

PŮJČIT SI JE TAK SNADNÉ... PŮJČKA V ZASTAVÁRNĚ Z PERSPEKTIVY FINANČNÍ (NE)GRAMOTNOSTI*

Michael Rádl

Fakulta humanitních studií UK Praha

Borrowing Is So Easy... Loans at Pawnshops from the Perspective of Financial (Ill)Literacy

Abstract: In this article, I focus on the issue of the financial literacy of regular pawnshop customers. Generally, the terms of the pawn loan are considered as relatively unfavourable, so I was interested in the level of financial literacy of regular borrowers. During field research, it turned out that a pawn loan can be viewed from both the economic and a symbolic perspective. While the former is strictly rational and takes into account the costs and benefits with regard to the specific goals, the latter is rather related to the reasons that borrowers put forward at the moment they decide to accept the loan fee, and concerns such terms as self-esteem, prestige, or position in the social hierarchy. To the uninformed observer, a pawn loan may seem relatively irrational, and the ignorance of the context may make the impression that the financial literacy of those who borrow money in a pawnshop under quite unfavourable conditions is relatively low. However, this view of the issue is not complex, since it completely overlooks the situation and living conditions of borrowers. The question arises whether the commonly used concept of financial literacy is universally applicable to all strata of society, or whether disadvantaged groups in certain life situations act according to different principles of financial literacy, which are adapted to their given living conditions.

Keywords: *pawnshop; loan; loan fee; regular customer; financial literacy*

* Článek vznikl v rámci projektu Specifického vysokoškolského výzkumu 2019-260470.

V recenzním posudku na můj nedávno publikovaný článek (Rádl 2017) jsem se setkal s výtkou, že se v souvislosti se zástavními půjčkami příliš nezabývám finanční gramotností zákazníků zastavárny. V tomto smyslu jsem svůj text stručně doplnil, ale zmíněná poznámka mě nakonec přiměla k tomu, abych tuto problematiku podrobil detailnějším zkoumání. Proto se teď pokusím nalézt odpověď na otázku, jak finanční gramotnost, její úroveň nebo případně určitá modifikace, ovlivňuje jednání lidí, kteří si chodí (opakovaně) vypůjčovat hotovost do zastavárny. Ve svém příspěvku volně navazuji na již dříve publikovaný text o souvislostech vypůjčování peněz v zastavárně s různým pojetím hodnoty (l. c.). Vycházím ze své pomalu se rodící disertace, kde se zabývám různými projevy aktérství zákazníků v bazaru-zastavárně, které se dá sledovat například prostřednictvím toho, jak vyjednávají podmínky nákupu, prodeje nebo zástavní půjčky a jaké přitom používají postupy a strategie. Zatímco v běžném obchodě jsou strategie zákazníků převážně pasivní a projevují se obvykle jen volbou *koupit* nebo *nekoupit*, v bazaru se naopak velká část zákazníků pokouší vyjednat podmínky aktivně – většinou smlouváním. Můžeme se zde setkat se třemi typy zákazníků: nakupující, prodávající a ti, kteří si přicházejí vypůjčit peníze, s ohledem na zaměření svého článku však budu věnovat pozornost pouze těm posledním. Závěry, které předkládám, vycházejí jak z dlouhodobého terénního výzkumu, který jsem prováděl v souvislosti se svou diplomovou prací (Rádl 2014), tak i z pokračujícího výzkumu pro účely disertační práce, která je rovněž zaměřena na otázky, které souvisí s provozem bazaru-zastavárny.

Metodologie

Místem, odkud pocházejí data k této práci, je bazar-zastavárna, jehož jsem dlouholetým majitelem. Nachází se poblíž centra jednoho menšího města v severních Čechách, asi čtyřicet kilometrů od Prahy, ve kterém žije přibližně 13 tisíc obyvatel (ČSÚ 2011). Je zde relativně vyšší nezaměstnanost než v jiných krajích ČR a zejména pak v porovnání s Prahou,¹ proto část obyvatel za práci dojíždí. Dojíždějící jsou ovšem nuceni vydávat část svých příjmů za dopravu a ti, kteří najdou práci v místě, se zase často musí spokojit s nižší mzdou. Někteří za daných okolností na zaměstnání rezignují a raději volí život na podpore.

¹ Míra nezaměstnanosti k 31. 12. 2019 činila v Praze 1,9%, zatímco v Ústeckém kraji 3,9%, přičemž poměr míry nezaměstnanosti se příliš nelišil ani v minulých letech. Na základě údajů ČSÚ lze nahlížet, že nezaměstnanost v Ústeckém kraji je oproti nedaleké Praze přibližně dvojnásobná (ČSÚ 2020).

Jako klíčovou výzkumnou metodu využívám *autoetnografii*.² Zvolil jsem ji především proto, že dokáže skloubit etnografii s autobiografií a představuje tak jedinečnou možnost, jak mohu odborným způsobem propojit své dlouholeté zkušenosti a zážitky provozovatele bazaru a antropologa.³ Vzhledem k tomu, že bazar-zastavárnu provozuji již velmi dlouho, vycházím při popisu dějů i interpretaci dat především z vlastních zkušeností, které jsem získal během více než dvacetileté praxe. Protože moje vzpomínky pocházejí z poměrně dlouhého období a původně nebyly nijak metodologicky zakotvené, musel jsem je dodatečně zpracovat standardními technikami etnografického výzkumu.⁴ Vlastní zkušenosti a zážitky tvoří základní zdroj terénních dat a jejich interpretace je pak podkladem celého textu. Považuji za vhodné poznamenat, že se podle mého soudu jedná o jedinečnou příležitost využití poměrně neobvyklé situace, kdy autor-výzkumník je zároveň klíčovým účastníkem všech dějů, které se ve zkoumaném prostředí odehrávají, a ze své pozice provozovatele tyto děje aktivně ovlivňuje, zatímco z pozice etnografa je sleduje a zaznamenává, a to i retrospektivně.⁵ Na druhou stranu je ovšem pochopitelné, že starší vzpomínky mohou být poněkud neutříděné, protože můj zájem se dříve soustředil pouze na otázky provozu a ekonomiky bazaru, zatímco antropologické hledisko se objevilo až mnohem později. Klíčovou roli přitom hraje paměť a schopnost vybavit si klíčové události – můj „rozprostřený terénní deník“ je vlastně pokus o zachycení a zaznamenání vlastních vzpomínek.

Vnímavý čtenář jistě postřehne, že vzhledem k mému ambivalentnímu postavení majitele a zároveň výzkumníka se objevuje otázka pozicionality: kdo

² Více k *autoetnografii* např. Reed-Danahay (1997) nebo Ellis – Adams – Bochner (2011).

³ „Autoetnografie je takový přístup k výzkumu a psaní, který se snaží popsat a systematicky analyzovat (grafie) osobní zkušenost (auto) za účelem porozumění zkušenosti s [cizí] kulturou (etno) [...]. Při praktikování a psaní autoetnografie využívá badatel principů autobiografie a etnografie. Autoetnografie je tudíž zároveň procesem i produktem“ (Ellis - Adams - Bochner 2011:1).

⁴ Tyto vzpomínky, týkající se celé doby existence popisovaného bazaru, nejsou – a ani nemohou být – nijak teoreticky nebo metodologicky zakotvené, protože v převážné části tohoto období jsem ještě nebyl studentem antropologie a o odborných metodách a technikách jsem vůbec nic nevěděl – a tudíž jsem o nich ani nepřemýšlel ani se jimi neřídil. Můj přístup k celé problematice se změnil teprve v období, kdy jsem se začal věnovat antropologii (tedy přibližně od roku 2011), respektive od té doby, kdy jsem začal uvažovat, že bych své zážitky zhodnotil v odborném textu.

⁵ Pozici, kterou v rámci kombinace zúčastněného terénního výzkumu a pracovní pozice zastávám, charakterizuje Anderson (2006) jako „oportunistický“ typ CMR (*Complete Member Researcher*). To znamená, že členem skupiny, kterou nyní zkoumám (resp. prostředí), jsem se stal dříve, než započal tento terénní výzkum, a moje cíle a pohnutky tehdy neměly s tímto výzkumem žádnou souvislost (Anderson 2006:379).

vlastně jsem v celém příběhu já – jaké role zastávám, za co se sám považuji a za co mě považují ostatní klíčoví aktéři. Situace, kdy se k roli obchodníka postupně přidává i role etnografa, pochopitelně do jisté míry ovlivňuje, ať již vědomě nebo nevědomě, interakce se zákazníky i se zaměstnanci. V době otevření obchodu a v následujících asi deseti letech byl pro mě tento obchod především otázkou obživy. Když jsem začal studovat antropologii, zjistil jsem, že mě prostředí bazaru-zastavárny zajímá nejen z ekonomického, ale i z etnografického hlediska, a rozhodl jsem se provádět terénní výzkum ve vlastním obchodě. S tím pozvolna přišla nenápadná proměna a já jsem v souvislosti se získáváním antropologických poznatků postupně měnil i perspektivu svého pohledu. Dění kolem sebe jsem najednou začal vnímat jinýma očima a o věcech začal uvažovat odlišně než dřív. S proměnou vlastního postoje se samozřejmě změnila i moje etnografická vnímavost – dění, které jsem dřív přijímal jako samozřejmé, se z nového úhlu najednou jevílo jako problematické a provokující k otázkám. Co bylo pro mě předtím samozřejmé („tak to prostě je a hotovo“) najednou tak samozřejmé nebylo, a místo otázek „co“ nebo „jak“ jsem se také začal ptát „proč“. Kromě prosperity obchodu začalo postupně jít také o získání dat, a s tím se pochopitelně pojí potřeba odlišného způsobu tázání, typu rozhovorů i jiného způsobu nahlížení získaných odpovědí. Mezi rolí antropologa a provozovatele se brzy začal objevovat také jistý etický rozpor, s nímž souvisí i zvláštní napětí, které z takového rozporu vzniká.⁶ Toto napětí ale, podle mého soudu možná poněkud překvapivě, ovlivňuje terénní výzkum spíše pozitivně a do jisté míry i konstruktivně, a v konečném důsledku kupodivu nebrání zaujímat obě role současně. Zatímco jako majitel mám na zřeteli především prosperitu celého podniku a interakce probíhající v bazaru vnímám především z pohledu ekonomicky zainteresovaného člověka, jako výzkumník-antropolog naopak nejsem závislý na skutečnosti, zda podnik vydělává, či prodělává, ale soustředím se především na to, abych odkryl a analyzoval, co se při obchodování v bazaru vlastně odehrává. Abych popsal i to, co nemusí být na první pohled zřejmé, všímám si nejen toho, jak jednotliví aktéři při obchodování jednají, ale také se pokouším

⁶ Etický rozpor a napětí spočívá zejména v tom, že jako výzkumník se mnohem víc zajímám o životní situaci klientů. Následkem toho jsou pak naše vzájemné interakce daleko víc emocionálně zatížené než ve vztahu obchodník–zákazník. Zároveň s jistým sblížením, ke kterému při terénním výzkumu nutně dochází, už najednou nevnímám klienta jen jako toho, který přináší podniku zisk, ale také jako člověka, který se nachází v nelehké životní situaci a potřebuje pomoc nebo aspoň radu. V některých případech pak dochází dokonce k tomu, že klienty nabádám k takovému jednání, které je v rozporu s mými obchodními zájmy.

interpretovat smysl a význam, který těmto transakcím připisují. Klíčovou částí mého terénního výzkumu je strukturovaná rekonstrukce vzpomínek a dějů, kterých jsem se účastnil nebo jichž jsem byl svědkem, a základním předpokladem systematické práce je najít vhodný způsob, jak tyto nějak zaznamenat a zachytit. Proto od začátku svého záměru věnovat se etnografii bazaru-zastavárny vedu poměrně podrobný terénní deník, ve kterém se snažím zachytit nejen události a interakce, které se udály během mého současného pobývání v terénu, ale i ty, jichž jsem byl svědkem nebo účastníkem v minulosti a které nyní mohu nahlédnout v jiné perspektivě.

Kromě *autoetnografie* využívám samozřejmě také techniku zúčastněného pozorování, kdy v roli výzkumníka pozoruji a následně se pokouším interpretovat jednání aktérů v bazaru-zastavárně, kteří toto specifické prostředí svými interakcemi spoluutvářejí. Pro ujasnění nebo upřesnění získaných informací doplňuji výše zmíněné techniky neformálními rozhovory, nejen se zákazníky, ale i s dalšími aktéry. Moje postavení, kdy se jako majitel a zároveň výzkumník skutečně v plném slova smyslu stávám klíčovým *účastníkem* děje, zahrnuje i to, že se (z titulu provozovatele) podílím na nejdůležitějších interakcích, které se v terénu odehrávají. To je podle mého soudu situace, která není v terénním výzkumu úplně běžná. Výzkumník, jehož skupina přijme mezi sebe, bývá sice ostatními považován „jakoby“ za člena skupiny, kterou zkoumá, ale na ovlivňování děje se obvykle příliš nepodílí. Tráví sice čas se skupinou, ale spíše se soustředí na pozorování a popis toho, co se ve skupině děje, než by toto dění sám aktivně ovlivňoval podobně jako ostatní, „přirození“ členové skupiny.⁷

In the course of field research

Když návštěvník vstoupí do bazaru, často ho napadne, že možná vstoupil do nějakého jiného světa. Že bazar je vlastně jakýsi svět sám pro sebe.... Ale stejně jako je náš svět nebo kterákoliv jiná planeta obklopena svým vlastním vesmírem, i bazar je zasazen do určitého geografického a sociálního prostředí, které do značné míry ovlivňuje jeho podobu a s nímž postupně vytvoří harmonický celek. Představy majitele o tom, jak bude jeho obchod vypadat, totiž rozhodujícím způsobem ovlivňuje nejen geografické, ale především sociální prostředí dané lokality a s tím související skladba potenciálních zákazníků.

⁷ Problematikou celého proměnlivého spektra postavení badatele v prostředí zkoumané skupiny a s tím související otázkou, do jaké míry mu to které postavení umožňuje zapojovat se různým způsobem do činnosti této skupiny, se velmi podrobně zabývá Anderson (2006).

Proto jsou bazary v centru města či v bohatších čtvrtích obvykle honosnější a prodává se v nich dražší zboží, zatímco bazary někde na periferii nebo v menších obcích nabízejí spíše levnější zboží. *Bazarista* obvykle nemůže důsledně trvat na podobě ani na zaměření obchodu, který si ve svých představách vysnil – zákazníci, kteří v okolí žijí a služby obchodu využívají, začnou dříve či později svádět s provozovatelem jakýsi „boj o podobu obchodu“. Považují ho totiž za svůj úplně stejně, jako ho za svůj považuje sám majitel. V chudších lokalitách bazary často fungují nejen pro obchodování s použitým zbožím, ale i jako zastavárna – vycházejí vstříc poptávce a nabízejí zájemcům půjčky finanční hotovosti oproti zástavě.⁸

Pokud přijmeme úvodní myšlenku, která naznačuje, že bazar je jiný svět, který z mnoha důvodů nelze úplně jednoduše pochopit pomocí myšlení zatíženého převládající ekonomicko-liberální ideologií, pak zástavní půjčka je v rámci nástrojů ekonomického myšlení, na něž jsme zvyklí, pochopitelná ještě mnohem méně.⁹ Na člověka, který nežije na okraji společnosti a náhodou se seznámí s podrobnostmi a podmínkami zástavní půjčky, mnohdy tento poznatek zapůsobí šokujícím dojmem. Jen těžko chápe, jak je možné, že někdo tak nevýhodné podmínky přijme a že je ve formě úroků ochoten zaplatit za půjčku cenu, která se na první pohled jeví jako nehorázně vysoká. Zástavní půjčka se někomu může jevit bezmála jako ekonomická sebevražda: tohle přece nikdo normální neudělá. Ale pravda je úplně jiná – nejenže udělá, ale existuje dokonce skupina lidí, kteří si chodí vypůjčovat peníze do zastavárny pravidelně a zástavní půjčku berou jako nepřijemnou, ale nutnou (a proto i akceptovanou) součást svého života. Života v permanentním dluhu, který je neustále splácen a vzápětí znovuobnovován, takže vlastně není nikdy definitivně splacen, a jen občas je přerušován okamžiky relativního dostatku – ve chvíli, kdy přijde na účet sociální podpora.

⁸ Přestože většinu klientů zastavárny tvoří ti, pro které se vžilo označení „sociálně slabší“ – chudší lidé s velmi omezenými příjmy, které tvoří převážně nejrůznější sociální dávky nebo podpory, neznamená to, že by služeb zastavárny (i když v mnohem menší míře) nevyužívali také zákazníci, kteří do skupiny „sociálně slabších“ rozhodně nepatří. Největší rozdíl mezi výše naznačenými skupinami spočívá v četnosti návštěv – zatímco člověk s pravidelným, i když třeba nevysokým příjmem ze zaměstnání obvykle přichází spíš výjimečně (když například potřebuje vyřešit naléhavou potřebu hotovosti z důvodů nějaké nepředvídatelné krizové okolnosti), ti druzí přicházejí mnohem častěji, nezávadka v pravidelných intervalech, a tvoří jádro zákazníků zastavárny.

⁹ Důvody, proč jsem přesvědčen o tom, že je bazar tak odlišný od běžných obchodů, přinesu dále v textu.

Půjčit si je tak snadné...

Úvěr je poměrně standardním nástrojem soudobé ekonomiky. Mnoho lidí má dnes nějakou půjčku a „mít dluhy“ nejspíš nikomu nepřipadá jako něco neobvyklého. Míra zadluženosti domácností v České republice začala stoupat počátkem devadesátých let a po počáteční stagnaci dosáhla nejvyššího meziročního nárůstu v roce 2007. V dalších letech sice celkový objem úvěrů dále stoupal, ale již pomalejším tempem (ČSÚ 2013). V roce 2012 činila celková dlužná částka českých domácností 1,2 bilionu korun, koncem roku 2019 to již bylo přibližně 1,8 bilionu (ČNB 2020).¹⁰

V antropologii je problematice dluhu věnována poměrně velká pozornost, avšak prací, které by se zaměřovaly přímo na zastavárnu (resp. se věnovaly samotným půjčkám peněz v zastavárně), je o poznání méně. Dosud publikované články se většinou zabývají poněkud odlišnou problematikou, než na kterou se zaměřuji v tomto textu.¹¹ Jednou z mála komplexnějších prací, o které se mohu opřít, je kniha amerického antropologa Johna P. Caskeye, který se ve své práci o *fringe banking* zabývá poměrně podrobným popisem prostředí zastaváren a zkoumá rovněž interakce, ke kterým tam dochází (Caskey 1994). Velmi inspirativní je také práce slovenského antropologa Tomáše Hrustiče (Hrustič 2016), který se zabývá problematikou půjček na vysoký úrok mezi obyvateli romských osad na Slovensku (*úžernictví*), přičemž postavení klientů, kteří těchto služeb využívají, je mnohdy srovnatelné se situací zákazníků zastavárny. Ve svém terénním výzkumu ovšem vycházím i z poznatků, ke kterým při výzkumech okrajové ekonomiky dospěla N. Gregsonová se svým výzkumným týmem (např. Gregson – Crewe 1996, 1997, 2003; Gregson et al. 2013 ad.). Zejména její plastický popis anglických bleších trhů je pro můj terénní výzkum velmi přínosný, protože toto prostředí se českému *bazaru* v mnohém velmi podobá, a to včetně interakcí, které mezi návštěvníky probíhají. Nemohu samozřejmě opominout vyčerpávající Graeberovu práci věnovanou obecné problematice dluhu jako takového (Graeber 2012) a rovněž významnou práci téhož autora, v níž se detailně zabývá antropologickou teorií hodnoty (Graeber 2001).

¹⁰ Přibližně 70 % této částky tvoří půjčky na bydlení, zbytek tvoří spotřební úvěry a ostatní (blíže nespecifikované) půjčky (ČNB 2020, údaje platné k 31. 12. 2019).

¹¹ Např. Kubrin – Hipp (2014) řeší otázku, zda v sousedství zastaváren nedochází ke zvýšení kriminality, Carter (2015) se zaměřuje na otázku porovnání četnosti půjček v zastavárně a půjček „před výplatou“ v souvislosti s povolením opakovaného prodloužení splatnosti, Bhutta – Goldin – Homonoff (2016) zase řeší otázku vlivu zákazu „půjček před výplatou“ na vypůjčování peněz v zastavárně a z dalších zdrojů.

Bez nadsázky se dá říct, že dnes na nás téměř odevšud útočí inzeráty finančních institucí, nabízející půjčky nejrůznějšího druhu i výše. Základním rysem takových inzerátů je snadnost a dostupnost možnosti půjčit si peníze. Nabízí se „půjčka na pár kliků myši“ nebo se v inzerátech uvádí jako „dostupná téměř pro každého“, „vyřízená během jedné návštěvy“ a podobně. Podmínky půjčky jsou na první pohled velmi mírné a uspokojen může být každý zájemce – tedy úplně každý ne, protože při bližším pohledu zájemce o půjčku zjistí, že musí splňovat určité podmínky. Ty sice v současnosti nejsou tak přísné jako dřív, ale určité limity přeci jen existují. Žadatel musí mít v první řadě stálý příjem (alespoň v době, kdy o půjčku žádá), to znamená, že musí mít víceméně trvalé zaměstnání a pobírat pravidelně mzdu, o kteréžto skutečnosti, stejně jako o výši příjmu, musí poskytovateli půjčky předložit potvrzení. Musí mít stálou adresu a potvrzení o trvalém pobytu. A hlavně musí mít čistý rejstřík dlužníka, což znamená, že musí mít splacené všechny dluhy z minulosti nebo je musí řádně splácat, a nesmí proti němu být vedena žádná exekuce. A existuje skupina lidí, kteří některá z těchto kritérií (a mnohdy žádná) nesplňují. Takoví zájemci o půjčku jsou po základním přezkoumání způsobilosti jako potenciální zákazníci velmi rychle vyloučeni. Nikdo jim nepůjčí, protože riziko, že půjčka nebude splacena, je každou finanční institucí vyhodnoceno jako nepřijatelně vysoké. Protože co znamená hrozba exekuce při nesplácení půjčky pro někoho, jehož příjem i majetek je mizivý a kdo nejspíš již čelí jedné či více exekucím? Poskytování půjček je především podnikání, zaměřené na generování zisku, takže proč by měli půjčovat těm, u nichž je pravděpodobnost splácení i případné vymožení dlužné částky spíše iluzorní? Z toho vyplývá jednoduchý závěr – ukazuje se, že půjčka, kterou reklama nabízí „pro každého“, úplně pro každého není... Ovšem skupinu neúspěšných žadatelů o půjčku tvoří právě ti, jimž hotovost často chybí a kteří ji nutně potřebují k překlenutí období, kdy není za co nakoupit základní životní potřeby a jednoduše řečeno „není za co žít“. V bance ani v žádné podobné finanční instituci se svým požadavkem neuspějí, a přesto musí najít způsob, jak potřebnou částku sehnat. A jedním z míst, kde mohou uspět, je zastavárna.¹²

I člověk, který služeb zastavárny nikdy nevyužil, tuší, že zastavárna slouží k získání hotovosti, ale ne každý zná detailně mechanismus, jak celá věc

¹² „Klidně bych mohl své zákazníky naložit do autobusu a odvézt je do města do banky. Ale tam by se jim leda tak vysmáli. Proto jsou mými zákazníky“ – odpověď Jacka Daughertyho, zakladatele a hlavního výkonného ředitele sítě zastaváren Cash America International, na otázku, proč si zákazníci chodí půjčovat peníze do zastavárny, i když zde musí platit vyšší poplatky než v bance (Caskey 1994: 71).

s půjčováním peněz vlastně funguje. Bude proto užitečné celý proces alespoň krátce popsat a vysvětlit základní pojmy. Především je třeba zdůraznit, že hlavním znakem je snadnost celé procedury, protože k uzavření zástavní půjčky je nutná vlastně jen jedna základní podmínka: dotyčný musí mít k dispozici nějaký vhodný předmět, který by mohl posloužit jako záruka půjčky. Ovšem taková věc musí mít určité vlastnosti. Především musí mít nějakou smysluplnou hodnotu, bezcenné věci by jako záruku nikdo nepřijal. Zájemce o půjčku musí také alespoň elementárním způsobem prokázat, že mu věc patří nebo že s ní může volně nakládat – k tomu obvykle stačí podepsat prohlášení, které bývá běžnou součástí textu zástavní smlouvy. Věc, která se přijímá do zástavy, musí být trvanlivá, neměla by být příliš rozměrná kvůli skladování, a především musí být relativně dobře prodejná. Pokud totiž dlužník v domluveném termínu půjčku nevrátí, stává se věřitel na základě uzavřené smlouvy majitelem zastavené věci a může jejím prodejem uspokojit svůj nárok, tedy získat zpět půjčené peníze včetně odměny za poskytnutí půjčky. V této souvislosti považuji za důležité obrátit pozornost k tomu, jak mezi účastníky transakce dochází k vyjednávání podmínek půjčky a následně i jejího vrácení.¹³ To je vlastně klíčovým tématem mého textu.

Problematiku souvislosti zástavní půjčky a finanční gramotnosti bych otevřel otázkou, proč si lidé chodí půjčovat do zastavárny navzdory tomu, že tato půjčka je kvůli vysokým úrokům laickou veřejností obecně pokládána za poměrně nevýhodné řešení nedostatku hotovosti.¹⁴ Jak uvidíme později, odpověď rozhodně není jednoduchá, ale přesto bych ji, alespoň prozatím, shrnul do jedné věty – lidé si v zastavárně půjčují proto, že jim v jejich situaci nic jiného nezbyvá. Peníze v daný okamžik nutně potřebují (resp. jsou přesvědčeni, že je nutně potřebují) a nemají žádnou možnost získat je jinde. Nebo možná mají, ale všechny ostatní možnosti v procesu rozhodování, kam se obrátit, vyhodnotí jako ještě horší či méně výhodné. Logiku vypůjčování peněz za podmínek, které

¹³ Zde se vkrádá otázka, jak je možné zpětně (v okamžiku vrácení) vyjednávat podmínky půjčky, když už byly vlastně domluvené předem, při uzavírání smlouvy o půjčce. Ovšem jak později uvidíme, určitý manévrovací prostor zde přece jen je a mnozí se pokouší využít jej na maximum, a podmínky vrácení alespoň částečně ovlivnit ve svůj prospěch.

¹⁴ Zástavní půjčky jsou úročeny po dnech (případně po týdnech) a běžně počítaný úrok, který musí klient zaplatit, je přibližně 1 % za každý kalendářní den, což při přepočtu na roční úrokovou míru činí cca 365 % p. a. Pokud je půjčka posuzována jen podle této (roční) úrokové míry, pak je celkem pochopitelné, že neinformovanému pozorovateli se taková výše úroku musí jevit jako velmi vysoká. Problematika zástavní půjčky je ovšem mnohem složitější a důvodům, proč je při posuzování výhodnosti či nevýhodnosti potřeba vzít v úvahu více faktorů, se budu věnovat dále v textu.

se jeví jako poměrně nevýhodné, můžeme zkusit pochopit pomocí parafráze příhody „o menším zlu“ z knihy Davida Graebera o dluhu: „Argumenty, které Athénané použili pro zdůvodnění svého požadavku platby daní od porobeného města, byly jednoduché: pokud jim nezaplatí, tak je zmasakrují. Racionálně vzato je tedy pro ně ‚výhodnější‘ zaplatit, protože se tím vyhnou mnohem horším následkům.“ (Graeber 2012:189). Analogie s nevýhodnými podmínkami v zastavárně je nabíledni: pokud zájemce podmínky půjčky nepřijme, potřebné peníze pravděpodobně nesežene. Jeho volba mu tedy v dané situaci připadá racionální a logická – vypůjčit si a přijmout podmínky (tj. zaplatit relativně vysoký úrok) znamená pro něj menší zlo než obejít se bez hotovosti, kterou z nějakého závažného důvodu nutně potřebuje.

Když jsem otevřel otázku motivace klientů zastavárny, musím také zároveň ukázat, kdo jsou ti, kteří si sem chodí půjčovat. Tedy k jaké společensko-ekonomické vrstvě patří a proč se dostali do situace, v níž jako jediné možné (nebo nejvhodnější) východisko spatřují zastavárnu. Přitom je ovšem třeba rozlišovat, u koho se jedná o situaci výjimečnou a u koho o víceméně trvalou. Kdokoliv se totiž může dostat do finanční tísně – zaměstnavatel nepošle včas výplatu, sociální dávky se zdrží na poště, doma se vyskytnou nějaké neočekávané výdaje a podobně; důvodů může být mnoho, a kdo nemá vytvořenou finanční rezervu, musí takové situace řešit půjčkou. Někdo si vypůjčí potřebnou hotovost v bance, jiný od příbuzných či dobrých známých. Existuje ovšem skupina lidí, kteří tyhle možnosti nemají. Banky i další finanční instituce je odmítnou, protože nesplňují stanovená kritéria, příbuzní a známí mají sami málo nebo jim po předchozí špatné zkušenosti nebo z jakéhokoliv jiného důvodu odmítnou půjčit.¹⁵ Protože jim pak zbývá jen málo možností, jak potřebnou hotovost získat, mnozí si zkusí půjčit v zastavárně.

Jak jsem již výše uvedl, zájemce o půjčku v zastavárně musí za svůj závazek ručit nějakým svým majetkem. Existují rozličné druhy zastaváren, které přijímají nejrůznější typy záruky – ručit se dá například motorovým vozidlem, nemovitostí, cennými papíry a podobně. Vzhledem k tomu, že zastavárna, která je předmětem mého zkoumání, se zaměřuje spíše na menší půjčky finanční hotovosti (přibližně od stokoruny do několika tisíc), vhodnou zástavou, která se požaduje jako záruka, bývá obvykle nějaký menší, ale přiměřeně hodnotný předmět: zlato

¹⁵ Samozřejmě je potřeba vzít v úvahu i možnost, že dotyční se za svou momentální nepříznivou finanční situaci stydí, a i v případě, že by bylo možné si půjčit u příbuzných nebo známých, nechtějí této možnosti využít a raději zvolí víceméně anonymní výpůjčku v zastavárně.

v jakékoliv podobě, mobilní telefon, drobné elektrické nářadí, různá spotřební elektronika, herní konzole, digitální fotoaparáty nebo kamery, jízdní kola apod. Nepřijímají se nemovitosti, motorová vozidla ani nejrůznější osobní doklady (které jsou mimochodem zájemci o půjčku nabízeny jako záruka velmi často). Když zájemce o půjčku nabídne do zástavy nějaký vhodný předmět, obvykle se hned zeptá, kolik by bylo možné si na daný předmět vypůjčit, nebo přímo řekne, kolik by potřeboval. V případě, že požadavky žadatele o půjčku jsou přijatelné, tedy když *zastavárník* usoudí, že předmět nabízený jako zástava má odpovídající hodnotu, přistoupí se k sepsání zástavní smlouvy a vyplacení peněz. Zastavený předmět zůstane jako záruka v úschově poskytovatele půjčky. Pokud dlužník splní podmínky smlouvy a peníze včetně úroku včas vrátí, dostane svůj majetek zase zpět. Jestliže peníze nevrátí, může nastat jedna ze dvou variant – pokud v danou chvíli nemá na vyplacení, ale přesto stojí o to, aby mu byl předmět vrácen, může si zaplatit prodloužení zástavní smlouvy o určité období (přitom nevrací vypůjčené peníze, ale jen dopředu zaplatí úrok za období, o které si chce smlouvu prodloužit). Zástavní smlouva tak zůstane v platnosti a on neztrácí vlastnické právo k zastavenému předmětu. Pokud do konce takto prodlouženého termínu přinese peníze, které si vypůjčil, a příslušný poplatek, dostane svou věc zpět. Druhá varianta nastane, pokud dotyčný peníze včas nepřinese, ani se o osud svého zastaveného předmětu dále nezajímá. V tom případě se má za to, že nedoufá, že by v dohledné době sehnal dostatek peněz na jeho vyplacení, a než by se o to pokoušel, raději nechá zastavený předmět propadnout a spokojí se s penězi, které již za předmět dostal prve jako půjčku. Takto nabytý předmět je potom bazarem zaevidován jako vykoupené zboží a je vystaven v prodejních prostorách obchodu. Vlastně může nakonec přijít na řadu i varianta třetí, když poskytovatel půjčky uvěří slibům vypůjčovatele, že momentálně sice nemá, ale že peníze brzo sežene, protože velmi stojí o to, aby mohl zastavený předmět vyplatit. To přichází v úvahu především u stálých zákazníkům, u nichž se dá alespoň do jisté míry předpokládat, že peníze nakonec přinesou, úroky zpětně doplatí a předmět tak získají zpátky do svého vlastnictví.

Transakce, při které dochází k uzavření smlouvy o půjčce, může na první pohled vypadat jako jakési spoluvytváření podmínek oběma účastníky, ale tím, kdo má rozhodující slovo, je nakonec vždycky budoucí věřitel a nikoliv zájemce o půjčku. Ten ovšem také není tak úplně bezbranný, protože mu vždycky zbývá možnost rozhodnout se, zda nabízené podmínky přijme, nebo odmítne – a v tom případě se pravděpodobně obrátí jinam. To by ovšem mělo určité nepřijemné následky i pro *zastavárníka*, protože pokud žadatel o půjčku – potenciální klient

– odejde s nepořízenou, nepřinese žádný zisk. Proto je celý proces vyjednávání složitější a postavení účastníků zdaleka není tak jednoznačné, jak se na první pohled může jevit. Majitel zastavárny musí v každém jednotlivém případě velmi citlivě zvažovat, jak podmínky transakce nastavit tak, aby přinesla alespoň relativní uspokojení oběma stranám. Je totiž velmi svůdné zaujímat vůči klientům dominantní a mocensky vyhraněný postoj, když jsou v situaci, kdy si nemohou příliš vybírat, ale nejspíš by netrvalo dlouho, než by si nepříznivé podmínky uvědomili a postupně se přesunuli do jiného podniku. Možná by pro ně takové rozhodnutí znamenalo trochu potíží a nepohodlí, ale jistě by se někde našla jiná zastavárna, kde by k jejich potřebám byli vstřícnější. Využívat pozici silnějšího se neukazuje jako příliš prozíravé, mnohem výhodnější je, když při domlouvání podmínek půjčky dojdou účastníci k určitému, pro oba přijatelnému kompromisu. Spíše než domlouvání by asi bylo namístě použít pojem smlouvání, protože vyjednávání zástavní půjčky často připomíná spíš handrkování na trhu než formální akt, jaký je obvyklý například v bance, při němž jsou klientovi předloženy pevně dané podmínky, které buď přijme, nebo odmítne. A právě tohle je podle mého soudu klíčový rozdíl mezi zástavní půjčkou a půjčkou v bance nebo v podobné finanční instituci.

Finanční gramotnost

Po krátkém úvodu do problematiky zástavní půjčky bych se rád zaměřil na otázku, jak finanční gramotnost, její úroveň nebo případně absence, ovlivňuje jednání lidí, kteří si chodí (opakovaně) vypůjčovat hotovost do zastavárny. S vypůjčováním peněz úzce souvisí dovednost s penězi správně zacházet. Pokud si někdo půjčuje víc, než dokáže splácet, bývá pokládán za nezodpovědného a může se lehce dostat do nepříjemné situace, která dnes bývá označována jako „dluhová past“. Nelze si nevšimnout, že v souvislosti s půjčkami a zadlužováním domácností se v médiích čím dál častěji hovoří o finanční gramotnosti. Než se ale tímto tématem začnu zabývat, považuji za vhodné definovat termín „finanční gramotnost“ a možná i některé další, které s ním souvisejí. Poměrně jednoduchou a stručnou definici lze nalézt například pomocí internetového vyhledávače: objeví se obecné, ale dostatečně výstižné definice, které *finanční gramotnost* popisují jako jakýsi „soubor znalostí a dovedností, které člověku umožňují porozumět financím a správně s nimi zacházet v různých životních situacích“, přičemž zároveň podotýkají, že zmíněný soubor není nijak přesně vymezen a konkrétní definice finanční gramotnosti se proto ve světě může

různit. Všimněme si poslední věty zmíněné definice, která alespoň podle mého soudu naznačuje, že finanční gramotnost se nemusí lišit jenom v různých oblastech světa, ale analogicky může být též odlišně definována v různých sociálních vrstvách společnosti. Co to znamená? V každé společnosti platí, resp. převládá určitá ideologie, kterou většina uznává a podle níž se také chová, a která stojí v pozadí jejich jednání. Domnívám se, že pojem „finanční gramotnost“, v naší společnosti čím dál víc zdůrazňovaný, je bytostně spojený právě s ideologií, a to s liberální ideologií středostavovské společnosti, která je, spolu s dalšími principy, úhelným kamenem, jenž pomáhá udržovat a reprodukovat stávající společenský řád.¹⁶ Proto se dá předpokládat, že prve zmíněná definice finanční gramotnosti je uznávána především těmi, kteří středostavovskou společnost považují za jakýsi ideální model společnosti a kteří se domnívají, že ke střednímu stavu patří nebo by k němu rádi patřili. Patřit ke střední třídě je jakási meta, o níž pod tlakem zmíněné ideologie usilují nejen ti, kteří kritéria střední třídy víceméně splňují, ale i mnozí další, kteří ve společnosti zaujímají nižší příčku.¹⁷ Platí však teze, že o takový status usilují opravdu všichni? Ukazuje se, že rozhodně ne. Vlivem společensko-ekonomických procesů, které nemusí být pro každého příznivé, se některým jedincům či celým skupinám „středostavovský sen“ vzdaluje natolik, že po čase rezignují a smíří se s tím, že středostavovská společnost je jen jakási chiméra, že oni sami do střední třídy nepatří, a pravděpodobně do ní nikdy patřit nebudou. Potom už je jenom otázka času, jak rychle odvrhnou převládající ideologii, která je s principy středostavovské společnosti bytostně spjatá a kterou značná část společnosti považuje za jedinou správnou. A součástí středostavovské ideologie, která je u nás prostřednictvím veřejného diskurzu podporována a redistribuována, je také určitý obecně uznávaný názor na to, jak má zodpovědný a finančně gramotný člověk zacházet s penězi. Ale lidé žijící dlouhodobě v chudobě s pocitem, že nemají žádnou perspektivu „normálního života“, mohou časem dojít k názoru, že tento koncept finanční

¹⁶ Jako další principy liberální ideologie, převládající v soudobé, především euro-americké společnosti, lze jmenovat například étos práce, sporišvit, odkládání spotřeby, zodpovědnost atp.

¹⁷ Pokud se v sociologických dotaznících objeví otázka, do jaké společenské vrstvy by se dotyčný podle svého vlastního uvážení zařadil, většina respondentů (až 70 %) odpovídá, že „někam doprostřed“, případně přímo uvedou, že do střední třídy. Jejich přesvědčení o příslušnosti „někam doprostřed“ pramení z toho, že všichni znají ze svého okolí někoho, kdo je na tom lépe, resp. hůře než oni, a ty potom pokládají za příslušníky vyšší (nižší) třídy. Z takového vidění sociální reality potom logickou úvahou dojdou k tomu, že je-li jejich předpoklad správný, oni sami musí patřit někam doprostřed a jsou tedy vlastně „střední třída“. Pro další souvislosti a bližší podrobnosti týkající se stratifikace soudobé české společnosti srov. Rádl 2016.

gramotnosti je pro ně nevyhovující a nepotřebný. Jako by si v určité chvíli uvědomili, že to, na čem majorita tak lpí a co definuje jako finanční gramotnost, vůbec neodpovídá jejich životním podmínkám. Proč se pokoušet být odpovědný, když tahle strategie v jejich očích nikam nevede a jejich postavení nemůže nijak zlepšit? A naopak – podle zkušeností nabytých v podmínkách chudoby jim právě určitá neodpovědnost umožňuje nejen přežít, ale občas mít i pocit, že si mohou dopřát to, co považují u střední třídy za běžné. Obvyklá sekvence, která funguje v majoritní společnosti jako strašák, je zhruba následující: vezmu si půjčku nebo zboží na úvěr, a pokud nesplácím, přijde exekutor a všechno mi zabaví. U lidí žijících v permanentním nedostatku se však tahle úvaha ubírá úplně jiným směrem: klidně si vypůjčím peníze nebo vezmu zboží na úvěr, a pokud nemám, a pravděpodobně ani v budoucnu nebudu mít žádný majetek, který by stál za řeč, co mi potom můžou zabavit? Pokud dotyčný nemá vlastní byt, movitý majetek, úspory a často ani stálou práci a tudíž pravidelnou mzdu, a jeho převažujícím příjmem jsou sociální dávky (resp. pokud jeho příjmy nepřevyšují tzv. nezabavitelné životní minimum),¹⁸ nemusí mít z případné exekuce žádné obavy. Proto, i když o finanční gramotnosti ví, a nejspíš by ji dokázal svými slovy i víceméně správně definovat, může ji klidně ze svého života vypustit – a pokud to udělá, mnohdy zjistí, že se vůbec nic nestalo. Postupně si pak začíná definovat finanční gramotnost podle vlastních zkušeností, tak, aby odpovídala situaci, v níž žije: tedy jako soubor znalostí a dovedností, které mu umožní v daných podmínkách přežít a získat (a také utratit) tolik prostředků, kolik je podle okolností možné. A to v podstatě bez ohledu na následky, které by takové jednání mohlo mít někdy v budoucnosti, která je dotyčným za daného stavu věcí vnímána jako velmi vzdálená a velmi mlhavá. Pokud to obchodník umožní, proč si nevzít televizi nebo jakékoliv jiné zboží na splátky? Proč si nevzít úvěr, když ho někdo nabízí a je možné jej dostat? V okamžiku podepisování smlouvy je dotyčný možná upřímně přesvědčen o tom, že pravidelné splátky nebudou problém a že je lehce zaplatí, ale po čase mu dojde, že splácení je nad jeho možnosti, ale že si vlastně není třeba dělat příliš velké starosti – prostě se událostem nechá volný průběh a ono to nějak dopadne.

¹⁸ Více o nezabavitelném minimu např. web Finance 2020.

Pravidelní klienti zastavárny¹⁹

Pokud se zaměříme na klienty, kteří si chodí opakovaně vypůjčovat do zastavárny,²⁰ shledáme, že se zde často setkáme s poněkud odlišným pojetím finanční gramotnosti, než je to, které je obecně považováno za „jediné správné“. Nejen lehkost a samozřejmost, s jakou si někteří vypůjčují, ale i mnohé další strategie a zvyklosti při zacházení s penězi mohou v nepoučeném pozorovateli vyvolat dva následující dojmy: že finanční gramotnost dotyčných je velmi malá; a že způsob, jakým zacházejí s penězi, nějak souvisí s životem v permanentní chudobě, přičemž určité návyky se snad v tomto prostředí fixují, až je dotyční časem začnou vnímat jako normu.²¹ Ukazuje se, že otázka finanční gramotnosti klientů zastavárny úzce souvisí s tím, jak účastníci transakce chápou pojem hodnoty a jak s ním zacházejí. Podrobně jsem se tématu hodnoty věnoval ve svém článku (Rádl 2017), takže jen krátce shrnu základní argumenty: z terénního výzkumu vyplynulo, že pojem „hodnota“ neodráží v případě půjčky v zastavárně vždy jen cenu zastavovaného předmětu vyjádřenou v penězích (tedy kolik se na něj dá půjčit s ohledem na potenciální prodej v případě nevyzvednutí), ale skládá se ze dvou rovin, z nichž jedna se dá nahlížet jako ekonomická a druhá jako symbolická. Z pohledu klienta jde v případě *ekonomického* pojetí primárně o výši zapůjčené částky a poplatku za půjčku, přičemž hodnota zastaveného předmětu je konsenzuálně stanovena především s ohledem na jeho možnou

¹⁹ I když zastavárna bývá dnes často propojena s bazarem a mnoha lidem oba dva pojmy často splývají v jeden, je potřeba upozornit, že je mezi nimi významný rozdíl, a to především ve skladbě klientů. Zatímco služby zastavárny využívají spíše chudší lidé, kteří zde často nacházejí jedinou možnost, jak získat potřebnou hotovost, do bazaru chodí prodávat nepotřebné nebo doslouživší předměty příslušníci víceméně všech sociálních vrstev. To samé platí o nakupování v bazaru – stejně jako v případě zastavárny tvoří sice část klientely chudší lidé, kteří chtějí především ušetřit, na druhé straně zde ovšem nakupují i příslušníci dalších vrstev společnosti, u nichž se nedá tvrdit, že primárním důvodem pro nákup v bazaru je nízká cena. Spíše zde hledají něco zajímavého, starožitného nebo to, co v běžné obchodní síti postrádají. To samé platí, když nabízejí něco k prodeji – jejich hlavním kritériem není výkupní cena, ale spíše pocit, že věc se nemusí vyhodit, ale ještě dále někomu poslouží. Zákazníky bazaru jsem se podrobně zabýval ve své diplomové práci (v kapitole Zákazníci), k níž zde v případě zájmu o bližší vhléd odkazuji (Rádl 2014: 31–46).

²⁰ I když mezi klienty zastavárny se často objevují Romové a obecně se dá říct (a vlastně i předpokládat), že převažují lidé s nižšími, resp. nepravidelnými příjmy, ve skutečnosti je skladba zákazníků mnohem rozmanitější. Protože jsem se otázkou skladby klientů podrobně zabýval ve své stati o různém pojetí hodnoty v zastavárně (v kap. „Kdo jsou zákazníci a proč si půjčují právě v zastavárně“), odkazuji pro lepší vhléd do této problematiky ke zmíněnému textu (Rádl 2017: 386–391).

²¹ Pro lepší porozumění strategiím, které lidé žijící blízko okraje společnosti uplatňují pro lepší přežití v podmínkách chudoby, resp. permanentního nedostatku, srov. např. Steiner 2004; Abu Ghosh 2010.

prodejní cenu. Na druhou stranu *symbolické* pojetí hodnoty souvisí spíše s tím, jaké důvody klient zvýznamňuje ve chvíli, kdy se rozhoduje vypůjčit si peníze a akceptovat poplatek za půjčku. Povaha těchto důvodů zdaleka nebývá ekonomická – v této souvislosti hrají důležitou roli spíš pojmy jako sebeúcta, prestiž, nebo potvrzení pozice v sociální hierarchii. Zmíněné symbolické pojetí hodnoty se v souvislosti se zástavní půjčkou může zdát neinformovanému pozorovateli velmi iracionální, protože na první pohled vůbec nekoresponduje s mainstreamovým pojetím finanční gramotnosti. Představa, že si člověk s nízkým či nepravidelným příjmem, nebo dokonce odkázaný na sociální dávky, pořizuje na dluh věci, na které nemá a které z hlediska racionální úvahy nejsou pro život nezbytné, vede k úvaze, že takový člověk si nejspíš neumí spočítat následky a nemyslí na budoucnost. Podle ukázky zápisu z terénního deníku můžeme nahlédnout, že důvody, jež vedou některé klienty k rozhodnutí vypůjčit si, věrně kopírují princip, který jsem označil jako „symbolická hodnota“ – nezáleží na nákladech, které na takovou půjčku vynaloží, protože cíl, který sledují, pro ně reprezentuje vyšší hodnotu, než jsou peníze.²²

Terénní poznámky: Nekřiklavější případ ilustrující specifické pojetí finanční gramotnosti, s jakým jsem se setkal, byl požadavek na výpůjčku poměrně značné částky, která měla sloužit (jak jsem později při rozhovoru zjistil) k zaplacení rodinné dovolené v Tunisku. Právě tzv. dovolená na úvěr bývá v médiích poměrně často uváděna jako jakýsi prototyp velmi riskantního kroku, který může vést v krajním případě až k pádu do dluhové pasti. A to se přitom jedná o běžný spotřební úvěr, ještě nikdy jsem neslyšel o nikom, kdo by se pokoušel získat peníze na dovolenou v zastavárně. Pokoušel jsem se tento krok zájemcům rozmluvit, protože poplatek za půjčku by byl tak vysoký, že mi jich bylo až líto, ale trvali na tom, že ty peníze prostě musí sehnat. Nakonec jsme dosáhli aspoň toho, že si půjčí jen část původně požadované sumy a zbytek seženou od příbuzných. Samozřejmě mě zajímalo, proč se tak úporně snaží zaplatit zahraniční zájezd, což jistě není žádná životní nezbytnost. Zajímavá byla odpověď – no přece proto, aby ukázali svému okolí, že si mohou takovou dovolenou dovolit. Co na tom, že se tím dostanou do finančních problémů, důležité přece je ukázat ostatním, že si to mohou dovolit, a potvrdit tak

²² K otázce, proč si někteří vypůjčují v zastavárně, významným způsobem promlouvá také kultura konzumerizmu, kterou se svých statích zabývá například Jock Young. Poukazuje na to, že marginalizované populace se nepotýkají s problémem, že by byly neintegrovány, jak se často přepokládá, ale spíše s problémem, že vidí „normální“ život, k němuž jsou tlačeny i kulturně, zejména právě skrze konzumerismus, přičemž ovšem nemají reálnou možnost na něj dosáhnout. Srov. Young 1999, 2007.

svůj sociální status. Jako by tím chtěli explicitně vyjádřit, že v sociální hierarchii nepatří někam dolů, ale počítají se ke střední třídě. Ta přece tohle dělá: v létě jezdí na dovolenou do zahraničí, nejlépe k moři, a tak... Symbolická hodnota takového kroku je v tomto případě jasně patrná – ujistění sebe sama i svého okolí o tom, jakou společenskou pozici zastávají, je pro ně v dané situaci cennější než peníze, které za to vydají navzdory případným finančním problémům, kterým možná budou muset kvůli splácení takové půjčky čelit. Potvrzení vlastního sociálního statusu zkrátka hodnotí výš než cenu, kterou za to zaplatí. (Červen 2018)

Neznalost kontextu a zkreslené či neúplné představy o životní situaci většiny pravidelných klientů zastavárny potom mnohdy vyvolávají představu, že finanční gramotnost těch, kteří si zde opakovaně vypůjčují za relativně nevýhodných podmínek, nemůže být valná. Takové nazírání dané problematiky ovšem není komplexní, protože úplně přehlíží konkrétní situaci vypůjčovatelů.²³ Proto často vede k mylným závěrům a dokonce může iniciovat i různá opatření institucionální povahy, která dotyčným nepomáhají, ale spíše jim škodí. Jako ilustrativní příklad mohou sloužit sociální poukázky vydávané úřadem práce, v nichž je místo peněz vyplácena část sociálních dávek.²⁴ I když je tohle opatření oficiálními místy prezentováno jako nástroj, který má zamezit zneužívání sociálních dávek k nákupu alkoholu a cigaret, ve skutečnosti nakonec vede k ještě většímu prohloubení chudoby příjemců těchto dávek, protože poukázky mnohdy pokoutně se ztrátou směřují za peníze, což je potom nahlíženo jako další z projevů finanční negramotnosti.²⁵

²³ V jistém smyslu analogickou situaci, kdy člověk „zvenčí“ nemůže správně posoudit ani pochopit některé způsoby jednání lidí ve specifické situaci, popisuje F. Tesař v textu o etnických konfliktech: „To, co se z pohledu nezaujatého pozorovatele zdá absurdní, má vždy svou hlubokou logiku. Lidé jsou vedeni sledem situací, v nichž se orientují s ohledem na svůj prospěch, své bezpečí, prestiž nebo zisk. Těm, kdo mohou vidět jen omezené výseky jejich počínání v televizních zprávách, se takové jednání zdá absurdní. Pokud by však byli sami postaveni do podobných situací, nezdá se jim, že se chovali stejně, aniž by v tom viděli něco absurdního“ (Tesař 2007: 9).

²⁴ Tyto poukázky bývají (mylně) označovány jako stravenky a slouží k nákupu základních potřeb ve vybraných obchodech. Nedá se za ně nakupovat alkohol ani cigarety, ani se nedají (legálně) směnít za peníze.

²⁵ Nehledě na to, že údajně zneužívání dávek nebylo nikdy uspokojivě prokázáno a je jen okrajový problém, dá se říci, že sociální poukázky mohou být nástrojem, který dokáže příjemce stigmatizovat a zostudit, třeba jen tím, že při placení těmito poukázkami v obchodě na sebe upozorní a celé okolí – obsluha v obchodě i okolostojící zákazníci – tak hned ví, že dotyčný je příjemcem sociální pomoci. Pro bližší vhléd do problematiky srov. např. Maki 2011; Mareš 2001.

Terénní poznámky:

„Berete stravenky? Kolik dáváte? Říkali, že se tu dají vyměnit, že za stovku dáváte osmdesát...“

„Máš ty od úřadu? Ty sociální? Normálně je tady nebereme, jen soukromě, pokud jich nemáš moc. Jestli s nima chceš něco zaplatit, tak je počítáme osmdesát za sto. Pokud je chceš jen vyměnit, tak sedmdesát za sto.“

„Jenom vyměnit... Tak jo, vezmu si peníze tady za to, mělo by tam toho být za tisícovku. Takže dostanu sedm stovek? A nešlo by víc?“

„Nešlo...“

„Tak jo, tak mi to dejte.“

(Červen 2018)

Dalším ukázkovým příkladem zbytečného opatření a zbytečně vynaložené energie byl kurz pořádaný sociální správou, který se zaměřoval na prohlubování kompetencí pro zvýšení zaměstnatelnosti a jehož součástí byla i přednáška o finanční gramotnosti.²⁶ Ta však měla na posluchače evidentně jen marginální dopad, protože hned po skončení kurzu zamířila část účastníků právě do zastavárny (která leží jen přes ulici od místa konání kurzu), kam si přišli postěžovat na ztracené odpoledne a rovnou si také vypůjčit peníze...

Racionalita jednání

Otázka, která se v souvislosti s „výhodností“ či „nevýhodností“ půjček v zastavárně dříve či později vynoří, je *racionalita* jednání.²⁷ Zastavárenské služby jsou poměrně drahé, a dvojnásob to platí, pokud je někdo využívá opakovaně nebo dlouhodobě. Jak jsem předpokládal – a v rozhovorech se zákazníky se tento předpoklad potvrdil, klienti jsou si této okolnosti velmi dobře vědomi. Rozhodně to není tak, že by v okamžiku uzavírání smlouvy o půjčce absolutně ignorovali skutečnost, že půjčku budou muset nějak splatit, a stejně tak si dobře

²⁶ Kurz, který zajišťovala agentura Prokop a který byl zaměřen primárně na zvyšování kompetencí při hledání zaměstnání, byl pořádán v pronajatém sále hotelu v centru města Úřadem práce v roce 2017. Účast byla pro příjemce sociálních dávek povinná (pod hrozbou vyškrtnutí ze seznamu). Kurz trval několik dnů a účastníkům bylo během dne dokonce podáváno občerstvení (minerálka, obložená bageta), jehož smyslem bylo primárně zabránit jim v odchodu na oběd a udržet je v prostoru, kde se kurz konal. Přednáška o finanční gramotnosti byla jednou z klíčových součástí kurzu.

²⁷ „Racionalitu“ pro tyto účely pojmám jako pojem vycházející ze současných mainstreamových ekonomických teorií (srov. např. Holman 2005), kdy se za hlavní kritérium racionality obvykle pokládá především to, zda se určité jednání vyplácí, a to především ekonomicky.

uvědomují, že dodatečné náklady v podobě úroku budou poměrně vysoké. To si většina z nich dokáže lehce spočítat – a přesto je to od vypůjčování v zastavárně neodradí. Někteří jednou a výjimečně, jiní opakovaně, a poměrně velká část klientů si půjčuje pravidelně. Takové jednání pak přímo vybízí k úvahám o člověku jako o *homo economicus* a o tom, zda se vůbec dá takové označení použít pro ty, kteří si za tak evidentně „nevýhodných“ podmínek vypůjčují. Ale co si vlastně pod zmíněným pojmem máme představit? Koncept *homo economicus* původně definoval Jeremy Bentham, který v rámci utilitarismu deklaroval, že všichni lidé jednají racionálně, a to ve smyslu, že maximalizují svoje štěstí (nebo šťastné pocity) a chtějí se vyhnout pocitu bolesti. I když se tedy obecně jedná o racionalizaci lidského jednání, dá se tento koncept úspěšně aplikovat i na oblast ekonomickou. John Stuart Mill ve své eseji o politické ekonomii popisuje *homo economicus* jako aktéra, který ve snaze o dosažení určitého cíle postupuje ekonomicky a racionálně,²⁸ tak, aby s co nejmenšími náklady získal co nejvyšší výnos. Kde ale zůstává racionalita, když jednání klientů zastavárny je, alespoň na první pohled, v přímém protikladu ke zmíněnému ekonomickému principu? Dá se vůbec mluvit o racionálním jednání, když si někdo půjčuje peníze a již dopředu počítá s tím, že na poplatcích zaplatí poměrně vysokou částku, která může být v krajním případě i vyšší, než kolik činila samotná půjčka?²⁹ Jako racionální obvykle shledáváme jednání, kdy aktér zvažuje náklady i výnosy a nakonec volí tak, aby náklady na dosažení zvoleného cíle byly pokud možno nižší než očekávané výnosy. Ovšem v případě pravidelných klientů zastavárny se zdá, jako by se tímhle principem vůbec neřídili. Ale i když se jejich jednání může nepoučenému pozorovateli jevit jako iracionální, dotýcným bezpochyby smysl dává a je pro ně nejen logické, ale mnohdy také jediné možné. Jádrem věci je, že každý při rozhodování vyhodnotí své vlastní důvody, na jejichž základě potom jedná určitým způsobem. Ti, kteří si chodí

²⁸ Definice a určení toho, co je a co není v rámci euroamerické společnosti pokládáno za „racionální“, vychází z myšlenek Weberovy protestantské etiky (srov. Weber 2009: 182–222), která má klíčový vliv na formování mainstreamové ideologie – a tato ideologie potom ovlivňuje názor celé společnosti na ekonomické (ale i mnohé další) otázky. Za (ekonomicky) racionální – a také kladně hodnocený a společensky žádoucí – přístup je v rámci takto ovlivněného myšlení považováno především plánování, odkládání spotřeby, skromnost, šetrnost, hospodárnost, atp. Pokud jedinec nevykazuje tyto vlastnosti, bývá jeho jednání posuzováno okolím jako nezodpovědné a (ekonomicky) nerozumné.

²⁹ Taková situace není běžná, ale může nastat v případě, že dotýcný nemůže v domluveném termínu půjčku vrátit, a přesto nechce o zastavený předmět přijít. Potom musí zaplatit poplatek za prodloužení smlouvy, přičemž výše poplatku se odvíjí od toho, jak dlouhé prodloužení termínu požaduje. Pokud to udělá opakovaně, může někdy dojít k tomu, že zaplacené poplatky v součtu převyší samotnou půjčku.

vypůjčovat, vědomě akceptují relativně nevýhodné podmínky zástavní půjčky, protože situaci posoudí tak, že pokud neseženou potřebnou hotovost, budou pro ně následky ještě horší. Ukazuje se tedy, že očekávat v případě zástavní půjčky jednání, které bychom mohli označit jako „univerzálně racionální“, by asi bylo chybné. V prostředí zastavárny bude otázka posouzení důvodů, proč aktéři jednají tak, jak jednají, velmi důležitá, a to nejen z hlediska zákazníků, ale i z hlediska majitele. Pochopit takové jednání předpokládá nejen jistou míru porozumění dané situaci, ale i povědomost o sociálním zakotvení jednatelů a také o hodnotách, které on sám, velmi často právě s ohledem na své sociální okolí, považuje za prioritní. Jednání klientů zastavárny, které se od většinově uznávaného modelu odlišuje, bývá často odsuzováno jako nerozumné, nezodpovědné a nevhodné pro moderního člověka, který by přece měl v každé situaci jednat *racionálně*. Pokud je takový způsob jednání vnímán jako charakteristický pro určitou sociální skupinu, bývá to jednou z hlavních příčin postupné marginalizace takové skupiny, protože její jednání začne být majoritou nahlíženo jako nekompatibilní s principy, podle nichž se společnost řídí (srov. např. Day – Papataxiarches – Stewart 1999). A právě za typický příklad iracionálního a nelogického jednání je majoritou velmi často považováno „chození do zastavárny“. Pokud si sem někdo chodí vypůjčovat, protože nevychází ze svými příjmy, bývá odsuzován jako nezodpovědný a jeho jednání hodnoceno tak, že odporuje zdravému rozumu i principům finanční gramotnosti. Odsouzení je pak ještě ostřejší, pokud to dotýčný dělá opakovaně, nebo dokonce pravidelně.³⁰

Při běžné konverzaci se zákazníci v obchodě (ne ovšem s těmi, kteří si přišli vypůjčit, ale s nakupujícími nebo s těmi, kteří přišli nabídnout něco na prodej) jsem se často setkal s různými projevy údivu nad klienty zastavárny: „...Proč to vlastně dělají? Jak si můžou za takových podmínek půjčovat? To si neumí spočítat, že budou muset vrátit mnohem víc, než si vypůjčí? To nechápou, že

³⁰ Půjčovat si peníze není dnes nic neobvyklého ani nic, co by člověka ve společnosti diskreditovalo – dá se říct, že celá současná ekonomika je založena na úvěru. Mnoho lidí využívá nějaký spotřební úvěr nebo hotovostní půjčku. Tyto půjčky pak co do objemu zdaleka převyšují úvěry na bydlení ve formě hypotéky. Dle dostupných údajů ČNB dosáhlo celkové zadlužení českých domácností v roce 2019 částky téměř 1,8 bilionu korun (ČNB 2020). Záleží ovšem na struktuře dluhů a nákladech na jejich splácení. Něco jiného je hypotéka, rozložená na mnoho let s roční úrokovou mírou v jednotkách procent, nebo spotřebitelský úvěr, kde je úročení sice o poznání vyšší, ale přesto obvykle nepřesáhne přibližně 20 % p. a. Na úplně opačném konci tohoto stručného výčtu pak stojí zástavní půjčka, která je sice určená pro krátkodobé řešení momentálního výpadku hotovosti, ale zato roční úroková míra běžně dosahuje stovek procent.

si vlastně škodí? Nebo je jim to úplně jedno? Copak žijí jen dnes a nevidí, co bude zítra?...“ Máloukomu z nich ovšem docházel základní fakt: oni si nepůjčují, protože chtějí, ale proto, že prostě musí – nemají zkrátka jinou možnost, jak sehnat hotovost, kterou v daný okamžik nutně potřebují.

Jak se mluví a jak se jedná: strategie klientů

Strategie, které klienti používají při vyjednávání podmínek půjčky, jsou tak rozmanité, že člověka, který se v tomto prostředí běžně nepohybuje, by nejspíš ani nenapadly. Patří mezi ně smlouvání, licitování, přesvědčování, ale někdy i lhaní, přehánění a rozličné další myslitelné způsoby, jak vylepšit svou situaci a dosáhnout při vypůjčování peněz alespoň relativní výhody.³¹ Mnoho klientů jedná, jako by měli pocit, že jim zastavárník půjčit *nechce*. Nebo že jim chce půjčit co nejméně. Nebo že chce své peníze co nejdřív zpátky. Všechny tyto předpoklady ovšem svědčí o nepochopení principu zástavní půjčky, protože pro zastavárníka je klíčový poplatek za poskytnutou půjčku, který se přímo odvíjí od výše zapůjčené částky a času. Pokud půjčí málo nebo půjčí jen na pár dní, bude zisk malý, a pokud nepůjčí vůbec, nebude zisk žádný. Úrok tvoří základní součást příjmu, tudíž by bylo velmi krátkozraké někomu půjčku jen tak odmítnout. Přijmout předmět do zástavy a sepsat smlouvu sice není moc složité, ale přesto tahle operace vyžaduje určitý čas a námahu, tudíž je logické, že je lepší půjčit raději co nejvíc (a na co nejdéle dobu), protože z vyšší částky bude vyšší úrok.³²

Terénní poznámky:

„Mám tady náušnice, můžeš mi na to půjčit dva tisíce?“

„Ty si se snad zbláznila, ne, vždyť to nemá ani dva gramy! Na gram půjčujeme tak pět set, pět set pade maximálně! Za dva tisíce by se tu ani neprodaly.“

„No, ale já to chci jenom do zejtra...“

(Ledén 2018)

³¹ Jak dále uvidíme, strategie, které mohou pomoci vylepšit jejich postavení, používají klienti nejen při uzavírání půjčky, ale analogicky též při jejím vrácení nebo v situaci, kdy nemají včas potřebnou hotovost a žádají o prodloužení termínu vrácení půjčky.

³² Je sice lepší půjčit co nejvíc, ale půjčka musí být přiměřená a přibližně musí odpovídat hodnotě, stavu opotřebení a hlavně předpokládané ceně, za jakou se dá zastavený předmět prodat v případě nevyzvednutí.

Přítom je samozřejmé, že horní hranice půjčené částky má určité limity. V první řadě není možné půjčit víc, než jaká by případně byla prodejní cena, přičemž je potřeba započítat i přiměřený zisk a také určitou cenovou rezervu pro případ nějaké vady věci, ať už technické nebo právní.³³ Zapůjčená částka by také neměla převýšit cenu, za jakou by byl předmět vykoupen za hotové v případě, že by jej dotyčný přímo nabídl k prodeji.³⁴ V souvislosti s vyjednáváním podmínek zástavní půjčky musím připomenout, že způsob, který jsem výše popsal, je ve skutečnosti spíš jakýsi ideální model, který se od reality často v mnohém liší. Podmínky půjčky se řídí určitými obecnými pravidly, ale právě proto, že jsou univerzální, nemusí vyhovovat všem. Lidé nejsou stroje, každý člověk jedná svým osobitým způsobem, a to i v případě, že je konfrontován s nějakým předpisem. Popsaný ideální model vyhovuje jednomu více, jinému méně, a mnozí se pak pokoušejí pravidla upravit a trochu si je přizpůsobit tak, aby byla pro ně příznivější. Tohle ovšem zase vypadá jako nějaké další generalizující tvrzení, proto se v následujících řádcích pokusím na konkrétních příkladech ukázat strategii klientů, což snad pomůže pochopit jejich jednání mnohem lépe než obecná teorie. Jak jsem již zmínil, každý by si přál, aby podmínky, za nichž uzavírá smlouvu, byly pro něj co nejvýhodnější. A to nejen s ohledem na momentální stav, ale především na možný vývoj událostí, které se dají očekávat v okamžiku, kdy bude zástavu vyplácet nebo smlouvu prodlužovat. Jak uvidíme, někteří klienti dokážou uvažovat hodně dopředu a vzít přítom v potaz mnoho okolností, které mohou nastat.

V zastavárně se při poskytování půjčky obvykle dodržuje orientační pravidlo, že na gram zlata se dá půjčit maximálně určitá částka.³⁵ Ta ovšem není stanovena jako pevná, ale jedná se o takovou cenu, za jakou by bylo možné zastavené zlato v případě nevyzvednutí ještě s jistým, byť třeba nevelkým ziskem prodat na váhu v jakémkoliv podniku, který se zabývá výkupem drahých kovů. Pokud má zlatý předmět nějakou hodnotnější formu (např. šperk nebo zlatá

³³ Technickou vadou se rozumí případná skrytá vada předmětu, která má zásadní vliv na jeho funkčnost. Právní vada zase může nastat v případě, kdy klient zastavil předmět, který mu nepatřil, a je nutné ho vydat právoplatnému majiteli. V obou případech je pro provozovatele prakticky nemožné dobrat se nějaké náhrady.

³⁴ Při výkupu za hotové je ve srovnání se zástavní půjčkou menší administrativa, takže je výhodnější věc vykoupit přímo. Pokud existuje pochybnost, zda klient svou zástavu opravdu hodlá vyplatit, je vhodné se ho na to přímo zeptat. Mnozí totiž příliš nevnímají rozdíl mezi zastavárnou a bazarem, a i když ve skutečnosti mají v úmyslu věc prodat, z neznalosti říkají, že ji chtějí zastavit.

³⁵ Konkrétní částka se pochopitelně mění s ohledem na vývoj ceny zlata na trhu. V době, kdy vznikl tento text, se v zastavárně dalo vypůjčit na jeden gram čtrnáctikarátového zlata přibližně 500,- Kč.

mince), je dotyčnému nabídnuta o něco vyšší částka, která zohledňuje případnou prodejní cenu, která je u šperku pochopitelně o něco vyšší než u poškozených zlatých předmětů a zlomků, které jsou vhodné jen jako materiál. Poškozené věci („zlomky“) se v případě nevyzvednutí taví do slitku, který se následně nabídne podnikovi, který vykupuje drahé kovy na váhu.

Monika

Monika³⁶ si vždycky půjčuje co nejvíc. Na tom by nebylo nic divného, mnoho klientů si chce půjčit co nejvíc. Také to dávají najevo – na dotaz, kolik chtějí půjčit, odpovídají „kolik nejvíc můžete“. Někdo přijme vyřčenou nabídku, jiný se snaží trochu licitovat a smlouvat, aby dostal víc, ale nakonec obvykle bez většího dohadování přistoupí na jakýsi kompromis. Monika je ale jiná. Nikdy se nespokojí s tím, co jí nabídnou, vždycky chce víc. Víc, než běžně dostávají ostatní. Je pravda, že většinou zastavuje takové věci, o které by byl mezi zákazníky zájem. Hlavně mezi romskými zákazníky – Monika nosí do zastavárny takové prsteny, náušnice, madonky a další věci, které by ostatní Romové rádi vlastnili a rádi by je také koupili, pokud by byly k máni. To si Monika velmi dobře uvědomuje. Když dostane v rámci uzavírání zástavní smlouvy nabídku, která už i tak v přepočtu za gram převyšuje cenu, kterou by dostal kdokoliv jiný, vždycky začne lamentovat a hlasitě se dožadovat vyšší částky. Když se jí nabídne tisíc, chce patnáct set. Když patnáct set, chce dva tisíce. Její požadavky nemají hranice. Téměř nikdy přitom nemluví klidně, používá nejrůznější přesvědčovací způsoby, přičemž všechny mají společné to, že jsou velmi výrazné a velmi hlasité. Začne třeba tím, že: „Tyhle náušnice mám po mámě, to víš, ne? Ty bych tu nikdy nenechala. Ty vyplatím, peníze prostě seženu, i kdybych měla kvůli tomu někoho zabít“. Protože tímhle většinou nikoho nepřesvědčí, pokračuje dál: „Vždyť víte, že posledně jsem si je taky vybrala a platila jsem mnohem víc, když jsem si je vybírala. I kdybych měla přeplatit třeba třikrát tolik, vždycky si je vyberu, to je snad jasný. Kolikrát už jsem je tu měla a nikdy jsem je nenechala propadnout“. Pak začne vypočítávat, jaký zaručený příjem očekává v blízké budoucnosti: sociální dávky, příspěvek na bydlení, synův výdělek z nárazové práce, ale také třeba rodičovský příspěvek své snachy (o němž ovšem rozhoduje ona sama, jako ostatně o všech důležitých věcech v rodině). „Je to jen na pár dní, do patnáctého, pak se mi doma sejde fůra peněz. Budeme teď brát hodně, tak ti to všechno donesu a vyplatím najednou, i ty starší věci, co tady mám. Minulý měsíc to

³⁶ Všechny osobní údaje jsou změněny tak, aby zůstala zachována anonymita.

nevyšlo, protože nám na úřadě zblbli dávky, nějak se jim to zaseklo v počítači nebo co, já tomu nerozumím, tak teď to dostanu všechno najednou.“ V další fázi to zkouší s přesvědčováním z hlediska potřeby: že to přece nechce jen tak „na útratu“, ale na nějaký „naprosto nutný“ účel. Je přece úplně jasné, a každý musí pochopit, že děti potřebují jídlo/léky/plenky/sunar nebo cokoliv podobného. Nebo že je potřeba *okamžitě* zaplatit nájem: „Pokud ty peníze nesložím dneska do čtyř odpoledne, tak mě vyhodí z bytu. A kam jako potom půjdu? Ubytuješ mě snad i s dětma u sebe? Prostě mi musíš pomoci, já se jinam obrátit nemůžu...“ Cílem pochopitelně není jen vyvolat soucit, ale také přijmout jakousi spoluzodpovědnost za její finanční potíže. Jako kdyby mezi řádky říkala „tohle si přece nevezmeš na svědomí“. Pokud stále ještě nevidí tendenci jí vyhovět, začne se dovolávat našeho domnělého nadstandardního vztahu a případně i přátelství vůbec: „To mi snad půjčíš, ne, vždyť se známe léta... Jo, a už jsi u nás dlouho nebyl, kdypak se stavíš na kafe? ... Nebo přijď na oběd, víš, že se u nás pořád něco vaří a ty máš vždycky otevřeno. Jo a na jaře budou křtiny, už to pomalu domlouváme, tak to víš, že jsi taky zvanej...“ V umění přemlouvat je Monika natolik zběhlá, že obvykle dosáhne aspoň dílčího úspěchu a podaří se jí domluvit na jakémsi kompromisu. Není to proto, že by byl její dobře zahráný výstup tak přesvědčivý nebo že by se jí snad podařilo vzbudit soucit nebo vyvolat pocit viny, ale pokud musí člověk za pultem snášet její lamentace třeba půl hodiny nebo déle, nakonec se jí rád zbaví, i za cenu určitých drobných ústupků.

Na tomto místě se hodí udělat malou odbočku a trochu se zamyslet nad jednáním, které Monika při domlouvání půjčky předvádí. Když jsem přemýšlel o strategii, kterou používá při snaze vypůjčit si co nejvíc a dosáhnout co nejvýhodnějších výchozích podmínek, došlo mi, že se tu ideálním způsobem protínají dva úhly pohledu: provozovatele obchodu a výzkumníka, z nichž každý akcentuje něco jiného. Jako provozovatel vnímám její vehementní naléhání někdy jako obtěžující a únavné, a tudíž bývám ochoten k určitým kompromisům – víceméně proto, abych se jí zbavil a nemusel její lamentace už dál poslouchat. Jako výzkumník však mohu její jednání analyzovat i z dalšího hlediska: nabízí se otázka, zda není popsán naléhání, hlasité přesvědčování a nekonečné postávání u pultu součástí jakési její hry. Jako by hrála předem promyšlenou roli v představení, které má jasně stanovený cíl i diváky.³⁷ Třeba si moc dobře uvědomuje,

³⁷ Na první pohled je zřejmé, že je to obsluha zastavárny, pro kterou se tohle představení hraje. Ale Monika se v roli režiséra nespokojí s tím, že by něco předváděla *jenom* obsluze. Umí do svého výstupu zakomponovat rodinné příslušníky, kteří ji obvykle doprovázejí (střídavě to mohou být synové, snacha, manžel, vnoučata, jdoucí po svých nebo se vezoucí v kočárku, případně někdo ze vzdálenější přízně),

že její způsob smlouvání (nebo spíš umlouvání) je obtěžující a únavný, a právě toho se snaží svým projevem dosáhnout: unavit a znechutit obsluhu natolik, aby jediným přáním bylo se jí prostě zbavit „za každou cenu“. Vše nasvědčuje tomu, že tuto roli „obtěžujícího klienta“ hraje vědomě, s přesvědčením, že jako stálého a dlouholetého klienta ji nikdo nevyhodí, aniž by byla vůbec obsloužena. Navíc, možná díky předchozím životním zkušenostem, dokáže intuitivně spolehlivě vycítit, kdy pohár začíná přetékat a kdy je tedy potřeba trochu „ubrat plyn“. Jsou ovšem i další faktory, které ovlivňují úspěšnost jejího jednání, ale o těch nemůže předem vědět. Nemůže například odhadnout, s jakou náladou se na místě setká: v ideálním případě by obsluha sice měla být nestranná a nezaujatá, jednat podle určitých zavedených pravidel a měřit všem stejným metrem; v reálných situacích je to ovšem jinak. Předcházející zákazník mohl například vyvolat nějaký spor nebo se mohl chovat urážlivě, protože neměl se svými požadavky úspěch. Mohl třeba přinést na prodej či do zástavy věc, která byla odmítnuta nebo která nebyla ohodnocena podle jeho představ, a mohl dát svoje rozladění patřičně najevo. Je mnoho způsobů jednání, kterým dokážou zákazníci vyvolat v obsluhujícím personálu rozladění, nevoli, nebo dokonce stres – a nemusí to být jen hlasitá argumentace jedné či obou stran, připomínající někdy hádku, zvláště je-li taková výměna názorů doprovázena živou gestikulací. Někdy ale stačí třeba jenom to, že v obchodě byl předtím nával a obsluha je prostě unavená. Ve hře mohou být i osobní problémy nebo třeba jen špatná nálada – to všechno může negativně ovlivnit přístup ke klientovi. Nic z toho Monika nemůže předem vědět. Ale během prvních několika vět to obvykle vycítí a svoje jednání dokáže perfektně přizpůsobit situaci. Někdy je to ovšem naopak a ona sama přichází do zastavárny ovlivněna nějakou negativní soukromou okolností, a pak se chová neomaleně a její naléhání je až příliš vehementní. Tím ovšem proti sobě negativně naladí nebo dokonce popudí obsluhu a ta potom za dané situace nejeví velkou ochotu k přílišnému vyjednávání, a už vůbec ne k nějakým nevýhodným kompromisům. Taková interakce nezřídka končí strohým: „Dostaneš tolik a tolik a buď se s tím spokojíš, nebo běž.“

Koneckonců, z hlediska zastavárny není nevýhodné půjčovat pokud možno co nejvíc – čím vyšší je půjčená částka, tím vyšší je pochopitelně úrok. A protože půjčená částka je v každém případě nižší, než za kolik by bylo možné zastavenou

ale i náhodné zákazníky, kteří se momentálně nacházejí v prostorách obchodu. Nejlépe jí vyhovuje, když jsou někde v blízkosti pultu, pak může naplno využívat jejich přítomnosti. Tito náhodní zákazníci pak tvoří jakýsi komparz, který se nevědomky účastní děje, a Monika může pomoci na první pohled nevinných, ale ve skutečnosti přesně zacílených poznámek stupňovat tlak na obsluhu.

věc docela snadno prodat, existuje vždycky ještě rezerva pro případ, že by zástava propadla. Jenže je tu takový malý háček: Monika svoje smlouvy zásadně neprodlužuje, resp. při jednání o prodloužení termínu se vždycky pokouší uplatnit veškerý svůj přesvědčovací um a snaží se jakýmkoliv způsobem dosáhnout toho, aby nemusela nic platit – a obvykle se jí to povede. Pokud má klient domluvený termín vrácení a následně zjistí, že k tomuto datu nebude ještě mít peníze, musí se osobně dostavit a za období, o které chce smlouvu prodloužit, zaplatit na místě úrok. Takhle prodlužovat (za peníze) může téměř neomezeně dlouho a není výjimečné, že někteří jsou schopni prodlužovat termín vrácení třeba o půl roku a přijde je to na nemalé peníze, i když je platí postupně po menších částkách. Zato ale mají jistotu, že nepřijdou o zastavený předmět, na kterém z nějakého specifického důvodu lpí.³⁸ Monika ale nikdy nechodí smlouvu prodlužovat jako jiní, resp. přichází, ale neplatí. Vždycky smlouvá. Svým osobitým způsobem (tj. mnohmluvně a hlavně hlučně) přesvědčuje obsluhu, že peníze už jsou na cestě, takže nemá smysl smlouvu „o těch pár dní“ prodlužovat. Že sice „momentálně nemá u sebe ani korunu“, ale: „Přece mi ještě chvíli počkáš, ne? Tenhle měsíc to už určitě vyberu, byla jsem na sociálce a peníze už mají připravené, říkali, že do konce týdne určitě pošlou šek.“ Víím ze zkušenosti, že si svoje zastavené zlato po částech opravdu nakonec vyzvedne (a obvykle zase zanedlouho zastaví), ale trvá to dlouho – klidně i rok nebo déle. Když jí potom vypočítám, kolik by za tu dobu měla doplatit na úrocích, je částka tak vysoká, že často značně převyšuje cenu, za kterou by bylo možné zastavené věci komukoliv prodat. A snese se další příliv lamentací: „Ty ses úplně zbláznil, ne? Jak můžeš po mě chtít tolik? To ti v životě nedám tohleto... Nikdo ti to nedá! A neprodáš to! Tady to stejně prodat nemůžeš – moje zlato prostě nemůžeš nikomu prodat. To by tady nikdo nekoupil! Jak to na někom uvidím, strhám to z něj, to všichni vědí. Nebo ho prokleju! Věř mi, tomu fakt věř, to u nás takhle funguje. Nikdo z našich to nekoupí, to ti říkám... Já si to vyplatím, ale řekni si nějakou rozumnou částku, tohle je nesmysl, to ti nedám!“ Nakonec se podle váhy stanoví určitá oběma stranami akceptovatelná cena a tu musí zaplatit. Obvykle se ještě i potom pokouší něco usmlouvat,

³⁸ Obvykle proto, že mají k předmětu nějakou citovou vazbu: v případě šperku to může být dárek, památka nebo třeba dědictví. Neobvyklé ale není ani prodlužování zástavy různého pracovního (obvykle elektrického) nářadí, což vypadá na první pohled zvláštně. Pro klienta je to poměrně nákladné a v případě prodlužování o delší čas takhle utratí dost peněz třeba za vrtačku, ke které asi těžko může někdo mít nějakou citovou vazbu. Může se ale jednat o nářadí, které dotyčný vyfasoval v práci a následně (bez vědomí zaměstnavatele) zastavil. Nemusí ho třeba vrátit hned, ale pokud by ho zaměstnavateli nevrátil vůbec, mohl by se dostat do problémů.

ale pokud je při peněžích, nakonec zaplatí. Tenhle postup se při delší době trvání zástavní smlouvy používá i u jiných klientů zastavárny, obvykle u těch, kteří chodí už tak dlouho a natolik pravidelně, že si na takové zacházení už „vysloužili“ jakýsi nárok. Prodejní cena, za kterou si po čase odkupují nazpět své věci, bývá v takových případech přibližně dvojnásobná, než kolik si půjčili – což je pro ně ovšem výhodnější, než kdyby měli doplatit úrok za celou dobu, po kterou byla jejich smlouva neprodloužená, a věci zůstaly ponechané v úschově, dokud se situace „nějak“ nevyřeší. U Moniky je to ovšem jinak: na začátku si vypůjčí tolik, že rozdíl mezi půjčenou částkou a možnou prodejní cenou už prostě nemůže být tak vysoký jako u jiných klientů, a tím, že se mistrně vyhýbá placení prodloužení (což by nějaký dodatečný zisk mohlo generovat), vlastně snižuje rozdíl mezi tím, co si půjčila a co musí vrátit. Musím připustit, že tahle její strategie je z hlediska hospodárnosti velmi efektivní, i když vždycky podstupuje určité riziko, že to jednou nevyjde a že její věci budou prodané, až si pro ně jednou přijde. Proti tomu se ovšem razantně brání – její předpověď ve formě jakéhosi výhrůžného proroctví ve smyslu „To tady nikdo nekoupí. A když jo, tak toho bude litovat!“ má mezi místními Romy docela váhu. Když se na pultě objeví nějaký pěkný kousek zlata, mnozí zájemci se nejprve ptají, komu patřil, a podle toho se rozhodují, zda ho koupí, nebo ne. Proto není radno zmíněné výhrůžky úplně ignorovat – místní by se asi zdráhali její věci koupit, a i když by bylo možné je prodat přespolním, není vyloučeno, že by se to neobešlo bez nepříjemných výstupů, kdyby viděla svoje věci vystavené na prodej. Zatímco tahle překážka je spíše teoretická a výše popsaný scénář by se vůbec nemusel naplnit, je tu ještě další, ryze praktická: pokud bychom její zlaté šperky prodali, neměla by co nosit do zastavárny. Klient, který je zvyklý do zastavárny chodit a pravidelně si půjčovat, nezmění své návyky jen proto, že přišel o své šperky, které se zastavují tak snadno. Jistě bude do zastavárny chodit dál, ale na základě předchozích zkušeností se dá předpokládat, že bude nabízet věci, které jsou z hlediska záruky za půjčku mnohem méně výhodné než šperky – například elektroniku, nářadí nebo dokonce různé vybavení domácnosti. Vzhledem k tomu, že podle dosavadních zkušeností nedokáže dost dobře vyjít se svým pravidelným příjmem a chodí si půjčovat opakovaně a poměrně často (někdy i dvakrát či třikrát během měsíce), nabízí se otázka, co by Monika dávala do zástavy, kdyby přišla o své zlaté prsteny, náušnice a další šperky, na které je vždy poskytnuta půjčka rychle a ochotně. Nejspíš by pak nosila do zástavy elektroniku, což v jejím případě představuje televizi a několik mobilních telefonů, kterými rodina disponuje. Také by pravděpodobně nabízela jako zástavu různé vybavení domácnosti, což ovšem většinou nejsou předměty,

kteře by byly v zastavárně vítané. Porcelánový kávový servis, nábytek či nejrůznější dekorační předměty jistě mají svou hodnotu, ale jako zástava nejsou příliš vhodné, ať už kvůli velkým rozměrům nebo kvůli riziku možného poškození při manipulaci. Proto je z hlediska zastavárny mnohem lepší umožnit Monice, aby si s určitou penalizací vyzvedla své věci i po termínu, případně ji nechat odkoupit i ty, které nechala propadnout a které má obvykle v zastavárně odložené stranou. Zastavárna tak sice částečně přijde o zisk, který by byl v případě prodeje propadlých věcí o něco vyšší, než když si je vyplatí původní majitel, ale na druhou stranu tenhle postup zabezpečí, že se nepřeruší cirkulace věcí (a peněz) mezi klientem a zastavárnou. Takoví klienti jako Monika totiž nosí své věci do zastavárny opakovaně, obvykle v pravidelných intervalech, a pokud se zastavený cenný předmět vrátí do jejich rukou, ať už proto, že si jej vyzvednou v domluveném termínu, nebo proto, že se jim potom umožní odkoupení, je téměř jisté, že tu samou věc zanedlouho přinesou opět zastavit, z čehož zase poplyne zisk ve formě poplatku za půjčku (úroku).

Adam

Adam také chodí do zastavárny pravidelně, ale na rozdíl od Moniky patří k bezproblémovým zákazníkům. Z hlediska zastavárny by se dalo bez nadsázky říct, že Adam je vzorný klient. Přijde si pro půjčku, do zástavy nabídne přiměřené množství zlatých šperků a řekne si, kolik potřebuje. Požadovaná suma je obvykle v souladu s cennostmi, které nabízí jako záruku, a pokud ne, nějaký kousek zlata přidá tak, aby váha odpovídala. Vždycky si půjčuje najednou tolik, aby mu peníze vydržely na celé období, které potřebuje půjčkou pokrýt. Pokud si půjčuje víc a na delší dobu (např. na měsíc), je to pro zastavárnu docela výhodné, protože se tak eliminuje jak byrokracie, tak i zbytečná manipulace se zastaveným předmětem.³⁹ Proto je snaha zvýhodňovat zákazníky, se kterými „není tolik práce“, a mírným snížením poplatku za půjčku je motivovat k tomu, aby si půjčili pokud možno co nejvíc (samozřejmě s tím, že jejich požadavek je v souladu s hodnotou věci, kterou nabízí do zástavy) a na co nejdelší období. Při uzavření smlouvy alespoň na měsíc se proto klientovi o třetinu sníží úrok, jako odměna za menší pracnost. A pokud vypůjčená částka překročí určitou hranici, úrok se sníží dokonce o polovinu. To je právě případ Adama. Snaží se

³⁹ Když si klient vypůjčí jen na týden, pak si svou zástavu vyplatí a za pár dní si přijde vypůjčit znovu, je s ohledem na opakované uzavírání smlouvy celý proces mnohem pracnější, protože se musí nejen napsat nová smlouva, ale i přezkontrolovat, převážít a uložit zastavovaný předmět, smlouvu zaevidovat do účetnictví a založit na příslušné místo.

půjčit si pokud možno takovým způsobem, aby splnil podmínky pro poskytnutí co největší slevy. Adam nikdy nesmlouvá. Jak jsem se již zmínil, přijme vždycky nabídku tak, jak je mu předestřena, a pokud se mu nabízená částka zdá malá a potřebuje půjčit víc, přidá na váhu další kousek. Stejně tak o úrocích nediskutuje a nesnaží se, tak jak to někteří dělají, smlouvat a přesvědčovat obsluhu že „je to moc“. A podobně jedná, když má půjčku vrátit. Pokud ví, že k danému termínu ještě nebude mít peníze, přichází s předstihem několika dní s požadavkem na prodloužení splatnosti. Ví, že tohle prodloužení je potřeba předem zaplatit, a obvykle si dokáže spočítat, kolik to bude dělat, takže peníze má obvykle připravené. Ani se nepokouší smlouvat, i když pokud by o nějakou dodatečnou slevu požádal, jistě by uspěl. Je to bezproblémový a v jistém smyslu vlastně ideální, a z těchto důvodů velmi vážený klient. Proto je vhodné, dát mu někdy pocítit náklonnost a jako projev dobré vůle nabídnout i bez požádání mírnou slevu či drobný ústupek proti obvyklým pravidlům. Pokud je mu při prodlužování smlouvy nabídnuta menší sleva nebo je mu odpuštěn doplatek, když se o pár dní opozdí s vyzvednutím, přijímá to s vděčností a nepokouší se udělat z toho pravidlo, ani s tím napříště nepočítá jako se samozřejmostí. Což se rozhodně nedá říct o všech, mnozí jednájí přesně podle přísloví „podej prst a příště budou chtít celou ruku“.

Posouzení strategií Moniky a Adama z hlediska finanční gramotnosti

Dalo by se říct, že příběhy Moniky a Adama vlastně představují krajní případy na jedné straně poměrně obtížného, a na druhé straně naprosto bezproblémového klienta. Mezi tím se samozřejmě rozprostírá široká škála všech možných způsobů jednání, přičemž není bez zajímavosti, že ten samý zákazník může střídavě naplňovat charakteristiku obou extrémů – někdy přijme dané podmínky bez protestů či pokusů o smlouvání, jindy je naopak ochoten vynaložit značné úsilí a použít nejrůznějších prostředků, aby získal byť i jen nepatrnou výhodu. Když mám posoudit přístup Moniky a Adama z hlediska jejich finanční gramotnosti, musím se v první řadě vyrovnat s tím, že si vůbec v zastavárně půjčují. Ale vzhledem k tomu, že půjčka v zastavárně je pro ně patrně jediná možnost, jak získat potřebnou hotovost (jak jsem ostatně již poznamenal v úvodu), nemohu jejich jednání posuzovat jako projev finanční negramotnosti.⁴⁰ Spíš

⁴⁰ Jak jsem již poznamenal v úvodu, půjčka v zastavárně není jistě *jediná* možnost, jak získat potřebnou hotovost, ale je to možnost, kterou dotyční v dané situaci vyhodnotili jako nejschůdnější nebo „nejméně nevýhodnou“, a proto se rozhodli ji využít.

bude zajímavé zaměřit se na to, jak rozdílné strategie představitelé těchto dvou krajních přístupů volí, aby aspoň částečně eliminovali výdaje, které s sebou zástavní půjčka nese.

Adam využívá možnosti dosáhnout slevy z úroků tím, že si půjčí větší částku na delší čas. Jeho jednání je cílené a promyšlené, dokáže velmi dobře posoudit výhodnost či nevýhodnost nabídky, která je mu předestřena, čímž dává jasně najevo, že dokáže přemýšlet o penězích a uvědomuje si nejen své potřeby, ale i možnosti, které v dané situaci má. Dokáže posoudit, zda je pro něj výhodnější půjčit si méně a zaplatit poplatek v plné výši, nebo si půjčit víc a docílit tak určité slevy. Po zvážení všech alternativ dochází k tomu, že v obou případech zaplatí za půjčku přibližně stejně, ale ve druhém případě bude mít k dispozici víc peněz, proto tuhle možnost volí jako výhodnější.

Monika uvažuje úplně jinak a její strategie se od té Adamovy podstatně liší, nakonec však i ona dosáhne svého cíle, a možná s lepším výsledkem než Adam. Dokáže poměrně dobře vyhodnotit situaci a nebojí se riskovat, že se její včas nevyzvednuté cennosti mezitím prodají. A protože její odhad většinou vyjde, výsledkem bývá nezanedbatelná úspora nákladů oproti situaci, kdyby jako běžný klient průběžně platila za prodloužení smlouvy. Kdyby byla při vypůjčování dostala v přepočtu na váhu srovnatelnou částku jako klient, který tolik nesmlouvá, byl by rozdíl mezi možnou prodejní cenou (kterou musí zaplatit, když si chce vykoupit své zlaté šperky ze zástav, které již dávno propadly) a tím, co si již půjčila, mnohem větší. Ovšem vzhledem k tomu, že prodejní cena se neodvívá od toho, kolik si předtím vypůjčila, ale vychází z toho, kolik daný šperk váží, je pro ni výhodné, když je rozdíl mezi vypůjčenou částkou a prodejní cenou co nejnižší – samozřejmě v neprospěch zastavárny. Monika, stejně jako v předchozím příkladu Adam, jedná od samého začátku naprosto promyšleně. Pomineme-li úvodní myšlenku, že půjčka v zastavárně je již sama o sobě projevem nízké finanční gramotnosti, popsané jednání obou protagonistů naopak svědčí o tom, že se snaží v rámci svých možností zacházet s penězi tak, aby jejich náklady nebyly vyšší, než je v dané situaci nezbytně nutné. Přitom si velmi dobře uvědomují náklady spojené se zástavní půjčkou a dokážou využít všech možností, které vedou k jejich snížení.

Závěr

Na základě zjištěných poznatků jsem dospěl k závěru, že ti, kteří žijí na hranici chudoby a svou nepříznivou finanční situaci řeší víceméně pravidelně půjčkou v zastavárně, nejsou ani hloupí, ani finančně negramotní. Jejich finanční gramotnost je však poněkud jiného druhu než ta, kterou uznává majorita. Strategie, které mnozí klienti používají, svědčí o tom, že si moc dobře uvědomují náklady, jež s sebou nese zástavní půjčka. I když ve své životní situaci nevidí jinou možnost než tyto náklady víceméně akceptovat, neberou je na lehkou váhu a dokážou nacházet cesty, jak je pomocí vyjednávání aspoň mírně snížit. Hlavní životní potřebou chudých, sociálně vyloučených a dalších lidí na okraji je opatřit si hotovost, kterou v danou chvíli nutně potřebují, s tím, že zítřek budou řešit až zítra a nikoliv dnes. To ovšem neznamená, že s penězi zacházejí úplně bez rozmyšlení a že bezhlavě přijímají všechny podmínky, které jsou jim předestřeny. Přijímají takové, o nichž se domnívají, že je nemohou změnit, a pokud by je odmítli akceptovat, k hotovosti by se nedostali, přičemž i v této situaci se snaží přistupovat k řešení problému s rozmyslem a zachovat si přitom elementární lidskou důstojnost. Klíčovým cílem pravidelných klientů zastavárny tedy je přežít nejbližší budoucnost a neztratit přitom tvář.

Michael Rádl absolvoval v roce 2014 studium obecné antropologie na Fakultě humanitních studií UK a v současné době je na téže fakultě studentem doktorského programu. V popředí jeho badatelského zájmu je ekonomická antropologie, zaměřuje se především na oblast neformální a okrajové ekonomiky a na souvislosti tohoto ekonomického odvětví s marginalizací.

Kontakt: Radl.Michael@seznam.cz

Prameny a literatura

- Abu Ghosh, Yasar. 2010. „Crediting Recognition. Monetary Transactions of Poor Roma in Tercov.“ Pp. 91–107 in *Multi-Disciplinary Approaches to Romany Studies*. Budapest: Central European UP.
- Anderson, Leon. 2006. „Analytic Autoethnography.“ *Journal of Contemporary Ethnography* 35, 2006, 4: 373–395.
- Bhutta, Neil – Goldin, Jacob – Homonoff, Tatiana. 2016. „Consumer Borrowing after Payday Loan Bans.“ *Journal of Law and Economics* 59, 2016, 1: 225–259.
- Carter, Suzan P. 2015. „Payday Loan and Pawnshop Usage. The Impact of Allowing Payday Loan Rollovers.“ *Journal of Consumer Affairs* 49, 2015, 2: 436–456.
- Caskey, John P. 1994. *Fringe Banking. Check-Cashing Outlets, Pawnshops, and the Poor*. New York: R. Sage.
- ČNB. 2020. ARAD – Systém časových řad – Česká Národní Banka. Dostupné z https://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.hlavni_ukazatele?p_iframe=0&p_lang=CS [cit. 2020-04-05].
- ČSÚ. 2011. Sčítání Lidu 2011. Dostupné z <http://vdb.czso.cz/sldbvo/> [cit. 2014-03-28].
- ČSÚ. 2013. *Domácnosti v ČR: Příjmy, Spotřeba, úspory a Dluhy*. Dostupné z <https://www.czso.cz/csu/czso/cri/domacnosti-v-cr-prijmy-spotreba-uspory-a-dluhy-v-letech-1993-az-2012-n-3m4b4c9311> [cit. 2017-10-11].
- Day, Sophie E. – Papataxiarches, Evthymois – Stewart, Michael. 1999. *Lilies of the Field. Marginal People Who Live for the Moment*. Boulder: Westview.
- Ellis, Carolyn – Adams, Tony E. – Bochner, Arthur P. 2011. „Autoethnography. An Overview.“ *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* 12, 2011, 1. Dostupné z <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1589> [cit. 2016-12-08].
- Finance. 2020. *Srážky Ze Mzdy: Jak Se Změní Exekuce v Roce 2020?*. Dostupné z <https://www.finance.cz/531314-srazky-ze-mzdy-a-exekuce-zmeny/> [cit. 2020-04-05].
- Graeber, David. 2001. *Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams*. New York: Palgrave.
- Graeber, David. 2012. *Dluh. Prvních 5000 Let*. Brno: BizBooks.
- Gregson, Nicky – Crang, Mike – Laws, Jennifer – Fleetwood, Tamlynn. 2013. „Moving Up the Waste Hierarchy. Car Boot Sales, Reuse Exchange and the Challenges of Consumer Culture to Waste Prevention.“ *Resources, Conservation and Recycling* 77, 2013: 97–107.
- Gregson, Nicky – Crewe, Luise. 1996. „The Bargain, the Knowledge, and the Spectacle. Making Sense of Consumption in the Space of the Car Boot Sale.“ *Environment and Planning* 1996, D 15: 87–112.
- Gregson, Nicky – Crewe, Luise. 1997. „Performance and Possession. Rethinking the Act of Purchase in the Light of the Car Boot Sale.“ *Journal of Material Culture* 2, 1997: 241–263.
- Gregson, Nicky – Crewe, Luise. 2003. *Second-Hand Cultures*. Oxford: Berg.
- Holman, Robert. 2005. *Ekonomie*. Praha: C. H. Beck.

- Hrustič, Tomáš. 2016. „Usury among the Slovak Roma. Notes on Relations between Lenders and Borrowers in a Segregated Taboris.“ Pp. 31–48 in Micol Brazzabeni – Ivone Pereira da Cunha – Martin Fotta (eds.): *Gypsy Economy. Romani Livelihoods and Notions of Worth in the 21st Century*. New York: Berghahn Books.
- Maki, Krystl. 2011. „Neoliberal Deviants and Surveillance. Welfare Recipients under the Watchful Eye of Ontario Works.“ *Surveillance & Society* 9, 2011, 1–2: 47–63.
- Mareš, Petr. 2001. *Dávky sociálního státu. Nastavení systému – jeho ekonomická i sociální efektivita a sociální konsekvence pro klienty sociálního státu i společnost*. Brno: FSS MU + Georgetown.
- Rádl, Michael. 2014. *Bazar a zastavárna. Etnografie na rozhraní formální a neformální ekonomie*. Rkp. diplomové práce obhájené na FHS UK v Praze.
- Rádl, Michael. 2016. *Klasické Koncepty stratifikace a jejich srovnání se situací v soudobé společnosti. Subjektivní a objektivní pozice ve společenské struktuře*. Rkp. diplomové práce obhájené na FHS UK v Praze.
- Rádl, Michael. 2017. „Půjčka, dluh a ‚hodnota‘ v zastavárně“. *Lidé města* 19, 2017, 3: 373–402.
- Reed-Danahay, Deborah E. (ed.). 1997. *Auto/ethnography. Rewriting the Self and the Social*. Oxford: Berg.
- Steiner, Jakub. 2004. „Ekonomie Sociálního Vyloučení.“ Pp. 218–229 in Marek Jakoubek – Tomáš Hirt (eds.): *Kulturologické etudy*. Plzeň: A. Čeněk.
- Tesař, Filip. 2007. *Etnické konflikty*. Praha: Portál.
- Weber, Max. 2009. *Metodologie, sociologie a politika*. Praha: OIKOYMENH.
- Young, Jock. 1999. *The Exclusive Society*. London: Sage.
- Young, Jock. 2007. *The Vertigo of Late Modernity*. Los Angeles: Sage.