ZÁJMOVÉ SKUPINY

Zájmové skupiny

- **Zájmová skupina** = organizovaná skupina jednotlivců, kteří sdílejí shodné cíle a snaží se ovlivnit veřejné záležitosti. Definice zájmové skupiny (proč spotřebitelé a daňoví poplatníci nejsou zájmovou skupinou).

- **Parciální zájem** = nějaké opatření má velký prospěch pro členy zájmové skupiny, tj. omezené skupiny voličů, přičemž náklady tohoto opatření dopadají na všechny voliče.

- Člověk nežije v kosmu, žije v mikrokosmu.Každá společnost se skládá z mnohých a různých skupin a organizací.Tyto skupiny a organizace se dotýkají každého z nás,bez ohledu na naše slabosti a silné stránky, na naše záliby a averze, každý z nás je poután svými skupinami.Každý z nás také pomáhá tyto skupiny vytvářet.

  (Krech,Crutchfield,Ballachey:Člověk v spoločnosti)

Rent seeking

"profit-seeking„ = maximalizace zisku jsou v soutěžním prostředí společensky prospěšné, v jiném institucionálním prostředí může být tato činnost spojena s neefektivní alokací zdrojů a je tedy nežádoucí. K tomu dochází na "politických trzích" a na trzích nesoutěžních, kde takové aktivity označujeme jako vyhledávání renty "rent-seeking".

Korupce

Zájmové skupiny vs. Politické strany

To nejdůležitější, co je odlišuje je na jedné straně **šíře zájmů** – **politické strany** zahrnují široké spektrum činností celé společnosti, **zájmové skupiny** mají vysoce specializované, „úzké“ cíle, na druhé straně, politickým stranám jde o získání moci cestou „obsazení úřadů“, zájmovým skupinám o ovlivňování těchto mocných.

Další odlišností je **politická zodpovědnost**. Zatímco politická reprezentace (vláda – tedy vítězná politická strana či koalice) nese za svá rozhodnutí zodpovědnost a parlament jí může vyslovit nedůvěru, zájmová skupina nemůže být za své rozhodnutí politicky potrestaná.

Funkce ZS

Činnost zájmových skupin je zaměřena na ovlivňování politiky vlád tak, aby z vládních rozhodnutí měla daná zájmová skupina buď přímo prospěch (zájmy jsou legitimním způsobem respektovány), nebo aby alespoň vládní rozhodnutí neohrožovala zájmy dané zájmové skupiny.

Účinnost

Účinnost zájmové skupiny je dána jak její velikostí, úrovní vnitřní organizace, její ekonomické a politické prestiže. Občané tedy mohou, prostřednictvím zájmových skupin do jisté míry tlumočit své názory vládě a aktivně se tím zúčastnit ovlivňování hospodářské politiky.

Typologie ZS

Rozdělení zájmových skupin je v podstatě dvojí. Členíme je na jedné straně na skupiny **organizované** (např. odbory) a **neorganizované** (např. spotřebitelé), na druhé straně na:

- **profesní**, vznikající na základě společného zájmu daného stejným či podobným povoláním;
- **občanské**, jejichž zájem není spojen s profesí a které mají většinou cíle morální;
- **ideologické**.

Vláda a ZS

Vláda, který využívá činnosti zájmových skupin zejména jako významný zdroj informací by měla čelit **nebezpečí jednostranné orientace silných zájmových skupin** legislativní úpravou jejich působení. Jedná se vlastně o zabezpečení určité rovnováhy v působení zájmových skupin, o omezení jejich jednostranného ovlivňování, k čemuž může používat následujících postupů:

- **podporou konkurence** v konstituování zájmových skupin,
- **podporou vzniku** takových zájmových skupin, které by bez vnější pomoci vznikaly obtížně (důchodci, spotřebitelé),
- **zákonným omezením** pravomocí dominantních zájmových skupin,
- **zpřístupnění informací** poskytovaných zájmovými skupinami veřejnosti,
- podporu získávání „konkurenčních“ **informací** z nezávislých zdrojů,
- vytváření prostředí, které by odsuzovalo **neoficiální kontakty** politiků se zájmovými skupinami.
- **využitím jiných mechanismů rozhodování**, které vylučují konkrétní činnost zájmové skupiny, např. zákony o ochraně hospodářské soutěže,

Fungování ZS

Zájmové skupiny je možno charakterizovat velikostí členské základny a množstvím spravovaných finančních prostředků. Počet členů zájmové skupiny určuje její váhu ve společnosti, neboť čím početnější je zájmová skupina, tím větší vliv může mít na zákonodárné a exekutivní činitele. Váha skupiny je ovlivňována také množstvím sympatizantů, tzv. **outsiderů**, kteří nejsou sice členy zájmové skupiny, ale jejichž zájmy jsou touto skupinou zastupovány (klasickým příkladem je činnost Autoklubu, který bez ohledu na velikost členské základny hájí zájmy v podstatě všech motoristů).

Lobby

Lobbying, neboli lobování tvoří zvláštní kapitolu ve vývoji zájmových skupin. Lobování je velmi rozšířeno v USA, kde nejvýznačnější lobbyisté požívají značnou společenskou prestiž a jsou odpovídajícím způsobem honorováni. Lobbyisté jsou placenými členy zájmových skupin, kteří reprezentují tuto skupinu před vládou. Jedná se o lidi, kteří využívají své konexe a kteří se dovedou pohybovat v prostředí nomenklaturních kruhů. Jejich činnost spočívá v osobním kontaktu se členy parlamentu, s vládními úředníky a politickými osobnostmi.

USA x Evropa

Gradualismus vs. Big bang

Dalším argumentem **ve prospěch šokové** terapie byla **konsolidace zájmových** skupin. Politikové jsou schopni uskutečnit radikální transformační opatření tehdy, když jim **nekladou odpor** různé zájmové skupiny (odbory, profesní komory, svazy zaměstnavatelů, ekologové). Bezprostředně po revoluci jsou zájmové skupiny **spjaté s minulým** režimem dezintegrované a oslabené, takže **nevyvíjejí žádnou politickou aktivitu**. Avšak brzy se začnou **konsolidovat** a vyvíjejí politické tlaky. Tváří tvář silným zájmovým skupinám je pak již pro politiky obtížné prosazovat radikální transformační opatření, neboť vždy narážejí na **silný odpor** u některých zájmových skupin. **Obhájci šokové terapie** viděli v rychlých a radikálních transformačních opatřeních záruku, že transformace bude nevratným procesem, který se po svém nastartování již nepodaří zvrátit či zastavit

ZS a ekonomický růst

Tento jev popsal americký ekonom Mancur Olson (Vzestup a úpadek národů; 1982). Olson si položil otázku, **proč po druhé světové válce** poražené země – Japonsko, Německo a Itálie prožívaly po téměř dvě desetiletí tak **rychlý hospodářský růst**, zatímco vítězové války – USA, Anglie a Austrálie naopak rostly pomalu. Pro vysvětlení tohoto jevu existuje několik hypotéz, avšak Olsonova je zajímavá tím, že staví své vysvětlení na **aktivitě zájmových skupin.** Země, které prohrály válku, měly sice zdevastované ekonomiky, ale zároveňň v nich došlo k **rozpadu zájmových skupin** (velkých kartelů, odborových centrál, zaměstnaneckých svazů apod.). To jim umožnilo nastartovat rychlý hospodářský růst. USA a Austrálie sice vyšly z války s téměř neoslabenými ekonomikami, ale také s téměř neoslabenými zájmovými skupinami.

Diferenciace spotřební daně malých pivovarů

byla zavedena od 1. 7. 1995. Tato úleva se týká všech pivovarů s ročním výstavem do 200 tisíc hektolitrů piva, tedy zhruba dvaceti osmi. Jako úspěšný lobbyista v této kauze se prosadil předseda Českého svazu malých nezávislých pivovarů Stanislav Bernard. Podařilo se mu přesvědčit parlament, že pokud malé pivovary nebudou daňově zvýhodněny, nebudou moci konkurovat pivním gigantům v cenách a zbankrotují. Tato cenová diferenciace umožnila udržovat cenu piva cca korunu pod cenou velkých pivovarů a zároveň si uchovat svou produkci. Odpůrci této úlevy (např. vláda, tehdejší šéf rozpočtového výboru Tomáš Ježek) argumentovali, že jde o precedent, který může spustit lavinu požadavků drobných podnikatelů a výrobců na daňové zvýhodňování. Ministerstvo financí toto zvýhodnění označilo za systémovou chybu, neboť tím byla porušena neutralita daňového systému. Ústavní soud však původní rozhodnutí parlamentu potvrdil.

Příklady