

## Editorial

Vážení čtenáři,

květnové číslo Sociowebu Vám přináší sedm příspěvků se zaměřením na ekonomickou sociologii. Číslo nebylo od počátku koncipováno jako monotematické, ale větší záběr příspěvků snad osloví širší okruh čtenářů. Příspěvky lze v zásadě rozdělit do dvou skupin. První skupina se zabývá ekonomickými tématy z teoretického (příspěvek o experimentální a behaviorální ekonomii) i praktického (hodnocení vybraných dopadů navrhované reformy daně z příjmů fyzických osob, selhání trhu na příkladu fungování taxislužby a možnosti nápravy tohoto typu selhání) hlediska. Druhou skupinu pak tvoří příspěvky věnované představení a částečně i prezentaci výsledků vybraných projektů, které jsou členy oddělení ekonomické sociologie Sociologického ústavu AV ČR, v.v.i. v současné době řešeny.

V prvním příspěvku podává **Martina Mikeszová** základní informace o dvou relativně nových oborech v ekonomii – experimentální a behaviorální ekonomii. Zmíněn je stručně historický vývoj těchto dvou disciplín, jejich hlavní uplatnění a základní principy, na nichž jsou laboratorní experimenty v ekonomii postaveny.

Důsledky nedávno představené reformy veřejných financí byly a stále jsou předmětem intenzivního zájmu médií i čtenářů. Diskutovány jsou zejména dopady reformy na různé skupiny populace. Vybranými důsledky reformy v oblasti daně z příjmů fyzických osob, mimo jiné i tolik diskutovaným dopadem na „střední třídu“, se zabývá **Jiří Večerník**.

**Vladimír Benáček** poukazuje na fakt, že vytváření podmínek dokonalé konkurence a podpory volného podnikání nemusí za určitých okolností a v určitých oblastech vést k očekávanému uspokojení poptávky zákazníků a dosažení společenského optima. Naopak, v určitých oblastech lze takového optima dosáhnout pouze regulací daného segmentu trhu. Výše uvedená tvrzení dokládá na konkrétních příkladech tržních selhání v oblasti fungování taxislužby.

Výsledky Sčítání lidu, domů a bytů z roku 2001 ukazují ČR jako jednu z nejateističtějších zemí na světě, jak ve svém příspěvku uvádí **Zdeněk R. Nešpor**. Skutečnost, že se lidé nehlásí k žádné konkrétní církvi, však ještě nemusí automaticky znamenat, že jsou ateisté. Mohou pouze odmítat „zaškatulkování“ k nějakému konkrétnímu vyznání nebo neuznávat instituci církve. Kromě toho nevíra v boha ještě nemusí znamenat úplné odmítání

transcendentna. Alternativní a detradicionalizované náboženské formy jsou jednou z řady výzkumných otázek projektu „Detradicionalizace a individualizace náboženství v České republice a jejich sociopolitické a socioekonomické důsledky“. Více o tomto projektu a některých výstupech se dočtete v autorově příspěvku.

**Martin Lux** ve svém příspěvku poukazuje na rychlý růst v oblasti výdajů na bydlení a cen bydlení v průběhu transformačního období a na postupný vznik a posilování regionálních disparit (rozdílů) ve finanční dostupnosti bydlení. Nedostatečné zmapování disparit ve finanční dostupnosti bydlení může mít závažné dopady v oblasti migrace domácností, demografického chování mladé generace, identifikace a podílu skupin domácností ohrožených nedostatečným přístupem k bydlení apod. Nejen těmito problémy se bude zabývat konsorcium řešitelů projektu „Regionální disparity v dostupnosti bydlení, jejich socioekonomické důsledky a návrhy opatření na snížení regionálních disparit“ podpořeného Ministerstvem pro místní rozvoj ČR.

Předposlední příspěvek se týká opět finanční dostupnosti bydlení, tentokrát však rozdílu mezi finanční dostupností nových i starších bytů v Praze a průměrnou dostupností nových i starších bytů v ČR. **Petr Sunega** v něm konstatuje, že finanční dostupnost vlastnického bydlení v Praze je v porovnání s průměrem za celou ČR výrazně nižší. ČR patří mezi země s největším rozdílem mezi dostupností vlastnického bydlení v hlavním městě a „průměrnou dostupností“ za celou zemi. Ve svém příspěvku upozorňuje na možné faktory, které mohou být příčinou výše zmíněného rozdílu. Výzkumem těchto faktorů se zabývá projekt „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“ podpořený GA ČR.

Poslední příspěvek **Jiřího Šafra** představuje koncept „tříd bydlení“. Ty jsou definovány nikoliv na základě postavení na trhu práce, jak je tomu u tradičních industriálních tříd, ale bytovou situací, tj. podmínkami bydlení a jeho dostupností u různých společenských skupin.

Příjemné čtení za autorský kolektiv přeje  
Petr Sunega  
[petr.sunega@soc.cas.cz](mailto:petr.sunega@soc.cas.cz)

*Příští číslo Sociowebu bude o sociologii vzdělání se zaměřením na vzdělanostní mobilitu a jiné empirické přístupy ke zkoumání vzdělanostních nerovností.*

## «Témata»

»

### Laboratorní experimenty v ekonomii?<sup>1</sup>

*Klíčová slova: teorie, metodologie, ekonomie*

V posledních letech v ekonomii nabývají na významu dva nové obory, experimentální a behaviorální ekonomie, které se snaží vyrovnat s kritikou ekonomického konceptu výhradně racionálně uvažujícího nezávislého jedince, tzv. *homo oeconomicus*. Výsledky výzkumů experimentálního ekonoma D. Kahnemana poukazují na to, že v lidském myšlení může docházet ke zkratům, které vedou k systematickému porušování základních principů teorie pravděpodobnosti, a tudíž popírají čistě racionálního jednání ekonomických aktérů (Kahneman, Tversky 1976, Kahneman 2003). Mullainathan a Thales ve svém úvodu k *International encyclopedia of the social and behavioral science* (2001) hovoří o třech základních způsobech odlišení pojetí behaviorální ekonomie od standardního ekonomického konceptu. Behaviorální ekonomie připouští omezenou racionalitu, kterou představují omezené kognitivní schopnosti, dále pak fakt, že ne vždy uvažujeme v dlouhodobých perspektivách, a poslední v řadě bere v úvahu omezené sobectví, tj. ne vždy jednáme sobecky, jak předpokládá neoklasická ekonomie.

Experimentální i behaviorální ekonomie se pohybují na hranici ekonomie a psychologie a často tyto dva obory ekonomie splývají v jeden, avšak určitý rozdíl zde existuje. Zatímco experimentální ekonomie se snaží pomocí laboratorních experimentů testovat existující ekonomické hypotézy a modely, behaviorální ekonomie se snaží budovat hypotézy nové a zaměřuje na to, jak je výsledek ekonomických rozhodnutí závislý na průběhu samotného procesu rozhodování. Charakteristickým znakem experimentální ekonomie je právě využívání laboratorních metod, které jsou obvyklé v psychologii.

Uvažujeme-li o laboratorním experimentu, nejspíše se nám vybaví laboratorní testy na myších, případně nějaký psychologický experiment, během něhož je zkoumaná osoba vystavována nějakým extrémním podmínkám, a tak možná laboratorní experiment v ekonomii vzbuzuje u nezasvěceného čtenáře spíše úsměv než pocit, že jde o důvěryhodnou vědeckou metodu. Co to jsou laboratorní experimenty v ekonomii? Laboratorní experimenty v ekonomii se zaměřují zejména na analýzu fungování trhů, tržního vyjednávání a na poznávání chování ekonomických aktérů na různých trzích a při různých obměnách tržních mechanismů. Samotné experimenty jsou nejčastěji prováděny

v speciálních prostorách (laboratořích) vybavených počítačovou technikou a mají podobu jakési hry podle přesně stanovených pravidel, která simuluje reálné ekonomické chování. Výpočetní technika během experimentu zajišťuje snadnou kontrolu chování účastníků experimentu a zároveň umožňuje zprostředkovat účastníkům informace, které ostatním zůstanou skryté. Konkrétní průběh experimentu pak závisí na typu experimentu, zpravidla jsou však účastníky experimentu studenti vysokých škol a experiment se skládá z několika fází, sezení. (Davis, Holt 1993, Kagel, Roth 1995)

Ač první experimenty v ekonomii proběhly již ve 40. letech, ke skutečnému rozvoji tohoto oboru ekonomie došlo až koncem let osmdesátých. Podíváme-li se na přehled publikací z oboru experimentální ekonomie, většina z nich pochází právě z posledních dvou desetiletí (Holt 2006). O vzestupu této disciplíny v posledních letech hovoří také udělení několika Nobelových cen za ekonomii vědcům z řad experimentální ekonomie. První Nobelova cena byla udělena J. F. Nashovi a R. Seltenu v roce 1994 za propracování teorie her. V roce 2002 byla Nobelova cena za ekonomii udělena ekonomu V. Smithovi a psychologu D. Kahnemanovi za to, že položili základy nového výzkumného oboru, experimentální ekonomie. A konečně Nobelova cena za ekonomii v roce 2005 byla udělena R. Aumannovi a T. C. Schellingovi za zvýšení porozumění konfliktům a spolupráci prostřednictvím analýzy teorie her.

Na počátku experimentální ekonomie stojí americký ekonom Edward Chamberlin, tvůrce konceptu monopolistické konkurence. E. Chamberlin uskutečňoval na konci 40. letch první jednoduché experimenty se studenty, v nichž studentům ukazoval nedokonalost fungování trhů. Zajímavostí je, že právě těchto experimentů se jako student zúčastnil také Vernon Smith, který pak v 80. letech jako profesor ekonomie na Arizonské univerzitě položil základy experimentální ekonomie jako oboru, vyvinul řadu experimentálních metod a vytvořil standard pro to, co dnes představuje spolehlivý laboratorní experiment. (Davis, Holt 1993)

Ve stejném čase, kdy E. Chamberlin přichází s teorií monopolistické konkurence a J. M. Keynes napsal svou slavnou knihu *The General Theory of Employment, Interest and Money* (1936), John von Neumann a Oscar Morgenstern vydávají knihu *Theory of Games and Economic Behavior* (1944), jež přichází s poznatkem, že hlavní ekonomické aktivity jsou ovlivněny vzájemnými interakcemi ekonomických aktérů. Předpoklad nestrategického vytváření ceny (na základě tzv. neviditelné ruky trhu) je dle jejich názoru nerealistický. Tato kniha znamenala zrod teorie her jako samostatné matematické disciplíny a ukázala možnost využití herně-teoretických metod v oblasti modelování ekonomického rozhodování.

*Hra* (game) v podání teorie her představuje strategickou situaci, ve které zisky hráčů závisí nejen na jejich vlastních rozhodnutích, ale i

<sup>1</sup> Text vznikl v rámci grantového projektu „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“ podpořeného GA ČR (403/06/0915).

rozhodnutích ostatních hráčů. Každou hru lze charakterizovat skupinou hráčů, souborem všech možných rozhodnutí, dostupnými informacemi v každém okamžiku rozhodování a zisky, jež jsou funkcí všech rozhodnutí a náhodných událostí. Důležitým pojmem v teorii her je *strategie*, která představuje kompletní plán jednání včetně možných následků. Nejznámějším příkladem teorie her je tzv. věžňovo dilema, které řeší problém, za jakých podmínek je pro hráče výhodnější kooperace než konkurence. Mezi klasické studie aplikace věžňova dilematu na oligopolní trh, tj. řešení problému spolupráce či soutěže v podmínkách oligopolní konkurence, patří díla německých ekonomů Heinze Sauermanna, Reinharda Seltena a Američanů Sidneyho Siegela a Lawrence Fourakera. Nelze opomenout ani příspěví J. F. Nashe k analýze rovnováhy v nekooperativních hrách. V 60. letech se také některé vysoké školy zaměřené na obchod a ekonomiku (např. Carnegie-Mellon's Graduate School of Industrial Administration) začínají zajímat o aplikace teorii her a uskutečňují řadu experimentů, tzv. business games.

Na konci 70. let zahajuje Vernon Smith spolupráci s jiným americkým ekonomem Charlesem Plottem, který se zabýval problémem veřejné volby a uskutečnil již první volební experimenty. V 80. letech se V. Smith, Ch. Plott a jejich kolegové z Arizonské univerzity zasloužili o vznik první laboratoře experimentální ekonomie. Následně vznikají laboratoře i na evropském kontinentě a začíná se v nich využívat počítačové techniky. V roce 1986 byla založena Asociace pro ekonomickou vědu, jejímiž členy byli význační experimentální ekonomové, v 90. letech Vernon Smith a Mark Isaac začali editovat sborníky *Research in Experimental Economics* a od roku 1998 je vydáván první odborný časopis experimentální ekonomie pod názvem *Experimental Economics*. (Holt 2006)

Stručný přehled historie experimentální ekonomie nasvědčuje tomu, že od devadesátých let se experimentální ekonomie stává samostatným vědním oborem, který zaznamenává nebývalý rozvoj, a laboratorní experiment se v ekonomii stává etablovanou metodou. Dnešní experimentální ekonomie rozlišuje v zásadě tři základní typy experimentů: *tržní experimenty* (market experiments), které modelují trh a tržní mechanismus, *herní experimenty* (game experiments), jež aplikují teorii her a *experimenty individuální volby* (individual-choice experiments), které se zaměřují na individuální jednání ekonomických aktérů. Experimenty se zaměřují hlavně na analýzu finančních trhů a problematiku veřejných statků, nicméně vzhledem k rychlému rozvoji této disciplíny v posledních letech lze očekávat, že se toto zaměření bude dále rozšiřovat.

Hlavními výhodami každé laboratorní experimentální metody je *opakovatelnost* a *kontrola* ovlivňujících faktorů (Davis, Holt 1993). Opakovatelnost umožňuje jakémukoliv výzkumníkovi dle instrukcí opakovat experiment

a nezávisle verifikovat výsledky. U terénních výzkumů je opakovatelnost často velmi obtížná, neboť data byla sesbírána v unikátních časových i prostorových podmínkách a opakování terénního výzkumu by také bylo provázeno nemalými finančními náklady. Další výhodou laboratorní experimentů je možnost kontrolovat laboratorní podmínky a zároveň je podle potřeby měnit. Na základě sledování ekonomického chování a fungování simulovaného trhu pak lze hodnotit alternativní teorie a přístupy. Podobná kontrola je u terénních výzkumů komplikovaná a jakákoliv manipulace se vstupními proměnnými téměř vyloučená.

Laboratorní experimenty však samozřejmě nejsou všelékem na problémy výzkumu a mají své hranice. Experimenty sice poskytují relativně dobrou kontrolu ovlivňujících faktorů, ovšem otázkou zůstává, zda chování pozorované v laboratořích odpovídá realitě. Jednou z výhrad kritiků experimentální ekonomie je fakt, že účastníky experimentů jsou z velké většiny studenti vysokých škol, jejichž jednání může být značně odlišné od jednání jiných ekonomických aktérů. Tomuto problému se částečně snaží čelit V. Smith a Ch. Plott zapojováním odborníků do experimentů. V. Smith spolu s Ch. Plottem vyvinuli metodu testování tzv. vzdušným tunelem (wind-tunnel test), která slouží k hodnocení tržních mechanismů navržených pro praxi. Tato metoda je nazvána podle přirovnání k testování aerodynamiky letadel v uměle vytvořeném vzdušném tunelu. Komplikované tržní mechanismy jsou nejprve testovány experimentálně na studentech při různých obměnách pravidel, pokud se osvědčí v experimentu se studenty, přejde se k experimentu s odborníky z daného oboru a teprve potom jsou mechanismy uvedeny do praxe (Smith 1982).

Dalším problémem experimentů je *zjednodušování*. Aby mohl být určitý problém zkoumán za pomoci experimentu, je nutné poměrně komplikované prostředí trhu přizpůsobit experimentálním podmínkám. Výsledky získané v takto zjednodušených podmínkách už ovšem v reálných podmínkách nemusí být platné. Na druhé straně ovšem experimentální ekonomové říkají, že pokud ekonomická teorie selže v takto zjednodušených podmínkách, jak by mohla fungovat ve složitých reálných podmínkách.

Nemalou skupinu problému, které musí experimentální ekonomové řešit, představují také technické problémy spojené s realizací experimentů. Pokud se snažíme vytvořit správnou podobu experimentu, měli bychom se držet několika zásad. V první řadě bychom měli dodržovat předem definovaná standardizovaná *procedurální pravidla*, protože jedině tak může být zajištěna nezávislá opakovatelnost experimentu. Pro zajištění kontroly podmínek je pak nutná *správná motivace, nezaujatost* a *možnost porovnávání*. Důležité je však také sledovat podobnost se skutečným ekonomickým prostředím, tedy návaznost experimentálního prostředí na reálné ekonomické procesy. (Davis, Holt 1993, Kagel, Roth 1995)

Například problém *motivace* účastníků experimentů je hojně diskutovanou otázkou. Většina experimentátorů (Davis, Holt 1993, Kagel, Roth 1995) se uchyluje k jisté odměně za aktivní účast v experimentu, přičemž nejčastěji se tato odměna skládá ze dvou částek. První tvoří paušální odměna za účast, která by měla zajistit spolehlivost a pozornost během čtení instrukcí. Druhá částka závisí na chování během hry, tedy na tom, kolik si účastník během hry vydělá. Tato část odměny umožňuje řídit motivaci účastníka během celého experimentu. Odměna je vyplácena v penězích, protože u peněz nehrozí přesytení (na rozdíl od např. čokoládových tyčinek). Doporučuje se také, aby byly zisky a ztráty během hry účastníkům sdělovány ve skutečné hodnotě pozdější odměny a ne v jakési laboratorní měně, která by mohla deformovat investiční chování. Velmi důležité je také, aby informace o výdělku účastníka zůstaly jiným účastníkům skryty (Davis, Holt 1993, Kagel, Roth 1995).

V rámci řešení grantového projektu „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: "tranzitivní" faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze" podpořeného GA ČR také tým socioekonomie bydlení Sociologického Ústavu AV ČR uskutečnil experiment vycházející ze zásad experimentální ekonomie, jehož cílem je otestovat určité vzorce chování ekonomických aktérů na trhu s bydlením.

Martina Mikeszová

[martina.mikeszova@soc.cas.cz](mailto:martina.mikeszova@soc.cas.cz)

#### Literatura:

- Davis, D. D., C. A. Holt 1993. *Experimental Economics*. Princeton. New York : Princeton University Press.
- Holt, C. A. 2006. *Markets, Games, and Strategic Behavior*. Addison-Wesley.
- Kagel, J. H., A. E. Roth 1995. *The Handbook of Experimental Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Kahneman, D., A. Tversky 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*. Vol. 47 (2). p 263-91.
- Kahneman, d. 2003. Map of Bounded Rationality : Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*. Vol. 93, No. 5, pp. 1449-1475.
- Smith, V. 1982. Microeconomic Systems as an Experimental Science. *American Economic Review*. Vol. 72, No. 5, pp. 923-955.

»

#### **Reforma příjmové daně nezmění diferenciaci příjmů a nepoškodí střední třídu**

*Klíčová slova: stát, domácnost, nerovnosti, politika, reforma, přerozdělování, daně*

Různé propočty spojené s daňovou reformou vyvolaly úvahy o tom, koho zvýhodní a koho poškodí, kdo na ní vlastně vydělá a kdo na ni doplatí. Úvahy bezpochyby oprávněné, je však třeba dbát na realismus jejich kontextu. To

znamená za prvé zasadit navrhované změny do reálné struktury příjmů domácností a neulétávat do výšin týkajících se nepatrných zlomků populace. Za druhé ukázat, zda a jak reforma mění akcenty kladené na tu či onu dimenzi přerozdělování. Za třetí pak zasadit dopady uvažované reformy i do sociální struktury, konkrétně z hlediska tolik vzývané „střední třídy“.

#### **Různé rozměry přerozdělování**

Osekáme-li pestrost společenské struktury na dřev, zůstane nám její rozměr ekonomický (příjmy), demografický (děti) a sociální (status). V tradiční společnosti byly tyto rozměry provázány – příslušníci vyšších tříd měli hodně peněz, méně dětí a vysoký status. Děti naopak byly kapitálem chudých, příslibem jejich zajištění ve stáří. Demokracie a trh rozložily tuto hierarchii do nezávislých rozměrů. Příjmově vysoce situovaní už nepožívají vždy nejvyšší úcty, přičemž počet dětí na různých stupních příjmového žebříčku se nijak markantně neliší – díváme-li se ovšem na věc z hlediska hrubých výdělků rodiny, nikoli výsledného příjmu na osobu, který mnohé zakrývá.

Uvedené rozměry – z hlediska měřitelného uchopení však hlavně první dva - jsou důležité také z hlediska přerozdělování příjmů, které se odehrává prostřednictvím různých daní a dávek. V tomto příspěvku sledujeme pouze daň z příjmu fyzických osob. Ta prošla v minulosti několika změnami, pokud jde o podobu sazeb a zavedení odpočtů od vypočtené daně namísto od daňového základu. V současnosti je diskutován vládní návrh reformy, který zavádí jednotnou daňovou sazbu pro všechny výdělky, spolu s jiným výpočtem daňového základu a také odlišnou výší a podobou odpočtů.

V návaznosti na zmíněné rozměry se kladou tři otázky – jaký přerozdělovací vliv má tato daň a jak se její případná změna projeví v nerovnosti čistých příjmů domácností, dále jak se v této změně uplatní rodina a nakonec jak dopadne „střední třída“. Protože jde o aspekty dosti autonomní, průmět zamýšlených změn nemůže být jednoduší. Hovoříme-li o domácnostech, pak kromě výdělků a počtu závislých dětí je třeba počítat i s ekonomickou aktivitou dalších členů a výší jejich příjmů. Podíváme se nyní jen na zaměstnanecké domácnosti (které podle dat z roku 2005 představují polovinu českých domácností a 55 procent populace), a to pracovní optikou decilového rozdělení podle jejich hrubého příjmu.

#### **Nerovnost příjmů se reformou nezmění**

Především si je třeba uvědomit, že reálně placená daň z příjmu fyzických osob je již od počátku jejího zavedení u nás v průměru nízká (na rozdíl od souhrnných pojistných plateb), přičemž po posledních změnách zřejmě již klesla pod deset procent hrubého příjmu zaměstnaneckých domácností. Jakkoli její byt malá změna může mít svůj význam, nemůže

nijak významně ovlivnit konečné relativní rozdělení příjmů. Tisícikorunou státem ušetřenou nebo naopak navíc odebranou lze sice dobře mávat před očima, jde však jen o čtvrtinu procenta ročních pracovních příjmů průměrné zaměstnanecké domácnosti.

Již zavedené změny mohly přinést snížení daně těchto domácností zhruba o jeden až dva procentní body a podobný souhrnný efekt by mohla mít i navrhovaná reforma. Nicméně relativní rozdělení čistých pracovních příjmů zaměstnaneckých domácností se tímto ani nezměnilo v minulosti, ani nezmění v budoucnosti - poměr souhrnných hrubých výdělků mezi horní a dolní desetinou domácností i tak zůstane zhruba 8:1. Úspora na dani z příjmu podle vládního návrhu se týká příjmů na všech úrovních decilů. Zatímco v absolutním vyjádření tato úspora dosti strmě roste, v poměru ke zdaňovaným příjmům naopak klesá, takže progresse zdanění se příliš nezmění.

### **Podpora rodiny bude posílena**

Daňové aranžmá se svými sazbami a odpočty kombinujícími koruny a procenta neposkytuje snadné odpovědi na v podstatě jednoduché otázky, zda v tom či onom uspořádání jde více o solidaritu bohatých s chudými, anebo o solidaritu domácností bezdětných s rodinami s dětmi. Z popisu systému to ostatně ani vyčíst nelze, protože vše se ukáže, až když se promítne do reálné struktury domácností a jejich příjmů.

Průmět především ukazuje, že ve zdanění váha příjmové pozice daleko převažuje nad vahou počtu dětí. Jinak řečeno, přerozdělovací toky od vyšších příjmových skupin k nižším jsou mohutnější než od bezdětných domácností k rodinám s různým počtem dětí. To je opak komunistického systému, v němž byly výdělyky nivelizované a daň z mzdy nakonec téměř rovná, takže přerozdělování bylo výhradně demografické povahy. Navrhovaná reforma posiluje „rodinný rozměr“ příjmové daně a poněkud oslabuje její „příjmový rozměr“. To je ostatně i jejím deklarovaným záměrem, jakkoli možný efekt je velmi limitován malým rozsahem příjmové daně.

### **Střední třída nebude dotčena**

Úvahy o střední třídě jsou populární, dokonce se tento pojem již delší dobu objevuje ve slovníku světových ekonomů. Když ale po vzývání sociologických klasiků přistupují k analýze dat, hlavu si s definicí příliš nelámou. Tak například Steven Pressman ji vymezil jako kategorii domácností s příjmem mezi 75 a 125 procenty středního příjmu na spotřební jednotku (podle přepočtu OECD). Podle takové definice by u nás ke střední třídě patřila polovina populace (tolik je jen ve Švédsku, v jiných „středostavovských zemích“ výrazně méně), přičemž třetina by dokonce patřila ke třídě vyšší. Je jasné, že se tu vypovídá o příjmové diferenciaci spíše než o čemkoli jiném.

Záleží mnoho na kontextu společnosti – kupní síle průměrného příjmu, rozsahu a kvalitě veřejných služeb, očekávání spojených s vyspělostí společnosti – kam lze zhruba lokalizovat střední třídu, určitě to ale není doprostřed. Výzkumy ukázaly, že ke střední třídě se u nás hlásí lidé s vyšším relativním příjmem než například v Německu. Ať ale posouváme rastr sociální stratifikace po decilovém žebříčku příjmů jakkoli, neobjevuje se žádné znevýhodnění středních kategorií navrhovanou úpravou příjmové daně. Pokud jde desetinu zaměstnaneckých domácností s nejvyššími pracovními příjmy, jejich „zisk“ v korunách je sice nejvyšší, avšak zdanění zůstává daleko nejvyšší absolutně i relativně. I z tohoto hlediska je tedy reforma pro střední stav vlídná. Samozřejmě je pak třeba uvážit i další součásti reformního batohu a sociální diferenciaci jejich efektů.

Jiří Večerník

[jiri.vecernik@soc.cas.cz](mailto:jiri.vecernik@soc.cas.cz)

»

### **Taxislužba: příklad tržní nedokonalosti a regulace**

*Klíčová slova: teorie, stát, regulace, ekonomie*

Cílem článku je poukázat na méně obvyklou formu tržní nedokonalosti, kde ani podpora volného trhu a konkurence nevede automaticky k uspokojování poptávky zákazníků. Tržní selhání je dáno specifickými podmínkami na trhu nabídky a poptávky po službách taxi. Společenské optimum lze dosáhnout pouze regulací tohoto trhu. Nicméně i samotnou regulaci lze provádět alternativními politikami. Článek analyzuje různé druhy neefektivnosti, které bez regulace nebo s byrokraticky chápanou regulací vznikají.

Specializace a směna je základním přístupem lidské civilizace k životu, z čehož pramení jak nutnost sociální interakce, tak nutnost kultivace tržních systémů. Hloubka a efektivita obojího doznaly s rozvojem kapitalismu bezprecedentní dynamiky. Současně je však zřejmé, že trhy a sociální interakce mohou selhávat. Poukázal na to nejen pád komunistické sociální organizace na makroúrovni, ale také frustrace lidí z neúspěšných mezilidských vztahů. V tomto příspěvku se zaměříme na případ tržního selhání v oblasti taxislužby. Jedná se o velice specifickou formu mezilidské interakce za účelem směny, na niž lze analyzovat různé příčiny a následky nerovného postavení na trhu. Teoretické poznatky z takové mikrostudie však mají obecnější charakter – lze z nich vyvodit pomocí analogie argumenty pro tržní selhání i v jiných segmentech sociální interakce.

### **Tržní selhání a institucionální ekonomie**

Teorie říká, že alokace statků pomocí perfektního trhu vede v čase k

využívání neefektivnějších cest jejich poskytování ze všech možných alternativ. Může za to nespoutaná **konkurence**, která narušuje snahu výrobců se nad cenovými podmínkami vůči zákazníkům domluvit a ceny nadsadit, nebo zanedbat kvalitu výroby. V podmínkách silné tržní konkurence se výrobci dostávají do kleští „**věžňova dilematu**“, kde se najde vždy někdo, kdo cenovou koluzi poruší a kartel rozbije. Navíc je zde vždy někdo, kdo začne docilovat vyšších zisků tím, že produkt inovuje a nabídne kvalitnější službu, čímž přebere zákazníky těm nejméně schopným výrobcům, kteří musí zkusit své štěstí v jiných oborech.

Zde vzniká z ekonomického hlediska zajímavá otázka: existují obory podnikání, kde fungování trhů a jejich konkurence je tak nesmlouvavá, že vytlačí ze hry, jako jistá forma Darwinova **procesu přirozeného výběru**, všechny nepřizpůsobivé, neinovativní a jinak neproduktivní jednotlivce? Předpokládejme, že to možné je. Pak je otázkou, kde a jak se tito lidé uplatní. Je zřejmé, že pokud jiné obory podnikání jsou vystaveny menšímu tlaku efektivnosti, pak tyto jsou jejich destinací. Je to obvykle tam, kde na ně netlačí jak kolegové konkurenti (nebo kolegové nadřízení), tak také zákazníci. Jinak řečeno, je to tam kde **výběr z alternativ** je omezený.

Tomuto úkazu se říká „**obrácený výběr**“ (adverse selection), což je jeden z paradoxů přirozené společenské organizace, protože ve svých důsledcích je anti-Darwinovský. Umožňuje přežití společensky nevhodných forem existence. Společnost se tak segreguje do antagonistických táborů, kde na jedné straně je zásada **měřitelnosti výkonů**, řazení výnosů striktně podle nich a kde zákazník je pánem. Na druhé straně jsou obory s výlučnou nabídkou, či vymezenou geografickou působností, kde výkon nerozhoduje, protože motivace jde po **redistribuci hodnot** a kde zákazník zůstává zákazníkem jen z nutnosti.

Dostáváme se tak ke společensky naprosto zásadním problémům: který z obou antagonistických táborů společnosti začne dominovat a jaké jsou možnosti daný stav zvrátit? Je evidentní, že obory bez konkurence a bez zákaznické volby jsou **monopoly** s výrobky, které navíc nemají ani významnější **křížové substituty**. Jedná se například o národní dodavatele energie, silnic, telekomunikací, zdraví, vzdělání, bezpečnosti a státní administrativy. Jejich volání po nutnosti zachovat „čistotu“ monopolu a pracovní definitivy zdůvodňované profesní etikou, výhodami koncentrace a nezávislosti je pochopitelné: jedná se o **hledání renty** (rent-seeking). Dominance těchto forem podnikové organizace kulminovala v reálném socialismu. Vlna sametových revolucí v Evropě a Asii na přelomu 80. a 90. let překvapivě ukázala, že možnosti zvratu jsou možné, i když k totálnímu obratu zřejmě nikde nedošlo: všechny postkomunistické země vykazují stále zbytky minulosti, tj. **path-dependency**, o nichž se také někdy mluví jako o **hysterezi** šrámů minulosti. Předchozí segregaci společnosti podle vztahu

k produktivním versus k redistributivním činnostem lze stěží překonat revolucí<sup>2</sup>.

Jako doporučení pro politiku organizace trhů se uvádí, aby výrobci (nabídková strana) byli rozdrobeni a nemohli si vytvořit kartel. To však není podmínka ani nutná, ani postačující. Pro existenci konkurence a výše **společenské neefektivnosti** (tzv. dead-weight losses) je totiž podstatná strana poptávky a schopnosti vytvářet tlak **kolektivní akce**<sup>3</sup>. V některých případech to znamená nutnost vytvoření zaštiťující organizace **regulátora**. Ten může být vytvořen buď státem nebo soukromě. Proto na jedné straně mohou existovat efektivně a pružně fungující monopoly, zatímco na druhé straně jsou vysoce neefektivní atomizovaní výrobci fungující na **trzích, které selhávají**. Pro ty první je pak charakteristické to, že se v nich uplatňují pracovníci výkonnostního produkčního typu, zatímco v těch druhých se koncentrují ti z opačného konce, kde motivem je redistribuce. Příkladem tržního selhání tohoto druhého typu je případ taxislužby.

Existují periodicky se vyskytující názory, že liberalizace licencí a provozu taxislužby vede k perfektní konkurenci a tím k dosažení neefektivnějšího systému výroby a spotřeby bez státních intervencí, byrokracie a korupce. Nicméně, vyhodnocení každodenních zkušeností všude ve světě dochází neustále k závěrům, že tento způsob organizace selhává a poražení jsou zákazníci.

### Taxislužba pražské reality

Po časech experimentování s liberalizací služeb taxikářů po roce 1989 byla pražské zastupitelstvo donuceno v roce 1997 znovu regulovat jejich ceny a postupně zavádět přísnější podmínky k vydávání licencí. Trpká zkušenost specifické „české cesty“ z předchozích let evidentního selhání při poskytování těchto ve světě standardních služeb poukázala na markantní případ z dlouhé řady naivních přístupů k fungování trhů u nás. Taxikáři se stali světově nejznámějším českým produktem hned za pivem. Funkci efektivního regulátora však samotná cenová regulace, respektive nedůsledné plnění dalších funkcí regulace ohledně získání a ztráty licence, plnit nedokázala a tak skandály s taxislužbou se periodicky opakují až do současnosti.

Z této lekce je zřejmé to, co šlo očekávat hned na začátku: že tržní naivismus může být někým zcela nenaivně zneužíván na úkor ostatních. Kroky k normalizaci fungování tohoto odvětví služeb byly sice podniknuty, nebyly však přizpůsobeny jeho specifickým podmínkám provozování. Sklon taxislužby k tržnímu selhání ji předurčuje k tomu, abychom si na ní mohli

<sup>2</sup> Příkladem může být vývoj ve struktuře podnikatelů – viz Benáček (2006): The Rise of the Grand Entrepreneurs in Czechia and Their Contest for Capitalism.. Czech Sociological Review, 42, č. 6, s. 1151-70, kde evoluce je nositelem změn.

<sup>3</sup> Viz Olson M. (1971): The Logic of Collective Action. Boston, Harvard University Press.

procvičit principy fungování tohoto jevu, který je jinak obecný.

Naše diskuse bude jen teoretickou zkratkou, aniž se dotkneme problémů tržního selhání v mnohem komplikovanějších konkrétních případech. Je nutno zdůraznit zásadu, že regulace nemusí ani zdaleka znamenat potlačení trhu, ale naopak, ve většině případech má usilovat o to dávat trhům větší prostor k efektivnímu fungování, což je argument **ordoliberalismu**.

### Roztříštěnost trhu

Efektivní trh by měl být konsolidovaný, tj. měl by sestávat z částí, které jsou mezi sebou propojeny tzv. **prodejní arbitráží** - to je možností okamžitého využití nákupu na levnějším trhu za účelem prodeje na trhu s vyššími cenami. Tím se cena na všech trzích vyrovnává. Taxislužba je ale tak roztříštěným (**nespojitém**) trhem, že ani zákazník, ani svědomitý taxikář jejich disproporce není schopen vyrovnat. Je to v podstatě následek **nedokonalých informací** o nabídce a poptávce. Trhy s nedokonalými informacemi nejen, že nejsou schopny tzv. **vyčištění** (to je nejsou sto přivést nabídku a poptávku do rovnováhy na jediné ceně), ale cena na nich nemusí být vůbec známá, protože se tvoří náhodně případ od případu mezi nimiž neexistuje informační propojení. K neznámé ceně se dále připojuje **neurčitý standard kvality**, což znamená faktor **rizika**, proti němuž se nelze zcela pojistit. Zákazník se proto musí předem připravit na tu nejhůřší variantu „nákupu“ a podle toho krotit rozsah své spotřeby. Výsledkem počítání s rizikem je menší poptávka, než by skutečné průměrné ceně jinak příslušela, což je neefektivní.

Nedokonalost veřejných informací o daném trhu ale neznamená, že veškeré informace jsou na něm paralyzovány. Profesionálové pracující na tomto trhu si udržují většinou výrazný soukromý informační náskok, neboli **informační asymetrii**. Proto je ideální obětí taxikářů cizinec, který se česky nedomluví, nezná přesně ani trasu, ani zvyklosti, ani svá práva. Doprovodným jevem informačního selhání je **neúplný kontrakt**. Jinak řečeno, svezení se taxikem nedává žádnou záruku proti nedostatkům v plnění služby tak, jak si ji zákazník nárokoval. Nejsou zde jasná pravidla, jak se služba provozuje a jak lze vymáhat náhradu v případě neplnění.

### Tržní síla a hierarchie

Významným aspektem nedokonalých trhů je porušení podmínek **asymetrie sil** a **svobody jednání**. Z jedné strany nakupující obvykle jedná pod tlakem rozpočtového omezení a snaží se vybrat si tu z rovnocenných alternativ, která je nejlevnější. To ale funguje jen tehdy, když současně i prodávající jedná pod tlakem rozpočtového omezení a je snadno dotlačen k **ústupkům**. Výsledkem je konkurence a boj o

zákazníka, který se na takovém trhu stává dominantním subjektem. Určující roli zákazníka a konkurence lze eliminovat, pokud se na trhu zavede tzv. **koluzivní chování** na straně nabídky. Tím se dostáváme až k tvorbě mafiánských trhů, jako organizované formě koluze, kde už mnohé role trhu jsou nahrazeny svými alternativami, kterými jsou **hierarchické struktury**. Zde se postranními, většinou ilegálními cestami vymáhá dodržování cenových limitů a zákaz podbízet se zákazníkům. **Mafie** je z tohoto hlediska organizací, která si monopolizuje trhy automatickou disciplínou na nich (symbolizovanou „neviditelnou rukou“) nahrazuje násilím své „viditelné ruky“. Tím se stává miniaturním státečkem ve státě, což umožňuje překonat symetrii tržních sil a zákazník ztrácí svobodu.

Výsledkem je cenový a územní **kartel**, který má specifické formy **vynucování svých práv**. Základním znakem takového trhu je **omezování nabídky** a vybírání si mezi zákazníky. Dochází nejen k **diferenciaci** služeb (například taxi různých tříd a exkluzivit), ale také i k nucené diferenciaci skupin zákazníků, což umožňuje účinnější prosazení **cenové diferenciace** (i navzdory cenové regulaci). Následně omezení konkurence tudíž vede k tzv. **uzavřenému vyjednávání** se zákazníkem, což je pravý opak **veřejné aukce**. Zákazník tak ztrácí možnost použít svou nejúčinnější zbraň, kterou je přechod k levnějšímu dodavateli. Každá „smlouva“ mu nyní může být dodavatelem šita „na míru“. Nikoli však ve prospěch specifických přání zákazníka, ale ve prospěch zájmu poskytovatele. Neboli, zákazníkovi lze vnutit cenu podle výše jeho **spotřebitelského přebytku**. Vzdání se spotřeby je sice účinnou strategií spotřebitelovy obrany, je to ale strategie, která poškozuje nejen dodavatele, ale zejména jeho.

Nicméně, i při vyloučení koluze na straně nabídky z vlastní povahy taxislužby vyplývá, že zákazník se často dostává do situace vyjednávání bez konkurence, což je vlastně situace **okamžikového monopolu** výhodného jen pro dodavatele. Je to zákazník, kdo kontaktoval taxikáře a jen ten jediný je mu ochoten službu momentálně poskytnout. Pokud cena není regulovaná, musí dojít u každé transakce k novému vyjednávání o ceně v podmínkách asymetrie v neprospěch zákazníka - tj. při neúplné informaci, neurčitosti a riziku, což je typické pro **trhy typu bazaru**. Je to na bazaru, kde se tržní ceny zásadně nevyrovnávají.

### Transakční náklady

Na bazaru neznalost jazyka a místních zvyklostí je velkým handicapem zákazníka. Má být akceschopný, ale nemůže se dostat přes **informační bariéru**, jejíž výhodě se těší protistrana. Dalším handicapem zákazníka je **nestálost jeho spotřebitelského užitku**. To proto, že se dostal do prostředí, které je velice **nehomogenní a nepředvídatelné**. Trh, na němž se obchodují vysoce nehomogenní,

kvalitativně netransparentní statky a který nemá vyvinutou instituci garance a pojištění proti omylům a podvodům, se nazývá anglicky „**market with lemons**“<sup>4</sup>. Situace na takových trzích je neprůhledná, až chaotická. Zákazník proto musí kalkulovat s tou nejhorší (a tím i s tou nejdražší) nákladovou nahodilostí, což ho nutí být obezřetný a vynakládat značné prostředky na omezení rizika, které nemůže reálně ocenit.

Obranou proti transakčním deviacím na trzích typu „lemons“ je tzv. **signalling**<sup>5</sup>. To je přehnaná snaha poskytovat informace, které jsou pravým opakem dojmu, který daný trh vyvolává. Signalling je politika zářivě bílých pláštíků lékařů, mramorových schodišť bankéřů a medailí generálů, zdůrazňujících solidnost, opakovatelnost, odbornost a záruky na dosah ruky, přičemž při podrobnějším prozkoumání (což je obtížné) to jak může, tak nemusí být pravdou. Jen transakční náklady o to více vzrostly, což zase odstranilo část konkurence a tím posílilo pozici dominantního dodavatele na trhu.

Schopnost vyjednávání se pro zákazníka ještě zdramatizuje, pokud se dostává do situace, kde jeho spotřebitelské preference mají **nízkou cenovou pružnost** v poptávce po takových statcích. Zákazník s těžkým zavazadlem, v dešti, v noci, v opuštěné ulici nebo v časové tísni se předem smiřuje s tím, že nemá velkou šanci uhrát dobrou cenu a smiřuje se také nakonec s tím, že bude okraden. Ale i kdyby zákazník uhrál nakonec uspokojivou cenu, samotný akt handrkování o ceně je obvykle nedobrovolným a ponižujícím a rád si připlatí, aby se jim vyhnul.

To vše se týká problémů vysokých **transakčních nákladů**. Ty sice prodražují takové služby a poptávka je pak nižší než by mohla být, ale konkrétní prodejce, který takovou službu nakonec prodá, z celé situace neprůhlednosti může těžit. **Renta z chaosu a asymetrie informací** nakloněných v jeho prospěch je vysoká. Není v jeho zájmu začít situaci měnit. Dokonce je pro něj výhodné chaos v daném momentě zvyšovat. Celkový trh tak sice z dlouhodobého pohledu degeneruje a je pro všechny strany suboptimální, ale **komparativní výhoda** výrobce z **momentálního hlediska** je v chaosu optimální. Neschopnost společnosti překonat krátký horizont pro rozhodování je také součástí tržního selhání.

Fenomenální úspěch sítě McDonaldu spočíval v tom, že firma dokázala transakční náklady

<sup>4</sup> Akerlof G. (1970): The Market for "Lemons". Q. Journal of Economics. „Lemons“ byl v USA slangový název pro ojetá auta pochybného původu s informacemi téměř nulové spolehlivosti. Přirozeně, cena takových aut je značně náhodná a jen málo korelována s jejich kvalitou. Obchod s koni, akcemi nekotovanými na kvalitní burze, výběr manželských partnerů, medicína a taxislužba jsou dalšími ukázkami takovýchto nedokonalých trhů.

<sup>5</sup> Spence M. (2002): Signaling in Retrospect and the Informational Structure of Markets. American Economic Review 92 (3), s. 434-459

minimalizovat homogenizací výrobků a prostředí, současně s poskytováním perfektních informací. Perfektnost musí být taková, aby žádná jiná firma už nebyla schopná být přinejmenším stejně dobrá. To je podmínka, aby se daný trh z **funkčního monopolu** nestal nefunkčním **oligopolem** se snadnou **kontestabilitou** (tj. vstupem konkurentů), která nutí výrobce klesat na úroveň masového aušusu („schlock“ market), kde rozhoduje jen láce. To je paradox konkurence, známý z některých anomálních trhů typu „lemons“. Samotná „perfektní“ konkurence zde není schopna nastolit na trhu rovnováhu a spotřebitelský komfort. Takový trh selhává, zatímco monopol nebo vůdčí **oligopolista** jsou schopni plnit funkce **suverenity spotřebitelů** lépe (i když ne ideálně). To byl například případ Microsoftu. Taxislužba je typickým příkladem takovéto tržní anomálie, kde ani konkurence neřeší její prodejní excesy.

**Transakční náklady**<sup>6</sup> jsou cenou za používání trhu – tj. cenou za možnost navazování, uzavírání a vymáhání kontraktů na specifickém trhu. Vysoké transakční náklady indikují, že daný trh je ve stávající formě neefektivní. Akce vedoucí k odstranění uměle vyvolaných nebo zbytečných transakčních nákladů nemusí vůbec znamenat likvidaci trhu a jeho nahrazení diktátem hierarchií (například centrálním plánováním). Naopak, regulace podmínek pro fungování aktérů na trzích ohrožovaných vysokými náklady tohoto druhu vede k upevnění atraktivnosti a k upřednostnění trhu před jinými alternativami k provádění směny. Tento problém je znám odnepaměti a v minulosti se neefektivní fungování trhu odstraňovalo evolučně pomocí **etiky a zvyklostí** (uzancí), což jsou typické institucionální úpravy.

Regulace trhu taxislužby proto podle výše uvedených konceptů vyžaduje hlavně zprůhlednit cenové a nákladové informace: zavést snadno dosažitelné ceníky, vyžadovat náročné technické standardy, inzerovat cenu hlavních tras a hlavně zavést nástroj snadného podávání a vyřizování reklamací. Tím se výrazně sníží transakční náklady a důvěra zákazníků v dané služby. Taxislužba se tak dostane ze sféry „lemons“ do sféry seriózního obchodu.

### **Oportunismus rentiérství**

Předchozí analýza nás přivedla k morálním aspektům našeho problému. Obchodování v minulosti vedlo ke vzniku středního stavu. To je společenské vrstvy, která svou pozici obhajovala navazováním **dlouhodobých komerčních kontaktů**, pro něž bylo podstatné jejich **opakování a dodržování etiky** vzájemné výhodnosti transakcí. Vyspělý střední stav je symbolem rozvinutého kapitalismu. Chování taxikáře je už od povahy jeho služeb ovlivněno krátkodobým oportunismem a dominancí motivu **redistribuce** nad ekvivalentní směnou.

<sup>6</sup> Coase R. H. (1960): The Problem of Social Cost. Journal of Law & Econ., vol. 3, s. 1-18



V ekonomii se pro tento typ podnikání zavedl pojem **hledání renty**. V taxislužbě bez regulace jsou k tomu ideální podmínky. Nejde jen o daňové úniky, které lze v neregulované taxislužbě velice těžko dokazovat. **Jednorázovost a neopakovatelnost** jejich obchodních případů a anonymita řidiče a firmy přímo přitahují lidi se sklony k rentiérskému oportunismu. Místo stavovské cti, prokazování kvalit a dědění obchodu z otce na syna, cesta k provozování taxislužby je u nás otevřena komukoli. Udržet se však v ní může jen člověk se zvláštními sklony, čímž dochází k již zmíněnému **obrácenému výběru**. Tato selekce je přímo opakem výběru, který provádí trh v podmínkách perfektní konkurence. Místo lidí, kteří se osvědčili v tom, že dovedou nejefektivněji uspokojovat požadavky spotřebitelů, se do vybrané „elity“ dostávají lidé, kteří vynikají v bezskrupulózním jednání.

Protiakcí na obrácený výběr tam, kde trh selhává, je řízený výběr a to podle kritérií, která nejsou obvyklým doplňkem bezskrupulóznosti. Jsou to například vzdělání, kulturní znalosti a technická zručnost. Výběr je potvrzen následným udělením licence, kterou lze při porušení pravidel odebrat. Orgánem pro tuto činnost musí ale být zásadně někdo jiný, než provozovatel taxislužby.

### Kapitál klientelismu

Obor podnikání, který prošel sítím obráceného výběru, je obtížné reformovat, protože jeho hlavním nástrojem soudržnosti je **klientelismus**. Ten vytváří tzv. **kapitál sítí** (network capital), v němž privilegovaní insidéri zabetonovávají zaujaté pozice (entrenchment), což je degenerovaná forma kolektivní akce proti neorganizovaným outsiderům. Druhou funkcí kapitálu sítí je obrana proti konkurenci nově příchozích, případně proti hrozbě „zběhnutí“ (defection) zaměstnanců, kteří nedodržují zásady kartelu. Zvláštním případem je rozpad sítě a snaha minoritní skupiny nebo izolovaných jednotlivců okrádat na vlastní pěst. Na pražském taxikářském trhu už bylo několik případů takového gangsterského podnikání. Jinak řečeno, velká koncentrace potulných loupežníků na jednom místě hrozí přivedením celého „trhu“ ke kolapsu.

To je evidentní selhání regulace. Proto pokud se regulace neujme **stát**, musí se jí ujmout nějaké **vítězné uskupení insiderů**, které v daném oboru zavede období „mazácké vojny“<sup>7</sup>. Privatizace systému regulace skupinou s **mocí nad trhem** (market power) je jedním z charakteristických paradoxů **pseudo-liberálního postoje státní správy** k některým neefektivním trhům. Výsledkem je až tzv. zajištění státu (state capture). Privatizovaná regulace je snadno navedena k prosazení svých vlastních ziskových zájmů, což souvisí s její tendencí stanout v čele **skrytého kartelu**. To dále

<sup>7</sup> Olson M. (2000) Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships. Basic Books, New York

vyžaduje, aby vůdčí skupina privatizace funkcí státu měla po ruce nástroje vynucování disciplíny pro udržení optimální monopolní ceny a **monopolní nabídky**. Vedlejším produktem tohoto uspořádání je moc jak nad **vstupem** do odvětví, tak nad **výstupem** z odvětví (tj. propouštěním a bankrotem). Propojení mezi businessem a státem (například magistrátem) znamená nemožnost efektivní regulace businessu. Proto není divu, že regulace taxislužby se tak často mívá účinky.

Problém s řízením oboru lidské činnosti, jehož hlavním cílem je **hledání renty**, se rozšiřuje o to, že cesta k rentě znamená nejen možnost, ale často i systémovou **nutnost podvádět**. Tento rys chování se navíc může rozšířit do vztahu mezi vlastníkem podniku a jeho zaměstnanci. Obecně řečeno je to vztah mezi tzv. **principálem a agentem**<sup>8</sup>. Na jedné straně zkorumpovaný principál-vlastník podniku taxislužby nutí i poctivého agenta (tj. své řidiče) praktikovat metody udržující status quo v šizení zákazníků. Na druhé straně ani poctivý vlastník není schopen za určitých podmínek přimět své zaměstnance k etickému chování. Taxislužba například má taková specifika, že celodenní kontrola řidiče zaměstnavatelem je velice ztížená. Při existenci obráceného výběru je možné, že je to bezmocný vlastník, kdo je nakonec okrádán bohatou klikou zaměstnanců. Takový vlastník musí nakonec zkrachovat. Obrácený výběr se jen dále upevňuje. Je proto v zájmu outsiderů tak postiženého odvětví - a to jak zákazníků, tak adeptů na řemeslo taxislužby - aby jeho služby byly regulovány a vstup do odvětví měl jasná pravidla. Samozřejmě, vedení kartelu musí být účinně oslabeno zavedením **regulačních pojistek** proti jeho vzkříšení pod novým vedením, protože motiv k regresi zůstává stále přítomen. To je věc zavedení takových principů motivace, které by dokázaly přimět řidiče k tomu, aby se blíže identifikovali s firmou a s jejími dlouhodobými zájmy a neparazitovali na její úkor. Pokud k tomu nemá sílu (nebo motiv) vlastník firmy, musí se o takové principy zasadit orgány společenského řízení (například magistrát města).

### Externality

Je zde ještě jeden významný aspekt, kterým se při vysvětlování nutnosti regulace taxislužby musíme zabývat. Tím jsou tzv. **externality**. Těmi jsou „vedlejší produkty“ hlavní činnosti, jejichž rozdělování neprobíhá vůbec prostřednictvím trhu, protože jejich trh neexistuje. Externality lze jen těžko kontrolovat nebo zabránit spotřebě jejich statků, ať už jsou to statky pozitivní nebo negativní. Důvodem k tomu je například nemožnost vyloučení **„černého pasažéra“** z jejich spotřeby, nebo to, že když už takový statek jednou vznikl, může se spotřebovat paralelně více spotřebiteli současně a to dokonce i zdarma. Provozování taxislužby má **negativní externality** tehdy, když se zákazníci při spotřebovávání jejich

<sup>8</sup> Česká terminologie někdy dává přednost pojmenování „vlastník (či majitel) a správce“.

služeb nemohou vyhnout jisté újmě. Tou jsou například ponížení, vydírání, lež, podvod a okrádání. Taxislužba je jen nepatrnou částí naší ekonomiky. Nicméně její externality jsou obrovské, protože se týkají vytváření jistého nepříznivého obrazu o celé zemi. Pak celá společnost musí nést následky nedůvěry světa v její schopnosti zvládat jiné mnohem komplikovanější společenské situace, když už evidentně není schopna zvládnout takovou triviální společenskou formu organizace, jakou vyžaduje regulace jednoho malého selhávajícího trhu. Je to obdoba negativního signallingu.

Externality však mohou jít dále. **Vysoké a chaotické ceny** mají za následek to, že poptávka po taxislužbě klesne. Může to být jak na úkor snížení cestovního ruchu, tak se může poptávka přelít do zvýšené dopravy vlastním autem. Chaos s parkováním a zahlcené ulice centra jsou nechtěné negativní produkty, které musí konzumovat všichni. Regulace by tudíž měla zabezpečit i levnou taxislužbu, odstupňovanou například do několika cenových kategorií. Zvýšení počtu taxikářských licencí za výše uvedených podmínek nemůže nikdy vést k účelné konkurenci a tlaku na vyšší efektivnost služeb. Posílí naopak jen tendenci k opačnému organizovanému jednání. Podobně jako zvýšení počtu kapsářů ve městě nepovede k jejich lidumilnějšímu chování, tak ani přebytek licencí v taxislužbě (bez dalších změn) neodstraní její rentiérský přístup k zákazníkům a k trhu.

Tím se překvapivě stává původně soukromý statek dopravy tzv. **veřejným statkem**. Veřejné statky mají tu vlastnost, že jejich poskytování trhu je neefektivní, přičemž jejich výroba je pro společnost důležitá. To vyžaduje, aby se problému chopila iniciativa **kolektivní akce**. Tou se v evropském kontextu tradičně chápe veřejná správa na úrovni státu, kraje nebo obce. Druhou možností je organizace občanské společnosti. Ta může uspět v apelacích na veřejnost, bez pomoci státu její síly zůstanou omezené.

## Veřejná správa

Problémy s poskytováním veřejných statků jsou však obecnější, než jak jsme to nastínili na problémech s taxikáři. Přepokládejme, že původní mandát orgánů společenského řízení k centrální regulaci „větší veřejných“ je ztracen a nahrazen fakticky **soukromou regulací**. Ta je přirozeně otevřená ke sledování rentiérských cílů. Nicméně ani toto neznamená, že soukromá regulace je vždy společensky méně efektivní, než regulace státními orgány. I ty totiž nejsou prosty sledování zjištěných cílů.

Vysvětlení může být následující: společenská neefektivnost soukromých rentiérských subjektů (monopolistů, kartelů, mafie, atd.) nemusí být sebezničující. Tyto subjekty mohou sledovat dlouhodobé cíle a jejich optimální dlouhodobé renty mohou být z krátkodobého pohledu nižší než u špatně placeného aparátu byrokratů bez průhledného cíle (**accountability**). Výsledkem je pak paradox, že na jedné straně úzká klíčová

oblast, která by vyžadovala jednoduchou regulaci principů, je dávno pevně ovládána klikou **přirozených rentiérů**, zatímco na druhé straně jediné „volné zachytivé body“ zbývají státu jen tam, kde je regulace neúčinná, čímž se společenské ztráty z „řízení“ regulace kumulují.

Byrokracie, za účelem svého přežití a vyšších důchodů je nucena se stát odvozenou, **sekundární rentiérskou skupinou**. Návrat k dominanci státní regulace pak jen rozšiřuje počty hledačů renty o další subjekty, což upevňuje koluze v rámci zajištění státu (respektive zajištění trhu). Renta se už sice musí dělit mezi větším počtem subjektů, ale její příděl se stává bezpečnějším a dlouhodobě stabilnějším. **Korupce** veřejné správy je přirozeným důsledkem zanedbané péče o veřejné statky, která vede k bludným kruhům dalšího růstu byrokracie. **Vysoké daně** a současně **nízká efektivnost veřejné administrativy** jsou varovným signálem, že černá díra rentiérství se stala vřídícím rysem daného společenského uspořádání a že problémy s ekonomickým růstem dané země na sebe nedají dlouho čekat.

Regulace tržních selhání a efektivní poskytování veřejných statků je vysoce odbornou činností, která má navíc vysoké nároky na **organizační a etické schopnosti** svých subjektů. Pokud státní správa takové schopnosti nemá, výsledkem je bujení **pseudoregulace** v irelevantních oblastech kombinovaná s neexistencí regulace v oblastech, kde by byla účinná.

V českém prostředí hluboce převažuje systém regulace založený na **pozitivním právu**, kde cíle jsou převálcovány důrazem na prostředky. Výsledkem je, že taková regulace konverguje k byrokracii a k vysokým transakčním nákladům. Opakem byrokratické pozitivní regulace je **regulace podle ducha záměru**. Vychází z pregnantně specifikované **účelové funkce**, aniž se blíže zabývá konkrétními okolnostmi objektů regulace. Je pak na posouzení orgánů kontroly a vymáhání práva, jak posoudí samy, zda konkrétní chování objektu regulace bylo v souladu s očekávanými cíli. Ve světě se tato forma regulace praktikuje zejména v anglo-amerických zemích s liberálními tradicemi. Je zajímavé, že tolik kritizované direktivy Evropské komise jsou většinou mnohem otevřenější k efektivní regulaci podle cílů, než jejich národní implementace do zbyrokratizovaného pozitivního práva. Závěr pro reformy veřejné správy je jednoznačný: efektivní regulace veřejných statků může jít po jejím zetištění, pokud profesionalita jejich řízení dokáže kompenzovat množství kvalitou.

Vladimír Benáček  
[vladimir.benacek@soc.cas.cz](mailto:vladimir.benacek@soc.cas.cz)

»

## **Výzkum detradicionalizace a individualizace současné české religiozity**

*Klíčová slova: hodnoty, veřejnost, náboženství, kultura*

Mezinárodní srovnávací výzkumy i výsledky náboženské sebedeclarace v rámci sčítání lidu ukazují Českou republiku ne-li jako nejateističtější zemi na světě, tedy velmi blízko této metě. Podle posledního censu v roce 2001 se téměř 60 % Čechů považuje za ateisty, zatímco náboženské postoje zůstávají omezené na méně vzdělanou, starší a venkovskou populaci, především na ženy (v případě tradičních náboženských představ a praktik), nebo naopak na část mladší, výše vzdělané městské populace (v případě alternativních a detradicionalizovaných). Celá situace je ovšem složitější – různí se jak přístup církví k těmto datům, tak charakter a formy zbožnosti, které se „nevejdu“ do výzkumného paradigmatu „sociologie farnosti“. Zatímco některé církve před sčítáním lidu „lákaly“ věřící prostřednictvím billboardů, také z toho důvodu že na základě jejich počtu je určována výše státního příspěvku církvím, jiné si stěžují, že se k nim v rámci censu hlásí víc lidí, než je jejich „skutečných“ věřících, a tuto praxi – někdy i státní příspěvek – rozhodně odmítají.

Podobně stojí-li respondent před otázkou, ke kterému vyznání se má přihlásit, jeho rozhodnutí může být motivováno celou řadou faktorů a ateistická sebedeclarace vůbec nemusí znamenat odmítání transcendentna, leckdy například jde jen o demonstrativní odpor vůči církvím. Množství lidí, kteří se nepovažují za členy církví, ale v „něco“ věří, ať už jde o transcendentní osoby či síly, nějakou formu posmrtného života (či reinkarnaci), zázraky, účinnost amuletů, horoskopy či předpovědi budoucnosti, daleko převyšuje počet „standardních“ věřících i ateistů – v některých případech jde o dvě třetiny české společnosti, jindy zhruba o polovinu.

Na to, že měření „klasické“ religiozity stále méně odráží náboženskou a spirituální situaci moderní společnosti, upozornil už v šedesátých letech německý sociolog Thomas Luckmann. Podobně dnes francouzská badatelka Danièle Hervieu-Léger tvrdí, že zatímco nejběžnějším věřícím 19. století byl pravidelný návštěvník kostela, dnes to jsou buď militantní „konvertité“, hledající v různých církvích osobní naplnění a „absolutno“ (jejichž první konverze proto obvykle nebývá poslední), nebo „poutníci“, usilující o osobní rozvoj často i proti církvím či na jejich samém okraji. Potíž je v tom, jak tyto duchovní zájmy a aktivity sociologicky podchytit, dochází-li k jejich vzájemným směšování i střetům s tradičnější církevní zbožností?

Steve Bruce a další „pohrobci“ sekularizační teze například soudí, že to vlastně není možné a současná privatizovaná zbožnost již nesplňuje sociologické charakteristiky religiozity a tím vlastně potvrzuje platnost modifikované teze o

sekularizaci jako automatickým důsledkem modernizace. Otevřeme-li však noviny, téměř každý den se můžeme přesvědčit o opaku – význam náboženství v mezinárodní a leckde i domácí politice stoupá, nejen kvůli tzv. náboženskému fundamentalismu a terorismu, religiozita již rozhodně nestojí „před branami továren“, jak o tom v šedesátých letech psal Peter L. Berger, nýbrž vstoupila i do ekonomické a dalších sfér. Z pravidla současné desekularizace a deprivatizace náboženství nicméně existují výjimky, přičemž jednou z nich je relativně sekularizovaná západní Evropa. Veřejný význam náboženství, zejména těch tradičních a církevně organizovaných, po druhé světové válce nepochybně klesal ve všech západoevropských zemích a nuceně (a proto víc) i v zemích střední a východní Evropy. I zde však najdeme významné rozdíly – zatímco v Polsku se katolicismus stal součástí nacionální sebevymezení identity a po roce 1989 začalo docházet k výrazné desekularizaci polské společnosti „shora“ (v menší míře podobná je i situace na Slovensku), česká a další společnosti jsou hrdé na svůj „ateismus“ a odmítání církví, aniž reflektují, že i zde dochází k určité církevní obnově a především se projevují alternativní a detradicionalizované náboženské formy (často bez tohoto označení).

Chceme-li proto porozumět formám a funkcím náboženství v současné české společnosti, případně jejich vztahu k evropskému i světovému kontextu, s běžnými kvantitativními daty naprosto nevystačíme. Kromě širších mezinárodních šetření zaměřených na religiozitu, jejichž přehled podali Jan Váně a Martin Kreidl (*SDA Info* 3, 2001), proto vznikl projekt „Detradicionalizace a individualizace náboženství v České republice a jejich sociopolitické a socioekonomické důsledky“, na jehož řešení se podílí Ústav religionistiky Filozofické fakulty Masarykovy univerzity v Brně a Sociologický ústav AV ČR. Jeho cílem je hlubší poznání současné náboženské situace, nejen církevní zbožnosti ale i té, která jakoukoli autoritu odmítá a je omezena na úzké rodinné či přátelské kruhy, na nejruznější spirituální společenství nebo na „náboženský konzum“, jenž se projevuje třeba velkým zájmem o duchovní a terapeutickou literaturu, různé formy spirituálního osobnostního rozvoje, případně magické a okultní praktiky. Z tohoto hlediska je totiž třeba říci, že Češi jsou daleko méně nenábožensčí, než by se na první pohled zdálo, přičemž jejich spirituální zájmy ovlivňují sociální jednání, spotřebu i celou řadu dalších oblastí.

Výzkum „Detradicionalizace a individualizace náboženství“ začal v roce 2006 dotazníkovým šetřením, které mělo ukázat základní kontury spirituálních postojů a jednání v české společnosti; na jeho přípravě se podílela především Dana Hamplová. Šetření provedla agentura SC&C na zakázku Sociologického ústavu AV ČR na vzorku 1 200 respondentů, který je reprezentativní pro celou českou populaci. Jeho sociologické zpracování si vyžádá ještě nějaký čas, s prvními výsledky však už byla veřejnost seznámena prostřednictvím

denního tisku (*Mladá fronta DNES*, 2. 12. 2006) i církevních a zájmových časopisů (*Proglas* 18, 2007, 2; *Protestant* 18, 2007, 3). Aniž bych na tomto místě chtěl opakovat už řečené, je třeba uvést, že detailnější a hlubší šetření přináší lepší výsledky než běžné výzkumy, a to včetně mezinárodních šetření zaměřených na religiozitu. Tím vůbec nemyslím „lepší“ výsledky ve smyslu většího počtu členů církví, ale adekvátnější vzhledem ke skutečnosti – i velká část „našich“ ateistů totiž tak úplně nevěřící nebyla. Hodně jich věřilo třeba v nějaké duchovní síly a v posmrtný život, mnozí byli přesvědčeni o nutnosti číst Bibli, nemluvě samozřejmě o přesvědčení o účinnosti horoskopů, amuletů nebo léčitelských praktik. Ani v tomto případě však s „pouhým“ kvantitativním šetřením nevystačíme, protože i když je přesněji zacílené, musí počítat s různou mírou zájmu a vědomostí respondentů o náboženských otázkách, s jejich rozdílným pohledem na církve i náboženské a spirituální otázky obecně. Proto se dotazníkový výzkum stal pouze odrazovým můstkem pro další, kvalitativně orientovaná šetření – v roce 2007 probíhají tři, další ještě plánujeme.

Největším „korektivem“ výpovědní hodnoty kvantitativních dat je hloubkový výzkum religiozity ve dvou českých a moravských městech, při jehož realizaci jsme se nechali inspirovat výzkumem sociologů z Lancasterké univerzity ve Spojeném království (české čtenáře o něm informuje recenze v *Sociologickém časopise/Czech Sociological Review* 42, 2006, 4). Na příkladu dvou středně velkých měst chceme vidět, jak fungují všechny místní církve a jejich vzájemné vztahy, jak se na ně dívá okolní společnost (věřící i nevěřící), a stejně tak jak je bohatá místní necírkevní spirituální scéna, nabízející alternativní duchovní praktiky. Tento výzkum samozřejmě nemůže být reprezentativní vzhledem k celé české populaci, detailním prostudováním fungování náboženství na místní úrovni však umožní porozumění tomu, co věřící i nevěřící (nebo spíše různé skupiny v rámci těchto kategorií) skutečně zajímá, orientuje jejich postoje a aktivity, stejně jako modifikuje jejich odpovědi v rámci větších, reprezentativních šetření. Výzkum na Moravě realizuje brněnský tým pod vedením Dušana Lužného, v Čechách tým Sociologického ústavu AV ČR pod vedením Zdeňka R. Nešpora.

(Náhodný) výběr obou měst pro tuto chvíli zůstává nezveřejnitelný, protože by to ohrozilo výsledky výzkumu, důležité však je, že jsme zvolili jednak „stabilní“ lokalitu, jejíž obyvatelstvo se v posledních desetiletích příliš nezměnilo, a za druhé město, které bylo prakticky vysídleno v souvislosti s odsunem českých Němců po druhé světové válce a zabydleno novým obyvatelstvem bez vztahu k regionu a se zpřetrhanými sociálními (i náboženskými) vazbami. Ze sčítání lidu víme, že deklarovaná religiozita je v prvním případě o dost větší než ve druhém, někteří sociologové však soudí, že v novoosídlenecích oblastech jsou naopak hodně živá nová náboženská hnutí a/nebo alternativní formy spirituality – výzkum tyto hypotézy potvrdí nebo naopak vyvrátí.

Druhou specifickou oblastí, na niž se v současnosti zaměřuje výzkum pražského týmu, je vztah Čechů ke smrti a posmrtnému životu. Dosavadní šetření i výsledky kvantitativní části výzkumu „Detradicionalizace a individualizace náboženství“ totiž do značné míry potvrdily představu teoretiků racionální (náboženské) volby jako je Rodney Stark, William S. Bainbridge nebo Roger Finke, že vědomí konečnosti života na tomto světě tvoří důležitou součást náboženských postojů a jednání, a to i v případě necírkevních forem. Ačkoli nemůžeme souhlasit s jejich zjednodušující tezí, že náboženství je pouhým systémem laciných kompenzátorů strážní vezdejšího života, který nabízí útěchu jeho lepším „pokračováním“, je nepochybné, že vědomí vlastní smrtelnosti má vliv na ne/náboženské postoje a naopak. Obojí se odráží v konkrétním „zacházení se smrtí“, pohřebních obřadech či jejich absenci, přičemž postoje české společnosti jsou v tomto případě skutečně světovým unikátem. Nízká míra církevních pohřbů by tolik neudivovala, avšak rozšiřování pohřbů bez jakéhokoli obřadu, případně kremací – jejichž míra je u nás jedna z největších na světě, kdy si pozůstalí někdy ani nevyzvednou urnu s popelem zesnulého, vyžaduje hlubší analýzy nejen ve vztahu k náboženskosti. Základní informace o těchto otázkách publikovala Olga Nešporová (*Mladá fronta DNES*, 10. 2. 2007).

Třetím tématem, na něž se orientuje podrobnější výzkum, je oblast alternativní spirituality a fungování „spirituálního trhu“. Vzhledem k vysoké míře individualizace a privatizace českých náboženských postojů nemůžeme moc počítat s existencí nějakých „spirituálních center a kroužků“, které by působily vedle církví, jako je tomu například v Británii. Sice fungují různé kluby, přednášková centra, čajovny a podobně, avšak jejich společenský dosah není příliš velký a zůstává namnoze omezen na městské intelektuály, stejně jako spiritualita na internetu (tyto oblasti zkoumá především brněnský výzkumný tým). Vedle toho však platí, že určité spirituální formy se doslova staly součástí mainstreamové kultury – horoskopy vychází ve všech časopisech, léčitele alespoň občas navštěvuje velká část společnosti, spirituální literatura a „magické kameny“ patří mezi nejprodávanější zboží. Zdaleka přitom už nejde jen o specializované prodejny a komerční sítě, které od minulého roku zkoumá pražský výzkumný tým, nýbrž i o supermarkety a široce definovanou oblast „spirituálního trhu“, mediálního působení a podobně.

Problematiku současné české religiozity a spirituality, případně různých odmítavých postojů vůči nim, tím zdaleka nevyčerpáváme – dalším oblastem se budou věnovat šetření, které ještě připravujeme, už teď však lze prohlásit, že výzkum „Detradicionalizace a individualizace náboženství“ přináší řadu nových poznatků o náboženských postojích a aktivitách společnosti a tím koriguje a doplňuje zavedené zjednodušující nebo i vyložené nesprávné

představy. Zájemcům o tuto oblast jistě poslouží i přiblížení historického zázemí současného stavu, sociálních a kulturních projevů ne/religiozity v období vlády komunistického režimu, které plánujeme vydat jako monotematické číslo časopisu *Soudobé dějiny* v roce 2007. Pro ty, kdo by se chtěli sami vydat na „nebezpečné“ pole sociologie náboženství a lépe porozumět tomu, co, jak a proč vlastně tato subdisciplína zkoumá, bude sloužit *Úvod do sociologie náboženství* Zdeňka R. Nešpora a Dušana Lužného, který v nejbližších týdnech vyjde v nakladatelství Portál.

V závěru této knihy totiž tvrdíme, že „každý sociolog, a sociolog náboženství zvláště, musí vědět, že poznávání a snaha o porozumění problémům našeho světa, je současně procesem zpochybňování dosavadních představ. Naučené poučky každodenního života, zděděné myšlenkové stereotypy i usilovně vytvořené vlastní názory se mohou během krátké doby zcela zhroutit. To je samozřejmě bolestné, ale na druhou stranu je v tomto boření i jistá naděje. Naděje, že lépe porozumíme lidem kolem sebe, a to nejen ve své bezprostřední blízkosti, ale i lidem z velmi vzdálených kultur.“

Zdeněk R. Nešpor  
[zdenek.nespor@soc.cas.cz](mailto:zdenek.nespor@soc.cas.cz)

»

### **Regionální disparity ve finanční dostupnosti bydlení<sup>9</sup>**

*Klíčová slova: bydlení, nerovnosti, regiony, transformace, demografie, mobilita.*

Výdaje na bydlení představují hlavní výdajovou položkou českých domácností. Nic není dnes tak drahé jako uspokojit lidskou potřebu bydlet. Je zřejmé, že výdaje na bydlení ukrajovaly s postupující deregulací nájemného, rostoucími cenami stavebních prací a zejména s postupující deregulací cen energií a služeb stále větší podíl z celkového koláče spotřebních výdajů. Relativní výdaje českých domácností na bydlení, definovány jako podíl výdajů na bydlení na čistých příjmech domácností, vzrostly dle hrubých analýz datového souboru *Statistiky rodinných účtů* Českého statistického úřadu (ČSÚ) bez dodatečných úprav z 11 % v roce 1990 na 22 % v roce 2003 – růst výdajů na bydlení byl tedy mnohem rychlejší než růst příjmů domácností. Mimo to, po roce 2000 dochází k podstatnému zvyšování nerovnosti ve výši relativních výdajů na bydlení mezi domácnostmi nejchudšími a nejbohatšími. Příjmově nejslabší domácnosti dosahovaly v roce 2003 relativních výdajů na bydlení již o 21 procentních bodů vyšších než příjmově nejsilnější domácnosti a více než třetina českých

domácností dosahovala relativních výdajů na bydlení vyšších než 25 %.

Na obecném růstu relativních výdajů na bydlení se do určité míry podepsal též růst cen stavebních materiálů i cen vlastnického bydlení. Vývoj cen vlastnického bydlení sleduje ČSÚ od roku 1998. Cena průměrného bytu vzrostla dle publikovaného indexu (*Ceny sledovaných druhů nemovitostí* 2005) jen mezi prvním čtvrtletím roku 1998 a třetím čtvrtletím roku 2003 (za období pěti a tři čtvrtě roku) nominálně o 107 %, cena průměrného rodinného domu pak ve stejném období o 59 %. Od čtvrtého čtvrtletí roku 2003 a v průběhu let 2004 a 2005 došlo sice ke korekci (poklesu) cen, ale tato korekce byla neočekávaně mírná; navíc od druhé poloviny roku 2006 zaznamenáváme opět rapidní růst cen bytů. Srovnáme-li průměrnou cenu bytu a průměrný příjem české domácnosti, pak ještě v roce 2000 tvořila průměrná cena bytu 2,3násobek průměrných ročních příjmů české domácnosti, zatímco v roce 2003 již 3,3násobek průměrného příjmu české domácnosti (v roce 2004 3,1násobek).

Ve výši cen vlastnického a družstevního bydlení, a odvozeně též ve výši tzv. tržního nájemného u nájemních bytů nepodléhajících regulaci nájemného, se postupně objevily značné regionální disparity, které mají přímý důsledek na vytvoření a posílení regionálních disparit ve finanční dostupnosti bydlení. I přes tuto skutečnost nebyly disparity dosud důsledně zmapovány a analyzovány. Jen pro příklad – ačkoliv regionální HDP na 1 obyvatele v Praze dosahovalo v roce 2003 225 % HDP na 1 obyvatele v ČR jako celku a průměrné mzdy pražských domácností byly nejvyšší v České republice, v ČR jako celku tvořila ve stejném roce průměrná cena bytu 3,3násobek průměrného čistého ročního příjmu domácnosti a v Praze 6,9násobek průměrného čistého ročního příjmu pražské domácnosti. Ukazuje se, že regionální disparity v cenách bydlení, potažmo finanční dostupnosti bydlení, jsou pravděpodobně vyšší než regionální disparity týkající se ekonomické výkonnosti regionů obecně.

Jinou důležitou skutečností je, že zatímco v průběhu celého transformačního období se posiluje mzdová diferenciace a růst příjmů (mezd) je tak stále méně rovnoměrný, ceny bytů rostly i v různých kvalitativně odlišných tržních segmentech relativně rovnoměrně. Mzdy zaměstnanců v oborech vyžadujících vysokoškolské vzdělání jsou sice v Praze i 1,5krát vyšší než mzdy stejných zaměstnanců v ostatních českých regionech, u zaměstnanců v oborech nevyžadujících vyšší vzdělání a inovace je ovšem mzdový rozdíl podstatně nižší. Menší rozdíly v příjmech mezi Prahou a ostatními regiony ČR jsou přirozené i mezi důchodci a mezi zaměstnanci v nepodnikatelské sféře (veřejné správě), tedy ve sféře, kde jsou mzdy často určovány na základě mzdových tarifů. Znamená to, že existují a posilují se regionální disparity v podílu domácností potenciálně ohrožených finanční nedostupností bydlení z důvodu nerovnoměrného vývoje cen bydlení a

<sup>9</sup> Tento text vznikl v rámci projektu „Regionální disparity v dostupnosti bydlení, jejich socioekonomické důsledky a návrhy opatření na snížení regionálních disparit“ podpořeného Ministerstvem pro místní rozvoj ČR (WD-05-07-3).

příjmů - počet domácností potenciálně ohrožených finanční nedostupností bydlení roste zřejmě zejména v Praze, tedy regionu s nejvyšší ekonomickou výkonností a nejvyššími cenami bytů v zemi.

Je pravděpodobné a doložitelné z několika provedených sociologických šetření, že snížení finanční dostupnosti bydlení přispělo ke změně demografického chování mladé generace, tj. k odkládání uzavření sňatku a zejména pak odkládání narození prvního dítěte i k obecnému snížení porodnosti v ČR (v roce 2003 připadalo na jednu ženu dle ukazatele úhrnné plodnosti jen 1,18 dítěte). Jak ukazují výsledky zvláštního projektu analyzujícího migraci českých domácností za prací, v průběhu 90. let minulého století došlo k obecnému snížení intenzity stěhování domácností. Značné regionální disparity ve finanční dostupnosti bydlení mohou být důležitým faktorem v pozadí.

Vynořuje se ovšem stále velké množství dosud nezodpovězených otázek: Jak vysoké vůbec jsou regionální disparity, tedy rozdíly mezi jednotlivými českými regiony, ve finanční dostupnosti bydlení? Kdo je zvyšováním těchto disparit nejvíce ohrožen? Jak se tyto disparity vyvíjely v čase - mezi kterými regiony a pro které skupiny domácností se snižují a mezi kterými regiony a pro které skupiny domácností se naopak zvyšují? Mají tyto disparity vliv na migraci domácností, zejména pak na migraci za prací? Mají vliv na demografické chování mladé generace a pokud ano, tak jaký? Máme je chtít nějakým způsobem ovlivňovat, například snižovat? Lze je ovšem vůbec nějakým způsobem ovlivnit, a pokud ano, jaké by mohly být vedlejší nezamýšlené důsledky takových snah a jakými prostředky lze tohoto cíle dosáhnout?

Mohli bychom uvést ještě mnoho dalších otázek vztažených k tomuto problému. Protože odpovědi dosud neznáme a tento deficit znalosti považujeme nejen my, ale také resort Ministerstva pro místní rozvoj za bariéru k uskutečňování efektivní politiky v oblasti bydlení, zapojil se tým socioekonomie bydlení Sociologického ústavu AV ČR spolu s Vysokou školou báňskou - Technickou univerzitou Ostrava a Institutem regionálních informací v Brně do nového pětiletého projektu v rámci programu podpory výzkumu Ministerstva pro místní rozvoj „Regionální disparity v dostupnosti bydlení, jejich socioekonomické důsledky a návrhy opatření na snížení regionálních disparit.“ Tento projekt si klade za cíl odpovědět na většinu otázek a tak napomoci k definici takových nástrojů či intervencí v oblasti bytové politiky, které by účinněji pomohly zvýšit podstatně zhoršenou finanční dostupnost bydlení českých domácností. Řešení projektu začalo 1.4. 2007 a o všech důležitých výstupech bude veřejnost informována prostřednictvím médií i zvláštních internetových stránek.

Martin Lux  
[martin.lux@soc.cas.cz](mailto:martin.lux@soc.cas.cz)

»

## Potenciální faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze<sup>10</sup>

*Klíčová slova: bydlení, město, nerovnosti, regiony, transformace.*

Finanční dostupnost vlastnického bydlení v Praze je výrazně nižší v porovnání s ostatními regiony ČR. Finanční dostupnost vlastnického bydlení lze měřit prostřednictvím řady ukazatelů (některé viz Whitehead 1991, Thalmann 1999, Hui 2001, Hulchanski 1995, Lux, Burdová 2001, Sunega 2003). Jedním z nich je ukazatel *price-to-income ratio* (často používán zejména v anglosaských zemích), který udává, kolik ročních (celkových čistých) příjmů musí průměrná domácnost vynaložit na pořízení průměrného bytu obchodovaného na trhu v daném roce. Jestliže se průměrná hodnota tohoto ukazatele za celou ČR v roce 2005 pohybovala kolem hodnoty 3, v Praze se blížila k hodnotě 7. Jestliže tedy domácnostem v ostatních regionech ČR s výjimkou Prahy postačovaly na pořízení průměrného obchodovaného bytu v průměru zhruba tři celkové čisté roční příjmy, v Praze musela průměrná domácnost vynaložit na pořízení průměrného obchodovaného bytu zhruba sedm celkových čistých ročních příjmů. Praha „vyčnívala“ nad ostatními regiony ČR v hodnotách ukazatele *price-to-income ratio* (dále jen P/I) i v předchozích letech (počínaje rokem 1998, od kterého jsou ceny bytů v ČR oficiální statistikou sledovány a publikovány).

Výše uvedené hodnoty ukazatele P/I je bohužel nutno v českém prostředí brát s jistou rezervou, a to z důvodu nedostatečné oficiální příjmové statistiky a podobně i z důvodu omezené vypovídací schopnosti údajů o průměrných cenách bytů sledovaných ČSÚ, z nichž je hodnota indikátoru počítána. Do roku 2005 byly jediným každoročně publikovaným zdrojem údajů o příjmech domácností - pomineme-li makroekonomický pohled prostřednictvím národních účtů (jehož „záběr“ je z hlediska regionálního třídění stejně značně omezený maximálně na úroveň krajů) - výstupy z šetření Statistiky rodinných účtů (SRÚ) Českého statistického úřadu (ČSÚ). Bohužel šetření SRÚ vykazuje určité „problémy“ (zejména způsob výběru domácností, náročnost šetření a z toho plynoucí neochota některých domácností participovat na šetření), které mohou vést k poměrně výraznému zkreslení údajů o výši příjmů domácností, zejména pokud potřebujeme sledovat příjmy diferencované podle jednotlivých regionů (krajů, NUTS 3). ČSÚ údaje o příjmech domácností ze SRÚ v regionálním třídění oficiálně neposkytuje, naopak upozorňuje na nevhodnost regionálního třídění. Omezená vypovídací schopnost údajů o příjmech domácností podle dat SRÚ souvisí i se

<sup>10</sup> Text vznikl v rámci grantového projektu „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“ podpořeného GA ČR (403/06/0915).

skutečností, že právě výše příjmů je u určitých skupin domácností jedním z kvótních znaků, podle něhož jsou do šetření zařazovány. Existuje snaha výše zmíněné problémy s daty SRÚ eliminovat jejich vážením, nicméně toto řešení má k dokonalosti daleko.

Jinými datovými zdroji z nichž by bylo možno získat spolehlivější informace o úrovni příjmů českých domácností i na regionální úrovni, avšak pouze v určitých poměrně vzdálených časových intervalech nebo jen za poslední roky jsou: šetření Mikrocensus ČSÚ (byla realizována pouze v letech 1992, 1996 a 2002), šetření Sociální situace domácností realizované ČSÚ v roce 2001 a počínaje rokem 2005 nově realizované šetření SILC (Životní podmínky 2005) jako národní modul EU-SILC (European Union – Statistics on Income and Living Conditions). Výběr respondentů u výše realizovaných šetření byl realizován různými formami náhodného výběru a především vzorek respondentů, kteří se šetření účastnili, byl podstatně rozsáhlejší, než je tomu u SRÚ. Existují i další šetření, která však nezjišťují příjmy, domácností (které potřebujeme pro výpočet hodnoty indikátoru P/I), ale „pouze“ úroveň výdělků (mezd) zaměstnanců. Jsou to zejména Výběrové šetření pracovních sil ČSÚ a Regionální statistika ceny práce (RSCP) Ministerstva práce a sociálních věcí (MPSV).

Porovnáme-li hodnoty P/I za rok 2002 vypočtené na základě údajů o příjmech podle SRÚ s hodnotami vypočtenými na základě průměrných příjmů podle datového souboru Mikrocensus 2002, průměrné P/I za celou ČR se prakticky neliší, ale jeho hodnota v Praze je o 0,7 nižší, vycházíme-li z příjmů podle dat Mikrocensu, oproti hodnotě vypočtené na základě průměrných příjmů podle dat SRÚ (z čehož vyplývá, že průměrné příjmy za Prahu podle SRÚ jsou podhodnoceny v porovnání s průměrnými příjmy podle Mikrocensu). Nicméně i pokud použijeme místo příjmů vypočtených z dat SRÚ příjmy zjištěné podle Mikrocensu platí, že hodnota P/I v Praze je výrazně nad průměrem hodnoty za celou ČR.

Průměrné ceny bytů vycházejí z databáze Ministerstva financí (MF), které získává informace o kupních cenách bytů z daňových přiznání k dani z převodu nemovitostí. Agregovaná data o cenách předává MF ČSÚ pro účely zpracování cenových přehledů (výstupy jsou zveřejňovány v publikaci Ceny sledovaných druhů nemovitostí). Bohužel databáze MF z níž vychází ČSÚ neobsahuje přehled všech obchodovaných bytů v daném roce, ale pouze určitého vzorku, data jsou částečně zkreslena zahrnutím bytů jejichž cena byla ovlivněna administrativními zásahy (zejména privatizace) apod. ČSÚ se tyto nedostatky snaží eliminovat čištěním dat, přesto určitá zkreslení nelze vyloučit.

Po metodologické odbočce věnované spolehlivosti určení hodnot indikátoru P/I v českém prostředí se vraťme k úvodnímu konstatování, že finanční dostupnost bytů v Praze je v porovnání s ostatními kraji výrazně nižší. Takové tvrzení může být na jednu stranu

překvapující, každého napadne, že průměrné příjmy v Praze jsou vyšší než v ostatních částech ČR. To je skutečně pravda, ale v průměru nejsou o tolik vyšší, o kolik jsou vyšší ceny vlastnického bydlení. Praha vykazuje výrazně vyšší ekonomickou výkonnost (měřenou regionálním HDP, případně dalšími makroekonomickými ukazateli) v porovnání s ostatními kraji, dlouhodobě nízkou míru nezaměstnanosti, která láká pracovní sílu z jiných regionů ČR, je centrem, kde se soustředí mnoho cizinců apod. Všechny tyto a řada dalších faktorů mohou přispívat k vyšší poptávce po bydlení v Praze a tedy i k tomu, že ceny bytů jsou v Praze vyšší než v ostatních regionech ČR.

Přestože je hodnota P/I v Praze v porovnání s průměrem za celou ČR několikanásobně vyšší, nemusí se v porovnání s jinými zeměmi jednat o specifikum českého prostředí. Provedli jsme proto analýzu, nakolik se hodnoty P/I v hlavních městech vybraných zemí liší od celostátního průměru a následně porovnali výsledky se situací v ČR. Opět je třeba podotknout, že jestliže existují problémy získat spolehlivé údaje o příjmech domácností a průměrných cenách existujících bytů v ČR, je to ještě obtížnější za jiné země. V případě mezinárodního srovnání kromě toho vyvstávají další problémy spojené s často různou definicí čistých (disponibilních) příjmů domácností, různou metodikou sledování průměrných cen bytů, různými časovými okamžiky, za něž jsou data k dispozici apod. Podrobnější diskuse k těmto problémům je však již nad rámec tohoto textu. Na tomto místě se omezíme na konstatování, že ze zemí zařazených do mezinárodního srovnání, za které se nám podařilo získat data pro výpočet ukazatele P/I (USA, Švédsko, Nizozemí, Austrálie, Norsko, Finsko, Rakousko, Velká Británie, Kanada, Francie, Itálie a Německo), byla pouze ve Švédsku odchylka hodnoty indikátoru P/I pro hlavní město a průměrné hodnoty pro celou zemi vyšší než v ČR. ČR tak patří (minimálně v rámci výše zmíněné skupiny zemí) mezi země s největším rozdílem mezi hodnotou indikátoru P/I pro hlavní město a průměrnou hodnotou indikátoru P/I pro celou zemi.

Skutečnost, zda vysoká hodnota indikátoru P/I pro starší i nové bydlení v české metropoli, resp. zda výše odchylky hodnoty P/I v Praze od průměrné hodnoty indikátoru za celou ČR, která převyšuje hodnotu odchylky v řadě vyspělých zemí, je odrazem přirozeného ekonomického vývoje, nebo zda se spíše jedná o přechodné stádium výrazně ovlivněné „tranzitivními“ institucionálními a kulturními podmínkami v naší zemi a v našem hlavním městě, je předmětem výzkumu v rámci projektu „Trh s bydlením v metropoli prizmatem ekonomické sociologie: „tranzitivní“ faktory vysokých cen vlastnického bydlení v Praze“. Projekt je řešen týmem socioekonomie bydlení Sociologického ústavu AV ČR a je finančně podpořen Grantovou agenturou ČR.

V rámci projektu je zkoumána existence a vliv celé řady faktorů na straně poptávky po bydlení i nabídky bydlení, které mohou vést

k výrazně vyšším hodnotám P/I v Praze v porovnání s průměrem ČR. Mezi první skupinu („poptávkových“ faktorů) patří například:

- vysoký počet cizinců, migrantů zvyšujících výrazně více poptávku po bydlení v hlavním městě v porovnání s ostatními regiony ČR;

- reálně vyšší úroveň příjmů díky příjmům z šedé ekonomiky a nevidovaných příjmů cizinců v Praze v porovnání s ostatními regiony ČR;

- tradiční úloha rodiny při zajišťování bydlení dětí - vlastní bydlení mnoho mladým domácnostem pořizují (nebo se na jeho pořízení významně finančně podílejí) jejich rodiče a prarodiče, kteří jsou pro tento účel ochotni obětovat svou vlastní spotřebu. V rámci projektu je zkoumána hypotéza, zda je tento jev regionálně specifický (projevuje se více v Praze než v jiných částech republiky) a zda je tento jev specifický pro české prostředí srovnáním se situací v jiných vyspělých zemích.

- mimořádně velký rozdíl v ekonomické výkonnosti Prahy ve srovnání s jinými městy v České republice, který přesahuje míru ekonomické dominance hlavních měst ve vyspělých evropských zemích;

- obecně vyšší psychologická preference vlastnického bydlení před bydlením nájemním v Praze oproti jiným českým regionům, resp. v České republice oproti ostatním vyspělým evropským zemím a její příčiny;

- případný vliv státních intervencí a regulací (zejména regulace nájemného) na zvýšenou poptávku po vlastnickém bydlení ze strany domácností vstupujících na trh bydlení (relativně „brzký“ odchod mladých lidí z nájemního do vlastnického bydlení například z důvodu vysokého „tržního“ nájemného nebo velmi slabé ochrany v tržním nájemním bydlení);

- možnost částečně neracionálního chování jednotlivců/domácností při koupi bytu projevující se zájmem i o méně kvalitní vlastnické bydlení. Hypotéza, zda v české populaci převažuje postoj k bydlení pouze jako ke spotřebnímu statku a nikoliv současně jako ke statku představující vedle spotřeby též investici.

Mezi faktory na straně nabídky bydlení, které by mohly přispívat k vyšším hodnotám P/I v Praze v porovnání s průměrem ČR, a které jsou předmětem zkoumání v rámci projektu, patří zejména:

- rozsah spekulativních nákupů stavebních pozemků a s tím související rozsah a cenová úroveň nabídky nových stavebních pozemků;

- otázka dominantního postavení malého počtu developerů a oligopolního postavení velkých stavebních firem, jež jsou schopny naplnit představy developerů - obojí vedoucí k vysokým nákladům, ziskům a maržím;

- potenciální neefektivita v oblasti výroby a prodeje stavebních materiálů, ochranářství při dovozu levnějších stavebních materiálů;

- možná vzájemná provázanost ekonomických a politických struktur při formulaci pravidel bytové politiky mající za následek omezení konkurenčního prostředí nebo nekvalitní konkurenci, což by se mohlo projevit „diktátem“ nabídkové strany trhu.

Kromě analýz existujících datových zdrojů a sekundárních dat včetně jejich mezinárodní komparace je při řešení projektu využívána kombinace kvantitativních a kvalitativních šetření, jejichž realizace v současné době probíhá (resp. u části se připravuje). Jedná se zejména o kvantitativní šetření (telefonická interview podle předem připraveného dotazníku) mezi zástupci realitních agentur působících v Praze, šetření mezi pronajímateli v sektoru pražského tržního nájemního bydlení, mezi prvonabyvateli vlastnického bydlení v Praze a šetření mezi zástupci stavebních a developerských firem působících v pražském regionu. Výše uvedená kvantitativní šetření budou doplněna o šetření kvalitativní v podobě částečně standardizovaných rozhovorů se zástupci investorů, developerů a velkých stavebních firem a dvou skupinových rozhovorů (focus groups) se stejnou cílovou skupinou respondentů. V neposlední řadě je cílem týmu realizovat experimentální pokus založený na principech experimentální (behaviorální) ekonomie (viz příspěvek M. Mikeszové v tomto čísle) spočívající na simulaci tržní situace a zkoumání prvků racionality a iracionality v jednání vybrané skupiny ekonomických aktérů.

Výsledky projektu budou publikovány v příštím roce především ve studii *Standardy bydlení 2006-2008*, v referátech na mezinárodních konferencích *European Network for Housing Research*, v zahraničních časopisech věnujících se výzkumu bydlení, v článcích v časopisech pro širší veřejnost (Urbanismus a územní rozvoj, Veřejná správa, Ekonom apod.) a rovněž v článcích v denním tisku.

Petr Sunega

[petr.sunega@soc.cas.cz](mailto:petr.sunega@soc.cas.cz)

#### Literatura:

Hui, C. M. E. 2001. „Measuring Affordability in Public Housing from Economic Principles: Case Study of Hong Kong.“ *Journal of Urban Planning and Development* 127 (1): 34-49.

Hulchanski, D. J. 1995. „The Concept of Housing Affordability: Six Contemporary Use of the Housing Expenditure-To-Income Ratio.“ *Housing Studies* 10 (4): 471-492.

Lux, M., P. Burdová 2000. *Výdaje na bydlení, sociální bydlení a napětí na trhu s bydlením*. Studie Národohospodářského ústavu Josefa Hlávky 2/2000. Praha: Národohospodářský ústav Josefa Hlávky.



Sunega, P. 2003. *Objektivní a subjektivní hodnocení finanční dostupnosti bydlení v ČR v průběhu 90. let*. Sociologické texty/Sociological Papers 03:5. Praha: Sociologický ústav AV ČR.

Thalman, P. 1999. „Identifying Households which Need Housing Assistance.“ *Urban Studies* 36 (11): 1933-1947.

Whitehead, Ch. 1991. „From Need to Affordability: An Analysis of UK Housing Objectives.“ *Urban Studies* 28 (6): 871-887.

»

## Třídy bydlení<sup>11</sup>

*Klíčová slova: třídy bydlení, sociální nerovnosti*

### Původní koncept tříd bydlení

Na počátku šedesátých let přišel do čtvrti Sparkbrooks v Birminghamu výzkumný tým J. Rexe a R. Moorea s cílem zjistit, proč dochází k etnickým konfliktům mezi novými, převážně pakistánskými přistěhovalci a původním anglickým obyvatelstvem. Rozsáhlý výzkum ukázal, že jednou z hlavních příčin špatných vztahů mezi etnickými skupinami bylo vedle nerovného přístupu na trh práce poněkud překvapivě i to, jak tyto skupiny bydlely.

Autoři formulovali obecnou tezi, podle které strukturu sociálních vztahů v moderní společnosti určuje vzorec navzájem konfliktních zájmů pramenících z nerovné kontroly materiálních zdrojů. V duchu Weberovy teorie, podle které sociální třídy mohou vznikat z jakékoliv tržní situace (rodinný majetek má stejnou váhu jako vlastnictví výrobních prostředků), navrhli obecný model sociálních tříd v moderním městě. Ten na rozdíl od marxistického principu industriálních tříd nesleduje pouze vztah vlastníci vs. ne-vlastníci.

Třídy vymezili na základě *bytové situace* jako rozdílné typy přístupu k bydlení: 1. majitel celého domu; 2. majitel celého domu zatíženého hypotékou; nájemník obecního bytu: 3a v domě s dlouhodobou životností, 3b v domě určeném k demolici, 4. nájemník celého domu v soukromém vlastnictví; 5. majitel domu koupeného s pomocí krátkodobé půjčky, nucený pronajímat pokoje, aby ji splatil; 6. podnájemníci pokojů v domě vlastněném soukromníkem. Bytové situace jsou seřazeny dle jejich žádoucnosti. Posun nahoru nebo dolů lze chápat jako společenský vzestup či naopak sestup. Příslušnost k „třídám bydlení“ určuje společenské postavení jedince, jeho zájmy, životní styl a vůbec jeho celkovou pozici v sociální struktuře města.

Význam sociologie města spatřovali autoři ve studiu procesu „třídního boje“ o využití domů. Ten obecně vzniká tehdy, když na trhu není umožněn rovný přístup ke vlastnictví. Týká se to vedle výrobních prostředků i kontroly vlastnictví

nemovitostí určených k bydlení. Pochopitelně že postavení na trhu s byty závisí do značné míry na příjmu a tím na pozici na pracovním trhu. Jak ale poukázali Rex a Moore, přesto se stává, že mezi lidmi ve stejném pracovním postavení lze nalézt rozdílný stupeň dostupnosti bydlení.

Obecně platí, že byty v moderním městě nejsou nikdy alokovány výlučně pomocí trhu. Protože určitý standard bydlení je ve vyspělých společnostech chápán jako svého druhu právo, je nezanedbatelná část bytové výstavby přidělována administrativně. Vzhledem k omezenosti nabídky bydlení v tehdejším Birminghamu se kvalitní nově postavené byty poskytované městem staly nedostatkovým zbožím. Některé skupiny, zejména místních anglických dělníků, při jejich přidělování dostaly přednost. Na přistěhovalce, kteří ovšem měli britské občanství, pokud vůbec, zbyly jen byty v blocích určených k demolici. Výzkum ukázal, že místní obecní rady reprezentovaly zájmy dlouhodobě usazených obyvatel, kteří tvořili většinu jejich voličů. Rozdělování obecních bytů a selektivní podmínky pro získání hypoték se tak staly způsobem sociální exkluze etnických menšin.

Význam výzkumu překročil rámec akademické sociologie. Studie totiž ukázala, že problém, který byl do té doby považován za rasový, bylo třeba interpretovat jako boj o zdroje související s bydlením. Protože většinu nájemníků, a do jisté míry i majitelů, představovali přistěhovalci, byla příčina špatných životních podmínek v oblastech, kde bydleli, připisována jejich kultuře a rase. Původní komunita včetně místní správy, majitelů i stavebních developerů a bank reagovala na příchod imigrantů strategií exkluze. Šlo o vědomé vylučování, zčásti ovšem také o nezamýšlené důsledky různých opatření. Snaha městské správy „zastavit rozšiřování sociální rakoviny“ pomocí opatření bytové politiky výrazně přispěla ke vzniku městských ghett.

### Kritika a další modely tříd bydlení

Koncept tříd bydlení Rexe a Moorea byl však záhy vystaven kritice. R. Pahl [1975] poukázal na to, že rozdílný přístup k prostředkům pro nákup nemovitosti nemůže sám osobě definovat kategorie městské populace jako třídy. Stávající bytová situace vůbec nemusí ukazovat na budoucí potenciální třídní konflikt. Někdo může bydlet ve současném typu bytu jen dočasně, a při tom plánovat přestěhování do jiného sektoru. Jakmile se ale bytová situace stane dlouhodobě zablokovanou bez vyhlídky na zlepšení a současně se nejedná o pouhý výsledek postavení na trhu práce, může vzniknout potenciál pro konflikt namířený nikoliv proti jinak bydlícím ale spíše proti kritériím přístupu k bydlení a těm, kdo tento systém ovládají.

Pahl navrhl revidovaný model tříd bydlení, spíše než o třídách hovoří o „kvazi-skupině“, jehož východiskem jsou prostředky umožňující přístup k bydlení: 1. velcí majitelé ať už veřejní, nebo soukromí; 2. malí majitelé (např.

<sup>11</sup> Článek vznikl za podpory projektu MPSV „Reprodukce sociálních nerovností v podmínkách politiky rovnosti“ (1J063/05-DP 2).

samosprávné společnosti spravující bytový fond); 3a. majitelé kapitálu, který umožňuje vlastnit domy a pronajímat je; 3b. majitelé kapitálu, který umožňuje vlastnit domy a nebo si je pronajímat; 4. ti, kdo si musí bydlení pronajímat. Životní šance těchto tříd se liší v závislosti na podílu z příjmů, který musejí vynaložit na bydlení (krom nájemného i náklady na dopravu do práce, apod.).

Sociologii města není možno podle P. Saunderse [1981] stavět na konceptu tříd bydlení ze tří důvodů. Zaprvé, tyto třídy nelze ztotožnit s různými typy nájemních skupin. Zadruhé, další výzkumy zpochybnily hlavní teoretické východisko původního konceptu. Ukázaly totiž, že neexistuje jednotný všemi sdílený hodnotový systém vázaný na preferovaný typ bydlení. Zatřetí, třídy bydlení Rexe a Moora nejsou třídy, ale statusové skupiny jak je definoval Weber (v originálu stavy). Podle Saunderse se analýza rozdílů v bydlení má zaměřit na spotřební vzorce vyplývající z (obecných) třídních vztahů. Nabídl proto vlastní jednoduchý model tříd bydlení založený na možnosti zisku. V něm proti sobě stojí na jedné straně majitelé či pronajímatelé domů, ti mohou mít zisk z kapitálu díky vlastnictví domu, a na druhé jejich nájemníci.

### **Nástroj analýzy (post)socialistické stratifikace**

Zatímco v západní sociologii koncept tříd bydlení již v podstatě nepřinesl nic nového, ukázal se být užitečným nástrojem studia utváření a reprodukce nerovností v socialistických zemích, kde nemohlo docházet k větší akumulaci ekonomického kapitálu. Jak ukázal P. Krotov [2006], stratifikaci ruské socialistické společnosti lépe než skrze profesní příslušnost pochopíme pomocí tříd vymezených formou a umístěním bydlení (řazený dle znevýhodnění): I. socialistické sídliště, II. ubytovny, III. městské domky, IV. stará městská zástavba a V. elitní bydlení (bytové bloky a vily) převážně pro komunistickou nomenklaturu. Třídy samy o sobě určovaly nerovnosti, protože ovlivňovaly kvalitu životních podmínek (např. ve vybavenosti topením, vodovodem apod.) i samotnou propustnost (mobilitu) mezi formami bydlení. Díky absenci tržních mechanismů byly životní šance lidí strukturovány již před vstupem na bytový „trh“. Pokud se jednou lidé ocitli v první nebo druhé znevýhodněné třídě (sídlíště a ubytovny), byla změna jejich pozice předem výrazně omezena.

Koncept tříd bydlení byl uplatněn také na českou společnost. T. Kostelecký [2005] pomocí něj analyzoval sociální nerovnosti vzniklé v procesu postkomunistické transformace. Navrhl model sedmi tříd: 1. majitel nájemního domu, 2. majitel rodinného domu/bytu, 3. člen družstva – uživatel družstevního bytu, 4. nájemník v obecním/státním bytě (nájemní smlouva na dobu neurčitou, regulované nájemné), 5. nájemník v soukromém bytě s nájemní smlouvou na dobu neurčitou a

regulovaným nájemným, 6. nájemník v bytě s tržním nájemným, 7. podnájemník, obyvatel ubytovny, azylového domu apod. S pořadím tříd roste objem majetku naakumulovaný vlastnictvím nemovitostí i prostor pro svobodné rozhodování v otázkách bydlení. Navíc pohyb po zmíněné hierarchii je českou veřejností považován za společenský vzestup. V analýze dat z výzkumu Postoje k bydlení z roku 2001 bylo schéma redukováno na čtyři třídy: majitel, družstevník, nájemce a ostatní. Ukazuje se, že u nás pravděpodobně něco jako „třídní vědomí“ existuje, protože představitelé těchto čtyř hlavních tříd si uvědomují své „bytové zájmy“. Model vychází sice z Moora a Rexe, opomíjí ovšem etnicko-rasový kontext, který, jak jsme viděli, byl v jejich studii klíčový a nepochybně v souvislosti s životem části rómské populace v lokalitách postižených sociálním vyloučením (viz GAC 2006) i aktuální v současné české společnosti.

Jiří Šafr  
[jiri.safr@soc.cas.cz](mailto:jiri.safr@soc.cas.cz)

### **Literatura:**

- GAC, s.r.o. (2006). Mapa sociálně vyloučených nebo sociálním vyloučením ohrožených romských lokalit v ČR. [online]. Dostupné z: <<http://www.esfcr.cz/mapa>>.
- Kostelecký, T. (2005). Postoje obyvatel k situaci na trhu s bydlením a bytové politice, existují v České republice „housing classes“? *Sociologický časopis/Czech Sociological Review* 41( 2): 256–270.
- Krotov, P. (2006). „Urban Inequalities during and after Socialism“. příspěvek na konferenci *Transformation of Social Inequalities and Welfare Development in Central and Eastern Europe*, State University St. Petersburg, 21.–23. září 2006.
- Pahl, R. E. (1975). *Whose City? And other essays on sociology and planning*. Harmondsworth: Penguin Books Ltd.
- Rex J., Moore, R. (1967). *Race, Community, and Conflict*. London/ NewYork: Oxford Univ. Press.
- Saunders, P. (1981). *Social Theory and the Urban Question*. New York: Holmes & Meier.

»

---

« Vydává Sociologický ústav AV ČR, v.v.i., dne 1. 5. 2007 » « Šéfredaktorka: Marta Kolářová »  
« Redakční rada: Daniel Čermák, Iva Chludilová, Yana Leontiyeva, Hana Maříková, Lukáš Novotný, Petra Rakušanová, Natalie Simonová, Eva Soukupová, Petr Šunega » « Technická redaktorka: Anna Gabrielová »  
« Adresa: SOCIOweb, Sociologický ústav AV ČR, v.v.i., Jilská 1, 110 00 Praha 1, tel./fax: +420 222 221 662, e-mail: socioweb@soc.cas.cz » « ISSN 1214-1720 »

« © Sociologický ústav AV ČR, v.v.i., Praha »