2000. *Přehled antropologických teorií kultury*. Portál: Praha. ISBN 80-7178-929-1.

SUPEKOVÁ, S. a kol. 2014. *Interkulturní aspekty mezinárodního marketingu*. Praha Wolters Kluwer. ISBN 978-80-7478-711-9.

ŠTRACH, Pavel. 2009. *Mezinárodní management*. Praha: Grada. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2987-9.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1441352399700926>

[https://www.academia.edu/3310253/SPORT_CROSS-](https://www.academia.edu/3310253/SPORT_CROSS-CULTURAL_COMMUNICATION_AND_INTERNATIONAL_UNDERSTANDING)

[CULTURAL_COMMUNICATION_AND_INTERNATIONAL_UNDERSTANDING](https://www.academia.edu/3310253/SPORT_CROSS-CULTURAL_COMMUNICATION_AND_INTERNATIONAL_UNDERSTANDING)

<https://rm.coe.int/16804925ed>

https://www.researchgate.net/publication/317019047_The_impact_of_cross-cultural_communication_on_collective_efficacy_in_NCAA_basketball_teams

<https://www.communicaid.com/cross-cultural-training/blog/football-how-intercultural-differences-can-make-or-break-the-dreams-of-a-nation/>

<https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-996-cross-cultural-leadership-fall-2004/lecture-notes/lec1.pdf>

<https://ocw.mit.edu/courses/sloan-school-of-management/15-996-cross-cultural-leadership-fall-2004/lecture-notes/>

GLOBAL MANAGER: JOB DESCRIPTION, DUTIES AND REQUIREMENTS. [online]. 2019. [cit. 2019-11-24]. Dostupné z:

https://study.com/articles/Global_Manager_Job_Description_Duties_and_Requirements.html

3 typy sociálních médií [online]. *Personální marketing 2019* [cit. 1.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://www.personalni-marketing.cz/3-typy-socialnich-medii/>>

Co je blog [online]. Martina Havelková 2019 [cit. 1.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://martinahavelkova.cz/co-je-blog/>>

Pojem Blog [online]. IT Slovník 2019 [cit. 1.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://it-slovník.cz/pojem/blog>>

Slovníček – youtube [online]. Mioweb 2019 [cit. 2.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://www.mioweb.cz/slovnicek/youtube/>>

Co je to instagram [online]. Topranker 2019 [cit. 1.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://topranker.cz/slovník/co-je-to-instagram/>>

Obrázek facebook instagram logo [online]. PNGfind 2019 [cit. 2.12.2019]. Dostupné z URL: <https://www.pngfind.com/mpng/hiRbJRR_facebook-clipart-facebook-instagram-facebook-and-instagram-png/>

Influencer vlivný uživatel [online]. Podnikatel 2019 [cit. 1.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://www.podnikatel.cz/pruvodce/obchodni-znacka-brand/influencer-vlivny-uzivatel/>>

Influencer marketing [2019]. Marketing schools 2019 [cit. 2.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://www.marketing-schools.org/types-of-marketing/influencer-marketing.html>>

What is influencer marketing and how can marketers use it effectively [online]. Forbes 2019 [cit. 4.12.2019]. Dostupné z URL: <<https://www.forbes.com/sites/forbescommunicationscouncil/2017/11/14/what-is-influencer-marketing-and-how-can-marketers-use-it-effectively/#7e16e11a23d1>>

Transfer poznatků: metodika a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu

Learning transfer: methodology and assessment of educational services of selected czech smes in a competitive market

Ladislava Knihová a Vladislav Pavlát

Abstrakt

Záměrem autorů je představit odborné veřejnosti projekt IGA VŠFS „*Transfer poznatků: metodika a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu*“, jehož jsou řešiteli a který vstupuje do své závěrečné fáze. Jedná se o studentský projekt, do jehož řešení byli zapojeni i tři studenti magisterského studia. Záměrem projektu bylo analyzovat a interpretovat aktuální situaci v oblasti firemních vzdělávacích programů u vybraných subjektů v kategorii MSP z hlediska transferu poznatků do firemní praxe. Výchozí premisou byla skutečnost, že transfer znalostí a dovedností jako procesu, který následuje po formálním vzdělávání, má významný vliv na hodnotu, kterou tím organizace získává. Transfer znalostí je také součástí širšího firemního systému a je nutné jej vždy posuzovat v kontextu s ním. I když existuje řada evaluačních nástrojů z dílny zahraničních odborníků, lze důvodně předpokládat, že skutečný transfer znalostí je měřen jen velmi sporadicky. Interpretace zjištěných dat z hlediska metodologie a hodnocení edukačních služeb má ambici stát se základem návrhu proaktivního řízení procesu transferu znalostí v moderně pojatém firemním vzdělávání.

Abstract

The authors intend to present the IGA VŠFS project “Knowledge Transfer: Methodology and Evaluation of Educational Services of Selected Czech SMEs in Conditions of Competitive Market”, which is entering its final phase. It is a student project in which three master's students were involved. The aim of the project was to analyse and interpret the current situation in the field of corporate training programs offered by selected entities in the SMEs category in terms of knowledge transfer into corporate practice. The initial premise was that the transfer of knowledge and skills as a process following formal education has a significant impact on the value that the organization gains. Knowledge transfer is also part of a wider corporate system and must always be considered in the context of it. Although there are many different evaluation tools created by foreign experts, it can be reasonably assumed that the actual transfer of knowledge is measured only very sporadically. Interpretation of the acquired data in terms of methodology and evaluation of educational services has the ambition to become the basis of the proposal of proactive management of the knowledge transfer process in modern corporate education.

Úvod

Evaluace firemního vzdělávání obvykle probíhá pouze na úrovni kvantifikace uspořádaných vzdělávacích seminářů a kurzů a je běžnou firemní praxí získávat od zaměstnanců (absolventů firemních tréninků) zpětnou vazbu týkající se obsahu tréningu či kvality lektora a tuto následně vyhodnocovat. Skutečný **transfer znalostí do firemní praxe** je však měřen **velmi sporadicky**. Zde autoři spatřují neurgický bod celého procesu poskytovaných edukačních služeb, neboť vysoká úroveň excelentního transferu znalostí a dovedností do praktické činnosti firem má

významný vliv na prestižní postavení firmy v konkurenčním prostředí a na přidanou hodnotu, kterou tím organizace získává jak pro sebe, tak potažmo i pro své zákazníky. Naopak, nevýrazné výsledky edukačních služeb v rámci firemního vzdělávání jsou pak mrháním nemalých finančních prostředků.

Výzkumné práce v rámci poskytovaných interních edukačních služeb byly zaměřeny na monitoring a měření transferu poznatků ve firmách (MSP) ve všech jeho fázích od fáze přípravné, tj. připravenost účastníků firemního tréningu na získávání nových znalostí a dovedností, motivaci, soulad s kariérními cíli, apod., přes návrh aktivit spojených s vlastním transferem poznatků, tj. metody, nástroje a vzdělávací formáty, stanovení vzdělávacích cílů, vyhodnocení, až po otázky týkající se podpory celého systému vzdělávání ze strany organizace, tj. manažerská podpora, úzká spojitost vzdělávání s konkrétní pracovní pozicí, apod.

Při návrhu vlastního řešení pro získání relevantních dat z aktuálních firemní praxe autoři zvolili smíšený výzkum a v jeho rámci zpracovali dotazníkové šetření a kriticky vyhodnotili získaná data. U prvního šetření byly respondenty zaměstnanci firem (viz DisCo 2018 níže). U druhého, rozsáhlejšího šetření respondenty byly firmy tzv. Czech Top 100, tj. žebříček firem podle jejich obratu, který je každoročně zpracováván. Pro účely získání relevantních dat byli osloveni přímo vedoucí oddělení Human Resources. Návržnost dotazníků v rámci druhého dotazníkového šetření dosáhla 35 %; respondentům byla dána možnost vlastních komentářů v rámci otevřených otázek, což výrazným způsobem obohatilo zpětnou vazbu a přineslo podrobnější vzhled do celé problematiky.

Otázky transfer znalostí ve firemním vzdělávání představují velmi rozsáhlou problematiku a v průběhu řešení projektu bylo nutné specifikovat priority, jejichž řešení spadá do kategorie významných úkolů a na kterých autoři projektu společně se studenty pracovali, a dále identifikovat oblasti, které jsou vhodnými náměty pro další výzkum a které budou předloženy akademické obci k posouzení a nabídnuty k řešení.

Cíle a přínos projektu

V rámci přípravných prací na projektu byla předmětem rozsáhlé diskuse otázka cílů a přínosu projektu. Byla stanovena kritéria, která zohledňují současný technologický pokrok z hlediska možností zavádění inovací do oblasti firemního vzdělávání s cílem jejich smysluplného využití. Dalším důležitým rozšířením původního záměru bylo detailnější zjištění formátů firemního vzdělávání, které jsou používány aktuálně a jaký je výhled vzdělávacích oddělení firem v této souvislosti do budoucnosti.

Cíle projektu

Hlavním cílem projektu je vypracovat návrh proaktivního řízení procesu transferu znalostí v moderně pojatém firemním vzdělávání, které klade zásadní důraz na excelentní kvalitu výstupů a důsledné propojení vzdělávacího obsahu s potřebami firemní praxe. Extenzivní literární rešerše a aktuální poznatky z firemní praxe jsou odrazovým můstkem pro zpracování (1) odborných recenzovaných článků a (2) metodického materiálu pro zjišťování kvality transferu znalostí ve firemním vzdělávání, včetně doporučení vhodných vzdělávacích metod a moderních vzdělávacích formátů a příkladů dobré praxe.

Přínos projektu

Při posuzování přínosu projektu byla především zohledněna otázka příkladů inovativního řešení, které nabízí aktuální praxe v oblasti firemního vzdělávání, a postoj ředitelů HR k zavádění moderních vzdělávacích formátů (především pak otázka vzdělávacího video formátu). Autoři spatřují hlavní přínos projektu ve dvou rovinách: (1) zavedení účinnější metodiky

zjišťování kvality a efektivnosti transferu poznatků do firemní praxe, a (2) diseminace výsledků projektu co nejširšímu okruhu potenciálních zájemců z malých a středních podniků, kteří mohou relativně rychle a flexibilně reagovat při zavádění nových formátů vzdělávání do praxe, přičemž je možné využít zkušeností z korporátní praxe a jejich přizpůsobení a transferu do oblasti MSP;

Diseminace výsledků projektu

Otázka diseminace výsledků projektu byla odsouhlasena na samém začátku projektu. O tyto výsledky projevil zájem Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků (AMSP) pro svou členskou základnu čítající více než 4 000 malých a středních podniků. Dále AMSP přislíbila propagaci výstupního metodického materiálu v rámci Roku digitální podnikání, což je vlastní projekt této asociace. Tento záměr byl znovu diskutován v rámci zasedání Univerzitní platformy Roku digitálního podnikání, jehož se osobně zúčastnila spoluřešitelka projektu v listopadu 2019. O výsledky projektu projevil zájem i někteří další přítomní představitelé univerzit.

Metodologie

Jedná se o typ jednorázového aplikovaného výzkumu s využitím metody explorační sondy a jejích nástrojů (online dotazníkové šetření) s následným vyhodnocením a interpretací dat. Dotazníkové šetření bylo připraveno a proběhlo v online aplikaci SurveyMonkey, a to včetně motivace respondentů a pre-testu dotazníku. Motivace respondentů byla založena na nabídce zprostředkovat výsledky projektu pro HR oddělení firem, které se aktivně zúčastnily dotazníkového šetření. Firmy o tuto zpětnou vazbu projevil zájem.

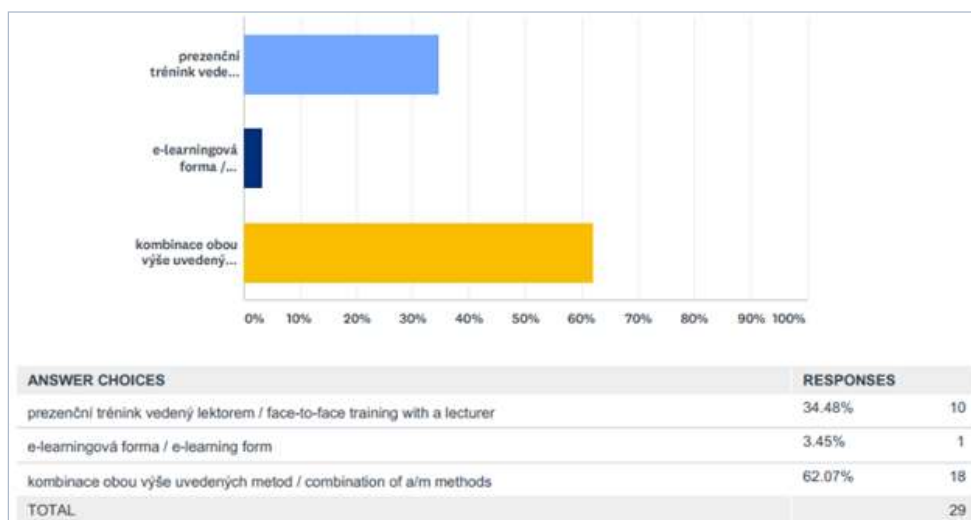
Specifikace výstupů projektu

Výstupy projektu byly postupně představeny na několika mezinárodních konferencích. Stručnou charakteristiku realizovaných výstupů přináší následující podkapitoly. V každé z nich je zdůrazněn některý z významných parametrů.

Mezinárodní konference DisCo 2018 – představení projektu

Poprvé byl projekt představen na mezinárodní konferenci distančního vzdělávání **DisCo 2018**, kterou společně pořádala Západočeská univerzita a Centru pro studium vysokého školství. Záštitu nad konferencí převzala společnost Microsoft, která poskytla moderní zázemí a veškerou součinnost při konání tohoto mezinárodního setkání odborníků z několika zemí. Autoři - řešitelé projektu zde vystoupili v hlavním jednání s příspěvkem nazvaným „Transfer poznatků: Příliš vzdálený most?“/ „Learning Transfer: A Bridge Too Far?“ V první části tohoto příspěvku autoři zkoumali transfer poznatků ve vztahu k ekonomickým výsledkům a otázkám udržitelnosti řízení HR. Druhá kapitola pak přinesla přehled inovativních vzdělávacích metod a jejich využití ve firemním vzdělávání. Respondenti představovali zástupce z následujících tří kategorií podniků: (1) mikro podnik – 21,43 %, (2) malá firma (32,14 % a (3) střední firma (46,43 %). Dotazníkové šetření potvrdilo informaci, že 79,31 % dotazovaných poskytuje firemní školení, dále že 1/3 firem nezjišťuje zpětnou vazbu týkající se školení u absolventů firemního vzdělávání a 1/3 dotazovaných potvrdilo, že dle jejich názoru je firemní školení relevantní jejich vzdělávacím potřebám. Ohledně vzdělávacích metod a formátů, 62,07 % dotazovaných preferuje kombinovanou formu vzdělávání, tj. kombinace vzdělávání formou prezenčního tréninku s lektorem a e-learningu. Následující graf přináší odpověď respondentů na otázku „Jaký typ školení preferujete?“

Graf 1: Výzkumná otázka „Jaký typ školení preferujete?“



Zdroj: vlastní zpracování v rámci realizovaného průzkumného šetření

Mezinárodní konference IMES 2019: výzkum zaměřený na vzdělávání podnikatelů

Spoluřešitelka projektu PhDr. Ladislava Knihová, MBA měla možnost zúčastnit se prestižní mezinárodní konference IMES 2019, která je každoročně pořádána Vysokou školou ekonomickou v Praze. Společně se spoluautorkou Mgr. Štěpánkou Hronovou, MBA zpracovala příspěvek, který se zabýval otázkami aktuálního manažerského vzdělávání v podmínkách Průmyslu 4.0. Název příspěvku „Digitální podnikání: zvyšování a změna kvalifikace pomocí mobilních vzdělávacích kurzů MOOC“/“Digital Entrepreneurship: Reskilling and Upskilling with Mobile MOOCs“. V rámci výzkumné části tohoto příspěvku bylo pomocí mixu výzkumných metod (kvantitativní obsahová analýza, explorační analýza a komparativní analýza) identifikováno 242 mobilních multimediálních vzdělávacích kurzů poskytovaných dvěma předními poskytovateli, tj. Coursera a edX. Na základě identifikace požadavků na získání nových znalostí a dovedností autorky přinesly doporučení v podobě výzvy pro vzdělávací instituce intenzivně pracovat na tvorbě mobilních vzdělávacích aplikací, včetně lokalizace již existujících programů do češtiny, a požadavek na změnu zaměření grantových výzev EU směrem k širší podpoře tvorby mobilních vzdělávacích strategií a jejich financování. Posledním, avšak neméně důležitým doporučením, je návrh zařadit již existující mobilní vzdělávací kurzy do sylabu univerzitních vzdělávacích programů. Příspěvek byl kladně přijat účastníky této mezinárodní konference. Po obsahové stránce mají zjištění publikovaná na základě provedeného výzkumu úzký vztah k tématu projektu Transfer znalostí, neboť možnost studovat nejnovější trendy nejen v oblasti podnikání je zajímavým obohacením firemních vzdělávacích programů. Jejich implementace do firemního vzdělávání přináší pozitivní aspekt nejen z hlediska vzdělávacího obsahu, což je primárním přínosem, ale i z hlediska dynamického snížení nákladů na tvorbu vlastního vzdělávacího obsahu.

Následující Graf 2 přináší kvantitativní data - sumární pohled na výsledky obsahové analýzy nabízených mobilních vzdělávacích kurzů zaměřených na podnikání u poskytovatele Coursera. Data přinášejí informaci o počtu mobilních vzdělávacích kurzů, o jazykové mutaci, spolupracujícího partnera, který se podílel na tvorbě a zpracování obsahu, a výčet dovedností, na které jsou kurzy zaměřeny.

Graf 2: Výzkumný datový soubor – klíčové slovo „podnikání“

Course provider		Coursera (Stanford University)	
Keyword		Entrepreneurship	
Total No. of courses		144	
Language:	Level:	Partner:	Main Skills:
English 113	Beginner 75	University of Pennsylvania 12	Entrepreneurship 22
French 13	Intermediate 15	HEC Paris 11	Innovation 14
Spanish 10	Mixed 54	University of Maryland 11	Business Model 9
Russian 4		University of Illinois 10	Finance 9
Portuguese (Brazil) 3		University of Virginia 9	Management 7
Chinese 1		ESSEC Business School 8	Customer 6
		Michigan State University 8	Investment 6
		EIT Digital 6	Corporate Bond 5
		Israel Institute of Technology 6	Value proposition 5

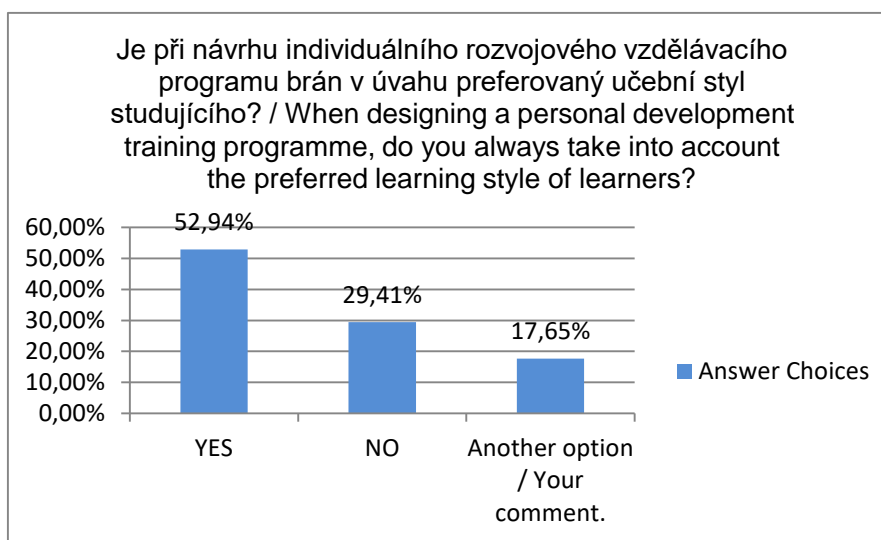
Zdroj: vlastní zpracování v rámci průzkumného šetření s využitím <https://www.coursera.org/browse/business/entrepreneurship>

Mezinárodní konference DisCo 2019: cloudové řešení jako inovativní nástroj firemního vzdělávání

Další ročník mezinárodní konference DisCo 2019 byl opět platformou, kde řešitelé projektu představili další směřování projektu Transfer znalostí a výsledky svého dalšího výzkumu. Tentokrát odborné veřejnosti představili myšlenku cloudového řešení individuálních vzdělávacích potřeb jako inovativního nástroje firemního vzdělávání. Jak již bylo uvedeno v úvodu příspěvku, autoři projektu provedli další, tentokrát rozsáhlejší šetření týkající se firemního vzdělávání. Tentokrát respondenty představovaly firmy tzv. Czech Top 100, tj. žebříček firem podle jejich obratu, který je každoročně zpracováván. Pro účely získání relevantních dat byli osloveni přímo vedoucí oddělení Human Resources. Návržnost dotazníků v rámci druhého dotazníkového šetření dosáhla 35 %; respondentům byla dána možnost vlastních komentářů v rámci otevřených otázek, což výrazným způsobem obohatilo zpětnou vazbu a přineslo podrobnější vhled do celé problematiky. Z celé plejády výsledných odpovědí je několik velmi zajímavých poznatků, která lze shrnout do následujících klíčových slov: kustomizace výukového prostředí, digitální student, mikrocertifikace, osobní vzdělávací cloud, digitální transformace společnosti. Příspěvek přinesl též informaci o velmi inovativně pojatém souboru článků prestižního časopisu Harvard Business Review se souhrnným názvem „Vzdělávání příští generace lídrů“ / „Educating the Next Generation of Leaders“, který přinesl mezinárodní zkušenosti z aktuální vzdělávací praxe a podrobný vzhled do problematiky ze strany firemních odborníků na vzdělávání a manažerů HR. Publikované náměty mají potenciál pro aplikaci jak v oblasti vzdělávání ve firmách, tak i pro akademickou sféru. Některé z nich jsou natolik inovativní, že představují svou podstatou disruptivní změny v budoucím charakteru vzdělávání a osobního rozvoje. Vlastní výzkumné šetření autorů přineslo některá zajímavá zjištění: např. 29,41 % respondentů při přípravě firemního vzdělávání nebere (nemůže brát) v

úvahu učební styl studujícího. Spolupráci s univerzitami při přípravě firemních vzdělávacích programů připustilo 50 % respondentů, avšak pouze v kategorii "příležitostně". Autoři též zjišťovali odpověď na otázku, zda firemní vzdělávací kurzy zahrnují mix různých vzdělávacích formátů (přednášky, seminář, mobilní kurzy, e-learningové kurzy, webináře, vzdělávací videa), přičemž 38,24 % dotázaných na tuto otázku odpovědělo kladně, tj. že vždy používají mix vzdělávacích formátů, 50,00 % pak příležitostně v závislosti na typu kurzu, což detailně představuje následující Graf 3.

Graf 3: Zohlednění preferovaného učebního stylu studujícího



Zdroj: vlastní zpracování dat získaných v rámci průzkumného šetření

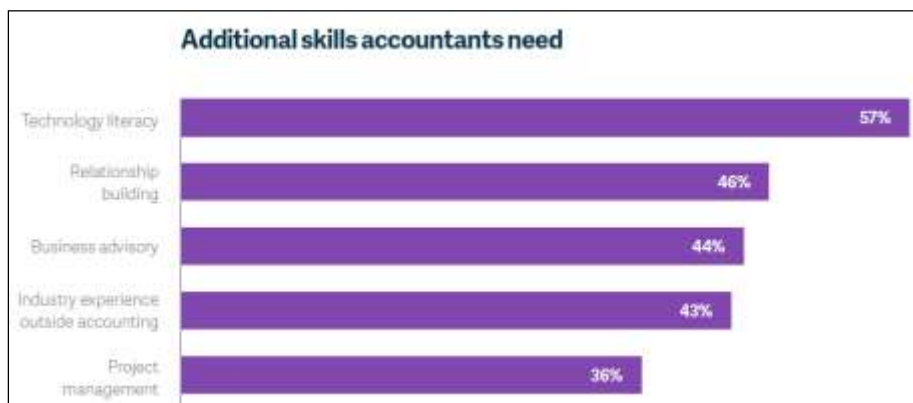
Velmi pečlivě byla též posuzována otázka formátu firemních tréninků, přičemž byly zjištěny informace o již používaném formátu vzdělávacího videa či přípravných pracích nebo záměru se tímto směrem vydat a vzdělávací videa zařadit do portfolia výukových formátů.

Mezinárodní konference IFRS 2019 – Global Rules and Local Use: Virtuální realita ve finančním reportingu – jsou účetní ohroženým druhem?

V říjnu 2019 se spoluřešitelka projektu zúčastnila mezinárodní konference IFRS 2019 - Global Rules and Local Use s příspěvkem, který byl věnován příbuzné problematice hlavnímu tématu projektu, a tou bylo vzdělávání účetních z hlediska dynamicky vznikajících prvků virtuální reality a umělé inteligence. Příspěvek „Virtual Reality in Financial Reporting: Are Accountants an Endangered Species“ na základě literární rešerše a sekundárních dat mezinárodních výzkumů identifikuje nové dovednosti, které budou nezbytností pro účetní v nadcházejícím období, budou-li chtít být i nadále být vyhledávanými partnery podnikatelů a firem. Příspěvek nastoluje i otázku relevantnosti aktuálních terciárních výukových programů z hlediska nadcházející praxe, v níž příklady umělé inteligence již postupně mění životní realitu profese účetního.

Následující Graf 4 přináší odpověď na otázku „Jaké dodatečné dovednosti dle vašeho názoru budou potřebovat účetní, kteří aktuálně vstupují do praxe v tomto odvětví?“

Graf 4: Jaké dodatečné dovednosti dle vašeho názoru budou potřebovat účetní, kteří aktuálně vstupují do praxe v tomto odvětví?



Zdroj: Sekundární výzkumná data z globálního šetření (3 000 respondentů) „The Practice of Now 2019“, <https://www.sage.com/en-gb/blog/practice-of-now/>

Univerzitní platforma AMSP – Transfer znalostí ve firemním vzdělávání: metodický materiál

V listopadu 2019 proběhlo setkání tzv. Univerzitní platformy v rámci Roku digitálního podnikání AMSP na půdě Ministerstva průmyslu a obchodu. Spoluřešitelka projektu Learning Transfer měla možnost se tohoto setkání zúčastnit jako reprezentant VŠFS, přičemž v diskusi vystoupila s informací o možnosti předat vznikající metodické materiály členům AMSP. Tato možnost byla kladně přijata a AMSP se připojí k propagaci projektu a diseminaci jeho výsledků.

Projekt Transfer poznatků a zpětná vazba odborníků sdružených v Research Gate



Příjemným zjištěním je i skutečnost, že projekt Transfer poznatků vzbudil pozornost i v rámci platformy Research Gate, kde byly některé jeho výstupy publikovány. V této komunitě odborníků mají všichni členové se vyjádřit ke

kterémukoliv aspektu předloženého výzkumu a jeho zjištění. Nejzajímavějším příspěvkem byl návrh doplnit bezprostředně dokončený firemní trénink o možnost koučinku, a to s cílem napomoci kvalitnímu transferu poznatků. Jedná se o velmi zajímavou myšlenku, s níž autoři budou ve svém budoucím výzkumu této problematiky určitě počítat a pokusí se prověřit v dalších výzkumech životaschopnost této myšlenku v podmínkách firemní praxe.

Závěr

Projekt IGA „Transfer poznatků: metodika a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu“ vstupuje do své závěrečné fáze, a tou bude dokončení metodického materiálu a jeho distribuce v rámci Asociace malých a středních podnikatelů a živnostníků a závěrečné shrnutí projektu ve výstupním publikačním příspěvku. Výstupy projektu v podobě počtu publikovaných recenzovaných statí byl nejen splněn, ale i překročen. Autoři projektu si jsou vědomi určitých omezení provedených dotazníkových šetření a získaných dat, která spočívají především v nízké návratnosti dotazníků. Ke kladným stránkám naopak patří zacílení dotazníků přímo na odborníky na oblast vzdělávání ve firmách a ředitele HR, jejichž odpovědi se vyznačují skutečnou znalostí a fakty podloženým vhladem do zkoumané problematiky. Původní předpoklad, že oblast inovativně pojatého transferu poznatků, znalostí a dovedností má potenciál stát se efektivní a vyhledávanou platformou, se potvrzuje díky vyjádřenému zájmu o tuto problematiku ze strany subjektů zainteresovaných na

této problematice. Velmi významným faktorem je i zjištění, že je potřeba mnohem proaktivněji přistupovat k nastolení parametrů a podmínek velmi potřebné užší spolupráce mezi akademickou půdou a firemní praxí.

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu "*Transfer poznatků: metodika a hodnocení edukačních služeb vybraných českých MSP v podmínkách konkurenčního trhu*" s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Problém rozdělování přebytku nad náklady

Michael Kroh

Podle pracovní teorie hodnoty přebytek nad náklady vzniká díky schopnosti pracovní síly vytvořit hodnotu větší, než je hodnota nákladů (pracovní síly, spotřebovaného materiálu a přenesené části hodnoty použité technologie) – nadhodnotu⁴. Při tržní realizaci zboží nadhodnota nabývá podoby (hrubého) zisku, který si přivlastňují vlastníci podniku, další kapitalisté podílející se na realizaci a stát ve formě daně. Hodnota pracovní síly je dána společensky nutným množstvím práce potřebným k reprodukci pracovní síly, ale hodnota výrobku (služby) je vyšší o přidanou hodnotu vytvořenou pracovní silou. Tento rozdíl umožňuje bezpracný zisk majitele i v případě, že on sám v podniku pracuje (jeho výdělek je vyšší než hodnota jeho pracovní síly).

Uvedený a stále platný výklad lze doplnit o jeho marginalistickou podobu, kde podstatou problému vykořisťování je nerovná směna na trhu práce, kdy majitelé výrobních prostředků stojí proti pracovní síle v roli monopolisty, který může hýbat s cenou pracovní síly, aniž by se snižovala poptávka po zaměstnání, z čehož vyplývá nutnost organizování zaměstnanců za účelem vytvoření částečné protiváhy a státního pracovního zákonodárství jako antimonopolního opatření.

O hodnotě i nadhodnotě lze mluvit pouze ve vztahu ke zboží, k tržní realizaci výrobků a služeb. Jinak hodnota ve smyslu teorie nevzniká, jakkoli mohou mít výsledky práce či přírodních procesů nerealizované na trhu svoji cenu. *Hodnota představuje objektivní, na subjektu nezávislou stránku procesu výroby zboží, je základem pro stanovení ceny, ve které se již projeví ve větší či menší míře subjektivní preference spotřebitelů. Cena je tedy syntézou objektivního a subjektivního v hodnototvorném procesu, objektivizovanou formou jejich vzájemného vztahu.* Žádný ekonom nevysvětlí bez použití kategorií pracovní teorie hodnoty, proč jogurt, který mohou preferovat před hovězím steakiem, stojí jen něco málo přes 10 korun, zatímco steak o mnoho více, ačkoli mně jako spotřebiteli může jogurt přinést větší chuťový prožitek. Jakmile začne operovat náklady, nutně se dostane k faktoru pracovního času, ať už si to připustí či nikoli.

Cena je také viditelným, jevovým projevem hodnoty. Proto s ní také v ekonomických analýzách zcela vystačíme. *Hlavní význam pracovní teorie hodnoty proto zůstává v odhalení procesu výroby nadhodnoty, tj. že lidská pracovní síla dokáže vyrobit více než je její hodnota.* Z kvalitativního hlediska je zcela lhostejné, zda jde o vysoce sofistikovanou produkci inovací nebo primitivní pracovní postup neměnný v čase. Rozdíl je jen v kvantitě.

Marxovo schéma a lidský kapitál

Původní Marxovo schéma hodnoty bylo c (konstantní kapitál) + v (variabilní kapitál) + m (nadhodnota). Někdy se „ c “ rozděluje ještě na c_1 (přenesená hodnota z výrobních prostředků) a c_2 (hodnota pracovních předmětů, spotřebovaný materiál a suroviny). Toto schéma však již neodpovídá současné realitě, kde klíčovou roli hraje akumulovaný lidský (sociální) kapitál firmy. Jeho nositeli jsou kromě vlastníka firmy i stávající zaměstnanci. Ten se skládá ze dvou složek. Jedna je přenositelná, tj. stává se součástí individuální pracovní kvalifikace zaměstnanců. Proto je správné ji považovat za součást variabilního kapitálu. Firemní sociální

⁴ Výraz „nadhodnota“ není nejlogičtějším překladem originálního výrazu „Mehrwert“. Vytváří se tím nelogický vztah, ve kterém je nadhodnota (něco nad hodnotou) součástí hodnoty samé. Jako přesnější považuji výraz „přidaná hodnota“, který se používá i v daňové terminologii. Protože však díky původním překladům slovo „nadhodnota“ zdomácnělo, bylo použito i v tomto textu.

(bývá označován jako nehmotný) kapitál, který je nepřenositelný, patří jednoznačně do konstantního kapitálu a takový přístup zastávají i dnešní účetnictví a daňové předpisy.

Do původního jednoduchých Marxových schémat je nutno zavést v duchu změněných podmínek akumulovaný lidský kapitál (know-how), v Marxově rovnici „C₃“. Ten rovněž vstupuje do hodnoty jako výsledek minulé praxe (zkušeností, vědomostí, výrobních postupů, patentů apod.) a snižuje míru nadhodnoty (zvyšuje organické složení kapitálu) a tím i podíl, který si **prvotně** přivlastňuje majitel výrobních prostředků, případně jeho nejbližší spolupracovníci z řad privilegovaných zaměstnanců.

Zavedení nehmotného kapitálu do vzorce hodnoty umožňuje vysvětlit zdánlivě nelogický fakt, proč v době nástupu demokratických revolucí ve státech bývalého sovětského bloku zaměstnanci nejenže nebránili „svůj“ majetek, ale souhlasili s jeho privatizací v naději, že lepší řízení soukromými vlastníky jim přinese zvýšení mezd za podmínky zachování vysoké právní ochrany. Je tomu tak proto, že zbrklé znárodnování leckde přineslo nenahraditelnou ztrátu nepřenosného lidského kapitálu a dalším problémem byly chyby v personální politice, kdy byli upřednostňováni „politicky spolehliví“ před schopnými, ale ne tak loajálními manažery. I taková je zkušenost z období reálného socialismu, která vede ke hledání alternativních cest k sociálně spravedlivé společnosti. Současně je ale také nutno připustit, že *zespolečenštění, které navýší kumulované know-how „C₃“ nad úroveň obvyklou v soukromovlastnickém systému, je nejen přípustné, ale i prospěšné.*

Přerozdělování nadhodnoty a problém vykořisťování

Hledat nějakou přesně kvantifikovatelnou podobu rozvětveného přerozdělování vytvořené nadhodnoty mezi konkurenty, mezi kapitalisty a státem, mezi státem a občany, mezi jednotlivými státy prostřednictvím mezinárodního obchodu atd. je velmi obtížné a je otázkou, zda by takové úsilí vůbec mělo smysl. Domnívám se, že nikoli. *Stačí totiž poznání, že za podmínek soukromého vlastnictví výrobních prostředků minimálně část nadhodnoty slouží k realizaci vysoké úrovně spotřeby a životní úrovně třídy vlastníků výrobních prostředků a s nimi spojených privilegovaných manažerských elit, ke kumulaci bohatství v jejich rukou, které neslouží k rozvoji společnosti jako celku.* Statistických údajů o tomto procesu je dostatek v odborné literatuře, lze odkázat na bestseller Thomase Pikettyho „Kapitál 21. století“. Nemalá část tohoto bohatství vzniká navíc nikoli jako výsledek tvůrčí produktivní práce, ale jako renta.

Rozsáhlé přerozdělování nadhodnoty v dnešním sociálním státě vytváří prvotní dojem, že Marxem odsuzované vykořisťování lidské pracovní síly patří již nenávratně minulosti. V celé řadě velkých firem existuje rozptýlené vlastnictví, takže se jen velmi těžko určuje, kdo je vlastně „vykořisťovatel“. Jednoznačně se však mezi vykořisťovatele může řadit i vrcholový management – na rozdíl od drobných akcionářů, kteří nemají na chod firmy žádný vliv. Nadhodnota „m“ se v dnešních podmínkách štěpí na m_1 (část nadhodnoty přivlastňované státem), m_2 (část nadhodnoty přivlastněná ve sféře oběhu a financování), m_3 (část nadhodnoty vyčleněná na investice) a m_4 (část nadhodnoty přivlastněná vlastníkem pro jeho spotřebu – revenue).

*V současných podmínkách je „řadový“ zaměstnanec fakticky vykořisťován dvakrát – od vlastníka (kapitalisty, majoritního akcionáře), ale i od manažerů, jimž musí odevzdat část vytvořené nadhodnoty. „V“ se pak v Marxově schématu štěpí na „v₁“ (mzdy zaměstnanců na nižších pozicích) a „v₂“ (mzdy vlastníků, manažerů a špičkových specialistů). Navržená modifikace vzorce míry vykořisťování „(m₃ + m₄) / v“ se tímto mění na „(m₃ + m₄ + v₂) / v₁“. Znovu však je nutno upozornit, že jde o veličinu velmi přibližnou a v praxi těžko přesně spočítatelnou, neboť kromě složitosti různých přerozdělovacích procesů nejsme schopni přesně vyjádřit poměr mezi jednodušší a složitější prací. **Co je však jednoznačné, celkově (v globálním měřítku) vykořisťování nemizí a ani zmizet úplně nemůže, protože čítatel ani jmenovatel***

vzorce „ $(m_3 + m_4 + v_2) / v_1$ “ **nemohou být nuly**. I v případě, kdy $m_3 + m_4 = 0$ (firma nevyplácí dividendy ani neinvestuje), zbývá ještě „ v_2 “, které nemůže mít nulovou hodnotu. Navíc jde o situaci, kdy firma vytváří úspory (například prostřednictvím rezervního nebo kapitálového fondu) a jejich čerpání nepůjde jen na mzdy. Jde tedy o odložení $m_3 + m_4$ do budoucna z důvodu akumulace kapitálu pro investici, a tudíž jen posunutí daných veličin v čase“.

Zvláštnosti působení zákona hodnoty v podmínkách pracovního trhu

Lidská pracovní síla je ovšem zbožím zvláštního druhu. Na rozdíl od ostatních druhů zboží, které až na výjimky s časem ztrácí svoji hodnotu (znehodnocuje se), u pracovní síly je tomu po většinu jejího fyzického trvání naopak. Průměrný jedinec v průběhu života nabývá zkušeností a znalostí, jeho pracovní schopnosti stoupají, a tudíž i hodnota jeho pracovní síly. Ke konci pracovní aktivity může ztrácet fyzické předpoklady (hodnota jeho pracovní síly klesá), nebo již dříve může onemocnět, utrpět úraz apod., proto je vhodnější sledovat generační rozdíly, které jsou v tomto ohledu ještě markantnější.

Čím je určena velikost hodnoty pracovní síly? *Marx ji definoval v duchu vlastní koncepce jako společensky nutné náklady na její reprodukci*. V jeho době tato definice víceméně vyhovovala, přihlédneme-li k nezbytné míře abstrakce. Hodnota pracovní síly byla určena převážně základními materiálními potřebami a obsahovala velmi málo znalostní složky (tovární dělník byl na tom podstatně hůře než cechovní řemeslník z epochy feudalismu). Zaměstnanci tehdy živořili na pokraji existenčního zničení, výplaty jim stačily tak na to, aby neumřeli hladem a totéž platilo o jejich rodinách. Hodnota pracovní síly se zhruba rovnala tomu, co dnes nazýváme existenčním minimem. Dělnické organizace teprve začínaly a sociální zákonodárství nebylo příliš rozvinuté.

Dnes je naopak ve vyspělých společnostech materiální stránka marginální, kdysi jednolitá pracující třída se rozvrstvila, trh práce se stal monopolním či oligopolním a rozdrobil se na segmenty dle kvalifikačních požadavků; vysoce kvalifikovaní pracovníci s unikátním know-how jsou najímáni i za cenu, která přesahuje jejich hodnotu, nebo je jim umožněno podílet se na přerozdělování nadhodnoty. Někteří z nich vystupují na trhu práce fakticky ve dvojité pozici: jako vlastníci pracovní síly, ale i unikátního sociálního (znalostního) kapitálu, který dávají k dispozici vlastníkům firem (umožňují jeho sdílení a využití za úplatu, jejímž základem je cena na základě konkurenční výhody z monopolu diferenciací produktu).

Společensky nutné náklady na reprodukci pracovní síly už dávno nejsou na úrovni životního minima, *nejde tedy jen o náklady nezbytné pro zachování života a pracovní schopnosti, ale jde spíše o to, co společnost přijala jako normu*. Není to tedy jen to, co vyplývá z růstu kvalifikace ovlivněného vyššími nároky na kvalitu a množství práce, ale i to, co je výsledkem politického vývoje, co si pracující vybojovali v ostrých střetech se zaměstnavateli i státními orgány.

Lidská pracovní síla má tedy specifickou vlastnost v tom, že společensky nutné náklady na její reprodukci, tj. její hodnota, jsou ve významnější míře než u jiného zboží, ovlivněny neekonomickými faktory, především schopností organizací zaměstnanců vyjednat výhodnější podmínky. V daný okamžik se sice jedná nikoli o samotnou hodnotu, ale o cenu práce, nicméně zvýšení ceny ovlivní hodnotu pracovní síly (zahrnutím dalších položek do její struktury) a vytvoří do budoucna nový základ pro cenová vyjednávání. Platí zde hegelovské: „Podstata se jeví a jev je podstatný“. Marxovu definici by proto bylo zapotřebí přeformulovat – termín „společensky nutné náklady“ nahradit výrazem „společensky akceptované a za nutné přijaté náklady na reprodukci pracovní síly“.

Trh práce je na rozdíl od jiných odvětví velmi diferencovaný, v podstatě ani v rámci jednoho státu neexistuje jednotný trh. Je zde příliš překážek migrace pracovní síly mezi odvětvími i regiony. I tzv. jednotný trh práce Evropské unie je v tomto smyslu naprostou iluzí, přistupují zde i další bariéry (jazykové, administrativní atd.). *Tato situace proto neumožňuje vyrovnávání*

hodnoty pracovní síly na nějaký společný jmenovatel a umožňuje paradox, že tatáž pracovní síla může mít v různých státech, regionech, popřípadě v různých odvětvích, různou hodnotu. Mzdy jsou úzce spojeny s produktivitou práce, kterou ať chceme či nechceme, měříme pomocí času. Jen nabídkou a poptávkou například nevysvětlíme, proč jsou mzdy v České republice někde na 40 % Německa i přes srovnatelnou technologickou základnu; doplácíme na nerovné postavení výrobců v oligopolní struktuře výrobních a obchodních řetězců, v jehož důsledku je přerozdělování části vytvořené nadhodnoty pro české podnikatele, a tudíž i pro celou Českou republiku trvale nevýhodné.

Bylo by rovněž hrubým omylem se domnívat, že hodnotu pracovní síly určuje administrativně stanovená minimální mzda. Ta představuje minimální přípustnou výši ceny pracovní síly pro zaměstnance, je to tedy forma státní regulace ceny práce, která zlepšuje ze sociálních důvodů mzdové podmínky pro ty jejich kategorie, jejichž hodnota pracovní síly byla v okamžiku přijetí opatření nižší než nově stanovená minimální mzda. Pro další reprodukční cyklus se ovšem pro uvedené kategorie pracovníků stává minimální mzda hodnotou jejich pracovní síly.

Vzniká otázka, zda může cena pracovní síly poklesnout pod hodnotu. Samozřejmě může za nepříznivých podmínek (krize, katastrofy, války). Opět je to ale pokles v rámci jednoho reprodukčního cyklu, v následujícím klesne i hodnota pracovní síly.

Na závěr ještě poznámka ke vztahu hodnoty pracovní síly a nadhodnoty. Pokud roste produktivita pracovní síly rychleji než její hodnota, zvyšuje se míra nadhodnoty i zisku. Platí-li opak, míra nadhodnoty se snižuje. Limitem přijatelnosti pro zaměstnance z hlediska kolektivního vyjednávání je rovnost obou ukazatelů.

Vystoupení ve studentské sekci

Proč jsou lidé bohatí a chudí?

Michal Blahout

Odpovědět na otázku proč jsou bohatí a chudí bude náročnější, než na tu, proč je v noci tma? Za to, že je v noci tma, může jeden jev a to je rozpínání vesmíru. To, že existují bohatí a chudí je výsledkem celé řady faktorů. Některé nás napadnou hned: Lidé si nejsou rovni v příležitostech. Někdo netouží po tom být bohatý a má jiné cíle. Zdroje jsou omezené, kdežto potřeby neomezené a tak si nemůžeme být rovni v bohatství, ale pouze v bídě. A mnoho dalších... Pak jsou tu i ty méně zřejmé, třeba z oblasti mé oblíbené behaviorální ekonomie:

1. Dunning - Kruegerův efekt. Ten nám říká, že neschopnost v určité oblasti nejenže brání dosáhnout dobrých výsledků, ale i rozeznat onu neschopnost a tedy k opakování chyb a neustálého selhávání. Jinými slovy: blbec si neuvědomí, že je blbec, právě proto, že je blbec. Tedy někteří lidé disponují schopnostmi, jak si zajistit bohatství a někteří nikoliv. Ti, co těmito schopnostmi nedisponují, nejsou schopni poznat své chyby a tedy se z nich poučit, neopakovat je a zlepšit své postavení. Zůstávají chudými. Selhání pak svádějí na externí faktory. Měl jsem smůlu, někdo mě podvedl, systém mi brání uspět atd... (i smůla existuje, ale tito lidé nejsou schopni rozeznat, kdy opravdu zasáhla náhoda a kdy se jednalo o jejich selhání) Krásně je to vidět ve volbách, kdy volí stále dokola ty samé lumpy a nepoučí se a nepoučí. Neřeknou si: „Sakra, já volil špatně, musím příště více přemýšlet.“ Ale: „On (politik) zradil moji důvěru. Na vině je on, že nedodržel, co slíbil. / že jeho sliby (často zcela evidentně nereálné) nefungovaly atd...“

2. Paretovo pravidlo 20/80. Ekonomům netřeba Paretovo pravidlo představovat, ale ono nefunguje jen v ekonomii, ale úplně všude. Jedná se o nejefektivnější rozložení. Třeba pro všechny jazyky platí, že 20 % slov se používá v 80 % případech. Po 20 % koberec chodíme v 80 % případů. Když se to vztáhne na populaci, tak můžeme říci, že 20 % populace tvoří 80 % schopností. To se dá vysvětlit i evolučně. Když budete mít druh o deseti jedincích, přičemž každý je stejně schopný, tak když zaútočí predátor a jednoho zabije, tak druh přišel o 10 % svého potenciálu. Když k těm deseti přidáte čtyřicet dalších méně schopných jedinců, tak když predátoři zaútočí a zabijí, třeba pět jedinců, tak to bude pět z těch čtyřiceti a těch původních deset, kteří nesou potenciál druhu, zůstane beze ztrát. V podstatě těch 80 % málo schopných jsou tam jen proto, aby predátoři měli co zabít a ochránili tak těch 20 % schopných, kteří tvoří potenciál druhu. Takže dokud se nenaučíme nějak upravovat genom tak, aby všichni měli stejný potenciál, tak toto rozložení bude platit a vždy tu budou schopní a méně schopní a tedy i bohatí a chudí.

3. Srovnání. Jedná se jeden z behaviorálních biasů, který říká, že lidé dané nehodnotí takové, jaké jsou, ale jak se jeví v porovnání s ostatními. To platí i pro vnímání chudoby. Kdyby Čech, který se považuje za chudého, žil se svými prostředky a možnostmi někde ve třetím světě, tak by se považoval za bohatého, i když by na tom zcela stejně. Když porovnáme životní standard chudého člověka v současnosti, tak má lepší kvalitu života, než středověcí králové. (Délka dožití, zdravotní péči, kojenecká úmrtnost, vzdělání, možnost trávení volného času, ale i přístupu k potravinám.) Takže z pohledu celé lidské existence jsme vlastně všichni strašně bohatí, jen někteří jsou ještě bohatší.

4. Klam přeživších. Ten spočívá v tom, že se pozorovatel při hodnocení nějakého jevu zaměřuje jen na úspěšné případy a hledá společné charakteristiky, které by mu měly ukázat, co k úspěchu vede. Ovšem zcela zapomíná zohlednit jevy, které v úspěchu brání.

Příklad: Během druhé světové války se spojenecké síly rozhodly více obrnit bombardéry, aby vydržely více nepřátelské palby. Provedla se analýza, kam bývají letadla nejčastěji zasažena (na základě skutečného vzorku zasažených letadel, která se vrátila) a tato místa se měla obrnit. Nicméně, statistik Abraham Wald vzal v potaz právě Klam přeživších a statistiku kompletně otočil. Tedy vyvodil, že pokud letadla, která se vrátila, byla zasažena v daných místech, tak letadla, která se naopak nevrátila, byla nejspíš zasažena jinde. Navrhl tedy obrnit právě ta nezasazená místa.

Kupříkladu když vidíte úspěšné podnikatele a zeptáte se jich, co je příčinou jejich úspěchu, tak odpoví, že to je cílevědomost a velké vynaložené úsilí. Lidé se pak mylně domnívají, že k úspěchu stačí dřina. Ovšem nebere v potaz množství podnikatelů, kteří dřeli stejně usilovně jako ti úspěšní, mnohdy i více, ale přesto neuspěli. K úspěchu nestačí jen vytrvalost a úsilí, ale i štěstí v podobě správného načasování, dobrých sociálních kontaktů atd. . .

Stejně tak je celá řada příkladů úspěšných podnikatelů, kteří odešli ze školy, ať už vysoké, nebo střední, založili vlastní firmu a stali se úspěšnými milionáři. (Viz Bill Gates, Steven Jobs ad.) Tyto příklady jsou všeobecně známé a mohou motivovat některé jedince, aby se jimi řídili, ale ti nevidí stovky či tisíce těch, kteří taky odešli předčasně ze studia a skončili neslavně. Přestože dle statistik vzdělanější lidé mají větší příjmy, může se zdát, že odejít ze školy a začít podnikat je dobrý nápad. Stejně tak je to u novodobého povolání Youtuber. Mladí lidé vidí spoustu slavných youtuberů, kteří se tím živí a vydělávají si miliony a myslí si, že je to něco snadného, ale nevidí ty, kteří se do toho taky pustili a neuspěli. Viditelní jsou jen ti úspěšní.

Co z toho lze vyvozovat: kvůli existenci klamu přeživších mají lidé tendenci se zaměřovat jen na ty pozitivní příklady, a tedy podceňují rizika neúspěchu, což je vede k přehnanému riskování a neadekvátním rozhodnutím, které je pak stojí značné náklady a přispívají k tomu, že jsou chudší, než když by byli.

5. Simpsonův paradox: je statistický paradox, kdy jedna skupina může být úspěšnější ve všech hodnotících kritériích než druhá, ale celkově je úspěšná méně.

Příklad: Když se porovnají studijní výsledky ve srovnávacích testech žáků mezi státy Wisconsin a Texas, tak se ukáže, že Wisconsin má lepší výsledky. Nicméně když se srovnají výsledky dle ras, tak v Texasu dosahují bílí, černí i hispánští studenti lepších výsledků než jejich protějšky ve Wisconsinu. Jak je to možné? Je to dáno tím, že Wisconsin má mnohem větší podíl bílých studentů, než Texas.

Někdy úspěch nemusí být na první pohled zřetelný a člověk, který vypadá úspěšnější, se tak může jen jevit kvůli jednomu jevu, který u něj vidíme a který převládá. Stejně tak tento paradox nás může vést k tomu, že činíme špatné závěry. Ve vztahu k příkladu by lidé dávali děti spíše do wisconsinských škol, než do texaských, ale vedlo by to k horšímu vzdělání.

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

Marketing u zrodu ekonomiky produktivních služeb

Pavel Sedláček

Celosvětová ekonomika prochází v posledních dekadách řadou turbulentních otřesů, jejichž vlivy dopadají na ekonomickou situaci všech dotčených entit a působí deformačně i na politickou stabilitu jednotlivých regionů. Řadu těchto jevů lze přičíst na vrub cyklickým výkyvům, které ekonomové různých teoretických směrů vysvětlují po svém. Jindy se jedná spíše o výkyvy flukтуаční povahy způsobené krátkodobým či dlouhodobějším porušením rovnovážného stavu změnou, kterou individuální flexibilita té či oné ekonomiky nebyla schopna v adekvátním časovém horizontu absorbovat. Přestože jsou současné vyspělé ekosystémy proti podobným výkyvům již mnohem odolnější, mimo jiné i díky flexibilitě posílené aktuálními digitalizačními výdobytky koncepce informační společnosti a ambiciózními průmyslovými inovacemi, stále zůstávají ve hře faktory, které lze takto technokraticky inovovat jen stěží a jejich dlouhodobé pomíjení může mít následky mnohem hlubší a trvalejší. Mezi nejvýznamnější takové hybatele patří sám jedinec a veškeré jeho akce a reakce, kterých se v rámci svých ekonomicky signifikantních projevů dopouští.

Nezbývá tedy, než zabývat se i behaviorální a sociopsychologickou rovinou řešení ekonomických problémů a hledat v otázce ekonomické stability odpovědi i v oblasti lidských potřeb, schopností, aktivit a celkového potenciálu, který člověk do této sofistikované rovnice přináší, dát šanci rozvoji lidského kapitálu, který pevně stojí na pilířích vzdělání jedince, jeho schopnostech a managementu. Hovoříme tak aktuálně o myšlence vybudování základů nového ekonomického růstu na inovativních principech vzdělanostní společnosti. Společnosti, v jejíž ekonomice převezme rozhodující úlohu sektor produktivních služeb, tedy služeb, které umožňují zmíněný lidský kapitál nabývat, uchovávat a uplatňovat. Tento nový koncept zavádí reformy v oblasti podpory vzdělávání, péče o zdraví, penzijního systému a sociálních investic a jeho realizace by měla být odpovědí na současné ekonomicko-sociální paradigma, které je již dlouhodobě neudržitelné.

Teoretickou oporou role produktivních služeb je ekonomie produktivní spotřeby⁵, jako alternativa neoklasického spotřebitele orientujícího svou spotřebu převážně na maximalizaci svého užítku optikou subjektivního prožitku, kde jedinec v dlouhodobém výhledu za pomoci spotřeby s výrazně produktivním charakterem maximalizuje současnou hodnotu svého budoucího příjmu.

Tento teoretický základ však zatím v praxi naráží na řadu bariér různé povahy a významnosti. Pokud jedinec dosahuje nadprůměrných příjmů, které neumí sám produktivně využít, reaguje na tuto situaci na základě svých potřeb, vlastního intelektu, schopností a dovedností a také na základě vlastní socioekonomické situace. Existuje menší procento těch, kteří uchopí danou situaci jako příležitost pro produktivní využití nadbytečného kapitálu formou investice do dalších budoucích příjmů. Často ale takového jedince souhrnný setup zmíněných osobnostních a dalších faktorů motivuje k fenoménu výrazně neproduktivní spotřeby. Tento druh spotřeby nepůsobí jen kontraproduktivně ve smyslu rozvoje budoucích příjmů daného jedince, ale její vnější projevy způsobují mimo určitého produktivního efektu u dotčených poskytovatelů jím konzumovaných zbytečných statků i významné sociopatologické vlivy a signály okolním jedincům.

⁵ VALENČÍK, R. *Ekonomie produktivní spotřeby: teoretický základ analýzy role odvětví produktivních služeb*. Praha: Vysoká škola finanční a správní, 2019. SCIENCEpress. ISBN 978-80-7408-184-2.

Mezi významné původce spotřebních deformací ale nepatří jen faktory spojené s nadbytkem a nadprůměrnými příjmy. Významnou úlohu zde hraje i všudypřítomný marketing, komunikace a související práce s daty a informacemi v různých podobách.

Patří sem například manipulativní marketingové strategie a marketingové aktivity významných poskytovatelů hmotných a nehmotných statků, vlivových skupin a politických subjektů.

Dále je to nedostatečná informovanost a nedostatek faktických ekonomicko-sociálních informací a dat pro pochopení podstaty situace a základních zákonitostí spotřebitelem.

Závažným deformačním elementem je i manipulativní zkreslování informací přijímaných spotřebitelem. Teorie omezené racionality sice jasně poukazuje na omezené kognitivní limity lidského mozku a lidé jsou často racionální svými záměry, ne však nutně svým jednáním⁶. Pokud jsou ale spotřebiteli ještě navíc záměrně systematicky podsouvána zkreslená data, jakákoliv racionalita rozhodování a související spotřeby je pak ještě hůře udržitelná (o této ekonomii manipulace a klamu velmi zajímavě pojednává např. titul *Phishing for Phools*⁷ z pera laureátů Nobelovy ceny za ekonomii, Akerlofa a Shillera).

Sledujeme i profesionální PR strategie skutečných sociálních, politických i ekonomických hybatelů a systematickou manipulativní práci najatých specialistů v prostředí sociálních sítí.

Všimněme si i narůstající tendence osobního brandbuildingu v mladších komunitách. Je pozoruhodné, jak si dnešní generace snadno osvojují přirozený smysl pro self-marketing a vlastní osobní brandbuilding, jak spontánně a často nevědomky rozvíjejí strategii své osobní značky, jak rychle a přirozeně právě v jejím zájmu adoptují digitální komunikační platformy, virtuální komunity a sociální sítě i rychle se rozvíjející digitální technologie a nové komunikační nástroje.

I tyto specifické deformační faktory marketingově-informační povahy působící na spotřební chování jedince je třeba vnímat jako možné bariéry výše zmíněného reformního přerodu ke společnosti vzkvétající pod vlajkou ekonomie produktivních služeb.

Vraťme se ale ještě ke zmíněnému osobnímu brandbuildingu a pestré paletě vnějších projevů jedince, které tuto aktivitu naplňují. Součástí tohoto pomyslného self-marketingového mixu je i fenomén tzv. pozičního investování, tedy investic jednotlivce nikoliv do jeho schopností a vlastního rozvoje, ale poněkud divergentním směrem do jeho sociální pozice a jejího budování.

Jedinec dle této úvahy systematicky vyvíjí úsilí směřující k rozvoji své sociální pozice, tedy zejména k rozvoji vnějšího obrazu, který tato pozice reprezentuje. Investuje tímto směrem své zdroje a jeho kvaziproduktivní spotřeba se pak stává jedním ze signifikantních vnějších projevů v rámci tohoto úsilí a vnějším okolím je takto vnímána. Hovoříme tak o Veblenově⁸ efektu tzv. demonstrativní spotřeby. Demonstrativní spotřeba je zde okolím vnímána jako signál, či dokonce důkaz, že jedinec je úspěšný a stává se touto optikou i potenciálně atraktivním partnerem pro nové obchodní příležitosti, které reprezentují možný nový užitek v budoucnosti. Tento užitek je ale neproduktivní, nemá žádnou reálnou protihodnotu a je realizován na úkor přerozdělení zisků v neprospěch těch, kteří mají sociální pozici nižší.

Zmíněná úspěšnost však nemusí být postavena pouze na materiálních základech, respektive na přímo kvantifikovatelném nárůstu materiálních statků jedince. Ve hře je i sociální vliv, vztahový potenciál a politická moc. V tomto kontextu úspěšnosti lze nabídnout i pohled

⁶ ŠPALEK, J. Veřejné statky: teorie a experiment. Praha, C.H.Beck, 2011. 204 s. ISBN 9788074003530.

⁷ AKERLOF, G. A. a R. J. SHILLER. *Phishing for phools: the economics of manipulation and deception*. Princeton: Princeton University Press, 2015. ISBN 978-0-691-16831-9.

⁸ VEULEN, T. *Teorie zahálčivé třídy*, Sociologické nakladatelství 1999, ISBN 80-85850-71-0.

prizmatem Shopenhauerova⁹ metafyzického vhledu do základních potřeb jedince o zachování sebe sama a k lidské afinitě ke všemu úspěšnějšímu a dokonalejšímu. I z těchto principů dosavadní marketing velmi často těží.

Jistou přirozenou míru individuálních tendencí k demonstrativní spotřebě je třeba vzhledem k psychologickým a sociologickým zákonitostem lidské povahy akceptovat, ale společensko-ekonomické prostředí, které je deformováno výraznějšími a četnějšími vlivy pozičního investování a často i sítovou soudržností jeho protagonistů má pak zhoubný vliv na zdravé vnímání a rozvoj skutečných růstových příležitostí a vytváří atmosféru falešné potřeby konfrontací a socioekonomické segregace. Imitační efekty takto vyvolané u méně disponovaných sociálních skupin pak vyvolávají další nové investice do budování společenské pozice a nikoliv schopností a lidského potenciálu.

Jak ale ven z tohoto kruhu marketingem akcelerované neproduktivní spotřeby?

Jednoduchý a zaručeně účinný recept lze jistě hledat jen stěží. Pokud se ale vrátíme zpět do oblasti marketingových a informačně-komunikačních faktorů, lze v tomto nelehkém úkolu nabídnout alespoň dílčí inovace.

Je nezbytné intenzivně pracovat na rozvoji vlastní metakognice, tedy zlepšovat své kognitivní schopnosti prostřednictvím schopnosti přemýšlet a uvažovat o vlastních myšlenkových procesech. V rámci osobního brandbuildingu je třeba spíše inspirovat a motivovat komunitu prezentací vlastního osobního rozvoje, než demonstrativní spotřebou a vydobytými hmotnými a nehmotnými statky. Je nutné ostražitě vnímat a rozeznat i účelová marketingová sdělení, rostoucí fenomén tzv. fake news a dezinformačních zdrojů.

Ale věrme i v pozitivní aspekty marketingu a jeho komunikačních poddisciplín a věrme, že lze marketing pojmut i bez manipulací spotřebitele jako užitečné vodítko mezi rozumnou potřebou jedince a skutečnými vlastnostmi produktu, který ji naplní. Rozumný spotřebitel by měl takový pokrok ocenit svou lojalitou. Až se jednoho dne podaří reformní snaze ekonomiky produktivních služeb vykročit z teoretických hlubin, mohlo by mít právě přirozené sdělení a komunikace principů nového paradigmatu v digitálních médiích a komunitních sítích výrazně akcelerační efekt.

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

⁹ SCHOPENHAUER, A. *The Metaphysics Of The Love Of The Sexes*, FV Éditions, 2013, ISBN 236668665X, 9782366686654.

Daně a snižování majetkové nerovnosti

Dinara Yusupova

První, kdo se zabýval daněmi, byli v 18. století francouzští fyziokraté a angličtí klasici. Adam Smith a David Rikardo jsou považováni za zakladatele ekonomie jakožto vědy.

Adam Smith (1723–1790) byl představitelem anglické politické ekonomie a liberalistou. V roce 1776 představil ekonomickou knihu “Pojednání o podstatě a původu bohatství národů”, která měla dva díly.

Adam Smith formuloval čtyři daňové kánony (spravedlnost, efektivnost, právní perfektnost a průhlednost):

1. “V každém státě by měli poddaní přispívat na výdaje na správu státu tak, aby to co nejlépe odpovídalo jejich možnostem, tj. úměrně důchodu, kterého pod ochranou státu požívají.”
2. “Daň, kterou má každý jednotlivce platit, by měla být stanovena přesně, a nikoli libovolně. Doba splatnosti, způsob placení a suma, kterou má platit, to všechno by mělo být poplatníkovi a komukoli jinému naprosto jasné.”
3. “Každá daň by se měla vybírat tehdy a takovým způsobem, kdy a jak se to poplatníkovi asi nejlépe hodí.”
4. Každá daň by měla být promyšlena a propracovaná tak, aby obyvatele platili co nejméně nad to, kolik ona daň skutečně přináší do státní pokladny.” [SMITH, s. 569]

David Ricardo (1772–1823), Smithův součastník, byl též představitelem anglické politické ekonomie. Napsal knihu s názvem “Zásady politické ekonomie a zdanění”. Ricardo považoval daně za zlo, neboť nepřispívají k celkovému blahobytu národa.

Některé závěry Smithe a Ricarda platí dodnes.

Daň je definována jako povinná, nenavratná, zákonem určená platba do veřejného rozpočtu. Je to platba neúčelová a neekvivalentní. Daň se pravidelně opakuje v časových intervalech (např. každoroční odvod daně z příjmů) nebo je nepravidelná a platí se za určitých okolností (např. při každém převodu nemovitosti). [KUBÁTOVÁ, s. 15]

Nejčastěji používají takové vymezení daně jako:

“...povinnou, zákonem předem stanovenou částku, kterou se odčerpává na nenávratném principu část nominálního důchodu ekonomickému subjektu” [ŠIROKÝ, s. 11]

Daň je právními normami stanovené a vymezené právo státu na určité plnění osobou – plátcem daně, přičemž toto právo na plnění vůči konkrétní osobě uplatňuje pověřený státní organ.

Daň je také jako právní povinnost, kterou stát nastaví zákonem na úhradu veřejných potřeb prostřednictvím veřejných rozpočtů [ŠIROKÝ, s. 11]. Existuje řada způsobů, jak lze daně dělit. Nejpopulárnější a nejzákladnější je dle vazby na důchod poplatníka a v tomto případě se daně rozlišují na:

- přímé
- nepřímé

Přímé daně přímo závisí na důchodu poplatníka.

Daně přímé platí poplatník na úkor svého důchodu a předpokládá se, že je nemůže přenést na jiný subjekt. [KUBÁTOVÁ, s. 20]

Jedná se například o daně z důchodů.

Nepřímé daně přímo nezáleží na důchodu poplatníka.

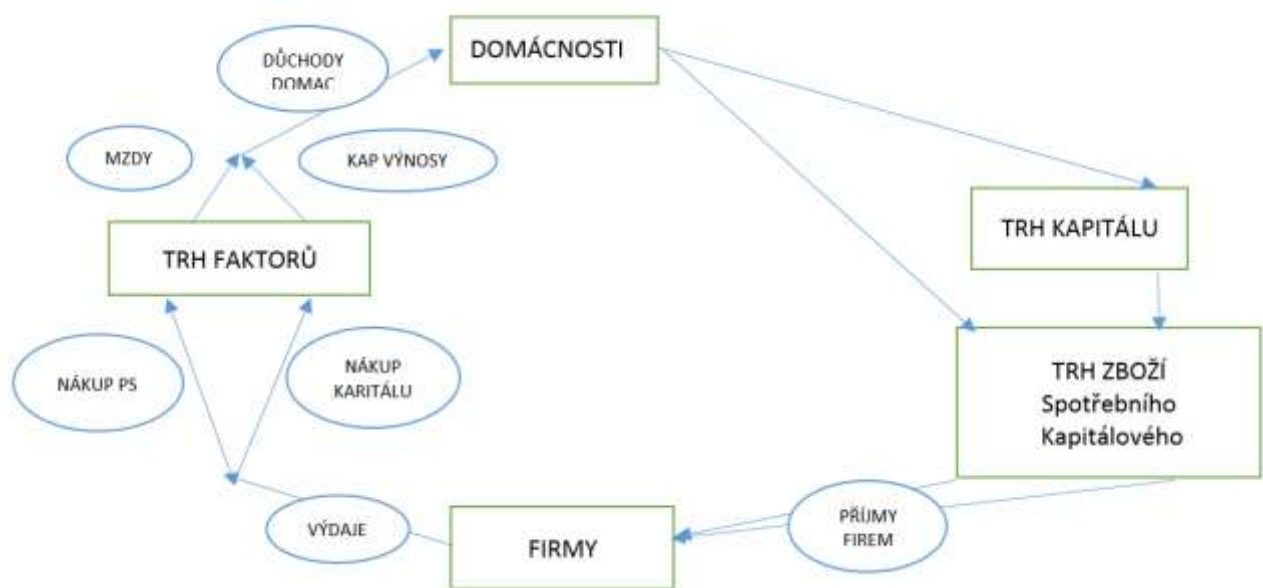
U daní nepřímých se předpokládá, že subjekt, který daň odvádí, neplatí z vlastního důchodu, ale že je přenáší na jiný subjekt. [KUBÁTOVÁ, s. 20]

V tomto případě můžeme uvést například clo.

Příjmy a výdaje v ekonomice

1. Domácnosti
2. Trh zboží a trh kapitálu
3. Firmy
4. Trh faktorů

Obrázek 1: Příjmy a výdaje v ekonomice (ekonomika bez úspor)



Zdroj: KUBÁTOVÁ, K. Daňová teorie a politika, s. 26, upraveno autorkou

Tím pádem v ekonomice se celkové důchody a výdaje rovnají a daně rozlišujeme následovně:

- Z prodeje výrobních faktorů = daň důchodová
- Z nákupu výrobních faktorů = daň ze zisku a mezd
- Z prodeje produktu = daň spotřební nebo DPH
- Z nákupů produktu = daň výdajová [KUBÁTOVÁ, s. 28]

Dále existuje dělení daní dle růstu důchodu. V tomto případě je zřejmé, kdo (bohatí, chudí) zaplatí na daních více či méně.

1. Proporcionální - s růstem důchodu poplatníka se míra jeho zdanění nemění.

Tady stát uvádí jednu sazbu pro všechny poplatníky s tím, že chudý zaplatí méně, protože má menší příjem a bohatý zaplatí více, protože má větší příjem.

2. Progresivní - s růstem důchodu míra zdanění roste.

Tady stát nastaví progresivní sazbu daně, kde s růstem příjmu roste i sazba.

3. Represivní - s růstem důchodu míra zdanění klesá.

V této situaci čím bohatší je člověk, tím méně utratí na daních, ale chudý člověk zaplatí více. [KUBÁTOVÁ, s. 28–29]

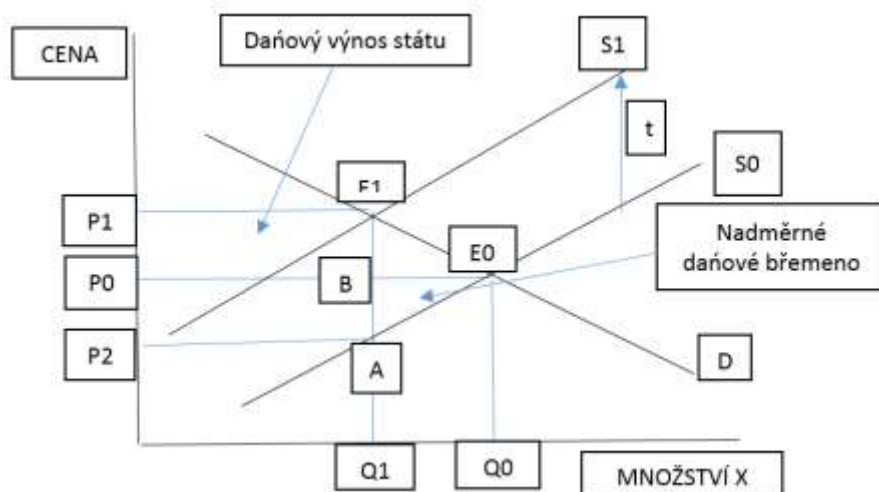
Daně vyvolávají distorze. Zavedení daně mění ceny za zboží a služby, výnos a užitek. Poplatníci chtějí dosáhnout největšího užitku a nejnižšího daňového zatížení. Proto tady vzniká

substituční efekt, lidé mění své nákupní chování, hledají jiné pracovní pozice, či vyrábějí jiné zboží atd.

Můžeme uvést známý příklad, kdy byla v 18. století v Anglii zavedena daň z oken. Tím pádem lidé začali stavět domy, kde bylo méně oken a někteří dokonce svá okna zazdívali. To ale státu nic nepřinášelo. Tento jev se nazývá ztráta mrtvé váhy, nebo nadměrné daňové břemeno.

Daň je vyvolaná distorzí, která následně vyvolá substituci, která vede k nadměrnému daňovému břemenu.

Graf 1: Nadměrné daňové břemeno



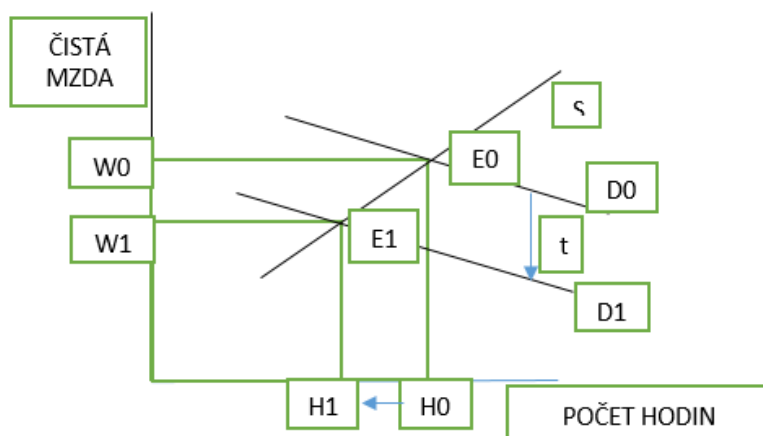
Zdroj: KUBÁTOVÁ, K. Daňová teorie a politika. S. 49

V tomto grafu vidíme rovnováhu na dokonale konkurenčním trhu zboží (X) před zdaněním a po uložení daně (t).

Před zdaněním se prodávalo (Q0) zboží (X) za cenu (p0). Po zavedení daně se snižuje počet a roste cena na zboží.

Zavedení daně ovlivňuje ochotu lidí pracovat. Lidé, kteří na trhu výrobních faktorů nabízejí svou práci, rozhodují mezi mzdou a volným časem.

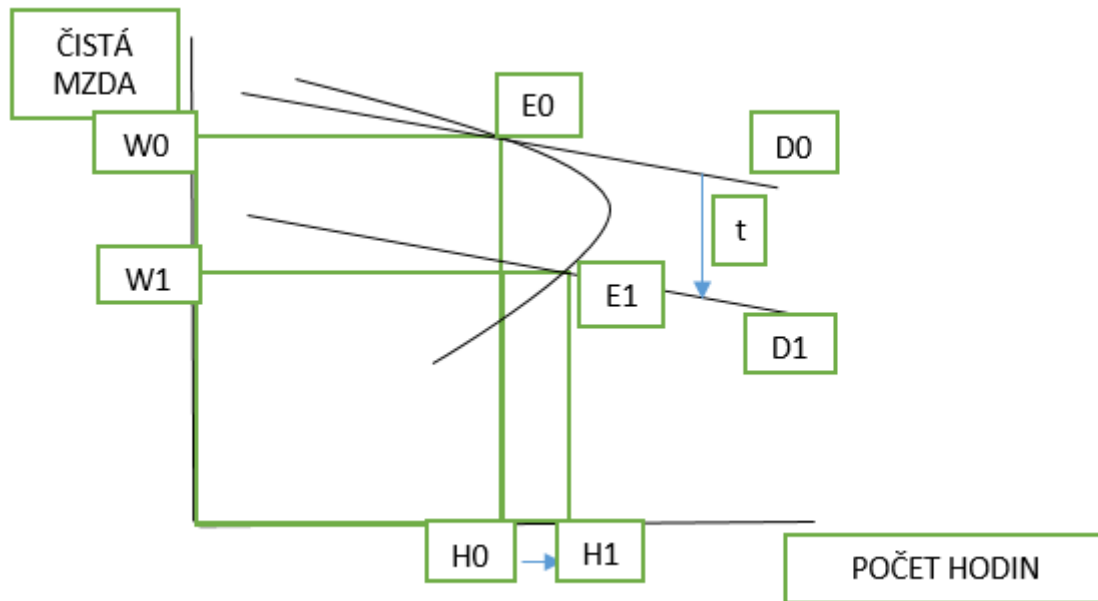
Graf 2: Vliv daní na ochotu pracovat



Zdroj: KUBÁTOVÁ, K. Daňová teorie a politika. S. 49

Z grafu 2 je zřejmé, že ochota lidí pracovat se snížila.

Graf 3: Vliv daně na ochotu pracovat



Zdroj: KUBÁTOVÁ, K. Daňová teorie a politika. S. 49

V tomto případě vidíme, že zdanění stimuluje lidi pracovat.

Daňovou politiku lze charakterizovat jako praktické využívání daňových nástrojů k ovivňování ekonomických a sociálních procesů ve společnosti. Daně patří do skupiny nepřímých nástrojů hospodářské politiky, jsou prostředkem přerozdělování nově vytvořeného produktu. [ŠIROKÝ, s. 21]

Literatura

KUBÁTOVÁ, K. *Daňová teorie a politika*. 7. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2018, 272 s.

SMITH, A. *Pojednání o podstatě a původu bohatství národů*. Díl 2. Praha: SNPL, 1958.

ŠIROKÝ, J. *Základy daňové teorie s praktickými příklady*. 1.vydání. Praha: Wolters Kluwer, 2015. 128 s.

Bariéry implementace Průmyslu 4.0 v České republice

Ondřej Novák

V následujícím příspěvku uvedeme a budeme stručně charakterizovat některé hlavní bariéry implementace Průmyslu 4.0 v České republice:

1. Nízké platy učitelů

Programové prohlášení vlády České republiky z června 2018:

Prosadíme více peněz do školství tak, aby se platy učitelů a nepedagogů na konci volebního období v roce 2021 dostaly minimálně na 150 % jejich výše pro rok 2017.

Rok 2017

Průměrný plat učitele je 31 578 Kč = 107 % průměrné mzdy v roce 2017

Rok 2018

Průměrný plat učitele je 35 089 Kč

Rok 2019

I. čtvrtletí

Průměrný plat učitele je 36 224 Kč = 112 % průměrné mzdy roce 2019

1. pololetí 2019 vysokoškoláci mají mediánovou mzdu 42 615 Kč

Průměrná mzda II. pol. 2019 je 34 105 Kč

Rok 2020

Zvýšení tarifů o 8 % - což je o 1 084 až 3 534 Kč + 2 % do netarifní odměny

2. Nedostatek učitelů

Chybí 6 000 učitelů, od školního roku 2019/2020 až 11 000

- mateřských školách
- první stupeň ZŠ

Odborné předměty

- matematika
- angličtina
- českého jazyka
- fyzika

3. Stav Polytechnického vzdělávání v ČR

- relativně kvalitní vzdělávací systém
- oblast polytechnické výuky je dlouhodobě podceňována
- chybí povinný předmět zaměřený na technické myšlení a tvořivost
- od 05/1019 Pilotní projekt vyučování Technika – 53x ZŠ
- od roku 2022 bude nasazeno do ostré výuky 1x týdně
- zvyšování digitální gramotnosti u učitelů

- nové výukové metody pro budoucí i současné učitele ZŠ a VŠ

4. Nedostatečné pokrytí území státu rychlým internetem

Více než sedm tisíc tzv. bílých míst, tedy sídelních oblastí bez vysokorychlostního internetu, což je 1/3 všech obcí-

5. Celospolečenská nepřipravenost na Průmyslu 4.0

Nízké povědomí o Průmyslu 4.0, časté zaměňování za pouhou digitalizaci.

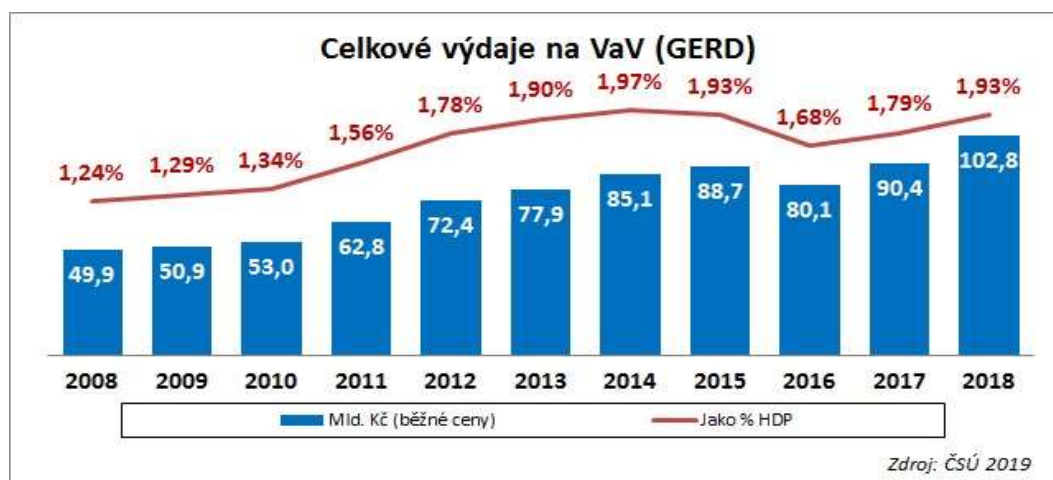
6. Současný vzdělávací systém školství zaostává za potřebami Průmyslu 4.0

Průmysl 4.0 předpokládá již pro ZŠ, SŠ a VŠ nastavení jak nastavení nového obsahu, tak nových metod výuky.

Vzdělávací systém neumí rozvíjet potenciál, podporovat kreativitu a vyhledávat talenty.

Nízká podpora výzkumu a vývoje.

Obrázek 1: Celkové výdaje na vědu a výzkum



Výzkum a vývoj představuje klíčový hybný prvek zvyšování produktivity, ekonomického růstu, zaměstnanosti, udržitelného rozvoje

Hledání řešení: Inovační strategie ČR 2019–2030

Zvýšit financování výzkumu a vývoje (měřeno jako % HDP)

2020: 2,0 %

2025: 2,5 %

2030: 3,0 %

Pro srovnání (2016)

Švédsko, Rakousko, Německo = cca 3%

USA = 2,8 %

Japonsko = 3,14 %

Izrael = přes 4,3 %

Inovační strategie České republiky 2019–2030

Pilíře:

Financování a hodnocení VaV

Polytechnické vzdělávání

Národní start-up a spin-off prostředí

Digitalizace

Pilíř Inovační a výzkumná centra

Chytré investice

Mobilita a stavební prostředí

Ochrana duševního vlastnictví

Chytrý marketing

Cílem je do r. 2025 dosáhnout umístění v kategorii tzv. Strong Innovators a do r. 2030 být v evropské skupině, tzv. Innovation Leaders.

Současnost: Čtrnáctá pozice v EU v hodnocení GII a třinácté místo dle kritérií IOI nás řadí do přesného průměru evropské osmadvacítky

Zdroje

Inovační strategie ČR 2019–2030

Rada pro výzkum a vývoj a inovace Analýza stavu výzkumu, vývoje a inovací v České republice a jejich srovnání se zahraničím v roce 2017

Český statistický úřad – Průměrné mzdy II. Pololetí

Hlavní výstupy z Mimořádného šetření k zajištění výuky učitelů v MŠ, ZŠ, SŠ a VOŠ

Národní iniciativa Průmysl 4.0

www.businessinfo.cz

Poděkování

Výsledek vznikl při řešení studentského projektu „*Růst role odvětví produktivních služeb: Teorie a praxe*“ s využitím účelové podpory na specifický vysokoškolský výzkum Vysoké školy finanční a správní.

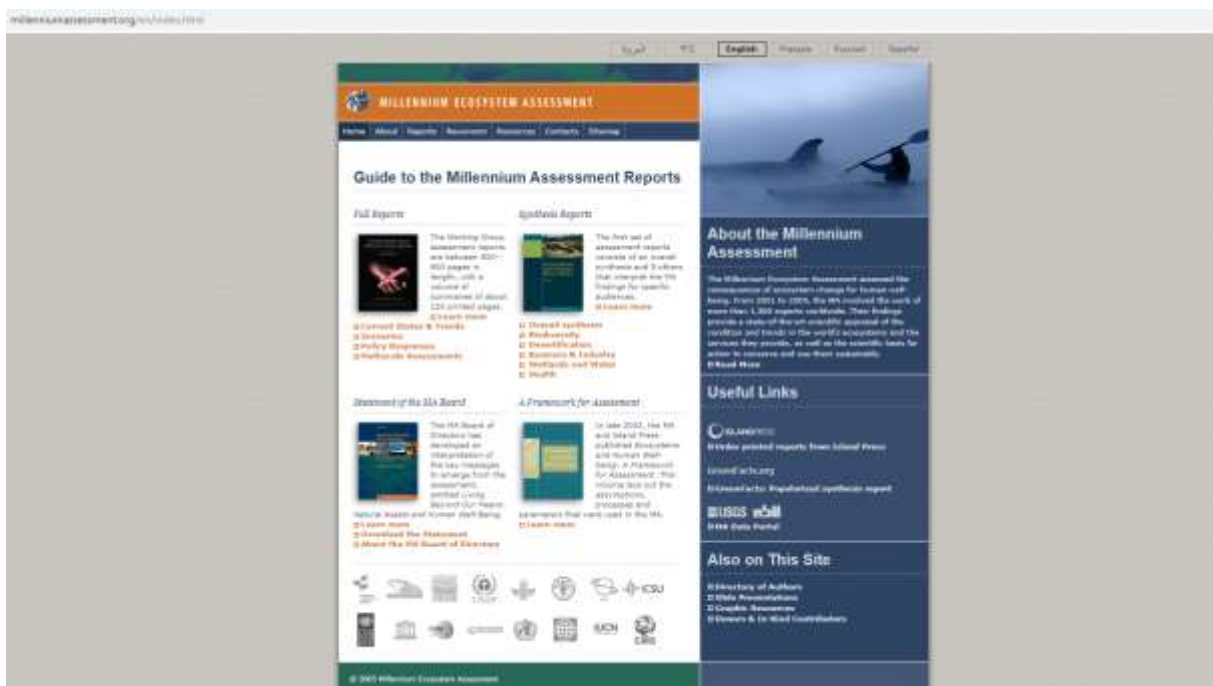
Ekonomika ekosystémů a lidský blahobyt

Economics of ecosystems and human well-being

Pavel Suchý

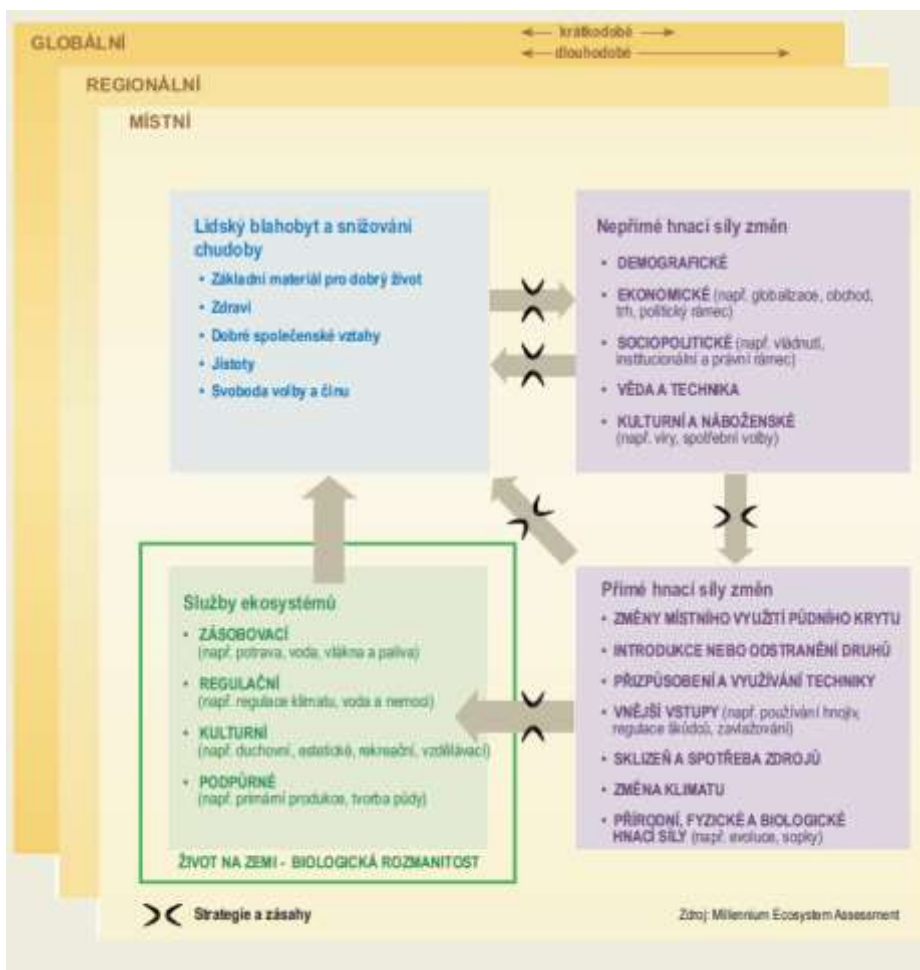
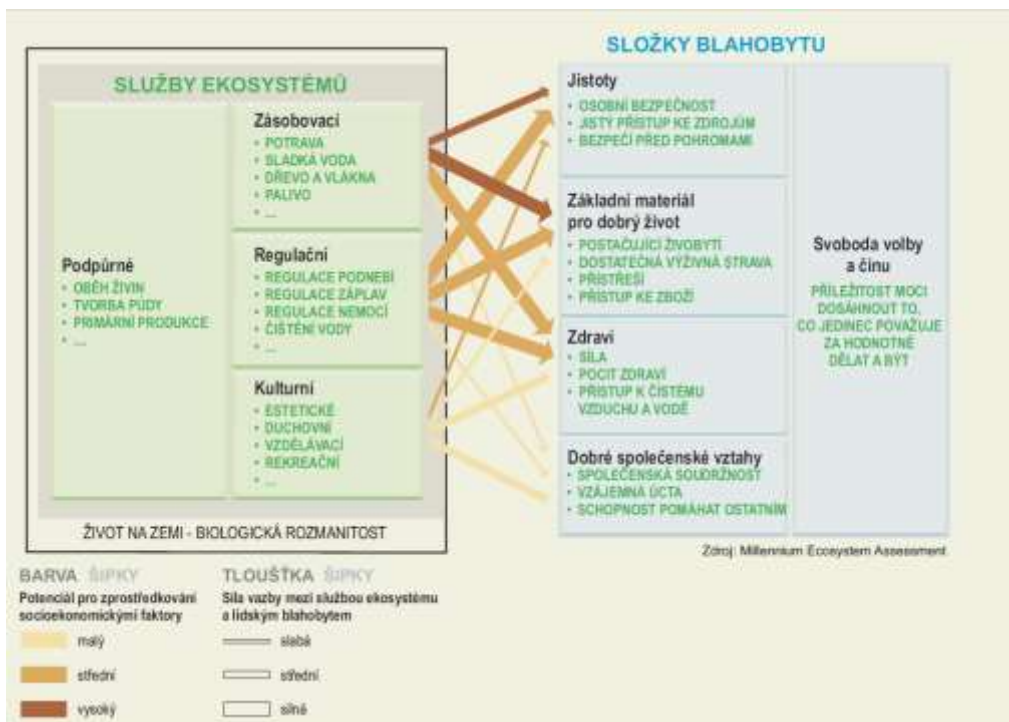
Začneme grafem znázorňujícím sílu vazeb mezi kategoriemi služeb ekosystémů a složkami lidského blahobytu, s nimiž se běžně setkáváme. Udává také, do jaké míry mohou být vazby zprostředkovány socioekonomickými faktory.

Síly vazeb a potenciál zprostředkování se liší v jednotlivých ekosystémech a regionech. Kromě zde uvedeného vlivu služeb ekosystémů lidský blahobyt ovlivňují další faktory – včetně dalších faktorů životního prostředí, ale i faktorů ekonomických, společenských, technických a kulturních – a ekosystémy jsou naopak rovněž ovlivňovány změnami lidského blahobytu.



Zdroj: MILLENNIUM ECOSYSTEM ASSESSMENT, <https://www.millenniumassessment.org/>

Změny hnacích sil, jež nepřímou ovlivňují biologickou rozmanitost, jako jsou počet obyvatel, technika a životní styl (pravý horní roh grafu), mohou způsobovat změny hnacích sil ovlivňujících biologickou rozmanitost přímo, jako jsou úlovky ryb nebo používání hnojiv (pravý dolní roh). Jejich důsledkem jsou změny ekosystémů a služeb, jež poskytují (levý dolní roh), čímž ovlivňují lidský blahobyt. Tyto interakce mohou probíhat ve více než jednom měřítku a mohou přecházet mezi měřítky. Mezinárodní poptávka po dřevě může například vést k regionální ztrátě lesního krytu, jež vede k zesílení záplav podél místního toku řeky.



Čtyři hlavní zjištění

1. Během posledních 50 let člověk ekosystémy mění rychleji a rozsáhleji než v kterémkoli srovnatelném období lidské historie, zejména proto, aby uspokojil rychle rostoucí poptávku po potravinách, sladké vodě, stavebním dřevu, vláknech a palivech. Vede to k závažné a z větší části nevratné ztrátě rozmanitosti života na Zemi.
2. Změny prováděné v ekosystémech přispívají k podstatným čistým **přínosům pro lidský blahobyť** a ekonomický rozvoj, ale těchto přínosů je dosahováno za cenu rostoucích nákladů v podobě **znehodnocování mnohých ekosystémových služeb**, rostoucího rizika **nelineárních změn a prohlubování chudoby** u některých skupin lidí. Tyto problémy, pokud nebudou řešeny, **zásadní měrou oslabují výhody, jež z ekosystémů poplynou pro budoucí generace.**
3. **Znehodnocování ekosystémových služeb by se mohlo v první polovině tohoto století podstatně zhoršit** a je překážkou k naplňování Rozvojových cílů milénia.
4. Zvrat ve znehodnocování ekosystémů při současném uspokojení rostoucí poptávky po jejich službách lze podle některých scénářů uvažovaných v rámci MA zčásti dosáhnout, **vyžaduje to však rozsáhlé změny politik, institucí a praktik, a ty v současné době neprobíhají.** Existuje mnoho možností zachování či zlepšení konkrétních služeb ekosystémů způsoby, jež omezují negativní dopady nebo nabízejí pozitivní synergie s dalšími ekosystémovými službami.

Jak změny ekosystémů ovlivnily lidský blahobyť a zmírňování chudoby?

Změny služeb ekosystémů ovlivňují veškeré složky lidského blahobytu, mj. základní hmotné potřeby pro dobrý život, zdraví, dobré mezilidské vztahy, bezpečnost a svobodu volby a činu.

Služby ekosystémů významně přispívají ke globální zaměstnanosti a ekonomické aktivitě.

Znehodnocování ekosystémových služeb představuje ztrátu základního jmění.

Znehodnocování ekosystémových služeb často způsobuje značné škody lidskému blahobytu.

EKOSYSTÉMY A ROZVOJOVÉ CÍLE MILÉNIA

Smyslem Rozvojových cílů milénia (RCM) je:

1. Zvýšení lidského blahobytu

- prostřednictvím omezení chudoby, hladu, dětské a mateřské úmrtnosti;
- zajištění vzdělání pro každého;
- zvládání chorob;
- vyrovnávání nerovností mezi pohlavími;
- zajištění udržitelného rozvoje;
- rozvoj globální spolupráce.

2. Zpomalení nebo zvrat znehodnocování ekosystémových služeb (což dosažení mnoha RCM výrazně napomohlo)

3. Environmentální udržitelnost

Dosažení tohoto cíle bude vyžadovat přinejmenším konec současného neudržitelného využívání takových ekosystémových služeb, jako jsou rybí loviště a sladká voda, a konec znehodnocování dalších služeb, mj. čištění vody, regulace přírodních pohrom, chorob a klimatu.

Služby ekosystémů, rozvojové cíle

Znehodnocování ekosystémových služeb představuje závažnou překážku dosažení rozvojových cílů milénia (RCM) a jejich cílových hodnot. I přes pokrok dosažený ve zvyšování produkce a využívání některých ekosystémových služeb zůstává úroveň chudoby vysoká, nespravedlnosti se zvětšují a mnozí lidé stále nemají dostatečnou nabídku ekosystémových služeb nebo přístup k nim.

Celkem 1,1 miliardy lidí přežívalo s příjmem méně než 1 dolar na den, z toho zhruba 70 % ve venkovských oblastech, kde jsou ve svém prostém živobytí vysoce závislí na zemědělství, pastevectví a lovu.

Co s tím můžeme udělat a jak můžeme pomoci?