

I.

Rozčlenění rozsáhlého pole rodinných aktivit podle jednotlivých funkcí představuje jeden z možných i plodných přístupů k sociologické analýze rodiny — vedeme-li ovšem v patrnosti meze vyplývající ze specifiky této metody (vyjadřuje především diferencovanost moderní společnosti a prolínání autonomizujících se systémů) a nezapomínáme-li na skutečnost, že rodina se svojí polyfunkčností vůči společnosti do určité míry blíží fenoménu „suprafunkcionálnímu“, že totiž plní velkou část funkcí, které vůbec existence společnosti vyžaduje. Rodina je základní formující jednotkou společnosti a do jisté míry je také jejím „mikrokosmem“ — představuje tak i pro jednotlivé přístupy prakticky nevyčerpatelný objekt zkoumání.

Ve výčtu rodinných „funkcí“ zpravidla nacházíme i funkci ekonomickou, často s většími či menšími výhradami. Tyto výhrady jsou velmi důležité, protože nás upozorňují na celkovou problematickosti zařazení této charakteristiky, na nejasnosti, jež jsou s ní spojeny. Samotný pojem ekonomické funkce rodiny totiž označuje oblast bez jasných kontur, která musí být přesněji historicky a společensky specifikována a hlouběji vnitřně diferencována. V průběhu lidských dějin se povaha ekonomické funkce rodiny měnila, přičemž — jak na to upozorňuje řada autorů — změny uvnitř rodiny a v náplni rodinných aktivit jsou důsledkem změn v jejím ekonomickém postavení, které samo je zase — v neopominutelné interakci — funkcí společenských proměn v důsledku průmyslových a sociálních revolucí. Hluboké vnitřní změny rodiny i změny její celkové podoby provázely přesun těžiště jejích ekonomických aktivit z produktivního systému společnosti do spotřební sféry. Tento přesun ovšem neznamenal ztrátu významu rodiny pro ekonomický systém společnosti či zánik její ekonomické funkce.

Zde ovšem musíme provést jedno důležité rozlišení. Ekonomická funkce rodiny může být chápána a vykládána na jedné straně především z hlediska zařazení rodiny a jejích aktivit do ekonomického makrosystému, z hlediska plnění jeho požadavků, funkčnosti a disfunkčnosti existujícího typu a diferenciací rodiny vůči potřebám dynamiky ekonomického systému společnosti. Na druhé straně pak můžeme ekonomickou funkci rodiny rozumět především abstrakci rodiny jako mikrojednotky ekonomického rozhodování a ekonomických aktivit. Je pochopitelné, že oba aspekty disponují jen relativní autonomií, že se jejich atributy v nejdůležitějších momentech prolínají — nicméně oba reprezentují rozdílné pohledy, jejichž odlišnost je třeba respektovat jak v historické, tak i strukturální analýze (historie ekonomické funkce rodiny je právě především historií jejich diferenciací).

Jestliže chceme analyzovat ekonomickou funkci rodiny z prvního uvedeného hlediska, pak nám jde především o tyto skutečnosti:

1. jak rodina umožňuje a stimuluje rekrutaci pracovní síly v potřebném množství a kvalitě (tedy populační a kvalifikační funkce rodiny);

2. jak rodina svým chováním na trhu přispívá ke stabilitě měny a formování výrobních fondů krátkodobou a dlouhodobou akumulací svých peněžních prostředků (zde můžeme hovořit o jakési reziduální „kapitalizační“ funkci rodiny);

3. do jaké míry rozsah a struktura její spotřeby odpovídá potřebám stability a dynamiky produktivního systému společnosti v jednotlivých fázích ekonomického vývoje (konzumní funkce rodiny).

Jestliže nám půjde o charakteristiku ekonomické funkce rodiny z druhého hlediska, soustředíme se především na následující problémové okruhy:

1. jak rodina rozvrhuje nákup zboží a služeb na trhu a vlastní práci (tzn. půjde nám o stupeň marketizace rodiny, její integrovanost do ekonomických struktur společnosti, míru potvrzení delimitace rodinného a ekonomického systému);

2. jak se rodina rozhoduje, pokud jde o příjem na hlavu, jak rozvrhuje podíl ekonomické aktivity a ekonomické závislosti ve své struktuře (rozhodnutí o zaměstnání manželky či dalších členů rodiny, rozhodnutí o narození a vzdělání dětí);

3. jak rodina rozděluje disponibilní prostředky na akumulaci a na spotřebu, jaké jsou hlavní struktury jejích spotřebních rozhodnutí, povaha tržní aktivity, jaká je její orientace ve formování osobního vlastnictví.

Postupná autonomizace ekonomického systému společnosti vůči systému rodinnému tedy vedla k přesunu těžiště ekonomických rozhodnutí rodiny do oblasti regulace ekonomické aktivity, aktivních či pasivních rozhodnutí o počtu dětí a jejich vzdělání, do oblasti spotřeby. Je ovšem třeba poznamenat, že i s přesunem do konzumní sféry si rodina zčásti zachovává přímý vztah ke společenské produkci.¹ Můžeme připomenout naturální hospodářství, jehož ekonomický efekt byl podceněn v neprospěch společnosti, nejruznější svépomoci, významné zejména při bytové výstavbě v některých oblastech našeho státu, na obrovský rozsah domácí práce, jejíž ekonomická hodnota *stricto sensu* nemusí být uznána, která má však přesto bezprostřední vliv na kvantum a strukturu poptávky po zboží a službách na trhu (každé její zmenšení zvyšuje nároky na makroekonomický systém).²

Považujeme tedy spotřebu — na kterou chceme v dalším textu především zaměřit pozornost — za autenticky ekonomickou aktivitu, za konstitutivní prvek jak vůči ekonomickému makrosystému společnosti, tak vůči ekonomickému mikrosystému rodiny.

Zde si musíme uvědomit, že Karel Marx

psal ve svém monumentálním díle teorii *kapitálu* a kritiku *politické* ekonomie — volil tedy pro svoji analýzu ty struktury, které měly a mají rozhodující význam pro dynamiku společnosti a její transformaci. Z hlediska těchto struktur pak také analyzoval celý ekonomický a sociální systém kapitalistické společnosti. Netvrdil ovšem, že vyčerpává celou sféru „ekonomického“, když záměrně akcentoval její produktivní složku.³ Komplementem produktivního systému společnosti je spotřební sféra — jeho finalita i předpoklad. Marx poukázal na její ekonomickou povahu, když se zabýval trojí modifikací „totožnosti“ výroby a spotřeby. Jde zde 1. o bezprostřední totožnost, kdy proti výrobní spotřebě stojí spotřební výroba; jakýkoli druh spotřeby vyrábí člověka po některé stránce; proti zvěcnění člověka ve výrobě stojí zosobnění věci ve spotřebě; 2. o vzájemnou zprostředkovanost, respektivní produkci — výroba vytváří pro spotřebu její předmět, spotřeba vytváří pro výrobu její předmět ideální, tzn. potřebu; 3. o totožnost vzájemným dovršením: „Spotřeba dovršuje akt výroby teprve tím, že dovršuje výrobek jakožto výrobek, že jej ruší... Na druhé straně vyrábí výroba spotřebu tím, že vytváří určitý způsob spotřeby a dále tím, že vytváří přitažlivost spotřeby, samu schopnost spotřeby jakožto potřebu“.⁴

Z této „totožnosti“ či „komplementarity“ jednotlivých složek pochopitelně neplyne jejich rovnocennost, víme však, že *jednoznačný* akcent na produktivní složku není povahy strukturální, nýbrž historické. Ekonomický vývoj společnosti, po celou dosavadní historii lidstva v zajištění „vzácnosti“ (jakkoli je dnes v některých společnostech proklamováno její ohrožení), ukazuje zřetelně na prioritu produkce v ekonomickém systému společnosti. Ani jednoznačná priorita ovšem neznamená jedinečnost a tak jestliže je dnes věnována individuální spotřebě stále větší pozornost v ekonomii,⁵ tím spíše by se jí měla vě-

¹ Americký ekonom L. G. Reynolds přisuzuje rodině produktivní funkci v poněkud jiné oblasti než zde máme na mysli: „Z ekonomického hlediska je domácnost organizací produkující uspokojení (*satisfaction-producing organization*) právě tak jako je podnik organizací produkující zboží“ (L. G. Reynolds, *Economics*, R. D. Irvin Inc. 1968, s. 136). Není snad třeba připomínat, jak hrubě se zde rozdměňují zafixované pojmy, zejména pojem „ekonomického“.

² Většina prodávaných spotřebních statků představuje vlastně jen jakousi „surovinu“ životní úrovně a životního stylu rodiny — podrobněji

v tomto směru argumentuje J. Musil (*Sociologie soudobého města*, Praha 1967, s. 233–234).

³ „Výsledek, k němuž docházíme, není, že výroba, rozdělování, směna a spotřeba jsou totožné, nýbrž, že všechny tvoří články totality, rozdílů uvnitř jednoty“ (K. Marx, B. Engels, *Spisy* sv. 13, Praha 1963, s. 674).

⁴ K. Marx, B. Engels, *cit. d.*, s. 669.

⁵ Konstituování ekonomiky rodiny jako další „odvětvové“ ekonomiky ovšem nevyžaduje, aby byl rodině přiznáván ekonomický význam v tom stupni, v jakém to činí L. G. Reynolds, který říká, že „domácnost je základní jednotkou ekono-

novat ekonomická sociologie — konstituující se disciplína, která by naopak měla spíše stimulovat ekonomické analýzy tohoto problému.

M. Weber postuloval strukturální souvislost výrobní a spotřební sféry, když definoval „ekonomicky orientované jednání“ jako jednání, které „podle svého všeobecného smyslu je orientováno na uspokojování požadavků užitných hodnot“⁶ a uvedl do paralely na jedné straně *Erwerben* („tvorbu zisku“), kapitál a zisk, a na straně druhé *Haushaltung* („realizaci rozpočtu domácnosti“), majetek a příjem. Jako „typická měřítko“ racionality (tzn. jednotlivého principu celé ekonomické sféry) pak pro oblast spotřeby nachází 1. plánovité rozdělení mezi přítomnost a budoucnost těch užitečností, s jejichž dispozicí může ekonomický aktér počítat a 2. plánovité rozdělení disponibilních užitečností mezi různá potenciální užití podle pořadí jejich oceňovaného významu — tzn. racionální časové a věcné strukturování rozpočtových aktivit rodiny.⁷

Na jedné straně někteří autoři diskutují realnost rozlišení,⁸ na druhé straně i strukturální sjednocení obou sfér je problematické — přinejmenším na základě principu racionality, protože invaze iracionality do sféry spotřeby je dnes příliš zřejmá (jde jak o iracionální reakce na racionální situace, tak ovšem i o zcela racionální reakce na iracionální situace). Zde není místo pro rozsáhlou diskusi o tomto problému — Marxův přístup poskytuje solidní východisko pro zdůraznění skutečnosti, že spotřeba není pouhou „destrukcí užitných hodnot“ a pouze jednoznačnou finalitou ekonomické činnosti společnosti, nýbrž že je také ekonomickou funkcí, jejíž nositelé mohou významně ovlivňovat stav a dynamiku produktivního systému. Její povahu ovšem nelze určit *ex ante*, nýbrž teprve na základě podrobného, historicky a společensky diferencovaného studia. Podstatná je zde skutečnost, že rodina neztrácí svoji ekonomickou funkci, když přestává být základní výrobní jednotkou společnosti.

Ovšem i pokud jde o konzumní sféru, došlo v průběhu vývoje v ekonomické funkci rodiny k významným změnám — do značné míry byla oslabena kontinuita obydlí i vlastnictví důležitých spotřebních předmětů (vybavení domácnosti, zařízení bytu, předměty osobní potřeby apod.). Zmenšil se rozsah konzumní jednotky, její pole rozhodování se široce uvolnilo v sociálním prostoru i času, množství i frekvence konzumních rozhodnutí se mnohonásobně zvýšila — mimo jiné i v souvislosti s rozšiřováním sféry volného času, která je z velké části strukturována právě spotřebou a její dynamikou. Lze říci, že přesun akcentu v ekonomické funkci rodiny v tomto směru implikoval její nebyvalou privatizaci hraničící se sociální a ekonomickou anonymitou. Rodina se na jedné straně dostává do téměř bezvýhradné závislosti na produktivním a distributivním systému společnosti a na straně druhé je jako převážně konzumní jednotka nepoměrně volnější, mobilnější a autonomnější. Zdá se, jakoby odindividualizování produkce bylo do určité míry vyrovnáváno ve spotřební sféře, která se v souvislosti s ekonomickým vývojem stále silněji privatizuje a zároveň s tím i osamostatňuje jako autonomní ekonomická potence.

II.

Zvyšující se váha finální, individuální spotřeby je prokazatelným atributem ekonomického vývoje. Obecně je tak možno říci, že i makroekonomický význam spotřebitele stoupá s růstem významu spotřeby v ekonomické statice i dynamice, přičemž tento význam roste s ekonomickou vyspělostí, s bohatstvím společnosti. Markantní zvýšení váhy spotřebitelských „investic“ ve Spojených státech představuje základ známé Katonovy argumentace o „mocném konzumentovi“, který se prý stává přinejmenším rovnocenným partnerem podnikatelů v ekonomickém systému americké společnosti. G. Katona vychází z údajů,⁹ uvedených v tabulce.

mie. Její rozhodnutí o výdajích determinují požadavky po spotřebních statcích a nepřímo i požadavky po surovinách a výrobních faktorech. Její rozhodnutí o úsporách ovlivňují stupeň tvorby kapitálu. Její rozhodnutí o tom, kdo z rodiny má pracovat a kolik má každý pracovat, určují nabídku práce“ (L. G. Reynolds, *cit. d.*, s. 136).

⁶ M. Weber, *Grundrisse der Sozialökonomik III – Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen 1921, s. 31.
⁷ M. Weber, *cit. d.*, s. 45–47.

⁸ Například M. Halbwachs říká, že „rozlišení mezi ekonomikou kolektivní a ekonomikou soukromými, jakými jsou domácnosti, je zcela relativní“ (M. Halbwachs, *L'évolution des besoins dans les classes ouvrières*, Paris 1933, s. 11). Také M. Weber podotýká, že *Haushalten* a *Erwerben* nepředstavují vylučující se alternativy.

⁹ G. Katona, *The Mass Consumption Society*, McGraw Hill 1964, s. 20.

Tabulka 1

v mld dolarů	1950	1958	1962
výstavba závodů a náklady jejich zařízení	29,0	40,5	50,1
spotřebitelské výdaje na předměty dlouhodobé spotřeby	30,4	37,6	47,5
náklady výstavby bytů	14,1	18,0	23,3

Oprávněnost téze o „mocném konzumentovi“ je pochopitelně velmi diskutní. Obdobné údaje z jiných pramenů poukazují spíše na „mocnou vládu“, jejíž váha roste na trhu rychleji než význam spotřebitelů. Nicméně uvedená data odrážejí nesporně existující trend, ať už mu přiznáme jakoukoli intenzitu. Důležitější však v tomto směru je otázka faktické realizace tohoto potenciálu, který se jen těžko může stát „mocí“ a skutečným konkurentem obou „starších partnerů“, jestliže se jedná o myriády atomizovaných spotřebitelů. Katonovo východisko tak představuje jeden extrém linie, na jejímž druhém konci stojí Packardova představa bezmocného spotřebitele, zcela vydaného na pospas „tajným přesvědčovatelům“, psychologickým pánům trhu, kteří s ním jen dovedně manipulují.¹⁰

Je zřejmé, že skutečnost zpravidla neodpovídá extrémním schémátům. Ať by se váha spotřebitelských výdajů zvýšila na trhu jakkoli, nevyplývala by z této skutečnosti žádná rozhodující „moc“ spotřebitelů, pokud by se jejich zájmy neinstytucionalizovaly a neorganizovaly způsobem paralelním k „mocem“ již existujícím, což přes určité pokusy v tomto směru je zatím nepředstavitelné. Na druhé straně konzument nemůže být plně manipulovatelný ani kdyby sám chtěl nebo zcela ztratil vlastní vůli — brání tomu ekonomické, sociální i přirozené meze. Z obou zde uvažovaných hledisek — sociologického a ekonomického — ostatně ani není třeba, aby se spotřebitel plně prosadil v makroekonomice nebo aby se makroekonomika plně prosadila ve sféře individuální spotřeby. Jde spíše o to, do jaké míry se obě sféry vzájemně pronikají, do

jaké míry musí vzájemně respektovat své požadavky a potřeby.

V marxistické literatuře byla tato otázka diskutována jako problém „suverenity spotřebitele“ a „trhu kupujícího“.¹¹ Zatímco realizace suverenity spotřebitele, jež by se vztahovala k celé makroekonomické sféře, je z hlediska socialistické ekonomiky nereálným a neracionálním požadavkem, stává se partnerství kupujícího nezbytným atributem vyšších fází ekonomického vývoje socialistické společnosti. Jestliže vlastní realizace nároků a potřeb racionalizace a modernizace spotřeby leží v rukou výrobců, je na druhé straně na spotřebitelích, aby tyto procesy stimulovali a potvrzovali jejich oprávněnost. Pokud není dosaženo vysoké úrovně uspokojování potřeb, pokud nemá spotřebitel „právo veta“, jež by mu bez následků pro uspokojení vlastních potřeb a přání dovolovalo odmítnout prakticky kterýkoli výrobek či službu, je odsuzován k nežádoucí pasivitě, která je ovšem pasivitou jen v jednom smyslu — v souvislosti s ní totiž musí zase vynakládat jiný druh aktivity s nemalými nároky na volný a dokonce i pracovní čas, aby alespoň částečně dosáhl adekvátního uspokojení svých potřeb. Taková nežádoucí spotřebitelská aktivita pochopitelně snižuje produktivní potenciál času a promítá se svými důsledky hluboko do sociální sféry.

Údaje o převaze spotřebitelských výdajů v makroekonomických bilancích disponují značnou dávkou zřejmosti a průkaznosti — na druhé straně ovšem je společenská a ekonomická funkce spotřeby a spotřebitelů relativně nezávislá na realizaci podobné převahy, na realizaci „trhu kupujícího“ či „mocného spotřebitele“ apod. Spotřební sféra může pozitivně či negativně působit na produktivní a distributivní systém společnosti skoro za všech podmínek — regulaci své akumulace, regulaci poptávky ve věcné, prostorové i časové struktuře. Vztah produktivní a spotřební sféry v sobě přitom zahrnuje určité proporce objektivních ekonomických struktur a jejich vnímání, objektivního a subjektivního aspektu ekonomického života. Vedle konceptualizace ekonomického bytí v podobě ekonomických struktur tak mů-

¹⁰ V. Packard, *The Hidden Persuaders*, David McKay 1957.

¹¹ Rozsáhlé pasáže z některých sovětských a pol-

ských prací o tomto problému byly publikovány v: *Vědecké informace Ústavu marxismu-leninismu pro vysoké školy*, Ekonomie 1967.

žeme postavit konceptualizaci ekonomického vědomí jako relativně autonomního ekonomického faktoru a ekonomické funkce. O jeho teoretické i aplikované studium se ve svých pracích velmi záslužně pokusil rumunský sociolog Mihail Cernea, který říká: „Praktická ekonomická aktivita se subjektivním způsobem odráží v sociálním vědomí a přispívá (nikoli sama, avšak významným způsobem) k formování určitého ekonomického vědomí. Ekonomické postoje subjektů se pak zase samy mění pod vlivem změn v jejich způsobu myšlení.“¹² Přitom odpovídající ekonomické bytí, „materiální objektivní realitu, která formuje obsah těchto fenomenů, představuje ekonomický život se svými aspekty — máme zde na mysli ideje týkající se vlastnictví, směny, vztahu poptávky a nabídky, rozdělování, spojení, realizace rodinných rozpočtů, trhu a jeho mechanismů“.¹³

Marxistická analýza ekonomického vědomí jako nedílné součásti společenského vědomí se stává stále více naléhavým programem sociologického i sociálně psychologického studia — zejména ve sféře individuální akumulace a spotřeby se v naší společnosti v poslední době ukázalo, jak může nepříznivá dynamika ekonomického vědomí působit. Jestliže se spotřebitel cítí nejistý, jestliže nemá důvěru v peníze a trh, pak jedná způsobem, který je v rozporu s potřebami hospodářské stability a ekonomického vývoje společnosti. V tomto směru se náš spotřebitel stává protikladem spotřebitele amerického — pokud zde můžeme se značnou dávkou skepse přijmout jeho obraz předkládaný G. Katonou. Podle jeho názoru americký spotřebitel zastavuje důležité nákupy, když ceny stoupají a odkládá je na dobu hospodářské prosperity: „Spotřebitel — říká Katona — nemá sklon k extrémnímu jednání. Nemí pšescem, kterým hýbají páni trhu a reklamy, neřídí se mechanicky zprávami o hospodářské situaci. Když jsou časy dobré a zdá se, že všichni chtějí kupovat, dostává se brzo do jeho postojů opatrnost; a když doléhá nebo se blíží recese, nemizí u něho dlouhodobá důvěra. Sociální učení je pomalé a náhlé

obraty postojů vzácné. Spotřebitel tak přispívá ke stabilitě ekonomiky“.¹⁴

Katonův spotřebitel se tak díky svému konzervativismu stává autonomně jednající a pozitivně působící ekonomickou potenci. Ani našeho spotřebitele nelze pochoptitelně pokládat za pasivní moment ekonomického systému, i on působí jako ekonomické aktivum, v tomto případě ovšem — soudíme-li podle zkušeností posledních dvou let — spíše negativně. Lze o něm říci, že naopak má sklon k extrémnímu jednání, že se řídí informacemi o hospodářské situaci, a to dokonce informacemi nejružnějších stupňů serióznosti. I v jeho postojích nalezneme opatrnost, která se ovšem projevuje spíše tak, že vrhá své úspory na trh. Československý spotřebitel — jak ho známe z poslední doby — tedy nepřispívá ke stabilitě trhu, peněz a celé ekonomiky, chová se výrazně „antiekonomicky“.

Toto je tedy druhá, méně zjevná bilance, v níž má sféra spotřeby svoji váhu, a jejíž proporce se promítají jak do oblasti makroekonomické, tak i do oblasti sociální. Z marxistické teorie základny a nadstavby vyplývá akcent vyzdvihující význam právě té části společenského vědomí, která je bezprostředním odrazem ekonomických — tzn. výrobních, rozdělovacích, směnných a spotřebních — procesů. Mezera v odpovídajícím teoretickém i aplikovaném výzkumu v tomto směru nemůže zůstat bez vlivu na řízení hospodářského vývoje socialistické společnosti.

III.

Subjektem většiny spotřebních aktivit — často zamlčovaným a opomíjeným — je zpravidla rodina. Rodina má pochopitelně ve sféře spotřeby své reprezentanty (více či méně specifikované pro jednotlivé typy spotřebních rozhodnutí), kteří se mohou více nebo méně shodovat s těmi, kdo v jednotlivých případech rozhodují. Podíly účastí jednotlivých členů rodiny jsou historicky i sociálně diferencovány — dochází zde k posunům mezi účastí „hlavy rodiny“ a jeho manželky na řízení „ekonomiky rodiny“,¹⁵ upadá váha slova starší

¹² M. Cernea, *Contribution de la sociologie économique à la connaissance de la pratique économique socialiste*, Revue Roumaine des Sciences Sociales, Sociologie 1968, s. 97–98.

¹³ M. Cernea, *Sociology, Economic Psychology and Economic Consciousness*, The Romanian Journal of Sociology, IV–V, s. 212.

¹⁴ G. Katona, *cit. d.*, s. 333.

¹⁵ E. Zah n vyzdvihuje ekonomickou roli ženy v soudobé západní rodině takto: „Život rodiny se stále více stává výrazně hospodářským podnikáním, přičemž vedení tohoto podniku má žena. Je manažerem, obchodním vedoucím domácnosti. Její sociální emancipace se přitom projevuje v tisící malčkostech, jako jsou třeba administrativní úkoly, které na ni muž „deleguje“. Dosud měl ro-

Tabulka 2. Decilové rozložení měsíčních individuálních příjmů, příjmů domácností a příjmu na hlavu v ČSSR (1966)

Rozložení obyvatelstva	Podíl na celkových individuálních příjmech v %	Průměrný příjem v decilu v Kčs	Podíl na celkových příjmech domácností v %	Průměrný příjem domácnosti v decilu v Kčs	Průměrná velikost domácnosti v decilu v osobách	Podíl na celkových příjmech na hlavu v %	Průměrný příjem v decilu v Kčs
nejnižších 10 %	2,9	350	1,9	427	1,35	3,8	340
2	3,4	413	3,9	874	1,84	5,7	510
3	6,3	761	5,9	1315	2,25	6,9	608
4	7,7	935	7,6	1696	2,87	7,8	691
5	9,1	1100	9,2	2042	3,36	8,8	780
6	10,6	1286	10,7	2379	3,60	10,1	893
7	12,0	1455	12,0	2672	3,74	11,1	985
8	13,6	1647	13,4	2997	4,03	12,4	1101
9	14,2	1717	15,4	3435	4,38	14,5	1282
nejvyšších 10 %	20,2	2447	20,0	4472	5,01	18,9	1683
Celkem	100,0	1211	100,0	2231	3,24	100,0	711

generace (dříve často rozhodující, protože byla v souladu s odlišnou povahou rodinného vlastnictví a spotřeby majetkoprávně podložena), svoji rostoucí váhu získává v tomto směru mládež (která často disponuje relativně nejvyššími příjmy na hlavu) a dokonce i děti, jejichž nároky a přání nacházejí stále širší možnosti realizace. V naší společnosti je problém určení mechanismů ekonomického rozhodování v rodině strukturovaný o to složitěji, oč více se zde k obecnému trendu zvyšování životní úrovně a rozsáhlým inovacím v konzumní oblasti a jejímu místu ve společnosti připojují určité specifiky vyplývající z revolučních přeměn v sociální a ekonomické sféře.

Základní rámce, jež vytvářejí hranice a pole ekonomické aktivity rodiny v oblasti spotřeby, jsou do minulosti vyznačeny existujícím rodinným vlastnictvím a peněžní akumulací (není snad třeba vyzdvihovat, jak je sociálně a historicky diferencována hloubka tohoto rozměru), do přítomnosti vymezeny běžnými příjmy a do bližší či vzdálenější budoucnosti naznačeny očekávanými reálnými příjmy. Všimněme si zde existující diferenciaci uvedeného „přítomnostního“ aspektu.

Rodina disponuje určitou kupní silou, která vzniká jako funkce velikosti rodiny (resp. podílů její ekonomicky aktivní a ekonomicky závislé části), zařazení ekonomicky aktivních členů na škálách příjmové diferenciaci (dosud značně odlišných pro ženy a muže) a sociální intervence společnosti, která mj. mírní důsledky přerozdělování příjmů v rodině. Diferenciaci, která takto vzniká, lze těžko vyjádřit jediným ukazatelem. Porovnejme zde tři základní pohledy: diferenciaci individuálních příjmů, diferenciaci celkových příjmů československých domácností a konečně diferenciaci příjmů na hlavu.¹⁶

Každý z použitých ukazatelů představuje jiný pohled na příjmovou diferenciaci a situovanost československých domácností. Diferenciace individuálních příjmů představuje nejen distribuci příjmového prestiže, nýbrž především distribuci hlavních zdrojů ekonomiky domácností. V závislosti na ekonomické struktuře rodiny se ovšem zařazení na škále individuálních příjmů více či méně dále modifikuje. Rozložení domácností podle jejich celkových příjmů ukazuje na jedné straně značnou omezenost pole působení jiných diferenciací v příjmech domácností, než je diferenciaci

dinné peníze muž. Nyní se – přinejmenším v Americe – ukazuje spíše opačná tendence: žena má na starost bankovní spojení a zná situaci muže podrobněji než on sám, dává mu jeho měsíční

kapesné“ (E. Zahn, *Soziologie der Prosperität*, München 1964, s. 65).

¹⁶ Prameny: *Materiály mikrocensu 1966* (SSU Praha).

vyplývající z jejich velikosti, resp. počtu vydělávajících členů. Na druhé straně je z tohoto hlediska československá společnost diferencována nejsilněji, dokonce v porovnání s některými — individuálně podstatně diferencovanějšími — západními společnostmi (např. s Francií) společností „nerovnější“. V tomto případě ovšem jde o nerovnost převážně fiktivního charakteru, která v sobě násobí efekty příjmové a rodinné diferenciaci.¹⁷

Ukazatel příjmů na hlavu představuje opět jiný aspekt příjmové úrovně rodin, který značně redukuje z velké části fiktivní diferenciaci vyplývající především z rozdílů ve velikosti rodin a podílu ekonomicky aktivních (zkracuje ji na polovinu), na druhé straně však zase zakrývá reálné rozdíly „hlav“ a reálné rozdíly stejných příjmů na hlavu v různých velkých rodinných rozpočtech (vyplývající mj. z rozsáhlých fixních nebo stupňovitě rostoucích nákladů) a vytváří tak fikce jiného druhu. Žádný z příjmových ukazatelů pak ovšem nemůže postihnout diferenciaci důležitých kontextů a referencí příjmu, jak je představují fáze rodinného života, oblastní rozdíly (týkající se různé úrovně naturálního hospodářství, rozdílných životních nákladů a koneckonců i diferencovaných úrovní potřeb), majetkové rozdíly, jež mohou pocházet i z jiných zdrojů, než je samotný „výkon“ rodiny apod. Příjmové charakteristiky, které je pro získání úplnějšího obrazu nezbytné konfrontovat, tak postihují jen jednu stránku rodinné ekonomiky, jejíž povaha se mění v závislosti na zařazení do různých časových souvislostí, do odlišných ekonomických situací i sociálních prostředí.

Faktické pole spotřebních aktivit rodiny je tedy už jen z materiálního hlediska strukturováno velmi složitě. Pro některá spotřební rozhodnutí tvoří podklad velikost celkového rozpočtu rodiny, pro jiná kalkulace příjmu na hlavu, pro většinu z nich (jak to ukázaly výsledky mikrocensu 1967) příjem hlavy rodiny, který představuje nejen materiální základ spotřeby, nýbrž do značné míry reprezentuje i její stylotvorný kontext. V závislosti na diferencovaných rozpětích jednotlivých distribucí — jak jsme je uvedli v tabulce — pak mohou být také různé diferenco-

vány jednotlivé sféry či typy spotřebních rozhodnutí. Existující difference potom ovlivňují směr a povahu dispozic s kupní silou. V životním cyklu rodiny existují chvíle velkých ekonomických rozhodnutí, které se týkají pořízení bytu a jeho vybavení, rozhodnutí o dětech, později o jejich vzdělání. Významná jsou rozhodnutí o pořízení nákladných součástí vyšší životní úrovně, jak je představují auto, chata či jiná „sekundární rezidence“, rozhodnutí o způsobu trávení dovolené atd. Není jistě třeba uvádět, do jak značné míry se řada těchto rozhodnutí vzájemně vylučuje — většina z nich vyžaduje značné náklady, které jsou navíc zpravidla dlouhodobé nebo i permanentní povahy —, jak četná z nich definují místo rodiny ve společnosti z hlediska důležitých charakteristik společenského zařazení i sociální dynamiky. Toto je ovšem jen jakási „strategie“ ekonomických aktivit rodiny — každodennost jejího života je vyplněna nesčetnými spotřebními rozhodnutími o nákupech a úsporách, jejichž tíživost byla v naší společnosti v posledních dvou letech násobena tržní a cenovou nejistotou, jež často diktovala nebo stimulovala jednání z hlediska společnosti iracionální a pro ekonomiku škodlivé.

Životní cyklus „rodinné ekonomiky“, jak vyplývá z pohybu jejích příjmů a výdajů,¹⁸ je tedy polem pro střetání hodnot nejruznějšího druhu a nejruznější provenience. Řešení úskalí z něho vyplývajících je tím obtížnější, oč méně poskytuje příjmová úroveň v naší společnosti větší rozpočtovou volnost. Statistika rodinných účtů ukazuje, že průměrná dělnicko-zaměstnanecká rodina vydávala v roce 1967 kolem 35 % příjmu na hlavu na potraviny, kolem 10 % na odívání a kolem 5 % na předměty dlouhodobé spotřeby. Vzhledem k poměrně nižší cenové hladině u potravin a relativně vyšším cenám oděvů a předmětů trvalého užívání svědčí tyto koeficienty o značné napjatosti rozpočtů, srovnáme-li je s rozpočty průměrných rodin ve vyspělých západoevropských státech (zde se výdaje na potraviny dostávají vesměs pod 30 %, zatímco výdaje na odívání činí kolem 15 % a výdaje na předměty trvalého užívání kolem 10 %, přičemž cenové hladiny zboží krátkodobé a

¹⁷ Viz. J. Večerník, *Problémy příjmové diferenciaci*, Sociologické studie, ÚSPV Praha 1969.

¹⁸ Tento cyklus — v podobě oscilace kolem linie

chudoby — poprvé explicitně formuloval Rowntree (*Poverty, a Study of Town Life*, London 1902).

dlouhodobé spotřeby jsou méně vzdáleny; podstatně vyšší podíl zde ovšem z rozpočtu vyčerpávají náklady na bydlení). O poměrné napjatosti rozpočtů — i v porovnání se sousedními socialistickými státy, zejména s NDR — svědčí také koeficienty příjmové elasticity poptávky po jednotlivých skupinách výrobků.¹⁹

Ve sféře rodinné ekonomiky se tak mohou vytvářet napětí vyplývající z realizace potřeb vztahujících se k získání či zlepšení bytu, jeho vybavení, získání předmětů formujících „standardní balík“ moderní rodiny; těmto napětím odpovídají na druhé straně aktivity, které se snaží jednotlivé potřeby uspokojit, často na úkor některé jiné složky poslání rodiny vůči společnosti či vůči jejím vlastním členům. Čím obtížnější a náročnější jsou základní aktivity spojené s realizací rodinného rozpočtu, tím jsou méně „hodnotné“, tím více se z nich vytrácí kreativní aspekt důležitý pro celou společnost, pro její otevřenost do budoucnosti v nejrůznějších směrech. Naše společnost — nemusíme snad podotýkat, že tato zjištění platí jen do určité míry a v určitém smyslu — je tak spotřební společností *sui generis*. Spotřeba — snažící se dosáhnout uspokojení vysoké úrovně potřeb — v ní vyžaduje příliš mnoho aktivity, jež jde nepřímou i přímo na úkor společenské produkce, přičemž i efektivnost samotné této aktivity je nízká. Tyto specifické rysy spotřeby v československé společnosti mohou být jen dalším důvodem pro vyčlenění ekonomické funkce rodiny jako samostatného objektu zkoumání.

Rodina je tedy jednotkou, v jejímž rámci se přijímají a realizují ekonomická rozhodnutí prvořadě důležitosti pro její vlastní život a přežití i pro existenci a budoucnost celé společnosti. „Existuje problematika vedení domácnosti — říká holandský sociolog Ernst Zahn — jež je vysloveně problematikou podnikové ekonomiky a jež by měla dostat odpovídající místo v celkovém sociologickém studiu rodiny. Rodinné domácnosti jsou expanzivními firmami v malém, jež jsou s podnikem přinejmenším srovnatelné. Jsou to dynamické podniky, rozšiřující se v raných fázích rodinného cyklu a konsolidující se v letech pozdějších. Chtějí být právě

tak racionálně plánovány a moudře spravovány jako výrobní závody zapsané v podnikovém rejstříku“.²⁰

Toto hodnocení, vysoko vyzdvihující ekonomickou autentičnost rodinných aktivit, je pochopitelně nejen přeceňující, nýbrž také velmi nepřesné. Uvedli jsme zde tuto myšlenku, abychom ještě jednou zdůraznili, že jakkoli historické změny ve společenském postavení rodiny nevedly k zániku její ekonomické funkce, znamenaly přece jen významnou diferenciaci této funkce, její distribuci mezi společenské makrosystémy a mikrosystémy. Ani reálná organizace rodinné ekonomiky, ani její teoretické a aplikované studium tedy nemůže reprodukovat ekonomické metody *stricto sensu*. Je to ekonomická sociologie, jež zde může hlavním podílem přispět k adekvátní analýze problému.

IV.

V rodině tedy nacházíme jakousi mikrojednotku realizující autenticky ekonomické aktivity, jako je produkce (jež je minimální pro směnu, zachovává si však svůj význam pro vlastní spotřebu), dispozice materiálními a peněžními prostředky, úsilí zaměřené k úsporám, spotřeba apod., to vše v rozlehlé časové dimenzi, jejíž pozadí tvoří prostředky akumulované v osobním a rodinném vlastnictví a jejíž přítomnost je kalkulována s větší či menší perspektivou; i v širokém prostoru sociálním, kritérii jehož využití mohou být reference k jiným sociálním vrstvám, skupinám či dokonce společnostem, úsilí o získání statusových atributů v oblasti spotřeby, využití volného času, využití možností vzdělání a kultivace apod.

Právě toto hledisko diferencovaného využití sociálního „prostoru a času“ v rodinných rozpočtech bylo již vícekrát analyzováno a byl také uznán jeho význam pro tvorbu a manifestaci sociální diferenciace. V předchozím textu jsme naznačili jako primární referenci „rodinné ekonomiky“ ekonomický makrosystém. Tyto aktivity ovšem mají rovněž autenticky sociální povahu, definují pozici rodiny na rozhraní ekonomického a sociálního systému společnosti.

Interpretace výzkumů spojených s mikrosensem 1967 poměrně přesvědčivě ukázala,

¹⁹ Viz *Incomes in Postwar Europe: A Study of Policies, Growth and Distribution*, Geneva 1967, kap. 10, s. 20–21.

²⁰ E. Zahn, cit. d., s. 65.

jak intenzívně se v rodinných strukturách „přetavují“ charakteristiky definující sociální pozici jedince i rodiny, zejména pokud jde o znaky konstitutivní pro tvorbu životní úrovně a životního stylu. Sociální povaha „rodinné ekonomiky“ — počínajíc rozsahem spotřební jednotky přes proporce ekonomické aktivity až k myriádám spotřebních rozhodnutí — více nebo méně modifikuje sociální pregnanci jedinců, kterou nabývají v „nerodinných“ strukturách společnosti — stává se tak autonomním statusotvorným faktorem. Tato relativní autonomie je právě v socialistické společnosti akcentována řadou skutečností — původně dominující profesionální status hlavy rodiny, který spolu s příjmem vcelku suverénně definoval spotřební a stylotvorný status celé rodiny (což je stále charakteristické pro vyspělé kapitalistické společnosti) je zde (byť bez ohrožení jisté priority) na jedné straně rozmělněn, na druhé straně obohacen díky markantnímu zvýšení ekonomické role manželky, případně i dalších členů domácnosti. Poněkud zjednodušeněji a jasněji řečeno — v západních společnostech existuje výrazně vyšší kongruence (či spíše závislost) mezi příjmem hlavy rodiny, příjmem na hlavu, rodinným vlastnictvím a úrovní spotřeby; rodinné struktury mají tedy v této oblasti menší „akční rádius“ (to také vysvětluje výše uvedenou skutečnost, že v některých západních společnostech existuje sevřenější rozpětí celkových příjmů domácností než u nás). Naproti tomu v naší společnosti zasahuje rodinná struktura do tvorby ukazatele příjmu na hlavu (který zde přijímáme jen jako hrubé, orientační vyjádření základního materiálního podkladu rodinné spotřeby) přinejmenším stejně silně jako individuální příjmová diferenciacie hlav rodin. Přitom navíc musíme vzít v úvahu tu skutečnost, že samotný individuální příjem hlavy rodiny představuje poměrně silný korelát ostatních charakteristik sociální pozice, které mj. spoludefinují rodinnou strukturu, že tedy na této straně dochází ke kumulaci faktorů.

Tento aspekt ovšem není jen aspektem diferenciací — multiplikace sociálních dimenzí definujících pozici jednotlivce a rodiny ve společnosti, jejich vzájemné

vazby a průniky v sobě obsahují i významný integrativní potenciál, který modifikuje i násobí integraci, jež se formuje téměř výhradně po „eticko-ekonomické“ linii. Tento termín, který F. Alberoni použil pro charakteristiku společných rysů teorií spotřeby T. Veblena a J. S. Duesenberryho,²¹ označuje těsnou závislost mezi majetkem či příjmem a sociálními hodnotami relevantními pro tvorbu sociálního statusu. Právě tato linie je v socialistických společnostech významným způsobem rozrušena, je multiplikována dalšími rovinami sociální integrace — jednou z nich je právě ona autonomní potence rodinných struktur. Spotřební „ekonomika rodiny“ tak není jen výsledkem na ní nezávislých statusotvorných procesů, nýbrž sama se na nich podílí tak, že duplikuje či dokonce multiplikuje procesy vytváření sociálního postavení jedince a rodiny, že definuje další momenty, jež je třeba brát v úvahu. Je to ovšem jen jedna ze specifík, více či méně radikálních odlišností sociální integrace a diferenciacie v socialistické společnosti.

*

Snažili jsme se zde alespoň dílčím a spíše náznakovým způsobem poukázat na některé důležité problémy, které v sobě zahrnuje analýza ekonomické funkce rodiny. Mohli jsme si ovšem všimnout jen některých partií, především otázky ekonomické funkce rodiny jakožto funkce spotřební, rodiny jako spotřební jednotky společnosti.

Rozsáhlý program studia ekonomické funkce rodiny by měl zahrnout přinejmenším následující problémové okruhy:

1. vzájemné vztahy a interakce produktivního a konzumního systému ve společnosti;
2. role spotřeby v procesech formování a realizace životní úrovně a životního stylu a definování sociálního postavení jednotlivců a rodin;

3. rodina jako ekonomická jednotka — charakteristiky získávání prostředků, mechanismy rozhodování, rodinný rozpočet a jeho realizace, ekonomické role členů rodiny v pracovně profesionální sféře, na trhu a v oblasti spoření;

²¹ Viz F. Alberoni, *Consumi e società*, Bologna 1968. Alberoni ovšem omezuje platnost této charakteristiky na americkou společnost, poukazuje na od-

lišnou povahu sociální integrace v západoevropských zemích, zejména v Itálii.

4. rodinný systém a ekonomický vývoj — vzájemný vztah a plnění respektivních potřeb.

V každé z dílčích analýz by pak měl být statický i dynamický pohled, integrativní i diferenciativní aspekt problému, jeho normativní a reálná podoba. Ekonomický vývoj — jako základní podmínka rozvoje rodiny i celé společnosti — by pak vůbec měl představovat základní referenci studia všech vymezených problémových okruhů.

Резюме

И. Вечерник: К проблеме экономической функции семьи

В связи с экономическими и социальными революциями меняется облик семьи и происходит знаменательное передвижение ее экономической активности из области общественной продукции в область потребления. Из этого конечно не следует, что отрицает экономическая функция семьи. Понятие экономической функции имеет двойной характер — с одной стороны можно его понимать прежде всего с точки зрения включения семьи и ее активности в экономическую макросистему, с точки зрения функциональности существующего типа и дифференциации семьи по отношению к потребностям экономического развития. С другой стороны можно под экономической функцией понимать абстракцию семьи как микроединицы экономического выбора и экономической активности, прежде всего в области потребления. Потребление по указанию К. Маркса является подлинно экономической активностью, одним из звеньев экономического цикла. Семья, будучи преимущественно потребительской единицей, с одной стороны становится почти вполне зависимой от продуктивной системы общества, с другой стороны, благодаря этому, она является несравнимо более свободной, подвижной и автономной. Деиндивидуализация продукции регулируется таким образом в некоторой мере в сфере потребления, которая все больше становится частной и одновременно тоже самостоятельной в качестве автономной, экономической потенции.

Значение потребления в макроэкономических балансах можно рассматривать по двум референциям. С одной стороны можно выходить из фактической доли расходов потребителей на рынке (из увеличения этой доли не следует однако делать автоматические выводы о «власти потребителей», как это делает Катона); с другой стороны — в общем независимо от первого феномена — можно наблюдать, каким образом потребитель, располагая собственными средствами, с точки зрения времени и предметов влияет на стабильность рынка и на общую экономическую динамику. С социально-экономической точки зрения и не надо, чтобы потребитель применял свое влияние в макроэкономике; дело скорее в том, в какой мере макроэкономика влияет на индивидуальное потребление и в какой мере надо принимать

потребителя в расчет как «социального деятеля».

В большинстве случаев субъектом потребительской активности является как правило семья, автономная, экономическая единица, располагающая определенными материальными и денежными средствами и непрерывно решающая о расходах и сбережениях. Ее доходы, с высокой дифференциацией — здесь приводятся отличия дифференциаций доходов у глав семьи, дохода на душу населения и общих доходов домашних хозяйств — вместе с основными характеристиками рынка ограничивают поле ее деятельности, которая дальше специфицируется как в зависимости от отношений к разным социальным группам, так в зависимости от отношений к разным этапам жизненного цикла семьи.

Важной референцией «семейной экономики» является естественно и социальная система. Эта определенная специфичность социалистического общества, что семейные структуры входят в его социальную дифференциацию как относительно автономный фактор, представляющий дальнейший момент в определении социальной позиции. Эта линия конечно мультиплицирует одномерную интеграцию, характерную для некоторых обществ Запада.

Широкая программа изучения экономической функции семьи, которую можно было бы осуществить прежде всего с точки зрения нужд экономического развития, должна была бы включать по крайней мере следующие области проблем:

- 1) Интеракция продуктивной и потребительской системы в обществе;
- 2) роль потребления в процессах формирования и реализации жизненного уровня и образа жизни и определение социального положения индивидов и семей;
- 3) семья как экономическая единица;
- 4) семейная система и экономическое развитие.

Summary

Jiří Večerník: Contribution to the Problem of the Economic Function of the Family

In connection with the economic and social revolutions, the form of the family is subject to change. An important shift of its economic activities from the area of social production into that of consumption is taking place. This, however, does not entitle us to deduce that the economic function of the family is fading out. The concept of the economic function has a double character: On the one hand, it may be conceived primarily from the aspect of including the family and its activities in the economic macrosystem, from the aspect of the functional effectiveness of the existing type and the differentiation of the family as regards the needs of the economic development. On the other hand, the economic function may be conceived as the abstraction of the family as a micro-unit of economic decision-making and of economic activities,

mainly in the sphere of consumption. Consumption — as was pointed out by Marx — is an authentically economic activity, one link in the economic cycle. The family as a primarily consumption unit then becomes, on the one hand, unconditionally dependent upon the production system of the society, on the other hand, however, it is — thanks to this very fact — incomparably more free, mobile and autonomous. The de-individualization of production is, to a certain extent, counterbalanced in the sphere of consumption which increasingly assumes a private character, simultaneously becoming independent as an autonomous economic potency.

The significance of consumption in macro-economic balances may be examined in a twofold reference. On the one hand, we may proceed from the actual share of the consumers' expenses on the market (however, no automatic conclusion concerning the "consumers' power" may be drawn from the increase in this share — as was the case with Katona); on the other hand — and, in the main, independently of the first phenomenon — we may take into consideration the consumers' influence exerted by means of both their material and time dispositions of their own means upon the stability of the market as well as upon the general economic dynamics. From the socio-economic point of view, it is not even necessary for the consumer to assert himself in the macro-economics; it is rather a matter of the extent to which the macro-economics asserts itself in individual consumption and of the extent to which the consumer must be reckoned with as a "social factor".

As a rule, it is the family — the autonomous economic unit disposing of certain material and financial means and continually making decisions about expenses and savings — that is the subject of the majority of consumption activities. Its income in a multiple differentiation (here we indicate the differences by differentiating the income of the individuals per head and of the households), together with the basic characteristics of the market, circumscribe the field of its activity which is further specified both by the relations to various social groups and by the relations to various stages of the family's life cycle.

Another important reference of the "family economics" is, beyond doubt, the social system. It is, in a way, specific to the socialist society that its social differentiation involves the family structures as a relatively autonomous factor representing a further moment in the definition of the social position. This line, of course, also implies the one-dimensional integration characteristic of some western societies.

An extensive program of studying the economic function of the family — which should be realized primarily from the viewpoint of the needs of economic development — should involve at least the following problem areas: 1. the interaction between the production and the consumption systems in society; 2. the role of consumption in the processes of forming and realizing the living standard and the style of life and the definition of the social positions of both individuals and families; 3. the family as an economic unit; 4. the family system and the economic development.