

## Z EKONOMICKÉHO KAPSÁŘE NADI JOHANISOVÉ



Seriál Z ekonomického kapsáře Nadi Johanisové, inspirovaný ročním pobytem v Británii, je putováním za alternativami k převládající ekonomické realitě, které jsou příznivější lidem i přírodě. Původně vyšel v časopise Hnutí Duha Sedmá generace (lze si předplatit na [www.sedmagerace.cz](http://www.sedmagerace.cz))



Trast pro ekonomiku  
a společnost

Knižně text vyjde v roce 2007 v nakladatelství Stehlik -  
<http://www.knihystehlik.com>, e-mail: [ivos.stehlik@tiscali.cz](mailto:ivos.stehlik@tiscali.cz).  
Na vydání se podílí též Trast pro ekonomiku a společnost - [www.thinktank.cz](http://www.thinktank.cz).

## OBSAH

1. Města duchů v Británii	3
2. O bankách, penězích a záludnostech exponenciálního růstu	8
3. Půjčování peněz bez úroku: sen, či skutečnost?	13
4. Hlasy z minulosti	18
5. Z krabice Plunkettovy nadace	23
6. Cechy, občiny a spor o slovo socialismus	28
7. Ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti	33
8. Lokální ekonomika v praxi	39
9. Lokalizace ekonomiky: pohádka, nebo nutnost?	44
10. Jídlo a vaření - života koření?	49
11. Duše kampeliček aneb Jak přežít vlastní úspěch	53
12. Ideály, realita a ztracené iluze	59
13. Pohled do ledví britských hypermarketů	65
14. Anatomie globalizace	70
15. Život v puklinách	76
16. Kde peníze jsou služebníkem, nikoliv pánem	82
17. Svépomoc a křížové dotace aneb Na návštěvě u hasičů	88
18. Půda a ekonomické alternativy	94
19. Za kulisami ekonomických frází	100
20. Paralelní ekonomické světy	106

## 1. Města duchů v Británii

„Žiji v malé vesnici blízko Londýna na jižním břehu Temže v místech, kde se vlévá do Severního moře. Jmenuje se to tady Higham. Odjakživa se tu pěstovaly potraviny pro hlavní město. V devatenáctém století byla všude okolo pole plná chmele, ale v padesátých letech chmel přestal jít na odbyt, a tak se začalo s pěstováním ovoce, hlavně jablek, hrušek, třešní. Jezdily je sem sklízet skupiny zemědělských dělníků a také lidé z Londýna, vždycky si tu přivydělali pár liber. Ovoce se pak prodávalo v Londýně na trhu v Covent Garden.

Ale v posledních deseti letech se život v naší vesnici hodně změnil. Podobně jako jinde jsme tady mívali obchod se smíšeným zbožím a s poštovní přepážkou. Majitelé byli starší manželé, nikdy si moc nenahrabali, ale jakž takž je to uživilo. Dorazily je však supermarketky. Je to pár let, co supermarketky začaly prodávat vedle ostatního zboží také ještě noviny a časopisy. To znamenalo konec pro spoustu malých vesnických obchodů, nejen toho našeho. Když už lidé šli do supermarketu, koupili si tam i noviny. Navíc teď supermarketky mají otevřeno i v neděli, což dřív měly jen malé obchody. Takže ty už nemají vůbec žádnou šanci.

Před dvaceti lety jsme mívali v Highamu obchody tři, teď už nemáme ani jeden. Ale nemívali jsme tady jenom obchody. Taky sem léta jezdil jeden chlap s dodávkou, adaptovanou sanitkou. Byl to pojízdný řezník a na objednávku dodával maso do domu - hlavně starším lidem. Až jednoho dne zmizel. Místo na návsi, kde vždycky parkoval, zůstalo prázdné.

O pár měsíců později jsem si všiml, že na Frankově starém místě zase parkuje dodávka. Jenže tentokrát patřila supermarketu Tesco a přijela z Gillinghamu, to je odsud něco přes třicet kilometrů. Někdo si asi něco objednal. Symbolicky zaparkovala tam, kde stával náš starý místní řezník.

Domy a pozemky v Highamu patří Koleji Sv. Jana v Cambridgi. Skoro každý z nás jim platí nájem. Bob býval jedním z mála těch, kteří svůj dům vlastnili sami. Jeho rodina koupila od koleje už kdysi velmi dávno dům, kde bydlel. Jenže Bob teď bydlí v obytném přívěsu. Musel svůj dům prodat, protože ceny ovoce prudce klesly - do velké míry kvůli supermarketovým monopolům. Má hrozné dluhy. Vyjde mu teď levněji nechat ovoce shnít na stromě, než platit za to, aby mu je někdo sklízel.

Vzpomínám si, že jednou se Bob rozhodl přejít na jinou plodinu. Přišel za ním člověk z jednoho ze supermarketových řetězců a navrhl, aby pro ně pěstoval dýně. Ale zrovna, když je sklídl, si to v supermarketu rozmysleli. Ztratili zájem, protože poptávka po dýních byla mnohem nižší, než čekali. Tak Bobovi zůstal dvůr plný hnijící zeleniny. Farmáři nic nevydělají, a tak nikoho nezaměstnají. V levné ekonomice, založené na levných fosilních palivech, je

levnější něco objednat přes internet ze vzdálenosti třiceti kilometrů, než koupit místně.

Tahle vesnice je jako oslabený organismus. Nedávno jsme se dozvěděli, že se uvažuje o stavbě obřího letiště, přímo tady na okraji Highamu. Všude se hned objevily cedule „Stop letišti“. Kampaň proti letišti nás svým způsobem spojila. Ale to mi připadá hodně smutné, protože už nemáme obchody, pošty, chybí různá sdružení trhačů ovoce a další ... ta kampaň vůbec nemá tu sílu, jakou by byla mohla mít před nějakými dvaceti lety.“

### **Mizí obchody, hospody, pošty i banky**

Vyprávění Jamese Marriota z Highamu je asi nejpůsobivější pasáž z publikace, která se jmenuje Ghost Town Britain a kterou loni vydala respektovaná britská instituce New Economics Foundation (NEF), zabývající se výzkumem a projekty v oblasti tzv. nové či alternativní ekonomie. Jako ghost towns - města duchů se v Americe označují pohraniční městečka, odkud všichni obyvatelé odešli, například po opadnutí zlaté horečky. V Evropě je zatím moc neznáme, podle této publikace však hrozí statut „ghost towns“ v jistém smyslu britským vesnicím, městům a městečkům, ale i částem Londýna, odkud velmi rychle mizí nejrůznější místní služby. Jde jak o malé, nezávislé obchody (smíšená zboží, potraviny, řeznictví, trafiky, železářství), tak o hospody, pošty a pobočky bank. Zpráva NEF na základě vlastního výzkumu i literatury dokládá, že mezi lety 1995 a 2000 přišla Británie zhruba o pětinu těchto místních služeb. Definitivně zavřelo krám 30 000 bankovních poboček, pošt, hostinců a obchodů s potravinami a smíšeným zbožím. Pokud bude tento trend pokračovat, do roku 2010 zmizí dalších asi 28 000 a celkový úbytek oproti roku 1995 by činil zhruba třetinu. V praxi by to znamenalo, že mnoho britských sídel do 3000 obyvatel v roce 2010 nebude mít vůbec žádný obchod, hospodu, poštu ani banku.

### **Komu to vadí?**

No a co, ptají se autoři, vadí to vlastně někomu? Ukazuje se, že ano. Úbytek místních služeb vadí i těm, kteří část zboží nakupují v supermarketech. Působí tu tzv. posilující zpětná vazba, neboli začarovaný kruh. Jakmile si byť i jen část lidí začne kupovat byť i jen část zboží v supermarketech, poklesnou tržby v malých obchodech v centru města a některé skončí. To vede k ochuzení nabídky, což tlačí další spotřebitele do náruče supermarketů.

Autoři zprávy o britských městech duchů shrnují i další důvody, proč bychom měli úbytek místních služeb cítit jako značně znepokojivý. Je jich mnoho. Například dopad na chudé lidi v centrech měst a na venkově, kteří nemají možnost sednout do auta a zajet do supermarketu. Na venkově to v extrémním případě končí nuceným odchodem do města. Tam, kde mizí malé obchody, klesá místní sociální kontrola a přibývá trestných činů. Drobní výrobci a farmáři ztrácejí odbyty pro své zboží, v nejlepším případě se stanou závislí na monopolním odběrateli. To platí zvláště pro farmáře, jejichž závislost na supermarke-

tech dosáhla takové míry, že rolnické sdružení National Farmers Union proti této závislosti v září 2002 zahájilo kampaň. Negativní dopad supermarketů na zaměstnanost začíná být dobře doložený - jedna z citovaných zpráv odhaduje, že se vstupem supermarketu do lokality a následným zavíráním malých obchodů lze očekávat čistou ztrátu zhruba 267 pracovních míst. Zavírání pošt a bankovních poboček, ale také rušení bankomatů má katastrofální dopad na lokální ekonomiku města nebo čtvrti - ukazuje se, že lidé nakupují tam, kde si vyzvednou své peníze. A ve výčtu vzájemně propojených záporných důsledků by se dalo pokračovat.

### **Není to náhodou nevyhnutelné?**

Nejde o přírodní zákon, tvrdí autoři, úbytek místních služeb není nevyhnutelný. Lze mu čelit změnou pohledu politiků na to, co je vlastně „správné“ a „ekonomické“, změnou národní i mezinárodní legislativy a změnou ekonomických podnětů, jako jsou dotace a daně.

Jaké jsou vlastně příčiny úbytku služeb v Británii? U obchodů je na první pohled hlavní příčinou nástup supermarketů a hypermarketů. Ale proč je vlastně zboží v supermarketech levné a pestré tak, že naláká zákazníky? Skutečnost je taková, že supermarkety dokáží lépe než místní prodejci těžit z výhod dopravní infrastruktury, subvencované státem. A nejen Británie, ale celá Evropská unie plánuje v nejbližších letech další stovky a tisíce kilometrů nových dálnic. Dalším problémem je příliš levná fosilní energie. Fosilní paliva včetně pohonných hmot jsou různými přímými i nepřímými způsoby vládami silně subvencována. Znamená to, že se vyplatí doprava, zpracování, balení zboží zdaleka, které by se jinak vyplatit nemohlo. Téměř neuvěřitelné je, že paliva, používaná v mezinárodní letecké (ale i námořní) přepravě zboží, nejsou zdaněna vůbec. Řešením je tedy v tomto případě politika, která by začala se zvýhodňováním místní dopravy oproti dálkové a obnovitelné energie místo fosilní, upozorňují autoři. Já dodávám, že by zde určitě pomohla tzv. ekologická daňová reforma, která by namísto lidské práce zdaňovala energii z fosilních paliv.

### **Od toho jsou zákony ... nebo ne?**

Legislativa také nahrává mezinárodnímu obchodu na úkor místních firem. Britská studie upozorňuje na národní, evropské a mezinárodní předpisy, které brání státní správě i státním organizacím, jako jsou nemocnice a školy, zvýhodňovat při větších tendrech a výběrových řízeních místní firmy, používající místní zdroje, navzdory tomu, že takovéto zvýhodnění by bylo nejen v zájmu místní ekonomiky, ale i životního prostředí (omezení skleníkových plynů). Současnou evropskou legislativou je však chápáno jako „územně diskriminační“. Tady se některým britským státním úřadům podařilo předpisy v zájmu zdravého rozumu obelstít, aniž by je porušily. Dělají to třeba tak, že místo jedné velké zakázky, na kterou by místní nedosáhli, vyhlásí výběrová řízení na několik menších, nebo tak, že místním firmám předem podrobně vysvětlí, co bude tendr obnášet. V některých hromadných výběrových řízeních na zásobovatele školních jídelen se podařilo nadnárodní firmy znevýhodnit požadavkem

na „čerstvé“ a „sezónní“ potraviny. Je vidět, že když se chce, všechno jde. Na druhé straně je absurdní, že se státní správa k podobným kličkám vůbec musí uchýlovat.

V Británii se dnes pod tlakem velkých firem a hypermarketových řetězců snaží vláda upravit právní předpisy o projednávání velkých staveb tak, aby usnadnily jejich rychlé schvalování. Pokud nové úpravy projdou, budou mimo jiné znamenat omezení pravomocí místních lidí či sdružení vstupovat do správních řízení ve veřejném zájmu. Autoři upozorňují, že tyto tlaky souvisejí s velkým politickým vlivem supermarketových řetězců v Británii. Například David Sainsbury, personálně spojený s jedním z největších britských řetězců Sainsbury, je vládním ministrem a jedním z významných mecenášů labouristické strany. Možná i proto dosud nebyl v Británii schválen zákon, který by zakazoval supermarketům prodej zboží pod nákupní cenou, ačkoliv jde o opatření likvidující konkurenci a zcela odporující duchu fair play.

Mimochodem, zdá se, že ve Francii je situace jiná. Od roku 1973 zde prý mají obce právo vetovat stavbu supermarketů s plochou nad 1000 m<sup>2</sup>, mezi léty 1993 a 1996 se hypermarkety nestavěly vůbec a od roku 1996 musí každá plánovaná stavba hypermarketu s plochou nad 6000 m<sup>2</sup> projít veřejným projednáním v zájmu ochrany „sociální a ekonomické soudržnosti a struktury společnosti“.

Vraťme se ale k úbytku místních služeb ve Spojeném království. Vedle zmíněných ekonomických a legislativních faktorů autoři zmiňují i řadu dalších příčin. Patří sem mimo jiné zpříšňování hygienických předpisů, které neúměrně zatěžují malé obchody s potravinami, a stále rostoucí ceny bydlení v některých místech, které vedou majitele k přeměně hospod a obchodů v obytné domy. U bank je situace ještě složitější, a v příštím čísle bych se bankám, jejich problémům a různým alternativním, „lokalizačním“ řešením ráda věnovala podrobněji.

### **Města duchů v Česku?**

V Británii je úpadek služeb na venkově i ve městech dobře zdokumentován, i když autoři zpráv, snad s výjimkou právě této „zprávy o městech duchů“, často ulpívají na povrchu a nehledají příčiny a řešení v ekonomické teorii a praxi, kde je podle mého zakopán pes.

Ráda bych se mýlila, ale zdá se mi, že u nás se o dopadu ekonomické globalizace na lokální ekonomiku v akademické sféře příliš nebádá. Nedávno jsem mluvila s jednou paní z malé obce na pomezí Čech a Moravy. Řekla mi, že donedávna měla hokynářství, ale po nástupu hypermarketů klesly její tržby o 50 %. Navíc požadavky hygieniků, aby nanuky, zelenina a maso byly každé v jiném mrazáku, byly při ceně 100 000 Kč za jeden mrazák a rabatu 50 haléřů z deseti rohlíků neúnosné. Kolik je takových případů? Kolik v té obci zůstalo hokynářství? Jaký je dopad na zaměstnanost? Situace u nás je jiná než v Británii, ale globální trendy jsou podobné. Místní služby jsou důležitým indiká-

torem zdraví lokální ekonomiky. Jejich úbytek má environmentální a sociální dopady a měl by být součástí všech debat, které zvažují pro a proti ekonomické globalizace.

## 2. O bankách, penězích a záludnostech exponenciálního růstu

Jsou banky neutrální instituce? Proč by ne? Jsou užitečné. Člověk si do nich uloží peníze, nemusí se o ně starat, z účtu mu jdou platby i nějaká ta koruna úroku. Banka sídlí v příjemné, moderní budově, personál se na vás usmívá a ještě vám nabídne plejádu služeb od spotřebního úvěru, přes internet banking, po kreditní kartu. Banky se zvětšují, propojují s mezinárodním kapitálem a penzijními fondy, spekulují na burzách a devizových trzích. Je na tom něco špatného? Má snad bankovníctví nějaké negativní ekonomické, sociální či ekologické dopady, o kterých bychom měli vědět? A pokud ano, jsou tyto dopady nutnou daní pokroku, anebo k bankám, jak je dnes známe, existují reálné a etičtější alternativy?

Podle ekonomické teorie je banka firma téměř jako každá jiná. Jen na rozdíl od jiných společností, které obchodují s hmotným zbožím, obchoduje s penězi. Je důležitým prostředníkem mezi těmi, kdo mají peníze nazbyt, a těmi, kdo si zrovna potřebují peníze půjčit. Peníze banka půjčuje na úrok a tento úrok, který vybere, je po odečtení nákladů, jako jsou platy zaměstnancům či úroky střadatelům, jejím ziskem.

### Malý bankovní zázrak

Právě v úroku je ale podle některých kritiků zakopán pes, který vede k neudržitelnosti západního způsobu života. Komerční banky (což jsou vlastně všechny běžné banky, se kterými jako spotřebitelé přicházíme do styku) totiž při půjčování peněz firmám i občanům tvoří nové peníze. Dochází k tomu tak, že banka si půjčené peníze z žádného účtu, který vede, neodepíše, i když se půjčka objeví v její bilanci pasív a aktív (jako aktívum). Vy si za peníze, které jste si od banky půjčili, něco koupíte a ten, od koho jste si kýžený předmět, třeba pračku či stavební materiál, opatřili, peníze opět uloží do některé banky. Banka opět většinu těchto peněz půjčí dál, ale na účtu, kam přišly a který spravuje, přitom zůstanou. Takže se tak trochu rozdvojí a zase dorostou, jako buňka. A to celé se opakuje, i když každá banka vždy půjčí dál o něco méně, než dostala, takže celý proces není nekonečný. Z jednoho původního vkladu ve výši 1000 Kč může přesto touto řetězovou reakcí vzniknout třeba 9000 Kč v oběhu, resp. na účtech různých bank. Učeným jazykem se tomu říká multiplikovaná expanze depozit a není to žádné tajemství - učívá se o tom již v prvním ročníku na ekonomických fakultách. Přesto se to všeobecně neví a ten, kdo se o tom dozví poprvé a začne promýšlet důsledky, z toho bývá dost zaskočen.

Skutečnost, že většina peněz vzniká prostřednictvím dluhu, má totiž podivné dopady. Jedním z nejpodivnějších je neustálé zvyšování množství peněz v oběhu. Zeměkouli křížuje daleko víc peněz než před pouhými pár desítkami let. A na všechny tyto peníze, které sedí v té či oné bance, je tlak, aby „vydělal“ ještě další peníze, jednak proto, že vznikly původně tak, že si je někdo půjčil a ten někdo je musí splatit i s úroky, jednak proto, že i banka, kde právě pení-



ze jsou, se většinou bude snažit půjčit je zase dál, aby uhradila úrok spořitelci a měla příjmy pro svou další činnost.

### **Peníze rostou, chudoba trvá**

Když je to tak jednoduché a peníze lze tvořit prakticky z ničeho, možná vás napadne, jak to, že na světě vůbec ještě existují chudí lidé a chudé země? Hm. On je v tom totiž háček, a možná i háčků několik. První háček: když se to s množstvím peněz v oběhu přežene a nejsou kryty příslušným množstvím zboží a služeb, nastává inflace, peníze se znehodnocují, ekonomika trpí. Odtud jeden z tlaků na spotřebu zboží: ekologové se radují, ale ekonomové vraští čelo, když spotřeba klesne. Výroba a spotřeba musí stále stoupat, aby udržela krok s nárůstem peněz v oběhu. Takže první háček spočívá v tom, že peníze se sice mohou dělit jako buňky, ale bez odpovídajícího zboží či služeb jsou k ničemu. Proto, nedaří-li se podpořit produkci a spotřebu, snaží se centrální banky nárůst obíhajících peněz tlumit, třeba výdejem státních dluhopisů. Tím ale roste vnitřní zadluženost zemí: nejen Česká republika, ale i řada dalších států včetně USA je zadlužena vůči svým občanům a jednou z příčin této situace je nejspíš i snaha regulovat peníze, které pouštějí do oběhu komerční banky.

Druhý důvod, proč máme stále více peněz, ale rozdíly mezi chudými a bohatými se zvětšují, spočívá v tom, že peníze sice narůstají, ale drží se bohatých. Ten, kdo má dlouhodobě uložené peníze v bance, třeba i na poměrně malý úrok, zákonitě dříve nebo později vydělá opravdu hodně. Příčina je v tom, že vklady v bankách jsou úrokovány tzv. složeným úrokem. Pro ty, kdo nemají termínovaný vklad v bance ani ekonomickou školu: složený úrok je vyplácen jak z původně uložených peněz, tak z nabíhajících úroků. To znamená, že i když procentuálně zůstává stejný, fakticky se stále zvyšuje. Peníze, které jste si uložili na tříprocentní úrok, se vám při složeném úroku zdvojnásobí za 24 let. Je-li úrok šestiprocentní, doba zdvojnásobení je poloviční. Dříve nebo později ale začnou všechny vaše peníze, byť uložené na jedno procento, růst exponenciálně.

### **Pence svatého Josefa**

Exponenciální růst, říká německá ekologická ekonomka Margrit Kennedy, je v přírodě velkou vzácností. Stromy, zvířata, lidé... ti všichni rostou nejprve rychleji, pak pomaleji, nakonec většinou růst přestávají. Exponenciála je pravý opak: roste stále rychleji. Jedním z mála příkladů exponenciálního růstu v přírodě je rakovina. Složený úrok, tvrdí Kennedyová, je taková rakovina našeho sociálního a ekonomického systému. Jako ilustraci dopadu složeného úroku na materiální svět uvádí známý příklad Josefovy pence: pokud by svatý Josef v době Ježíškova narození investoval při 5% úroku jednu penci a vrátil by se do stejné banky v roce 1990, mohl by si koupit za peníze, které se mu mezitím nahromadily na účtu, 134 bilionů zlatých koulí o váze planety Země.

Možná vám připadá, že by nebylo tak špatné, mít nějakou tu zlatou zeměkouli. Ale představte si, že tu penci před dvěma tisíci lety Josef neinvestoval, ale naopak si ji vypůjčil. V tom případě by jeho syn ty biliony zlatých zeměkoulí nevyfasoval, nýbrž by je musel začít splácet.

V trochu podobné situaci jsou dnes země Třetího světa, které si kdysi půjčily peníze od Světové banky, jež dodnes nedokázaly splatit. Pokud splácí jen úroky, budou dluh splácet do nekonečna. Obecně platí, že ten, kdo půjčuje, bohatne, a ten, kdo si půjčuje - pokud svůj úvěr nepoužije k výhodné investici, která znásobí jeho příjmy - chudne. Tento mechanismus je jednou z příčin hromadění peněz ve stále méně rukou a rozevírání nůžek mezi chudými a bohatými lidmi, zeměmi a oblastmi. Jestliže mají tři nejbohatší muži světa víc peněz než 48 nejchudších zemí dohromady a jestliže na každý dolar, který obdrží země třetího světa formou grantů, jsou nuceni vynaložit 13 dolarů na splátky dluhů, začíná člověk tušit, že něco někde není v pořádku.

Mimochodem, pokud jste chudí a máte podnikatelský záměr, třeba na docela skromný projekt, je dost možné, že vám banka peníze nepůjčí vůbec. Ona totiž raději půjčuje na velké projekty bohatým než na malé projekty chudým. Je to pochopitelné: chudí často nemají ručení a kromě toho s většími projekty mají banky větší zisk při stejných administrativních nákladech.

### Zlé banky?

Banky nejsou „zlé“. Spíše jsou tlačeny systémem, který se vymkl z ruky, i když na něm zároveň profitují. Zmínila jsem se už o tom, že v oběhu, a tudíž v bankách, je díky takzvané multiplikované expanzi depozit stále více a více peněz. Tyto peníze je z pohledu bank třeba investovat tak, aby „pracovaly“, tedy aby měly co největší a nejrychlejší návratnost, jinými slovy, aby z nich plynuly co nejvyšší úroky. To je ale stále těžší, jednak proto, že peněz je stále víc, a jednak proto, že svět je stále plnější, občané křičí hlasitěji a zelených luk, kde je možné postavit továrnu, Disneyland, spalovnu či golfové hřiště, už není tak mnoho. Samozřejmě, bylo by možné půjčit obci na opravu místní školy, investovat do obnovitelných zdrojů energie nebo poskytnout úvěr biofarmáři na koupi stáda ovcí, ale úroky z takovýchto projektů bývají nízké a administrativní náklady vysoké. Richard Douthwaite v knize Short Circuit (Zkratky) vysledoval, že z chudého irského venkova úspory místních obyvatel odtékají do velkých měst. Jinak řečeno: banka jejich peníze investuje nikoliv do jejich vlastního regionu, ale do metropolí, kde jsou možnosti vyšších úroků. Přitom v oblasti jsou mnohde zoufale potřeba úvěry pro drobné obchodníky, stavitele či obce. Banka bude argumentovat, že je povinna vyhledat co nejlukrativnější investici, i kdyby byla na druhém konci světa. Je tím povinována svým akcionářům i dotyčným drobným střadatelům v regionu. Střadatelé by zase mohli argumentovat tím, že jsou nejenom střadateli, ale současně i oněmi drobnými obchodníky, staviteli či rodiči dětí, které chodí do obecní školy. A proč by se neměly jejich vlastní peníze použít k investování do jejich vlastních projektů?

Stále častěji však jak banky, tak další investoři, včetně obřích hedge-fondů, nehledají rychlou návratnost v investování do reálných, skutečných projektů, jako jsou domy, továrny či spalovny, natož biofarmy či obecní školy. Namísto toho přecházejí do sféry spekulace, kde bývá návratnost řádově větší. Spekulace je navzdory svému vznešenému názvu vlastně hazard. Často tu jde o sázení na budoucí vývoj cen akcií, surovin, měn či peněz. Spekulativní kapitál je vysoce nestabilní: jakmile je náznak, že se ceny pohybují jiným směrem, než si spekulant představuje, rychle svou investici či sázku stáhne, a tím loď ještě více rozhoupá. Banky svou spekulací přispívají k nestabilitě světového peněžního systému, který je už tak dost vratký vinou skutečnosti, že peníze vznikají jako dluh: pokud se dost lidí a firem v daném období a oblasti nezadluží, může množství peněz v oběhu, ač předtím stále rostlo, náhle a nečekaně poklesnout, a tak nadělat vrásky na čele nejen centrálním bankám, které mají za úkol peníze v oběhu regulovat, ale i obyčejným lidem, kteří třeba o hedge-fondech, bankovní spekulaci či devizových trzích v životě neslyšeli. Recese, devalvace měn, nezaměstnanost, balíčky opatření a deflace mohou nastat v dnešním nestabilním systému, kde všichni dluží všem, velmi rychle. Dokladem toho jsou nedávné krize v jihovýchodní Asii, Argentíně, ale do určité míry i v České republice v roce 1997.

### **Bezdomovci a mrakodrapy**

To, že se banky vrhly na spekulace, které mají s reálným světem pramálo společného, má vedle nestability dva další důsledky. O jednom z nich jsem se už zmínila: peníze, ačkoliv je jich stále víc, se postupně mění z prostředku na uspokojování potřeb lidí a na rozvoj regionů v nehmotné jednotky na modravých obrazovkách počítačů, které už nemají s reálným světem a jeho problémy nic společného. Britský ekologický ekonom amerického původu Pat Conaty ilustruje tento problém v textu z roku 1996:

„Dvě velkoměsta, New York a Londýn, jsou současně baštami nejkoncentrovanější finanční moci i místy s největším výskytem bezdomovců na svých příslušných kontinentech. V londýnské City sedí ve svých mrakodrapech z reflexního skla dealeri a horečně přesunují po světě marky, dolary, jeny a franky v denní hodnotě téměř trilionu liber. Je to velmi dobře placená hazardní hra ‚kdo s koho‘, přitom méně než pět procent těchto peněz je spojeno se světovým obchodem či jakoukoliv jinou skutečnou ekonomickou aktivitou. Jen pár kroků od těchto hnízd hazardních hráčů se v průjezdech choulí bezdomovci, žebrají o drobné, aby měli co jíst, a přispívají k rostoucí kastě ‚nedotknutelných‘, stejně v Londýně jako v Mexico City. Navlas stejný kontrast panuje v New Yorku. Stačí, když se z Wall Street projdete do Bowery v Manhattanu.“

## O druhém důsledku spekulativní činnosti bank jsem psala v minulém čísle Sedmé generace:

V situaci, kdy hlavním příjmem bank se stávají spekulace a úvěry, a kdy bohatší klienti dávno přešli na internetové či telefonní bankovníctví, zavírají banky své pobočky, alespoň v Británii, jednu za druhou. Jako důvod uvádějí vysoké mzdové náklady a nájmy poboček. Jak jsem poznala na vlastní kůži, dělají navíc velké drahoty, když jejich pobočku přece jen objevíte a chcete si u nich účet otevřít. Banky jsou velmi mocní hráči nejen na světových finančních trzích, ale i v každodenním životě v Británii, kde se kreditní karta stala větší nezbytností než stranická knížka za minulého režimu. Kreditní karty vůbec jsou zvláštní fenomén, který by si zasloužil podrobné studium. Komu vlastně nejvíc prospívají? Určitě ne prodejcům, kteří nejen že si museli pořídit drahé čtecí zařízení, ale z každého bezhotovostního prodeje jsou povinni platit mocným finančním sdružením desátek.

Opravdu se při bližším ohledání zdá, že v peněžním systému a v komerčních bankách, které ho udržují v chodu a profitují z něj, je cosi prapodivného, ba zlověstného. Jeho kritika z řad přemýšlivých finančních ‚disidentů‘ sílí. Přitom s bankami se již i u nás volky nevolky zapletla většina občanů, i když možná dosud ne do té míry, jako třeba v Británii. Je možné se z těchto peněžních sítí nějak vyplést a přitom si stále uchovat možnost úvěrů, úspor, běžných plateb? Existují etické a demokratické peněžní instituce? K této otázce se vrátím v příštích dílech.

### 3. Půjčování peněz bez úroku: sen, či skutečnost?

Podle neoklasické ekonomické teorie je úrok něco naprosto normálního. Pokud mám peníze, mohu se rozhodnout, že odložím užitek z nich plynoucí a nabídnu je na trhu s penězi, pokud mi za ně někdo nabídne dosti vysokou cenu. Peníze jsou zboží jako každé jiné, a když je někomu dočasně poskytnu k užívání, mám nárok na finanční odměnu. Peníze mají svou cenu. Té ceně se říká úrok. Je to prosté.

Ale - je to opravdu tak prosté? Bible i středověká teologie úrok odmítá či alespoň problematizuje. Také muslimové považují úrok za nemorální a mnoho dalších kritiků v jeho všudypřítomnosti vidí důležitou příčinu nestability ekonomiky, prudkého nárůstu peněžní zásoby a přesunu ekonomické moci na obtížně kontrolovatelné nadnárodní společnosti - komerční banky. Bohatí lidé i země v tomto systému dále bohatnou, chudí naopak chudnou.

#### Praktická alternativa?

„Ekonomika založená na úrokových mírách zvyšuje nezaměstnanost, inflaci a ekologickou destrukci,“ řekl v nedávném rozhovoru Oscar Kjellberg, ředitel švédské banky JAK. „Každé zvýšení úrokových měr znamená, že firmy musejí najít peníze, aby mohly splácet vyšší úrok. Aby tomuto finančnímu tlaku čelily, musejí buď snížit mzdové náklady, což vede k nezaměstnanosti, anebo zvýšit ceny, a to znamená inflaci. Anebo se musejí snažit navýšit produkci, jinými slovy zvýšit tlak na přírodní zdroje.“

Zatímco většina kritiků o problémech úroků jen mluví, Oscar Kjellberg řídí instituci, která již téměř čtyřicet let k úročným úvěrům nabízí praktickou alternativu. Švédská banka JAK Medlemsbank ([www.jak.se](http://www.jak.se)) má přes dvacet tisíc střadatelů a vklady v hodnotě zhruba 50 milionů eur. Jejím hlavním posláním je půjčování peněz - bez úroku.

Jak je to ale možné? Banky přece žijí z rozdílu mezi úrokem, vypláceným střadatelům, a úrokem, inkasovaným od klientů, kterým poskytly úvěr. Jak jsme si řekli minule, jsou to firmy jako každé jiné a bez uvedeného zisku by tedy dle teorie nemohly existovat. Není to s tou bankou JAK nějaká kachna, asi tak věrohodná jako nedávná zpráva v Blesku o indickém poustevníkovi, který již šedesát osm let nepozřel jídlo ani pití, a přece žije?

#### Šedivá je teorie, zelený strom života

K fakírovi se vyjádřit nemohu, ale bájná švédská banka skutečně žije, a dokonce vzkvétá. Zprávy mně známých, očitých svědků hovoří jasně: mezi švédskými jezery Vänern a Vättern leží městečko Skövde, v něm stojí úřad a z něj řídí Oscar Kjellberg a dvacítko zaměstnanců banku JAK s klienty roztroušenými po celé zemi. A oni to vlastně nejsou ani tak klienti, jako spíše členové. Podob-

ně jako jiní ekonomičtí alternativci na Západě, nedotčení reálným socialismem století dvacátého a navazující přímo na kooperativní socialismus století devatenáctého, jsou tito klienti banky JAK zároveň - družstevníky. Jinými slovy: JAK Medlemsbank je družstvo plně vlastněné svými členy. Na rozdíl od jiných bank, které jsou většinou akciové společnosti, často vlastněné ještě dalšími akciovými společnostmi a v každém případě kontrolované těmi, kdo v nich mají největší finanční podíl, vychází řízení této banky z demokratického principu „jeden člen - jeden hlas“.

Členové nejen že banku de facto vlastní a nepřímo se podílejí na jejím řízení; každý z nich navíc při přijetí za člena zaplatí malý členský podíl, každoročně platí členské příspěvky a - co je asi nejpozoruhodnější - stovky členů se dobrovolně podílejí na osvětové činnosti banky. Pracují ve čtyřiaadvaceti regionálních centrech, vydávají bankovní čtvrtletník, pořádají výstavy, organizují studijní skupiny a všemožně se snaží přispívat k druhému velkému cíli švédské banky JAK - k reformě ekonomického systému, který vnímají jako trvale neudržitelný.

Nadšení členové, z nichž část je ochotna pro banku pracovat zadarmo - zde máme asi jeden z faktorů, který umožňuje této bance JAK přežít navzdory šedivé ekonomické teorii. Druhý faktor s tím prvním souvisí - tito lidé jsou natolik motivovaní, že bance svěřují své peníze, a to i na termínované vklady, aniž by vyžadovali úrok...

### **Nepraktičtí idealisté?**

Ačkoliv více než dvacet tisíc členů JAK Medlemsbank nespĺňuje představu konvenčních ekonomů o tom, že každý, kdo půjčuje své peníze, bude za ně vyžadovat peníze další, nejsou to tak nepraktičtí idealisté, jak by se mohlo zdát. Oni totiž za své úspory namísto úroků dostávají bodíky, které jim umožní - po minimálním spořicí období šesti měsíců - požádat banku o tzv. základní půjčku. Její výše závisí na bodech, které jim banka přiznala, a tyto opět závisejí na množství peněz, které měli v bance uložené, a na době, po kterou peníze v bance byly. Přesněji: výše „naspořených“ bodíků se rovná množství uspořených peněz, vynásobenému množstvím měsíců, po které úspory v bankovní kase spočívaly. (To všechno se ještě vynásobí faktorem mezi nulou a jedničkou, který zohledňuje termínovanost vkladu - ten však pro jednoduchost nechme stranou.) Žádat o základní půjčku může každý, kdo absolvoval minimální spořicí období, a sám může rozhodnout, kolik peněz si půjčí a na jak dlouho - samozřejmě, pokud mu na to stačí body. Příklad: pokud jste si během roku uspořili dvacet tisíc, můžete si buď vypůjčit dvacet tisíc a splatit je během nejbližšího roku, nebo si můžete vypůjčit deset tisíc a splácet je dva roky. Zároveň si můžete také vybrat svých již naspořených dvacet tisíc. Kromě toho můžete v této fázi požádat i o dodatkovou půjčku, jejíž výše bude záviset jednak na vašich dosavadních bodících (tj. na tom, jak dlouho jste členem, jak dlouho již u banky spoříte a kolik máte uspořeno) a jednak na aktuální situaci: pokud má banka nadbytek vkladů a málo úvěrů, nabídne vám úvěr vyšší, v období, kdy podíl úvěrů oproti vkladům vzrostl, bude nabízený úvěr nižší. Dodatečné bodí-

ky, potřebné pro tuto další půjčku (která může být i dost vysoká), si ale musíte během jejího splácení „vysloužit“. Banka vám spočítá, kolik bodů přesně potřebujete, a vy si budete během splácení dluhu povinně spořit dohodnutou částku. V den, kdy bude úvěr splacen, budete mít splněny i body - a k tomu slušnou částku vlastních peněz v bance.

Možná vám to připadá trochu abstraktní, teoretické, složité? Banka uvádí konkrétní příklad člověka, který si vzal úvěr u banky JAK, aby unikl tíživé hypotéce:

Tento muž původně v roce 1989 získal hypotéku od komerční banky ve výši 22 tisíc švédských korun s dobou splatnosti 30 let a s proměnlivou úrokovou sazbou. Hypotéku začal splácet čtvrtletní sumou zhruba 800 korun, ale po čtyřech letech, v roce 1993, kdy již bance uhradil 13 476 korun, se ukázalo, že dluh se mu snížil o pouhých 300 korun. Zbytek, celkem 98 % uhrazené částky, šlo na platbu úroků. Ty totiž zrovna v té době extrémně stouply. Vzhledem k tomu, že byl od roku 1991 členem banky JAK, za posledních 18 měsíců měl na kontě v průměru částku 5 030 korun a sehnal si dva ručitele, obdržel v roce 1993 od JAK půjčku ve výši 24 636 švédských korun. Z toho 2 636 tvořily poplatky za půjčku, takže čistá půjčka činila 22 000. Mohl tak splatit původní dluh komerční bance. Začal splácet dluh bance JAK (513 korun čtvrtletně) a zároveň zahájil dohodnuté (povinné) čtvrtletní spoření ve výši 488 korun. V roce 2005, za 12 a čtvrt roku, si bude moci ze svého konta vyzvednout 23 424 švédských korun.

Není třeba být bankovním odborníkem, a dokonce ani příliš dobrým počtářem, aby člověk vytušil, která varianta byla pro dotyčného příznivější. Ostatně i v současnosti je nejběžnější důvod úvěru u JAK Medlemsbank snaha splatit s jeho pomocí půjčku, nejčastěji hypotéku, poskytnutou komerční bankou.

### **Bílá vrána**

Švédská bezúročná banka takto zcela konkrétně pomáhá lidem vybřednout z chudoby, do které je uvrhl konvenční bankovní systém, tak dobře popsany v ekonomických učebnicích a považovaný za normu. Banka JAK se normám vymyká. Plní tak odkaz dánského zakladatele alternativního ekonomického hnutí JAK (zkratka slov „jord, arbeide, kapital“ - půda, práce, kapitál) Kristiana Kristiansena, který byl v dětství svědkem nezasloužené chudoby svých rodičů, dřících do úmoru na poli, aby splatili bance úvěr.

Z hlediska peněžního systému je banka JAK také bílou vránou. Půjčuje již existující peníze a nepřispívá k tvorbě peněz nových, k narůstání peněžní zásoby a s tím spojeným nepříznivým důsledkům (viz SG 11/2003).

V hlubším pohledu funguje tato banka na základě staronového principu: svépomoci spojené se vzájemnou pomocí. Zisk nepotřebuje, protože nemá akcionáře, kteří by do ní investovali peníze a nyní by vyžadovali úrok. Namísto toho je spolkem těch, kteří mají peníze nazbyt, a těch, kdo peníze potřebují.

Ti, kdo mají peníze nazbyt, vědí, že dříve nebo později budou sami potřebovat úvěr, a jsou proto ochotni dát své peníze ostatním k dispozici bez úroku proto, aby si mohli sami peníze bezúročně půjčit. Body za spoření, které k půjčce opravňují, jsou přenosné, a členové je tak mohou dát k dispozici třeba svým dětem. (Banka zdůrazňuje, že darování bodů mezi členy je v pořádku, prodeje bodů je však v rozporu s jejími principy.)

Ačkoliv banka nepotřebuje zisky, kterými by krmila akcionáře, potřebuje příjmy, z nichž by platila zaměstnance, nájem a další režii. Příjmy získává banka JAK především z poplatků, které platí členové, splácející úvěr. Poplatky se vypočítávají tak, aby hradily provozní náklady banky a činí okolo 3 % půjčené částky. Je tu tedy přeci jakýsi „úrok“, byť mnohem nižší než u bank ostatních. Navíc každý, kdo obdrží půjčku, musí hned na začátku složit na konto částku, odpovídající 6 % vypůjčené sumy. Těchto 6 % slouží jako jakési pojištění vkladu, záruka pro případ, že některý vklad splacen nebude. Naprostá většina vkladů však splacena je jak díky motivaci členů, tak i proto, že na větší půjčky banka zatím požaduje různé formy záruky či ručitele. V tomto směru je tedy docela konvenční.

### Malé je milé

Banka JAK se vyvíjí a vymýšlí nové přístupy. Nedávno se rozhodla, že bude podporovat lokální ekonomiku. Nejzajímavější projekt, který takto podpořila, pomůže drobným rolníkům na ostrovech severně od Göteborgu. Jde o malá jatka s vysokými ekologickými a etickými standardy, která obtížně získávala půjčku na rozjezd od konvenčních bank. Členové JAK, kteří chtěli jatkám pomoci, převedli své bodíky za uspořené peníze na účet jatek, aby si tato mohla u banky vzít (bezúročný) úvěr - de facto jim tedy prostřednictvím banky půjčili své peníze. Mezi členy, kteří jatka takto podpořili, byli i místní drobní zemědělci, pro které jatka znamenají šanci chovat dobytek tradičním způsobem na obecních pastvinách.

V budoucnosti by banka také ráda přešla na financování projektů podle muslimského vzoru: banka vloží prostředky do podnikatelského záměru, a pokud nový podnik uspěje, bude se banka podílet na zisku v předem dohodnutém poměru. Pokud ale firma zkrachuje, banka nebude požadovat splácení úvěru - bude se tedy podílet i na ztrátách, jak je prý zvykem v mnoha bankách v muslimských zemích.

Nevýhoda nejenom švédské banky JAK, ale i některých dalších etických bank podobného typu je skutečnost, že většinou nemají klasické místní pobočky a je buď obtížné, nebo nemožné otevřít si u nich běžný účet, vyzvednout hotovost, poukázat platbu a podobně. Banka JAK uvažuje o zavedení platebních karet a některých dalších služeb pro své členy v blízké budoucnosti tak, aby alespoň někteří již nemuseli mít další účet u některé komerční banky.



## Sen či skutečnost?

Odpověď na otázku, položenou v titulu tohoto článku, zní: ve Švédsku skutečnost, u nás zatím jen sen. Švédská banka JAK vznikla v roce 1965 a měla čas vyrůst v poměrně velký peněžní ústav dřív, než vešla v osmdesátých letech v platnost evropská směrnice, která pod hesly jako harmonizace podmínek, rovné hrací pole a ochrana spotřebitele podstatně ztížila vznik nekonvenčních bankovních institucí v Evropské unii. Jednou z překážek je požadavek velmi vysokého základního jmění, prakticky nedosažitelného pro jakoukoliv začínající etickou finanční instituci. V zemích, jako jsou Španělsko či Německo (kolébka družstevních záložen včetně našich kempeliček), znamenala direktiva prakticky likvidaci alternativního bankovníctví. Británie a Irsko získaly pro svá úvěrová družstva (credit unions) výjimku z evropského předpisu. Ještě další země své drobné záložny chrání s tím, že neslouží veřejnosti, ale pouze svým členům, a tudíž se na ně evropský předpis nevztahuje. To je případ Belgie či Dánska, kde přežívají malí „pohrobci“ původní slavné dánské banky JAK, která v roce 1973 fúzovala s komerční bankou Bikuben. U nás jsou přežívající slušné kempeličky, představující alespoň v některých případech skutečnou alternativu klasickému bankovnímu sektoru, právě dnes ve smrtelném nebezpečí, pokud v lednu parlament schválí novelu zákona č. 87/1995 o spořitelních a úvěrních družstvech ve znění navrženém vládou. Domnívám se ale, že nelze dlouhodobě, či dokonce trvale podvázat snahu lidí o svépomoc, o ekonomickou demokracii a o ekonomiku, která - řečeno slovy ředitele švédské banky JAK Oscara Kjellberga - „je spravedlivá, bere v úvahu ekologické náklady a zisky a nevykořisťuje ani lidi, ani přírodu“.

## 4. Hlasy z minulosti

Znáte ten příběh o chudém chalupníkovi, kterému se zdál třikrát za sebou stejný sen? Nabádal ho, aby šel do Prahy, tam je prý starý most a v jeho zdivu najde poklad. Když se tam konečně vypravil, našel jen spoustu spěchajících lidí a stráže u věží. Po pokladu ani památky. Konečně se svěřil jednomu ze strážných, a ten se mu vysmál. Kam prý by on sám přišel, kdyby věřil snům? To už by dávno musel opustit svou budku a vydat se do jakési zapadlé vesničky, kde zase jemu se zdálo, že najde poklad. A zkoprnělému chalupníkovi popsal velmi přesně jeho vlastní vesnici, domek a pec. Ten se vrátil domů - a samozřejmě vykopal pod pecí hrnec zlaťáků.

Jen hlupáci nevěří pohádkám. Já jsem například tu výše popsanou zažila na vlastní kůži. Protože už mnoho let slídím po pozitivních alternativách převládajícího ekonomického samopohybu, odjela jsem na britské ostrovy, abych studovala tamní tradici lokálního, demokratického a etického podnikání. Našla jsem si cestu do malé knihovny nedaleko Oxfordu, kterou před devadesáti lety založil velikán irského družstevního hnutí, Horace Plunkett. V polici tu ležela velká krabice s nápisem „Československo“. Začetla jsem se a nemohla jsem oči odtrhnout. Odpočívaly tu, nedotčeny zubem válek, revolucí, cenzorů a konfiskací, zapomenuté doklady o naší vlastní slavné a téměř zapomenuté minulosti. Ze stránek, do kterých středoevropan nejspíš po řadu desetiletí nenahlédl, nadšeně promlouvali dávno mrtví Češi, Němci a Židé. Podrobně popisovali alternativní ekonomické systémy, založené na kombinaci svépomoci a solidarity v zemi, kde v roce 1937 existovalo přes 15 tisíc ekonomických, demokratických, svépomocných sdružení - družstev - s více než 4 miliony členy.

### Pionýři z Anglie

První družstva se u nás objevila, stejně jako v Anglii, již ve čtyřicátých a padesátých letech 19. století, čili za hlubokého Rakouska-Uherska. V sedmdesátých letech byla již natolik silná, že se podařilo (díky českému právníkovi Antonínu Randovi) prosadit velmi kvalitní c. a k. zákon, a ten zase pomohl dalšímu rozkvětu družstev u nás. V úvodu k reprezentativní anglické publikaci o československém družstevnictví z roku 1925, kdy už družstva byla v plném rozkvětu, píše poslanec a družstevní činovník F. Jirásek: „Naši britští přátelé určitě rádi uslyší, že československé ... družstevní hnutí zůstává věrné principům rochdaleeských pionýrů, a tak naplňuje jejich odkaz. Českoslovenští družstevníci vždy považovali Anglii za kolébku družstevního hnutí, a převzali mnoho metod britských družstevníků.“

Kdo byli rochdaleští pionýři, jaký je jejich odkaz a vlastně - proč všechno to nadšení? V čem jsou družstva tak úžasná, nejsou to víceméně podniky jako každé jiné?

Rochdaleští pionýři byla skupinka chudých řemeslníků, většinou tkalců. Jako desetitisíce dalších je nové továrny v Manchesteru i v jiných městech připravily nejen o slušný výdělek, ale i o důstojnost nezávislé ekonomické existence. Tato necelá třicítka lidí z městečka Rochdale založila v roce 1844 svépomocné sdružení, které ve velkoobchodě nakoupilo pytle cukru, mouky a ovesných vloček, svíčky a máslo. To vše začalo prodávat svým členům. Zboží bylo levnější a kvalitnější než v běžném obchodě. Takže - šlo jen o materiální blahobyť? Zdaleka ne. Rochdaleští pionýři navazovali na myšlenky teoretiků, jako byl Robert Owen, William King, či neoklasický ekonom John Stuart Mill, kteří všichni - na rozdíl od Karla Marxe - hledali nenásilný přechod ke skutečně demokratickému socialismu.

Družstev v té době vznikala řada, a nejen v Anglii. Rochdaleští ale na rozdíl od mnoha jiných rostli, prosperovali a především dokázali jasně své principy ekonomické spolupráce formulovat. Tyto principy obletěly svět a podnítily skutečný rozmach družstevního hnutí.

### V čem jsou družstva jiná?

V čem je tedy ona „alternativa“, čím jsou družstva „jiná“? Možná by se jejich odlišnost od středního ekonomického proudu dala shrnout do tří bodů.

Za prvé: V družstvu se stírá rozdíl mezi spotřebitelem, investorem a výrobcem / poskytovatelem služby. Jak rochdaleští pionýři, tak třeba členové švédské banky JAK, o které jsem psala minule, se stávají vlastníky svého družstva, protože vložili, investovali kapitál do jeho počátků. Jejich cílem není v první řadě maximalizace zisku, ale právě poskytování služby, kvůli níž prostředky sdružili - ať už je to společný nákup a prodej mouky a svíček, vydávání zajímavých knížek, vzájemné poskytování úvěrů, či třeba výstavba a provoz Národního divadla v Praze.

Za druhé: Každý člen má jeden hlas, když se rozhoduje o dalším směřování družstva. V samém základě družstva, pokud se řídí tímto principem, je tedy zakódována rovnost rozhodovacích práv, demokratičnost rozhodování. Princip „jeden člen, jeden hlas“ se radikálně liší od principu „jeden dolar, jeden hlas“, který funguje u obchodních společností a organizací, ať už se jedná o menší akciové společnosti, o nadnárodní firmy (většinou často kontrolované dalšími giganty) či třeba o Světovou banku, ovládanou zeměmi, které v ní mají největší finanční podíl.

Za třetí: Stejně jako se stírá rozdíl mezi investory, producenty a klienty či mezi bohatými a chudými „akcionáři“, stírá se u družstev i propast mezi „ziskovostí“ a „neziskovostí“. Družstevníci mají v principu nárok na podíly ze zisku organizace, o jejichž maximální výši rozhodují demokraticky na členské schůzi. Mohou se ale namísto toho rozhodnout, že umístí část společného zisku (zvaného často „nadhodnota“) jinam než do vlastních kapes - třeba do fondu na podporu jiných, začínajících družstev.

## Co jednomu nemožno, všem dohromady snadno

Ze skromného obchůdku v zastrčené rochdaleské uličce, který otevíral dva večery v týdnu, vyrostlo rochdaleské spotřební družstvo v mnohamilionový podnik. Nezůstalo samo, a na přelomu století ovládala družstva velkou část britského velko- i maloobchodu, včetně dovozu ze zahraničí. Změna měřítka přinesla své vlastní problémy. Vraťme se ale na území někdejšího Československa.

Jestliže Británie proslula spotřebními družstvy, střední Evropa se záhy stala velmocí družstevních záložen. Proslulé československé kampeličky dostaly jméno po nadšeném buditeli a zřejmě výjimečném člověku Františku Cyrilovi Kampelíkovi (1805-1872), který teoreticky popsal myšlenku svépomocných úvěrních družstev již v roce 1861 a mimo jiné vymyslel působivé a svého času velmi rozšířené heslo v záhlaví této kapitoly. Začaly se však u nás objevovat až po Kampelíkově smrti pod vlivem úspěšného hnutí německých venkovských záložen, inspirovaných prací Friedricha Reiffeisena. V posledních desetiletích Rakouska-Uherska a za první republiky se kampeličky masově rozšířily. V roce 1937 bylo v tehdejším Československu 7 568 družstevních záložen, z toho velká většina kampeliček, a celkem měly přes dva miliony členů.

„Územní působnost kampeliček byla malá, omezovala se převážně na jednu vesnici či farnost ... Většinu členů tvořili rolníci, ale nechyběli řemeslníci, drobní obchodníci, vesnická inteligence a dělníci; bohatí a chudí, velcí a malí vlastníci půdy. Kampeličky se staly důležitou součástí vesnického života, členy byli prakticky všichni. Byl to způsob, jak projevit svůj vztah k obci. Od samého počátku a po celou dobu své existence byly kampeličky velice prosté finanční instituce, sídlící často v místním hostinci či škole a s vybavením, které se omezovalo na stůl, pár židlí a trezor. Veškerou administrativu zajišťovali členové kampeličky bez nároku na honorář. Pouze pokladník, který zapisoval příjmy a výdaje a sestavoval účetní rozvahu, obdržel na konci roku malou odměnu, kterou však nejprve musela schválit valná hromada členů. Navzdory své dobrovolnické a amatérské povaze fungovaly kampeličky jako podniky velice dobře ... [Zisky se ukládaly do rezervního fondu] a když částka v rezervním fondu dosáhla určité výše, šel podíl zisku na veřejné účely, na propagaci a na podporu družstevního hnutí.“

Autorem těchto vzpomínek byl celoživotní aktivista družstevního hnutí, ředitel největší velkoobchodní družstevní organizace Kooperativa a za války ministr exilové vlády v Londýně Ladislav Feierabend. V podrobné historii venkovského družstevnictví, kterou jsem objevila v knihovně Plunkettovy nadace, popisuje široké spektrum činností kampeliček i praktický dopad, který měly na lokální ekonomiku. Kampeličky, jejichž členem se mohl stát prakticky každý místní člověk bez ohledu na výši svého majetku, pokud byl schopen pravidelně spořit byť i minimální částku, poskytovaly svým členům drobné úvěry s nízkým úrokem. Tyto svépomocné instituce, vyrostlé „zdola“, účinně pomáhaly rolníkům, kteří by jinak museli požádat o půjčku místního lichváře, a zachránily tak spoustu drobných hospodářství před krachem. Kampeličky pro

své členy navíc nakupovaly zemědělské stroje, instalovaly ve vesnicích veřejné váhy, zajišťovaly odborné zemědělské přednášky, ale i ochotnická představení, sázení stromů, obnovu rybníčků či stavbu obecních domů.

### **Podhoubí alternativní ekonomiky**

Kampeličky byly nejznámější, ale zdaleka ne jediné družstevní instituce, které tvořily podhoubí alternativní ekonomiky první republiky. Vedle nich existovaly ve městech a v některých bohatších moravských vesnicích záložny typu Schulze-Delitzsch, jejichž členové na rozdíl od podílníků kampeliček přispěli do vínku svých sdružení většími finančními podíly (protože byli většinou bohatší), ale neručili v případě finančních potíží záložen celým svým jměním (ze stejného důvodu). Malí i velcí rolníci navíc již od konce 19. století společně zakládali sdružení, která umožňovala skladovat obilí a další produkty v dobách, kdy jich bylo na trhu nadbytek a ceny byly nízké, a členům poskytovala zálohu, aby nemuseli své plodiny předčasně prodat. Tato sdružení fungovala zároveň jako zásobovací družstva (pro své členy se slevou opatřovala hnojiva a další vstupy do zemědělské produkce) a často vlastnila i malé zpracovatelské podniky (nejčastěji mlýny) či dílny na opravu zemědělských strojů. Jejich velkoobchodní organizace, z nichž nejznámější byla zmíněná Kooperativa, patřily k nejmocnějším ekonomickým subjektům v zemi. Na družstevní bázi však na venkově fungovaly i další podniky. Třeba speciální družstva na zpracování cikorky, družstva provozující mlýny či družstva lihovarnická, vyrábějící z brambor líc.

Československou specialitou byla elektrická družstva. V roce 1936 jich u nás bylo přes dva tisíce. Jak vysvětluje Ladislav Feierabend, šlo o „družstva, jejichž členy byli [místní] spotřebitelé elektrického proudu. Družstvo si postavilo vlastní transformátor a od něj vedlo dráty do vsi. Od dodavatelské organizace vyjednalo nákup proudu za velkoobchodní cenu a navíc s množstevní slevou. Svým členům družstvo prodávalo proud za velkoobchodní cenu a prostředky navíc, získané díky slevě, si členové buď rozdělili, nebo využili ke zlepšení života v obci“. Elektrická družstva přispěla velkou měrou k tomu, že do roku 1938 bylo 10 000 obcí z celkového počtu 15 000 v tehdejší Československu připojeno na elektřinu.

### **Ekonomická demokracie v Dražicích nad Jizerou**

Mezi elektrickými družstvy bylo i pozoruhodné družstvo v Dražicích nad Jizerou, malé obci nedaleko Mladé Boleslavi. Feierabend o něm píše: „[Toto družstvo] vlastnilo osm elektráren a dodávalo elektřinu devětadvaceti městům a čtyři sta šedesáti vesnicím. Zároveň pro své členy zajišťovalo skladování zemědělských produktů a společný nákup zemědělských potřeb. Vlastnilo tři velké mlýny a řadu dalších zpracovatelských podniků. Tato obří organizace vznikla z velmi skromných počátků - z malého družstva, které založili místní občané v roce 1900, když se rozhodli společně zakoupit místní mlýn. Dražice byly v Evropě dobře známé a každoročně je navštěvovaly stovky zahraničních návštěv.“

Feierabend označuje elektrická družstva za dobré příklady ekonomické demokracie. Četla jsem dál ty zažloutlé texty a připadalo mi, že na mě křičí, ačkoliv v knihovně bylo ticho. Možná křičelo něco v mé hlavě. Jak je možné, že jsem v životě neslyšela o Dražicích nad Jizerou a jeho elektrickém družstvu, o kterém mluvila celá Evropa? Jak mohla všechna ta drobná práce, všechno úsilí, tisíce družstev s miliony členů a sedmdesáti dvěma střežovými organizacemi zmizet prakticky beze stopy z paměti lidí i ze stránek učebnic? Po textech, popisujících stav za Rakouska-Uherska a první republiky, přišly další. Jako v temné komoře vystupují na fotografickém papíře stále zřetelnější obličejové tváře, tak i zde se některá jména opakovala a příběhy jejich nositelů nabývaly jasnějších kontur. Osudy lidí a institucí se prolínaly a zrcadlily temnotu časů: druhá světová válka, Únor, léta padesátá. Umlčené hlasy, pro které neměli pochopení nacisté ani komunisté. Jak dopadl Feierabend a ti druzí, kteří psali do sborníků Plunkettovy nadace? Co se stalo s prvorepublikovými družstvy, kam se poděly ideály ekonomické demokracie a demokratického socialismu „zdola“? Šlapeme si po pokladu ve vlastní minulosti? K zapomenuté historii z krabic Plunkettovy nadace se vrátím v příštím díle.

## 5. Z krabice Plunkettovy nadace

V minulém čísle jsem psala o své výpravě do knihovny Plunkettovy nadace nedaleko Oxfordu, kde jsem v jedné krabici objevila zajímavé texty z období naší první republiky. Dnes již dávno mrtví čeští i další autoři tu popisovali systém družstev, který byl u nás v té době na vrcholu své slávy. Zahrnoval nejen známé kempeličky, jichž bylo v roce 1937 v tehdejším Československu přes sedm a půl tisíce, ale také například úvěrní družstva typu Schulze-Delitzsch, bytová družstva, zemědělská, zásobovací, skladovací a odbytová družstva, družstevní mlýny, družstva na zpracování cikorky, lihovarnická družstva, a dokonce družstva elektrifikační - československý unikát. Prvorepubliková družstva většinou fungovala na demokratickém principu (jeden člen - jeden hlas), byla vlastněna svými členy a třeba na českém venkově se jim podařilo zcela zlikvidovat lichváře, a přispět tak k přežití spousty drobných hospodářství. Začala jsem tušit, že jestliže dnes hledáme konkrétní alternativy k ekonomické globalizaci, nemusíme možná chodit tak daleko, jak by se mohlo zdát.

### Družstvo Národního divadla

Po návratu domů jsem nalézala další kamínky do mozaiky. Zdá se, že družstva měla v minulosti zásadní podíl nejen na trvale udržitelném rozvoji venkova, ale také na kulturním rozkvětu země. Jak vyplývá z prací dr. Lidmily Němcové a jejích kolegů, existovalo tu v letech 1880 (resp. 1888) až 1952 Družstvo Národního divadla, které se klíčovým způsobem podílelo na vzniku a správě nejen „zlaté kapličky“, ale i dalších významných českých a moravských divadel. K osobnostem, které zasedaly v jeho výboru, patřil po dvanáct let i Karel Čapek. Česká filharmonie, vzniklá jako nezávislé symfonické těleso v roce 1901, měla v letech 1903 až 1945 rovněž družstevní strukturu a pražský orchestr FOK, založený jako družstvo nezaměstnaných hudebníků v době velké hospodářské krize, fungoval jako družstvo mezi roky 1934 až 1952.

Vraťme se ale k umlčeným hlasům z krabice Plunkettovy nadace.

### Židé, Češi, Němci

„V roce 1924 vznikla Asociace židovských úvěrových družstev se sídlem v Košicích, jejímiž členy bylo osmnáct družstev na Slovensku a v Podkarpatské Rusi. Prosazovala základní družstevní princip, podle něhož na jedné straně nebyla družstva charitativními, nýbrž obchodními organizacemi, které bylo třeba řídit tak, aby na sebe vydělala, na druhé straně byla jejich základním cílem služba drobným obchodníkům a členům nižší střední vrstvy, kterým měla poskytovat potřebné úvěry. V žádném případě se družstva neměla pouštět do spekulativní činnosti.“

Autor podotýká, že družstev s výhradně židovským členstvím existovalo v republice koncem 30. let podstatně více, většina z nich se ale oficiálně za

židovské neoznačovala. Uvědomíme-li si kontext doby, není ani příliš divu. Ostatně neznáme ani samotné jméno autora tohoto zasvěceného článku o židovských družstvech. Redakce časopisu jej neuvedla s lakonickým vysvětlením: „Vzhledem k tomu, že autor dosud sídlí v Praze, považovala redakce za vhodné jeho jméno zamlčet.“ Článek vyšel v prosinci 1939, v době, kdy válka již začala a hranice byly zavřené. Je tedy velmi nepravděpodobné, že vyvázl. Totéž samozřejmě platí o lidech, o nichž psal.

Ačkoliv družstevní zásady hovoří o otevřeném členství bez rasové a jiné diskriminace, realita předválečné republiky tomu neodpovídala. Družstva totiž byla organizována na etnických principech. Vedle českých a židovských tu byla i družstva německá - ta po válce rovněž zanikla. Většina českých družstev přežila, ale demokratickou strukturu desítek střešových organizací, které vyrůstaly po desetiletí zdola, nacisté zglajchšaltovali v několik přísně kontrolovaných svazů a centrál. Po válce, v článku z roku 1946, jmenuje František Vávra přední činovníky družstevního hnutí, kteří zahynuli za heydrichiády, a hovoří i o těch, kteří přežili: „Ministr zemědělství dr. L. Feierabend našťástí uprchl do Anglie, pan E. Lustig ... unikl do Švédska, pan A. Zmrhal, ředitel spotřebního družstva Včela a současný ředitel Ústřední rady družstev, odešel do Ruska ..., manželka dr. L. Feierabenda byla po několik let vězněna v koncentračním táboře Ravensbrücku, kde ji osvobodila ruská armáda.“

### **Nikoliv čepicí, ale hlavou**

Ačkoliv F. Vávra ve svém článku hledí do budoucnosti družstev s nadějí, o pouhé dva roky později, v prosinci 1948, přistává v krabici další dokument. Jeho autor, A. Zmrhal, strávil - jak jsme viděli - válečná léta v Moskvě a v roce 1946 byl zvolen předsedou nově vzniklé Ústřední rady družstev. V tomto textu nalézá cvičené oko nás, potomků, již jasné známky „novořeči“ dob pozdějších:

„Podnětem k produkci již není touha kapitalisty po zisku, ale vyšší zájem, zájem celku. Nyní je třeba, abychom pracovali všichni, a zisk z této práce poplyne opět všem ... Nové, lidově demokratické zřízení přebírá mnohé z úkolů družstev a pro jejich činnost poskytuje pevnou základnu. Odstraňuje podnikatelské riziko, které v minulosti družstva velmi zatěžovalo, a naplňuje představy zakladatelů družstevního hnutí. Družstevní hnutí se stává spoluvůrcem nové ekonomiky, pomocníkem při vzniku nového společenského řádu ... Naše republika potřebuje nutně dvě věci: jednotu a práci ... Ústřední rada družstev nesmí být čepicí na hlavě, nýbrž samotnou hlavou našeho sjednoceného družstevního hnutí ... Naši družstevníci si musí uvědomit především to, že družstva nejsou žádné dogma, ale že jsou součástí celkového ekonomického života společenského systému. Nesmí zkostnatět ve svém vývoji, ani spojovat svůj osud se společenským řádem, který je odsouzený k smrti a nepřátelský družstevnímu hnutí.“

Jako nepřátelské družstevnímu hnutí se však záhy ukázal nikoliv k smrti odsouzený kapitalismus, ale právě nové, lidově demokratické zřízení. Tisíce



kampeliček a další rozmanitá a vzkvétající družstva byla během několika let zlikvidována prakticky beze stopy. K výjimkám patřila výrobní a spotřební družstva, ani ta se však nevyhnula těžké ruce strany a vlády a rychle ztrácela dosavadní samostatnost. Podobně podřízena centru byla nově zakládaná stavební bytová a jednotná zemědělská družstva, přičemž ta druhá navíc často vznikala ne-li násilím, tedy pod tlakem, který byl od násilí k nerozeznání, jak líčí například Ludvík Vaculík v románu Sekera.

### **Vzkaz Ladislava Feierabenda**

Na dně krabice jsem našla ještě jeden text. Pochází opět z pera Ladislava Feierabenda (1891-1969), s nímž jsme se seznámili již v minulém díle. Tento výjimečný muž, spojený s družstevním hnutím od svých šestadvaceti let, byl v letech 1930-1940 ředitelem střeškové družstevní, velkoobchodní organizace Kooperativa a od října 1938 ministrem zemědělství. V lednu 1940, když byla odhalena jeho aktivní účast v odboji, se mu podařilo uprchnout do Londýna. Jeho manželku, jak již bylo řečeno, poté nacisté uvěznil v Ravensbrücku. Ladislav Feierabend sloužil jako ministr financí v exilové vládě, a když se v roce 1945 vrátil domů, nekompromisně jako jeden z mála politiků vystupoval proti oklešťování demokracie komunisty. Po únoru 1948 opět emigroval. V závěru své knížky o československém zemědělském družstevnictví, která vyšla v roce 1952 v New Yorku, píše:

„Během několika let, které uplynuly od převzetí moci komunisty v Československu, byla celá nádherná stavba zemědělského družstevnictví zničena. Muselo k tomu dojít. Družstevní principy a metody vyžadují svobodu jednotlivce a možnost autonomního jednání. Jsou založeny na pochopení, nikoliv nenávisti; na toleranci, nikoliv agresi; na vzájemné pomoci, nikoliv donucování. Jejich cílem je zlepšení ekonomických a sociálních podmínek života. Teorie i praxe komunistů je právě opačná. Vyžaduje masovou podřízenost a individuální poslušnost ... Skutečnost je taková, že příběh československých zemědělských družstev má prozatím smutný konec. Ale nejsme dosud ve finále. A zůstává nám nádherný příklad celého družstevního hnutí s jeho úspěchy a ukazuje, co všechno je možné učinit v těch oblastech lidského života, které volají po změně a zlepšení. Duch solidarity a spolupráce, který je vlastní družstevnímu hnutí, zůstává skutečným základem každé demokracie a všech demokratických institucí kdekoliv na světě. Leží v srdcích všech lidí dobré vůle a nelze jej zničit, a to ani komunisty v Československu. Žije.“

### **Posmrtný život družstevních záložen**

Když člověk čte tato slova, napadá ho, co by si pomyslel nadšený družstevní činovník Ladislav Feierabend o renesanci „kampeliček“, která u nás nastala v druhé polovině devadesátých let. Jejich vznik nastartoval benevolentní zákon z roku 1995 - začaly růst jak houby po dešti. V roce 1999 jich bylo 136 a spravovaly okolo deseti miliard korun vkladů. To už ale začínaly hromadně krachovat. Jak se to mohlo stát?

K důvodům patřil zpočátku slabý dohled ze strany státu. „Jeden z problémů byl v tom,“ řekl mi loni zástupce ředitele Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami Ing. Lukáš Hampl, „že než náš úřad vůbec mohl zahájit práci, asi sedmdesát záložen už vesele fungovalo.“ Zákon byl navíc bezzubý. Zatímco staré kampeličky pracovaly v rámci jedné či několika málo obcí a členství i v dnešních britských záložnách je omezené buď územně, nebo příslušností pod jednoho zaměstnavatele (tzv. společná vazba - common bond), zákon z roku 1995 žádná taková omezení neukládal a některé nové záložny vesele zakládaly pobočky po celé republice. Myšlenka společné vazby má ale racionální základ - menší měřítko, pomalejší růst, vzájemnou osobní znalost členů, která znesnadňuje podvody. Další nedostatek spočíval v tom, že členem představenstva se zpočátku mohl stát kdokoliv, aniž by prokázal trestní bezúhonnost, finanční znalosti či obeznámení s družstevními principy. Naproti tomu zakládající členové britských záložen, s nimiž jsem se setkala, museli projít dlouhým školením, jehož kvalitu garantovala jejich střešová organizace. Asi největší nedostatek byl ale ten, že zákon nezakazoval vznik dceřiných společností. Úřad pro dohled tak zpočátku mohl jen bezmocně přihlížet, zatímco vklady členů některých „kampeliček“ začaly mizet v černých dírách účelově vytvářených firem.

### **Duch solidarity a spolupráce žije ... prozatím**

Zákon se v roce 2000 podařilo novelizovat a hlavní nedostatky odstranit. To už ale většina nových záložen zbankrotovala, desítky tisíc lidí přišly o úspory (které jim stát z velké části posléze refundoval) a pověst „kampeliček“ vzala na dlouhá léta za své. Příčiny krachu byly složité a vedle nemožnosti postihnout podvodníky sem jistě patřila i finanční nezkušenost členů a činovníků. Nové záložny se tak mnohdy snažily napodobovat banky, otevíraly profesionálně vybavené pobočky a investovaly do služeb pro členy, místo aby se držely tradičního družstevního přístupu: levných prostor, prostého vybavení, omezených finančních služeb, případně dobrovolné práce. Není navíc jasné, kolik slušných záložen přišlo na buben jen vinou celkového klimatu nedůvěry: prakticky žádný peněžní ústav nepřežije, a to včetně velkých bank, když se rozhodne své vklady vybrat velká část klientů najednou.

Pokud se mi podařilo zjistit, nikdo tento fenomén soustavně nestudoval. Nezkoumají se ani záložny, které celou katastrofu přežily a dál fungují - v minulém roce jich bylo 47. Prošly ohněm a teď tiše dál přijímají vklady, poskytují úvěry a přijímají nové členy. Většina z nich je malá a pracuje na lokální úrovni. Mnohé z nich, například První úvěrové družstvo Chotěboř, které představím v některém z dalších dílů, se vypracovaly na skutečné lokální alternativy ke klasickým bankám, na nástroje ekonomické demokracie, o jaké hovořil Ladislav Feierabend. Domnívám se, že z chotěbořské záložny by měl zcela určitě radost.

Jaká je současná situace českých kampeliček? Dala by se shrnout do tří slov: diskreditace, izolace a regulace. Diskreditace záložen (překvapivě na rozdíl od bank, jejichž bankroty máme přece také v čerstvé paměti) trvá. Mají tak na ve-

řejnosti velmi slabou pozici. Záložny málo spolupracují i mezi sebou: původní střeškové organizace zklamaly, a tak většina záložen není dnes nijak organizačně propojená - což znamená větší zranitelnost a menší možnost prosazovat své zájmy či očišřovat jméno „kampeliček“ před veřejností. Oba problémy - diskreditace a izolace - znamenají, že záložny se mohou jen obtížně bránit stále přísnějším zákonným opatřením na státní i evropské úrovni, které jim svazují ruce a ohrožují jejich samotnou existenci. O nejvážnější hrozbě - požadavku základního jmění ve výši 35 milionů korun - jsem psala v SG 12/2003.

Je navíc evidentní, že alternativní bankovní instituce, včetně kampeliček, jsou trnem v oku bankám, neboť pro ně představují nevítanou konkurenci. V knize Short circuit popisuje Richard Douthwaite odpor švýcarských bank proti snahám vytvořit bezúročný hospodářský spolek (viz můj článek Zkratky - SG 4/1999). Například koluje nepotvrzená zpráva o tom, že když nadnárodní banka Erste Bank kupovala Českou spořitelnu, vyžádala si slib, že do dvou let budou kampeličky zlikvidovány. Myslím, že by to byla opravdu velká škoda.

## 6. Cechy, obcíny a spor o slovo socialismus

V předchozích číslech jsem psala o zapomenutém podhoubí alternativní ekonomiky za první republiky, o záplavě drobných i větších družstevních institucí, které pomáhaly přežít drobným rolníkům, snižovaly rozdíly mezi chudými a bohatými, využívaly prostředky místních lidí k finanční podpoře místních projektů. Družstva v několika důležitých ohledech zpochybňovala dichotomie, kterou nacházíme na stránkách ekonomických učebnic. Za prvé: družstva byla zároveň zisková a nezisková: pracovala pro zisk svých členů a přitom část zisků používala pro blaho obce. Jako dobrý příklad mohou sloužit kempeličky, které, jak jsme viděli, fungovaly jako ziskové úvěrní instituce a zároveň instalovaly v obcích váhy, pořádaly přednášky, obnovovaly rybníčky a stavěly obecní domy. Za druhé: družstva stírala rozdíly mezi producenty (poskytovateli služeb), konzumenty a investory. Kapitál typického spotřebního družstva poskytl jeho členové, kteří byli zároveň příjemci jeho služeb. Za třetí: družstva byla nejen vlastněna svými členy, ale tito členové, podobně jako v obecním zastupitelstvu nebo v občanském sdružení, rozhodovali na principu rovnosti hlasů. Cílem nebyla maximalizace zisku, ale poskytování služby či zboží, které členové potřebovali.

Prvorepubliková družstva představovala v mnoha směrech alternativu ke konvenčnímu ekonomickému systému, který směřuje opačně: ke stále většímu tlaku na „ekonomickou efektivnost“ za každou cenu, ke stále větší propasti mezi spotřebiteli a výrobci, ke stále většímu oddělení toků peněz, které se zmnožují spekulacemi na světových trzích, od poskytování skutečných potřeb, jako jsou jídlo a oděvy, jejichž produkce v bohatších zemích se paradoxně přestává vyplácet.

Určitě proto stojí za to podívat se blíže na kontext prvorepublikových družstev. Kde se vlastně vzala? Z jakých tradic, z jakého myšlenkového kvasu se zrodila? A jak je to s družstvy dnes - mají do budoucnosti šanci? Jak podpořit demokratickou (a etickou i lokální) ekonomiku, když nás pod krkem drží neviditelná ruka globalizace? Těmto otázkám se budu věnovat v tomto a dalších dílech.

Z šera dávných věků

Pohlédneme-li do minulosti, zjistíme, že „družstva“ ve smyslu skupin lidí, kteří ve vzájemné spolupráci (a při respektování určitých pravidel) získávaly z přírody živobytí, existovala odjakživa a jejich původ se ztrácí v šeru dávných časů. Ačkoliv se o ní v učebnicích ekonomie prakticky nedočteme, je „obec“ mnohem starším vlastníkem nežli „firma“ nebo „stát“. Obec - to bylo (a dosud je) společenství všech dospělých lidí v daném místě, kteří v dřívějších dobách omezené mobility byli často navzájem příbuzní. Obec vlastnila pozemky ne proto, aby je mohla výhodně prodat, ale aby o půdu pečovala v intencích předků a ve prospěch budoucích. Půda nebyla zbožím, ale něčím, co neumíme vy-

robit, co nám bylo svěřeno a co je třeba využít ve prospěch všech. V evropské raně středověké obci patřila půda všem a obec ji přidělovala svým „občanům“ - členům společenství -, kteří ji obdělávali, sekli, byli z ní živi. Po sklizni obilí a senoseči se pole a louky proměnily v pastviny, přičemž obec jako celek rozhodovala o tom, které pastviny se přidělí komu, na základě jejich potřeb a možností obce.

Podíváme-li se pozorněji na tradiční občinu, najdeme u ní snadno všechny tři znaky družstev: stíral se rozpor mezi soukromým a veřejným zájmem, mezi altruismem a sobectvím. Spotřebitelé, vlastníci a producenti byli jedno a totéž. A rozhodování bylo demokratické dávno před francouzskou revolucí.

„Systém občiny kombinoval výhody zainteresovanosti jednotlivce a kontroly celku ... poskytl každému rolníkovi spravedlivý díl lepší i horší půdy, působil jako důležité sociální pojídlo. I ten nejchudší člen měl nárok na půdu a spolu-rozhodoval o hospodaření v dalším zemědělském roce,“ říká o občinách britský historik G. M. Trevelyan.

### **Tragédie obecní pastviny?**

Fenomén občiny, obecního vlastnictví, zůstává na pokraji zájmu historiků i ekonomů, ačkoliv v mnoha částech světa nadále funguje jako důležitá alternativa trhu a státu. V Malajsii, Laosu, v Etiopii a ve velké části Afriky existuje dodnes živá tradice, podle níž obec přiděluje pozemky k obživě, ale zachovává si právo je odebrat, pokud nejsou využity pro samozásobitelství. Podobně je půda komunitně vlastněna a využívána v mnoha částech jižní Ameriky. V Indii, Thajsku a dalších zemích byly a jsou často obecním vlastnictvím lesy. Les je tu chápán jako komplexní zdroj, který poskytuje mimo jiné vodu, potraviny, píci i léčiva. Dřevo se smí těžit jen pro přímou potřebu místních lidí, a pokud někdo toto tabu poruší, dá mu obec mnoha způsoby najevo, že udělal chybu. Navzdory vlivnému textu amerického biologa Garreta Hardina z šedesátých let, který si „obecní pastvinu“ zvolil jako metaforu neudržitelného využívání přírody, jsou skutečné občiny pečlivě regulovány složitým zvykovým právem a fungovaly uspokojivě po tisíce let před nástupem tržní ekonomiky.

Existuje dokonce pohled na historii (K jeho zastáncům lze volně řadit autory/ky, jako jsou John Ruskin, Petr Kropotkin, Karl Polanyi, Ivan Illich, Carolyn Merchant, Edward Goldsmith, Vandana Shiva, James Robertson a také Karel Marx.), který vnímá události posledního zhruba tisíce let nikoliv jako vítězný pochod od barbarství k civilizaci a prosperitě, ale spíše jako eticky a ekonomicky problematický proces stále větší centralizace moci v rukou nekontrolovatelných nebo těžko kontrolovatelných hráčů (feudál, panovník, stát, koloniální velmoc, nadnárodní korporace), přičemž základním mechanismem tohoto procesu bylo a je vyvlastňování občin.

## Cechy, spravedlivá cena a středověké pojišťovny

Zajímavou zastávkou „odporu proti centralizaci“ na této cestě byla středověká města a jejich cechy. Podle Petra Kropotkina, ruského knížete, který se po úniku z carova vězení stal britským anarchistou, vznikla opevněná evropská města v raném středověku v důsledku snahy vesnic (obcí) bránit se před ozbrojenými bandami - vznikající kastou feudálů. Tradiční obecní samospráva a obecní vlastnictví se během staletí v mnoha svobodných evropských městech vyvinuly v unikátní systém cechů, který má mnoho společného s pozdějšími družstvy a který dokázal dobře sladit ekonomické a neekonomické cíle. Řemeslnické cechy, které se zároveň podílely na řízení města, fungovaly vlastně jako nákupní a odbytová družstva pro své členy a stanovovaly i cenu zboží. Cena se řídila podle kvality produktu a podle zvykového práva, důležitým kritériem byla její „spravedlivost“. Cech pečlivě kontroloval kvalitu řemeslných výrobků svých členů, dnes bychom řekli, že fungoval jako jakýsi certifikační orgán. Být členem cechu bylo privilegium, které zahrnovalo nejen práva, ale i mnoho povinností ve prospěch města - dobrovolnickou práci v péči o obec a také, bylo-li třeba, její obranu. V neposlední řadě fungoval cech i jako vzájemná pojišťovna. Kropotkin tlumočí pravidla vzájemné pomoci jednoho raného dánského cechu: „Jestliže shoří bratrovi dům nebo přišel o loď či utrpěl újmu jako poutník, všichni bratři mu musí pomoci. Jestliže těžce onemocní, dva bratři musí bdít u jeho lože, dokud není mimo nebezpečí. A pokud zemře, bratři jej musí pohřbít ... Je-li to nutné, musí se po jeho smrti postarat o jeho děti, velmi často se vdova stává sestrou - členkou cechu.“

Pro dálkový obchod cechovní pravidla neplatila. Nové vrstvy kupců a finančníků postupně bohatly, získávaly moc a demokratický systém cechů se začal vytrácet. K jejich úpadku přispěla i centralizující tendence středověkých států a další faktory. Dějiny ale pádí dál a rozhořívá se oheň zvaný průmyslová revoluce.

### Revoluce! Anebo radši ne

„Válka našich časů ... není válkou národů, ale válkou konkurujících si firem či kapitalistických jednotek ... a je to tato válka, která brání míru mezi národy ... válka je pro tyto firmy dechem života a v našich časech získaly už téměř všechnu politickou moc a v každé zemi se spojují a tlačí na své vlády, aby plnily jen dvě funkce: doma aby hrály roli silné policejní jednotky, která udržuje ring, v němž silní ubíjejí slabé, a v zahraničí aby plnily funkci pirátského bodyguarda, jehož nálože násilně otevírají dveře světových trhů.“ Tato slova se stále aktuálním nádechem napsal před více než sto lety William Morris, britský myslitel a umělec, který se proslavil svou snahou zachovat řemeslnou tradici a krásu tváří v tvář postupující industrializaci. Morris ve své době navazuje na opět téměř stoletou diskusi o tom, jak řešit „externality“ průmyslové revoluce - nejen úpadek uměleckých řemesel, ale především drtivou chudobu, která sužovala Británii a další evropské země po celé devatenácté století. Malthus navrhl nechat hladovějící nezaměstnané prostě vymřít. Marx s Engelsem prosazovali násilnou revoluci, při níž by kapitalisté byli zbaveni svých výrob-

ních prostředků - půdy, strojů a továren. Ty by převzal stát, který by ze svých příjmů zajistil důstojný život pro všechny. Morris se označoval za socialistu a vizi Marxe a Engelse v zásadě sdílel.

„Socialismus“ v 19. století však zahrnoval i jiné myšlenkové proudy než ten, jehož plody většina z nás zažila na vlastní kůži. Za „socialisty“ se označovali i britští zakladatelé družstevního hnutí, Robert Owen a William King, kteří působili o několik desetiletí dříve než Marx. Owen ve svých textech prosazoval myšlenku družstev, která by své zisky použila k zakládání „vesniček spolupráce“. V těchto „ekovesničkách“ by členové pěstovali vlastní potraviny, vyráběli si vlastní oděvy a řídili sami své záležitosti. Owenovy vesničky, do kterých investoval vlastní úspory, vesměs selhaly, jeho myšlenky však byly inspirací pro mnohé, včetně jeho následovníka Williama Kinga. King na rozdíl od Marxe nevěřil v násilné převzetí moci dělníky. Měl jinou představu: dělníci založí vlastní podniky, uspoří si na vlastní kapitál, a tak vlastně kapitalistu nenápadně vyšoupnou na smetiště dějin. Budou mít totiž jak svou pracovní sílu, tak kapitál - peníze a prostředky k zahájení produkce ve vlastní režii. Chudí již nebudou potřebovat bohaté. Postarají se o sebe sami. Klíčem k tomuto cíli je kombinace svépomoci a vzájemné spolupráce - kooperace -, neboť, jak později řekl František Cyril Kampelík, „co jednomu nemožno, všem dohromady snadno“.

Byl to King, který koncem dvacátých let 19. století v populárním měsíčníku srozumitelně vysvětlil principy a cíle kooperace. Jeho dílo inspirovalo vznik řady družstev, včetně družstva Rochdaleských pionýrů (viz SG 12/2003). Patřily tyto svépomocné, demokratické ekonomické jednotky, vyrostlé zdola, pod hlavičku „socialismu“?

### **Podivná dvojčata**

Spor o to, co je socialismus a jak nejlépe uspořádat společnost, přežil Owena, Kinga, Marxe i Williama Morrise. V prvních dekádách století dvacátého dochází v Británii ke vzrušeným diskusím na toto téma mezi známými spisovateli, G. B. Shawem a G. K. Chestertonem, a dalšími intelektuály v řadě politických spolků. Zatímco Shaw prosazoval myšlenku státního vlastnictví výrobních prostředků, Chesterton, ovlivněn svým přítelem Hilaire Bellocem, napsal tato památná slova o příbuznosti kapitalismu a státního socialismu: „Kapitalismus a komunismus jsou dvojčata, která jsou založena na jedné společné myšlence: na centralizaci bohatství a s ní spojeném zrušení soukromého vlastnictví. Není podstatné, že komunismus hodlá centralizovat bohatství v rukách státu, zatímco kapitalismus ho směřuje do rukou nejbohatších plutokratů. Oba systémy drtí obyčejného člověka tím, že mu berou jeho majetek.“

Chesterton a Belloc prosazují alternativní vizi, kterou nazývají distributivem. Protože vlastnictví výrobních prostředků vede k větší nezávislosti na centrech moci, je třeba podporovat především malé rodinné firmy. Akcie velkých podniků by měly patřit jejich zaměstnancům. Úvěry by měla poskytovat úvěrní družstva. Družstva vůbec hrála v tomto modelu společnosti, založeném

na kombinaci tržních principů se vzájemnou spoluprací a na podpoře malého a lokálního, podstatnou roli.

Téměř o padesát let později se k tématu vlastnictví vrací Erazim Kohák v knížce, která se k nám přes hranice dostala v kolibřím vydání s lupou ve hřbetě, aby šla přečíst drobná písmena. Jmenuje se Národ v nás a autor v ní hledá náplň pro pojem „demokratický socialismus“ - odkaz Pražského jara. Dochází k podobným závěrům jako Chesterton. Lidé mají právo na vlastnictví, ale vlastnictví v pravém slova smyslu nevznikne, když si koupím podíl ve vzdálené firmě. Vlastnictví vzniká každodenní interakcí, vztahování se k dílně či farmě - konkrétní práci spojenou s podnikem. Pak teprve mohu říci, že ho vlastním, že je mi „vlastní“. Demokratický socialismus by se měl snažit všemi prostředky podporovat takové neodcizené vlastnické vztahy.

Kdysi jsem na jaře chodila s dětmi do lesa za sídliště hledat sasanky. Sasanka hajní má pod zemí oddenek. Na jaře vykvete a pak na čas zmizí. Další rok ji ale opět najdeme na tomtéž místě, vyrostla z podzemního oddenku. Mám pocit, že se systémy, které zahrnují lokální, kooperativní, svépomocný ekonomický princip, je tomu podobně. Nikdy nezhynou, stále se vracejí pod novými názvy. Přestože na místě, kde jsme s dětmi nacházeli sasanky, dnes stojí betonové parkoviště.



## 7. Ekonomičtí ideologové a ekonomičtí disidenti

Žiju bez auta v malé vesnici, a tak mě lze často spatřit v poklusu na silničce vedoucí mezi poli a lesy k nejbližšímu autobusu. Asi před rokem, když už to vypadalo, že autobus určitě nestihnu, jsem zamávala na auto, které se mi vynořilo za zády. Zastavilo. Řidič, mladý a příjemný člověk, jel až do Českých Budějovic, kam jsem měla namířeno, a tak jsme měli dost času zapříst hovor. Zeptala jsem se, odkud jede.

„Byl jsem ve vaší vesnici, sháněl jsem předsedu zemědělského družstva. Nenašel jsem ho, tak jsem mu tam alespoň nechal leták.“

„Vy něco prodáváte?“

„Ne, jsme konzultační firma. Pomáháme zemědělským podnikům, aby byly rentabilní a ekonomicky efektivní.“

Zbystřila jsem sluch: „Co to znamená?“

„Radíme jim třeba, aby investovali do nových strojů, a tak ušetřili na pracovní síle. Také doporučujeme, aby kupovali již připravené krmivo - dnes jsou k dispozici různé, již hotové kvalitní krmné směsi.“

Chvíli jsem to přežvykovala, pak jsem se odvážila namítnout: „Nemáte ale pocit, že další automatizace jen zvýší problém nezaměstnanosti? A krmné směsi zdaleka - neznamená to nedostatek kontroly nad jejich obsahem? Výsledkem může být nemoc šílených krav... V naší vesnici družstvo využívá půdu k pěstování vlastního krmiva, pole hnojí vlastním hnojem. Mám pocit, že není dobré takovýto uzavřený cyklus půda-kráva rozbíjet.“

### Rozpolcený poradce

K mému překvapení začal muž za volantem horlivě přikyvovat. „Máte pravdu. A sám jsem v tomto rozpolcený. Jako konzultant radím farmám, aby se specializovaly a automatizovaly. Ale podílím se zároveň

na výzkumech, které ukazují, že takováto specializace je sociálně a ekologicky neefektivní. Vychází nám, že z hlediska zaměstnanosti jsou nejlepší nepřilíš automatizované, menší zemědělské podniky se smíšenou živočišnou i rostlinnou výrobou. Navíc vyvážené zemědělství produkuje nejen potraviny, ale i čistou

vodu, krajina s remízky zadrží lépe povodeň. Máme na to bilanční modely. Přitom tlak na zemědělské podniky, které chtějí ekonomicky přežít, je právě opačný: co největší plochy, co nejméně lidí, co největší specializace.“

Loučíme se, vystupuji z auta u budějovického nádraží a přemýšlím o pomyslné čáře, která dělí tohoto člověka na dvě vzájemně si protiřečící poloviny, sídlící v jednom těle. Připomíná mi to základní tezi Václava Havla v eseji Moc bezmocných: Komunistický režim byl tak efektivní a zdánlivě nevykořenitelný, protože každý z nás byl jeho tichým spojencem. Všichni jsme se podíleli na legitimizaci převládající ideologie. Prakticky každý šel k volbám, na průvod prvního máje, každý vyzdobil okna vlaječkami - československou a rudou - v souladu s právě probíhajícím výročím. Hranice mezi utlačovatelem a utlačovaným procházela každým z nás a nátlak byl velmi skrytý. Nikdo nevěděl, co se stane, když „neuposlechne“. Možná nebude smět vycestovat na služební cestu, možná se jeho dítě nedostane na školu. Možná se nestane vůbec nic.

### **Ideologická homogenita a život ve lži**

Jestliže tlak na konformitu byl v minulém režimu politický, dnes je tento tlak ekonomický. Pán, který mě vzal stopem, radil zemědělským podnikům ke specializaci a automatizaci pro jejich vlastní dobro: pokud totiž budou jednat v souladu s vlastním selským rozumem, který napovídá, že je lepší produkovat vlastní píci, zachovat remízky a zaměstnat lidi v obci, půjdou do ztráty. Je to prostě tak, taková je doba. Preferujeme ekonomickou soutěž, volný obchod. Specializace a automatizace je dobrá věc - vede k prosperitě. Anebo ne?

Podle Havla je post-totalitní režim (jak nazýval reálný socialismus, v němž jsme žili) životně závislý na tom, aby nebyla narušena jeho ideologická homogenita - všichni musí věřit, že systém je za daných okolností jediný možný. Už proto, že je tak všudypřítomný, kolem nás i uvnitř nás. I když přináší některé nepříjemnosti, třeba nedostatek určitého zboží či nutnost sklonit se před člověkem, který je „ve straně“, přestože si ho nevážím. Ideologii komunismu s jeho vizí zářných zítřků někteří věřili, ale mnohem víc lidí předstíralo, že mu věří, aby se nemuseli podívat sami sobě do očí a přiznat si svou rozpolcenost - svůj „život ve lži“.

### **Těkání, lelkování a zázraky Adama Smitha**

Ideologie komunismu je za námi. Jak je to s ideologií kapitalismu? Dejme slovo Adamu Smithovi, skotskému morálnímu filosofovi a uznávanému zakladateli ekonomické vědy, který v roce 1776 výmluvně chválil specializaci na příkladu manufaktury, zaměřené na výrobu špendlíků:

„Jeden člověk chystá drát, druhý jej rovná, třetí jej štípe, čtvrtý brousí špičky, pátý připravuje druhý konec drátu, aby se na něj mohla nasadit hlavička. I příprava hlavičky vyžaduje dvě nebo tři specializované operace ... Viděl jsem manufakturu, kde pracovalo jen deset mužů ... byli schopni vyrobit kolem šesti kilogramů špendlíků denně. Jeden kilogram zahrnuje více než osm tisíc středně velkých špendlíků. Těchto deset lidí tedy společně bylo schopno vyrobit více než čtyřicet osm tisíc špendlíků za den.“

Počítejte se mnou, zve nás Adam Smith: Jeden takto specializovaný dělník de facto vyrobí čtyři tisíce osm set špendlíků denně, kdežto ten, který by se samostatně pokoušel o výrobu celých špendlíků, by jich za den nezvládl ani dvacet. Jak je tento zázrak možný? Má tři příčiny. Za prvé: každý pracovník se bezvadně vycvičí ve svém „oboru“, například umí bleskurychle nasadit hlavičku špendlíku na nožičku. Za druhé: odpadá ztráta času při přechodu od jednoho úkonu ke druhému, která navíc vede k lenosti. „Zlozvyk těkání a lelkování, které se přirozeně, ba nutně vyvine u každého venkovského strejce, který střídá svou práci a nástroje každou půlhodinu a každý den svého života vystřídá dvacet různých činností, z něj téměř zákonitě učiní lenocha neschopného intenzivní a rychlé činnosti, i kdyby na tom závisel jeho život.“

A za třetí, říká Adam Smith, když se někdo zabývá stále touž činností, má přirozeně snahu vymýšlet, jak na to, aby ho tato činnost stála co nejméně úsilí. Stroje se tak stále zdokonalují. Například k prvním parním strojům se najímali chlapci, kteří v určitých časových intervalech zvedali záklopku, aby mohla proudit pára.

Jeden z nich vymyslel důmyslný zlepšovák: přivázal držadlo záklopky k jiné části stroje a tato se pak zvedala sama, bez jeho asistence. Dítě si pak mohlo namísto obsluhy špérklapky hrát s kamarády.

### **Ekonomie: precizní a slepá?**

Již v této první učebnici ekonomie narážíme na rys, který bude ekonomickou vědu provázet její další existencí: bezchybný matematický aparát - špendlíky jsou precizně sečteny, znásobeny a vyděleny - a zarážející slepota vůči všemu ostatnímu, skutečně důležitému.

Jak je třeba možné, že si malý kluk nesmí hrát s kamarády, protože musí celý den zvedat záklopku parního stroje? A je kvalita života člověka, který celý život rovnal dráty na výrobu špendlíků, srovnatelná s kvalitou života zmíněného venkovského strejce, který pracuje vlastním tempem s cíli, které si sám stanovil?

Publikace časopisu *The Ecologist*, *Whose Common Future*, která čerpá z díla Ivana Illicha, aplikuje metaforu občiny, obecního prostoru, který je oplocovaný pro účel privátního zisku, na lidský život a práci. Staví do kontrastu „neoplocenou“ práci bhútánských tkalců, kteří nejsou pod silným tlakem času a trhu a jejichž práce není ostře oddělená od zábavy či duchovní sféry, s pohledem na dělnici v indonéské textilce: „Ve vysoce oploceném (enclosed) prostředí továrny je prostor definován rovnými liniemi, čas hodinami, pohyb rytmem stroje a pracovní program managementem. Dělnice je pod tlakem, aby se zdržela činností, jako je péče o dítě, konverzace či modlitba.“

Ke kritikům úzce ekonomického pojetí práce patří i E. F. Schumacher, autor knížky *Malé je milé*. Upozorňuje, že kdyby ekonomie vycházela z buddhistických hodnot, uvědomila by si, že práce nemá jedinou, ale mnoho dimenzí,

včetně rozvíjení vlastních tvůrčích schopností a překonávání vlastního ega. Jejím cílem by pak namísto maximální specializace a automatizace byla smysluplná práce, jejím největším selháním by byla nezaměstnanost.

### **Patnáct milionů špendlíků! Ale co s nimi?**

Vraťme se však ke špendlíkům Adama Smitha. Pokud muži v jeho manufaktuře vyrobili čtyřicet osm tisíc špendlíků za den a pracovali denně mimo neděli, pak za rok v jejich manufaktuře vzniklo zhruba patnáct milionů špendlíků. To je úctyhodná suma. Ale ruku na srdce - co pak se všemi těmi špendlíky, z této a dalších manufaktur?

A nešlo jen o špendlíky. Británie kráčela cestou specializace a automatizace jako první z evropských zemí. Výroba textilu se stěhovala do továren, nezaměstnaní se stěhovali na ulici a namísto vylepšování strojů, jak si to představoval Adam Smith, je začínali ničit. Jediné řešení byl export. A Británie naštěstí měla své kolonie. Britská bavlna, spředená a utkaná ze suroviny z tropů, zaplavila během 19. století svět, zlikvidovala řadu místních tradic - a poskytla anglickým textilkám práci. Zrodila se myšlenka volného trhu a záhy našla i svého teoretika, Davida Ricarda, jehož koncept komparativní výhody z roku 1817 (!) je základním pilířem ideologického monolitu, který je nám dnes předkládán jako jediný možný.

Ricardo navrhl teoretický model světa, skládajícího se ze dvou zemí - Anglie a Portugalska. Obě země produkují víno a sukno. Hypotetické náklady na výrobu jednotky každého z obou produktů v jednotlivých zemích ukazuje tabulka:

Náklady (člověkohodiny) na výrobu jedné jednotky produktu (například sudu vína a balíku sukna):

	Portugalsko	Anglie
Sukno	90	100
Víno	80	120

Portugalsko vyrábí sukno i víno efektivněji než Anglie. Má tedy tzv. absolutní výhodu u obou. Na první pohled lze očekávat, že zahraniční obchod s Anglií pro něj nebude výhodný - vyrobí přece oba své hlavní produkty levněji. Ale co se stane, když obě země začnou obchodovat a smění jednotku anglického sukna za jednotku portugalského vína? Jak bychom čekali, Anglie na tom vydělá: ušetří 20 člověkohodin, protože sukno se v Anglii vyrobí s nákladem 100 člověkohodin, zatímco náklady na anglické víno jsou o 20 člověkohodin vyšší. Ale ekonomicky „vyhrává“ i ve všech směrech efektivnější Portugalsko. Když totiž doveze jednotku anglického sukna výměnou za své víno, získá ekvivalent devadesáti člověkohodin práce, tj. čas, který zabere výroba jednotky sukna v Portugalsku. Ale Portugalcům stačilo 80 člověkohodin na vyprodukování

vína, které použili ke směně - ušetřili tedy 10 člověkohodin. Ačkoliv to působí trochu krkolomně, je hypotéza komparativní výhody důmyslná a v rámci zjednodušujících předpokladů, které sám Ricardo pečlivě vyjmenoval, ji lze těžko vyvrátit. Její závěr, že je v každém případě výhodné specializovat se na to, co umíme relativně nejlépe, protože toho vyrobíme v dané časové jednotce nejvíc, nasákl do podvědomí většiny z nás.

### **Ekonomičtí disidenti a bioregionální výhoda**

Od konce osmdesátých let ale sílí hlasy „ekonomických disidentů“, jako je Američan Herman Daly, kteří upozorňují, že Ricardova teorie dávno neplatí. Kapitál dnes nesedí v jedné zemi, ale pohybuje se rychlostí blesku po celém světě. V Ricardově hypotetickém příkladě by se anglický kapitál prostě přesunul do Portugalska a nejen angličtí vinaři, ale i angličtí textiláci by zůstali bez práce. Kromě toho sám Ricardo

zdůraznil, že jeho teorie platí jen v případě plné zaměstnanosti v obou zemích a jen tehdy, pokud odhlédneme od nákladů na dopravu. Dnes je ale nezaměstnanost v každé zemi a dobře víme, že skryté náklady na dopravu jsou obrovské: mimo jiné jde o nejrychleji rostoucí faktor globálního oteplování.

Britská autorská dvojice Pooran Desai a Sue Riddlestone upozorňují na další nedostatek Ricardovy teorie: ztrátu bioregionální výhody. Pro ilustraci rozvádějí dále Ricardův model: V době před specializací v obou zemích existuje řada lokálních ekonomických vazeb. Odpad z lisování vinných hroznů se kompostuje a kompost se používá jako hnojivo v zelinářstvích, které zásobují místní trhy zeleninou. Ovce, které dodávají vlnu k výrobě sukna, jsou zdrojem čerstvého masa. V obou zemích se vinné lahve plní a používají znovu a znovu. Zkrátka, obě země těží z toho, co autoři nazývají bioregionální výhodou.

S nástupem specializace nastávají komplikace. Anglie vyrábí pouze sukno, Portugalsko pouze víno. Portugalští farmáři nemají komu prodat svou vlnu a hrozí jim kolaps. Najmou si konzultanta, který doporučí vyvážet vlnu do Anglie. Vláda jim ale musí přispívat dotacemi na dopravní náklady, které získá zdaněním vinařů. Vinaři jsou naštvaní na farmáře, kteří jen žadoní o dotace a neumí se „přizpůsobit světovým

trendům“. V Anglii mezitím přišli zelináři o kompost z hroznového odpadu. Namísto toho začali být závislí na nové továrně, produkující umělá hnojiva. Portugalští zelináři mají nadprodukcii a uvažují o vývozu zeleniny do Anglie. Obě země jsou nuceny investovat do silniční infrastruktury, to ale znamená vyšší daně. Roste závislost na ropě a Anglie zakládá vojenskou základnu na Gibraltar, která by měla ohlídat její ropné zájmy v severní Africe a na Blízkém východě. V Anglii se snaží Přátelé Země prosadit vratné lahve od vína, ale místní úřady tvrdí, že je neekonomické vozit lahve k naplnění až do Portugalska. Přátelé Země se snaží poukázat na to, že v Anglii se staví nová skládka na skleněné střeby z vinných lahví, zatímco přírodně

cenné území Portugalska je ohroženo těžbou křemičitých písků na výrobu lahví pro vývoz do Anglie. Anglický odborník zjistil, že úbytek ryb v místní řece je způsoben odpadem z továrny na umělá hnojiva, a portugalský výzkum upozornil na snížené výnosy hroznů vlivem sucha, které je důsledkem nárůstu atmosférického CO<sub>2</sub>, způsobeného leteckou dopravou zeleniny z Portugalska do Anglie...

Desai s Riddlestoneovou se nejen snaží špendlíky propichovat bubliny zastaralé ekonomické teorie, tvořící základ současné ideologie kapitalismu. Myšlenku bioregionální výhody se snaží také v praxi uplatňovat. K jejich úsilí a širším souvislostem ekonomické decentralizace a lokalizace se vrátím v dalším díle.

Poznámka: V textu jsem vycházela vedle Moci bezmocných Václava Havla a první kapitoly Smithova Bohatství národů z časopisu *The Ecologist* (léto 1992) a knížky Desai P. a S. Riddlestone, 2002: *Bioregional solutions*, Schumacher Briefing 8, Green Books, Dartington.

## 8. Lokální ekonomika v praxi

Skupina lidí se sklání nad umělohmotným dětským kyblíkem a lije do něj vodu. Voda protéká propíchanými otvory v jeho stěnách a hromadí se v umyvadle pod kyblíkem. „Takto utíkají peníze z vaší místní ekonomiky,“ vysvětluje facilitátor a vyzývá skupinu, aby vymyslela způsoby, jak „vědro místní ekonomiky“ lépe ucpat. Lidé diskutují, dělí se do skupin, společně pracují a hledají konkrétní návrhy, jak změnit ekonomické toky ve své obci a okolí tak, aby více peněz zůstávalo delší dobu v místě.

Jsme na jednom z mnoha diskusních setkání, inspirovaných příručkou *Plugging the Leaks* (Jak ucpat díry), kterou vydala v roce 2002 londýnská New Economics Foundation (NEF). Autoři vycházejí ze zásadní představy, že bohatství určité oblasti není dáno primárně tím, nakolik se sem podaří nalákat cizí investory či turisty, ale spíše tím, nakolik se peníze dokáží otáčet v místě, když už tam jednou jsou. Je to nenápadný, ale důležitý posun v ekonomickém myšlení, které až dosud hlásalo či hlásá, že podstatné pro ekonomickou prosperitu je především to, kolik peněz do regionu přiteče zvenčí.

### Indikátor lokalizace?

„Jste starosta obce a právě jste vydal jednu libru. Z toho jste 20 pencí utratil mimo obec, ale 80 pencí jste zaplatil místní holičce, která vás zrovna ostříhala,“ vykládá facilitátor setkání. Předává peníze, libru v drobných, jednomu z účastníků a instruuje ho, aby předal 80 pencí jedné z ostatních účastnic. „Vy jste kadeřnice. Měla jste obtížný den, a tak jste si koupila v supermarketu čokoládu za 60 pencí. Takže ty odteky jinam, mimo zdejší obec a region. Ale zbylých 20 pencí jste dala svému synovi za to, že umyl nádobí.“ „Kadeřnice“ předává 20 pencí dalšímu účastníkovi, který se na čas stává jejím synem. Místně tedy vydala jen 25 % svého příjmu, podstatně méně než „starosta“. Syn si koupí počítačové hry přes internet, a tím mizí z obce zbytek starostovy libry. Sto procent jeho příjmu právě odplynulo mimo místní region.

Tato aktivita je úvodem k diskusi o indikátoru lokální ekonomiky, tzv. lokálního multiplikátoru. Pracovníci NEF objevili lokální multiplikátor v ekonomických učebnicích a vyvinuli způsob, jak jeho prostřednictvím mohou zdraví své lokální ekonomiky měřit i obyčejní lidé. Tak třeba v případě starostovy libry byl lokální multiplikátor roven dvěma. Jedna libra, kterou někde vydělal a zase utratil, totiž vygenerovala další libru příjmů pro místní - v prvním kole 80 pencí pro kadeřnici a v dalším kole 20 pencí pro jejího syna. Celkem tedy lokální příjmy - výdělek starosty, kadeřnice a jejího syna - činily ve třech kolech dvě libry. Vydělíme-li je původním přísunem peněz (starostovou jednou librou), dostáváme hodnotu multiplikátoru 2. Na tomto principu lze pomocí dotazníků ve větším měřítku měřit lokální multiplikátor - indikátor zdraví lokální ekonomiky - namísto u fiktivního starosty třeba u skutečného obchodu, obecního úřadu, školy či instalátérské firmy, prostě jakékoliv ekonomické jednotky.

## Nástroj pro disidenty i loajální občany

Britští dobrovolníci několik takových měření udělali a získali zajímavé údaje. Například v oblasti kolem řeky Tay ve Skotsku vyšel lokální multiplikátor rodinných penzionů výrazně vyšší než lokální multiplikátor větších hotelů, ačkoliv turisté ve zdejších hotelech utrácejí o 70 % více peněz. Většina těchto peněz však velmi rychle odeče mimo region. Ekonomický přínos malých penzionů se díky tomu ukázal jako celkově vyšší než přínos hotelů. Metoda měření lokálního multiplikátoru je pracná, vyžaduje zasílání a vyhodnocování řady dotazníků se sloupci čísel. Nejsou k ní ale třeba odborné znalosti, a je proto vhodná jak pro místní „ekono-mické disidenty“, kteří chtějí svá tušení například o ekonomickém významu malých obchodů podepřít tvrdými fakty, tak pro členy místních občanských sdružení, zastupitele či obecní úřady, které si chtějí udělat představu o ekonomické roli různých firem na svém území. Jak zdůrazňují autoři další příručky NEF, *The Money Trail*, (volně: Kam tečou peníze?), cílem je nejen informovat, ale i něco změnit. Obec se může rozhodnout svůj lokální multiplikátor zvýšit cílenou podporou místní ekonomiky.

Mnohé z nich to také v praxi učinily, jak dokládají případové studie z malých obcí i větších měst. Například v městečku Milford Haven v jihozápadním Walesu začali občané pracovat na založení sdružení místních řemeslníků, které by jim umožnilo ucházet se o větší zakázky. Dalším cílem jsou pravidelné trhy, kde by mohli místní zemědělci prodávat své produkty, založení továrny na obaly pro výrobky místních firem a podpora a další rozvoj místní družstevní záložny. Ve vesničce Cloughmills zase identifikovali jako podstatný únik peněz z regionu výdaje na cigarety a rozhodli se v patře nad lékárnou otevřít relaxační místnost, kde by se mj. konaly kurzy odvykání kouření. V této vesnici, kde řada lidí žije z podpory v nezaměstnanosti, jsou dalším velkým problémem lichváři. Půjčky, třeba na vánoční dárky pro děti, vedou při úrocích kolem 200 % k tzv. dluhové spirále: rodiče si půjčují stále víc, aby měli na splátku první půjčky. Řešením by měla být, podobně jako v Milford Haven, vzdělávací akce a všestranná podpora místní družstevní záložny. V Cloughmills pracují také na studii, která by měla zjistit, jaké jsou skutečné náklady nakupování v supermarketech oproti nakupování v místních obchodech, a zároveň zahájili dotazníkovou akci, která měla zjistit, proč místní lidé nakupují mimo vesnici.

### Příjemná role umyvadla

Snad se někomu bude zdát, že u nás by se podobné iniciativy, jako je britské „ucpávání věder“, nesetkaly s úspěchem. Nemáme takovou zkušenost s akcemi „zdola“, lidé jsou pasivnější, neumějí se organizovat, úřady jsou rigidnější a méně ochotné spolupracovat s občany. Možná je tomu tak. Na druhé straně už i u nás probíhají různá fóra komunitního plánování, množí se projekty Agendy 21 a právě do takovýchto rámců by sledování toků místních peněz a jejich usměrňování velmi zapadalo.

Komunitní aktivity typu „ucpávání vědra“ či měření lokálních multiplikátorů snímají roušku tajemna z ekonomických toků a odhalují jejich anatomii



obyčejným lidem. Posunují představy o významu peněz - peníze tu najednou nejsou od toho, aby „pracovaly“ pro majitele konta či akcionáře vyděláváním úroků investicemi do projektů, o nichž nic nevíme. Místo toho od nich začínáme očekávat, že budou „pracovat“ pro region. To znamená, že se v něm budou co nejdéle otáčet, než definitivně odtečou jinam. Výzkumy toku peněz přitom otevírají nové otázky. Například: kam plynou peníze, které zaplatíme nadnárodními firmám? Ačkoliv často slyšíme, že tyto firmy místní ekonomiku podporují, britská práce z roku 1999 překvapivě dokládá, že z 240 dodavatelů firmy Toyota bylo místních pouze pět.

Nedávno jsem mluvila s pracovníkem 1. JVS, a.s., donedávna ryze české firmy, která obhospodařuje vodárny a čistírny odpadních vod řady obcí a měst v Jihočeském kraji. Od roku 1999 je jejím majoritním akcionářem francouzská nadnárodní společnost Veolia Water. Ptala jsem se, jestli se s novým vlastníkem něco změnilo v hospodaření firmy. „Vlastně skoro nic,“ odpověděl mi. „Akorát taková kuriozita: nutí nás k nákupu od francouzských dodavatelů. Namísto škodovek Peugeoty a podobně.“ Z dalšího rozhovoru vysvitlo, že nejde ani tak o projev vlastenectví jako o snahu využít množstevních slev, které Veolia Water požívá u francouzských firem. Doplnuji ještě, že firma má roční obrat přes 13 miliard eur a zaměstnává téměř 78 tisíc lidí v 56 zemích. Hodně nakoupených Peugeotů, hodně dírek v kyblících národních ekonomik. Francie zde má naopak příjemnou roli umyvadla.

Jeden z účastníků pilotních setkání, které předcházely napsání příručky *Plugging the Leaks*, přirovnal toky peněz ekonomickými systémy ke složitým ekologickým vazbám africké savany. Spousta různých druhů zvířat zde koexistuje a živí se mnoha typy rostlin. Klíčovou roli zde má prý slon, který jako jediný vypásá semenáčky určitého stromu. Pokud by slon vyhynul, stromy by dorostly, savana by se změnila v les. S ní by zmizela i zvířata, které na ekosystému savany závisejí. Malé obchody, shodli se všichni, mají podobnou roli „slonů“ v místních ekonomikách.

### **Papírová ekologická šlápě**

Britští autoři Pooran Desai a Sue Riddlestoneová rovněž vnímají ekonomiku jako komplexní a propojený „ekologický“ systém. V minulém díle jsem se podrobněji zabývala jejich myšlenkou bioregionální výhody, kterou stavějí proti představě komparativní výhody současné neoklasické ekonomie. Svou parafrází původní metafory Adama Smitha o vínu a suknu výmluvně ukazují, jak specializace a volný obchod ničí ekonomickou rozmanitost - různorodost výrob a služeb a s ní i jejich vzájemné výrobní a prostorové vazby -, a tak škodí přírodě i lidem. Oba autoři jsou však nejenom teoretici, ale i praktici, kteří se snaží ideál bioregionální ekonomiky zhmotnit v realitě. Příkladem mohou být jejich aktivity v oblasti výroby, spotřeby a recyklace papíru.

Na začátku 90. let se BioRegional, jak se jejich organizace nazývá, začal zajímat o to, jak snížit ekologickou stopu Británie v oblasti spotřeby papíru (více o ekologické stopě viz SG 2/2004). Jak známo, tato země má málo vlastních

lesů. Dováží proto 72 % veškerého papíru a papíroviny, částečně z jihoamerických eukalyptových plantáží, částečně prý dokonce z indonéských pralesů. Papíru se recykluje celkem 35 %, z toho většina jde na výrobu obalů a novinového papíru. BioRegional však zjistil, že kancelářského a dalšího kvalitního papíru pro tisk se recykluje pouhých 14 %. Podle Přátel Země přitom Británie a další průmyslové země musejí snížit svou spotřebu dřeva na výrobu papíru o 73 %, neboť spotřebovávají mnohem víc, než je jejich spravedlivý podíl vzhledem k nárokům zemí třetího světa.

Tolik tedy zadání. BioRegional přemýšlel, jak se k tomuto číslu přiblížit. Dospěl k názoru, že za prvé je třeba omezit spotřebu papíru. Obalů je zbytečně mnoho, velkou část tiskovin tvoří reklamy. Kanceláře mohou ušetřit velké množství papíru jednoduchými opatřeními, jako je oboustranné kopírování. Za druhé je třeba zvýšit recyklaci. Podle jejich výpočtů má Británie potenciál pokrýt čtvrtinu své spotřeby kvalitního papíru sběrem starého. A za třetí je třeba hledat zdroje pro výrobu papíru namísto v Indonésii doma - papír lze vyrábět ze dřeva, ale také ze slámy, konopí, či rychle rostoucích dřevin.

### **Svěřte nám svůj starý papír k vyčištění!**

Desai a Riddlestoneová nezůstali jen u výpočtů a analýz. K naplnění prvních dvou bodů zahájili v roce 1999 projekt Místní papír pro Londýn, který měl úspěch a v roce 2002 zahrnoval 400 londýnských firem a organizací, včetně dolní sněmovny parlamentu. Hlavní myšlenkou se stalo papírové hospodářství formou uzavřeného cyklu („closed loop“). Firmy, které mají o projekt zájem, získají od BioRegional zdarma informace o tom, jak recyklovat starý papír a kde koupit recyklovaný papír nový. Odběratelé, kteří starý papír recyklují, v některých případech začali pružně dodávat kancelářím a podnikům, zapojeným do projektu, současně s odvozem starého papíru i nový papír, samozřejmě recyklovaný. Tím se jednak omezila doprava papíru na polovinu (starý papír odvezlo a nový přivezlo jedno nákladní auto), jednak se tyto firmy přiblížily ideálu tzv. dematerializace - namísto produktu (papíru) nabízejí službu. Jedna z firem uvažuje, že na své kontejnery umístí heslo: Svěřte nám svůj starý papír k vyčištění! Podobně jako v případě konceptu dřevěného vědra, kdy se peníze začínají vnímat jako něco, co hlavně koluje v místní komunitě namísto něčeho, co především vydělává peníze v bance, i zde je patrný důležitý posun vnímání ekonomiky. Namísto dodávky zboží (a až doslouží, už nás nezajímá; jde o lineární cyklus příroda - spotřeba - skládka) firmy i spotřebitelé začínají chápat ekonomické procesy jako dodávku služby (péče o váš papír či jinou věc - až doslouží, opravíme, obnovíme, zrecyklujeme a znovu dodáme). Myšlenka takového uzavřeného cyklu, jak jej už delší dobu prosazují Amory a Hunter Lovinsovi, Paul Hawken a další, je opět velmi blízká tomu, co se děje v přírodě, která odpady nezná. Všechny cykly jsou v ní uzavřené.

Firmy, zúčastněné na projektu Místní papír pro Londýn, se také zavazují k úsporám papíru během svého provozu, přičemž BioRegional jim poskytne tipy jak na to. Většinou zjišťují, že šetření papírem, odvoz sběru zdarma a levnější papír nový pro ně znamená i nezanedbatelný přínos ekonomický. (Re-

cyklovaný papír je ovšem někdy naopak dražší - k příčinám se vrátím v dalších dílech.)

## Malé je milé

Když aktivisté BioRegional začali hledat cesty, jak by mohla Británie vyrábět vlastní papír z místních zdrojů, zjistili, že papírny, které vyrábějí papír přímo z primární suroviny (na rozdíl od dovážené papíro-viny) v zemi neexistují. Dále zjistili, že ko-nopí, sláma či další pěstební odpad, z nichž by se dal papír vyrábět, se nedají daleko vozit, protože mají velký objem. Výroba by se proto vyplatila v malých papírnách (o produkci 10 000 až 30 000 tun ročně), které by zpracovávaly suroviny z okruhu asi padesáti kilometrů. Ale ouha! Pro tak malé papírny chybí technologie čištění odpadních vod. Čistit odpadní vody umíme jen v papírnách s produkcí 400 000 tun ročně a výše. Taková papírna by ale v Bri-tánii zase neměla dostatečný přísun surovin...

BioRegional se rozhodl, že se pokusí vhodnou „malou“ technologií vyvinout. Získal na svůj pokus finanční podporu od WWF, od britské vlády a také od šesti britských výrobců papíru. Důvod, proč se na vývoji nové technologie, a tedy podpoře rodící se lokální ekonomiky, podílely i velké papírenské firmy, byl zajímavý: chtěly mít zdroj papíru britský, lokální, a tedy méně ovlivněný fluktuacemi světových cen. V současné době jsou totiž naprosto závislí na papírovině, kterou dodávají nadnárodní firmy a jejíž cena se může během roku bez varování zhoupnout i o 100 %.

BioRegional tedy založil společnost s ručením omezeným, najal inženýry, kteří se inspirovali technologiemi v jiných odvětvích, a vymyslel malou papírnu, která nejen že perfektně zvládne čištění odpadů, ale navíc spotřebuje relativně velmi malé množství vody, chemikálií a elektrické energie. Energii na vytápění si přitom zajistí sama pomocí bioplynu, získaného z organických odpadů z výrobního procesu. Podle autorů jsou náklady nového modelu, vztažené na jednotku produkce, srovnatelné s náklady velkých papíren, měl by být tedy na trhu konkurenceschopný.

Nová papírna dosud v Británii nestojí, protože se nepodařilo sehnat počáteční kapitál. Zájem ale projevila Čína, kde tradičně existovaly malé továrny na výrobu papíru ze slámy, avšak vzhledem k silnému znečišťování vod jsou postupně úřady zavírány. Pokud se malé, čisté papírny v Číně uchytní, a tradiční výroba papíru ze slámy a dalších zemědělských zbytků tak bude moci pokračovat, významně to ovlivní stav světových lesů. Čína totiž nemá dostatek vlastního dřeva na výrobu papíru, přitom její spotřeba prudce roste, i když dosud činí jen asi sedminu spotřeby britské.

Akce na ucpávání věder místních ekonomik a nová papírenská technologie, která umožňuje decentralizaci výroby a využití místních zdrojů, jsou příklady praktických, reálných a fungujících alternativ k ekonomické globalizaci. Jsou součástí širšího trendu, pro který se zvolna vžívá pojem „lokalizace“. Vrátím se k němu v příštím díle.

## 9. Lokalizace ekonomiky: pohádka, nebo nutnost?

„Já jsem spokojenej. Hlavně, že jsme se zbavili bolševika!“ povídá mi tuhle jeden známý, když jsem se zmínila, že žijeme v divné době. Vzpomněla jsem si na něj, když jsem četla v rozhovoru s americkým levicovým intelektuálem B. R. Barberem tato slova: „Snadno se smiřujete s vytvořením nové monopolistické, totalitní reality, protože je stále mnohem méně monopolistická a totalitní, než byl reálný socialismus. Proto bude pro vás daleko obtížnější než pro nás postřehnout, že možností volby uvnitř svobodného světa je stále méně.“

B. R. Barber, autor knihy *Džihád proti McSvětlu*, uvádí znepokojivé údaje ze sféry kultury, médií, informací: Šest nadnárodních společností kontroluje víc než polovinu světového mediálního trhu. Také nakladatelství jsou skupována nadnárodními skupinami. Namísto původního zisku 10 až 15 % se od nich očekává třicet, padesát nebo sto procent. Přecházejí proto na líbivou a často úpadkovou beletrii, a pokud ne, jsou zavírána. Na slavné Broadway bylo letos pouhých pět premiér, o 195 méně než před patnácti lety. Zato se tu hrají několik sezón stále stejné muzikály typu *Bídníků* nebo *Evity*, podporované masivní reklamní kampaní zábavních koncernů. Stejně muzikály jako v Londýně, Tokiu či v Praze.

### Diktátoři v pozadí

Barber hovoří o totalitním trhu a spotřebě, o velkých diktátorech v pozadí, kteří pro svůj zisk spolupracují na zjišťování a dotváření potřeb nejen na trhu konfekce, ale v celé ekonomice, kultuře, politice. Když se ho ale ptají na řešení situace, odpovídá, že řešení je v každém z nás. Neměli bychom podléhat diktátu konzumního materialismu, tzv. *McSvěta*, ale uspokojovat své autentické potřeby: potřebu tvořit, mít blízký vztah s druhým člověkem, potřebu duchovního prožitku. Pokud někdo hraje na kytaru, čte knihy, prochází se v parku, odmítá život v „kapitalisticky normalizované společnosti“, je součástí řešení.

Zatímco Barberova analýza je brilantní, připadá mi jeho návrh řešení podivně krotký. Je nekonzumní životní styl opravdu naší jedinou zbraní proti těžko uchopitelnému procesu, ať už jej nazýváme ekonomickou globalizací, *McDonaldizací*, či třeba *coca-colonialismem*, který pod heslem „konec světa je dobrý byznys“ přispívá k ekologické katastrofě a který, jak nejasně tušíme, zahrnuje stínové paralelní světy s koncentrací peněz a moci ve stále méně rukou?

Domnívám se, že nikoliv. Na pozitivní alternativy současného ekonomického samopohybu je ostatně zaměřen celý tento seriál. Dnes bych se chtěla vrátit k jednomu klíčovému pojmu, který se v diskusích o ekonomických alternativách objevuje znovu a znovu. Už jsem ho nakousla minule - je to ekonomická lokalizace.

„V ekonomii nabývá pojem lokální téhož významu, jaký má pojem bio v potravním průmyslu,“ poznamenávají autoři knížky *Ghost town Britain*, která pojedná-

vá o alarmujícím úbytku malých obchodů v Británii (viz SG 10/2003). Ale co je to vlastně ekonomická lokalizace?

**Je reálná? A je vůbec žádoucí? Co když má nějaké nepříjemné vedlejší účinky?**

Britský propagátor lokalizace Colin Hines ji chápe jako cílenou, morální, legislativní, ekonomickou podporu místně vlastněným podnikům, které využívají místní zdroje, zaměstnávají místní lidi a slouží především místním trhům. Podobně kapitál by měl být investován především místně. Co znamená v tomto kontextu místní? Definice není jednoznačná. Může jít o obec, region, zemi nebo několik zemí - podle toho, o jaké zboží či služby jde. U zemědělských produktů bude místní okruh podstatně menší než u výroby letadel, říká Hines. Definice lokálního bude záležet na dohodě. Podstatná je změna převládající ideologické optiky, která až dosud prosazovala „rovnou hrací plochu“ pro všechny „hráče na globálním hřišti“. Je ale rovná hrací plocha opravdu tak dobrý nápad, ptá se v nedávném polemickém článku na téma globalizace Skot John Pearce, když jste místní sportovní klub a máte soutěžit s profesionálními hráči?

### **Nejlínější varianta**

Pojem lokalizace se rychle ujímá, protože se rýmuje s globalizací a má pozitivní nádechy. Myšlenka podpory místních ekonomik je ale širší, hlubší a starší. Viděli jsme v minulých dílech, že Desai a Riddlestoneová pod pojmem bioregionální ekonomika myslí něco hodně podobného. Sám Hines vychází z myšlenkového podhoubí britské New Economics Foundation a jejích předchůdců, inspirovalo ho i jeho členství v prestižním Mezinárodním fóru o globalizaci (International Forum on Globalization), kde měl možnost diskuse se světovými kapacitami, jako jsou Jerry Mander, Vandana Shiva či Helena Norberg-Hodge. Volání po lokální ekonomice najdeme už začátkem 70. let také v bibli ekologických ekonomů Malé je milé. Její autor E. F. Schumacher zde varuje před závislostí na vzdálených zdrojích surovin, protože vede nejen ke konfliktům, násilí a válkám, ale i k psychologickým problémům: „Každé zmnožení potřeb zmnožuje naši závislost na vnějších silách, které ovlivnit nedokážeme, a tak zvyšuje naši existenciální úzkost.“

Motiv ekonomické nezávislosti je silný i v myšlení další mimořádné osobnosti, Nora Johana Galtunga. Tento laureát alternativní Nobelovy ceny, který zemřel letos ve věku 74 let, hovořil již před dvaceti lety o ekonomické soběstačnosti regionů, zemí a komunit. Používá těžko přeložitelný pojem self-reliance, který má dvojitý význam: „spoléhání sám na sebe“ a „sebejistota“. Sám poznamenává, že sebejistota je předpokladem a zároveň důsledkem praktikování ekonomické soběstačnosti. V Galtungově stejně jako v Hinesově pojetí by se měly země, ale i regiony a menší oblasti snažit o výrobu toho, na co stačí samy. Teprve na to ostatní by měly hledat obchodní partnery:

„V určitém smyslu je obchod taková nejlínější varianta. Mám něco navíc, pošlu to do skladu, expeduji to, a pokud se dohodneme na ceně, dostanu za to něco,

čeho má někdo jiný nadbytek. Je to tak prosté, že to hraničí s nezodpovědností - neptám se, jaké další dopady má naše dohoda na nás oba, na přírodu, na zbytek světa. Něco takového si těžko můžeme dlouhodobě dovolit.“ Když si něco region nedokáže vyrobit sám, pak teprve by měla nastat směna - nejlépe s někým, kdo je blízko, protože tak můžeme lépe docenit nezamýšlené důsledky (tzv. pozitivní a negativní externality), které naše akce způsobí. O co se ochuzujeme, když to nedokážeme vyrobit sami? Které dovednosti ztrácíme? Které suroviny a kde likvidujeme?

### Ladácký jak i české jablko

Hines, Galtung a jiní zastánci přístupu, který budeme nazývat souhrnně lokalizace - všestranná podpora lokální výroby, spotřeby a investic -, nehovoří o zrušení mezinárodního obchodu. Jde jim jen o změnu pohledu, priorit, důrazu tak, aby místní ekonomiky měly zcela explicitně přednost.

Jaké jsou argumenty zastánců lokalizace? Bereme-li v úvahu výhody z hlediska přírody a trvalé udržitelnosti, lokalizace vede k menšímu měřítku a větší diverzitě podniků, což usnadňuje vzájemné napojení výroby a přechod k ekonomice uzavřených cyklů - vzniká tzv. bioregionální výhoda (viz SG 4/2004). Další důležitý aspekt vyzdvihuje Helena Norberg-Hodge v knize Dávne Budoucnosti: Malé měřítko a ekonomická diverzifikace umožňuje využít i zdroje, které by se jinak využít nevyplácelo. Může jít o mléko ladáckého jaka, který má sice menší dojivost než dovezená kráva, ale spásá pro krávu nedostupné vysokohorské pastviny, či o mošt z českých jablek, které by shnily pod stromem nebýt lokalizace, protože polské jsou levnější. Zmenšili jsme oka ekonomické sítě a přírodních zdrojů je najednou více... Třetí výhoda lokalizace z hlediska přírody, ale i lidského zdraví a globálního oteplování je evidentní - snížení dopravní vzdálenosti a v případě potravin i dalších energetických výdajů: nutnosti balení a dalšího zpracování, aby vydržely čerstvé.

Po ekonomické stránce asi nejlépe vystihl výhody lokalizace irský ekonom Richard Douthwaite. V knížce Short Circuit (Zkratky) upozorňuje na nestabilitu světového ekonomického systému a na rostoucí nezaměstnanost, způsobenou podle jeho názoru liberalizací ekonomiky (viz SG 2/1999). Konvenční rady, jak přinést prosperitu do regionu - prodávat na světových trzích to, co umíme nejlépe, a za to si pak koupit, co potřebujeme - dnes nefungují. Trhy jsou příliš nestabilní, poptávka a ceny kolísají, kromě toho na světovém trhu málokdo uspěje, a pokud ano, pak jen za cenu maximální efektivity, což v praxi často znamená propouštění zaměstnanců či jiné negativní externality. Světový systém navíc hrozí krachem. Je třeba usilovat o ekonomiku, která je stabilní - a taková může být jedině ekonomika lokální. Stejně jako Galtung propaguje i Douthwaite maximální soběstačnost v produkci toho, co potřebujeme nejvíc: potravin, oděvů, energie a - na rozdíl od Galtunga - v peněžním oběhu. Jde dál než autoři příručky o ucpávání otvorů v ekonomice (SG 5/2004) a navrhuje i systémy místních měn, které umožní alespoň částečnou nezávislost na měně centrální. Douthwaite ve své knížce zdokumentoval celou řadu již existujících projektů, které zapadají

do jeho vize ekonomiky, kde by „chudí již nepotřebovali bohaté“, protože dnes, v době automatizace, „bohatí již nepotřebují chudé“.

### **Demokracie, odpovědnost a subsidiarita**

Ekonomická lokalizace, tvrdí její zastánci, umožňuje navíc lidem podílet se na rozhodování, které má dopad na jejich život. Je podmínkou skutečné demokracie. A pak je tu otázka odpovědnosti: „Pokud rozhodnutí činí ti, kdož bezprostředně ponesou jeho následky - například rozhoduje-li obec o lesích ve svém okolí, na nichž závisí její schopnost hospodařit s vodou a předcházet záplavám -, pravděpodobně přisoudí vyšší prioritu dlouhodobému cíli, jímž je v tomto případě setrvalá dobrá kondice lesů, na nichž spočívá jejich živobytí a na něž budou odkázány i jejich děti. Úplně jiná situace vzniká, pokud se osud lesa ocitá v rukou cizí korporace, jejíž ředitelé žijí v tisíce kilometrů vzdálené zemi a navíc jsou zatíženi právně vymahatelným závazkem usilovat o co nejvyšší zisky svých akcionářů. Ti naopak nemusejí vůbec vědět o tom, že mají podíl v té či oné společnosti ... natožpak, aby za to vše nesli odpovědnost,“ shrnuje tuto stránku věci zpráva Mezinárodního fóra o globalizaci Alternatives to Economic Globalization.

Fórum se také hlásí k myšlence subsidiarity, poprvé formulované v papežské encyklice *Quadragesimo Anno* z roku 1931. V církevním textu, který se vyjadřuje k řadě ekonomických otázek, Pius XI. napsal: „Stejně nesprávné jako brát jednotlivcům to, co by dokázali sami, vlastní pílí a iniciativou, a svěřovat to komunitě je nespravedlností a velkým zlem a porušením řádu i prisouzení vyššímu sdružení něco, co může vykonat nižší a podřízená organizace.“ Podle fóra o globalizaci je toto právo na sebeurčení místních komunit nejlépe naplňováno v podmínkách, kdy je region ekonomicky relativně nezávislý, s řadou menších, zpravidla místních vlastníků výrobních prostředků (půdy či jiného majetku).

### **O závodu ke dnu a smyslu života**

Napadají vás další výhody ekonomické lokalizace? Místní výroba pro místní spotřebu - to může zahrnovat i to nejintimnější propojení lidí a krajiny, samozásobitelství, které my dnes ztrácíme, ale které je dosud samozřejmostí v mnoha částech světa. S místní zemědělskou produkcí souvisí řada tradic - u nás třeba dožínky, zabíjačka, setkávání a povídání při draní peří či sušení ovoce, speciální rytmičné písně při kosení luk. Když BioRegional, organizace, o níž jsem psala v minulém čísle, obnovila na pozemcích v části jižního Londýna starou tradici pěstování levandule na výrobu voňavek, obnovila víc než produkci zboží. Starousedlíci dodali nejen řízky původních odrůd, ale také příběhy vážící se ke starým levandulovým časům. Všichni, včetně chovanců místní věznice, projeví zájem se na projektu podílet. Odehrálo se tu něco těžko hmatatelného - došlo k propojení lidí s místní přírodou, s minulostí i budoucností. Může lokalizace posílit i pocit smysluplnosti lidského života?

Snad ano. Podle Colina Hinese je ale nutný přechod na lokální ekonomiky především z jednoho prostého důvodu - jedině tak lze prý zamezit tzv. závodu ke dnu, kdy nadnárodní firmy přesunují výrobu tam, kde jim kynou levnější

pracovní síly, nižší ekologické standardy, nižší daně. Dokud bude vládnout ideologie volného obchodu, domnívá se Hines, která cíleně působí proti lokalizaci, bude každá aktivita ohledně řešení palčivých problémů doby marná: „Všechny vlády ... se sklánějí před tlakem firem, měnových spekulantů, bank a MMF na snížení daní, deregulaci, privatizaci veřejného sektoru, minimalizaci kontroly toků peněz a zboží.“ Tím se stávají stále více bezzubými - přicházejí o ekonomické i legislativní nástroje, které by mohly použít k ochraně a regeneraci svých místních ekonomik.

### **Paradoxy volného trhu**

Příkladem mohou být ekologické daně. Sedmá generace 11/2003 rozebírá myšlenku ekologické daňové reformy, která se začíná drápkem uchycovat v některých evropských zemích. Hovoří se o zdanění „nedostatků“, jako jsou spotřeba fosilních paliv, skládkování či těžba surovin, a snížení zdanění „statků“, jako je lidská práce. Opatření má snížit spotřebu surovin a současně i nezaměstnanost. Ekologická daňová reforma je jeden ze slibných kamínků do mozaiky trvale udržitelné ekonomiky.

V praxi však naráží na bariéru volného pohybu zboží a kapitálu - ekonomické globalizace. V minulém díle jsem popisovala projekt organizace BioRegional, která se snaží o uzavřené cykly při výrobě a spotřebě papíru. Řada londýnských firem, škol a jiných institucí se díky ní naučila tříditi starý papír a kupovat nový, recyklovaný. Ačkoliv projekt zvýšil informovanost lidí, recyklaci papíru, snížil dopravní náklady, a tím i nároky na fosilní paliva, autoři upozorňují na ekonomické bariéry, které zpomalují jeho širší uplatnění. Jednou z nich je paradoxně britský zárodek ekologické daňové reformy: Británie nedávno zdanila průmyslovou spotřebu energie ve snaze zpomalit globální oteplování. Britské firmy, vyrábějící papír, včetně papíru recyklovaného, měly náhle vyšší náklady, a byly nuceny, byť nepatrně, zvýšit ceny. Tím se snížila jejich konkurenceschopnost na světových trzích a rázem stoupl dovoz levnějšího, nerecyklovaného papíru z ciziny. Dražší britský recyklovaný papír se některé firmy zdráhají kupovat, stěžují si Desai a Riddlestoneová a upozorňují i na širší aspekty celého problému: „Papír ze země, kde tato daň neexistuje, může být vyráběn energeticky neefektivně, další energie se spotřebuje při jeho dovozu. Důsledkem zdanění britské energie z pohledu papírenského průmyslu je tedy zvýšená spotřeba energie a zvýšená ekologická stopa spotřeby papíru v Británii. To ukazuje, že takovéto daně budou mít smysl jen tehdy, pokud se zavedou v celém světě, anebo tehdy, pokud najdeme jiný způsob, jak ohodnotit energii, která je v dováženém výrobku implicitně obsažena.“

Právě s takovými případy počítá teze Colina Hinese, kterou shrnuje v hesle: „Chraňme lokální globálně.“ V jeho pojetí by země, ohrožená takovýmto „ekologickým dumpingem“, měla na vybranou z řady opatření jak dovoz omezit. Dotace, tarify a kvóty ... vše, co současná neoklasická ekonomie odmítá a mezinárodní dohody postupně odbourávají. Je to nebezpečná utopie, nebo naopak jediné rozumné řešení? Colin Hines je kritizován i z vlastních řad radikálních odpůrců systému. K tématu ekonomické lokalizace se ještě vrátíme.



## 10. Jídlo a vaření - života koření?

„A oběd si s sebou brát nemusíte,“ slyším ve sluchátku. „Děti vám ho uvaří. Budete totiž předmětem workshopu!“ Jsme v anglickém Bathu v rámci projektu Evropské komise a chystáme se s kolegy z budějovické ekologické společnosti Rosa na návštěvu městečka Bridport v západním Dorsetu. Hlas v telefonu patří Timovi Crabtreeovi, místnímu aktivistovi, neúnavnému organizátorovi a mysliteli, který tiše a nenápadně splétá pramínky a váže uzlíky v tapisérii něčeho, co tady nazývají local food economy - místní ekonomika jídla.

Jídlo tu mají skutečně neskutečně dobré, olizujeme se druhý den nad slíbeným obědem. Tři druhy chleba, pečeného přímo v Bridportu, místní sýr a čerstvé mrkvičky, lahodné boby a různobarevné saláty z nedaleké zahrádky.

Děti, které je pro nás natrhaly a pomáhaly s přípravou, se tu jen mihly. Jsou to děti problémové, které škola už nebaví, a tak do ní přestaly chodit. Nyní je má v péči obec. „Workshopy“ s náplní vaření a zahrádkaření v Timově Centru pro místní potraviny patří k programu, který jim dospělí nabídli ve snaze o nenásilnou resocializaci.

### Modrý sendvič

U oběda si povídáme s pracovníky centra. „Lidé se tu odnaučili vařit,“ říká Jackie, sympatická žena středních let, která se podílí na tříletém projektu Vypěstuj, uvař a sněz, financovaném ministerstvem zdravotnictví. Pracuje s desítkami dobrovolníků, kteří učí v kursech vaření pro děti i dospělé po celém západním Dorsetu. „Hotové pokrmy typu šup do mikrovlnky jsou rychlé a levné a lidé zapomínají, jak uvařit i to nejzákladnější jídlo,“ vysvětluje a dodává, že hodiny vaření byly zrušeny i na školách. „Timova holčička sice přinesla nedávno ze školy modrý sendvič, který sama připravila a obarvila potravinovým barvivem v rámci předmětu design, ale to je asi tak všechno, co se děti o vaření ve škole dozvědí.“ Ztráta kuchařských a pěstitelských dovedností činí britské spotřebitele ekonomicky stále více závislejšími na zemědělskopotravinářských nadnárodních komplexech, ale má i negativní psychologické a zdravotní účinky.

„Vysoká spotřeba cukru a tuku, klesající zájem o zeleninu a ovoce, ztráta výživnosti a chemická rezidua - to je jen část problému, které má na svědomí moderní intenzivní zemědělství a potravinářství. K dalším důsledkům patří znečištění ovzduší, ztráta biodiverzity a půdní eroze, ale také pokles zaměstnanosti a osídlení na venkově, spojený s pokračující likvidací malých farem,“ říká Tim. „Veřejnost i vláda si tyto důsledky, které by ekonom označil za negativní externality, začíná uvědomovat, a nedávna vládní zpráva (známá jako Curry Report) výslovně nabádá k znovupropojení zemědělců a spotřebitelů.“

Prvotní impuls, který Tima přivedl k místní potravní ekonomice, ale nebyla vládní zpráva či strach o stav planety, ale snaha ukázat vlastním dětem, jak se

rodí ovečky. „Nejbližší farma leží od Bridportu asi deset kilometrů, což nám připadalo hodně daleko. Rozhodli jsme se proto, že založíme statek v místě, aby se děti mohly setkat se zvířaty a pochopit, odkud se jídlo vlastně bere.“

### **Kulhavá nabídka**

To bylo před osmi lety. Založení komunitní farmy se ukázalo jako příliš velké sousto. Tim a jeho přátelé však začali vymýšlet další projekty na podporu místních potravních cyklů. V rámci neziskové organizace West Dorset Food and Land Trust uskutečnili několik týdenních „slavností jídla“, vydali adresář prodejců místních potravin, úzce spolupracovali se školami a školkami a pomohli na svět několika školním zahradám. Podíleli se i na renesanci místních trhů (farmers' markets), kde dnes řada drobných zemědělců prodává vlastní uzeniny, maso, sýry, smetanu, zeleninu a další produkty.

„Podařilo se nám podpořit poptávku po místních a organických potravinách,“ vykládá Tim, „zjistili jsme ale, že pokulhavá nabídka, zejména nabídka místních biopotravin. Zeptali jsme se proto zdejších pěstitelů a chovatelů, co by potřebovali, aby mohli nabídku rozšířit.“ Výsledky tohoto a dalších průzkumů ukázaly na nedostatek dostupné půdy, schopných lidí - potenciálních zaměstnanců -, skladových a zpracovatelských prostor a zařízení, ale také na problémy se získáním úvěru pro nastartování či rozšíření firmy.

„Řečeno ekonomickým žargonem,“ vysvětluje Tim, který má sám ekonomické vzdělání a velký přehled v oblasti alternativních ekonomických přístupů, „chyběly čtyři typy kapitálu - přírodní, sociální, klasický (vyrobený) a finanční. Tady už nestačila osvěta. Bylo třeba začít systémově budovat ekonomickou infrastrukturu, narušenou globalizací.“

### **O strukturách, kapitálech a uzené rybě**

Během odpoledne jsme jezdili po okolí a mohli se přesvědčit, jak zdejší zemědělci odolávají globalizační vichřici. Na jedné farmě si otevřeli obchod a prodávali vlastní, místní i ne-místní produkty, druhá přes den nabízela hostům velký výběr dobrot v malé restauraci. Navštívili jsme i zahrádku, kde Centrum pro místní potraviny pěstuje zeleninu pro své kursy Vypěstuj, uvař a sněz. Hned vedle na vlastní zahrádce vykopal Tim brambory a vydali jsme se ke Crabtreeům na večeři.

Za okny domku s výhledem na moře byla temná plískanice, uvnitř jasno a útulno. „Každá organizace by měla mít vlastní kuchyni a zahrádku,“ říká Tim s úsměvem. „Úplně to změnil úhel pohledu na svět.“ Vaří večeři, zatímco manželka Elisabeth ukládala nejmladší ratolest do postele. Tim se vedle ekonomie a zelinářství zajímá i o angažovaný buddhismus, který vyzývá k aktivní přeměně světa, aniž by člověk ztratil ze zřetele vlastní duši. Snad proto se mu daří udržovat rovnováhu mezi rodinou a zaměstnáním. Jeden

až dva dny v týdnu tráví doma péčí o malého Thomase, zatímco Elisabeth, jejímž oborem je multikulturní výchova, pracuje v místní škole.

Po výborné večeři, v níž figuruje mimo jiné místní ryba z místní udírny, se vracíme ke čtyřem kapitálům. Jak se buduje ekonomická infrastruktura pro ekologické podnikání v západním Dorsetu? Tim

vysvětluje: „Důležitou podmínkou pro nové farmy je finančně dostupná půda, budovy, zařízení. Pracujeme proto na založení pozemkového spolku, který bude mít neziskový charakter a demokratickou vlastnickou strukturu. Členy, resp. vlastníky spolku budou místní neziskové a občanské organizace a obce, každý člen bude mít pouze jeden hlas při rozhodování o činnosti a směřování organizace. Pozemky spolek získá koupí nebo darem a využije je podle potřeb místní komunity. V Bridportu bychom rádi v první fázi získali do trvalého vlastnictví Centrum pro místní potraviny, které jsme přestavěli z opuštěné továrny na volejbalové síť, máme jej ale zatím jen pronajaté. Centrum už dnes zajišťuje cenné zázemí a služby pro producenty místních potravin. Je tu komerční kuchyně, kterou si pravidelně pronajímá několik drobných výrobců

potravin, a pracujeme na vybudování skladu pro distribuci místní zeleniny a ovoce. Pro sedláky a producenty potravin v jedné osobě jsou důležité naše kurzy hygieny potravin či marketingu. Pěstitelské kurzy pro zájemce o práci v zemědělství bychom rádi pořádali na některé farmě, kterou by spolek zakoupil i s pozemky a využil pro celou řadu dalších praktických kursů, například pro výuku stavby domu svépomocí. To souvisí s dalším cílem spolku: chceme získat pozemky pro obytnou výstavbu, aby z tohoto kraje vysokých cen bydlení a nízkých mezd neodcházel mladí lidé. Z pronájmu postavených obytných domů bychom v budoucnu rádi podpořili nájemné zemědělské půdy či statku na pozemcích spolku.“

Pozemkový spolek tak vlastně bude zajišťovat jak přírodní kapitál - půdu -, tak i kapitál vyrobený (komerční prostory a zařízení) a sociální - vzdělávací kurzy pro ty, kteří v produkci místních potravin již pracují či by chtěli začít, a neví jak na to. „Nejde jen o nějaké teoretické kapitály, ale o praktické a systémové budování finančního, organizačního, prostorového zázemí, jakýchsi „sekundárních“ struktur, které budou usnadňovat nejen vznik lokální potravní ekonomiky, ale i dalších „primárních“ struktur: sociálně a ekologicky zaměřených drobných podniků vůbec, a také nejrůznějších neziskových spolků a občanských sdružení. Primární a sekundární struktury se pak budou vzájemně podporovat v jakési posilující zpětné vazbě. Naše centrum třeba již dnes žije zčásti z nájmu, které mu platí podnikatelé za využívání kuchyně,“ vysvětluje svou představu Tim.

### **Aby bankéř vstal z postele**

Již dnes patří k sociálnímu kapitálu Dorsetu a dalších okresů kolem města Bristol v jihozápadní Anglii velké množství spolků, neziskových organizací a sdružení mezi obcemi a vládními i nevládními organizacemi, které se snaží lokální ekonomiku potravin podporovat. Jednou z nich je i environmentální organizace Envolve v lázeňském městě Bath. S jejím ředitelem, Stevem Bendlem, jsem hovořila o další rodící se struktuře, na které pracuje spolu s Timem a řadou dalších lidí. Její těžko přeložitelný název, Wessex Re-Investment Trust, značí neziskovou organizaci, řízenou, podobně jako již zmíněný pozemkový spolek, demokraticky

svými vlastníky - občany, obcemi a dalšími subjekty - na principu jeden člen, jeden hlas. Cílem ale není vlastnit půdu v zájmu komunity, ale směřovat státní i soukromé prostředky na úvěry místním malým a středním sociálně a ekologicky zaměřeným podnikům, případně podnikům, které usilují o větší ekologickou udržitelnost svých budov či provozu. Začínajícím firmám navíc poskytne pomoc s přípravou studií proveditelnosti a podnikatelských záměrů. Podobně úzce jako s malými firmami chce tato alternativní bankéřská instituce spolupracovat s rodícími se pozemkovými spolky v jihozápadní Anglii, jako je ten bridportský. Pomoc může spočívat například v přemostění propasti mezi bankou a novou, neznámou organizací:

„Dejme tomu,“ vysvětluje Steve, „že pozemkový spolek potřebuje půjčku na nákup pozemků ve výši 100 000 liber. Taková půjčka je z hlediska dnešních britských bank malá. Navíc banka asi nepochopí, v čem spočívá pozemkový spolek, a celé jí to může připadat velmi podezřelé. Když ale vstoupí jako prostředník Wessex Re-investment Trust, domluví půjčku pro několik spolků ve výši milion liber a ještě zajistí text smlouvy a vše ostatní, je už bankéř ochotný vylézt kvůli tomu z postele.“

Wessex Re-Investment Trust, který pokrývá celou jihozápadní Anglii, tak vlastně zajišťuje poslední z kapitálů pro lokální podnikatele, o kterých hovořil Tim - kapitál finanční. Pomáhá ale i v oblasti kapitálu sociálního, protože vedle podpory sociálně a ekologicky orientovaných podnikatelů a pozemkových spolků má za cíl i poskytování a zprostředkování půjček a grantů na opravu domů místních obyvatel.

Rodící se britská alternativní ekonomická infrastruktura, jako jsou pozemkové spolky či komunitní banky typu Wessex Re-Investment Trust, nespada z nebe. Její předlohou a inspirací je práce řady ekonomických vizionářů i praktiků v současnosti a minulosti. Baskická mondragonská družstva úzce propojená s bankou Caja popular, Gándhího hnutí za obecní vlastnictví půdy v Indii i práce jeho následovníka Vinoby Bhave, americká tradice komunitního bankovníctví, dlouholetá práce Institute of Community Economics v USA - to jsou jen některé z pramenů, z nichž tvůrci jihoanglických alternativních ekonomických struktur čerpají inspiraci. Výsledkem je v podmínkách anglického venkova vznikající nadějný nárys nového ekonomického přístupu, který by snad mohl usměrnit kapitalismus tak, aby sloužil veřejnému zájmu. „Musíme se naučit spolupracovat a systematicky podporovat vznik malých, ekologicky a sociálně smysluplných podniků,“ shrnuje to Tim Crabtree, „jen tak dokážeme dlouhodobě vzdorovat moci velkých korporací.“

Pozn.: Blíže o pozemkových spolcích a dalších myšlenkách americké školy komunitní ekonomie viz webové stránky Institute of Community Economics nebo knihu Morehouse, W (ed.), 1997: Building Sustainable Communities, Bootstrap Press, New York. Blíže o projektech v Bridportu viz [http://www.countryside.gov.uk/Images/Bridport%20web\\_tcm2-18814.pdf](http://www.countryside.gov.uk/Images/Bridport%20web_tcm2-18814.pdf).

## 11. Duše kampeliček aneb Jak přežít vlastní úspěch

„Bylo nás dvanáct a chtěli jsme založit úvěrové družstvo. Načež jsme zjistili, že musíme nejprve absolvovat jakési školení v oblasti finančnictví a práva. Nejdřív jsme se obrátili na největší sdružení britských úvěrových družstev ABCUL, ale chtěli za výuku asi 3500 liber, navíc nám sdělili, že je nás stejně málo. Tak jsme se rozhodli, že se proškolíme sami. To bylo v prosinci 1998. Sehnali jsme si CD ROM s výukovými materiály od jiného sdružení. Sarah se stala členkou a oni jí to poslali. Pak jsme potřebovali akreditovaného vyučujícího. Zjistili jsme podmínky a akreditovali jsme se oba, já i Sarah, a ještě náš současný účetní. Dále bylo třeba akreditovat kurs - to se podařilo celkem snadno, když už jsme měli akreditované vyučující. Místní vyšší škola nám poskytla prostory, inzerovali jsme kurs v novinách a sehnali další čtyři lidi. Kurs trval necelých deset měsíců, scházeli jsme se na dvě hodiny týdně a materiály jsme si předem rozdělili tak, že každý z nás učil kousek. Těch 76 hodin výuky svépomocí nás dalo hodně dohromady - poznali jsme se navzájem a začali si důvěřovat. To byla zásadní věc.

Vyzkoušeli nás a zaregistrovali v listopadu 2000, to už nás bylo 21. Zahájili jsme činnost - a zjistili jsme, že nemáme ponětí, jak vlastně konkrétně s penězi nakládat! Ty materiály byly strašně teoretické.“

### Na čaji v Glastonbury

Je květen 2002 a sedíme s Terryem Clayem a jeho ženou Sárrou u krbu v jejich domku v jihoanglickém městečku Glastonbury, známém zříceninou starého opatství, alternativním hudebním festivalem a podle zlých jazyků také ohnisky černé magie. Sarah a Terry ale jako černokněžníci nevypadají, i když to, jak vybudovali družstevní záložnu prakticky z ničeho, může jako čarování vypadat. Popijíme výborný čaj a Terry pokračuje ve vyprávění: „Učili jsme se praxí. Začali jsme v malém měřítku s velmi jednoduchými operacemi. Dnes po dvou a půl letech máme 214 členů, kteří mají uloženo celkem 40 000 liber, z toho 16 000 mají momentálně vypůjčeno. Aby mohli dostat úvěr, musí si u nás nejméně 13 týdnů spořit. Půjčka by pak neměla přesáhnout dvojnásobek jejich úspor. Z úspor mají úrok 1 % ročně, my mu ale říkáme dividenda, protože úspory v naší záložně jsou vlastně členské podíly. Fungujeme na družstevním principu, jeden člen jeden hlas. Řídíme se sami. Členové volí osmičlenné představenstvo, jehož součástí je úvěrová komise. Ta se schází každý týden a schvaluje žádosti o úvěry. Pak máme ještě tříčlennou kontrolní komisi, která zpracovává vnitřní audit. V souladu se zákonem také platíme 350 liber ročně za nezávislý finanční audit vnější.“

Zajímám se o to, kolik mají zaměstnanců a kde je kancelář. „Zaměstnance nemáme žádné,“ odpovídá Terry překvapivě. „Kancelář nám sice formálně poskytuje v koutě svého ateliéru jeden z našich členů, ale nepoužíváme ji. Vlastníme jen počítač, kopírku a kartotéku,“ máchne rukou neurčitě do kouta vedle

krbu. „S členy jednáme prostřednictvím kontaktních míst v Glastonbury, Wells a dvou dalších obcích v okolí. Každou sobotu mezi desátou a dvanáctou tam sedí dvojice našich členů - nesmí to být manželé, aby se mohli vzájemně kontrolovat - a funguje jako přepážka: přijímá nové členy, vybírá vklady v hotovosti a žádosti o půjčky, poskytuje poradenství. To jsou také všechno dobrovolníci. Činovníci sdružení ABCUL nám tvrdili, že není možné, aby úvěrové družstvo fungovalo dlouhodobě jen na základě dobrovolnické práce. Ale ukázali jsme, že to jde. Chceme fungovat co nejúsporněji, protože naším jediným příjmem - s výjimkou jednorázové dotace do začátků - jsou úroky členů. A ty chceme uchovat co nejnižší, protože nám jde o to, poskytovat co nejlevnější půjčky lidem v nižších příjmových skupinách.“

### **Bez poznámek pod čarou**

Kromě finančních služeb vydávají glastonburští pro své členy také občasník, zvaný No small print, tedy Bez poznámek pod čarou.

„Názvem časopisu se snažíme vyjádřit naše krédo: maximální průhlednost. Je to jeden ze způsobů, jak se lišíme od bank. Banky mají řadu složitých pravidel, psaných drobným tiskem, kterými je obyčejný člověk často zaskočen,“ pokračuje v rozhovoru Sarah. „Například dokud nesplatíte bance celý úvěr, platíte stále stejný úrok. Jednou jsem bance omylem zůstala dlužna dvě libry z úvěru 400 liber. Přišel mi pak účet na úrok z celé částky! Naše úvěrové družstvo si naproti tomu strhává úrok jen z toho, co v danou chvíli dlužník skutečně dluží.“

„Nedávno jsme dotazníkem zjišťovali, proč vlastně naši členové v družstvu aktivně pracují,“ navazuje Terry, „motivů je mnoho, ale hlavní je snaha čelit takzvanému finančnímu vyloučení. Britské banky soustavně odmítají založit účet lidem, které vnímají jako chudé, i když mají povinnost to učinit. V tomto směru se snažíme fungovat jako alternativa. Ceníme si i toho, že jsme pár lidem pomohli dostat se z dluhové spirály. Dalším kladem je skutečnost, že peníze neodtékají pryč a slouží místní komunitě. Já osobně v tom jedu, protože hluboce věřím v komunitní svépomoc. Je ale fakt, že mi to celé dobrodružství pomohlo také osobně - díky tomu, co jsem se naučil, a díky lidem, s nimiž jsem se v úvěrovém družstvu seznámil, mám teď podstatně zajímavější zaměstnání než dřív.“

### **Jako doma?**

West Mendip Credit Union (tak se družstvo, o němž byla řeč, jmenuje) je netypické tím, že působí na venkově. Většina britských úvěrových družstev totiž vznikla ve vnitroblocích velkých měst, jako jsou Liverpool či Birmingham. Je však typické svou velikostí. Se svými asi 200 členy se pohybuje okolo velikostního průměru britských úvěrových družstev, jejichž členové pocházejí z jednoho regionu, nikoliv z jednoho pracoviště (posledně jmenované jsou o něco větší). Často nemají vlastní kancelář, fungují díky dobrovolníkům a většinou se zrodila nedávno - během devadesátých let. Malým měřítkem, idealismem a dobrovolnickým étosem připomínají předválečné československé kempelič-

ky, jak o nich psal Ladislav Feierabend: „...[kampeličky] byly velice prosté finanční instituce, sídlící často v místním hostinci či škole a s vybavením, které se omezovalo na stůl, pár židlí a trezor. Veškerou administrativu zajišťovali členové kampeličky bez nároku na honorář.“ (viz SG 12/2003 a 1/2004).

Jak by asi vypadaly naše dávné kampeličky dnes, kdyby je nebyla rozdrtila tvrdá ruka komunistického režimu? A jaké asi budou ty britské za sto let? Podívejme se do západoevropských zemí, kde úvěrová družstva - podobně jako v Československu a na rozdíl od Británie - zapustila kořeny již v 19. století a namísto pěsti dělnické třídy měly co do činění jen s neviditelnou rukou trhu. Jak vypadají současné „kampeličky“ v Rakousku, ve Francii, v Holandsku?

## **Kořeny**

Nejdříve připomeňme, že úvěrová družstva na evropské pevnině vznikla s cílem pomoci rolníkům, dělníkům a drobným řemeslníkům v podmínkách zrychlující se průmyslové revoluce v druhé polovině 19. století. Jsou spojena především se jmény dvou německých „ekonomických aktivistů“, F. W. Raiffeisena a H. Schulze-Delitzsche. Ten první byl otcem venkovských raiffeisenek, u nás zvaných kampeličky, druhý zavedl svépomocný model přizpůsobený městskému prostředí, který u nás zdomácněl pod pojmem „záložny“. Z Německa se tyto typy úvěrových družstev rozšířily do Rakouska, Francie, Holandska, Itálie a dalších zemí, včetně USA a Kanady (odkud se v 60. letech 20. století vrátily obloukem na britské ostrovy).

## **Efektivnost kontra humanita**

V zajímavém sborníku *Banking and Social Cohesion* (Bankovníctví a sociální soudržnost) se Josef Stampfer, ředitel rakouské kampeličky Raiffeisenbank Kötschach-Mauthen, zamýšlí nad étosem toho, čemu říká „družstevní bankovníctví“. Nejprve upozorňuje, že kampeličky a záložny (Volksbanken) byly úspěšné. V Rakousku dnes funguje 720 raiffeisenek s 1733 pobočkami a 80 záložen se 17 200 pobočkami, v Německu je dokonce 2600 družstevních bank se 17 200 pobočkami. Jak se změnilo oproti bohatýrským časům před sto lety? Zdá se, že se v obou zemích sloučily do větších celků, zprofesionalizovaly a značnou část svých pravomocí delegovaly na dvoustupňové střežové organizace, jakési federace, které jim na jednu stranu zajišťují efektivnost, na druhou, jak píše autor, přebírají rozhodovací pravomoci, přičemž se orientují spíše na motiv maximalizace zisku než na podporu regionu. Cituje dokonce několik případů, kdy federace chtěly vnutit místním („primárním“) jednotkám svou vůli, a tyto se musely bránit u soudu. Raiffeisenky i záložny poskytují své služby členům i nečlenům. Členové nemají žádné speciální výhody a jejich identifikace s družstvem slábne. Josefu Stampferovi se to moc nelíbí. Píše: „Družstevní banka by se neměla zaměřovat na zisk, ale na jednotlivého člena ... jinak nastane na úrovni osobních vztahů vakuum.“ Cituje Romana Herzoga, bývalého německého prezidenta, který řekl: „Ekonomická efektivnost a mravní princip humanity jsou si navzájem podmínkou. Bez té první to nedokážeme - bez toho druhého to nesneseme.“ Místní družstevní banky by se podle Stamp-

fera měly snažit pomoci začínajícím podnikatelům v regionu, přizpůsobit bankovní služby potřebám starších lidí, zajišťovat vzájemný kontakt místních firem ... prostě naslouchat členům, dělat to, co si členové přejí a orientovat se na region a jeho rozvoj, neboť „orientace na region znamená kvalitu života“!

## **Boj o duši**

Další dva autoři se narodili ve Francii. David Vallat je ekonom, Thierry Groussin pracuje ve střeškové organizaci Confédération Nationale du Crédit Mutuel. I ve Francii úvěrová družstva přežila a rozkvetla, rozdělena téměř od počátku do dvou proudů (levicový, podporovaný státem, a pravicový, katolický), které oba vděčí za inspiraci F. W. Raiffeisenovi. (Navzdory tomu, že zpočátku, po prohrané prusko-francouzské válce, se o něm ve Francii nesmělo mluvit.) Zdá se, že dnes i ve Francii existují silné federace, pobočky přešly na komplexnější technologie a služby, zaměstnanci se musejí chovat komerčněji. Pod tlakem konkurence nastala profesionalizace a diverzifikace služeb, „které spotřebitelé očekávají“. „Znamená to, že je ohrožena ‚duše‘ francouzských úvěrových družstev?“ ptají se autoři. Mají ale pocit, že duše žije. Tak jako Josef Stampfer zdůrazňují důležitost decentralizace a lokálního rozhodování, příklady ale neuvádějí.

## **Jdou za svou hvězdou?**

Poslední hlas z knížky pochází z Nizozemí. Autoři, M. H. A. Jeucken a B. J. Krouwel, pracují v organizaci zvané Rabobank Nederland. Je to banka, jejíž původ sahá sto let zpět, kdy nizozemské kampeličky, tehdy zřejmě velmi podobné našim, pocítily potřebu banky, která by fungovala jako finanční prostředník: investovala by jejich nadbytečné prostředky a naopak jim peníze pro úvěry v případě potřeby půjčovala. Vznikly dvě takové banky, které se sloučily v roce 1970. Dnes je Rabobank největší banka na holandském trhu. Slouží nadále svým členům, čtyři sta čtyřiceti pěti nezávislým kampeličkám, navíc má síť vlastních 1800 poboček v Holandsku a k tomu 150 zahraničních poboček ve 39 zemích. Ty zahraniční vznikly tak, že velké firmy, které byly klienty banky, expandovaly do světa a „Rabobank je do světa následovala“, jak to prostoduše autoři vyjadřují. Jde především o nadnárodní firmy v oblasti agrobiznisu a zdravotnictví.

V podobném duchu jako Rakušané a Francouzi se i Holanďané ptají, jestli neztratili z dohledu hvězdu, která jim dávala směr. Vidí to spíše optimisticky: holandské kampeličky slouží dnes jak členům, tak nečlenům, zachovaly si však svou nezávislost a lokální rozměr. I rozhodování v samotné Rabobance je prý mnohem demokratičtější než v jiných peněžních ústavech. Jde jí spíše o členy než o zisk, snaží se firmám, které mají u ní úvěr, pomoci, když přijdou do nesnází, pomáhá i začínajícím podnikům. Navíc založila společně se svými kampeličkami nadaci, která pomáhá nastartovat vznik družstev v rozvojových zemích. Autoři článku se tak trochu chlubí, že Rabobank se chce v budoucnosti vedle finančních a sociálních cílů zaměřit i na cíle ekologické. Nevysvětlují ale, jak tento cíl sladí s podporou svých klientů - nadnárodních firem.



## Malé je milé

Podobné problémy jako dnešní generace kampeliček a záložen prodělávají úspěšná baskická mondragonská družstva: zaměstnávají i nečleny, omezují samostatnost jednotlivých družstev, budují filiálky v zahraničí. Odstrašujícím příkladem institucí, které se jednoznačně odrodily svému poslání, jsou britské building societies, stavební záložny, z nichž první vznikla v hostinci U Zlatého kříže v Birminghamu v roce 1775, tedy ještě téměř sto let před Rochdaleskými pionýry a úvěrovými družstvy. Několik obrovských záložen, které dnes zbyly, se většinou rozhodnutím svých členů přeměnily na akciové společnosti, a ztratily tak poslední vazbu na slavnou minulost. (O Mondragonu a britských stavebních záložnách viz SG 12/99).

Zdá se tedy, že úspěšnost a růst jsou rizikovými faktory. Není lepší zůstat malý, nezávislý, samostatný? Ze sedmdesáti organizací v Británii a v České republice, s nimiž jsem dělala rozhovory a které by se daly nazvat v nějakém smyslu „ekonomicky alternativní“, většina nechtěla růst nad určitou hranici, spíše měly vizi jakéhosi biologického rozmnožení. „Nechceme, abychom byli větší, ale aby nás bylo více takových,“ říkali mi často. „Lidé věří něčemu malému,“ domnívá se Jaromír Hošek, ředitel Prvního úvěrového družstva Chotěboř, které se od svého počátku rozhodlo neexpandovat mimo své město a blízké okolí (a o kterém bude řeč v dalším díle). Podobný pocit má Terry Clay: „Když se nějaká organizace dostane nad určitou velikostní hranici, je tlačena do ‚supermarketového finančního modelu‘. Začne se ptát: jak můžeme ještě trochu přiškrtnit výdaje, kde můžeme vyždímat ještě trochu víc peněz. Platí to i pro střechové organizace. Pro sdružení úvěrových družstev ABCUL jsme už moc malí, bylo by s námi hodně práce, dávali bychom malé příspěvky. Stali jsme se proto členy jiného sdružení, které je nám svou filozofií bližší.“

### ...ale je také efektivní?

Terry má smíšené pocity z nového plánu na rozvoj britských úvěrových družstev: „ABCUL počítá s tím, že bude zakládat nová, větší úvěrová družstva ve velkých městech. Budou sídlit v bývalých pobočkách bank, mít od začátku placené zaměstnance, k nastartování peníze od EU a působnost v celém, třeba několikamilionovém městě. Je to dobré, nebo špatné? Něco se tím získá..., ale co se ztratí?

Podle Paula Jonese, britského družstevního experta a činovníka ABCULu, se tím neztratí nic, a získá vše. Malé záložny jsou roztomilé, ale neefektivní. Mají-li plnit svou funkci a opravdu významně pomoci lidem, kteří to potřebují, nestačí na to počítač v obýváku a pár dobrovolníků: „Úvěrová družstva musí docílit určitých komerčních standardů, nabízet plně profesionální služby velkému množství členů. A před konkurencí se nelze nikam ukrýt. Organizace, jejichž služby nedokáží konkurovat svou cenou a kvalitou, prostě neobstojí, selžou, a to nezávisle na tom, zda je vlastní členové družstva, nebo milionáři žvýkající tlusté doutníky.“

Je tedy lepší růst, nebo zůstat malý? A co vůbec znamená „velký“ a co „malý“? Matthijs Bierman, v době rozhovoru náměstek ředitele v etické bance Triodos, která má přes 200 zaměstnanců a dnes funguje ve třech zemích, mi řekl, že by byl rád, kdyby se jeho banka v nejbližších deseti letech rozrostla na několika-násobek své současné velikosti. „Je ale třeba mít na paměti,“ poznamenal, „že například banka Barclays je tisíckrát větší, než jsme my.“

Poznámka: Knížku Guene, Ch. a E. Mayo (eds.): *Banking and social cohesion* vydalo v roce 2001 vydavatelství Johna Carpentera, Charlbury (vyšlo i francouzsky). Dalším zdrojem byly rozhovory pro mou studii vzniklou na základě pobytu v Británii. Více informací: [nadiaj@volny.cz](mailto:nadiaj@volny.cz).

## 12. Ideály, realita a ztracené iluze

V letech 2002 až 2003 jsem dělala rozhovory s jedenasedmdesáti zástupci etických finančních institucí, biofarem, družstevních a rodinných farem, výrobních, spotřebních a malých bytových družstev, projektů zaměřených na lokální potraviny, místní vytápění dřevem či podporu místních tradic a s lidmi z řady dalších zajímavých organizací, které se snažily skloubit finanční přežití s etickými cíli. Většina sídlila na venkově či v malých městech, 45 v Británii, 21 u nás. Mimo jiné jsem se jich ptala, proč se vlastně do takové nevděčné činnosti pustili.

„Baví mě to,“ tvrdilo devět Čechů a třináct Britů. Někteří oceňovali tvořivost a smysluplnost své práce. Měli radost, že mohou pracovat venku či cestovat, pro některé byla jejich práce koníčkem či splněným snem z dětství. Spojení s tradicí, zájem o venkov či vlastní kořeny v místě a snaha pomoci regionu byl další důvod, který uvedlo sedm našich a devět britských „ekonomických alternativců“. „Kdyby všichni mladí odešli do města, vesnice by vymřela,“ řekl mi Petr Novák z biofarmy ve Lhotce u Telče, kterou založil na statku po dědovi. Pocit užitečnosti své práce, snahu pomoci lidem a přírodě považovalo za důležitý motiv celkem dvanáct lidí a někteří, zejména Britové, formulovali principy, které svou činností naplňují: „Jsem proti chamtivosti.“ „Nechci prodávat supermarketům.“ „Je lepší se s lidmi dohodnout než jim něco přikazovat.“

Jiní uvedli jako hlavní důvod potřebu, kterou chtěli naplnit, konkrétně potřebu veřejné dopravy v obci, levných úvěrů a levných a zdravých potravin. Příčinou, proč se lidem v takovýchto etických podnicích líbilo, byly také dobré vztahy s kolegy a příjemná pracovní atmosféra. „Je tu skvělý kolektiv,“ líčil mi nadšeně Matthijs Bierman, tehdy ředitel britské pobočky banky Triodos v Bristolu. „Je tu padesát zaměstnanců a všichni se upřímně zajímají o to, co banka dělá

Ještě další hledali alternativu k něčemu, co jim bylo proti srsti v jejich minulých zaměstnáních: intenzivní zemědělství, korupce v podnikání, nutnost lhat o kladech jaderné energie. Peníze jako motiv zmínili jen tři lidé, mnohé však nadchly abstraktnější ideály a hodnoty: hnutí hippies, myšlenky družstevnictví, ekologické hnutí, mondragonská družstva a filosofie Rudolfa Steinera patřily k inspiračním myšlenkám v pozadí řady těchto etických firem a projektů

### Bylo to tady a fungovalo to

Jaromír Hošek, ředitel Prvního úvěrního družstva Chotěboř, které zakládal v roce 1996, by z uvedené plejády motivů asi mohl jmenovat hned několik. Prvotní však byla snaha o alternativu k něčemu, co mu vadilo: „K založení kampeličky nás vedla nespokojenost se stavem finančních institucí. Představoval jsem si, že po revoluci bude vše jinak. Ale uběhlo pět let a my jsme tam stále chodili ‚žebrot‘, třebaže jsme u nich ukládali peníze, které jim přinášely

zisk. Konkrétně mi vadily fronty, arogantní přístup úředníků, dlouhé čekací doby na úvěr a také velká úroková marže, tedy rozdíl mezi úroky, které banky platily za vklady, a úroky, které vybíraly z úvěrů. Cítili jsme, že proti bance máme šanci jen, když se sdružíme.“

S Jaromírem alias Mirkem jsem hovořila poprvé v útulné, vzdušné, ale skromné kanceláři chotěbořské záložny jednoho letního odpoledne v roce 2003. Na otázku, nakolik její vznik ovlivnila slavná prvorepubliková tradice, odpověděl: „Věděli jsme, že existovaly družstevní záložny, ale neměli jsme vzpomínky ani odbornou literaturu. Jen pocit, že to tady bylo a že to fungovalo. Ten byl ovšem důležitý.“ Prakticky jim pomohla organizace zvaná Českomoravské družstvo pro vznik kampeliček, která dodala informace o tehdy novém zákoně a vzorové stanovy. „V zásadě jsme se ale učili vlastní činností. Postupovali jsme od jednoduchých operací ke složitějším - zpočátku jsme nabízeli jen základní služby a ty jsme pak rozšiřovali

### **Krtci, vakokrti a evolučně úspěšné**

V ekologii jsme se učili o konvergenci. Je to jev, kdy se zcela nepříbuzná zvířata, žijící v podobných ekosystémech třeba na různých kontinentech, díky evoluci chovají podobně, a dokonce podobně vypadají. Například roli krtka hraje v Austrálii vačnatec vakokrt, který svým vzhledem krtka také velmi připomíná. Mirek Hošek sice nepřipomíná Terryho Claye z malé kampeličky v anglickém Glastonbury, kterou jsme navštívili minule, ba je dokonce podstatně mladší než Terry. Jeho evolučně úspěšná kampelička se však chová velmi podobně jako ta anglická. Nejen že obě postupovaly ve svých finančních operacích velmi opatrně od jednoduchého ke složitějšímu. Držely a drží se obě velmi při zdi i ve svých výdajích: „Do začátků dali členové - bylo nás 31, vlastně několik známých rodin - dohromady zákonné základní jmění 100 000 korun a pak jsme usilovali hlavně o to, jak peníze neutratit. Minimalizovali jsme náklady. Já i ostatní jsme pracovali první dva roky bez nároku na mzdu. Kampelička sídlila v prvních osmnácti měsících v prostorách naší rodinné firmy, prodejny elektro, kterou jsme krátce předtím s otcem a bratrem založili. Nájem jsme na ní nechtěli, a nelitujeme toho. Funguje, jak jsme si předsevzali.“

Ačkoliv dnes má chotěbořská záložna několik placených zaměstnanců, jejich mzdy jsou nižší, než by byly v bance: „Dodnes máme strategii minimálních provozních a mzdových nákladů. To je naše největší výhoda. Můžeme tak platit podstatně vyšší úroky střadatelům, nežli platí banky

Šťastným klientem chotěbořské kampeličky ovšem nemůže být kdokoliv. Ačkoliv český na rozdíl od britského zákona nic takového nepřikazuje, od začátku se držela moudře lokálního měřítka: „I když jsme měli nabídky, abychom otevřeli pobočky v řadě obcí a měst, vědomě jsme se rozhodli pro strategii regionálnosti. Naše cílová skupina jsou občané Chotěboře a nejbližšího okolí. Jen ve vesnici Krucemburk u Ždírci jsme udělali výjimku a otevřeli tam pobočku, protože nás o to poprosila starostka, když tam zavřela pobočku poslední banka

## Naučili se to jiní, naučím se to také

„Já jsem sice ředitel, ale dělám vše, co je třeba,“ říká Mirek, který vystudoval střední zemědělskou školu a k ekonomii se dostal až v praxi jako podnikatel. „Pracuji i na přepážce nebo zalévám kytky. Když jsme zjistili, že bankovní software stojí tři čtvrtě milionu, koupil jsem si učebnici programování. Přečetl jsem si tři stránky a zase jsem to zavřel. Ničemu jsme nerozuměl. Pak jsem kolem toho chodil. Nakonec jsem si řekl: naučili se to jiní, tak se to naučím také.“

Naučil se to a vymyslel vlastní program, který obslouží 500 klientů, generuje vlastní výpisy a ušetřil jeho záložně nejen oněch tři čtvrtě milionu, ale i náklady na inovace softwaru. Když jsem s ním mluvila v roce 2003, fungovala kampelička bez problémů, měla přes čtyři sta členů, kteří si u ní spořili, brali úvěr, ale kterým zajišťovala i běžné bankovní operace a poradenství například ohledně stavebního spoření

„Máme dva typy klientů,“ vysvětluje Mirek. „Jedni jsou movitější, ty přilákaly vyšší úrokové sazby. Často mají termínované vklady a berou si vyšší půjčky, což je pro nás výhodné. Druhá skupina jsou obyčejní lidé bez větších prostředků a bankovních zkušeností. Ti oceňují naši snahu o průhlednost a vstřícné jednání. Vyhovuje jim, že podmínky úvěrů se vejdou na dvě stránky formátu A4 a že jim nevyhodíme bankovní příkaz, pokud v rodném čísle omylem napsali lomítko.“ V duchu se raduji: opět konvergence s glastonburskou záložnou, která usiluje o bankovní podmínky natolik srozumitelné, aby je dobrovolník na přepážce dokázal vysvětlit během dvou minut. A navíc splňují Východočeši ideál, k němuž se řada britských úvěrových družstev snaží přiblížit: peníze si u nich ukládají nejen nižší a střední příjmové vrstvy, ale i bohatší klienti

## Damoklův meč

Loučím se a vycházím z nově postavené patrové budovy, v níž sídlí nejen chotěbořské úvěrové družstvo, ale i stejně úspěšná firma Elektro Hošek. Hlavou se mi honí spousta myšlenek. Jednak nadšených: po dlouhém hledání jsem našla i doma v Česku pravé družstvo, které nejen že skutečně funguje na principu jeden člen-jeden hlas, ale kde mají aktivní roli dobrovolníci, členové představenstva, úvěrová a kontrolní komise. Všichni střadatelé jsou zároveň členy. Zdá se, že navíc dokázali bezbolestně skloubit etickou a finanční dimenzi své existence a vyřešili i otázku měřítka: jsou malí a nezávislí, ale přece mají placené zaměstnance a poskytují běžné bankovní služby

Zároveň mi ale v hlavě zvoní poplašný zvonek. Dozvěděla jsem se spoustu zneklidivých zpráv. Píše se rok 2003 a založit podobnou kampeličku je prakticky nemožné, protože tomu brání legislativa, která vznikla jako reakce na masové bankroty kampeliček na přelomu tisíciletí. Základní jmění při registraci, tedy peníze, které musejí členové složit, nejsou pojištěné a nedostávají z nich úroky, zvýšila novela zákona ze 100 000 korun na půl milionu. Při jednom členském podílu 3000 Kč by tedy úvěrové družstvo muselo mít už při založení nejméně

167 členů. Navíc podmínkou pro to, aby v něm člověk mohl zastávat volenou funkci, je dnes alespoň tříletá praxe ve finančních institucích. To efektivně vyřazuje velkou většinu populace z dobrovolné práce v úvěrních družstvech. Co by tomu asi řekli Kampelík, Raiffeisen, Schulze-Delisch?

Česká legislativa však bledne ve svých důsledcích před legislativou evropskou. Toho červencového večera jsem se poprvé dozvěděla o tzv. euronovele zákona o spořitelních a úvěrních družstvech, která, pokud ji naši zákonodárci schválí, bude znamenat likvidaci většiny přežívajících kampeliček, protože bude požadovat základní jmění nikoliv půl milionu, ale 35 milionů korun

## **Rok poté**

V červenci 2004 se ve Křtinách u Brna konal kurs alternativ v ekonomii, kam jsem jako lektora pozvala také Jaromíra Hoška. I když se usmíval jako vždy, přišel v černých kalhotách a košili. „Zákon byl schválen,“ řekl nám, „naše kampelička se bude k prvnímu lednu 2005 likvidovat.“

Mirek vše líčí střízlivě a s přehledem: „Projednali jsme situaci na Úřadu pro dohled nad družstevními záložnami. Úroková sazba zůstává, vklady, které mají splatnost v příštím roce, postupně vyplácíme. O hrozbě euronovely jsme věděli už dva roky, proto jsme již před časem přestali poskytovat dlouhodobé úvěry. Většina je splatná v tomto roce. Členové představenstvu věří a vše probíhá bez problémů, své peníze samozřejmě dostanou všichni

Chotěbořská kampelička zpočátku uvažovala, že se pokusí nový zákon naplnit: „Byla tu teoretická možnost, že bychom se sloučili s některou jinou záložnou. Jenže de facto jsou parametry pro takový krok nespílitelné, jak přiznává i úřad pro dohled. Nebo jsme mohli požádat některou instituci o tzv. podřízený dluh, který bychom pak spláceli. Ale kdo by nám takové peníze půjčil? Banka? Leasingová společnost? A co by za to chtěl? Od začátku jsme usilovali o nezávislost a průhlednost, o fungování na základě jasných principů. Cítili jsme, že takový krok by nebyl s těmito hodnotami v souladu

Nový zákon omezuje základní družstevní princip jeden člen-jeden hlas. Pokud by do některé kampeličky vstoupil takovýto finančně silný člen, může mít při běžném rozhodování až 30 % všech hlasů. „Novelizovaný zákon znamená, že kampeličky se připodobní bankám,“ pokračoval Mirek. „Některé velké to možná i uvítají. Mantinely se uvolnily: mohou například obchodovat na burze cenných papírů a nabízet nové bankovní produkty. Přitom budou mít některé daňové úlevy: budou moci přijímat dary a nezdanit je. Obávám se, aby to nevedlo k daňovým únikům.“

## **Euroregulace zadními vrátky**

Bylo možné novely zákona zaštitěné nutností harmonizace s evropskými předpisy zabránit? Některé země si svá malá peněžní družstva uchovaly díky tomu, že včas požádaly o výjimku z evropské směrnice. Jiné alespoň ta

nejmenší chrání s tím, že se na ně bankovní novela nevztahuje, protože o banky v pravém smyslu nejde. Podle bruselského finančního experta Christophe Guene je tu šedá zóna, kterou mohli naši zákonodárci využít. Někteří se o to snažili: ve hře byla jeden čas tzv. varianta malé kampeličky, která by pro ty malé znamenala záchranu. Tu však zastupitelé pod tlakem ministerstva financí smetli ze stolu, protože se obávali, aby u evropských soudruhů nenarazila

I samotný úřad, který měl kampeličky na starosti, se bude likvidovat, ačkoliv někteří jeho svěřenci zavedení evropské direktivy s její minimální kapitálovou hranicí dokázali přežít. Novým dozorčím orgánem bude rada při České národní bance, což pro menší kampeličky znamená další byrokratickou zátěž. Například bude s největší pravděpodobností povinný onen oficiální bankovní software za tři čtvrtě milionu a cena auditu, který u menší záložny netrvá o moc déle než týden, je paušálně stanovena na 150 000 Kč. V Británii, jak mi nedávno napsal Terry Clay, je situace v tomto podobná. Ačkoliv britská úvěrní družstva mají výjimku ze smrtící evropské direktivy, přešla i ona v roce 2002 z družstevního pod bankovní dozorčí orgán a výsledkem jsou administrativní tlaky, které zřejmě povedou k nucené fúzi okolo stovky drobných družstev s většími. Podle Christopa Guene tu dochází k euroregulaci zadními vrátky, a řešením proto nejsou výjimky pro jednotlivé země, ale revokace celé direktivy, která je v rozporu s právem na slučování za účelem finanční svépomoci. Dodejme pro úplnost, že i oněch 35 milionů, ekvivalent milionu eur, je vlastně výjimka v rámci směrnice, která požaduje jako normu základní kapitál nikoliv milion, ale 35 milionů eur. Vznik nových etických - a vlastně jakýchkoliv - bank je tak vyloučen i v západní Evropě

### Malý český happy end

Evropská bankovní směrnice, proti které protestují i mnozí další experti ve sféře etického bankovníctví, je jen špičkou ledovce různých evropských i národních právních předpisů, které škodí malým etickým podnikům. Na svých cestách po Británii a České republice jsem se s tím setkávala znovu a znovu. V družstevním obchodě na skotském pobřeží, řízeném na dobrovolné bázi, musejí teď ke každé bedýnce s ovocem dávat ceduli s názvem a zemí původu stejně jako ve velkých supermarketech. Drobná anglická recyklační firma má platit tisíc liber za licenční poplatek státu stejně jako velké nadnárodní společnosti. Na Hebridách se stavějí obrovská mola v souladu s evropskou legislativou, která nuceně chrání cestující před přestupováním z lodě na loď na moři, aby si nevymkli kotník. „Zákon nerozlišuje mezi tím, jestli vaříte pro jednoho hosta, nebo pro tisíc,“ řekl mi český venkovský podnikatel, zaskočený požadavkem na drahé bezdotykové baterie ve svém malém penzionu. Drobné venkovské podniky kličkují mezi předpisy, nadávají - a cítí se bezmocné ve dvojím ohni ekonomických a státních centralizačních trendů

Vraťme se ale k našemu příběhu. Jaký bude další osud členů Prvního úvěrního družstva Chotěboř? „Kdyby mi nezbývalo než je odkázat na banky, musel bych každý večer mlátit hlavou o zeď,“ usmívá se Jaromír Hošek. „Naštěstí se objevila schůdná varianta v podobě Třebíčské družstevní záložny. Se svými

necelými tisíci členy dokázali splnit kapitálový limit, tudíž přežili a hodlají zřídit v Chotěboři od příštího roku pobočku. Můžeme je členům s klidným svědomím doporučit. Dokonce to vypadá, že pobočka zaměstná naše pracovníky, včetně mě, a bude úřadovat v naší dosavadní kanceláři.“ Krucemburskou pobočku ovšem třebíčští držet asi nebudou.

Jaký má Mirek pocit, když tak hledí na trosky práce, které věnoval osm let života? „Na osobní rovině jsem rád, že jsem se naučil programovat. A obecně - v praxi jsme dokázali, že systém v malém a jednoduchém je ku prospěchu všech, včetně státu, kterému jsme platili docela slušné daně. Zůstává tak jen otázka, čím zájem vlastně hájí legislativa, respektive volení zákonodárci?“

Poznámka: O nových českých kampaňkách a o tzv. euronovele viz též Sedmá generace 12/2003 a 2/2004.



### 13. Pohled do ledví britských hypermarketů

„Na začátku sezony s vámi dohodnou výkupní cenu, o týden později ji sníží, pak ji sníží zas. Když si stěžujete, přestanou od vás odebírat. V praxi to znamená, že většina pěstitelů nemá na vybranou. Už pro tu hromadu obalů s logem supermarketu, které museli odkoupit a zaplatit předem na celou sezonu,“ říká John Dickson, šestapadesátiletý ovocnář, který ve svých sadech v kraji kolem Cambridge pěstuje deset tisíc jabloní, hrušní a švestek. Mezi jeho stromy nacházejí útočiště dravci, sovy a jiná zvířata, jeho samotného však sad uživí jen stěží, navzdory sedmdesátihodinovému pracovnímu týdnu. „Loni mě donutili, abych v ‚akci‘ prodával tři libry jablek za cenu dvou liber, náklady jsem nesl já. A to jsem ještě musel zaplatit dvě a půl pence za každou nálepku, která akci propagovala! Řekli mi, že si uvědomují, že jsem ve ztrátě, ale cenu nezvýšili. Když se mi to nelíbí, mohou prý přejít na zahraniční dodavatele.“

Na rozdíl od Johna, který se drží zuby nehty, řada dalších britských pěstitelů už to vzdala. Mezi nimi Nick Swatland, jehož sady v hrabství Kent, zvaném „Zahrada Anglie“, patřily k těm nejkrásnějším. „Supermarket nám platil 20 až 21 pencí za kilo jablek, prodával je za dvojnásobek. My jsme potřebovali 32 pencí, abychom alespoň pokryli náklady. Ceny se měnily ze dne na den a peníze pak přišly za dva za tři měsíce. Že musíme platit svým dělníkům, to je nezajímalo. Když byl člověk hodný a nestěžoval si, nakonec možná nějaké peníze dostal. Nebylo to dobré pro srdce,“ říká Nick. Ovocnářskou profesi zabalil v roce 2002, ve stejném roce, kdy v Kentu zrušili tradiční jarní autobusovou túru po kvetoucích sadech, protože sadů ubylo tolik, že již prakticky není co ukazovat. Můžou za to hypermarkety? Podle Felicity Lawrence, autorky letos vydané knihy o supermarketech *Not on the Label*, o tom není pochyb. Dvě třetiny z 6000 tradičních britských jablečných odrůd zmizely nadobro z britských sadů v posledních třiceti letech, v době nástupu supermarketů. A z těch, které zbyly, tvoří velkou většinu necelá desítka odrůd - ty, o které stojí markety. Řetězce však přesto raději nakupují jablka v cizině. Jak zjistili Přátelé Země, i na vrcholu loňské sezony tvořila britská jablka v řetězcích Tesco a Asda pouhých 38 %.

#### Externalizace nevědomá a vědomá

Rychlý úbytek tradičních ovocných odrůd a sadů i osud britských ovocnářů, s nimiž odcházejí nenahraditelné tradice a dovednosti, jsou příkladem tzv. „negativních externalit“, jak je definují ekonomové. Jsou to nezamýšlené důsledky ekonomické činnosti, které přitom nejsou vyjádřené finančně - ten, kdo je poškozen, nedostane za svou škodu náhradu, což škodí nejen dotyčnému, ale i neviditelné ruce trhu. Ta totiž pak nedostává ty správné tržní signály a nemůže řídit ekonomiku směrem k optimální alokaci zdrojů, a tudíž ke stále většímu blahobytu nás všech. Jinak řečeno, podnikatel, který působí externality a nemusí za ně platit, vlastně dostává falešné signály o efektivnosti své činnosti: protože škodu, kterou působí, nemusí nahradit penězi, pokračuje ve

své škodlivé aktivitě (nadále se mu totiž vyplácí), a omezuje tak ostatní hráče na ekonomickém hřišti - nás všechny, kteří již nikdy neochutnáme jiné jablko než *delicious* a nikdy se již nepokocháme kentskými jablečnými sady v plném květu. Abychom byli přesní a zachovali zvláštní ekonomickou optiku: vadí především to, že nikdy již nebudeme moci tyto navždy zmizelé hodnoty ekonomicky využít.

Jak z této situace ven? Podle zastánců neoklasické ekonomické teorie je řešení snadné: spíše než svazující předpisy, jako je omezení dovozů či tržního podílu supermarketů, je třeba „internalizovat externality“ - zařídit, aby ten, kdo je působí, platil náklady těm, kdo jsou poškozeni. Pak bude vše v pořádku. Hypermarket, který svou nákupní politikou prokazatelně přispěl ke ztrátě biodiverzity místního ovoce, by měl tedy zaplatit... Ale kolik? A komu? Budoucím generacím?

Někteří autoři jako Američan David Korten neoliberalní ekonomickou ortodoxii nesdílejí, ani její důvěru v internalizaci externalit. Hovoří naopak o tom, že velké nadnárodní firmy - hypermarkety patří mezi jejich dobře vyvinuté exempláře - jsou konkurenčně úspěšné právě proto, že se jim daří externalizovat své náklady. Jinými slovy, kritériem jejich úspěšnosti je právě schopnost nikoliv nezamýšleně, ale zcela promyšleně hodit své externality - ať již ve formě likvidace přírodních zdrojů, pracovních příležitostí či zdraví svých zaměstnanců - na někoho jiného: na budoucí generace, stát nebo třeba zdravotní zařízení příslušné země. Důležitý faktor, který jim to umožňuje, je jejich ekonomická moc - velký podíl na trhu, mezinárodní dimenze obchodních a finančních operací, spolupráce poboček a v neposlední řadě bohatství a styky, které jim umožňují ovlivňovat správní rozhodnutí, zákony a prostřednictvím PR agentur a reklamy i veřejné mínění. V Británii fungují hypermarkety o dvacet let déle než u nás a letos tam o nich vyšly dvě knížky, z nichž přináší časopis *The Ecologist* podrobný výtah. Podívejme se tedy na to, jak tato externalizace nákladů v případě hypermarketů funguje.

### Vláda jednoho hypermarketu

Ačkoliv se ekonomie zahaluje závojem čísel a abstraktními jednotkami peněz, práce, zboží či kapitálu, ve skutečnosti se realita, kterou popisuje, skládá ze dvou hlavních jednotek: lidí a přírody. Jsou to lidé a příroda, které zajišťují úspěch hypermarketů.

Kteří lidé figurují ve hře, jejímž cílem je zisk a další expanze hypermarketu? Především jsou to dodavatelé. Bez nich by hypermarkety neměly co prodávat. Zároveň jsou - vedle zákazníků - hlavním zdrojem zisků hypermarketů. Je třeba je co nejvíce zmáčknot tak, aby za své zboží požadovali co nejmíň. Jak jsme viděli, často financují vnucené slevy vlastního zboží, také veškerou reklamu. Dohody nebývají písemné, nicméně pro dodavatele jsou zavazující - pokud se neurodí, musejí chybějící saláty pro supermarket získat stůj co stůj, třeba letecky z USA za cenu vlastní ztráty. Opačně to ovšem neplatí: „Zasadili jsme po dohodě s hypermarketem 20 akrů červené řepy. Když jsme sklídili polovinu,

zavolali nám, že už další nechtějí. Nákupčí, pětadvacetiletý kluk, se najednou rozhodl, že už řepu nebudou prodávat. Neměli jsme nic písemně, nemohli jsme nic dělat. Co jsme si měli počít s dvaceti akry řepy?“ říká pěstitel, který nechce být jmenován. „Na veřejném setkání se zástupci hypermarketu jsem vstal a promluvil o svých negativních zkušenostech z jednání s jejich zástupci. Několik dalších dodavatelů se ke mně přidalo. Krátce nato mi oznámili, že už nemají zájem o můj dobytek. Protože jsem veřejně řekl svůj názor, odmítli brát ode mě maso,“ uvedl chovatel Richard Haddock z Devonu.

Podobných příběhů je mnoho. V naší zemi se distancujeme od minulosti, charakterizované vládou jedné strany, která lámala páteř. Je opravdu tak velký rozdíl mezi vládou jedné strany a vládou jednoho hypermarketu?

### Stačí otočit kohoutkem

Hypermarkety platí méně, než by měly, a úspěšně tak externalizují své náklady. Házejí je na své dodavatele. Někteří to nepřežijí - přeneseně jako Dick Swatland, nebo i doslova. Hypermarkety mají nejspíš podíl i na tom, že každých šest dní spáchá sebevraždu jeden britský farmář. Jiní pěstitelé, chovatelé či zpracovatelé potravin, pracující pro supermarket, používají stejnou taktiku jako hypermarkety. Své náklady externalizují na zahraniční námezdní dělníky, kteří jsou ještě bezmocnější než oni. V městečku Thetford v Norfolku hovořila Felicity Lawrence s Portugalkou Fatimou, která tu pracovala v továrně, jež tiskla nálepky na supermarketová hotová jídla. Byla zaměstnána dvanáct hodin denně, šest dní v týdnu, na noční směny, bez příplatků za přesčasy. Když si stěžovala, že je v továrně zima, vyhrožovali jí, že ji zbijí. V nedalekém Wattonu žili portugalští manželé Joao a Teresa, ona v sedmém měsíci těhotenství. Pracovali v řadě provozů v okolí: lepili štítky na konzervy, balili hotová jídla a brambory, vše pro hypermarkety. V jednom období, kdy neměli práci, musel Joao prodat snubní prsten, aby měli co jíst.

Řada těchto lidí pracuje ilegálně prostřednictvím mafií, které za ně neodvádějí sociální a zdravotní dávky ani daně. Je zdokumentováno mnoho případů, kdy nedostávají ani minimální mzdu, jsou špatně ubytovaní a platí neúměrně vysoký nájem, je jim vyhrožováno či jsou vyhazováni z práce z triviálních nebo osobních důvodů. Kolik je v britských zemědělských a potravinových provozech takovýchto ilegálních gastarbeitřů, nikdo neví, odhady se pohybují mezi statisícem a dvěma miliony. Britská vládní komise, která tuto záležitost studovala, došla k závěru, že „dominantní pozice supermarketů ve vztahu k jejich dodavatelům je důležitým činitelem, který přispívá ke vzniku prostředí, v němž se daří mafiím, zaměstnávajícím ilegální pracovníky. Intenzivní cenová konkurence a krátké časové prodlevy mezi zakázkami od supermarketů a očekávanými dodávkami znamená velký nátlak na dodavatele, kteří pak zavírají oči před ilegálním statusem svých dělníků“. Jinými slovy: Když supermarket zavolá, že potřebuje další zásilku, a to do zítřka do dvou hodin, dodavatel produktu „otočí kohoutkem“: začne „téci“ levná pracovní síla. Vzápětí ji zase „vypne“. Je flexibilní, jak si to hypermarket přeje, přitom ušetří

náklady na trvalé zaměstnance, kteří by třeba chvílemi neměli práci, a přesto by je musel platit.

### **Adresát: příroda a společnost**

O tom, že část externích nákladů supermarketů přebírá příroda, jsem se již zmínila. Vedle intenzifikace zemědělství a likvidace tradičních odrůd ovoce (i plemen skotu) je tu známý a chronický problém nadměrných obalů a dopravy, a to jak cest zákazníků do obchodních center, tak letecké dopravy potravin z celého světa a distribuce zásob ze skladů. Náklady externality zvané globální oteplování se velmi těžko kalkulují, takovéto velkorysé spalování pohonných hmot je však určitě zvyšuje.

Další příjemce supermarketových externalit je společnost. Zavírání obchodů, o němž jsem psala v prvním dílu tohoto seriálu (SG 10/2003), pokračuje. Sedm z deseti anglických vesnic dnes nemá žádný obchod. Problém jsou také pracovní místa. Podle výzkumu Retail Planning Centre, částečně financovaného samotnými supermarkety, vedlo otevření devadesáti tří nových supermarketů k čisté ztrátě 25 685 míst. Tedy v průměru 276 lidí přišlo o místo po otevření „superobchodů“ v jejich oblasti. Na objem zboží, které hypermarkety produkuje, potřebují relativně málo zaměstnanců. Je to jeden z faktorů jejich úspěchu. Je to projev efektivnosti? Podle ekonomické teorie ano. Ta „nezamýšlený důsledek“ ztráty pracovních míst za externalitu nepovažuje, neboť předpokládá, že vyhození si najdou místo jinde. Za touto tezí je ovšem skrytý předpoklad stálého ekonomického růstu, se všemi problematickými důsledky pro člověka a přírodu. Společnost také nese náklady na externality spojené se zahraničními dělníky. Jeden lékař to komentuje takto: „Jedná se s nimi mizerně, jsou přepracovaní. Často utrpí pracovní úraz. Obracejí se pak na lékaře a na obec, aby jim zajistila bydlení. Je mi jich líto, ale také je mi líto zdravotníků, kteří mají vše zvládnout bez jakýchkoliv zdrojů navíc... Tlak na infrastrukturu, policii, vzdělávací systém, sanitární zařízení... je neúnosný. Místní lidé to začínají velmi těžko snášet.“

### **Stíny ekonomického zázraku**

Ale co spotřebitelé? Pro ně se to údajně všechno děje. Cílem Asdy, jak se dozvěla Joanna Blythman na iniciačním setkání nových zaměstnanců, je „zajistit pro každého levnější zboží a služby“. Není to tak docela pravda. Supermarkety mají vybrané levné zboží, jehož cenu zákazníci sledují. Bývá to třeba mléko, cukr, chléb. Tesco má takovýchto položek údajně 160. Ostatní zboží je pak o to dražší, aby se rozdíl vyrovnal.

Dalším kladně vnímaným rysem je kvantita zboží. Třeba zeleniny a ovoce. To bývá napohled dokonalé, velké, pravidelné a bez poskvrn. Často také bohužel bez chuti. Jak je to možné? Dejme slovo ještě jednou Johnu Dicksonovi, ovocnáři z Cambridgeshire: „Nákupčí se nad mými jablky olizoval, ale zároveň vytáhl ten svůj přístroj, penetrometr, a řekl mi, že nejsou dost tvrdá - nevydržela by v prodejně dostatečně dlouho. Zralé ovoce vyřadil a povídal, že příště budu

muset sklídit jablka dřív. Nedivím se, že si lidi stěžují, že je ovoce bez chuti.“ Když jablka projdou testem penetrometru, musejí ještě splnit velikostní kritérium. „Supermarkety dnes chtějí minimálně sedmdesátimilimetrová jablka. Ale pokud chci docílit tak velkých plodů, musím stromy silně prořezávat a více hnojit. Přehnojená jablka ztrácejí chuť. Kromě toho jsou náchylnější ke skvrnitosti, takže je musím stále stříkat vápníkem - až šestnáctkrát za sezonu.“

Ačkoliv ekonomické modely mívají lineární charakter (zdroj - výroba - produkt) a jediné, co v nich koluje, jsou peníze, realita je méně úhledná. Externality ve svém kotli bublají a šplouchají, a často vystříknou. Na nás. Hypermarkety tlačí dodavatele ke stále větší industrializaci, ke stále většímu měřítku produkce, ke stálému snižování nákladů. Vlastně ne ke snižování, ale k externalizaci. Náklady nesou vykořisťovaní zahraniční dělníci - ale i spotřebitelé, kterým tyto lidé, jež si nemají kde umýt ruce, občas hygienicky znečistí salát. Náklady nesou ubohá kuřata-brojleři ve velkochovech, zabíjená, škubaná, porcovaná a balená bez doteku lidské ruky ve velkých továrnách. Ale také my všichni, protože v těchto podmínkách se dobře šíří salmonelóza a rutinně podávaná antibiotika ve velkochovech rychle ztrácejí účinnost. Nelze je pak použít pro lidské pacienty. Extrémně „efektivní“ metody supermarketů se tak odrážejí na zdraví jejich zákazníků i těch, kdo do supermarketu nikdy nevkročili.

Shrneme-li dopady supermarketů na dodavatele, dělníky, zaměstnance, přírodu, společnost, ba i spotřebitele, nevyhází nám příliš povzbudivý obrázek. Je nějaká skupina, která by mohla vnímat efekt supermarketů vyloženě kladně? Možná šéf Asdy Tony De Nunzio a ostatní ředitelé a akcionáři hypermarketů. Ti asi mohou být opravdu spokojeni. Tedy - pokud na ně zrovna nevyšpláchne nějaká externalita. Nebo se neozve svědomí.

Supermarkety jsou plodem ekonomické ideologie, která abstrahovala od složitých přírodních a lidských vazeb a na jejich úkor zdůrazňuje tzv. cenovou konkurenci jako jediné kritérium úspěšnosti a blahobytu. Nechceme vidět stín této zářivé bubliny: externality, které nesou lidé a příroda, a ekonomickou moc, která skutečnou konkurenci znemožňuje. Pokud si svůj stín, svou odvrácenou stranu nepřipustíme, říkal psycholog Carl Gustav Jung, může nás zničit. Obávám se, že to platí nejen pro jednotlivce, ale i pro náš svět.

Poznámka: Zpracováno podle The shocking power of supermarkets. The Ecologist, září 2004. O supermarketech u nás viz stránka organizace Nesehnutí: <http://www.hyper.cz>

## 14. Anatomie globalizace

„Vystupovat proti globalizaci mi přijde asi stejně smysluplné jako vystupovat proti počasí... Globalizace prostě probíhá a jen těžko se jí můžeme vyhnout,“ říká novinářka a bývalá politická disidentka Petruška Šustrová v Sedmé generaci 6/2004 a pragmaticky dodává: „Nijak jsem nezpozorovala, že by antiglobalizační hnutí slavilo výraznější úspěchy.“

Poněkud jiný pohled na věc nabízejí dva Angličané, konzultant v oboru participativní demokracie a bývalý televizní novinář a producent Roy Madron a „demokratický a ekonomický aktivista“, bývalý advokát John Jopling. V knížce, vydané v roce 2003 anglickou Schumacherovou společností (Schumacher Society), sice souhlasí s tím, že antiglobalizační hnutí zatím nedosáhlo výraznějších úspěchů, ale tvrdí, že je to proto, že si dostatečně neuvědomuje složitost systému, který chce měnit. Pochopení podstaty systému je přitom důležité pro jeho účinnou změnu. Autoři si berou na pomoc systémové myšlení a v jeho světle popisují základní hodnoty, na kterých stojí náš současný ekonomicko-politický systém, a mechanismy, které ho pohánějí.

Podle teorie systémů je systém cokoliv, co se rozhodneme takto vyčlenit z reality kolem nás s cílem přemýšlet o jeho funkci a případné změně. Lidské a přírodní systémy (třeba občanské sdružení nebo rybník) mají řadu zajímavých vlastností, jako jsou adaptace, samoorganizace a komplexnost (výsledný systém má vlastnosti, které nelze vysvětlit pouze studiem jeho částí). Jejich části (sub-systémy) se navzájem ovlivňují v bludišti zpětných vazeb, buď posilujících (tzv. pozitivních - například sněhová koule), nebo vyvažujících (negativních - například termostat). Systémy mívají také svůj cíl. U lidských systémů může být tento cíl buď jasně vyjádřený, nebo skrytý. Podstatné není to, co je proklamováno, ale to, k čemu systém svými procesy adaptace a samoregulace ve skutečnosti směřuje

### Růstový imperativ

Jaké jsou tedy prvky a ústřední cíl našeho politicko-ekonomického systému, který autoři nazývají „globální monetokracie“ (vláda peněz)? Cílem systému je trvalý růst peněžní zásoby, služeb a zboží, aby se zachoval současný peněžní systém, založený na dluhu. Ústřední problém dneška, jak ho vidí Richard Douthwaite, Margrit Kennedy, James Robertson a další, je skutečnost, že velká většina nových peněz, které se dostávají do oběhu, vzniká prostřednictvím dluhu, protože je vytvoří banky ve formě půjček. Z těchto peněz i z peněz investovaných do podniků se navíc musejí platit úroky. Peníze na ně je opět třeba někde vzít nebo vytvořit nové. Peníze v oběhu exponenciálně rostou a s nimi roste tlak na produkci stále většího objemu zboží a služeb, aby systém tvorby peněz, založený na dluhu, mohl pokračovat. Proč volají ekonomové po ekonomickém růstu? Ne proto, že jsou přesvědčeni o jeho prospěšnosti, ale proto, že celý systém je velmi nestabilní, a oni se bojí krachu (ekonomické recese, deflace),

který by nastal, kdyby tento růst polevil. „Růstový imperativ“, který má řadu dalších problematických důsledků (viz též SG 11/2003) je z hlediska systémové teorie typickou posilující zpětnou vazbou: růst peněžní zásoby podmiňuje růst zboží a služeb, růst zboží a služeb nutí zpětně k růstu peněžní zásoby, a tak dále ad absurdum a ad infinitum. Do nekonečna ovšem tato spirála, jako jiné spirály posilujících vazeb, jít nemůže. Brání tomu konečnost zdrojů na zemi. Nějaké formě krachu se tedy pravděpodobně tak jako tak nevyhneme, pokud se nepodaří cíl systému změnit či modifikovat.

Jaké jsou prvky globální monetokracie, které přispívají, ať vědomě či nevědomě, k podmínkám pro růst produkce peněz a zboží? Podle autorů je jich pět, první z nich označují jako sdílené pracovní teorie. Tímto souslovím jsou míněny sdílené hodnoty, ať již vyřčené nebo skryté, kterými se celý systém řídí. Dodávají mu intelektuální věrohodnost a legitimitu a je jich zase pět: neoliberální ekonomická ideologie, reprezentativní demokracie, národní suverenita, „výroba souhlasu“ a „řízení shora dolů“.

### Václav Klaus členem bratrstva

Neoliberální ekonomická ideologie zahrnuje teze, jako je bezvýhradná podpora soukromého vlastnictví, volného obchodu, konkurence, deregulace a samozřejmě ekonomického růstu. Některá z těchto dogmat jsou dnes zpochybňována nejen „ekonomickými disidenty“, ale i lidmi, kteří se po léta pohybovali uvnitř struktur systému, jako jsou George Soros či Joseph Stiglitz. (O slabinách jedné z tezí, myšlenky volného obchodu, viz SG 4/2004). Přesto je to ideologie, která ovlivňuje dodnes zásadním způsobem politiku většiny zemí světa. Kde jsou příčiny vítězného tažení neoliberální ekonomické ideologie v druhé polovině dvacátého století?

Ačkoliv Madron a Jopling zdůrazňují, že právě teorie systémů umožňuje komplexní pohled, který brání jak „teoriím spiknutí“, tak zjednodušeným výrokům typu „za všechno můžou nadnárodní společnosti“ či „zlí kapitalisté“, domnívají se, že peníze a elitní spolky hrály výraznou roli při prosazování tohoto prvku sdílené pracovní teorie. Hovoří o společnosti Mount Pelerin Society, kterou založil neoliberální ekonom chicagské školy Frederick von Hayek již v roce 1947, a o nadaci William Volker Fund, která toto elitní sdružení světových ultraliberálních ekonomů od počátku dotovala. Stejná nadace finančně zajistila i akademické volnotržní časopisy a knihy vydávané chicagskou školou, zafinancovala vlivnou Foundation for Economic Education a přispívala na americké konference volnotržních ekonomů. Mount Pelerin Society existuje dodnes a na její fungování i na činnost tuctů dalších institucí, prosazujících ekonomiku volného trhu, proudí ročně stovky milionů dolarů. Autoři shrnují:

„Mount Pelerin Society inspirovala přátelství, sítě vazeb a společné projekty a zůstává významným mezinárodním klubem prominentních zastánců volnotržní ideologie. Členství je na pozvání a jména členů se nezveřejňují. Je však známo, že mezi nimi nechyběl thatcherovský bývalý český premiér Václav

Klaus, bývalý francouzský ministr financí Alain Madelin, hlavní poradci Borise Jelcina a samozřejmě Margaret Thatcherová.“

### **Nedemokratická demokracie**

Podle autorů je další sdílenou pracovní teorií, která podporuje globální monetokracii, reprezentativní demokracie. Důvod: není dost demokratická. Ačkoliv občané mají možnost hlasovat a nominálně existuje více stran, v praxi je mezi jejich programy stále menší rozdíl. Lidé to cítí a stále méně jich chodí k volbám. Navíc je tu problém financování volební kampaně korporacemi a jejich stále větší komercionalizace: v ohnisku zájmu britských politiků dnes často stojí malá skupinka voličů, která nemá vyhraněné preference (tzv. swing voters). Volební strategové každý měsíc zjišťují, jaká jsou přání a předsudky této klíčové skupiny, a politici se podle nich řídí. Následuje masivní reklamní kampaň, která má skupinu přesvědčit, aby dala hlas právě jim. (Madron a Jopling považují renesanci skutečné demokracie, v níž by občané měli možnost ovlivňovat dění kolem sebe, za zásadní moment pro porušení struktur globální monetokracie, a tomuto tématu věnují velkou část knihy.)

Národní suverenita je další položka v tomto balíku. Věřit příliš silně na národní suverenitu je ošidné, protože to mimo jiné vede k demokratickému vakuu na mezinárodní úrovni. Všechny subsystémy se vzájemně ovlivňují a propojení neoliberální ekonomické ideologie s myšlenkou národní suverenity má celou řadu problematických důsledků. Staví například národní ekonomiky proti sobě v boji o ubývající přírodní zdroje. V tomto boji ekonomicky silnější země vyhrávají, ale za cenu stále větší ekonomické a politické nestability s tím, jak se v chudých zemích, postižených důsledky volného trhu, rozpadají tradiční společenství a sílí moc majetných elit. To zpětně oslabuje demokracii nejen v chudých, ale i v bohatých zemích, obávajících se terorismu.

### **Vymývání mozků a zmatené stádo**

Výroba souhlasu (manufacturing consent) je pojem, který pochází z pera amerického novináře Waltera Lippmana. V roce 1922 ve velmi vlivné knize Veřejný názor (Public Opinion) označil tehdy nový pojem public relations, cílevědomé ovlivňování veřejnosti s použitím sociologických a psychologických technik, za „revoluci v umění demokracie“, kterou lze využít k „výrobě souhlasu“. Jinými slovy: metody public relations lze využít k manipulaci voličů. Jeho teorie vycházela z premisy, že „ve správně fungující demokracii“ existují tři skupiny občanů: za prvé vládnoucí elita, za druhé vykonavatelé její moci a za třetí my ostatní, velká většina občanů, které Lippman nazval „zmateným stádem“. Ti nemají šanci ovlivňovat dění kolem sebe. Za vhodného použití technik public relations mohou příslušníci prvních dvou skupin toto stádo zkrotit a duševně zvládnout.

Metody vymývání mozků se od té doby ještě zdokonalily. Dnes tvoří public relations důležitou součást systému. Podle slov autorů: „Prakticky stejné metody výroby souhlasu dnes využívají politické strany, vlády i korporace.



V případě firem je cílem vytvořit poptávku spotřebitelů, kterou systém potřebuje jako sůl. V případě politických stran a veřejných institucí je cílem, aby veřejnost akceptovala vlastní vyřazení z rozhodování. Americký mediální analytik Ben Bagdikian trefil hřebík na hlavičku, když řekl, že „masová média nejen že chrání systém, ovládaný stále více korporacemi, ale okrádají veřejnost o možnost pochopit skutečný svět

Stovky milionů voličů, známé jako zmatené stádo, dostávají od svých politických vůdců subtilní signál: nepřemýšlejte. Přístup nazvaný řízení shora dolů (command-and-control leadership) je analogický, ale týká se nikoliv voličů, ale zaměstnanců. Žijeme v hierarchických systémech a očekáváme, že o všem rozhodne šéf, specialista - prostě někdo chytřejší. Snažíme se vše kontrolovat „shora“ - cílem je management podniku, ale i přírody, planety. Takovýto přístup „shora“, nalinkovaný předem a předpokládající, že existuje jen jedno správné řešení, se ale u problémů zahrnujících přírodní a lidské systémy příliš nehodí. Nejsou to stroje, které vznikly zásahem zvenčí a mají jasný účel, nelze je rozložit na součástky, opravit a zase sestavit. U složitých lidských systémů je lepší si přiznat, že konečné řešení ani všeho znalí experti neexistují, a pokusit se o „řízení zdola nahoru“, které by využilo inteligence, tvořivosti, dobré vůle a energie, která je v každém z nás. Techniky participativní demokracie tu budou hrát důležitou roli.

### **Elitní konsensus a politické srůsty**

Jaké jsou další prvky systému globální monetokracie? Vedle sdílených pracovních teorií jsou ještě čtyři: elitní konsensus, kluby světových lídrů, sjednocení korporací a vlády a zásobárna pracovních nástrojů.

Elitní konsensus je světový názor většiny politiků, bankéřů, vědců, novinářů a jiných mocných tohoto světa, který se drží v určitých mantinelech, jež nedokáže překročit (viz rámeček). Vedle již zmíněné víry v reprezentativní demokracii jako vrchol demokratického snažení a v dogmata neoliberalní ekonomické ideologie sem patří mnoho dalších článků víry, včetně důvěry ve vědu a techniku, která najde cestu z každé šlamastyky, a samozřejmě v neomezený ekonomický růst jako základ prosperity. Jsou to tyto myšlenkové stereotypy, které způsobují, že náměty „ekonomických disidentů“ a dalších originálních myslitelů nejsou brány vážně.

V další „kolonce“ nazvané kluby světových lídrů autoři hovoří o miliardách dolarů, které americká vláda a pravicové nadace v posledních padesáti letech utratily za studijní pobyty mladých, ctižádostivých politiků z Evropy, Asie, Afriky a Latinské Ameriky v USA. Málo známá, ale vlivná organizace BAP (British-American Project for the Successor Generation) každoročně organizuje setkání „24 Američanů a 24 Britů mezi osmadvaceti a čtyřiceti lety, kteří ...mají naději se stát vůdci ve své zemi, případně i mezinárodně“. Členy této sítě, kterou financují Pew Charitable Trusts, Heritage Foundation a Manhattan Institute for Policy Research, jsou Tony Blair, jeho ministr financí, jejich poradci, vlivní britští novináři a další osobnosti britského veřejného života.

Jestliže programy zdánlivě opozičních stran v řadě zemí začínají splývat, mají autoři za to, že jednou z příčin jsou i takovéto kluby světových lídrů: „Američtí ideologové volného obchodu po dobu téměř šedesáti let financovali, vzdělávali, zaměstnávali a umetali cestičku rostoucímu počtu členů britské labouristické strany, ale i sociálním demokratům ve většině významnějších zemí světa.“

Sjednocení korporací a vlád je dalším důležitým prvkem systému. Autoři citují řadu dokladů tohoto trendu v Británii, včetně členství zástupců korporací v labouristické vládě a ve vládních pracovních skupinách. Členství občanů v politických stranách všeobecně klesá, a strany se tak stávají stále závislejší na volebních příspěvcích velkých firem. Na oplátku je pak dotují z kapes daňových poplatníků - jde jak o přímé investiční pobídky, tak o nepřímé, tzv. perversní dotace, jako jsou nízké zdanění pohonných hmot či zemědělské dotace, zvýhodňující velké producenty. Vlády pomáhají korporacím legislativně i vojensky a na subtilnější úrovni je tu již zmíněná otázka konsensu elity: „Politikové důsledně využívají své autority, svých politických dovedností a celého komunikačního aparátu, který mají k dispozici, aby nás opakovaně ujišťovali, že hodnoty elity jsou bez jakýchkoliv pochyb v souladu s veřejným zájmem, ať je svědectví našich vlastních očí jakékoliv.“

### Globalizace a počasí

Poslední, ale stěžejní součást systému globální monetokracie je zásobárna pracovních nástrojů. Mají praktický ráz, s časem se mění, jsou to vlastně vnější, viditelné projevy globální monetokracie v současném světě. V minulosti sem spadal kolonialismus, dnes je nahrazen nadnárodní korporativní globalizací. Cíl zůstává stejný: ekonomický růst. Patří sem vedle myšlenkové manipulace, které jsme se již dotkli, politických programů vlád a finančních a právních nástrojů, které mají vlády k dispozici, také mezinárodní dohody, sdružení, konference a agentury. Do poslední kategorie spadá Světová banka, Mezinárodní měnový fond a Světová obchodní organizace. Podle autorů jsou ale tyto známé instituce jen špičkou ledovce. Susan George, Vandana Shiva, Robin Ramsay či londýnské World Development Movement zdokumentovali celosvětovou síť institucí, zaměřených na prosazování korporativního kapitalismu. Výrazným příkladem je Světové ekonomické fórum ve švýcarském Davosu, kde se každoročně scházejí dva tisíce zástupců velkých firem, politiků a vědců. Samuel P. Huntington, jeden z jeho veteránů, podle časopisu *New Internationalist* řekl: „Ti, kdo se scházejí v Davosu, kontrolují prakticky všechny mezinárodní instituce, řadu vlád světa a jádro světových ekonomických a vojenských zdrojů.“ Podle autorů je i samotný nadnárodní korporativní kapitalismus, kdy korporace stále více ovládají světové dění, jen nástrojem systému. Korporace i vlády jsou dnes ovládány mezinárodní elitou, skupinou, pro kterou je „růstový imperativ“ finančně výhodný. Jestli jej prosazují vlády nebo korporace, je pro ni koneckonců vedlejší.

Pokud jste dočetli až sem, říkáte si možná, že Petruška Šustrová má pravdu. Jak je možné bojovat proti něčemu tak všeobjímajícímu? Osobně se domnívám, že analýzy tohoto typu by neměly vést ke ztrátě naděje, že by dysfunkční

system nešlo zmenit. Naopak - ukazují, že tzv. globalizace není jako počasí. Není to přírodní zákon, ani nevyhnutelný jev evoluce. Je to systém, vytvořený lidmi, a jeho moc nad námi se láme, dokážeme-li ho nazvat správným jménem. Pohled, který jsem tu představila, není neomylný, jeho autoři jej chápou jako výzvu k diskusi a k přemýšlení o globalizaci mimo nás - i uvnitř naší mysli.

Poznámka: Autoři doporučují k dalšímu studiu vlastní webovou stránku [www.wwdemocracy.org](http://www.wwdemocracy.org). Do češtiny byly nedávno přeloženy F. Capra: Tkáň života (Academia, Praha, o systémovém myšlení), J. Gray: Marné iluze (Paradigma, Košice, o nestabilitě světového ekonomického systému). O ohrožení demokracie korporacemi viz B. Kuras: Sekl se Orwell o dvacet let? Na [www.sedlakjan.cz](http://www.sedlakjan.cz) jsou informace o sjednocení politické a korporativní sféry u nás.

Knihy Tkáň života a Marné iluze si můžete zakoupit v internetovém knihkupectví Sedmé generace [www.sedmagerace.cz/eknihy](http://www.sedmagerace.cz/eknihy).

## 15. Život v puklinách

„Hlavním cílem našeho podnikání je chov vzácného koňského plemene - huculů,“ říká Ivan Karbusický, krkonošský podnikatel původem z Prahy. Je to ovšem trochu neobvyklý podnikatel. Hlavním cílem jeho podnikání je něco, co se vůbec nerentuje: „Jeden kůň nás ročně přijde na 35 000 korun, dospělý je až za tři roky, a pak ho prodáme maximálně za 40 000 korun,“ vysvětluje Ivan. Jestli mají ztrátu z každého koně víc než 60 000 korun, jak to, že ještě dávno nezkrachovali?

„Na chov koní si vyděláváme tím, že ubytováváme hosty, prodáváme občerstvení, nabízíme jízdy na koni. Stále podstatnější součástí našeho příjmu jsou i dotace na údržbu krajiny,“ vysvětluje Ivan, který do Krkonoš přišel krátce po studiích začátkem osmdesátých let, ale s huculskými koňmi pracoval jako dobrovolník ještě předtím v rámci Tisu - Svazu pro ochranu přírody a krajiny. Jeho organizace zvaná Farma Hucul je dnes společnost s ručením omezeným, s neziskovým sektorem tedy zdánlivě nemá nic společného. Přesto se jí daří již skoro dvacet let účinně chránit a množit houževnaté huculské koníky. Ti zároveň spásají krkonošské louky.

„Snažíme se být přínosem i pro zdejší krajinu,“ potvrzuje Ivanova žena Inka, druhý partner ve firmě Farma Hucul, s.r.o. „Se správou národního parku máme například sjednané termíny pastvy a smykování - odstraňování stařiny tak, abychom nepoškodili vstavače a další místní květeny. Celkem spásáme nebo sečeme 320 hektarů a všechny pozemky jsou přihlášeny v programu ekologického hospodaření.“

### Kdo je vlastně bohatý?

Farma Hucul je jeden z mnoha ekonomických subjektů, které rozostřují rozdíl mezi ziskovým a neziskovým sektorem. Anebo možná jen dávají nový, širší význam slovu „zisk“. Všichni víme, že „bohatý“ není jen ten, kdo má peníze. Pokud mu chybí láska, vyrovnanost, pokud žije ve zničeném přírodním prostředí, může být v jistém smyslu velmi chudý. Podobně i „zisk“ se nemusí omezovat jen na zisk finanční. Podívejme se, o jaký zisk usiluje jiný drobný podnikatel, Richard Boden z anglického Wye (3000 obyvatel) nedaleko Londýna:

„Začali jsme v roce 1989 jako studentská skupina Přátel Země při místní zemědělské škole. Bylo nás šest, včetně mě a mé budoucí ženy Rebeccy. Chtěli jsme třídit odpad, ale o recyklaci tady tenkrát nikdo moc nevěděl. Šel jsem do knihovny a našel na toto téma jedinou publikaci - disertační práci, která doporučovala, aby se odpad odvážel jednou týdně. Taky jsem si to myslel. To už jsme byli dva. Tak jsme se do toho dali - každou sobotu jsme objížděli domácnosti a sbírali odpad. Trvalo to vždycky celý den. Mikrobus nám půjčila škola, benzin jsme platili z příjmů od zpracovatelů - firem, kterým jsme odpad prodávali.“

Spolužáci dostudovali a odešli do světa. Richard a Rebecca, kteří jsou místní, zůstali. Pokračovali v třídění odpadu, najali si vlastní prostory, profesionalizovali se, přibírali zaměstnance. Naučili se ze zahradního a kuchyňského odpadu vyrábět kompost a prodávat ho. „Dnes v naší firmě WyeCycle pracuje celkem pět lidí, jeden z nich, mladý kluk, byl předtím dlouhodobě nezaměstnaný. Prostě jen seděl doma. Zpočátku nám šlo jen o životní prostředí, ale dnes cítím, že sociální cíle, jako je zaměstnanost, jsou pro mě stejně důležité jako pomoc přírodě.“

### Zisky mohou být různé

Dala by se pomoc přírodě, chov ohroženého plemene, recyklace odpadu či tvorba nových pracovních míst na venkově skutečně označit jako „zisk“? Ačkoliv v učebnicích ekonomie ho dosud nenajdeme, zabydlel se již pojem „trojí zisk“ (triple bottom line) v britských časopisech, výzkumných zprávách i slovníku lidí, kteří se zabývají tzv. sociálním podnikáním. Slovem „trojí“ je míněn zisk ekonomický, sociální a ekologický. A co se skrývá pod pojmem „sociální podnikání“? Definice se liší od autora k autorovi, ale v zásadě označuje právě podnikatelské subjekty, jako je Farma Hucul nebo WyeCycle - organizace s výše zmíněným dvojitým či trojitým „ziskem“, které se přitom uživí buď úplně, nebo z velké části vlastní ekonomickou činností.

Kolik je v Británii - a u nás - firem, které by do škatulky „sociální podnikání“ zapadaly? Nikdo neví. Už proto, že v řadě případů je velmi těžké vést nějakou hranici mezi sociálním a běžným podnikem. Který malý venkovský podnik nemá nějakou sociální dimenzi? Už to, že vůbec funguje a zaměstnává lidi na venkově, se dá označit za sociální zisk. Podobně bychom mohli argumentovat, že každá malá farma s kombinací živočišné a rostlinné výroby, která hnojí chlévskou mrvou a produkuje vlastní píce, má ve srovnání s velkými, silně specializovanými zemědělskými podniky určitou dimenzi či „zisk“ ekologický.

Aby to nebylo tak jednoduché, některé definice navíc zdůrazňují, že ten pravý sociální podnik by se měl vyznačovat také demokratickou rozhodovací strukturou: Rozhodování o činnosti organizace i o směřování ekonomické složky „zisku“ by mělo probíhat demokraticky, tedy na principu „jeden člen, jeden hlas“, přičemž členy by byli například zaměstnanci, klienti podniku nebo v něm sdružené organizace. Tento aspekt definice navazuje na dávnou družstevní tradici, jak jsme se jí dotkli v některých předchozích dílech.

Zdaleka ne všechny sociální podniky, se kterými jsem se v rámci svého výzkumu setkala, toto kritérium splňují, a to ani v Británii: „Ačkoliv máme právní strukturu, která demokratickou rozhodovací strukturu umožňuje, ve skutečnosti máme jen dva členy vedení - mě a Rebeccu,“ svěřuje se Richard trochu provinile nad pintou jabčáku v místní hospůdce. „A teď, co je na mateřské, rozhoduji de facto sám. Ano, měl bych to změnit a přizvat do vedení další zaměstnance. Já se ale přiznávám, že rozhodovat sám mě baví ... taky je to mnohem rychlejší, než kdybychom museli všechno řešit kolektivně!“

## Družstevní pendreky

Na rozdíl od Richarda patří další mladý „sociální podnikatel“ Vivian Woodell, s kterým jsem se setkala v městečku Chipping Norton nedaleko Oxfordu, kde bydlí a pracuje, k nadšeným propagátorům demokratického řízení podniku. Začátkem devadesátých let pomáhal znárodněným družstvům v bývalém východním Německu získat nazpátek majetek, který jim zkonfiskovala komunistická vláda. Zároveň bránil východoněmecké sdružení výrobních družstev proti západoněmeckým právníkům, kteří navrhovali jejich zrušení.

„Pracoval jsem i s výrobními a spotřebními družstvy v Československu,“ probírá se Vivian starými vizitkami, „a spřátelil se s řadou jejich zaměstnanců. Byly to sympatické a zajímavé osobnosti. Nedávno jsem ale znovu navštívil Prahu a utrpěl šok. Na procházce centrem jsem si všiml, že jedna z družstevních organizací, s níž jsem pracoval, sídlí dosud tam, co předtím - a prodává policejní pendreky!“

## Telefonování etické, demokratické - a taky levné

„Neustále jsem tehdy telefonoval do střední Evropy,“ pokračuje Vivian ve vyprávění, „a měl jsem vysoké účty za telefon. Přemýšlel jsem, jak je snížit. Tehdy mě napadlo, že bychom mohli založit spotřební telefonní družstvo.“

V roce 1996 začal Vivian, který původně vystudoval ekonomii a filosofii, pomalu budovat nové sdružení uživatelů telekomunikačních služeb. „První dva roky jsem tomu věnoval tak třetinu svého času, jako dobrovolník bez nároku na mzdu. Neplatili jsme ani kancelář, pracoval jsem doma. Na začátku nás bylo jen dvanáct přátel a pár malých družstev. V té době mě ještě živila práce pro evropskou družstevní federaci, v jejíchž službách jsem jezdil do východní a střední Evropy. Narodilo se nám ale miminko a chtěl jsem být víc doma. V roce 1998 mělo už také družstvo nějaké peníze do začátku: část jsme si vydělali zprostředkováním hovorů, část činily půjčky od členů a výhodný úvěr nám poskytl také vládní fond na podporu sociálních podniků a družstev. Od roku 1998 jsem tedy placeným zaměstnancem - ředitelem naší organizace, která se jmenuje docela jednoduše - Phone Co-op, tedy telefonní družstvo.“

„Nevlastníme žádné dráty, sloupy a kabely, ani si je nepronajímáme,“ pomáhá mi Vivian proniknout do tajů této zvláštní firmy. „Místo toho máme smlouvy s vlastníky telekomunikačních sítí a fungujeme jako zprostředkovatel jejich služeb. Vlastně kupujeme ve velkém telefonní hovory a prodáváme je dál. Hovory a internetové služby zajišťujeme a účtujeme našim členům a klientům. Vlastník sítě, se kterým máme smlouvu, nám je pak účtuje jako celek. Takových organizací je v Británii hodně, ale my jsme jediná, která je družstevní a etická.“

## Cíl: uhlíková neutralita

V čem je vlastně telefonní družstvo etické? „Demokratická struktura znamená, že členové mohou na výroční schůzi schválit usnesení, které je pro firmu závazné. To se také v praxi děje. Na základě usnesení členů jsme zpracovali ekologickou koncepci firmy a teď jsme certifikováni jako organizace, jejíž aktivity jsou ‚uhlíkově neutrální‘. To znamená, že jsme si nechali vypočítat, kolik naše činnost, včetně navazujících aktivit vlastníků sítí, s nimiž máme smlouvy, stojí životní prostředí emisí CO<sub>2</sub>. Tuto částku platíme nezávislé organizaci Climate Care, která naše emise ‚neutralizuje‘ - například subvencuje prodej úsporných žárovek či přispívá na vysazování přirozených lesů v Ugandě.

Kromě toho přispíváme do fondu družstevního svazu, který poskytuje půjčky začínajícím družstvům. Sociálním podnikům, neziskovým organizacím a družstvům, třeba i docela malým, účtujeme navíc levnější sazby než ostatním klientům.“

Navzdory své ekologické a sociální „ziskovosti“ je Vivianova organizace zisková i v klasickém, ryze ekonomickém smyslu. Zavalil mě řadou sloupcových diagramů, jejichž detailům jsem nerozuměla, základní tendence byla ale jasná - počet uživatelů, prodej služeb, obrat i zisk na všech arších šplhal prudce vzhůru. Ačkoliv v roce 2002, kdy jsem s ním mluvila, měli jen třináct zaměstnanců, z toho některé na částečný úvazek, dosahoval jejich obrat už tehdy přes dva miliony liber. Podle nejnovějších zpráv organizace dále prudce roste, v roce 2004 má již deset tisíc uživatelů. Přitom konkurence na tomto poli je obrovská. Zeptala jsem se Viviana, jaké je tajemství jejich úspěchu. Bylo vidět, že to má promyšlené - odpočítal mi jednotlivé faktory na prstech:

„Hlavní faktory jsou tři. První je jednoduchý: snažíme se o nízké náklady. Budova, kde sídlíme, není vrchol luxusu - jsou to bývalé technické zemědělské budovy a jako takové docela levné. Za druhé nemáme vnější akcionáře a nebereme si úvěry, abychom nemuseli splácet úroky. To také snižuje náklady. Půjčky, které jsme měli do začátků, jsme už splatili, nebo jsme je převedli na členské podíly. Jinými slovy, někteří jednotlivci a organizace, které nám půjčily peníze do začátků, je teď nechtějí zpátky. Protože věří, že bude Phone Co-op dále vzkvétat, berou peníze, které nám půjčili, jako investici do naší organizace, a my jim z ní platíme úroky a podle situace i dividendy. Úroky jsou ovšem menší, než bychom platili u klasických úvěrů. Jejich výši schvaluje výroční členská schůze a navrhuje management podle toho, jak je na tom organizace po ekonomické stránce. Čili - o tom, jaké dostanou úroky a dividendy, rozhodnou samotní příjemci. Mají ale zájem na tom, aby jejich výše nebyla přehnaná a organizaci nepotopila.“

## Prodají je za mísu čočovice?

„Třetí faktor úspěšnosti je právě naše etičnost,“ pokračuje Vivian ve svém výčtu. „Máme jiný druh marketingu než spousta dalších firem. Nedáváme reklamy do televize a nešíříme masově letáčky na křídovém papíře. Místo toho se

obracíme na neziskové organizace, sociální podniky, občanská sdružení a nabízíme jim, že z účtu každého jejich člena či příznivce, kterého přesvědčí, aby využíval naše služby, budeme pravidelně posílat na jejich konto šest procent z částky, kterou tento člověk protелефonuje. To má dvojí efekt - získáme zákazníky a ještě pomůžeme organizacím, které mají často problémy se sháněním peněz na svou činnost. Naše služby jsou levné, ale nedávná anketa ukázala, že řada našich klientů si cení nejen ušetřených peněz, ale i našeho etického náboje a snahy pomáhat jiným organizacím.“

Phone Co-op roste a chce růst i nadále. V tom se liší od řady jiných etických organizací. Jestlipak si ale Vivian uvědomuje rizika s tím spojená? Tak třeba - pokud bude sdružení hodně velké a úspěšné, může se stát, že ho jeho členové prodají za mísu čočovice: svá členská vlastnická práva vymění za tučnou částku a etické telefonní družstvo spolkně tuctová obří firma, která se jen olízne.

„Ano, měli jsme strach z demutualizace - to, co se stalo s britskými building societies, je pro nás varováním. Proto jsme členství původně nabízeli jen etickým organizacím. Ale rozhodli jsme se, že musíme dosáhnout určité velikosti, a tak jsme možnost členství otevřeli všem našim zákazníkům. Pro to, aby nás vlastníci sítí začali brát vážně, je velikost důležitá. Můžeme žádat větší množstevní slevy. Dosud jsme pro ně moc malí - když třeba máme nějaký problém, nepřetrhnou se, aby nám s ním pomohli.“

Jeden z důvodů, proč se členové britských stavebních záložen zřekli svých vlastnických práv, byl v tom, že jak počet členů narůstal, jejich možnost mluvit do řízení organizace klesala. Je vůbec možné, aby se několik tisíc členů smysluplně podílelo na řízení družstva, jako je Phone Co-op?

„Tohle máme náhodou docela zvládnuté. Každoroční členská schůze, kde se volí část představenstva, se koná pravidelně některou sobotu v prosinci a členové dostanou v předstihu informace, včetně textu o každém, kdo kandiduje. Volí se poštou a loni volilo třicet pět procent členů, což, myslím, není tak špatné. Představenstvo rozhoduje o základním směřování organizace. Jeden člen představenstva žije ve Walesu, druhý ve Skotsku, a tak se scházíme dvakrát za rok, z toho jednou před členskou schůzí. V měsíčních intervalech ale komunikujeme pomocí telefonické konference a navíc se s nimi radím i v mezidobí, pokud vyvstanou nejasnosti. Pro členy vydáváme časopis, zjišťujeme jejich názory pomocí dotazníků a jak už jsem řekl, mají možnost usnést se na něčem, co je pak pro podnik závazné.“

Povídali jsme si celé dopoledne, byla jsem nadšená, že si na mě tahle důležitá osoba udělala tolik času. Vivian má ale leccos promyšlené a pochopila jsem, že návštěvy, které se zajímají o fungování jeho družstva, nikdy neodmítne. Jedním z cílů, s kterými do svého úspěšného projektu vstupoval, byla inspirace druhých. Navíc ke střední a východní Evropě má blízký vztah. Když jsme se loučili, řekl mi: „V období komunismu vládla jedna hlavní myšlenka. Proč ale nahrazovat jednu velkou myšlenku druhou? Kapitalismus nemusí všechno převálcovat. Pluralita a možnost výběru jsou dnes módní slova. Stačí jen malý



posun - vedle plurality politické či výběru v konzumu zdůrazňovat pluralitu ekonomických struktur a možnost výběru ve způsobu organizování ekonomiky.“

Ne všechny sociální podniky přežívají tak hladce jako telefonní družstvo v Chipping Norton. Drží se ale statečně. V příštích dílech se podíváme na některé jejich životní strategie.

Internetové stránky organizací zmíněných v článku:

[www.hucul.info](http://www.hucul.info), [www.WyeCycle.org](http://www.WyeCycle.org), [www.phonecoop.org.uk](http://www.phonecoop.org.uk).

Bližší informace k jednotlivým projektům [nadaj@volny.cz](mailto:nadaj@volny.cz).

## 16 Kde peníze jsou služebníkem, nikoliv pánem

Všichni máme nějaký svůj ideál, vizi, s níž poměrujeme realitu a snažíme se v ní najít smysl. Ideály mají i různé politické systémy. Minulý režim nabízel vizi komunismu, kdy každý bude pracovat podle svých schopností a každému se dostane podle jeho potřeb. Dnes je nám zase předkládán ideál „dokonalého trhu“. „Dokonalý trh“ je harmonické souznění dokonalých spotřebitelů, kteří pouze spotřebovávají a nic neprodukují, a dokonalých výrobců, kteří bleskově mění sortiment podle přání spotřebitelů, a je jich tolik, že žádný z nich nedokáže výrazně ovlivnit cenu výrobků. Spotřebitelé jsou přitom neodolatelně přitahováni zbožím, které má nejnižší cenu - jiná kritéria je nezajímají. Také producentům jde bezvýhradně a pouze o co největší zisk, a snaží se proto o výrobu v co největším měřítku, která je prý nejúspornější. Kupující přitom dokáží bezchybně odhadnout skutečnou kvalitu zboží a perfektně se orientují v cenách.

Člověk je v tomto světě rozpolcený na tři díly: vedle role spotřebitele a producenta mu ještě přísluší role „pracovní síly“. V této své roli „výrobního prostředku“ se musí stěhovat za prací (většími penězi), a stejně tak i kapitál a půda se stěhují za většími penězi - říká se tomu efektivní alokace zdrojů. „Zdroje“ (tedy lidé-pracovníci, peníze, pole či tovární budovy) tečou směrem k činnosti, která je finančně nejlukrativnější. Příroda spadá do kolonek „půda“ a „zdroje“ a je třeba ji zprivatizovat, jen tak o ni bude dobře postaráno. Vše je podřízeno jedinému cíli: co „nejefektivnější“ výrobě, která způsobí, že budeme mít stoprocentní zaměstnanost a spoustu levných a krásných věcí... a budeme konečně šťastni.

### Jsou šťastni?

Ekonomové sami přiznávají, že jejich model neplatí stoprocentně, a dokonce vědí, že nikdy stoprocentně platit nemůže. Přesto je uvedený abstraktní model dokonalé konkurence, vycházející z mechanistických fyzikálních modelů 18. století, základem, podle kterého poměrují realitu. Tam, kde se model a realita nekryjí, hovoří o „nerovnováhách“, o „externalitách“ či o „selhání trhu“. Stále hlasitější volání z řad „ekonomických disidentů“, že jde spíše o selhání celého modelu, se usilovně snaží neposlouchat, ale pokud mu přece dopřejí sluchu, mívají jedinou odpověď: A to se chcete vrátit ke komunistické totalitě, kdy nás řídil místo trhu stát a komunistická strana?

Tímto prohlašuji, že se ke komunistické totalitě vrátit nechci. Ale ideál „trhu bez přívlastků“ mě také nenaplnuje nadšením. I proto jsem se před několika lety vydala do Británie, vlasti klasických ekonomů, kteří pomáhali budovat vizi dokonalého trhu, ale také vlasti méně známých kritiků, kteří ji pomáhali bořit.<sup>1</sup> Do země, kde propukla průmyslová revoluce o století dříve než u nás.

Jestlipak se dostali blíže kapitalistickému nebi? Blíží se ideálu dokonalého trhu? Jsou konečně šťastni? Anebo snad hledají či žijí jiný model, který by se pohyboval méně na nebi a více na zemi?

V jistém smyslu se Britové skutečně přiblížili ideálům, které pomáhal vytvářet jejich předek Adam Smith. Zdálo se mi, že jsou méně vázaní na půdu a dům než u nás, zato jsou více vázaní na peněžní ekonomiku. Mohou si koupit více věcí než my - na druhé straně jsou na penězích více závislí. Mnoho z nich vůbec neumí vařit, málokdo je ochoten či schopen vypěstovat si vlastní zeleninu. Ale jsou šťastni? Ti nejšťastnější lidi, se kterými jsem se setkala, byli právě ti, kdo se s ideálem neztotožnili a hledají životaschopné a reálné alternativy.

Tak třeba Ian McNicoll, praktický lékař v malé vesnici Port Appin na skotském západním pobřeží. Přečetla jsem si, že v této malé obci o 400 duších se podařilo právě díky jeho aktivitě zachovat prodejnu. Přijela jsem ho tedy jednoho deštivého májového dne v roce 2002 vyzpovídat. Měla jsem s sebou stan, spacák a zásoby. Nic z toho jsem nevyužila. Ian a jeho žena Winnie, kteří mě viděli poprvé v životě, mě okamžitě ubytovali v ložnici jednoho z dětí a pozvali ke stolu, kde jsme pak asi hodinu všichni obírali obrovského růžového lososa.

### Zachovat srdce vesnice

„Začalo to v roce 1980,“ vyprávěl tehdy Ian. „Otec, také lékař, odešel do penze, a já jsem se vrátil a převzal jeho místo. Předtím jsem měl praxi na Orknejích. Když jsem dorazil sem, zjistil jsem, že místní prodejně hrozí zánik. Rozhodli jsme se, že zkusíme založit družstvo, které by obchod vlastnilo a provozovalo. Svolali jsme schůzi, lidi to zajímalo, řada z nich byla ochotna vložit finanční podíl do začátků družstva. Formou členských podílů jsme dali dohromady celkem 18 tisíc liber. Dalšíh 18 tisíc přihodil kraj Highlands and Islands, takže jsme mohli za 21 tisíc liber koupit prodejnu a zbytek uložit do banky, odkud nám od té doby plyne úrok. Družstvo Port Appin Community Co-operative funguje dodnes, má 250 členů a řídí ho představenstvo, momentálně je nás tam osm. Máme na starosti mimo jiné i obchod, který je zároveň i poštou a prodává prakticky vše, co místní i turisté potřebují. Potraviny, domácí potřeby, uhlí, mapy, alkohol, nedělní noviny... Obchod ovšem plní i další funkce, především sociální. Je tu nástěnka, lidé se tu sejdou a popovídají si. Všimnou si, když někdo nepříjde, zajímají se, jestli mu něco není. Vesnice bez prodejny je jako tělo bez srdce.“

Zajímalo mě, kolik má obchod zaměstnanců a jestli vykazuje zisk. Dozvěděla jsem se, že družstvo zaměstnává na plný úvazek vedoucího prodejny, a ten pak najímá další pracovníky podle potřeby. Zisk vykazuje, ale celé to klade velké nároky na členy komise. Vedoucí není příliš samostatný a často požaduje radu i tam, kde by mohl rozhodovat sám. Ostatně, zítra si mohu do obchodu zajít a popovídat si s ním, jmenuje se Mario a je to Ital.

## V zimě jsou krásnější

Losos už je skoro sněžený, ale příběh pokračuje: „V roce 1987 družstvo založilo nadaci, která přispívá na místní aktivity. Prostředky čerpáme z úroků a zejména ze zisku, který nám plyne z prodejny. Dohodli jsme se, že si nebudeme vyplácet dividendy. Namísto toho jsme prostřednictvím nadace podpořili fotbalové mužstvo, umělecký kroužek, soubor tradičních skotských tanců, práci historického klubu, který vydal knížečku o pohnutých osudech místních klanů... Celkem už jsme přispěli na zhruba šestatřicet různých místních aktivit. Když jsme ale chtěli pomoci jednomu mladíkovi koupit motorovou pilu, aby si mohl zařídit vlastní živnost, zjistili jsme, že to jako nadace nemůžeme. Proto jsme založili další organizaci, která funguje jako inkubátor pro začínající malé firmy. Během let jsme poskytli část prostředků do začátku řadě místních mladých lidí,“ kreslí mi Ian schéma celého projektu. Nadace je řízena dvěma členy představenstva družstva a dvěma lidmi, kteří jsou voleni na schůzi obce. Schůze obce se koná vždy hned po valné hromadě družstva... Ale v praxi jsou to víceméně titíž lidé,“ dodává. Dozvídám se také, že kromě obchodu vlastní družstvo i půdu, na které zajistilo výstavbu osmi domů pro seniory, tři rodinné domy a další čtyři domy pro mladé rodiny. Nic z toho nebylo jednoduché, za vším jsou stovky hodin schůzí, jednání, shánění peněz, dobrovolné práce. Obchod a s ním i družstvo ale vzkvétá, cena členských podílů se zvyšuje. Nebojí se Ian, že členové požádají o své podíly a z družstva vystoupí? „Od začátku jsou pravidla postavená tak, že ačkoliv skutečná hodnota podniku a s ním i podílů roste, jejich nominální hodnota se nemění. Činí 50 liber za jeden podíl. Podíly navíc družstvo není povinno vrátit, pokud se neodstěhujete, neumřete nebo nepožádáte o vrácení podílů z důvodu sociální potřeby. Řada lidí také chápe své podíly nikoliv jako investici v klasickém slova smyslu, ale jako investici do místního společenství. Kdybychom se však jednou rozhodli, že činnost družstva ukončíme, dostane každý skutečnou hodnotu, kterou jeho podíl obnáší.“

Ptala jsem se Iana, kterému je něco přes padesát, jak vidí budoucnost celého projektu za deset let. „To už bude muset rozhodnout další generace. Buď budou řídit prodejnu na dobrovolné bázi, jako jsme to dělali my, anebo ji pronajmou nějakému podnikateli. V tom případě se z ní stane rodinný podnik a družstvo bude dostávat nájem, ale ne zisky. Budeme mít méně práce, ale jako zákazníci ztratíme kontrolu nad tím, co se děje. Dnes jsou místní lidé, zákazníci a majitelé prodejny jedno a totéž.“

Druhý den ráno se vydávám na průzkum okolí a před odchodem se ptám na klíče. Winnie vypadá zaskočeně: „Už delší dobu je nemůžu najít...“, ale pak se usměje: „Ale to nevádí, my stejně nikdy nezamykáme.“ Ve světlém a prostorném obchodě, který družstvo nedávno rozšířilo, zastihuji červovlasého Maria, který se se mnou ochotně dává do řeči. Ano, v zimě je to tu dost těžké, je tu hrozná tma, přiznává, stýská se mu po slunné Itálii, ale nad vodou ho drží úžasně západ slunce nad mořem. V zimě jsou krásnější než v létě. Odkud bere zboží? Většinu z velkoobchodu v Obanu, maso od místního řezníka, který si zařídil balírnu. Ne, chléb místní není - nikdo by ho tady ani neuměl upéci...

## Peníze jako služebník, nikoliv pán

Družstvo Port Appin stejně jako Farma Hucul, WyeCycle či telefonní družstvo, zmíněné v minulém díle, ale také třeba biofarmy a projekty Fair Trade jsou jenom špičkou ledovce, pro který se v posledních letech v Británii vžil pojem social enterprise - sociální nebo možná lépe etické podnikání. Jak už jsem psala, o přesné definici se vedou spory. Často se hovoří o „trojím zisku“ etických podniků - nejen ekonomickém, ale i sociálním a ekologickém.

Můžeme to ale říci i jinak: klasický podnik, jak ho vykresluje model dokonalé konkurence, vyvíjí činnost, aby vydělal peníze. „Sociální“ či etický podnik (který mívá mnohdy i demokratickou rozhodovací strukturu) často pořadí důležitosti převrací - vydělává, aby mohl vyvíjet činnost, která má pro něj a jeho okolí nějaký smysl. Peníze se tak nenápadně mění z pána ve služebníka, z cíle v prostředek. A kvalita života stoupá. Anebo ještě jinak: firmy jako hypermarkety (viz SG 11/2004) produkují takzvané „negativní externality“ - negativní důsledky pro přírodu i společnost. Může to být znečištění ovzduší kamionovou dopravou, tvrdé pracovní podmínky zaměstnanců nebo třeba tvrdá nekvalitní jablka, která ale dlouho vydrží na regále. Následkem toho mají hypermarkety malé finanční náklady a jsou v tomto smyslu „efektivní“, i když z hlediska spotřeby fosilních paliv, spokojenosti zaměstnanců či chuti ovoce vůbec efektivní být nemusejí. Naproti tomu firmy jako WyeCycle, Farma Hucul nebo obchod v malé skotské vesnici produkují externality „pozitivní“. Důsledky jejich činnosti - zaměstnanost na venkově, zachování vzácného koňského plemene či sociální funkce malé prodejny - lidem a přírodě prospívají, ale jim samotným přímý finanční zisk nepřinášejí.

Ekonomický rozum nám našeptává, že firmy, které se takto odchyľují od vize dokonalého podniku, jak jej chápe model dokonalého trhu, jsou možná sympatické, ale určitě nebudou příliš konkurenceschopné. Podle zákona trhu by měly být eliminovány, zvláště v době, kdy se v rámci evropských a celosvětových dohod vlády houfně zavazují k tomu, že nebudou preferovat nic lokálního. Etické podniky, social enterprise, přesto v ledovém vichru ekonomické globalizace přežívají. Jak je to možné? Jak ekonomicky fungují a jaké používají strategie, aby přežily?

## Většina našich zákazníků je jako my

Otázku jsem položila zástupcům jednasedmdesáti etických podniků v Británii i u nás, s nimiž jsem se na své pouti setkala. Odpovědi byly velmi zajímavé. Jedna z nich je nasnadě. Jsou to nejenom firmy, které se odchyľují od konkurenčního modelu, zmíněného výše, ale i lidé - spotřebitelé. Ve skutečnosti nejsme neodolatelně přitahováni zbožím, které je nejlevnější, ale často dáváme přednost zboží, které je sice dražší, ale jeho certifikace (například jako produktu Fair Trade či ekologického zemědělství) nám dává určitou záruku, že bylo vyrobeno, aniž by škodilo lidem či přírodě. Alan Schofield, který dodává ekologicky vypěstovanou zeleninu do pěti set domácností ze své farmy nedaleko Prestonu v severozápadní Anglii, to shrnul slovy: „Většina našich zákazníků je

jako my. To je naše největší konkurenční výhoda.“ Podobnou zkušenost vyjádřil i Vivian Woodell z družstva Phone Co-op v minulém díle: klienti oceňovali vedle nízké ceny služeb i etickou dimenzi jeho organizace.

Strategie přežití etických podniků jsou ale daleko širší. Některé z nich se cíleně snaží o nízké náklady - mohli jsme si toho všimnout opět u Vivianovy organizace či třeba u chotěbořské kempeličky (SG 10/2004). Když jsem se v Bristolu ptala Matthijse Biermana, tehdy ředitele anglické pobočky holandské etické banky Triodos, jak to, že přežívají, když oproti jiným bankám půjčují na etické, často menší a méně výnosné projekty, řekl mi: „Tajemství našeho úspěchu je prosté: klientům nabízíme normální úrokové sazby a sami máme menší zisky než ostatní banky. To nám nevadí, protože zisk je pro nás prostředek, nikoliv cíl.“

### Vysvětlujeme jim, že jde o sociální investici

Problém, který stojí před mnoha etickými podniky, je otázka, jak získat peníze do začátků. Klasické půjčce od banky se mnozí snaží alespoň v počátcích vyhnout, protože se obávají, že nebudou schopni splácet úroky. Některé, jako třeba WyeCycle, rostou velmi pomalu a k expanzi použijí až peníze, které samy vydělaly. U větších organizací a těch, které potřebovaly větší částku hned na počátku, jako třeba Port Appin, se osvědčil systém vložených podílů členů. U družstev bývá přitom horní hranice částky, kterou může jeden člen vložit, omezená, a členové mají jen jeden hlas nezávisle na tom, kolik peněz vložili. Tohoto pravidla se drží i londýnská etická finanční organizace London Rebuilding Society, vzniklá v roce 2001 s cílem poskytovat půjčky etickým podnikům na koupi prostorů, které mají dosud jen pronajaté, či potřebují překlenovací půjčku, než dostanou grant, případně zaměstnancům, kteří chtějí vykoupit firmu od majitele. Prostředky na zápůjční fond získala London Rebuilding Society tak, že vydala podílové listy, které zakoupily velké firmy a banky, jež si chtěly vylepšit image v očích veřejnosti. „Každá takováto naše ‚družstevní akcie‘ má hodnotu 20 tisíc liber a banky a korporace z ní mohou, ale také nemusejí dostat dividendy. Vysvětlujeme jim, že jde o ‚sociální investici‘. Řada z nich to nechápe. Jsou zvyklé buď peníze darovat, nebo investovat s jasným ziskem,“ říká Naomi Kingsley, elegantní sympatická paní, která tuto etickou bankovní instituci, první svého druhu v Británii, založila po dvaceti letech práce v nejchudších londýnských čtvrtích.

Na podílech členů - v tomto případě spíše investorů - byl založen i pozoruhodný moravský projekt Přiveď ovečku do valašské krajiny (viz též článek Chceme být inspirací v SG 11/2004). V roce 1997, kdy se zhroutil trh i systém dotací na chov ovcí, nezbytných pro rovnováhu krajiny Bílých Karpat, se spojila ekologická organizace KOSENKA ve Valašských Kloboukách se dvěma místními zemědělci, kteří se do chovu ovcí chtěli pustit, a zajistila jim kapitál v podobě příspěvků zhruba třiceti lidí, z nichž každý investoval do jedné ovce. Dalších třicet ovcí získali farmáři díky bezúročné půjčce ze svépomocného fondu Svazu producentů a zpracovatelů biopotravin PRO-BIO. (Tento fond, financovaný mimo jiné z členských příspěvků svazu, je jediný „etický zápůjční

fond“, na který jsem u nás narazila). Vložený kapitál i s úroky se investorům postupně vracel tak, jak se stádo rozrůstalo, přičemž zhruba 60 % z nich jej akceptovalo ve formě skopového masa - úspěšný projekt tedy zajistil zemědělcům nejen kapitál, ale zčásti i odbyt.

„Strategie přežití“ etických podniků, s jejichž zástupci jsem hovořila u nás i v Británii, zahrnovaly přímý prodej, dobrovolnickou práci, křížové dotace, sdružování za účelem prodeje a propagace, ale například i využívání dotované půdy a prostor či grantů z prostředků, získaných zdaněním „neekologických“ činností. V příštích dílech představím některé tyto a další strategie i jejich protagonisty podrobněji.

V březnu vychází knížka Nadi Johanisové *Living in the Cracks: A Look at Social Enterprises in Britain and the Czech Republic*. Distributorem v ČR je Nakladatelství Stehlík (tel. 388 333 519), ve Velké Británii [www.green-books.co.uk](http://www.green-books.co.uk).

Poznámky:

1 V první kategorii mám na mysli například Adama Smithe či Davida Ricarda, v druhé Johna Ruskina či Roberta Owena. Viz též díly v SG 1/2004 a 3-4/2004.

## 17 Svépomoc a křížové dotace aneb Na návštěvě u hasičů

„Jste zastáncem zelené energie,“ píše se v jedné reklamě na holandskou etickou banku Triodos, „ale vaše úspory financují jadernou.“ Na obrázku je fotografie mírně zarostlého mladého muže se smutným úsměvem, jehož pravá polovina tváře mizí ve stínu.

Byl to tento stín, který mě znepokojoval, když jsem před lety hledala peněžní ústav, v němž bychom si mohli pojistit náš nově opravený vesnický dům. Obcházel jsem pojišťovny a ptala se, kolik by u nich stála pojistka - a kam investují své zisky. Na první otázku byli pojišťováci připraveni. Ta druhá je většinou zaskočila - nevěděli či tvrdili, že nevědí. Až na jednoho, který mi prostomyslně prozradil, že jeho pojišťovna investovala do tunelu pod Lamanšským průlivem. Ten tunel jsem vnímala a dosud vnímám jako zbytečnou a problematickou stavbu, jejímž cílem je zvýšit a urychlit tok zboží a snížit poezii cestování. A do čeho investovaly ty ostatní? Do zbraní? Nebo do stavby přehrad v Amazonii?

„Všechny banky půjčují vaše peníze někomu jinému,“ pokračuje reklama se smutným mladíkem, „problém je v tom, že vám neřeknou komu.“ A nejde jen o banky, ale třeba také o penzijní fondy. A samozřejmě o pojišťovny. V době deregulace, fúzí a obřích nadnárodních společností se ostatně rozostřují rozdíly mezi jednotlivými finančními službami a institucemi. Hodně mě znepokojilo, když jsem zjistila, že největší britský hypermarket Tesco je zároveň jedním z nejrychleji rostoucích dodavatelů peněžních služeb v Evropě. V roce 2003 evidovala jeho panožka zvaná Tesco Personal Finance 3,5 milionů zákazníků a zisk 96 milionů liber. Na svém kontě měla celkem jednu miliardu liber v osobních půjčkách, půl milionu pojištěných automobilů a 250 000 pojištěných domácích mazlíčků.

Samozřejmě, že i tady existují alternativy, jak ostatně zdůrazňuje ona reklama, kterou jsem našla v časopise *The Ecologist*. Etická banka Triodos, která byla založena v roce 1980 a dnes má odbočky v Holandsku, Británii a Španělsku, nejen že zveřejňuje příjemce svých půjček, ale je na ně dokonce patřičně hrdá. Bývá to například škola, která potřebuje koupit novou budovu, nebo ekologická farma, která potřebuje kapitál na začátek. O bezúročných bankách JAK či o moderních kampeličkách, které recyklují místní úspory, jsem již psala. Existují tisíce finančních institucí s etickou a demokratickou dimenzí a jejich počty rostou. Jak jsem se o nich postupně dozvíдалa, začala jsem cítit novou naději. Ale stín nezmizel. Je hezké vědět, že existuje banka Grameen v Bangladéši, která úspěšně půjčuje těm nejchudším z nejchudších, a že ekumenický družstevní investiční fond Oikokredit směřuje investice občanů ze západní Evropy do smysluplných projektů ve třetím světě. To ale neřešilo můj problém: jak pojistit eticky a přitom nepříliš draze chalupu v Ostrolovském Újezdě?



## Jak přemoci draka

Pak jsem se jednou dala do řeči s panem Žižkou. Václav Žižka je člen zdejšího mysliveckého sdružení a dlouholetý hasičský činovník, kterého občas potkávám s jezevčíkem a brokovnicí ve zdejších lesích či v uniformě na soutěžích dobrovolných hasičů. V rozhovoru jsem se dozvěděla, že občanským povoláním je ředitelem jihočeské pobočky Hasičské vzájemné pojišťovny. Ta má ve znaku hasiče v černé přilbě a bílém stejnokroji, který stříká vodu do chřtánu oheň chrlícího draka, ležícího mu u nohou. Nad tím je text: „Jistota, které důvěřoval už Váš děda.“ Zní to hezky, říkala jsem si, ale nemusí to nic znamenat. Každou tradici lze znehodnotit. Vždyť i jméno Kooperativy, za první republiky střechové družstevní organizace, kde působil známý, nacisty i komunisty pronásledovaný družstevní činovník Ladislav Feierabend, dnes nese jakási zcela komerční pojišťovna, která nemá s dávnou družstevní či „vzájemnou“ tradicí nic společného. Nicméně jsem si s panem Žižkou domluvila setkání a za pár dní jsem už klepala na dveře nenápadné úřadovny o dvou místnostech v centru Českých Budějovic.

Uvelebuji se za dlouhým stolem v ředitelské kanceláři, ozdobené hasičskými trofejemi, a pan Žižka začíná své vyprávění: „Po převratu v roce 1989 nastalo úplně nové období nejen politicky, ale i ekonomicky. Jako činovníci dobrovolných hasičů jsme věděli, že hasičské sbory, do té doby podporované z kapsy státu v rámci tzv. Národní fronty, budou muset hledat jiné finanční zdroje, pokud budou chtít přežít. Věděli jsme o Hasičské vzájemné pojišťovně, která byla založena v roce 1900 a pomáhala financovat hasičské sbory až do svého zrušení Benešovými dekrety v roce 1945.“

Se zjevnou hrdostí mi ukazuje knihu Hasičská vzájemná pojišťovna - sto let od založení, kterou nedávno hasiči vydali. Jsou tu fotografie důstojně vyhlížejících osobností, vesměs ozdobených kníry, a reprodukce dávných smluv, pojišťujících požární příprzeží sboru dobrovolných hasičů v Jesenici, okres Konice, či škod na zdraví, které by mohl způsobit mlátící spolek v Odrlicích, okres Litovel. Dozvídám se, že plán založit pojišťovnu vznikl již v roce 1889, kdy se celostátní valná hromada hasičů ve Velkém Meziříčí usnesla, „zdali by nebylo prospěšno, zařídití požární pojišťovnu hasičskou (totiž pojišťovací ústav vzájemný, jež by sobě sbory hasičské samy zařídily a řídily).“ Důvod vyplývá z jiného citátu z téže doby: „Až dosaváde jsou veškeré pojišťovací ústavy v Čechách výdělečnými závody jen jednotlivých soukromých společností, které pravidelně více o svůj zájem pečují, nežli o zájem obecnstva v prospěch pojištěnců.“ Šlo zejména o to, že soukromé pojišťovny, které pojišťovaly domácnosti proti požáru, odmítaly vyplácet odměny hasičům, kteří požáry často za cenu velkého osobního rizika zdolávali, a nechtěly hradit jakoukoliv kompenzaci pozůstalým po hasičích, kteří zahynuli v akci.

## Pro hasičstvo i občanstvo

Trvalo ještě více než deset let, než mohla být Hasičská vzájemná pojišťovna ustavena, protože c. a k. úřední šiml vyžadoval nejen přepracovat osnovy, ale

také složit základní kapitál nejprve 300 000, později pouze 100 000 zlatých. I tato částka - ekvivalent 200 000 tehdejších korun - byla tehdy závratná a hasiči z Moravy a Slezska, kteří stáli u kolébky pojišťovny, ji jen velmi těžko dávali dohromady. Jeden nebo více podílových listů v hodnotě 100 Kč nakonec vlastnily nejen hasičské sbory, jejichž členové si v některých případech museli vypůjčit příslušnou částku od záložen, ale také jednotlivci, záložny či města a obce. Jakmile se jí podařilo založit, začala vzkvétat. V jednom z jubilejních dokumentů z roku 1930 se dočítáme: „Při sjezdu čs. hasičstva v Brně v r. 1925 projevíli delegáti zahraniční nejvyšší obdiv a uznání našemu největšímu svépomocnému podniku, který je dobrodiním nejen pro hasičstvo, ale pro veškeré občanstvo.“

Zavírám knihu a přemýšlím, nakolik novodobá struktura a činnost Hasičské vzájemné pojišťovny připomíná starou. Vypadá to, že pan Žižka mi čte myšlenky: „Nástupní organizaci pojišťovny, zrušené po válce, jsme znovu založili v roce 1992. Ačkoliv jsme akciová, tedy nikoliv družstevní společnost, vlastní velkou většinu akcií dobrovolné hasičské sbory. Největší podíl, přes 80 procent, má naše střešová organizace Sdružení hasičů Čech, Moravy a Slezska. Další akcie (v hodnotách 1000 a 10 000 Kč) si koupily hasičské sbory, jednotliví hasiči, a malou část vlastní i soukromé hasičské firmy. Máme centrálu v Praze a osm místních poboček, okolo 140 zaměstnanců a zhruba 400 pojišťovacích agentů, kteří s námi spolupracují externě a jsou hodnoceni podle toho, kolik uzavřou smluv. Pojišťujeme domy, domácnosti, auta, psy, obecní úřady, historické památky... ale jako jedna z mála pojišťoven pojišťujeme i zemědělce, třeba proti neúrodě.“

Pokládám obligátní otázku: „A co děláte se ziskem?“ „Akcionáři, tedy převážně hasiči, mají nárok na dividendy, o jejichž výši rozhoduje valná hromada. Zatím jsme dividendy nevypláceli. Máme ale smlouvy o spolupráci s jednotlivými hasičskými sbory. Jejich členové fungují jako dobrovolníci, kteří nám pomáhají shánět nové zákazníky. Za každý úspěšný tip pak sbor dostane 6 % z příslušného pojistného. Typicky dostane takový sbor ročně něco mezi 1000 a 50 000 Kč, které pak může utratit třeba za uniformy či nové stroje. Členové všech sborů, které vlastní alespoň dvě akcie, jsou také automaticky pojištěni proti úrazu na všech hasičských akcích. Pokud nejsou opilí!“ Hm, tak tohle zní lépe než tunel pod Lamanšským průlivem...

### **Pojišťovna v savaně**

Samozřejmě, že jsem si u pana Žižky nechala pojistit dům. Odnášela jsem si vedle smaltované destičky s nápisem „Pojištěno u Vzájemné hasičské pojišťovny“ hřejivý pocit u srdce, že „něco takového“ u nás je a že to bez velkých fanfár funguje.

Až mnohem později, po ročním pobytu v Británii a desítkách rozhovorů s etickými podniky tam i u nás jsem si uvědomila, jak je tato naše hasičská pojišťovna skutečně výjimečná.<sup>1</sup> A ještě později mi došlo, že vlastně dobře odpovídá na otázku, položenou v minulém čísle: Jak je možné, že firmy, které

mají vedle finančních také etické cíle, dokáží přežít v ledovém vichru globalizace? A jak to dělají?

Podobně jako některé jiné etické firmy, i hasiči hodně ušetří tím, že se snaží o nízké náklady - sídlí sice v centru, ale nikoliv v přízemí, mají relativně nižší mzdy, nemají honosné přepážky a nevydávají velké částky na reklamu. Další typický prvek je opět přítomen, de facto, i když ne de iure: jde o svépomocnou, v podstatě družstevní aktivitu, kdy se do velké míry stírá rozdíl mezi investory (hasiči), zaměstnanci (velká část pojišťovacích agentů jsou opět hasiči) a klienty (alespoň v počátcích se pojišťovaly hlavně domy dobrovolných hasičů a jejich přátel). Pojišťovna může spoléhat na solidaritu hasičské obce, která ví, že cílem podniku není zisk sám o sobě, ale zisk jako prostředek k financování hasičských sborů - a s nimi i sociálního a kulturního života venkova.

A když se lépe podíváme, je tu ještě další prvek, který pro nedostatek lepšího názvu nazývám křížové dotace, nebo také přerozdělování: Z toho, co je ziskové, jdou peníze na to, co ziskové není. Tento princip solidarity je starý jako lidstvo samo. Funguje u lovců a sběračů: ten, kdo má dnes na lovu štěstí, se podělí s ostatními. Funguje u moderního sociálního státu: vláda vydá vybrané daně z podnikání na školství či zdravotnictví. A fungoval a mnohde ještě funguje v tradiční občině, kde půdu či les vlastní obec a o právu využití rozhoduje společenství podle potřeb jednotlivých členů. Zajímavý případ redistribuce ve velkém měřítku uvádí indický autor Stan Thekaekara z Keni a Etiopie: „U pastevců z kmene Boran jsou zvířata - velbloudi, krávy a kozy - páteří ekonomiky. Mají systém zvaný buusa gonofa, jehož cílem je, aby nikdo nikdy neklesl pod určitou hranici chudoby. Existuje komise, která sleduje stavy dobytka ve všech rodinách. Když dobytek některé rodiny klesne pod určité definované minimum, komise přikáže někomu, kdo má víc, aby svůj dobytek předal této rodině. Ptal jsem se, co se stane, pokud klesnou stavy dobytka v celé vesnici. Řekli mi: ‚V tom případě se obrátíme na komisi na úrovni oblasti, která požádá některou jinou vesnici, aby nám předala část jejich dobytka, a pak existuje ještě vyšší komise na úrovni celého kmene či národa.‘ Tento systém údajně dosud existuje v mnoha vesnicích kmene Boran.“ 2

### **Tonyho nadace**

Hasičská vzájemná pojišťovna dotuje neziskovou, ale cennou a důležitou činnost - aktivity hasičů v malých obcích - příjmem z činnosti ziskové. Podobně jsem v předminulém čísle psala o Farmě Hucul, která dotuje chov vzácného huculského koně příjmy z turistiky a zemědělské činnosti. Asi nejspolehlivější způsob křížových dotací však vychází z vlastnictví půdy a nemovitostí. V městečku Stonesfield nedaleko Oxfordu jsem v roce 2002 navštívila Tonyho Croftse, který tu s přáteli před dvaceti lety založil nadaci Stonesfield Community Trust, aby pomohli na svět domům, kde by si místní obyvatelé mohli dovolit bydlet. Právě blízkost univerzitního města totiž vedla k nárůstu cen nemovitostí a normální mladý člověk tu měl velký problém sehnat bydlení.

„Půdu v hodnotě 3500 liber jsem věnoval nadaci já,“ vyprávěl Tony. „Kamarádova firma věnovala další tři tisíce liber na založení nadace a zpracování projektu stavby. Když okres schválil náš projekt na stavbu čtyř domů, rázem stoupla cena pozemku ze 3500 na 150 000 liber! Na základě toho jsme dostali od banky úvěr, vypůjčili jsme si také u několika menších etických fondů. Snažili jsme se stavět s co nejmenšími náklady, abychom mohli nabídnout mladým lidem rozumný nájem,“ vyprávěl mi Tony. O dvaadvacet let později vlastní nadace dvanáct obytných domů a další budovu, bývalou dílnu, kde je dnes školka a pošta. Prostředky na tuto druhou várku domů dali dohromady ze dvou třetin z darů, jednu třetinu si půjčili od etických bankovních institucí, včetně banky Triodos. „Dvanáct domů stačí,“ říká Tony. „Máme seznam, ale lidi nečekají dlouho. Většina lidí se nastěhuje, za dva tři roky se jim narodí děti, a pak už mají nárok na obecní byty.“ V roce 2007, kdy budou všechny půjčky splaceny, bude mít nadace 40 000 liber ročně na sociální potřeby obce. Opět tedy křížové dotace ze ziskové činnosti (nájem domů) na činnost neziskovou, ale potřebnou.

„V osmdesátých letech poskytovala radnice kvalitní pečovatelskou službu. Moje matka mohla důstojně žít a zemřít doma. Možná bychom mohli tyto služby obnovit, a tentokrát bychom je mohli hradit z prostředků nadace, namísto abychom čekali na peníze shora, od vlády. Věřím v decentralizaci a v místní demokracii... ale máme před sebou ještě dlouhou cestu,“ říká Tony, který se označuje za křížence anarchisty a liberálního demokrata. Podle posledních zpráv má v roce 2005 nadace již volné prostředky, které využívá k podpoře místního dětského klubu.

### **Tři hlasy zdola**

Význam projektů, jako je Tonyho nadace, je třeba chápat v kontextu země, kde je rozhodující podíl půdy v soukromých rukou, většinou však nikoliv drobných vlastníků, sedláků či obcí, ale bohatých majitelů, často anonymních spekulantů. V kolébce průmyslové revoluce přitom paradoxně přežívá feudální uspořádání, kdy tradiční „lord“ či jiný majitel vlastní nejen půdu, ale často i chalupu, kde sedlák - nájemce bydlí. „Náš lord se o nás moc nestará,“ vyprávěl mi Peter Thorne, osmdesátiletý sedlák ve vesničce Petworth jižně od Londýna, kde jsou vysoké ceny nemovitostí. „Střechou zatéká a fasádu natře tak jednou za čtvrt století. Platíme jen 4000 liber nájemného ročně, protože jsme registrovaní jako farmáři. Dokud hospodaříme, zvýšit nám ho nemůže. Zatím se nám daří nájem platit, nevím, jak dlouho to půjde. Soused odnaproti zemřel a jeho rodina se odstěhovala. Majitel dům opravil a pronajal za 20 000 ročně...“

Ve vesničce Tyndrum, která leží na dopravní tepně v srdci Skotské vysočiny, mě pozvala na oběd Sue Wyllie, sympatická mladá žena, pracující pro další nadaci, tentokrát zřízenou při obcích Tyndrum a Crianlarich, které mají dohromady 400 obyvatel. Strathfillan Community Development Trust je jako další podobné projekty, s nimiž jsem se v Británii setkala, zárukou participativní demokracie: „Máme 70 členů a jedenáctičlennou správní radu, která se schází každé dva měsíce,“ vykládá Sue nad tácem se salátem a zapékanými

těstovinami. „Naše projekty vycházejí z toho, co si lidé přejí, ptáme se jich formou dotazníků, zveme na schůze a společné diskuse. Zjistili jsme, že je mrzí, že obec nemá žádnou vlastní půdu, není tu žádný hájek s lavičkami, kde by se mohli procházet.“ Nadace proto s velkým úsilím zakoupila dva pozemky, které nazývá hrdě „komunitními lesy“. Lidé si sami zasadili stromky a pečují o ně. Zatím je ovšem lze jen stěží rozeznat v trávě...

„Nadace supluje funkci obce. Malá obec, jako je naše, nesmí vlastnit půdu ani zaměstnávat lidi,“ vysvětluje k mému údivu Sue. „Většinu půdy v obci vlastní anonymní majitelé, kteří tu nebydlí. Postavili luxusní noclehárny pro turisty, kteří sem dorazí firemními autobusy pozdě večer, a brzy ráno zase odjíždějí... místní lidé si v turistickém ruchu vydělají 8 až 9 tisíc liber ročně. Je to taková novodobá forma otroctví.“

Do třetice dejme na téma půdy slovo Julianovi Morganovi, farmáři a řediteli rolnického sdružení u města Leominster: „Od farmářů se čeká, že budou soutěžit na světovém trhu, přitom je tu půda, za kterou platí nájem, mnohem dražší než kdekoliv jinde. Zemědělství je v těžké krizi.“

Zdá se, že trh nemá v případě půdy příliš šťastnou ruku. Co s tím? Na to se podíváme v příštím čísle.

#### Poznámky

1 Není ale unikátní. V 90. letech píše Richard Douthwaite o několika stech vzájemných družstevních pojišťovnách v Holandsku, každá se zhruba pětistovkou členů.

2 Celý článek (People First - Justice In A Global Economy) vyšel v Douthwaite, R., ed., 2004: Growth, The Celtic Cancer, Feasta, Dublin, a lze ho stáhnout na [www.feasta.org](http://www.feasta.org)

## 18. Půda a ekonomické alternativy

Na jihočeské pedagogické fakultě jsme se studenty diskutovali nad mým článkem *Jídlo a vaření, života koření?* vytištěném v loňském letním čísle SG. Ekonom a aktivista Tim Crabtree, propagátor místních potravních cyklů, tu rozvádí myšlenku komunitních pozemkových spolků, které pomáhá zakládat v anglickém západním Dorsetu. Idea spočívá v tom, že místní občanská sdružení a obce postupně (koupí nebo darem) získávají do vlastnictví pozemky a nemovitosti, které pak využívají ve prospěch celého společenství. V městečku Bridport, kde už takový pozemkový spolek mají, se chystají vybudovat levné bydlení pro místní a zisky z nájmu využít k dotování půdy pro biozemědělce. „Mně to připadá jako takovej komunismus,“ ozvala se bez nadšení studentka Jana. V takových chvílích na mě padá beznaděj. Co jí mám na to říct?

### Rodná hrouda, nebo prostředek spekulace?

Že komunitní pozemkové spolky, založené na demokratické spolupráci místních vlastníků, představují protipól nejen kapitalistického myšlení, které věří neviditelné ruce trhu, ale i toho komunistického, jež sází na všemocný stát?

Nebo bych měla citovat klasickou esej amerického zakladatele hnutí komunitních pozemkových spolků, Ralpha Borsodiho, který prohlásil, že soukromé vlastnictví v některých případech není ani morálně ospravedlnitelné, ani ekonomicky užitečné? Z etického hlediska neviděl problém ve vlastnictví a prodeji věcí, které člověk sám vyrobil či vypěstoval. Zato přírodní zdroje, včetně půdy, měly být podle něj vlastněny na neziskovém principu a využívány ve veřejném zájmu. Jeho kolega a žák, Robert Swann, rozvedl tyto myšlenky s tím, že by půdu měla vlastnit místní sdružení, jejichž členství by bylo otevřeno všem, kdo mají v daném území (správní jednotce či bioregionu) trvalé bydliště. Představenstvo takového pozemkového spolku by mělo být tvořeno z jedné třetiny zástupci těch, kdo jeho půdu využívají (mají ji pronajatou), z jedné třetiny zástupci širší komunity, a z jedné třetiny profesionály - právníky či architektky, kteří by poskytli odborné zázemí.

Možná by Janě tyhle představy připadaly příliš teoretické. Spíše by ji asi zajímalo, že pozemkové spolky se skutečně ujaly a fungují. V USA jich v posledních patnácti letech vzniklo 130 a nově vznikající komunitní pozemkové spolky (community land trusts) mají nárok na dotaci do začátků od federální vlády. Podobnou pomoc zajišťuje i skotská exekutiva. Proč to kapitalistické vlády vlastně dělají? Odpověď souvisí s poznámkou Ralpha Borsodiho o omezené ekonomické užitečnosti vlastnictví půdy. Na půdu lze totiž pohlížet nejen jako na rodnou hroudu či zdroj obživy, ale také jako na prostředek spekulace. V Británii má hodně lidí hodně peněz. Tyto peníze investují do pozemků a nemovitostí, protože se domnívají, že jejich ceny půjdou nahoru. A mají pravdu. Jen za posledních pět let se tu ceny bydlení zdvojnásobily. V některých oblastech, jako je vnitřní Londýn nebo jižní Anglie, vzrostly tak prudce, že

si tu učitelé, zdravotní sestry, požárníci či řidiči autobusů nemohou dovolit bydlet. Také nájmy se stávají neúnosné, a tak drobné firmy balí krám a odcházejí. Pozemkové spolky jsou řešením takovéto situace. Nejde jim o bohatství v konvenčním smyslu - o více peněz. Proto staví domy, v nichž jsou co nejnižší nájmy, které nabízejí místním lidem. Snaží se také zajistit prostory pro dílny, drobné prodejny a služby. Některé levně pronajímají půdu farmářům, kteří by si ji jinak nemohli dovolit. Pomáhají tak zachovat nejen sociální, kulturní a přírodní diverzitu, ale i základ pro potravní soběstačnost.

Jak ale Janě vysvětlit, že to nejsou nějakí „oni“, kdo cosi konají „pro naše dobro“, ale že iniciátory jsme „my“ - že jde o něco, co dělají lidé sami pro sebe?

Nakonec jsem neřekla nic. Předešel mě Martin, který s Janou nesouhlasil: „Tohle je spíš takovej demokratickej socialismus, kterej se má ke komunismu asi tak, jako se má nacionalismus k nacismu.“

### Opila se do němoty

Martinovo přirovnání mě nadchlo, i když vím, že třeba Tony Crofts, s nímž jsme se setkali v minulém čísle, se neoznačuje za socialistu, ale za liberálního demokrata kříženého s anarchistou. Přesto patří jeho nadace Stonesfield Community Trust k nejstarším komunitním pozemkovým spolkům v Británii. Vlastní totiž pozemky a domy, které využívá k obecnému prospěchu.

Navzdory aktivitám Tima a Tonyho jsou komunitní pozemkové spolky v Anglii, kde myšlenka vlastně v devatenáctém století vznikla, dosud raritou. Ve Skotsku se s nimi naproti tomu v posledním desetiletí roztrhl pytel. Jedním z prvních byl Isle of Eigg Trust, který vznikl v roce 1997 na malém ostrově Eigg na západním pobřeží Skotska. Měla jsem to štěstí, že jsem tu v roce 2002 mohla strávit jeden květnový týden a seznámit se blíže s Camille Dreissler, která u toho byla od začátku. Vysvětlila mi, že kořeny celého příběhu sahají velmi hluboko: „Náš ostrov čítá něco přes 70 obyvatel, z toho část dosud mluví dávným galským jazykem (gaelic). Předkové zdejších lidí žili v klanovém uspořádání, bojovali s jinými klany, ale jejich náčelníci byli jedni z nich. Až postupně, s nástupem feudalismu a anglické nadvlády, se z potomků náčelníků stali typičtí feudální majitelé. Ten poslední ani nebyl zdejší, nežil tu s námi, neměli jsme ho rádi. Přitom vlastnil celý ostrov a většinu domů. Když jsme se dozvěděli, že ostrov prodává, rozhodli jsme se, že ho koupíme sami.“

Koupit celý ostrov? Ale za co? Ostrované založili sdružení, vyhlásili sbírku, sháněli prostředky, kde se dalo, ale navzdory obrovskému úsilí jim stále ještě chybělo okolo milionu liber, když tu se jednou v deníku The Guardian objevil článek novináře, který ostrov navštívil, aby jejich kauze pomohl. Své zážitky však popsal až příliš realisticky. „Napsal mimo jiné o tom, jak se jedna členka našeho sdružení na tradiční hudební akci opila do němoty...“ vykládala Camille. „No, byla to pravda. Ale mrzelo nás to, a ji samozřejmě nejvíc. Jaké však bylo její překvapení, když jí na základě článku zavolala anglická milionářka a nabídla našemu sdružení půl milionu liber pod podmínkou, že nezveřejníme

její jméno. Prý se jí líbilo, že jsme takoví autentičtí, jsme sami sebou, na nic si nehrajeme...”

### **Krávy, ovce a houpací koně**

Dobrotivá dáma nakonec dodala celý milion, a tak od roku 1997 vlastní ostrov jeho obyvatelé. Když jsem se po něm procházela, docela jsem jim záviděla. Přešla jsem ho za pár hodin, byl to takový malý svět, jako na dlani: uprostřed hory, v nich jezero a nad nimi kroužící orli, okolo stříbřitě fialová krajina lišejníků, vřesu a občas nějaký ten strom. „Ne, auto si sem vzít nemůžete, nejsou tu skoro silnice. Všichni chodí pěšky...ale můžete si najmout kolo nebo taxík,“ slyšela jsem za pár hodin hovořit do telefonu Iana, nového manažera sdružení, který sem nedávno dorazil z Edinburghu. Jeho úkolem bylo mimo jiné pomáhat místním lidem najít si práci, protože velká část žije z podpory v nezaměstnanosti.

„Ráda bych, abychom byli jako ostrov v budoucnu soběstačnější. Lidi by se mohli mít několik dílčích zaměstnání nebo pracovat po internetu. Užitečná by byla vlastní měna. Potřebujeme toho víc pěstovat, víc vyrábět. Zatím vyvážíme na pevninu jen hovězí dobytek, ovce - a houpací koně,“ vysvětluje Camille. Budovu u přístaviště, kde sedíme, postavilo už nové sdružení - tedy ostrované sami. Sídli zde i samoobsluha, restaurace a obchod se suvenýry, včetně ručně pletených svetrů z místní vlny. Isle of Eigg Trust také ostrov zalesňuje původními druhy a opravuje domy, rozptýlené po ostrově. Prostředky získává z úvěru a z prodeje domů mladým rodinám, které se na ostrov stěhují a chtějí tu bydlet. Podle posledních zpráv se počet stálých obyvatel přiblížil k devadesátce.

Nejvíce na mě zapůsobila velmi demokratická struktura rozhodování o tom, co sdružení bude a nebude dělat. Rodila se pomalu. „Naše sdružení řídí devítičlenná rada,“ vysvětluje Camille. „Zahrnuje čtyři volené zástupce místních občanů, dva ochránce přírody, dva zástupce státní správy a nezávislého předsedu. Sami jsme to tak s pomocí právníka vymysleli. Celá rada se schází čtvrtletně. Čtyři zástupci místních se scházejí dvakrát měsíčně. Když bylo třeba něco projednat, svolali jsme ad hoc schůzi všech obyvatel. Ale lidé moc nechodili, komunikace mezi nimi a volenými zástupci vážla. Nakonec jsme se všichni sešli a dost dlouho debatovali, jak věc řešit. Teď je program čtvrtletní schůze vyvěšen vždy měsíc dopředu, a čtrnáct dní nato se koná veřejné setkání všech, kde se plánovaný program podrobně probere a lidi řeknou svůj názor. Když je třeba, vznikne k nějakému tématu ještě pracovní skupina. To funguje a lidi mají teď pocit, že jsou subjekty rozhodování, nikoliv objekty manipulace.“

### **Půda, práce, kapitál**

Sdružení ostrovanů na ostrově Eigg, stejně jako řada dalších skotských projektů, které se blíží svou strukturou komunitním pozemkovým spolkům, určitě spadá do kategorie tzv. sociálních či etických podniků. Jak jsem psala v minulých číslech, je social enterprise, tedy sociální či etické podnikání, termín, který se razí v posledních letech zejména v Británii, a označuje podniky,



kteře mají vedle ekonomických i sociální či ekologické cíle. Často je součástí definice i demokratická struktura řízení. Moje základní otázka, když jsem se snažila tyto podniky v Británii (a pak i u nás) zkoumat, byla: Jak se jim daří naplňovat své cíle a přitom přežít? Proč je neviditelná ruka trhu neeliminuje, jestliže se nesnaží o konkurenceschopnost za každou cenu?

Ukázalo se, že strategií je hodně. O některých, jako jsou křížové dotace, jsem se zmínila v minulých dílech. K dalším se ještě dostanu. Ale z odpovědí v mých záznamech se postupně začaly vylupovat tři hlavní faktory, které mnoho z těchto strategií spojují: půda, práce a finanční kapitál. O důležitosti financí, ať již formou členských podílů, grantů či etických půjček, už řeč byla (například v SG 2/2005), k práci se vrátím příště. Pro mnoho etických podniků je však nejvýznamnějším trumfem právě půda, nebo v širším pohledu pozemky a budovy, ke kterým mají buď bezplatný, nebo alespoň levnější přístup než běžné komerční organizace.

Podívejme se teď pro změnu zase k nám domů na některé etické podniky, které se zrodily díky instituci, jež nám mohou Britové navzdory své úžasné demokratické tradici závidět - malé samostatné obci.

### Malý zázrak v Zahrádkách

„Pozemky a nemovitosti jsou pro obec základ. Je to kapitál, který jí umožňuje dělat spoustu věcí. Určitě by se jich neměla zbavovat,“ prohlašuje Eliška Novotná, starostka Zahrádek na Jindřichohradecku. Zahrádky, obec o 270 duších, jsou známé svou Výtvarnou dílnou, která pořádá řemeslné a tvořivé kurzy (košíkářství, tkaní, paličkování, ale i batika, vitráž či krajinomalba a mnoho dalších) pro veřejnost - loni se tu vystřídalo 840 lidí. Dílna je pojata jako půdní vestavba obecního domu, který je sám o sobě pozoruhodný - sídlí tu vedle obecního úřadu také hasičská zbrojnice, obecní knihovna a zasedací sál. „Obecní dům už tu stál, když obec znovu získala samostatnost v roce 1990,“ vypráví Eliška, která se přistěhovala v roce 1986 a čtyři roky pracovala v krajině, protože nesměla z politických důvodů vykonávat profesi socioložky, „ale v letech 1996-1998 jsme ho celý rekonstruovali.“ Výtvarná dílna byla otevřena o rok později a spolu s ní i ubytovna pro účastníky dílny. „Měli jsme málo dětí, horní patro obecní školky nebylo využíváno. Dnes je v přízemí nadále školka s kuchyní a v patře ubytovna s jídelnou. Je to dobré spojení, protože si navzájem nepřekáží - ubytovaní bývají přes den pryč a školka zase nefunguje večer.“

Ačkoliv do Zahrádek jezdí lidé z celé republiky, jedním z důležitých cílů byla od začátku orientace na region. „Preferujeme lektory z okolí. Pořádáme také dotované kurzy speciálně pro zdejší děti a mládež,“ říká Eliška. „Dílna by jim měla poskytnout inspiraci, přispět k poznání, že mohou sami vymýšlet, tvořit, rozhodovat se. Že mohou mít i jiné životní strategie v oblasti volby povolání, než jsou ty běžné.“

Dalším cílem byla zaměstnanost v obci. I ten se podařilo naplnit, dílna vytvořila 2,7 trvalých pracovních míst (provozní, kuchařka, správčová). Dnes jsou dílna i ubytovna finančně soběstačné a dokonce mají malý přebytek, který byl investován do zvelebení ubytovny. Samozřejmě, že problémů zůstává mnoho. Třeba malé využití dílny v zimě nebo skutečnost, že dílna nemá vlastní právní subjektivitu. To znamená, že nemůže žádat o dotace, že ji řídí přímo starostka a zastupitelstvo, kteří ji také mohou kdykoliv zrušit, a že chybí odborný poradní orgán.

### **Cílem je podpora života**

Jiná malá obec, Svatý Jan nad Malší na Českobudějovicku (470 obyvatel), si svůj etický podnik, výtopnu na biomasu, registrovala jako společnost s ručním omezením, přičemž ale 100 % podílů vlastní obec. Svatý Jan vlastní 150 hektarů lesa. Když bylo v roce 1999 potřeba vyměnit doslouživší kotel na uhlí, který vytápěl školu, hospodu a obecní úřad, logicky tedy zvolili kotel na dřevní štěpku. Osvědčil se, takže za tři roky instalovali kotel další. Obec na jejich koupi - a také štěpkovače a traktor - získala finance z grantů EU a ze státních dotací.

„Dřevo těžíme ve vlastních lesích, pokácený strom proměníme na místě ve štěpku. Tu dovezeme do obce, necháme trochu vyschnout a stopíme. Zároveň si tak zabezpečujeme úklid v lesích,“ řekl mi místostarosta obce Antonín Michal.

Na rozdíl od Výtvarné dílny si výtopna zatím na sebe nevydělá, protože nejede na plný výkon, vytápí jen menší část obce. Podle jednatele výtopny Jana Piterky je třeba sehnat prostředky na rozšíření systému teplovodních rozvodů po obci a zvětšit kapacitu kotlů z 490 kW na zhruba dvojnásobek tak, aby vytápěly celou vesnici. Pak by se měl začít systém vyplácet. Samozřejmě, pokud jej budeme posuzovat z hlediska neekonomických zisků - omezení globálního oteplování a posílení místní soběstačnosti, bohatě se vyplatí už teď. Jen neumíme tyto pozitivní externality zatím správně zhodnotit.

Zahrádky i Svatý Jan jsou výjimečné vesnice. Ale i obyčejnější české obce mají svou hospodu, prodejnu, les, biomasovou výtopnu, kořenovou čistírnu (a v případě Jindřichovic pod Smrkem, což je ovšem další výjimečná obec, dokonce vlastní větrné elektrárny). A také vlastní pozemky a zelená prostranství. Až roční pobyt v Británii, kde se pojem „místní samospráva“ většinou omezuje na jakési osadní výbory, a kde se spousta skvělých lidí snaží usilovnou prací docílit to, co nám spadlo z nebe, mi ukázal, co vlastně máme za bohatství, aniž si to uvědomujeme. Každá malá obec je vlastně demokratická ekonomická jednotka, která má lidské měřítko a jiné cíle než jen finanční zisk - a tak v jistém smyslu alespoň potenciální social enterprise či komunitní pozemkový spolek. „Naším cílem je podporovat život,“ řekl mi místostarosta ze Svatého Jana.

Zároveň jsem si uvědomila, jak snadno toto bohatství můžeme ztratit. Tlak byrokratizace, který otravuje a zahlučuje starosty. Neoliberální model uvnitř

našich hlav a vně, který upřednostňuje privatizaci, obecní pozemky káže prodávat jen tomu, kdo dá nejvíc a zakazuje preferenci místních dodavatelů. A možná největší hrozba: spekulace s půdou. Již dnes ji u nás od drobných vlastníků skupují cizinci i velké české firmy, protože tuší, že její cena půjde nahoru. Cenově dostupná půda je ale zásadní podmínka pro to, aby semínka alternativních ekonomik, příznivých životu, mohla klíčit a vzkvétat. Pokud tedy půdu máte, chraňte si ji.

Poznámky:

Jména studentů v textu byla změněna. Citovaná esej R. Borsodiho *The possessional problem* vyšla v jeho knize *Seventeen problems of man and society* (1968). Britské hnutí za vznik komunitních pozemkových spolků má webovou stránku [www.communitylandtrust.org.uk](http://www.communitylandtrust.org.uk). Webová stránka Zahrádek je [www.zahradky.cz](http://www.zahradky.cz).

## 19. Za kulisami ekonomických frází

Seriál, který v tomto čísle končí, měl několik cílů. Za prvé jsem chtěla nahodit bariéru nesrozumitelnosti, která brání normálnímu člověku vstoupit do džungle ekonomického myšlení. Pokud nechceme po dešti pokleslého marxismu setrvat pod okapem neoliberálních ekonomických frází, musíme hledat nástroje, které by nám pomohly kriticky přemýšlet o tezích, jež jsou dnes předkládány jako samozřejmost už studentům na střední škole.

### Proti efektivnosti není odvolání?

Jestliže přijmeme například bez přemýšlení tezi „ekonomické efektivnosti“, bude se nám těžko protestovat proti zavírání malých škol a nemocnic a budeme bezmocně stát před krachem malých farem a obchodů tváří v tvář nadnárodním potravním gigantům. Existují nějaké myšlenkové nástroje, které by nám pomohly najít ekonomické argumenty proti těmto trendům? Určitě ano. Můžeme například zpochybnit samotný pojem efektivnost. Většinou je chápán jako poměr vstupu a výstupu: pokud s minimem vstupů (peněz či pracovních sil) vykouzlíme maximum výstupů, jsme efektivní. Intenzivní monokulturní farma je tak zdánlivě efektivnější než malá, protože i s minimem pracovníků vyprodukuje množství plodin. Pokud ale za vstupy dosadíme spotřebovanou energii (nafta, výroba a doprava krmiv, hnojiv a pesticidů) a za výstupy kalorickou hodnotu vyprodukovaných potravin, uvidíme poněkud jiný obrázek. Malé hospodářství s místními dopravními cykly a větším podílem ruční práce se ukáže jako efektivnější, protože je jeho produkce méně energeticky náročná. Za energeticky neefektivní můžeme ostatně označit celý systém naší výroby a spotřeby, závislý na velkých centralizovaných zdrojích a hypertrofovaných distribučních sítích. Se soumrakem věku fosilních paliv budou důsledky této energetické slepoty globálního ekonomického systému stále problematičtější.

Další užitečný pojem je negativní externalita. Již v díle o supermarketech (SG 11/2004) jsme hovořili o tom, že „efektivnost“ může znamenat pouhou „externalizaci nákladů“. Náklady, které by měly platit obchodní řetězce, hradí ve skutečnosti někdo jiný. Tyto negativní externality expanze hypermarketů zahrnují v Británii mj. nízké platy zaměstnanců, špatnou kvalitu potravin a nárůst globálního oteplování. Podobně bychom mohli vyjmenovat negativní externality velkých intenzivních farem, škol a nemocnic. Ale co pozitivní externality? Jsou to naopak žádoucí důsledky nějaké činnosti, za které ale jejich producent nedostává finanční náhradu. Napadají vás pozitivní externality malé školy? Hlubší vztahy mezi dětmi a učiteli? Více času na hraní? Oživení obce? Britský ekonom David Fleming hovoří o důležitosti sociálního kapitálu, který definuje jako vzájemnou důvěru, spolehlivost a slušnost, humor, hry a rozhovory, které tvoří živoucí společenství.

## Tykadla na externality

Posílí malé školy sociální kapitál? Proč se vlastně ekonomie touto otázkou nezabývá? Asi proto, že ji lze obtížně kvantifikovat. Co se nedá spočítat, pro ekonomii většinou neexistuje. Ekonomové navíc pojem „externalita“ nemají rádi. Tam, kde se externality objeví, přestává podle teorie fungovat trh. Jeho hráči totiž prý pak nedostávají ty správné signály. Kdo má ale na externality trochu tykadla, brzy je objeví téměř všude. To ovšem na fungování trhu a potažmo na ekonomickou teorii vrhá stín, který ekonomové nechtějí vidět.

Třetí nástroj, s nímž lze operovat při diskusích o podpoře malých škol, nemocnic a farem, je lokální multiplikátor. Jak už jsem psala v SG 5/2004, jde o indikátor, kterým můžeme měřit místní ekonomický dopad domácností, firem, ale třeba i škol, farem a nemocnic. Změří, nakolik daná jednotka pomůže znásobit ekonomickou aktivitu v místě. Tato metoda ukazuje ekonomům, u nichž kontextuální myšlení nebývá silnou stránkou, jaký je ekonomický dopad likvidace malých farem, obchodů či škol na místní komunitu.

Pro přemýšlení o ekonomických argumentech můžeme použít i další postup, stačí si otevřít několik učebnic zároveň. Z učebnice ekonomie se například dozvíme, že pro dobrou funkci trhu je nezbytná mobilita. Z hlediska vzorců a grafů vše lícuje: bez mobility pracovní síly, která je důležitým výrobním faktorem, nedojde k efektivní alokaci zdrojů. A nyní propojme pracovní sílu zpět s jejím nositelem. S člověkem. Jak se pojem „mobilita pracovní síly“ promítne do života jeho rodiny? V učebnici psychologie se dozvíme o negativním dopadu stěhování na dětskou psychiku. Podobně můžeme pátrat po efektech mobility na lidské společenství v dalších učebnicích. Jak souvisí časté stěhování s kontaktem mezi prarodiči a vnoučaty? S manželskou spokojeností? S hloubkou vztahu k místu a k sousedům, s kvalitou života? V ekonomických textech si můžete nalistovat i další ekonomické pojmy, přeložit si je do běžného jazyka a přemýšlet o nich v kontextu znalostí z jiných oborů i vlastních zkušeností.

## Jak vystoupit ze škatulky

Ale možná není listování učebnicemi vaším koníčkem. V tom případě alespoň doporučuji, abyste se ekonomii nenechali definovat. Některým našim publicistům se to už stalo. V nedávném článku odmítá jeden z nich myšlenku zemědělských dotací se slovy, že „spotřebitel by neměl povinně dotovat existenci (producentů potravin)“. V jediné větě mě i sebe zaškatulkoval jako konzumenta, zemědělce jako producenta. Jenže já, zemědělec i publicista jsme také občané. Jako občané si můžeme přát zachování české krajiny i zemědělské tradice a žádat vládu, aby se o to ekonomickými nástroji, například dotacemi, zasadila. Budeme pak dotovat zemědělství stejně „povinně“, jako dotujeme školství. Já a vy nejsme jen spotřebitelé nebo producenti, ale vždy obojí zároveň, a navíc ještě občané své obce a státu, duchovní a tvořivé bytosti, sousedé, často i rodiče, zaměstnanci, ochránci přírody... Ve všech těchto rolích máme právo podílet se na rozhodování o tom, co považujeme za důležité. Ba i tehdy, když nemáme ani vindru.

Při psaní seriálu jsem chtěla rovněž upozornit na koncentraci ekonomické moci, která u nás nahradila dřívější koncentraci moci politické. Byť se obě - dnes stejně jako tehdy - navzájem propojují. Jestliže jsem psala o „globální monetokracii“ a hypermarketech, nechtěla jsem nabádat k rezignaci. Nicméně média, která tak silně ovlivňují naše názory, většinou sama spadají do škatulky nadnárodních společností, stejně jako reklamní agentury, na kterých finančně závisejí. Navíc část svých zpráv přebírají od dalších nadnárodních společností, vlivových čili PR (public relations) agentur, které vydělávají peníze na vylepšování image korporací a vlád. Media jsou tak sama sídlem ekonomické moci. Na stávajícím systému závisejí, nemůžeme proto od nich čekat objektivitu. Docela ráda se podílejí na hře, která nám předkládá schémata volného trhu, nekonečného růstu, štěstí totožného s konzumem. Když ale na chvíli vypneme televizi, možná nás napadne: co se skrývá za těmi barevnými kulisami?

Odpověď nabídli tvůrci filmu Český sen: není tam nic. Jen volná krajina, lákající k přemýšlení o alternativách. Pozvání do ní bylo třetím cílem mého seriálu.

### **Procházka volnou krajinou**

Jeden z těch, kteří se krajinou za kulisami procházejí už hezkou chvíli, je Tim Crabtree (viz SG 7,8/04 a 4/2005). Ze všech lidí, s nimiž jsem se v rámci hledání „jiné ekonomiky“ setkala, měl Tim snad nejpromyšlenější představu o tom, jak by měla vypadat. Nemá ale čas psát knížky a nejezdí rád na konference. Místo toho se snaží vybudovat etickou a lokální ekonomiku v místě, kde žije - v Dorsetu na jihozápadním pobřeží Anglie.

„Globalizace ničí místní ekonomické struktury a tradice a zatím tomu nevidím konec,“ řekl mi nedávno. „Naše role připomíná ze všeho nejspíš roli irských či benediktinských klášterů v raném středověku. Byly to jakési ostrovy v okolním chaosu, které zachovaly a rozvinuly dovednosti a znalosti dob minulých, aby je pak mohly opět nabídnout a šířit dál, když pominula doba temna.“

Ve svých žádostech o granty Tim o benediktinech mlčí. Místo toho střízlivě vypočítává přínosy svých projektů. V nedávném shrnutí výhod projektu komunitního pozemkového spolku v obci Bridport upozorňuje, že trh nedokáže poskytnout finančně dostupné bydlení lidem s nízkými příjmy ani přijatelné nájmy nebytových prostor začínajícím podnikatelům. V těchto případech selhání trhu (další důležitý pojem pro diskuse s ekonomy) je třeba, aby stát poskytl obojí formou „veřejných statků“. Pokud ale přistoupí například k dotacím na bydlení pro sociálně slabé občany, většinou nastane jedna ze dvou eventualit. Buď zůstanou domy ve veřejném vlastnictví, a v tom případě nemají ti, kdo v nich bydlí, osobní zájem na tom, aby je zvelebovali. Anebo dostanou šanci časem byt za sníženou cenu odkoupit. Pak sice mají na zvelebování zájem, ale pro další uživatele se ztrácí hodnota peněz, které stát do bydlení vložil. Komunitní spolek, říká Tim, jasně rozlišuje zájmy uživatele a zájmy veřejné. Rodina, která bude bydlet v domě na pozemku spolku, bude dům vlastnit, ale v případě

prodeje si spolek vyhrazuje odkupní právo. Systém tak kombinuje to nejlepší ze soukromého a veřejného vlastnictví.

### **Vláda jako spojenec?**

Je patrné, že lidé, kteří jako Tim v Británii trpělivě budují alternativní ekonomiky, nepatří mezi ideology, ale pragmatiky. Neprosazují jeden typ vlastnictví - namísto toho hledají jejich nejvýhodnější kombinace. Podobně uvažovali na sklonku války přemýšliví čeští státníci, jako byl Ladislav Feierabend (viz SG 1 a 2/2004). Domníval se, že pro znovuzrozené Československo bude nejvýhodnější směs veřejného, soukromého a družstevního vlastnictví.

Podmínky jednotlivých zemí, krajin a míst se samozřejmě liší a jakékoliv konstruktivní změny v ekonomice, která by lépe odrážela zájmy lidí a přírody, budou rovněž různé. Taková ekonomika musí tedy vyrůstat zdola, byť s intervencemi státu - brzděním, či naopak podporou.

Jak může stát podporovat etické a lokální podnikání? Předně se neobejdeme bez kvalitních zákonů, vymezujících organizační struktury ziskové, neziskové a družstevní. Nabízejí se také daňové úlevy, granty a dotace, včetně dotací výzkumu a pilotních projektů, garantované výkupní ceny, výhodné půjčky, podpora lokálních a etických dodavatelů ze strany státní správy.

Účinnou formou vládní podpory v Británii jsou výtěžky ze zdanění fosilních paliv a skládkování. Tyto „zelené daně“ jdou do místních grantových fondů na podporu obnovitelných zdrojů a recyklace. Jedné z organizací, s nimiž jsem se setkala, takovýto příspěvek například umožnil koupit drahého stroje na cupování kartonů. Vzniklou papírovou drť dále prodává jako stelivo. Z rozhovorů u nás se mi jako nejužitečnější podpora ze strany státu jevíly státní dotace úroků z úvěrů v rámci tzv. Podpůrného a garančního rolnického a lesnického fondu. Drobní zemědělci, včetně biozemědělci, s nimiž jsem hovořila, je označovali za důležitý faktor přežití svých hospodářství.

### **Zkratky**

Vlády ale více podporují velké, mnohdy zahraniční a často zcela neetické firmy nežli malé a etické. Myšlenka lokalizace je v rozporu s vizemi globálních trhů a tzv. rovných hracích ploch. Zdá se tedy, že v nejbližších letech budou muset etické podniky spoléhat především samy na sebe.

V minulých dílech jsme proto hledali způsoby, jak si již dnes mohou udržet své místo na slunci. Jedna strategie, kterou jsme dosud nezmínili, je známá jako krátké spojení čili zkratky: obnovení vazby mezi producentem a spotřebitelem. U zemědělců k tomu mohou sloužit tržnice či prodej ze dvora, případně dodávky buď až do domu, nebo skupince spotřebitelů, která si zboží rozdělí. Někdy spotřebitelé farmu přímo vlastní, jako v případě farem Tablehurst a Plawhatch v minulém díle. Aby však farmář mohl prodávat ze dvora, musí většinou nastat další skok, tzv. fenomén přidané hodnoty. Místo toho, aby pro-

dával obilí, dobytek či samotné mléko, nabízí chléb, kotlety či jogurt. Získá tak pro sebe přidanou hodnotu vložené práce. Kde ale vzít prostředky na úložní a zpracovatelské kapacity - sklady, jatka, moštárny či sušárny ovoce, pekárny či komerční kuchyně? Již zmíněné britské družstevní biodynamické farmy mají svého řezníka a opatřily si vlastní balírnu masa, mlýn a pekárnu díky darům a bezúročným půjčkám členů a příznivců. V České republice je jednou z prvních vlaštovek moštárna v bělokarpatském Hostětíně, která zpracovává místní tradiční odrůdy ovoce. Většina producentů však nepřekoná bariéru právě v oblasti zpracování a distribuce.

### Ekonomické symbiózy

Za první republiky rolníci úspěšně řešili tento problém sdružováním (viz SG 1/2004). Dnes bychom u nás místní zpracovatelské a distribuční družstvo hledali jako jehlu v kupce sena. Sdružování vůbec, jak se zdá, se zde stále nevzpamatovalo z desetiletí povinné dobrovolnosti. Svědčí o tom výsledky mého výzkumu: zatímco z britských etických podniků byla většina členem nejméně jedné střešové organizace či sdružení, u českých bylo takovéto „síťování“ spíše výjimkou. Přitom mají střešové organizace obrovský význam pro rozvoj alternativních ekonomik: umožňují vzájemnou podporu a informovanost, prosazování společných zájmů, ale také například certifikaci. O to například usiluje sdružení farmářských trhů, s jehož koordinátorem Jamesem Pavitem jsem hovořila v březnu 2002: „Pokud organizátoři trhu, ať už firmy, samotní prodejci, dobrovolníci nebo místní úřady, chtějí být členy asociace, musejí jejich tržnice splnit určitá kritéria. Produkty by například měli prodávat pouze místní producenti či zpracovatelé, a to osobně. Důvodem je mimo jiné možnost přímého kontaktu se zákazníkem. Vede to k větší důvěře v prodávané potraviny.“

Jiná unikátní britská střešová organizace má zkratku ViRSA (Village Retail Service Association). Pomáhá vesnicím, které si chtějí zachovat vlastní obchod či poštu. Má detašované pracovníky, vydává materiály včetně stanov pro místní skupiny, které chtějí převzít místní prodejnu do vlastní správy. ViRSA není sdružením v pravém smyslu. Spíše spadá do kategorie sekundárních struktur, jak o nich hovoří Tim Crabtree. Jejich pravzorem je družstevní banka Caja Popular v baskickém městě Mondragón, která vznikla z popudu místních výrobních družstev. Banka pomáhá družstvům finančně a poskytuje jim poradenství. Družstva a jejich členové pomáhají bance tím, že si u ní ukládají peníze. Podobnou ekonomickou symbiózu sekundárních a primárních etických organizací si v budoucnosti představuje i Tim.

Současnou převládající ekonomiku můžeme vnímat jako něco, co rozleptává naše vazby k místu, lidem i sobě samému. Alternativní ekonomika by měla přispívat k znovuvytváření těchto vztahů. Timovy principy bychom mohli nazvat Osmero konstruktivního ekonomického disidenta:

#### 1. Posilování vztahů v komunitě



2. Lidské měřítko
3. Vazba k místu
4. Princip neziskového vlastnictví půdy a přírodních zdrojů v zájmu budoucích generací
5. Zdraví a osobní pohoda jako priorita - úcta k vlastním potřebám
6. Dobrá práce - práce, kterou dělám, mě musí těšit
7. Sdílené rozhodování, demokracie
8. Udržitelnost - úcta k přírodě

Pokud vám Timovo osmero připadá příliš dlouhé, mohu nabídnout ještě volně citovaná slova Václava Cílka, která pro mě shrnují étos nové ekonomiky: Je důležitější mít kam chodit každé odpoledne se psem než jednou do roka strávit čtrnáct dní na Kanárech.

## 20. Paralelní ekonomické světy

Když byl Tom Sawyer donucen tetičkou Polly natírat vápnem třicet metrů dlouhý plot, byl nejprve zoufalý. Přemýšlel, jak se z toho dostat, a obrátil naruby kapsy. To, co našel, mělo ale příliš malou směnnou hodnotu... nekoupilo by mu to ani půlhodinku svobody. Tu náhle dostal vnuknutí! Když se na obzoru objevil kamarád Ben, klidně pracoval a nevšímal si ho. „Musíš makat, vid?“ ptal se Ben zlomyslně. Tom ale prohlásil, že to, co dělá, možná práce je, možná není, ale jeho baví. A dodal: „Copak se každému chlapci poštěstí, aby mohl bílit plot?“

To postavilo věc do jiného světla. Ben začal loudit, aby mu Tom půjčil štětku. Tom po dlouhém otálení svolil, poté, co mu Ben slíbil jablko. Objevili se další chlapci, a jak praví klasik, „přicházeli a posmívali se, ale zůstávali a bílili.“ A Tom, toho rána „ubohý, takřka nuzný chlapec“, odpoledne tonul v bohatství. Mezi věcmi, které získal za prodej privilegia natírat plot, bylo dvanáct kuliček, sklíčko z modré láhve, dělo vyrobené z cívky, klíč, kterým nešlo nic odemknout, kousek křídly, mosazný knoflík od dveří a mnoho dalších pokladů. A plot měl tři vrstvy nátěru!

### Dobrodružství v pralese

Co je to vlastně práce? V ekonomickém pojetí se práce oddělí od svého lidského nositele, prosvíští tunelem grafů, vzorců a čísel, na konci vyjde osekaná a zabalená a expeduje se v podobě zboží. Zboží, které někteří prodávají a druzí jim za to platí. Má tedy jasnou podobu, dá se uchopit a změřit. Práce v uvedené epizodě Mark Twaina ale spíš připomíná měsíc za větrné noci na hladině jezera: jednu chvíli tu je, za chvíli se rozvlní a mizí či se mění v něco úplně jiného - radost a zábavu, za kterou se musí platit, tak o ni všichni stojí.

U některých kultur dokonce mizí kompletně celý pojem práce. Američanka Jean Liedloffová, která v sedmdesátých letech pobývala s Indiány ve venezuelských pralesích, jednou pomáhala přenášet kánoe v úseku, kde se tok řeky měnil ve vodopád. Loď byla neobvykle veliká, a třebaže nosičů bylo celkem sedm, byli nuceni podkládat loď kládami a valit ji centimetr po centimetru přes obrovské balvany po dobu několika hodin. Jean měla brzy odřené kotníky a cítila se hrozně. V jednu chvíli vyskočila na jeden z kamenů a celou scénu fotografovala. A tu zpozorovala, že zatímco její italské kolegyně tlačí kánoe byli napjatí, mračili se a neustále po toskánsku plyně nadávali, Indiáni se bavili! Smáli se neohrabané lodi a zdálo se, že celou věc berou jako dobrou zábavu. Každý malý posun lodi vnímali jako důvod k radosti. Řehtali se i tehdy, když co chvíli jednoho z nich loď přišpendlila k balvanu, a on sám, když se osvobodil, se rozchechtal ze všech nejvíc z radosti, že opět může dýchat.

Jean se podařilo Indiány napodobit a zbytek přenášení prožít jako zajímavé dobrodružství. Později se do venezuelské džungle vrátila ještě několikrát.

Všimla si, že domorodí obyvatelé nemají potřebu šetřit si práci a čas. Všechn čas má pro ně totiž stejnou hodnotu. Co se týče práce - to slovo v jazyku skupiny Yequana, s níž žila, nenašla.

### Ti produktivní a ti druzí

Antropologové studující ve dvacátém století nezápadní kultury postupně zjišťovali, že v těchto společnostech často chybí nejen ostrý předěl mezi prací, zábavou a duchovní sférou, ale že ani ekonomika není u většiny z nich oddělená od tkaniva společnosti. Namísto nabídky, poptávky a specializace našli systémy, kombinující samozásobitelství skupin (rodiny si samy vypěstovaly a vyrobily většinu toho, co potřebovaly), přerozdělování (v podobě nejrůznějších obřadů, slavností a společných setkání, přičemž se očekává, že ti, kdo mají vyšší status a majetek, dají více) a takzvané reciprocity či ekonomiky darů, kdy se část úrody či úlovku rozdala celé skupině nebo příbuzným, a na oplátku se očekával jiný dar, jindy, přičemž čím si byli dotyční prostorově a příbuzensky bližší, tím méně bylo nutné příslušný dar formálně oplatit. Přijetí daru vždy znamenalo i navázání určitého vztahu s dárce. Práci v těchto kulturách často nahrazovala spolupráce - věci, kde bylo třeba více rukou najednou, se vykonávaly společně, ať šlo o přípravu svatby, lov zvěře nebo sklizeň ječmene.

Kolonisté, misionáři, obchodníci a rozvojoví pracovníci, přicházející do těchto nových světů, si s sebou nesli vlastní sociální, morální a ekonomické koncepty, které byly často neslučitelné s realitou tradičních komunit. Vzorce typu „práce a zábava“, „píle a lenost“ či „produktivní a neproduktivní“ začaly nicméně ovlivňovat sebehodnocení těchto kultur. Helena Norberg-Hodge v knize *Dávné budoucnosti* popisuje dopad, který mělo zavedení zdánlivě neutrálního nástroje - statistik zaměstnanosti - na sebevědomí žen a rolníků v osmdesátých letech v indickém Ladáku: „Ženy... svou práci nevydělávají peníze, a tak nejsou považovány za „produktivní“. Jejich práce se nezahrnuje do hrubého domácího produktu. Ve vládních statistikách je uváděno těch přibližně 10ého povolání. Zbýlých 90í“... Tradiční rolníci stejně jako ženy jsou považováni za méněcenné, a tím si sami začínají připadat nejistě a neschopně.“

Jak si stojí ekonomika darů v tzv. průmyslových kulturách? Podle autorky, jako je Hazel Hendersonová, u nás ekonomika darů nadále existuje a tvoří zhruba 40ých aktivit. Spadají sem základní činnosti našeho života, které tvoří hodnoty, ale stojí mimo trh - nečekáme za ně finanční odměnu. Například výchova dětí v rodině, péče o staré rodiče, dobrovolná práce v občanských sdruženích, péče o domácnost, pěstování vlastních potravin či třeba návštěva nemocné sousedky. Konvenční ekonomie je povětšinou neregistruje. Chybí jí ta správná čidla.

Dalo by se tedy říci, že u nás máme dvě paralelní ekonomiky? Tu peněžní, kdy pracujeme v konvenční ekonomice, a tu neformální, kdy usmažíme lívanec, pohladíme vnuče, sklídíme česnek a opravíme vrata od stodoly, a ačkoliv zvyšujeme to, čemu ekonomie poněkud nejasně říká užitek, nepohneme tím žádným ekonomickým ukazatelem ani o vlasek?

## Ekonomika pokaždé jinak

Ve skutečnosti existuje kolem nás ekonomik ještě více. Je tu ekonomika „černá“ - ekonomika mafií a překupníků drog a také šedá ekonomika daňových úniků. Úplně v jiném soudku najdeme ekonomiku přírody - „služby a statky“, které nám příroda poskytuje zadarmo, kam patří mimo jiné sluneční energie, rozkládání odpadků bakteriemi či regulace klimatu, nemluvíc o takových důležitých „komoditách“, jako je kyslík k dýchání či voda k pití. Ani tuto „ekonomiku“, na které spočívá naše existence a která v jiných vztažných soustavách vystupuje jako dary Boží či Matky přírody, neumí ekonomie svými nástroji dobře uchopit.

Vraťme se však do mezilidského světa a k dichotomii mezi peněžní a nepeňěžní, formální a neformální ekonomikou. Podle irského ekonoma Richarda Douthwaitea není mezi nimi ostrý předěl. Spíše se dá hovořit o jakémsi spektru, s malováním bytu či šitím kostýmů pro ochotníky na jednom konci spektra a poradenstvím pro mezinárodní banku na konci druhém: „...když vymalujeme vlastní byt, nepředložíme rodině účet, nýbrž jsme odměněni jinými subtilnějšími způsoby... Na druhé straně, pokud si nás přizve jako poradce mezinárodní banka, nejspíš se nebudeme ostýchat požádat o maximální honorář.“ Mezi těmito extrémy je podle něj řada přechodů, kdy očekáváme menší nebo větší odměnu podle toho, kde zrovna stojíme na čáře lokální - mezinárodní.

A tady se již blížíme k zásadní otázce, položené v předchozích dílech. Klade si ji i Richard Douthwaite: Jak to udělat, aby ekonomika, která je etická a lokálně zakořeněná, byla i finančně výnosná? Jinými slovy: jak mohou uspět etické a lokální firmy, když jim konkurují giganti, kteří dokázali své náklady omezit, třeba dovozem levných produktů ze všech konců světa pod heslem „externalit se nelekejme, na množství nehleďme“?

### Jak seskočit z kolotoče

Douthwaite se domnívá, že jednou z cest, jak mohou etické firmy přežít, je právě využívání levné práce. Zde přichází ke slovu onen pomyslný přechod mezi ekonomikou místní a mezinárodní. Pokud jsme jako pracovníci akceptovali snížení mzdy v nadnárodní firmě, snížila se naše kupní síla a zvýšila se konkurenceschopnost firmy. Firma pak bude moci levněji prodávat své zboží, třeba boty, spotřebitelům po celém světě, ale efekt pro nás bude zanedbatelný. Boty sice budou levnější i u nás, ale protože nám snížili platy, došlo pouze k posunu obou známých křivek, nabídky i poptávky, doleva. Boty budou levnější, ale spotřebitelé budou mít méně peněz, takže nula z nuly pojde. Navíc když akceptujeme snížení mzdy my, budou je nuceni časem přijmout pracovníci v jiných zemích. A pak zase my... Je to jedna z podob kolotoče, kdy konkurence na světových trzích tlačí dolů mzdy, ale i ceny surovin a ekologickou či sociální legislativu stále dokola... až k samému dnu. Odtud název - závod ke dnu.

Naproti tomu, radí Douthwaite, přijmeme-li menší odměnu u malého lokálního podniku, o němž víme, že zvýší místní produkci a prodej a s nimi

zaměstnanost a tudíž kupní sílu, může to být rozumné rozhodnutí. Jednak nastane efekt lokálního multiplikátoru (viz SG 5/2004), jednak nám práce v místní firmě může poskytnout více uspokojení díky jejím lidským měřítkům. Navíc tušíme, že firma za pár let nezvedne kotvy a neodpluje do Číny nebo na Ukrajinu.

Tolik teorie. Jak je to však s „dotováním“ etických podniků levnou prací v praxi?

### **Bez dobrovolníků i bez hnoje**

Z pětačtyřiceti etických podniků, které jsem v letech 2002 až 2003 prošla v Británii a u nás, spoléhala velká část v různé míře na specifické levné pracovní síly - na dobrovolníky, kteří pracovali bez nároku na mzdu. Setkala jsem se s nimi jak na již zmíněné krkonošské Farmě Hucul, tak třeba na Radford Mill Farm, biofarmě nedaleko Bristolu, kde žilo ve skromných podmínkách asi dvacet lidí, z nichž část byli dobrovolníci (přijížděli v rámci WWOOF, viz SG 2/2005) a další část pracovala za nízkou mzdu a někdy i na částečný úvazek. Jak mi tehdy řekla zaměstnankyně Kate Allport, bylo nadšení těchto lidí důležitým faktorem, který držel farmu nad vodou.

Jiný pohled na věc měl Alan Schoefield, za nímž jsem přijela v červnu 2002 do krásného, ale chudého hrabství Lancashire. Hrdě mě provázel svými foliovníky se zeleninou včetně jednoho úžasného druhu papriky, která je nejprve zelená, pak žlutá a nakonec červená, takže svým zákazníkům, asi pětistovce rodin v okolí, může nabídnout paletu nejen chutí, ale i barev. Dále jsem zhlédla saláty, které měly nejen rozmanité chuti a barvy, ale i tvary. A než jsem stačila vysvětlit, že mi jde vlastně spíše o ekonomické fungování jeho firmy, dostalo se mi náдавkem přednášky o tom, že organické pěstování zeleniny se může obejít bez zvířat a jejich hnoje, pokud člověk umí správně využít jíchu z kostivalu, zelené hnojení a mletý vápenec. Nakonec jsme se přece k ekonomice i k zaměstnancům dostali: „Mám čtyři na plný úvazek a tři na částečný. Ti tři jezdí s dodávkou a zkrácený úvazek jim vyhovuje. Zaměstnávám i tři děti ve věku 13-16 let, které mi na kole v sobotu rozvázejí letáčky. Dobrovolníci? Na ty ne-držím. Naopak, jsem rád, že jsem schopný čtyřem mladým mužům poskytnout natolik slušný plat, aby mohli založit rodinu.“

### **Šok z jídla**

Některé farmy a další organizace neměly dobrovolníky, zato tu pomáhali studenti či učni v rámci stáží a praxí. Na českých farmách často hrála významnou roli práce prarodičů-důchodců, kteří pomáhali v hospodářství a v domácnosti. V organizacích s družstevní či neziskovou strukturou fungovala navíc nenápadná forma dobrovolnictví - či ekonomiky darů - ve formě správních rad, představenstev a různých komisí. Řešily nejen zásadní otázky, ale často i provozní věci. Někdy to nebylo vůbec jednoduché, jak dosvědčuje vyprávění Chrise Marshalla, s nímž jsem se setkala v hlučné hospůdce nedaleko Londýna v březnu 2002. Chris byl tehdy již dva a půl roku předsedou neplaceného

představenstva družstva, které vlastnilo dvě biodynamické farmy, Tablehurst and Plawhatch Community Supported Farms. Večer předtím proběhla bouřlivá schůze představenstva. Co se tam odehrálo?

„Loni jsme najali farmáře pro farmu Plawhatch, který bohužel neměl zkušenosti ani s biodynamickou formou hospodaření ani s prací na farmě, kterou vlastní místní komunita. Nepohodl se s komisí, která dohlíží na chod farmy, a ta ho navrhla vyhodit. Představenstvo se snažilo věc posoudit, ale nedospělo k jednoznačnému názoru na věc. Nakonec jsme se rozhodli, že komisi podpoříme. Farmář to však těžce nesl a někteří členové družstva vyjadřovali nesouhlas. Včera jsme tedy po dlouhé diskusi vzali rozhodnutí o výpovědi zpět. V takovémto kontroverzním případě snad měla jednat členská schůze, ale rozhodování ve čtyřech stech lidí je velmi obtížné. Někdy je lepší nepostupovat formálně, ale spíše si všimat a vnímat, co lidé opravdu chtějí.“

Chris přiznal, že ho role předsedy vyčerpává, a hodlal příští rok skončit. Chtěl ale pokračovat v práci pro družstvo, v jehož smysl věřil. Farmy Plawhatch a Tablehurst byly ostatně skutečně výjimečné. V obchodech přímo na farmách bylo k mání vedle zeleniny několik typů smetany, jogurtu a sýra, chléb, různé druhy masa, to vše z vlastních zdrojů. Chris prohlásil, že když poprvé ochutnal jídlo, připravené ze zdejšího masa, byl v šoku. Tak bylo dobré! Oba farmáři však mají navzdory výjimečnosti celého projektu, propojeného s blízkou steinerovskou Emerson College, poměrně nízké platy. „Kdybychom měli víc peněz, přidali bychom jim,“ řekl mi Chris.

### Šípková Růženka ve Skotsku

Navštivme na závěr místo, které mi hodně přirostlo k srdci. Snad pro zvláštní krajinu či pro zlatavé světlo severského slunce, anebo pro klidnou a jasnou atmosféru, která tam panovala.

Ta atmosféra nebyla vždycky klidná a jasná. Sdružení Laurieston Hall vzniklo v roce 1972, když osamělé panské sídlo v jihozápadním Skotsku koupila skupina mladých alternativců z Londýna, odhodlaných radikálně omezit konzum a závislost na peněžní ekonomice. „Organizace? Žádná nebyla. Každý měl svůj pokoj, ale kuchyň, pračka, auto, peníze byly společné. Ostatně do práce jsme moc nechodili, spíše jsme se snažili obnovit zahradu, chovat prasata a tak. Během několika let se všechny rodiny, co se sem přistěhovaly, rozpadly. Zamilovávali jsme se a odmilovávali... někdo odešel, někdo přišel... byla to těžká, zajímavá, vyčerpávající doba,“ vyprávěla mi Lesley Vine, štíhlá, kultivovaná žena, která tu byla skoro od začátku. Dnes je jí kolem padesátky a s partnerem a dcerou bydlí v bývalém zahradnickém domku na pozemcích sídla. Třebaže většina dávných radikálů má dnes vlastní auto, pračku, peníze, ba i kuchyň, zůstává Laurieston Hall neobvyklým lidským seskupením. Nejen proto, že pořádá lákavé kursy pro veřejnost - společný zpěv, tanec a další a další. Nejen proto, že se během let přeměnili z komuny v družstvo a že jejich organizace, včetně každotýdenní pondělní schůze a řady fungujících komisí, patřila k těm nejpromyšlenějším, které jsem v Británii zažila.

Nejzajímavější asi bylo, jak členové, kterých je dnes okolo třicítky, dokázali skloubit peněžní a nepeněžní ekonomiku, soukromé a společné vlastnictví. Dva a půl dne v týdnu tráví samozásobitelstvím a prací pro komunitu: sběrem a řezáním dřeva, prací na zahradě, dojením krav, opravou domu, vyráběním sýra... Říkají tomu work-share (pracovní podíly): „Místo abychom přispívali penězi do společné kasy, přispíváme svou prací,“ vysvětluje Lesley. Výsledkem je, že základní potraviny a otop mají zadarmo a do společného fondu na dům platí jen nízkou částku. Na tu a na další potřeby si vydělávají mimo komunitu - kromě těch, kteří organizují kurzy a kteří si na to založili družstvo vlastní. Podmínkou členství v družstvu je členství v komunitě.

Ačkoliv většina členů dnes žije jako rodiny či malé skupiny, mají nadále společné prostory. Mimo jiné dílnu, televizní místnost, hernu pro děti a samozřejmě pozemky. Celý dům s věžičkou, vikýři, mnoha schodišti a nečekanými zákoutími působí trochu jako z pohádky. „Připomíná to začarovaný hrad,“ čte mi Lesley myšlenky. „Někdy mi připadá, že jsme všichni usnuli. Když jsme sem přišli, měli jsme ideály... teď se mi zdá, že jsme na ně zapomněli... anebo že bychom je naplnili?“

Poznámka:

Autorka použila knížky Jean Liedloff: *The Continuum Concept* a Richard Douthwaite: *Short Circuit* (viz [www.feasta.org](http://www.feasta.org) a seriál *Zkratky* v sudých číslech SG 1999).