

Vybrané bariéry investic do lidského kapitálu¹

Petr Wawrosz, Herbert Heissler

Selected barriers of investments into human capital

Abstract: If investments into human capital (HC) are as convenient as theory says why some people do not invest in the development of their HC and why other people with resources do not stimulate people without HC to invest including lending money for such investments? The paper tries to answer the question by identifying selected barriers causing lenders do not give money (resources) to the investments and potential borrowers are not willing to borrow them. From our point of view statistical discrimination and phenomena described as "acting-white" in the case of Afro-American community belong among the most important barriers, although they are not mentioned so often. The paper deals with both of the barriers and suggests how to solve them.

Keywords: human capital, investments barriers, statistical discrimination, acting-white

<http://dx.doi.org/10.13060/1214-438X.2013.11.1.4>

Ekonomická teorie v současné době obecně uznává, že investice do lidského kapitálu (*human capital*, dále HC) jsou jedním z podstatných faktorů hospodářského i společenského růstu. Za průlomovou² lze v rámci této problematiky označit publikaci Garryho Beckera [1964] a téma je od té doby rozvíjeno a analyzováno v řadě dalších textů. Jako relativně aktuální zmiňme práce autorů Roy, Roberts, Ali [2012] nebo Rizzo, Gallo [2012]. Teorie zdůrazňuje především význam HC pro hospodářský růst [Savvides, Stengos 2009], pro plnohodnotný život jedince, pro to, aby jedinci byli v soudobém rychle se měnícím světě schopni reagovat na probíhající změny, rozvíjet svá nezadatelná práva a eventuálně je chránit [Keeley 2007], zapojit se do občanské společnosti, participovat na věcech veřejných [Hartog, Maassen van den Brink 2007; As-Saber 2011] apod. Teorie rovněž zdůrazňuje, že investice do HC jsou podmínkou úspěchu investic do sociálního kapitálu [Wawrosz, Heissler 2011a].

V praxi však investice do HC naráží na řadu překážek, jejichž důsledkem je, že někteří jedinci nebo skupiny svůj HC rozvíjí nedostatečně. Praktickým projevem této nedostatečné rozvinutosti HC může být funkční ngramotnost. Podle definice UNESCO je „funkčně gramotný člověk takový, který může být zapojen do všech aktivit, v nichž je pro efektivní fungování v jeho skupině nebo komunitě vyžadována gramotnost a také které mu umožní pokračovat ve využívání čtení, psaní a počítání v zájmu jeho vlastního i komunitního rozvoje“ [Rabušicová 2002: 19]. Funkčně ngramotný člověk těmito schopnostmi logicky nedisponuje. Zdůrazněme, že nedostatečná funkční gramotnost může být zapříčiněna nejen tím, že určitý subjekt vůbec nerozvinul svůj HC, ale i tím, že jej rozvinul nevhodným způsobem, tedy nerozvinul některé podstatné schopnosti a dovednosti. V důsledku své funkční ngramotnosti si dotyčný jedinec nemusí být této skutečnosti vědom, respektive nemusí umět najít vhodný způsob, jak svoji ngramotnost odstranit. Pokud se ale v okolí dotyčného subjektu nacházejí subjekty s rozvinutým HC, může být v jejich zájmu pomoci ostatním svůj HC rozvinout. Standardní námitka zní, že pro osoby s rozvinutým HC to nemusí být výhodné. Je-li osob s rozvinutým HC v daném systému málo, disponují

výsadní pozicí (z ekonomického pohledu monopolem), kterou mohou využívat na úkor ostatních, a realizovat tak monopolní výnos. Nicméně podle teorie [Keeley 2007] by tento monopolní výnos měl být menší, než výhody, které by osoby s rozvinutým HC získaly, pokud by ostatním osobám pomohly rozvinout jejich HC. Teorie [Savvides, Stengos 2009] tedy předpokládá, že rozvoj HC jednotlivců vede k vyšší produkci na agregátní úrovni, k vyšší inovační aktivitě a tedy k vyššímu stupni uspokojování potřeb všech členů společnosti.

Soudobé přístupy [Palacios Lleras 2004] rovněž zdůrazňují, že člověk by měl do svého HC investovat po celý život. Podstatnou bariérou tohoto celoživotního rozvoje může být nedostatečné základní vzdělání, nemělo by se však jednat o bariéru zásadní. Pokud bude existovat závislost mezi příjmem, bohatstvím, osobním uspokojením na straně jedné a investicemi na straně druhé, měli by mít jednotlivci dostatečnou motivaci, aby do svého lidského kapitálu investovali i v dospělém věku. Obecně by tedy měl fungovat model založený na tom, že určitá osoba s nedostatečným HC si půjčí zdroje, aby tento HC byla schopna rozvinout. Díky této investici bude produktivnější a bude schopna splatit půjčku (včetně úroků), přičemž i po tomto splacení bude její dlouhodobý výdělek vyšší než bez investice. Investice do lidského kapitálu se projeví ve vyšší produktivitě investujících osob a tím i ve větším rozvoji celého společenského systému, což bude mít pozitivní dopad i na další (neinvestující) osoby. Prostřednictvím kapitálového trhu (trhu zápůjčních fondů), respektive jeho dílčí části, na které dochází k půjčování prostředků za účelem rozvoje lidského kapitálu, by tak mohl být generován dlouhodobý rozvoj společnosti i jejich jednotlivých členů.³

Je však zřejmé, že popsaný model nenachází v praxi přílišného naplnění. Jaké jsou důvody takového selhání? Někteří autoři [Kameníček 2012] upozorňují, že případný investor může být od investic do HC jiné osoby odrazen vysokým rizikem nenávratnosti takové investice. Příčinou rizikovosti investice může být např. to, že investor dotyčnou osobu málo zná, že mezi nimi neexistují dostatečně úzké vazby nebo že pro investora může být nákladné případné výnosy z investice vymáhat. Investorem poskytujícím prostředky na rozvoj HC

jiné osobě je proto častěji někdo z blízkého okolí toho, komu je investice poskytnuta. Investoři si případně vybírají osoby, které projevují určité nadání, nemají však prostředky na jeho rozvinutí.⁴ Stranou tak pravděpodobně zůstanou ti, kteří nemají ve svém okolí vhodné investory, a ti, jejichž nadání není na první pohled zřejmé (zjistitelné bez vynaložení vyšších nákladů). K dalším důvodům způsobujícím, že půjčky do HC nejsou realizovány ve větší míře, patří skutečnost, že HC není převoditelným aktivem a je vázán na konkrétního člověka. Je-li mobilita tohoto člověka omezena, např. se nemůže nebo nechce přestěhovat či je přestěhování příliš nákladné, a klesne-li v daném místě poptávka po jeho schopnostech, nemusí jeho příjem stačit k uhrazení půjčky poskytnuté na rozvoj jeho HC. Pokud se investoři této situace obávají a zároveň ví, že z důvodu neprevoditelnosti HC nelze jejich náklady uhradit ani převodem HC na jinou osobu, nebudou pravděpodobně ochotni půjčovat osobám s nerozvinutým HC, respektive nastaví takové podmínky půjčky, které zohlední zde zmíněná rizika, jež ale mohou případné zájemce o investice do svého HC odradit.⁵

Výše prezentovaný model může v praxi selhávat také proto, že implicitně předpokládá dokonalou informovanost a dokonalou racionalitu jednotlivých aktérů. Jak ale upozorňuje zejména tzv. institucionální ekonomie [Furobotn, Richter 2005], tyto předpoklady jsou v realitě málokdy splněny. Jednotliví aktéři se pohybují ve světě omezených informací a racionálního jednání jsou schopni jen v nedostatečné míře, a tudíž mohou např. preferovat krátkodobé cíle (užitky) na úkor dlouhodobých [Williamson 1985]. Model rovněž nedostatečně reflektuje nepeňžní (nevyčíslitelné) výnosy z rozvoje HC a náklady na něj, např. radost z procesu učení nebo naopak nadměrný stres.⁶ Vyčíslitelné a nevyčíslitelné náklady s vyčíslitelnými a nevyčíslitelnými výnosy přitom vždy porovnává pouze konkrétní osoba, a to jak v krátkém, tak v dlouhém období. Pokud z pohledu této osoby suma vyčíslitelných i nevyčíslitelných nákladů bude přesahovat sumu vyčíslitelných i nevyčíslitelných příjmů, nemusí do svého HC investovat, a to ani v případě, že je k této investici stimulován dalšími subjekty (např. potenciálními investory, kteří by mu byli ochotni půjčit).

Z tohoto stručného přehledu teoretických poznatků o problematice investic do HC je zřejmé, že se jedná o komplexní otázku. V tomto příspěvku si proto klademe za cíl identifikovat vybrané bariéry investic do HC. Ukazujeme, že tyto bariéry souvisí: a) se strukturou společnosti a s převládajícími vzorci chování; b) s míněním osob, které vlastní zdroje a mohou je půjčovat, o osobách bez rozvinutého HC; c) s tím, jak osoby s nedostatečným HC reagují na skutečnost, že některé z nich začnou do HC investovat. Je třeba zdůraznit, že v příspěvku nerozebíráme všechny známé bariéry investic do HC. Soustředíme se na dvě z nich, které považujeme za klíčové a které jsou v literatuře, zejména české, poněkud opomíjeny. Proto příspěvek vychází především ze zahraničních studií.

Pod pojmem lidský kapitál rozumíme v příspěvku znalosti, dovednosti, schopnosti a vlastnosti jedince, které usnadňují vytváření osobního, sociálního a ekonomického blaha.⁷ Příspěvek je organizován následovně: v následující – druhé a třetí kapitole se věnujeme problematice statistické diskriminace, první ze dvou zmíněných bariér investic do HC. Ve čtvrté kapitole popisujeme druhou vybranou bariéru, tj. situaci,

kdy skupina brání vlastním členům investovat do svého HC, protože hrozí nebezpečí emigrace těchto osob. V páté kapitole upozorňujeme na rizika, které jsou s takovou emigrací spojeny. V šesté kapitole se podrobněji zabýváme vlivem prostředí, z něhož osoby s nerozvinutým HC většinou pocházejí, na investice těchto osob do svého HC. Ani tento vliv není zcela jednoznačný. Na jednu stranu není žádoucí, aby skupina jedinců v investicích bránila, na druhou stranu emigrace osob, které rozvinuly svůj HC, zhorší průměr těch, kteří v původním prostředí zůstanou, což může vyvolat jejich negativní reakce vůči emigrantům. Proto v této kapitole navrhuje umožnit emigraci těch, kteří chtějí do svého HC investovat, zároveň ale podporovat vzájemné kontakty emigrantů s původní skupinou, která tak může být motivována k následování jejich příkladu. V závěru příspěvku jsou shrnuty hlavní myšlenky textu a jsou navrženy konkrétní postupy, jak zmíněné bariéry investic do HC překonat.

Statistická diskriminace

Statistickou diskriminaci lze definovat⁸ jako nerovnost mezi demografickými skupinami založenou na stereotypech, které však nejsou důsledkem rasových, genderových nebo podobných předpokladů, ale nedostatku informací.⁹ Racionální subjekt totiž při posuzování individuálních charakteristik jiné osoby využívá agregátní charakteristiky skupiny (např. skupinový průměr), do níž posuzovaný patří. Na základě těchto agregátních charakteristik může být se členy různých skupin zacházeno různě, i když v každém jiném pozorovatelném aspektu sdílejí stejné vlastnosti.¹⁰ Statistická diskriminace je tedy důsledkem informační asymetrie, kdy je pro posuzujícího nákladné zjišťovat detailní informace o posuzovaném a proto vyjde z průměrných charakteristik skupiny posuzovaného. Becker [1957] dále zmiňuje, že diskriminace na trhu výrobních faktorů (trhu práce) může být důsledkem diskriminace na trhu statků, neboť zákazníci mohou např. požadovat produkci nebo prodej statků pouze příslušníky určité skupiny, např. většinové společnosti.

V kontextu investic do HC lze statistickou diskriminaci vyjádřit pomocí modelu takto: představme si dvě osoby, které mají stejně nedostatečně rozvinutý HC, disponují ale stejnou ochotou a stejnými schopnostmi svůj HC rozvíjet. Každá osoba je členem odlišné skupiny, A, nebo B, přičemž členové skupiny A jsou v rozvíjení svého HC průměrně úspěšnější než členové skupiny B. Na základě této průměrné charakteristiky získá pravděpodobně od věřitelů zdroje na rozvoj svého HC člen skupiny A, nikoli člen skupiny B. Jenže neochota věřitelů má podstatný důsledek: demotivuje potenciální uchazeče vůbec se o získání zdrojů snažit. Pokud vědí nebo tuší, že budou odmítnuti, nemají důvod plýtvat silami a potřebné zdroje si raději obstarají jinými způsoby (včetně těch nelegálních). Vzniká tak svým způsobem začarovaný kruh. Neochota věřitelů vede k neochotě dlužníků. Neochota dlužníků vede ke zhoršování průměrných hodnot jejich skupiny (přinejmenším relativně vůči jiným skupinám obyvatel) a k další neochotě věřitelů.

Informační asymetrie a hodnocení jedinců podle agregátních charakteristik jejich skupiny je pouze jednou z možných příčin neochoty věřitelů půjčovat své zdroje na rozvoj HC určitým osobám. V praxi může být tato neochota také důsled-

kem dalších faktorů. Osoby s nedostatečně rozvinutým HC mohou pocházet z nízkopříjmových skupin, jejichž prostředí se častěji vyznačuje nezaměstnaností, kriminalitou a dalšími negativními jevy, a jedince z těchto skupin mohou investoři považovat za rizikovější než ostatní. Jinak řečeno, v praxi často není splněna výše uvedená podmínka, že osoby patřící do různých skupin sdílejí stejné pozorovatelné vlastnosti v každém jiném aspektu, respektive je tato podmínka splněna pouze částečně. I přes tuto námitku však výzkumy potvrzují, že samotná příslušnost k určité skupině hraje v přidělování investic na rozvoj HC významnou roli, aniž se v ostatních směrech podstatně liší vlastnosti členů jednotlivých skupin. Z nich¹¹ se stručně zastavme u experimentu, který uskutečnili Fryer, Goeree a Holt [2005].¹²

Autoři rozdělili vybrané studenty do dvou skupin. První skupinu tvořili uchazeči o zaměstnání, kteří byli dále rozděleni do dvou týmů na fialové a zelené. Druhá skupina představovala zaměstnavatele. Experiment probíhal v několika kolech. Skupina uchazečů o zaměstnání mohla nejprve investovat určitou částku do svého vzdělání. Po této investici proběhl počítačový test, který byl vyhodnocován náhodně, ale s velikostí investice rostla pravděpodobnost úspěchu. Na konci experimentu se zaměstnavatelé rozhodovali, koho z uchazečů o zaměstnání přijmou. Zaměstnavatelé měli přitom pouze následující informace: a) o výsledku testu konkrétního uchazeče; b) souhrnnou informaci o dosažených výsledcích zelené i fialové skupiny; c) o barvě uchazeče. Zaměstnavatelé získávali peníze podle toho, jak vzdělaného uchazeče najali, uchazeči podle toho, jestli byli najati. Zelený tým dosáhl v počátečních kolech zcela náhodně v průměru lepších výsledků testů než tým fialový. Zaměstnavatelé začali v pozdějších kolech tuto skutečnost zohledňovat a zeleným dávali přednost bez ohledu na to, zda některý ze členů zeleného týmu do vzdělání investoval. Jakmile si toho oba týmy uchazečů všimly, zvýšili zelení významně investice do svého lidského kapitálu a fialoví naopak tyto investice snížili. To v důsledku znamenalo téměř stoprocentní diskriminaci podle barvy týmu. Začarovaný kruh se dá potom vyjádřit výroky, které zazněly při reflexi experimentu. Fialoví zaměstnanci říkali, že v průběhu experimentu přestali investovat do svého HC, protože neměli zaručeno, že jim investice přinese odpovídající výnos (pokrytí nákladů na investici a zisk z investice), a zaměstnavatelé nebyli ochotni tyto zaměstnance najmout. Zaměstnavatelé odpovídali, že nebyli ochotni dané zaměstnance přijmout proto, že neinvestovali do svého lidského kapitálu. Výsledkem tedy bylo, že hráči, kteří v experimentu představovali zaměstnavatele, si o fialových hráčích v pozici zaměstnanců vytvořili předsudek, který byl založen na jejich počátečním průměru, a tohoto předsudku se drželi, i když někteří fialoví hráči byli alespoň z počátku ochotni daný průměr zlepšit. Protože ale tato snaha nebyla patřičně oceněna, rezignovali na ni. Tím se ovšem průměrné hodnoty fialových hráčů vůči hráčům zeleným postupně zhoršovaly. Osoby, které na počátku experimentu investovaly do svého HC méně, se v dalším průběhu setkávaly s většími bariérami, které nebyly schopny překonat ani přes svou počáteční snahu.

V realitě je ovšem problematika bariér investic do HC i naznačený začarovaný kruh složitější než laboratorní experiment. Obecně je však uznávána skutečnost, že osoby s nedostatečně rozvinutým HC patřící k určité skupině (v experimentu fialoví, v českém kontextu např. Romové) se

při rozvíjení svého HC setkávají s více překážkami než osoby z jiných skupin.¹³ I když některé osoby dané skupiny se mohou snažit tyto bariéry překonávat, pravděpodobně rezignují, nebude-li taková snaha oceněna. Pokud má být jejich snaha trvalá, musí přinášet výsledky, které však nezávisí pouze na výkonu těchto jedinců, ale také na chování členů jiných sociálních skupin. V případě neochoty okolí nemusí investice do vzdělání přinášet dostatečné výnosy i přes snahu jedinců svůj HC rozvíjet, a takové investice proto ve výsledku nebudou ve společnosti dostatečně zastoupeny.

V úvodu tohoto článku byla zmíněna situace, kdy věřitelé poskytují prostředky na vzdělání nadaným dětem z chudých rodin. Tato situace sice může být řešením výše popsaného začarovaného kruhu, nicméně ne zcela jednoznačným. Věřitelé dokážou rozlišit schopnosti nadané osoby pouze v určitých případech, kdy jsou tyto schopnosti natolik specifické, že jejich zjištění je relativně málo nákladné. Z hlediska našeho přístupu jde však zejména o to, aby i osoby, jejichž vlastnosti v zásadě odpovídají statistickému průměru a které nedisponují specifickými schopnostmi, tj. nemají specifické předpoklady pro rozvoj HC, měly šanci tento kapitál rozvinout, včetně možnosti získat zdroje na jeho rozvinutí. Jinými slovy, pokud pro věřitele disponujícího zdroji na rozvoj HC je nákladné zjistit dostatek informací o potenciálním dlužníkovi, jde o to, aby tato bariéra byla překonána.

Zdůrazněme ještě, že půjčka na investice do HC nemusí být realizována ani v případě, kdy diskriminující jsou ochotni své zdroje půjčit. Nadaný člen diskriminované komunity si totiž nemusí být svých schopností vědom a může se mylně domnívat, že jeho investiční příležitosti jsou stejné jako příležitosti průměrných členů jeho komunity.¹⁴ Z hlediska trhu zápůjčních fondů platí, že taková osoba podceňuje výnos ze svých investičních příležitostí a nebude žádat o půjčku, ačkoliv by byla schopna z výnosu krýt náklady půjčky (úrokovou míru apod.). Prostředky, které nezíská tento člen diskriminované komunity, tak mohou být použity jiným, avšak méně efektivním způsobem.

Možné reakce na statistickou diskriminaci

Statistická diskriminace je obvykle zakázána příslušnými právními předpisy¹⁵, nicméně z experimentů [Bertand, Mullainathan 2004]¹⁶ plyne, že k ní v praxi dochází a také, že je obtížně odhalitelná. Osoby, které jsou statistické diskriminaci vystaveny, se mohou obvykle jen obtížně bránit, např. právě proto, že nedisponují odpovídajícím HC. Osoby, které statistickou diskriminaci praktikují, naopak mohou argumentovat tím, že se při rozlišování mezi jedinci řídí i jinými okolnostmi než jejich členstvím v určité skupině. Jednou z možností potlačení statistické diskriminace je tzv. diskriminace pozitivní, která spočívá v podporování osob ze skupin se špatnými průměrnými charakteristikami (např. jsou přednostně přijímány na VŠ). Programy pozitivní diskriminace se rozvinuly zejména v USA v 60. letech 20. století, kdy byly zaměřeny na černošskou komunitu (jsou označovány jako „affirmative action“¹⁷).

Názory na přínos pozitivní diskriminace se liší. Podle jejich zastánců je důležitým nástrojem zlepšování průměrných hodnot skupiny prostřednictvím podpory průměrných členů, kteří by se na rozdíl od nadaných jedinců jinak neprosadili. Jak konstatuje Lukeš: „Skutečná diskriminace mnohem více znevý-

hodňuje průměrně ze všech skupin. Činí tak prostřednictvím jevu, který můžeme nazvat asymetrickým hodnocením. Stejně chování lidí z různých skupin se označuje jinou společenskou hodnotou, např. muž si není ničím jistý, zatímco žena panikaří nebo je hysterická. Navíc je pak takové chování považováno za příklad nějaké negativní vlastnosti dané skupiny. Když se ve škole popere bílé dítě rodičů ze středních tříd, považuje se to za normální součást dospívání, když se popere dítě romské, je to další důkaz neschopnosti všech Romů se normálně snášet se zbytkem společnosti. Tímto způsobem se kumulativně navyšuje nevýhoda diskriminovaných menšin do té míry, že je jejich zastoupení v důležitých společenských institucích (ve vládě, v univerzitách, v učitelském stavu, v policii, ve sportu, v umění, ve vedoucích pozicích ekonomicky silných společnostech, v armádě apod.) statisticky významným způsobem neproporcionální jejich zastoupení v populaci. Paradoxně se za znevýhodnění dá často považovat i to, že jsou příslušníci dané skupiny zastoupení v nějakém odvětví nadměrným způsobem. Například úspěchy černých sportovců v americkém sportu jen negativně podporují stereotyp Afričanů jako fyzicky silné, ale intelektuálně nedostatečné skupiny. Stejně tak přílišné zastoupení žen v učitelské profesi není ani zdaleka tak jednoznačným znamením jejich rovnoprávnosti, jak by se mohlo na první pohled zdát. Nábory žen do školství se totiž odehrál současně se snížením prestiže (a platového hodnocení) učitelů obzvláště na nižších stupních a zároveň tím posílil stereotyp ženy jako někoho, kdo se hodí jen na výchovu dětí.“ [Lukeš 2005: 3]¹⁸

Odpůrci pozitivní diskriminace naopak poukazují na skutečnost, že snaha pomoci určité skupině může poškodit skupiny ostatní. Je důležité upozornit na to, že tento názor nemusí automaticky znamenat snahu diskriminaci zachovat, nicméně ani snahu odstranit ji v každém případě, např. za cenu poškození dalších osob, které nejsou členy znevýhodněných skupin. Pro zajímavost zde ocitujeme z textu Blocka a Mulcahy: „Na první pohled se taková politika jeví jako dobře míněná a záslužná cesta k napravení křivd. Cílem těchto opatření je dosáhnout zlepšení. Nicméně zavádění této politiky do praxe obsahuje zjevný a těžko řešitelný rozpor. Aby vláda odškodnila jednu skupinu, navrhuje připravit o svobodu ostatní. Konkrétně např. zaměstnavatelé budou omezeni ve svobodě kohokoliv si zaměstnat a mnozí uchazeči o zaměstnání či studium budou znevýhodňováni jen na základě pohlaví či rasy. Diskriminace menšin pouze na základě barvy pleti nebo etnického původu je hloupost, nicméně naším právem jakožto svobodných jedinců je mít jakékoliv názory či předsudky. Hájíme-li svobodu názoru, musíme konzistentně hájit i právo zaměstnavatelů zaměstnat lidi na základě libovolně zvolených vlastností. Pokud má zaměstnavatel hlubokou averzi kupř. vůči lidem s hnědými očima a podle toho se řídí při hledání nových zaměstnanců, bylo by poškozením jeho práv, pokud by byl nucen zaměstnávat lidi s hnědými očima. Běžně existuje i preferování příbuzných – majitel soukromé banky třeba raději zaměstná bratrance než jiného – byť kvalifikovanějšího – uchazeče, který nepatří do rodiny. Měl by být takový člověk trestán na základě zákona? Jasná odpověď zní ne. Alespoň pokud ctíme právo na svobodné sdružování. Zákony, které znemožňují lidem uzavírat smlouvy s jinými libovolnými osobami, jsou pošlapáním svobody sdružování. Toto právo máme málem za svaté v oblastech jako je výběr přátel, výběr partnera

či manželství. Nikdo nemá zákonnou povinnost nehledět na barvu pleti či pohlaví při uzavírání manželství. Jestliže je pozitivní diskriminace tak morální a správnou politikou, proč ani její největší zastánci nechtějí její rozšíření do těchto osobních oblastí?“ [Block, Mulcahy 2006: 1]

Podstatnou námitkou proti pozitivní diskriminaci je také to, že příjemci podpory mohou žádat další a další výhody, které již neinvestují za účelem rozvoje svých schopností nebo integrace do většinové společnosti, ale jejichž smyslem je získání příjmů (užitků) s nízkými náklady. Ekonomicky řečeno [Krueger 1974; Tullock 2005; Křiváková et al. 2006] uplatňují v takovém případě politiku vymáhání renty. Toto vymáhání renty deformuje trhy, na kterých k vymáhání dochází, a může být zdrojem vážných tržních selhání včetně makroekonomických problémů v podobě růstu výdajů veřejných výdajů nebo snižování produktivity ostatních skupin, respektive jejich neochoty přispívat do veřejných rozpočtů. Tato tržní selhání mohou mít také podobu neproduktivních investic poskytnutých s očekáváním výnosu, k jehož realizaci však ve skutečnosti nedojde.¹⁹

Konkrétní forma diskriminace může být ovlivněna mnoha faktory, podle Beckera [1997] především velikostí a silou diskriminující a diskriminované komunity.²⁰ Pokud je totiž diskriminující komunita v menšině, nutně musí vynakládat část svých příjmů na ochranu proti diskriminované většině. Náklady diskriminující menšiny na udržení statu quo však mohou převýšit příjmy z diskriminace, která se tak stane nevýhodnou pro obě skupiny. Jako typický příklad této situace lze uvést diskriminaci černošské většiny bělošskou menšinou v Jihoafrické republice koncem 80. a začátkem 90. let 20. století, kdy tato diskriminace přestala být pro bělošskou většinu ekonomicky výhodná, a politika apartheidu tak byla odbourána. V ČR naopak diskriminované komunity (Romové, osoby s nízkým příjmem) tvoří menšinu, a ostatním skupinám obyvatel se tak diskriminace vyplácí. Existují nicméně regiony, kde s sebou diskriminace nese vyšší náklady např. v podobě kriminality, narušování veřejného pořádku atd. Standardní reakcí osob ohrožených takovou situací (které v zásadě patří k diskriminující většině) je zatím většinou volání po větší represí vůči diskriminovaným. Přesto však nelze vyloučit, že náklady na represí a udržení statu quo časem převýší příjmy plynoucí z diskriminace menšin a že někteří příslušníci diskriminující většiny začnou hledat alternativní řešení. Může k tomu mimo jiné přispět i rozvoj moderních technologií jako v případě tzv. Grant Funding. Tento druh podpory je založen na sociálních sítích typu Facebooku, na nichž si potenciální věřitelé mohou vybrat projekty, které hodlají (většinou spíše malou částkou) podpořit. Namísto vráceného vkladu jim stačí v podstatě stejně jako donátorům z dob Národního obrození nepeněžní výnos, např. v podobě dobrého pocitu, že jejich volné aktivum přispělo (skrze investici do HC) ke zlepšení „stavu světa“.

Diskriminující, ať už se jedná o menšinu či většinu, však zpravidla usilují o zachování statu quo, neboť diskriminace jim zaručuje privilegia. Z ekonomického pohledu platí (viz úvod), že pokud do svého HC investuje menší počet osob, mají tyto osoby postavení monopolu, respektive oligopolu. Díky svým schopnostem jsou produktivnější než ostatní a díky této vyšší produktivitě mohou realizovat vyšší výnosy. Pokud by naopak do svých schopností investoval větší počet osob, ztratili by ti,

kteří již investovali, své monopolní či oligopolní postavení, museli by čelit větší konkurenci, ceny jejich výrobních faktorů (respektive statků, které produkují) by mohly klesnout a jejich výnos by se mohl snížit či zcela ztratit. I diskriminující skupina (ať tvoří menšinu či většinu) pak z pohledu teorie zájmových skupin uplatňuje politiku vyhledávání renty (viz výše). Tato teorie však upozorňuje, že nejsnadněji se renta realizuje v situaci, kdy je zájmová skupina malá a kdy na jednoho jejího člena připadají vysoké výnosy v důsledku nízké konkurence. Na jednu stranu se tedy mohou diskriminující snažit zvyšovat počet diskriminovaných, protože tím zvýší své výnosy, na druhou stranu s růstem počtu diskriminovaných rostou náklady na udržení statu quo. Diskriminující tedy, ekonomicky řečeno, musí hledat optimální míru diskriminace, při níž výnosy stále převyšují náklady. V čase se samozřejmě míra a podoba diskriminace vyvíjí a reaguje na řadu faktorů, jako je technologický pokrok, otevření se zahraniční konkurenci apod. Jednotlivé faktory mohou diskriminovaní (ovšem i diskriminující) využít ke zlepšení svého postavení.

Acting white (Jednat jako běloch)

Úspěch potlačování diskriminace nezávisí pouze na jednání diskriminujících, ale také diskriminovaných. Některé reakce diskriminovaných totiž naopak pomáhají tento stav udržovat. Jednu z takových situací popisujeme v této kapitole.

Jak jsme uvedli výše, jedním z důvodů nedostatečně rozvinutého HC je prostředí, v němž osoby s nízkým HC žijí.²¹ Pro prostředí neovlivňuje jen jedincův HC, ale také jeho sociální kapitál, který je tvořen zejména vzájemnými vazbami a důvěrou členů skupiny, jejich občanskými hodnotami a postoji [World Bank 2004; Field 2008]. Pokud je důvodem statistické diskriminace nízký sociální kapitál, může být řešením původní prostředí opustit nebo se přestat chovat v souladu s normami tohoto prostředí (např. usilovat o dobrý prospěch, ačkoli v daném prostředí není dobrý prospěch oceňován). Takovým chováním se ovšem jedinec z prostředí vyčleňuje a se sociálním kapitálem může ztratit také důvěru ostatních členů skupiny nebo se dokonce stát terčem jejich útoků. Negativní důsledky snahy o rozvoj svého HC v podobě ztráty důvěry původní komunity lze ilustrovat na příkladu komunity Afroameričanů v USA. Nezvykle snaživí Afroameričané jsou zde totiž považováni za zrádce své rasy, jsou označováni termínem „acting white“ (jednat jako běloch) a systematicky pranýřováni svým okolím.²² Znamená to, že za překážku většího rozvoje schopností afroamerické komunity lze považovat její vlastní kulturní hodnoty a vzorce chování. Jakkoliv může daná myšlenka působit kontroverzně, empirické výzkumy ukazují, že je přinejmenším do určité míry pravdivá. Austen-Smith a Fryer [2005] např. dokázali, že afroamerické děti s dobrým prospěchem mají mezi dětmi se stejnou barvou pleti méně přátel než afroamerické děti s průměrným prospěchem. Termín „acting white“ použil v této souvislosti také prezident USA Barack Obama (tehdy senátor za stát Illinois), když v roce 2004 prohlásil: „Děti nemohou dosáhnout úspěchu, dokud nezlepšíme jejich životní vyhlídky, nevypneme televizní přijímače a nevykořeníme tu pomluvu, jež říká, že mladý černoch s knihou jedná jako běloch (v orig. *acting white* – pozn. autorů).“²³

S odsuzováním investic do svého lidského kapitálu ze strany vlastní skupiny se ale nesetkávají pouze Afroameričané,

jedná se o obecně známý fenomén. Na první pohled by se mohlo zdát, že bránit členům vlastní komunity v rozvoji svého HC je neracionální a že kdyby naopak osoby s průměrným HC udržovaly vzájemné vazby s jedinci rozvíjejícími své schopnosti, mohly by z těchto vazeb čerpat výhody. Ve skutečnosti má ovšem takové chování opět hluboce racionální základ. Ekonomická teorie [Coyle 2010] poukazuje na to, že lidé nehodnotí pouze absolutní hodnotu svého postavení, ale porovnávají ho také s postavením ostatních. Pokud jsou charakteristiky ostatních osob lepší, mohou tyto osoby představovat pro srovnávacího ohrožující konkurenci. V takovém případě je racionální zaujmout ostražitý postoj a neudržovat, případně neposilovat vazby s potenciálními konkurenty.

Osoby, které skupinu se špatnými průměrnými charakteristikami opustí, pravděpodobně disponují alespoň skrytými vlastnostmi předurčujícími úspěch, jinak by o emigraci vůbec neuvažovaly. Pokud se pokusí svůj původ skrýt nebo se ho zbavit, zhorší postavení zbylých členů komunity. Na ty, kteří skupinu opustili a dosáhli úspěchu, totiž již nemusí být pohlíženo jako na členy původní skupiny a jejich charakteristiky nebudou započítány do skupinového průměru, který se tak ještě zhorší. Zbývající členové, kteří budou i nadále hodnoceni danými charakteristikami, se jich pravděpodobně budou obtížněji zbavovat. Skupina může této situaci předcházet tím, že potlačuje rozvíjení schopností potenciálních emigrantů. Jinými slovy uplatňuje místo ostrakizace takové preventivní strategie, které zabrání potenciálně schopným jedincům o opuštění skupiny vůbec uvažovat.²⁴ Emigrace, zvláště většího počtu členů, totiž nejen zhoršuje průměrné charakteristiky skupiny, ale také zpochybňuje postavení a legitimitu vůdců a skupinové zvyky a normy (obecněji ideologii). Schopní členové skupiny totiž nemusí usilovat pouze o emigraci, ale také o změnu stávajících pravidel a jejich přizpůsobení pravidlům skupin, do nichž odchází. Právě to byl ostatně jeden z důvodů, proč bývalé socialistické země bránily svým občanům v emigraci. Emigrace schopných členů společnosti snižovala výkonnost těchto zemí (v naší terminologii zhoršovala jejich průměrné hodnoty) a zároveň ohrožovala legitimitu tehdejší vládnoucí ideologie.

Z pohledu osob uvažujících o opuštění své původní skupiny zvyšuje nutnost překonat strategie, které jim v odchodu brání, celkové náklady spojené s emigrací. Nesmíme přitom zapomenout, že tyto náklady nesou dané osoby obvykle ihned, zatímco výnosy z potenciálního opuštění získávají až po delším čase. A protože náklady a výnosy (současné i budoucí) porovnává opět pouze konkrétní jedinec, nemusí se k opuštění vůbec rozhodnout, pokud předpokládá, že jeho výnosy z emigrace náklady na ni nepřevyší. Jeho rozhodování o emigraci může ovlivnit také tzv. efekt „spirály mlčení“ [Noelle-Neumann 1974, 1993], který spočívá v tom, že lidé se obávají své společenské izolace kvůli zastávání názorů, s nimiž většinová společnost nesouhlasí. Proto neustále sledují své okolí a vyhodnocují, který názor je většinový a který menšinový. Většinový názor pak bez obav vyjadřují, při vyjadřování menšinového jsou naopak opatrnější či zcela umlknou. Tak se většinový názor stává ve společnosti hlasitějším, než odpovídá jeho reálné síle, což vede k dalšímu umlknutí menšiny. V případě rozhodování o emigraci tak mohou být potlačovány názory, které ji podporují, což může vést k poklesu zájmu o ni.

Pokud jedinec, který rozvinul svůj HC, svou původní skupinu neopustí, je zachována její početnost, nemusí to však nutně zlepšit její průměrné hodnoty. Tento jedinec totiž v původním prostředí jednak nemusí rozvinout svůj HC tak jako v případě emigrace, jednak může být méně motivován k produktivním aktivitám, takže v praxi je nakonec spíše příjemcem statků než jejich tvůrcem. Statky, které má skupina k dispozici, se v takovém případě musí rozdělovat mezi více osob, což průměrnou spotřebu a další ukazatele bude rovněž zhoršovat.

Problémy emigrace

Náklady spojené s emigrací nezahrnují pouze možnou ztrátu sociálního kapitálu a vyloučení z původní skupiny, ale také problémy, s nimiž se imigranti setkávají ve skupině nové. Není totiž jisté, že se jim podaří zcela se integrovat do „většinové společnosti“ (tj. obecně do skupiny, jejíž průměrné ukazatele vykazují příznivější hodnoty než skupina emigranta). Původní členové většinové společnosti mohou totiž využít svou vyjednávací sílu v neprospěch imigranta, znevýhodněného nedostatkem kontaktů v novém prostředí, a nepřiznat mu odpovídající podíl na produktivitě dané skupiny. Imigrant může sice i tak zlepšit své postavení a svůj příjem oproti situaci v původní skupině, nicméně bude nadále v pozici znevýhodněného jedince.²⁵ Na agregátní úrovni potom může docházet k tomu, že imigranti systematicky nebudou dostávat příležitost podílet se na nejvýnosnějších aktivitách společnosti, do níž se začlenili, a na toto znevýhodnění mohou reagovat vytvářením opět relativně uzavřených skupin. Tyto skupiny budou ovšem disponovat jen investičními příležitostmi určitého druhu a naopak nebudou mít optimální přístup k příležitostem z jiných oborů a oblastí.

Relativně horší postavení (ve srovnání s ostatními členy většinové společnosti) může vést k dlouhodobé nespokojenosti imigrantů, a to zejména v následujících generacích. Jako ilustrativní příklad lze zmínit problémy, s nimiž se potýká turecká menšina v Německu nebo arabské komunity ve Francii a dalších zemích.²⁶ V konkrétní situaci pak mohou imigranti své problémy ve většinové společnosti vnímat jako horší než svou situaci před emigrací v původní skupině (viz předcházející kapitolu). Schopní členové uzavřené skupiny imigrantů mohou tuto skupinu opět opustit, přestože je v zásadě součástí většinové společnosti, což bude dále zhoršovat postavení zbývajících členů. Tito zbývající členové mohou potenciálním emigrantům opět bránit v odchodu zmíněnými strategiemi.

Neúplné začlenění imigrantů je přitom z hlediska většinové společnosti opět racionálním chováním. Většinová společnost může těžit z práce imigrantů, zejména když vykonávají činnosti považované za podřadné a naopak nevykonávají aktivity, v nichž by mohli původním členům společnosti konkurovat. Neochota většinové společnosti přijmout imigranty může být dále ovlivněna vzájemnými kulturními, náboženskými a dalšími rozdíly, které jsou zdrojem nejistoty a obav z neznáma. Neúplná integrace pak rozdíly mezi oběma skupinami dále prohlubuje, protože imigranti i členové většinové společnosti se pravděpodobně budou stýkat spíše s lidmi ze stejného kulturního prostředí. Pro imigranta navíc představují kontakty s lidmi stejného kulturního původu určitou jistotu v cizím prostředí. Neúplné začlenění imigrantů je však také spojeno s náklady. Pokud imigranti začnou dávat najevo svou nespo-

kojenost, musí členové většinové společnosti vynaložit na svou obranu větší či menší prostředky, které již nemohou použít na ochranu vůči jiným hrozbám. Protože je však imigrantů obvykle výrazně méně než členů většinové společnosti, mohou být náklady spojené s danou formou diskriminace dlouhodobě nižší než výhody, které z ní plynou, a stav neúplné integrace imigrantů se může stát být dlouhodobým.²⁷

Možné řešení bariér

V této kapitole představíme vybraná řešení popsaných bariér, které osobám s nízkým HC brání v jeho úspěšném rozvoji. Shrňme si nejprve poznatky vyplývající z dosavadního textu:

1. Osoby s nedostatečně rozvinutým HC disponují nevhodnými průměrnými znaky, které jim znesnadňují získat zdroje na jeho rozvoj.
2. Skupiny, ve kterých osoby s nízkým HC žijí, jim mohou z různých důvodů a různými způsoby bránit v rozvoji jejich HC.
3. Odchod z původní skupiny nutně neznamená zlepšení emigrantova postavení ani úplnou integraci do většinové společnosti a účast na všech jejích výhodách.

Jedním z řešení této situace je cílená podpora osob žijících v prostředí, které jim brání v rozvoji jejich HC, a jejich motivace k opuštění tohoto prostředí a k co nejúplnější integraci do většinové společnosti. Řešení tohoto typu bylo zavedeno v USA v 90. letech 20. století v podobě programu „Přestěhování se do nové příležitosti“.²⁸ V rámci tohoto programu bylo vybraným osobám, jež žily ve velkých městech²⁹ ve čtvrtích se čtyřicetiprocentní a větší mírou chudoby, nabídnuto zvláštní poradenství ohledně ubytování tak, aby se mohly snáze přestěhovat do čtvrti s maximálně desetiprocentní mírou chudoby v jakémkoli městě. Program jim rovněž pokryl náklady spojené s ubytováním (nájem, elektřina apod.). Přínos programu „Přestěhování se do nové příležitosti“ však Katz, Kling a Liebman [2007] vyhodnotili jako nejednoznačný. Na jednu stranu výrazně poklesla pravděpodobnost, že se imigranti stanou obětí trestného činu. Snížila se jejich nemocnost, zvýšil se jejich subjektivní pocit štěstí. Na druhou stranu experiment nepotvrdil, že by si imigranti díky podpoře snáze našli práci, a program podle autorů nevedl ani ke zlepšení školního prospěchu dětí či k poklesu trestné činnosti imigrantů.

Vůči závěrům, ke kterým Katz, Kling a Liebman [2007] dospěli, lze namítat, že od přestěhování k experimentu uplynula relativně krátká doba a že by hodnoty bylo nutno porovnávat v delším čase.³⁰ Je rovněž zřejmé, že cílem programu nebyl komplexní rozvoj všech aspektů lidského kapitálu imigrantů, ani jejich úplné začlenění do nové společnosti. Program jim pouze umožnil vybrat si velmi příznivé životní prostředí a nenést část nákladů spojených s bydlením. Nicméně závěry daného průzkumu lze porovnat s jinými. Jak např. uvádějí Levitt a Dubner [2006], v USA na základě *Celostátní studie základního vzdělání* vyplynulo, že mezi faktory, které ovlivňují prospěch dětí v základní škole (dobrý prospěch lze i přes řadu výhod³¹ označit za známku úspěšnosti investic do lidského kapitálu), patří následující skutečnosti:

- rodiče dítěte mají minimálně jeden vysokoškolský titul
- rodiče dítěte mají vyšší společenské postavení
- matce v době, kdy porodila první dítě, bylo alespoň 30 let
- dítě se nenarodilo předčasně a nebylo adoptováno

- rodiče dítěte mezi sebou mluví anglicky
- rodiče jsou členy sdružení přátel školy
- dítě má doma hodně knížek

Naopak mezi faktory, které na prospěch dítěte nemají vliv, patří podle Levitta a Dubnera [2006], následující okolnosti:

- dítě vyrůstá v úplně a šťastné rodině
- rodina se právě přestěhovala do lepší čtvrti
- matka zůstala s dítětem doma až do doby, kdy začalo chodit do školky
- dítě absolvovalo předškolní přípravu
- rodiče pravidelně dítěti předčítají a berou jej do muzeí
- dítě tráví hodně času před zapnutou televizí
- rodiče využívají fyzické tresty

Levitt a Dubner [2006] podotýkají, že faktory, které mají na prospěch dítěte vliv, se v zásadě týkají toho, čím rodiče jsou (tedy jejich postavení), zatímco faktory, které vliv nemají, se týkají toho, co rodiče dělají (tedy jejich chování). Vůči daným závěrům lze vznést námitku, že prospěch dítěte v základní škole není jednoznačným ukazatelem lidského kapitálu a že podstatnější je, jak děti dokáží znalosti, které získají prostřednictvím školního vzdělání, uplatnit ve svém budoucím životě. Nicméně o tom, že postavení rodičů, respektive prostředí, ve kterém se člověk narodí a vyrůstá, hraje v možnostech rozvoje jeho HC roli, svědčí i další výzkumy. V Česku například některé studie poukazují na skutečnost, že děti rodičů se základním vzděláním mají výrazně zhoršenou možnost přijetí na vysokou školu oproti dětem z rodin, v nichž alespoň jeden rodič má vysokoškolské vzdělání [Matějů, Valenčík 2003; Matějů, Smith 2009]. I tento závěr tedy poukazuje na to, že postavení rodičů má pro rozvoj HC jejich dětí větší význam než jejich chování.

Z výše uvedeného plyne, že snaha pomoci osobám s nízkým HC jej rozvíjet by se neměla zaměřit pouze na jednotlivce, ale také na jejich okolí. Například pokud budou projekty zaměřeny jen na děti do určitého věku, mohou vůči nim starší vrstevníci nebo rodiče vytvářet bariéry, takže děti, kterých se projekt týká, budou čelit vysokým bezprostředním nákladům, zatímco výnosy z rozvoje jim budou slíbeny až ve vzdálené budoucnosti. To nepřispěje k jejich ochotě HC rozvíjet a projekty mohou přinášet neuspokojivé výsledky. Cutler, Glaeser a Vidgor [1999] proto navrhují, aby projekty rozvíjející HC vybraných jedinců zahrnovaly také snahu udržet jejich vazby na původní komunitu a zároveň podporovaly jejich integraci do nové společnosti. Jako vhodný způsob se jeví zapojení osob, které žijí v blízkosti diskriminovaných, ale zároveň mají kontakty s většinou společnosti. Z pohledu teorie sociálního kapitálu [Granovetter 1985] tyto prostředníci disponují slabými sociálními vazbami (slabým spojujícím sociálním kapitálem) a mohou přispět k odbourání statistické diskriminace. Cutler, Glaeser a Vidgor [1999] ukazují, že tuto roli tzv. „stavitelů mostů“ mohou hrát i jedinci z diskriminované komunity, kteří mají zájem rozvíjet svůj HC a zároveň se snaží o udržení vazeb na svou původní komunitu, která jim potom v rozvoji nemusí bránit. Jejich úspěch může podněcovat další členy komunity k rozvoji svého HC. Současné možnosti mobility tomuto úsilí napomáhají.

V českém kontextu platí, že úspěšné osoby pocházející z diskriminovaných komunit je většinou úplně opouštějí, přerušují vzájemné vazby a dále je nerozvíjejí.³² Jinak řečeno nehrají roli „stavitelů mostů“, kterou často přebírají průměrní příslušníci diskriminující komunity, kteří ovšem mohou zneužívat svého

postavení, např. v podobě nabídky nevýhodných pracovních a nájemních smluv, předražených výrobků a dalších statků spojených se zajištěním základních životních potřeb. Tato skutečnost členy diskriminované komunity dále znevýhodňuje a jejím řešením by mohla být právě podpora úspěšných osob z diskriminované komunity tak, aby roli stavitelů mostů začaly hrát. V praxi by tak dokazovaly, že se investice do HC vyplácí, aniž by zhoršovaly postavení ostatních členů diskriminované komunity, kteří prozatím do svého HC neinvestovali. Naopak by tito zbývající členové mohli být k investicím motivováni. Většinová společnost by tedy měla stimulovat úspěšné osoby z diskriminované menšiny, aby tuto menšinu zcela neopustily, ale aby pro ni byly pozitivním příkladem.

Závěr

Pokud by investice do HC byly vždy a pro všechny výhodné, měly by osoby disponující dostatkem zdrojů (peněz) být dostatečně motivovány, aby tyto prostředky poskytly těm, kdo chtějí svůj HC rozvíjet. A nejen to. Osoby s prostředky by pak aktivně vyhledávaly osoby bez prostředků a přesvědčovaly je, aby svůj HC rozvíjely. V praxi však existují významné bariéry bránící rozvoji HC určitých osob či skupin. V tomto textu jsme se zaměřili na dvě vybrané bariéry – statistickou diskriminaci a opovržení ze strany ostatních členů komunity, v nichž zájemci o rozvoj svého HC žijí.

Z hlediska ekonomické teorie lze konstatovat, že první bariéra se týká poptávkové strany (těch, kteří poptávají osoby s rozvinutým HC), druhá bariéra strany nabídkové (těch, kteří chtějí rozvíjet svůj HC). Bariéry způsobují, že kapitálový trh z hlediska investic do vzdělání nepůsobí efektivně. V textu byly popsány některé praktické experimenty realizované v zahraničí (zejména v USA), jejichž účelem bylo zmírnit působení bariér, jejichž výsledky jsou však považovány za rozporuplné.

V České republice lze za skupiny obyvatel s nedostatečně rozvinutým HC označit Romy, osoby z nízkopříjmových skupin atd. V posledních letech se tyto skupiny obyvatel koncentrují ve vybraných lokalitách (tzv. sociálně vyloučených) a dochází k omezování jejich kontaktů s ostatními skupinami společnosti. To vede k frustraci sociálně vyloučených, jež se projevuje útoky proti členům tzv. většinové společnosti, která zpravidla reaguje represemi či voláním po nich, např. na demonstracích. Konkrétním příkladem mohou být nepokoje na Českolipsku a ve Šluknovském výběžku v roce 2011³³ nebo v Českých Budějovicích na sídlišti Máj v létě 2013.

I přes nejrůznější programy a strategie [Šimůnková, Šimáček 2011] se domníváme, že v ČR bohužel nejsou využívány adekvátní možnosti rozvíjení HC těch osob, které samy nemají dostatek prostředků k jeho rozvoji. Systematická podpora takových osob je přitom důležitým nástrojem boje proti statistické diskriminaci. Pokud se zlepší průměrné hodnoty znevýhodněných skupin, začnou poptávající jejich členy hodnotit i podle jiných charakteristik. Pokud však nabízející sami nejsou schopni tyto hodnoty zlepšit, respektive nejsou k tomu stimulováni (např. právě z důvodu nízké poptávky), a pro poptávající je nákladné zjišťovat detailní informace o každé diskriminované osobě, mohou tyto problémy pomoci řešit neziskové organizace, sdružení pracující s osobami s nízkým HC, nadace, apod.³⁴ Cílem takových organizací může být:

- Stimulovat osoby, které chtějí investovat do svého HC, např. nenávratnými půjčkami, přičemž poskytnutí půjčky bude vázáno na splnění určité podmínky (absolvování určitého počtu hodin vzdělávání, složení testu apod.). Část půjčky může přitom být poskytnuta na začátku a zbylá část až po splnění podmínky.
- Poskytovat informace o možnostech typu Grant Funding, který byl zmíněn výše, a stimulovat osoby s prostředky, aby tyto možnosti využily, např. tím, že si o takto poskytnuté prostředky budou moci snížit daňový základ.
- Využít toho, že diskriminace přináší diskriminujícím náklady a že tyto náklady rostou s růstem počtu diskriminovaných. Propojit diskriminující přímo s diskriminovanými tak, aby diskriminující získali lepší informace o diskriminovaných a byli schopni s menšími náklady posoudit, zda se jim spolupráce nevyplatí více než diskriminace.

Neziskové, příp. státní organizace mohou také pomoci řešit problém opovržení členů diskriminovaných skupin vůči osobám usilujícím o rozvoj svého HC, problém integrace členů, kteří svou původní skupinu opustí, shlukování osob s nízkým

HC do uzavřených skupin a otázku spolupráce osob rozvíjejících svůj HC se zbývajícími členy jejich komunity. Vhodným postupem může být:

- Podporovat osoby, které se rozhodnou investovat do svého HC, aby odešly ze sociálně vyloučených lokalit. Nové bydlení může být jednou z forem půjčky zmíněné výše. Zároveň umožnit i přestěhování osob blízkých, které opět může být spojeno s nějakou podmínkou, např. že i tyto další osoby alespoň částečně rozvinou svůj HC.
- Stimulovat osoby, které odešly, k podpoře dalších osob ze svého původního prostředí s cílem motivovat je rovněž k rozvoji svého HC. Stimuly mohou mít podobu daňových úlev, informování o dané možnosti apod.
- Využívat příklady úspěšných osob k propagaci investic do HC. Důležité je aktivně tyto osoby zapojit a uhradit jejich náklady spojené s propagací.

Jsme si vědomi skutečnosti, že výše zmíněné návrhy řešení jsou spojeny s většími či menšími náklady a že jejich úspěch závisí na řadě okolností. Prvním krokem by vždy měla být podrobná analýza příčin způsobujících, že některé osoby nedostatečně rozvíjí svůj HC. Z takové analýzy pak mohou vyplynout modifikace našich návrhů, případně jiné postupy.

literatura

- Aktürk, Sener. 2010. „The Turkish Minority in German Politics: Trends, Diversification of Representation, and Policy Implications.“ *Insight Turkey* 12 (1): 65-80.
- Anderson, Donna, Michael Hauptert. 1999. „Employment and statistical discrimination. A hands-on experiment.“ *Journal of Economics* 25: 85-102.
- Anderson, Lisa, Roland Fryer, Charles Holt. 2002. „Experiments in Discriminations.“ *Working paper*. Williamsburg: William and Mary University.
- Arrow, Kenneth. J. 1973. „The Theory of Discrimination.“ Pp. 3-31 in Orley Ashenfelter, Albert Rees (eds.). *Discrimination in Labor Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Arrow, Kenneth. J. 1998. „What has economics to say about racial discrimination?“ *Journal of Economic Perspectives* 12 (2): 91-100.
- As-Saber, Sharif. 2011. *Governance and Human Capital*. New Delhi: Sterling Publisher.
- Austen-Smith, David, Roland Fryer. 2005. „An Economic Analysis of Acting White.“ *The Quarterly Journal of Economics* 120 (2): 551-583, <http://dx.doi.org/10.1093/qje/120.2.551>
- Becker, Gary. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: Chicago University Press.
- Becker, Gary. 1964. *Human Capital*. Chicago: Chicago University Press.
- Becker, Gary. 1997. *Teorie preferencí*. Praha: Liberální institut.
- Bertrand, Mariann, Sendhil Mullainathan. 2004. „Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination.“ *The American Economic Review* 94 (4): 991-1013, <http://dx.doi.org/10.1257/0002828042002561>
- Block, Walter, Timothy Mulcahy. 2006. „Pozitivní diskriminace: institucionalizovaná nerovnost.“ *Laissez Faire* 9 (3): 1-2.
- Briggs De Souza, Xavier, Susan Popkin, John Goering. 2010. *Moving to opportunity: the story of an American experiment to fight ghetto poverty*. Oxford: Oxford University Press.
- Coyle, Diane. 2010. *The soulful science: what economists really do and why it matters*. Princeton: Princeton University Press.
- Cutler, David, Edward Glaeser, Jacob Vigdor. 1999. „The rise and decline of the American ghetto.“ *Journal of Political Economy* 107: 455-50, <http://dx.doi.org/10.1086/250069>
- Doušová, Gabriela. 2013. *Sociální nepokoje ve Šluknovském výběžku v roce 2011 (soubor publicistických textů)*. Bakalářská práce. Brno: Masarykova univerzita.
- Fan, Lida. 2009. „Measuring Interprovincial Flows of Human Capital in China: 1995–2000.“ *Population Research and Policy Review* 28 (3): 367-387, <http://dx.doi.org/10.1007/s11113-008-9103-8>
- Ferraro, Paul, Ronald Cummings. 2007. „Cultural diversity, discrimination and economic outcomes: an experimental analysis.“ *Economic Inquiry* 45 (2): 217-232, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1465-7295.2006.00013.x>
- Field, John. 2008. *Social capital*. 2nd edition. London: Routledge.
- Fónadová, Laura. 2010. „Sociálně úspěšní Romové v české společnosti.“ In Věra Juříčková et al. *Sociální realita v česko-polském příhraničí – teoretické a praktické indikátory kvality života*. Opava: Ústav veřejné správy a regionální politiky.
- FRA. 2009. *Šetření o menšinách a diskriminaci v Evropské unii*. Brusel: Agentura Evropské unie pro základní práva (FRA).
- Fryer, Ronald. 2006. „Acting White.“ *Education Next* 6 (1): 52-59.

- Fryer, Ronald, Jacob Goeree, Charles Holt. 2005. „Experience-Based Discrimination: Classroom Games.“ *Journal of Economic Education* 36 (2): 160-170, <http://dx.doi.org/10.3200/JECE.36.2.160-170>
- Fryer, Ronald, Glenn Loury. 2005. „Affirmative Action and Its Mythology.“ *The Journal of Economic Perspectives* 19 (3): 147-162, <http://dx.doi.org/10.1257/089533005774357888>
- Fryer, Ronald, Paul Torelli. 2010. „An empirical analysis of acting white.“ *Journal of Public Economics* 94 (5-6): 380-396, <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.10.011>
- Furobotn, Eirik, Rudolf Richter. 2005. *Institutions and Economic Theory*. 2nd edition. Michigan: The University of Michigan Press.
- Gennetian, Lisa et al. 2012. „The Long-Term Effects of Moving to Opportunity on Youth Outcomes.“ *Cityscape* 14 (2): 137-168.
- Giry, Stéphanie. 2006. „France and Its Muslims.“ *Foreign Affairs* 85 (5): 87-104, <http://dx.doi.org/10.2307/20032072>
- Granovetter, Mark. 1985. „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness.“ *The American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510, <http://dx.doi.org/10.1086/228311>
- Harford, Tim. 2010. *Logika života*. Praha: Práh.
- Hargreaves, Alec. 2007. „Muslims in France: The Quest for Social Justice.“ *Global Dialogue* 9 (3/4): 47-55.
- Hartog, Joop, Henriëtte Maassen van den Brink (eds.). 2007. *Human Capital: Advances in Theory and Evidence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holzer, Harry, David Neumark. 2000. „What does Affirmative Action do?“ *Industrial & Labor Relations Review* 53 (2): 240-271, <http://dx.doi.org/10.2307/2696075>
- Hora-Hořejš, Petr. 1997. *Toulky českou minulostí. 6 díl: Příběhy a postavy českého národního obrození*. Praha: Via Facti.
- Hora-Hořejš, Petr. 1998. *Toulky českou minulostí. 7. díl: Od konce napoleonských válek do vzniku Rakouska-Uherska*. Praha: Via Facti.
- Hora-Hořejš, Petr. 2000. *Toulky českou minulostí. 8. díl: Slavné příběhy a osobnosti druhé poloviny 19. století*. Praha: Via Facti.
- Hora-Hořejš, Petr. 2004. *Toulky českou minulostí. 10. díl: Velcí umělci konce 19. století*. Praha: Via Facti.
- Hora-Hořejš, Petr. 2009. *Toulky českou minulostí. 12. díl: Malý panteon velkých Čechů z přelomu 19. a 20. století*. Praha: Via Facti.
- Jackson, Ronald. 2004. „Acting Black: College, Identity, and the Performance of Race.“ *Contemporary Sociology* 33 (4): 418-419, <http://dx.doi.org/10.1177/009430610403300409>
- Kameníček, Jiří. 2003. *Lidský kapitál: úvod do ekonomie chování*. Praha: Karolinum.
- Kameníček, Jiří. 2012. *Lidský kapitál: bohatství, které dřímá v nás*. Praha: Karolinum.
- Katz, Lawrence, Jeffrey Kling, Jeffrey Liebman. 2007. „Experimental Analysis of Neighborhood Effects.“ *Econometrica* 75 (1): 83-119.
- Keeley, Brian. 2007. *Human Capital: How what you know shapes your life*. Paris: OECD.
- Klvačová, Eva et al. 2006. *Dobývání renty: teorie a praxe*. Praha: Professional Publishing.
- Krueger, Anne. 1974. „The Political Economy of the Rent-Seeking Society.“ *American Economic Review* 64 (3): 291-303, http://dx.doi.org/10.1007/978-3-540-79247-5_8
- Leuven, Edwin, Hessel Oosterberk, Hans van Ophem. 2004. „Explaining international differences in male skills wage differentials by difference in demand and supply of skills.“ *Economic Journal* 114: 466-86, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2004.00217.x>
- Levitt, Steven, Stephen Dubner. 2006. *Špekoeconomie, aneb Freakonomics*. Praha: Alfa Publishing.
- Lukeš, Dominik. 2005. „Chvála pozitivní diskriminace.“ *Literární noviny* 3: 7-9.
- Matějů, Petr, Michael Smith. 2009. „The Perceived Value of Education and Educational Aspirations in the Czech Republic: Changes in the determination of educational aspirations between 1989 and 2003.“ *Comparative Education Review* 53: 13-29, <http://dx.doi.org/10.1086/593151>
- Matějů, Petr, Radim Valeník. 2003. „České vysoké školství stále na křižovatce.“ Pp. 23-42 in Petr Matějů, Ondřej Schneider, Jiří Večerník (eds.). *Proč tak těžko?* Praha: ISEA.
- Nedomlelová, Iva. 2011. „Lidský kapitál – měření, souvislosti, prognózy.“ *Ekonomie a Management* 4: 141-142.
- Noelle-Neumann, Elisabeth. 1974. „The spiral of silence: a theory of public opinion.“ *Journal of Communication* 24: 43-51, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1460-2466.1974.tb00367.x>
- Noelle-Neumann, Elisabeth. 1993. *The Spiral of Silence: Public Opinion - Our Social Skin*. Chicago: University of Chicago Press.
- OECD. 2012. *Education at a Glance 2012: OECD Indicators*. Paris: OECD.
- Palacios Lleras, Miguel. 2004. *Investing in Human Capital – a Capital Market Approach to Student Funding*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Phelps, Edmund. 1972. „The Statistical Theory of Racism and Sexism.“ *American Economic Review* 62: 659-661.
- Rabušicová, Milada. 2002. *Gramotnost: staré téma v novém pohledu*. Brno: Masarykova univerzita.
- Rizzo, Michael, Andrea Gallo. 2012. *Human Capital and Resources: Developments, Management and Strategies (Economic Issues, Problems and Perspectives)*. New York: Nova Publishers.
- Roy, Kartick, Mike Roberts, Ershad Ali (eds.). 2012. *Education, Human Capital and Development (Readings in World Development)*. New York: Nova Publishers.
- Savvides, Andreas, Thanasis Stengos. 2009. *Human capital and economic growth*. London: Stanford General.
- Šimůnková, Monika, Martin Šimáček. 2011. *Strategie boje proti sociálnímu vyloučení na období 2011 – 2015*. Praha: Vláda ČR.
- Šteffl, Ondřej. 2012. „Škola na konci svých roků.“ [online] [cit.]. Dostupné z: <<http://blog.aktualne.centrum.cz/blogy/ondrej-steffl.php?itemid=16798>>.

- Tachau, Frank. 2009. „CULTURE AND SOCIETY-Cosmopolitan Anxieties: Turkish Challenges to Citizenship and Belonging in Germany.“ *The Middle East Journal* 63 (4): 680-681.
- Taylor, Christopher. 2011. *A Macroeconomic régime for the 21st century: towards a new economic order*. London: Routledge.
- The New Palgrave Dictionary of economics* [online] [cit. 28. 6. 2013]. Dostupné z: <http://www.dictionaryofeconomics.com/article?id=pde2009_S000544>.
- Tullock, Gordon. 2005. *The Rent-Seeking Society: The Selected Works of Gordon Tullock, Vol. 5*. Liberty Fund Inc.
- Tyson, Karolyn, William Darity, Domini Castellino. 2005. „It's Not “a Black Thing”: Understanding the Burden of Acting White and Other Dilemmas of High Achievement.“ *American Sociological Review* 70 (4): 582-605, <http://dx.doi.org/10.1177/000312240507000403>
- Valenčík, Radim. 2004. „Rozšířený koncept všeobecné rovnováhy.“ *Politická ekonomie* 52 (1): 61-73.
- Van Jaarsveld, Izelde. 2000. „Affirmative action: A comparison between South Africa and the United States.“ *Managerial Law* 42 (6): 1-48.
- Wawrosz, Petr, Herbert Heissler. 2011a. „Investice do lidského kapitálu jako předpoklad úspěšnosti investic do sociálního kapitálu.“ *Naše společnost* 9 (1): 3-10.
- Wawrosz, Petr, Herbert Heissler. 2011b. „Pareto Improvements Reached through Knowledge Society.“ Proceedings from *EBES 2011 Conference – Zagreb*. Zagreb, Croatia, 13.–15. 10. 2011.
- Wawrosz, Petr, Herbert Heissler. 2012. „Market analysis of investment opportunities and social networks.“ Proceedings from *EBES 2012 Conference – Istanbul*. Istanbul, Turkey, 24.–26. 10. 2012.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institution of Capitalism*. New York: Free Press, http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-9320-5_6
- World Bank. 2004. *Measuring Social Capital*. Washington: World Bank.
- Zizzo, John. 2011. „You are not in my boat: common fate and discrimination against out-group members.“ *International Review of Economics* 58 (1): 91-103.

Mgr. Ing. Petr Wawrosz, Ph.D. (*1968) vystudoval Vysokou školu ekonomickou a Právnickou fakultu Univerzity Karlovy. V současnosti působí jako odborný asistent a zástupce vedoucího na Katedře ekonomie a mezinárodních vztahů Vysoké školy finanční a správní, kde vyučuje zejména bakalářskou a magisterskou mikroekonomii a makroekonomii i další předměty. Spolupracoval na monografii *Teorie her a redistribuční systémy*. Je spoluautorem učebnic *Mikroekonomie základní kurz*, *Mikroekonomie středně pokročilý kurz (2010)* a *Makroekonomie základní kurz (2012)*. Ve své vědecké práci se zabývá problematikou jednání a rozhodování jednotlivých ekonomických subjektů, s důrazem na institucionální uspořádání. Toto téma rozebírá i ve své disertační práci „Institucionální rovnováha v redistribučních systémech“, kterou úspěšně obhájil na NF VŠE v roce 2012.

Lze jej kontaktovat na adrese: **petr.wawrosz@centrum.cz**

Ing. Herbert Heissler (*1974) vystudoval Vysokou školu finanční a správní, na které po skončení studia začal působit jako odborný asistent na Katedře ekonomie a mezinárodních vztahů. Od září 2010 je vedoucím této katedry. Přednáší bakalářskou i magisterskou mikroekonomii, makroekonomii a teorii her. Spolupracoval na monografii *Teorie her a redistribuční systémy*. Je spoluautorem učebnic *Mikroekonomie základní kurz* a *Mikroekonomie středně pokročilý kurz (2010)* a *Makroekonomie základní kurz (2012)*. Na škole se účastní teoretického semináře *Ekonomie produktivní spotřeby a sociální investování*. V současnosti se zaměřuje na liberální směry ekonomie, zejména Rakouskou školu, věnuje se analýze jejich modelů a jejich aplikaci v praxi. Toto téma také rozvádí ve své disertační práci „Analýza derivátových trhů v podmínkách rozdílných bankovních systémů“.

Lze jej kontaktovat na adrese: **herbert@heissler.cz**

poznámky

- ¹ Článek je jedním z výstupů specifického výzkumu na Vysoké škole finanční a správní (IGA č. 7427) „Využití teorie při analýze konfliktů zájmů při realizaci reformy v oblasti sociálního pojištění a sociálního investování“
- ² Becker sice nebyl prvním autorem, který použil termín „lidský kapitál“, jako první však exaktně popsal závislost mezi investicemi do lidského kapitálu a budoucím příjmem a prokázal ji statistickou analýzou.
- ³ Detaily popsaného modelu jsou uvedeny např. ve Valenčík [2004], Wawrosz, Heissler [2011b].

- ⁴ Např. z dob Národního obrození v českých zemích je doloženo mnoho příkladů, kdy si bohatý donátor povšiml nadaného žáka a hradil jeho další vzdělávání. Podrobněji viz např. Hora-Hořejš [1997, 1998, 2000, 2004, 2009].
- ⁵ Problematika mobility HC je rozvinuta např. v Becker [1964, 1997], Kameníček [2003, 2012].
- ⁶ Ze studií, které se koncentrují především na vyčíslitelné výnosy a náklady lze jmenovat např. Leuven, Oosterbeek, van Ophem [2004], Fan [2009]. Z českých např. Nedomlelová [2011].

- ⁷ Jedná se o definici OECD, viz např. OECD [2012]. Zdůrazníme, že v literatuře se objevují nejrůznější přístupy k definici, respektive pojetí daného pojmu. Přes jednotlivé rozdíly ale mají společný právě důraz na schopnosti a vlastnosti jedince, který je musí rozvinout, tedy musí investovat čas a případně další vzácné zdroje, aby dané schopnosti byl schopen používat, přičemž díky jejich použití dochází ke zvýšení blaha dotyčného jedince.
- ⁸ Autorský překlad anglické definice: *The New Palgrave Dictionary of economics* [online] [cit. 28. 6. 2013]. Dostupné z: <http://www.dictionaryof-economics.com/article?id=pde2009_S000544>.
- ⁹ Pionýry v oblasti teorie statistické diskriminace, kteří definovali pojetí uvedené v textu, jsou Kenneth Arrow [1973, 1998] a Edmund Phelps [1972].
- ¹⁰ Statistickou diskriminaci praktikují například zaměstnavatelé, když nemají podrobné informace o dovednostech a pracovních návycích uchazečů o zaměstnání. Uchazeče roztrídí do skupin (podle dosažené kvalifikace, věku atd.) a navrhnou mzdu odpovídající průměru dané skupiny. Tím všechny nadprůměrné z dané skupiny diskriminují a všechny podprůměrné současně privilegují. S tím, jaké pracovní výkony daný uchazeč odvádí, čili s tím, jak zaměstnavatel postupně zjišťuje informace o jeho pracovních dovednostech a nasazení, mzdu upravuje. Jde tedy o racionální jednání, každý jiný postup by byl horší.
- ¹¹ Např. Anderson a Hauptert [1999], Anderson, Fryer, Holt [2002], Ferraro, Cummings [2007], Zizzo [2011].
- ¹² Populárně je tento experiment popsán v Harford [2010].
- ¹³ Otázkou přístupu Romů ke vzdělání v případě Romů se zabývá např. FRA [2009]. Je zde zmíněno, že jim ve vzdělávání brání více bariér než většinové populaci.
- ¹⁴ Podrobněji je situace, kdy lidé podceňují své schopnosti, rozebrána ve Wawrosz, Heissler [2012].
- ¹⁵ V ČR zákaz statistické diskriminace v pracovních vztazích plyne ze zákoníku práce (zákon číslo 262/2006 Sb. ve znění pozdějších předpisů) a zákona o zaměstnanosti (zákon číslo 435/2004 Sb. ve znění pozdějších předpisů).
- ¹⁶ Experiment Bertrand, Mullainathan [2004] byl realizován v USA a spočíval v zaslání odpovědí s fiktivními životopisy na skutečné inzeráty o zaměstnání. Z experimentu vyplynulo, že v případě, kdy uchazeči měli v životopisu uvedeno stejné nebo velmi podobné vzdělání, reagovali zaměstnavatelé více na životopisy fiktivních osob s typicky bělošskými jmény než s typicky černošskými jmény.
- ¹⁷ Detaily k „affirmative action“ lze najít např. ve Van Jaarsveld [2000], Holzer, Neumark [2000], Fryer, Loury [2005].
- ¹⁸ Ke zde uvedenému citátu dodejme, že problematika prosazení schopných jedinců ze znevýhodněné komunity je komplexnější. S velkou pravděpodobností by totiž tito úspěšní danou komunitu zcela opustili, což by dále snížilo průměrné vlastnosti zbývajících členů. Podrobněji je tato situace charakterizována např. ve Wawrosz, Heissler [2012].
- ¹⁹ Projevem tržního selhání, které má mj. kořeny v neproduktivních investicích, je americká hypotéční krize po roce 2007. Jak uvádí literatura [např. Taylor 2011], jedním z důvodů hypotéční krize v USA byla skutečnost, že banky byly nuceny poskytovat hypotéční úvěry i tzv. znevýhodněným skupinám (v praxi osobám nebělošského původu s nízkým příjmem). Za normálních okolností by banky těmto skupinám hypotéční úvěr neposkytly.
- ²⁰ Detaily viz též Kameníček [2003].
- ²¹ Zdůrazníme zde, že se jedná o podstatný faktor, nikoliv však o faktor jediný. Vliv tohoto faktoru je zkoumán v řadě publikací, většina z nich [např. Hartog, Maassen van den Brink 2007] poukazuje, že korelace není jednoznačná, respektive že na úroveň HC působí i další vlivy.
- ²² Bližší informace k problematice „acting white“ lze najít např. v Jackson [2004], Austen-Smith, Fryer [2005], Tyson, Darity, Castelliono [2005].
- ²³ Autorský překlad citátu uvedeného ve Fryer [2006: 53].
- ²⁴ U některých černošských skupin v USA existují propracované strategie bránící dětem rozvíjet zájem o vzdělání i strategie zvyšující náklady spojené s opuštěním dané skupiny. Podrobněji např. Fryer a Torelli [2010].
- ²⁵ Teoreticky je daný model rozpracován ve Wawrosz, Heissler [2012].
- ²⁶ Z literatury, která se zabývá postavením a integrací daných skupin, uvedme např. Giry [2006], Hargreaves [2007], Tachau [2009], Aktürk [2010]. Jako aktuální příklad z doby, kdy byl tento článek dokončován (jaro 2013), lze zmínit nepokoje ve Švédsku.
- ²⁷ Z daného pohledu lze formulovat hypotézu, že vzestup nejrůznějších populistických stran v zemích EU je reakcí na skutečnost, že náklady spojené s emigrací z jiných nečlenských zemí do zemí EU v těchto zemích rostou (mj. proto, že roste počet imigrantů), zatímco výhody emigrace klesají.
- ²⁸ V originále „Moving to Opportunity program“.
- ²⁹ Konkrétně v New Yorku, Baltimore, Chicagu, Los Angeles a v Bostonu. Detaily k programu lze vedle Katz, Kling, Liebman [2007] najít např. v Briggs De Souza, Popkin, Goering [2010].
- ³⁰ Hodnocení dlouhodobých efektů programu „Přestěhování do nové příležitosti“ lze najít v Gennetian et al. [2012]. Studie konstatuje, že výsledky jsou rozporuplné a že v řadě oblastí program nesplnil své cíle.
- ³¹ Výhrady jsou obsaženy např. v Šteffl [2012].
- ³² Podrobněji viz např. Fónadová [2010].
- ³³ Podrobně jsou tyto nepokoje popsány v Doušová [2013].
- ³⁴ Zdůrazníme, že podle našeho názoru nemusí všechny v textu zmíněné aktivity realizovat stát. Naopak v řadě z nich se mohou angažovat soukromé subjekty. Úkolem státu je zejména vytvářet podmínky, aby dané aktivity byly možné, podporovat je např. pomocí určitého zvýhodnění, úlev atd.