

(Anti-) Diskriminace mýtů zbavená

Jan VLACHÝ, City University of Seattle in Prague¹

Abstract

This paper addresses the issue of antidiscrimination policy and provides a brief summary of its potential impacts. It appears that normative antidiscrimination lacks a coherent set of principles, proposed measures tend to be arbitrary and lead to inconsistent results. Implementations also disproportionately harm the social classes, whose protection or promotion would presumably be acceptable. A case is made of existing EU antidiscriminatory legislation, regulating the insurance market, including some rudimentary figures.

Keywords

Antidiscrimination policy, discrimination, microeconomic analysis.

JEL Classification: D23, D78

¹ Visiting Lecturer, City University of Seattle, Estonská 500, Praha 10, Czech Republic.
vlachy@cityu.eu

1. Úvod

Je až s podivem, jak se poslední dobou z hodnotově neutrálního pojmu diskriminace stalo společenské a politické tabu. Na každém kroku jsme přesvědčováni, že každý z nás je latentní rasista, sexista či xenofob. Prakticky všichni podnikatelé jsou navíc hloupí, protože se takovým počínáním zbavují spousty výhodných obchodních příležitostí, a je nutné je polepšit. Slovy L. Grönerové, poslankyně Evropského parlamentu: *Ačkoli si moderní podniky začaly uvědomovat, že se diskriminace nevyplácí, obchodní sdružení stále žijí v minulosti a promeškávají příležitost podívat se do sousedních evropských zemí a najít tam příklady nejlepšího jednání* (Gröner, 2008).

Nejde ovšem o osobní názor extremistické politiky, ale o vítězné dogma, což potvrzuje i sebevědomý výrok jednoho z vrcholných představitelů výkonné moci, eurokomisaře V. Špidly: *Evropská unie má v první řadě jako svůj princip, který je ve smlouvě, čili jakýsi ústavní princip, zákaz diskriminace, rovné zacházení mezi muži a ženami a boj proti diskriminaci... To je jedna z nejvyšších a nejhlubších hodnot Evropské unie* (Jirásková, 2008).

Antidiskriminace si již prosadila vlastní slovník, akademické platformy i byrokratický aparát. Ty jsou

podhoubím pro vznik nepřehledného množství původně snad dobře míněných předpisů a regulací, které sice společnost nepoptává, většinou je však trpně přijímá. Z různých pohledů by bylo možné diskutovat o důsledcích od zaplevelení právního řádu, až po vznik úplně nových forem diskriminačního jednání, stejně jako o přímých a nepřímých ekonomických dopadech. Již dnes je patrná obrovská komplexnost problému na úrovni legislativy EU, mimo jiné i z hlediska konfliktů s pravidly na ochranu hospodářské soutěže (Geradin a Petit, 2006). Tzv. Equal Credit Opportunity Act a vyvolaná bublina málo bonitních realitních úvěrů v USA se zase uvádí jako jedna z dílčích příčin finanční krize roku 2008.

V uplynulých letech byl patrný přesun normativního antidiskriminačního tlaku z úrovně veřejných institucí na rovinu soukromých obchodních vztahů. V EU tuto tendenci dobře charakterizuje Direktiva 2004/113/EC, požadující rovný přístup mužů a žen na trh zboží a služeb. V červenci 2008 byl publikován návrh další směrnice obdobného charakteru, zaměřené na diskriminaci z hlediska věku, zdravotního postižení, náboženství a sexuální orientace. V roce 2009 prošel českým legislativním procesem po velkém politickém boji kontroverzní návrh tzv. antidiskriminačního zákona a s tématem úzce souvisí i otázka

aplikace Charty základních práv EU, která se stala aktuální při ratifikaci Lisabonské smlouvy.

Článek si klade za cíl postavit proti zavedenému normativnímu pojetí diskriminace její pozitivní analýzu a také poukázat na zásadní odlišnosti v jejich východiscích i odborné terminologii. Autor k tomu nejprve použije prostou komparaci. Na ni naváže mikroekonomickou analýzou, zahrnující některé méně známé aspekty týkající se nákladové diskriminace. Poté ji aplikuje na jednoduchém příkladu z oblasti pojišťovnictví, což dobře demonstruje charakter a míru zkoumaného problému v praxi. Nakonec uvede některé další teoretické a praktické aspekty, které mohou hrát v antidiskriminačním úsilí či jeho hodnocení rovněž určitou roli.

2. Normativní antidiskriminační přístup

Antidiskriminace vychází v porovnání s pozitivními vědními obory, jakými jsou ekonomie či statistika, z odlišných východisek i pojmosloví. Prof. Kühn (Fialová a kol., 2007) definuje normativní pohled následovně:

Současný evropský (a americký) přístup k zákazu diskriminace vychází v zásadě z toho, že je nepřijatelné zacházet s někým odlišně jen proto, že patří do nějaké obecně definované skupiny (rasově, etnicky nebo třeba pohlavím). Odlišné zacházení je tak přípustné jen na základě individuálních charakteristik daného člověka. Odlišně můžeme s někým zacházet například na základě jeho skutečných vlastností, jeho profesní historie, atp., ale nikoliv podle pouhého faktu, že je příslušníkem nějaké obecně definované skupiny, již na základě našich stereotypů přikládáme určité typické vlastnosti. Prostředky práva pak intervenujeme tehdy, pokud je s někým odlišně zacházeno proto, že je příslušníkem nějaké skupiny, s níž bylo odlišně (a diskriminačně) zacházeno tradičně, nebo je takové zacházení z jiných důvodů nepřijatelné (rasa, pohlaví, sexuální orientace atp.).

Po doplnění dalších odlišujících atributů, jako je věk, jde fakticky o zásadní odmítnutí heuristiky v sociálních vztazích (Tversky a Kahneman, 1974). Pomiňme diskusi, zda je to vůbec praktické nebo žádoucí, protože Fialová a kol. (2007) uvádí hned vzápětí další měřítko: *Hovoříme-li o diskriminaci, nerozumíme tím jakékoliv rozlišování, ale rozlišování nějakým způsobem negativní, rozlišování zatěžující určitou skupinu osob... s ohledem na zakázané kritérium...* Právě toto hledisko vnáší do antidiskriminační ideologie, a posléze i legislativy, podstatný prvek svévole. Umožňuje považovat za nepřijatelné, aby někdo byl znevýhodněn při přijímání na školu, protože je černoch, ale nevylučuje jeho zvýhodnění ze stejné-

ho důvodu, i když znevýhodněn pak bude kdokoli, kdo není černochem.

O myšlenkové bezradnosti tvůrců antidiskriminačních politik ostatně svědčí i na první pohled komicky působící formulace jako *Pokud se zjistí, že politika má negativní dopad na genderovou rovnost nebo že je až příliš genderově neutrální, musí se najít způsob jejího přeformulování tak, aby se prosazovala genderová rovnost* (Fialová a kol., 2007).

Paradox dobře ilustruje situace, kdy se za *diskriminaci... nepovažuje rozdílné zacházení, které souvisí se stanovením rozdílného důchodového věku pro muže a ženy* (Fialová a kol., 2007). Výslovně se tak připouští velmi výrazné znevýhodňování mužů ve prospěch žen ve státním důchodovém systému (platí déle a více, zatímco pobírají nižší dávky po kratší dobu), přičemž však [tamtéž] *...to neplatí, jde-li o rozdílné zacházení v soukromém pojištění*. Metodický dokument EK (2008), který by měl v tomto směru fakticky představovat vodítko pro posuzování státních politik, je na své str. 9–10 přímo učebnicovým příkladem, jak lze smíchat řadu protichůdných kritérií, z nichž je opravdu možné dovést cokoliv.

Antidiskriminační normu není proto dost dobře možné vyjádřit obecnou definicí, na jejímž základě by bylo možné provést pozitivní analýzu. Pro hodnocení antidiskriminační politiky je fakticky nutné volit jednu ze tří pozic:

- norma zakazuje jakoukoliv diskriminaci ve smyslu skupinového rozlišování,
- norma připouští diskriminaci, pouze pokud zvýhodňuje jednu předem (fakticky svévolně) stanovenou skupinu,
- zákaz diskriminace je svévolně politicky interpretovaný pojem, a hodnotit je tedy možné pouze důsledky konkrétního opatření.

Zajímavým případem je směrnice o rovném zacházení s muži a ženami, jejíž návrh schválila Evropská komise v listopadu 2003. Tato direktiva, mimo řadu jiných, mnohdy kuriózních důsledků (Watts, 2004b), zakázala pojišťovněm účtovat rozdílné pojistné sazby mužům a ženám. To je běžné zejména u životního pojištění a pojištění motoristů. U mužů se totiž systematicky pozoruje výrazně kratší doba dožití, pravděpodobnost úmrtí v určitém věku, a také větší četnost nehod. Komisařka Diamantopoulouová tuto praxi tvrdě napadla s argumentem *rovnosti* a s odkazem na studie ukazující vliv jiných faktorů, než je pohlaví (Economist, 2003).

Kontroverzní opatření vstoupilo o rok později v platnost v poněkud modifikované podobě Direktivy 2004/113/EC, zůstává však varujícím mementem o vlivných myšlenkových směrech vycházejících z primitivních normativních představ bez valné snahy předvídat důsledky. Je přitom zřejmé, že ty považují

schválený předpis pouze za dílčí krok k naplnění mnohem ambicióznějších cílů (viz např. Di Torella, 2005). Za zmínku stojí i skutečnost, že tehdejší česká reprezentace patřila na jednání počátkem roku 2004 ke skupině osmi států, která původní fundamentalistický návrh obhajovala (Watts, 2004a).

Je symptomatické, že doplněné ustanovení čl. 5, odst. 2 (EK, 2005), do určité míry akceptující pojistně-matematické důvody pohlavní diskriminace, toto fakticky umožňuje pouze na bázi národních výjimek, o něž muselo být žádáno do roku 2007, s předpokladem revize po pěti letech. Fakticky je tedy možné míru posuzování tohoto typu, i kdyby pro něj byly sebelepší věcné důvody, pouze snižovat a v konkrétní zemi již není možné se vrátit k předchozímu stavu. Francie a Švédsko, jejichž domácí legislativy tehdy shodou okolností tuto diskriminaci zakazovaly, navíc prosadily do zápisu z jednání Rady EU (EK, 2004) požadavek, aby byl předpis vymahatelný pro všechny pojišťovny působící v daném státě, bez ohledu na zemi původu. To ukazuje, že si byly dobře vědomy jeho neudržitelnosti v tržním prostředí a že se rozhodly výslovně nadřadit ideologické téma antidiskriminace prospěchu spotřebitelů z volné soutěže.

3. Ekonomický model cenové diskriminace

I když se, formálně vzato, jedná o model cenové diskriminace (různí spotřebitelé obdrží totéž zboží za různou cenu), lze ho analogicky aplikovat na jakoukoliv diskriminaci, tedy i takovou, kdy je nějakému spotřebiteli nebo skupině spotřebitelů obchod zcela odepřen. Z hlediska prodávajícího se totiž téhož účinku dosáhne požadavkem na dostatečně vysokou (prohibitivní) cenu. Pro přehlednost používáme obvyklého označení výrobce (prodávající) – spotřebitel, i když se fakticky může jednat o poskytovatele a uživatele nějaké služby a spotřebitel nemusí v daném vztahu vždy reprezentovat kupujícího (analogické vztahy vznikají například když zaměstnanec prodává svoji pracovní sílu). Obecněji tedy za výrobce považujeme toho, kdo nabídne určitou cenu za určitý obchod a za spotřebitele toho, kdo ji přijme nebo nepřijme.

V kursech ekonomie (Holman, 2007) se standardně zmiňuje cenová diskriminace spotřebitele. Při ní prodávající požaduje od různých spotřebitelů různé ceny za stejné zboží. Pokud mají různí spotřebitelé rozdílnou elasticitu poptávky a prodávající je schopen spotřebitele takto odlišit, může tím odčerpávat část spotřebitelova přebytku ze směny. Model je celkem názorný, i když ve svých důsledcích není zcela triviální, což je patrné srovnáním variant, které znázorňuje Holman (2007) na s. 315, 370.

Snadno lze ukázat, že při dokonalé konkurenci na straně nabídky nevzniká žádný prostor pro cenovou diskriminaci, protože diskriminovaní jedinci by si našli jiného dodavatele. Každý kupující má totiž možnost volby mezi řadou výrobců, kteří v souhrnu uspokojí i toho posledního spotřebitele, jehož rezerviční cena je vyšší než mezní náklady výroby. Jinými slovy, každý výrobce má možnost prodat libovolně množství daného výrobku za exogenně stanovenou tržní cenu, a z jeho pohledu se tedy poptávka chová, jako by byla dokonale elastická. Výrobek se proto musí prodávat za jednotnou cenu rovnou mezním nákladům.

Diskriminovat mezi spotřebiteli na základě jejich rezervičních cen (tzn. individuální poptávkové elasticity) proto může pouze monopolista (Varian, 1995), ať už drží monopol přirozený, daný vysokými fixními náklady či bariérami vstupu, monopol vzniklý regulací, vlastnictvím vzácného produkčního faktoru apod. Teoreticky se jedná o velmi atraktivní příležitost zvýšit přebytek výrobce ze směny na úkor přebytku spotřebitele. Je ovšem takřka nemožné určit rozdílnou individuální vůli spotřebitelů platit za určitý produkt, a takto učebnicově pojatá tzv. diskriminace prvního řádu (dokonalá cenová diskriminace) je tedy velmi neobvyklá (lze ji pozorovat při aukční formě prodeje). V praxi tedy přicházejí v úvahu jiné formy diskriminace, jak je charakterizoval již Pigou (1920).

Diskriminace druhého řádu vychází z předpokladu, že není možné přímo určit zákaznický typ, preference však zčásti odhalí a cenovou diskriminaci umožní nelineární oceňování v rámci vhodně konstruované nabídky. Může jít například o různé produktové balíčky (Phlips, 1983) nebo množstevní slevy (Varian, 1995).

Je-li výrobce schopen rozdělit spotřebitele na třídy lišící se elasticitou poptávky a obchodovat s nimi na různých trzích s různými cenami, dojde k cenové diskriminaci mezi těmito třídami (diskriminace třetího řádu, skupinová diskriminace). Na každém trhu vznikne cena na základě kritéria $MR_i = MC_i$, a pokud se u prodejů jednotlivým třídám neliší mezní náklady, musí platit $MR_1 = MR_2 = \dots = MC$. Označíme-li $\varepsilon = \partial Q / \partial P P / Q$ cenovou elasticitu poptávky, pak platí $MR_i = P(1 + 1/\varepsilon_i)$.

Na první pohled se zdá, že takto pojatá cenová diskriminace vede pouze k přerozdělení důchodu mezi výrobcem a spotřebitelem. To je snad jeden z důvodů, proč je normativně vnímána jako nežádoucí (viz například úporný boj proti dvojím cenám ve službách pro Čechy a pro cizince). Z pozitivního hlediska však není zřejmé, v čem by měla spočívat její škodlivost, tím spíše, že zákonodárce proti skupinovým diskriminacím v některých případech bojuje, jinde je ponechá-

vá bez povšimnutí, nebo je dokonce sám prosazuje (slevy pro děti či důchodce).

Existují-li totiž rozdíly v poptávkové elasticitě, pak je snadné ukázat (Holman, 2007), že jediná cena (tzn. nediskriminace) vede u monopolu k menšímu celkovému počtu prodaných kusů nebo objemu poskytnutých služeb (vzniká tzv. mrtvá ztráta či ztráta efektivity, způsobená monopolem). Uspokojení nebudou spotřebitelé s vyšší poptávkovou elasticitou, tedy v praxi ti, kteří si ho mohou nejméně dovolit. Ti s nízkou elasticitou naopak získají větší spotřebitelův přebytek. Situace sice nebude optimální pro výrobce, ale pouze proto, že neuspokojí zákazníky, které by jinak z hlediska svých mezních nákladů uspokojit mohl a chtěl.

Empiricky to ostatně potvrzuje i skutečnost, že praxe dvojích cen pro domácí a cizince je zcela běžná v chudších zemích, neobvyklá v zemích bohatších (tam se naopak cizinci nepřímo zvýhodňují). Nejedná se o doklad morální zaostalosti, jak by to chtěli vidět někteří rozněvaní publicisté (Stroehlein, 1998), ale o naprosto přirozený důsledek skutečnosti, že v některých státech je průměrný cizinec nadprůměrně bohatý, jinde je tomu naopak. Pokud je tedy normativním cílem politiky usnadnit přístup k určitému zboží *potřebnějším*, tzn. spotřebitelům s vyšší poptávkovou elasticitou, pak by při nedokonalé konkurenční nabídce měla cenovou diskriminaci obecně podporovat, nikoliv zakazovat. Naopak, zákaz diskriminace vede k omezení nabídky těmto skupinám spotřebitelů.

I skupinová diskriminace může být účinná pouze tehdy, je-li trh neefektivní na straně poptávky. Jinak ji totiž oslabuje nebo zcela eliminuje arbitráž. Při ní spotřebitel nakupující za nižší cenu výrobek se ziskem prodává (přímo nebo přes prostředníka) spotřebiteli ochotnému platit vyšší cenu. Výsledkem bude poptávka pouze za nižší cenu, poptávka za vyšší cenu bude nulová a opět tak vznikne jediná cena, jejíž efektivní hodnota je na úrovni monopolní ceny.

Je samozřejmě také možné, že monopolní výrobce ponechá v platnosti diskriminační ceny bez ohledu na arbitráž (například proto, že o ní neví, a nepočítá tedy s příslušnými změnami poptávkových elasticit). V takovém případě se ovšem, oproti jediné ceně, realizuje přebytek z arbitrážní směny na úkor přebytků dvou zúčastněných stran, výrobce a spotřebitele s nižší poptávkovou elasticitou. Může tím dojít k uspokojení spotřebitele s vyšší poptávkovou elasticitou.

V této situaci je nutné rozlišovat krátkodobý a dlouhodobý pohled. Z krátkodobého hlediska lze pochopit takovou normativní politiku, která připouští, nebo dokonce podporuje cenovou diskriminaci, a přitom nijak důsledně nepotírá překupnictví. Vydělávají na ní totiž *potřební*, ať už tím, že získávají přístup k danému zboží, nebo vydělávají na jeho

přeprodávání *méně potřebným*. Z dlouhodobého hlediska ovšem vede ke snižování nabídky a ke zvyšování mrtvé ztráty. Je-li ovšem normativním záměrem dosáhnout *rovnosti* ve smyslu dlouhodobého zamezení cenové diskriminaci, je fakticky žádoucí podporovat překupnictví (zvyšovat efektivitu trhu na straně poptávky), nikoliv ho potírat.

K diskriminaci pak může docházet pouze tam, kde na straně poptávky nevznikne efektivní trh, ať už proto, že tomu může účinně bránit sám výrobce, nebo proto, že to znemožňuje povaha daného zboží (ponecháváme zde stranou případy diskriminace druhého řádu). Jedná se zejména o oblast služeb, kde je spotřebitel osobního charakteru, a poskytovatel ji tedy může poměrně snadno kontrolovat.

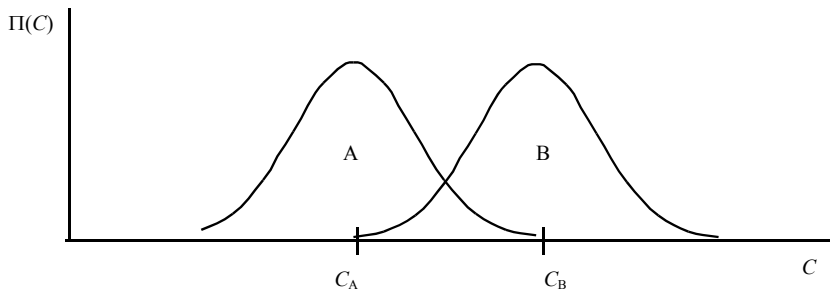
4. Ocenění při různých nákladech

V ekonomii se za cenovou diskriminaci zpravidla nepovažuje rozdíl v cenách způsobený rozdíly v nákladech (Phlips, 1983). To se týká například rozdílných přepravních nákladů, ale i ekonomik z rozsahu (proto je při ilustraci cenové diskriminace korektní vycházet z konstantní funkce *MC*). Na první pohled paradoxně, je-li někdo ovlivněn normativním pohledem, proto platí, že například absorpce přepravních nákladů (které jsou opět možné pouze za monopolní či kartelové situace) fakticky představují cenovou diskriminaci (Phlips, 1983), a diskriminační je tedy například skutečnost, že Česká pošta, která má tuto povinnost uloženu zákonem, doručuje zásilky po celém území ČR za stejných podmínek.

K zásadnímu rozporu mezi normativním a pozitivním vnímáním diskriminace ovšem dochází tam, kde jsou rozdílné náklady důsledkem ocenění nejisté budoucí hodnoty smlouvy. Nelze tedy provést klasickou nákladovou kalkulaci na úrovni jednotlivého spotřebitele. V rámci velkého homogenního souboru takových smluv však dochází k diverzifikaci, tzn. k omezení vlivu specifického rizika. Jev přestává mít náhodný charakter a v souladu se zákonem velkých čísel ho lze považovat za jev do značné míry jistý, pouze s vlivem systematického rizika (Vlachý, 2006).

Princip takové (statistické) diskriminace znázorňuje obrázek 1. Spotřebitelé jsou při ní zařazeni do určitého počtu tříd (zde A a B), u nichž se na vhodném výběrovém souboru pozoruje odlišná průměrná hodnota směrodatného kritéria *C*. Tím může být v praxi doba dožití, četnost nehod nebo četnost nesplacení úvěru.

Není přitom důležité, že někteří jedinci ze třídy A posteriorně vykazují vyšší hodnotu ukazatele *C* než někteří jedinci z třídy B (nebo dokonce než většina jedinců ze třídy B), jde o to, že nikdo neví v okamžiku uzavírání smlouvy nic jiného, než o čem vypovídají



Obrázek 1 Princip statistické diskriminace

Zdroj: Vlachý (2006)

Pojistí-li se žen méně než polovina (třeba kvůli intuitivnímu pocitu, že je pro ně pojištění nevýhodné, nebo díky lepší nabídce od diskriminující pojišťovny mimo dosah regulace), bude z pohledu každé zbývající ženy transfer vyšší. Lze snadno spočítat i jeho výši; označíme-li procentní podíl rizikovější třídy v kmeni (zde mužů) p_B , pak je roven $p_B(C_B - C_A)$. V mezím případě se nepojistí žádná žena, a nákladově stanovené pojistné pro muže bude muset být stejné jako při otevřené skupinové diskriminaci, jinak dojde k ohrožení finanční stability kmene. Je symptomatické, že v takovém případě by byla pojišťovna existenčně donucena porušit nebo obejít zákon a namísto požadovaných *unisex* úmrtnostních tabulek fakticky opět používat klasické tabulky, dělené podle pohlaví. Vzato do důsledků, můžeme se dočkat úředního zákazu publikace dělených tabulek, které se pak budou získávat podloudně na černém trhu.

Jak je vidět, směrnice EK (2005) důsledně nevede ani k jednoznačnému zvýhodnění určité třídy spotřebitelů (např. žen). Existují totiž pojistné produkty, kdy jsou očekávané náklady vyšší u žen (důchodové pojištění), u jiných jsou očekávané náklady vyšší u mužů (úrazové pojištění). Jednotné pojistné tedy, obecně vzato, povede k tomu, že se na část produktů budou méně pojišťovat ženy, na část muži (případně se bude prosazovat jejich vázaný prodej), a dojde tak ke všeobecnému zdražování, zužování možností volby a zhoršování přístupu ke službám.

Celkovou míru ohrožení trhu lze hrubě odhadnout. V roce 2009 předepsaly pojišťovny působící v České republice pojistné na životní pojištění v celkové výši cca 140 mld. Kč (ČAP, 2010). Předpokládejme, že je v současnosti pojistné rozdělené zhruba rovnoměrně mezi ženy a muže a považujeme za reprezentativní pojistně-matematické podmínky uvedené v předchozím příkladu. To není nerealistické, protože jde především o rozdíl v očekávané době dožití, který je v neváženém průměru produktivního věku prakticky stejný (dle výpočtu z ČSÚ 2009 činí přes 5 let).

Agregovaný výpočet, formálně analogický s předchozím příkladem, pak vede k následující úvaze:

Celkové předepsané pojistné, vypočtené na základě reálných, tedy diskriminujících pojistně-matematických předpokladů, předepsané ženám i mužům, je rovno $\sum C_A = \sum C_B = 140 \text{ mld. Kč} / 2 = 70 \text{ mld. Kč}$. Povinné použití *unisex* úmrtnostních tabulek by pro průměrnou smlouvu znamenalo nadhodnocení nebo podhodnocení předepsaného pojistného na úrovni $(C_B - C_A)/(C_B + C_A) = 12\%$. Bez detailnější znalosti struktury produktů a pojistných kmenů není samozřejmě možné říci, nakolik by pojišťovny problém ocenění před svými klienty dokázaly skrýt a jak by ti na vzniklou situaci reagovali. I tak je však zřejmé, že se jedná o potenciální, a přitom zákonem dané, poškození klientů v řádu miliard korun ročně.

5. Doplnující poznámky

V plynulém toku textu samozřejmě nebylo možné postihnout veškeré aspekty komplexního problému. Na tomto místě proto uvedeme ještě pár poznámek *pod čarou*.

Na hodnocení diskriminace má dodnes patrně značný vliv interpretace, kterou původně nabídl Becker (1957). Ten tvrdil, že diskriminace je především důsledkem pudového jednání (*animus-based*). Byť jde o intuitivně atraktivní představu, řada empirických výzkumů ji mezitím vyvrátila.

Za zmínku stojí Ayres (1991), který pomocí řízeného experimentu ukázal, že ženy a černoši platí ve Spojených státech za ojetá auta v průměru o stovky dolarů více než muži a běloši. To se může na první pohled jevit jako jasný argument pro rozšíření stávající antidiskriminační legislativy a autor uvedené studie to, bez ohledu na další výsledky vlastního výzkumu, právně formalistickým postupem skutečně v závěru dovozuje a navrhuje. Podrobnějším zkoumáním výsledků však Ayres v téže práci zjišťuje, že nejlep-

ších obchodních podmínek nedosahují kupující u prodejců stejné rasy či pohlaví, ale právě naopak: bílí muži dosáhli nejlepší podmínky u bílých žen, bílé ženy u černých mužů, černí muži u bílých žen a černé ženy u bílých mužů.

Tento jev se jistě dá vysvětlovat všelijak, ale rozhodně nepotvrzuje předpoklad zaslepené xenofobie. Naopak, Ayres (1991) ukazuje, že racionálně uvažující majitelé obchodů *přirazují* potenciálním zákazníkům prodáváče stejného pohlaví a barvy pleti, protože od nich intuitivně očekávají nejlepší výsledky vyjednávání, a tedy maximalizaci zisku. Plyne-li z toho tedy jakýkoliv poznatek pro zákonodárce, pak snad jen, že popsáním přirozeným tržním procesem dochází v rámci lokality k samovolnému proporčnímu zaměstnávání ve službách, což by měli milovníci rovnosti uvítat.

Sowell (2004) ve své obsáhlé empirické studii uvádí další dopady pozitivní diskriminace, včetně společenského odporu ke zvýhodňovaným skupinám a snah o proniknutí dalších jednotlivců i skupin do privilegovaných kategorií. Bez zajímavosti není případ, který uvádí Frum (2000): V roce 1976 se skupina profesorů italského původu na jedné americké vysoké škole dožadovala zařazení mezi výslovně specifikované národnostní skupiny pro účely přijímání a povyšování, s naprosto rozumným argumentem, proč by to nemělo být možné, pokud se stejného zacházení dostává hispáncům.

Sowell (2004) rovněž potvrzuje ekonomy předpokládaný efekt snižování výkonnostní motivace jak u privilegovaného, tak neprivilegovaného segmentu, stejně jako silně disproporční dopad v rámci jednotlivých segmentů (politiky prospívají především úzké vrstvě nejschopnějších a nejméně úspěšných jedinců z privilegovaného segmentu, přičemž výrazně poškozují slabší a méně úspěšné jedince z neprivilegovaného segmentu).

Z posledního zjištění lze ostatně dovozovat i odpověď na otázku, proč se antidiskriminačním opatřením zpravidla nebrání *elity*, pokud nejsou vysloveně altruistické. Fakticky jim totiž vyhovují. Bylo by rovněž zajímavé vědět, kdo by se při všeobecné znalosti pozitivních závěrů odvážil normativní antidiskriminační stanovisko veřejně hájit a prosazovat v podmínkách otevřené politické soutěže. Není patrně náhodou, že k rozmachu tohoto fenoménu došlo v současné době, kdy se na jedné straně relativizuje význam exaktních vědních disciplín, a na druhé straně dochází k post-demokratickému posunu ve vnímání vztahu mezi občanem a státem či nadnárodním celkem.

6. Závěr

K diskriminaci je zajisté možné přistupovat normativním způsobem, apriorně konstatovat, že diskriminace je špatná a podnikat kroky k jejímu vymýcení. V demokracii by ovšem politici i voliči měli být seznámeni s pozitivně formulovanými dopady zásadních politických rozhodnutí. Mají vědět, co diskriminace, případně její normativní zákaz, způsobuje a učinit si vlastní úsudek, zda daný důsledek je, nebo není žádoucí. Opačný přístup zpochybňuje samotný princip politické participace. Je-li navíc spojen s velmi nejasně a nekonzistentně formulovaným normativním východiskem, jedná se o faktickou zvlášť.

Pozitivní analýza ukazuje, že normativní zákazy diskriminace tam, kde se týkají svobodně uzavíraných smluvních vztahů, vesměs zvyšují společenské nerovnosti, namísto aby je snižovaly. Zvyšují též ztrátu efektivnosti, způsobenou nedokonalou konkurencí.

Díky málo robustní normativní definici diskriminace rovněž pozorujeme řadu příkladů *zákazu diskriminace*, které jsou fakticky státem vynucenou diskriminací. Jde o v tomto článku podrobně diskutované jednotné pojistné, stejně jako povinný a sankcionovaný charakter veřejného *pojištění*, jednotné dodací ceny pošty a podobně. Jejich charakteristickým rysem bývá nákladné omezování smluvní volnosti a narušování konkurence se všemi z toho plynoucími důsledky pro blahobyt spotřebitelů. Není náhodou, že intenzivní boj proti diskriminaci vede ke konfliktním situacím a nutnosti stanovovat ad-hoc priority mimo jiné i mezi antidiskriminační legislativou a pravidly na ochranu hospodářské soutěže.

Literatura

- AYRES, I. (1991). Fair Driving: Gender and Race Discrimination in Retail Car Negotiations. *Harvard Law Review* 104: 817–872.
<http://dx.doi.org/10.2307/1341506>
- BECKER, G.S. (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Di TORELLA, E.C. (2005). The Goods and Services Directive: Limitations and Opportunities. *Feminist Legal Studies* 13: 337–347.
<http://dx.doi.org/10.1007/s10691-005-9007-5>
- ECONOMIST (2003). The Price of Equality: Insurance and Gender. *The Economist* (15-11-2003).
- FIALOVÁ, E., SPOUSTOVÁ, I., HAVELKOVÁ, B. (2007). *Diskriminace a právo*. Praha: Gender Studies.
- FRUM, D. (2000). *How We Got Here: The '70s*. New York: Basic Books.

- GERADIN, D., PETIT, N. (2006). Price Discrimination under EC Competition Law: Another Antitrust Doctrine in Search of Limiting Principles? *Journal of Competition Law and Economics* 2: 479–531. <http://dx.doi.org/10.1093/joclec/nhl013>
- GRÖNER, L. (2008). Germany's arguments against the Directive are flimsy. *Destination Equality* 8 (2): 10–11.
- HOLMAN, R. (2007). *Mikroekonomie: Středně pokročilý kurs*. 2. vyd. Praha: C.H. Beck.
- PHILIPS, L. (1983). *The Economics of Price Discrimination*. New York: Cambridge University Press.
- PIGOU, A.C. (1920). *The Economics of Welfare*. 4. vyd. London: Macmillan.
- SOWELL, T. (2004). *Affirmative Action Around the World: An Empirical Study*. New Haven: Yale University Press.
- TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science* 185: 1124–1131. <http://dx.doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>
- VARIAN, H.R. (1995). *Mikroekonomie: Moderní přístup*. Praha: Victoria Publishing.
- VLACHÝ, J. (2006). *Řízení finančních rizik*. Praha: Eupress.
- JIRÁSKOVÁ, T. (2008). Projekt Evropské komise Pro rozmanitost, proti diskriminaci. *Český rozhlas* (9.7.2008) Dostupné na WWW: <http://www.rozhlas.cz/cro6/stop/_zprava/473551>
- PATRIA (2009). Státní dluhopisy ČR. *Patria Online* [cit. 30-10-2009] Dostupné na WWW: <<http://www.patria.cz/kurzy/online/dluhopisy.html>>
- STROEHLEIN, A. (1998). Jděte do muzea. *Britské listy* (30-12-1998). Dostupné na WWW: <<http://www.britskelisty.cz/9812/19981230e.html>>
- WATTS, R. (2004a). EU Forced to Drop Plans for Unisex Premiums. *Telegraph* (14-6-2004). Dostupné na WWW: <www.telegraph.co.uk/finance/2888015/EU-forced-to-drop-plans-for-unisex-premiums.html>
- WATTS, R. (2004b). Not-so-Fair Sex Rules. *Telegraph* (8-5-2004). Dostupné na WWW: <www.telegraph.co.uk/finance/2884977/Not-so-fair-sex-rules.html>

Další zdroje

- ČAP (2010). Vývoj pojistného trhu 1-12/2009. *Česká asociace pojišťoven* [cit. 15-4-2010] Dostupné na WWW: <<http://www.cap.cz/>>
- ČSÚ (2009). Úmrtnostní tabulky. *Český statistický úřad* [cit. 22-1-2009] Dostupné na WWW: <www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/umrtnostni_tabulky>
- EK (2008). *Manuál pro gender mainstreaming politik sociálního začleňování a sociální ochrany*. Evropská komise, GŘ pro zaměstnanost, sociální věci a rovné příležitosti. Dostupné na WWW: <www.mpsv.cz/files/clanky/5204/manual_gender_CZ.pdf>
- EK (2005). Council Directive 2004/113/EC Implementing the Principle of Equal Treatment Between Men and Women in the Access to and Supply of Goods and Services. Dostupné na WWW: <eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:373:0037:0043:EN:PDF>
- EK (2004). Revised Addendum to Draft Minutes of the 2630th Meeting of the Council of the European Union held in Brussels on 13 December 2004 (16273/04 ADD 1 REV 1). Dostupné na WWW: <www.arena.uio.no/sources/jpa/passports/council/2004/16273ADD1REV1.pdf>

