

UNIVERZITA PALACKÉHO V OLOMOUCI
Přírodovědecká fakulta
Katedra rozvojových studií

Karolina HUTKOVÁ

**NEFORMÁLNÍ SEKTOR, GLOBALIZACE A
ROZVOJOVÉ ZEMĚ**

Diplomová práce

Vedoucí práce: Mgr. Miroslav Syrovátka

Olomouc 2011

Prohlašuji, že jsem zadanou diplomovou práci vypracovala samostatně a veškeré použité zdroje jsem uvedla do seznamu literatury.

V Olomouci 2. května 2011

Podpis

Děkuji Mgr. Miroslavu Syrovátkovi za cenné rady a připomínky, které mi pomohly při vypracování této práce.

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Karolina HUTKOVÁ**
Osobní číslo: **R09947**
Studijní program: **N1301 Geografie**
Studijní obor: **Mezinárodní rozvojová studia**
Název tématu: **Neformální sektor, globalizace a rozvojové země**
Zadávající katedra: **Katedra rozvojových studií**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

Diplomová práce se bude zabývat problematikou neformálního sektoru ekonomiky se zaměřením na rozvojové země. Cílem práce bude analyzovat a zhodnotit dopady globalizace na neformální sektor tak jako i dalších faktorů tento sektor ovlivňujících. Dále potom představit politiky vedoucí k posílení formálního sektoru ekonomiky.

Struktura práce:

1. Úvod
2. Neformální sektor ekonomiky
3. Neformální sektor a globalizace
4. Vlivy globalizace na neformální sektor
5. Další faktory ovlivňující neformální sektor
6. Závěr

Rozsah grafických prací: **dle potřeby**
Rozsah pracovní zprávy: **20 - 25 tisíc slov**
Forma zpracování diplomové práce: **tištěná/elektronická**

Seznam odborné literatury:

Bacchetta, M., Ekkerhard, E., Bustamante, J., P.(eds.) 2009. Globalization and informal jobs in developing countries. International Labour Office and World Trade Organization, Geneva.

Goldberg, P., Pavcnik, N. 2003. The Response of the informal sector to trade liberalization. NBER Working Paper No. W9443. Social Science Research Network.

International Labour Organization (ILO). 2002. Women and men in the informal economy: a statistical picture. International Labor Office, Geneva.

Loayza, N. 1996. The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy 45, 129-162.

Harrison, A., Leamer, E. 1997. Labor markets in developing countries: an agenda for research. Journal of labor Economics 15 (3), 1-19.

Vedoucí diplomové práce: **Mgr. Miroslav Syrovátka, DiS.**
Katedra rozvojových studií

Datum zadání diplomové práce: **28. ledna 2010**

Termín odevzdání diplomové práce: **13. května 2011**

L.S.

Prof. RNDr. Juraj Ševčík, Ph.D.
děkan

Doc. RNDr. Pavel Nováček, CSc.
vedoucí katedry

V Olomouci dne 25. ledna 2011

Obsah

OBSAH.....	6
ABSTRAKT.....	8
ABSTRACT.....	8
SEZNAM POUŽITÝCH ZKRATEK.....	9
1 ÚVOD.....	10
2 NEFORMÁLNÍ SEKTOR EKONOMIKY.....	12
2.1 Termín neformální sektor a jeho evoluce	12
2.2 Definice neformálního sektoru.....	15
2.3 Měření neformálního sektoru ekonomiky	19
2.4 Hlavní vlivy neformálního sektoru na hospodářství.....	20
3 NEFORMÁLNÍ SEKTOR A GLOBALIZACE	24
3.1 Neformální sektor a zásadní ekonomické teorie	25
3.1.1 Lewisův model.....	25
3.1.2 Harris-Todarův model.....	27
3.2 Neformální sektor a teorie mezinárodního obchodu	29
3.2.1 Heckscher-Ohlinův model	29
3.2.2 Stolper-Samuelsonův teorém	30
3.3 Neformální sektor a otevírání trhů – teoretické modely	31
3.3.1 Vlivy otevírání trhů na neformální sektor	32
3.3.2 Vlivy přílivu finančního kapitálu na neformální sektor	33
3.4 Vliv neformálního sektoru na potenciální přínosy globalizace	35
4 VLIVY GLOBALIZACE NA NEFORMÁLNÍ SEKTOR	40
4.1 Neformální sektor a otevírání se mezinárodnímu obchodu	40
4.1.1 Všeobecná zjištění.....	42
4.1.2 Zjištění empirických studií.....	46
4.2 Obchodní politiky	53
5 DALŠÍ FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ NEFORMÁLNÍ SEKTOR	57
5.1 Vliv výše daní, regulační zátěže a kvality institucí.....	57
5.2 Vliv regulace pracovního trhu	62

5.3	Politiky formalizace ekonomické aktivity	68
6	ZÁVĚR	73
7	POUŽITÁ LITERATURA.....	75

Abstrakt

Práce se zabývá neformálním sektorem v rozvojových zemích a působením globalizace na jeho vývoj. Cílem práce bylo zhodnotit předpoklad, že liberalizace obchodní politiky a otevírání trhů jsou faktory ovlivňující neformální sektor v současnosti nejvyšší měrou, případně identifikovat další faktory určující vývoj tohoto sektoru. Přestože jsou tyto procesy spojené s globalizací vnímány jako fenomény, které rozsah neformálního sektoru ovlivňují nejvýrazněji, ukazuje se, že vnitřní politiky země hrají v tomto směru mnohem významnější roli. Je to především systém regulace a jejího uplatňování, institucionální prostředí a míra korupce, které rozhodují o velikosti podílu neformálního sektoru na hospodářství. Jsou to tedy samotné státy, které mohou prostřednictvím prosazování zásad dobrého vládnutí a přiměřenou regulací ekonomické aktivity podíl tohoto sektoru snižovat. Minimalizace podílu neformálního sektoru je přitom vzhledem k řadě negativních dopadů na ekonomiku zásadní jak pro posílení ekonomického růstu tak pro snižování chudoby.

Klíčová slova: neformální sektor, rozvojové země, globalizace

Abstract

This paper addresses the issue of the informal sector in developing countries and the impacts of globalization on its evolution. Its goal was to evaluate the presumption that the liberalization of trade policy and trade opening are factors with major influence on the informal sector and eventually to identify other factors that determine the evolution of this sector. Although the processes connected with globalization are perceived as phenomena which determine the scope of the informal sector most importantly, it appears that domestic policies play an even more important role in this regard. Principally, it is the system of regulation and its exercitation, the institutional environment and the level of corruption that determine the size of the informal sector's share of the economy. It is therefore the states themselves that have the power to decrease the share of this sector through the adoption of the principles of good governance and through regulating economic activity moderately. Considering the many adverse impacts of the informal sector on the economy, minimizing the size of the sector is becoming crucial for boosting economic growth as well as for poverty reduction.

Keywords: informal sector, developing countries, globalization

Seznam použitých zkratk

EPZ	Export Processing Zone	Vývozní zpracovatelská zóna
ILO	International Labour Organization	Mezinárodní organizace práce
IMF	International Monetary Fund	Mezinárodní měnový fond
NAFTA	North American Free Trade Agreement	Severoamerická dohoda o volném obchodu
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
OSN	United Nations	Organizace spojených národů
SNA	United Nations System of National Accounts	Systému národních účtů OSN
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development	Konference OSN o obchodu a rozvoji
UNDP	United Nations Development Programme	Rozvojový program OSN
WB	World Bank	Světová banka
WIEGO	Women in Informal Employment Globalizing and Organizing	Ženy v neformálním zaměstnání: globalizující se a organizující se
WTO	World Trade Organization	Světová obchodní organizace

1 Úvod

Přestože neformální sektor ekonomiky získal svůj název až v 70. letech, jeho existence byla zaznamenána již mnohem dříve, i v současnosti tento sektor ostatně nalezneme ve všech ekonomikách světa. Nikde však nemá takové zastoupení jako v rozvojových zemích, kde je v něm mnohdy zaměstnána většina obyvatel pracujících mimo sektor zemědělství. Z počátku byl neformální sektor vnímán jen jako pozůstatek tradiční ekonomiky, jehož podíl se bude postupně snižovat na úkor moderní ekonomiky, až jí bude nakonec pohlcen zcela. Nebyla mu proto věnována větší pozornost, což se částečně změnilo teprve v 70. letech, kdy se ukázalo, že podíl neformálního sektoru v rozvojových zemích neklesá.

V souvislosti s vývojem neformálního sektoru byly vkládány naděje na zlepšení stavu do ekonomické globalizace. V poslední době však převažuje spíše obava, že globalizace naopak povede k rozrůstání tohoto sektoru. Především procesy liberalizace obchodních politik a otevírání trhů jsou vnímány jako fenomény, které rozvoj neformálního sektoru podněcují. Kromě toho zde však existují i další faktory, které mají potenciál podíl neformálního sektoru ovlivňovat a jejichž význam je rovněž třeba zohlednit.

I přes zvyšování zájmu o neformální sektor, ke kterému v současnosti dochází, však stále není tomuto tématu věnován dostatečný prostor. Přitom je s tímto sektorem spojena řada negativních ekonomických a sociálních jevů.

Cílem této práce je přiblížit problematiku neformálního sektoru ekonomiky, především s ohledem na rozvojové země a vyhodnotit, které faktory tento sektor zvýšenou měrou ovlivňují. Zvláštní pozornost je věnována liberalizaci obchodních politik a otevírání trhů, jakožto procesům doprovázejícím ekonomickou globalizaci. Součástí je rovněž představení politik podporujících formalizaci ekonomiky.

Kapitola následující po úvodu, dle číslování práce druhá, se bude věnovat vymezení a definici neformálního sektoru. Zmíní i problematiku měření jeho podílu a vlivy neformálního sektoru na hospodářství. Třetí kapitola se zabývá vlivy globalizace na neformální sektor na základě očekávání teoretických modelů. Kromě toho uvede i překážky, jež vysoký podíl neformálního sektoru pro úspěšnou integraci do světové ekonomiky představuje.

Čtvrtá kapitola se naproti tomu bude soustředit na porovnání teoretických konceptů se zjištěními empirických studií. Po zhodnocení závěrů těchto studií ohledně dopadů liberalizace obchodu a otevírání trhů na vývoj neformálního sektoru seznamuje i se zásadami, které by

měly reformy obchodních politik respektovat, aby došlo k omezení negativních dopadů zmíněných procesů na pracovní sílu.

Pátá kapitola se věnuje dalším faktorům, které velikost neformálního sektoru a jeho vývoj ovlivňují. Nejprve identifikuje faktory negativně ovlivňující formální sektor a následně přináší doporučení ohledně politik zvyšujících atraktivitu formálního sektoru na úkor neformálního. Poslední kapitolou je závěr, který celková zjištění této práce sumarizuje.

Pro zpracování diplomové práce bylo použito sběru dat, jejich následné analýzy, kritického zhodnocení a interpretace. Při analýze bylo využito jak řady teoretických ekonomických modelů tak i empirických studií. Nejprve byly zmíněny zásadní ekonomické modely, jakožto významné zdroje informací ohledně předpokládaného vývoje neformálního sektoru a o vlivu globalizace na něj. Byly popsány předpoklady těchto modelů a mechanismy fungování. Následně byly porovnány teoretické předpoklady se zjištěními empirických studií. Došlo také ke srovnání závěrů jednotlivých empirických studií zabývajících se vlivem globalizace, především s ohledem na dopady na pracovní sílu. Na základě studií zkoumajících vlivy jednotlivých faktorů na neformální sektor byly poté identifikovány faktory determinující velikost tohoto sektoru. V návaznosti na tato zjištění byla vytvořena doporučení ohledně vhodných politik k posílení formálního sektoru ekonomiky na úkor neformálního.

Byla použita zahraniční anglicky psaná literatura. Převažují v ní odborné články a studie publikované v renomovaných periodikách a dílčí výzkumné studie. Kromě teoretických ekonomických modelů, zejména Lewisova, Harris-Todarova a Heckscher-Ohlinova modelu, byly pro práci stěžejní především empirické studie vlivu liberalizace obchodní politiky na neformální sektor a pracovní sílu a dále také studie zabývající se faktory určujícími velikost neformálního sektoru.

2 Neformální sektor ekonomiky

Neformální ekonomická aktivita, která je podstatou neformálního sektoru, je součástí hospodářství patrně už od té doby, kdy se objevily první pokusy ekonomiku regulovat. Neformální sektor najdeme ve všech ekonomikách světa (Portes et al., 1989), jeho podíl na ekonomické aktivitě se však stát od státu liší. Zatímco v rozvinutých zemích se jeho podíl na HNP (hrubý národní produkt) zpravidla pohybuje mezi 9 % až 20 % (Schneider, 2002), v zemích rozvojových představuje 30 % až více než 60 % HNP (Schneider, 2002) a bývá v něm zaměstnána polovina až tři čtvrtiny pracovní síly pracující mimo sektor zemědělství (ILO, 2002).

Neformální sektor zůstává jednou z hlavních charakteristik hospodářství rozvojových zemí, přesto mu ve strategiích boje s chudobou ani při tvorbě hospodářských politik není věnována dostatečná pozornost. Je sice tématem studia rozvojové ekonomie i ekonomie práce, ale mezi hlavní témata diskurzu rozvoje nepatří. Vysoký podíl neformálního sektoru má přitom negativní vliv na hospodářství země a nepřispívá k rozvoji lidského kapitálu.

Studium neformálního sektoru zahrnuje poměrně široký okruh témat. Pro lepší přiblížení konceptu neformálního sektoru se tato úvodní kapitola bude věnovat evoluci vnímání neformálního sektoru, problematikou vymezení tohoto sektoru a měření jeho podílu v ekonomice a nakonec i vlivy neformálního sektoru na hospodářské výsledky.

2.1 Termín neformální sektor a jeho evoluce

Současné dělení hospodářství na formální a neformální sektor má svůj původ v dualistickém pohledu na ekonomiku rozvojových zemí, který přinesla rozvojová ekonomie v 50. a 60. letech. Do tohoto období ekonomie nevěnovala ekonomickým aktivitám probíhajícím mimo oficiální rámec hospodářského života společnosti větší pozornost a jejich výzkumu se věnovala pouze sociologie a antropologie (Gërkhani, 2004). Zájem o tyto aktivity přinesly až studie upozorňující na dualistickou povahu hospodářství rozvojových zemí. Průlomem ve vnímání ekonomik rozvojových zemí byla především práce Lewise (1954), která koncept dualistické ekonomiky představila. Lewis rozlišoval mezi sektorem kapitalistickým a samozásobitelským, které se od sebe lišily organizací produkce, produkcí samotnou, množstvím kapitálu, jež měly k dispozici, a produktivitou. Postupem času začal být dualistický charakter hospodářství vnímán jako jedna z hlavních charakteristik rozvojových zemí a na práci Lewise navázala celá řada dalších autorů např. Fei a Ranis (1964) nebo Jorgenson (1967). Ekonomické modely, které vznikaly, však nebyly jednotné v pojmenovávání jednotlivých sektorů ekonomiky, takže zatímco někteří rozlišovali mezi

tradičním a moderním sektorem, jiní mezi kapitalistickým a venkovským, nebo organizovaným a neorganizovaným. Přestože se autoři neztotožňovali v otázce pojmenování sektorů, vzhledem k tomu, že v oblasti rozvoje byla převládajícím paradigmatem modernizační teorie, shodovali se v předpokladu, že je jen otázkou času, než bude tradiční sektor pohlcen moderním sektorem ekonomiky.

Očekávání stoupců modernizační teorie se však ukázalo jako liché a od počátku 70. let bylo jasné, že nejenže k předpokládanému vývoji nedochází, ale že se tento sektor dokonce rozrůstá (ILO, 1972). Nebylo ho proto již možné přehlížet a vnímat jen jako pozůstatek tradiční ekonomiky. První organizací, která se zmíněným sektorem začala vážně zabývat, byla Mezinárodní organizace práce (International Labour Organization, ILO), jejíž delegace se v 70. letech zabývaly zaměstnaností v rozvojových zemích. Byli to ostatně autoři zprávy *Incomes, Employment and Equality in Kenya* (ILO, 1972), kteří poprvé použili termín neformální sektor v oficiálním dokumentu. K termínu neformální sektor se přiklonili, protože zjistili, že označení tradiční sektor již není zcela výstižné. I tento sektor totiž prošel vývojem a nově začal zahrnovat také drobné podnikatele a malé firmy, které sice vytvářely zisk, ale nebyly registrované (Bacchetta et al., 2009).

Termín neformální sektor nicméně poprvé představil Keith Hart na Konferenci o nezaměstnanosti v afrických městech, která se konala v roce 1971 na Univerzitě v Sussexu a posléze v článku *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana* (Hart, 1973). Hart (1973) vztáhl pojem neformální sektor k příjmovým příležitostem v ekonomice. Formálním sektorem označil moderní sektor ekonomiky vyznačující se organizovaností produkce, zaměstnáváním pracovní síly na delší časový úsek a poskytováním mezd. Naproti tomu do neformálního sektoru zahrnoval ostatní ekonomické aktivity. Zdůrazňoval, že ne vždy se jedná jen o marginální aktivity, ale že řada z nich má pro hospodářství značný význam. Na Hartovo pojetí navázala ILO (1972), která termín neformální sektor použila pro ekonomické aktivity malého rozsahu a pro neregistrované ekonomické aktivity.

Právě užití pojmu neformální sektor ze strany ILO napomohlo k jeho rozšíření a zařazení do hlavního proudu diskurzu rozvoje. Od 70. let se tak neformální sektor postupně stal významným tématem studia nejen pro rozvojovou ekonomii ale i pro ekonomii práce. Přestože se však termín neformální sektor vžil a jeho studiu je v současnosti věnována pozornost, nikdy nezískal jednotné vymezení nebo definici, a pohledy autorů na něj se značně rozcházejí. Postupně se vyvinuly tři hlavní přístupy k neformálnímu sektoru ekonomiky (Bacchetta et al, 2009). Tyto přístupy odpovídají třem školám, je to škola dualistická,

strukturalistická a legalistická. Každá ze škol sektor definuje poněkud jinak a liší se především v pohledu na příčiny jeho vzniku.

Dualistická škola vychází z prací Lewise (1954) a Harrise a Todara (1970) a vrcholu dosáhla v 60. a 70. letech. Neformální sektor je dle ní druhořadý a je jen nouzovou možností získání příjmů pro ty, kteří nenajdou zaměstnání v sektoru formálním. Mezi formálním a neformálním sektorem neexistují žádné vazby a všichni ekonomicky aktivní chtějí být zaměstnání ve formálním sektoru. Důvodem existence neformálního sektoru je tedy nedostatek pracovních příležitostí ve formálním sektoru. Dualistická škola proto očekává, že v rámci transformace ekonomik rozvojových zemí a v souvislosti s hospodářským růstem nakonec zcela zanikne.

Strukturalistická škola naproti tomu zdůrazňuje především vzájemnou vazbu mezi formálním a neformálním sektorem, která spočívá v přísunu levné pracovní síly a vstupů z neformálního sektoru (Moser, 1978; Portes et al., 1989). Její představitelé dále upozorňují zejména na podřízený vztah sektoru neformálního vůči formálnímu. Zatímco neformální sektor je tvořen malými firmami a pracovními zákony nechráněnými pracovníky, ve formálním sektoru se vyskytuje řada velkých firem s nepoměrně větší ekonomickou silou. Velké firmy mají tendenci, v rámci snahy o zvýšení vlastní konkurenceschopnosti na trzích, přesunout výrobu nebo její část na subdodavatele z neformálního sektoru. Existence neformálního sektoru je tak nerozlučně spjata s kapitalistickým rozvojem.

Hlavním představitelem legalistické školy je Hernando de Soto a významná byla především v 80. a 90. letech. V pohledu na neformální sektor se od ostatních škol liší, protože vyzdvihuje dobrovolný charakter zařazení se do sektoru. Neformální sektor dle této školy vzniká tehdy, když jsou náklady na registraci pro drobné živnostníky a podnikatele vyšší než výhody, které jim to přináší (de Soto, 1989).

Jednotlivé školy se také vyznačují rozdílnými pohledy na to, zda neformální sektor znamená pro ekonomiku přítěž nebo přínos, a tudíž i v přístupu k jeho případné regulaci. Dualisté sice často upozorňují na nízkou produktivitu, mzdy a špatné pracovní podmínky v neformálním sektoru, současně jsou však, jak uvádí Chen (2007), přesvědčeni, že regulace pracovního trhu ze strany státu povede pouze k jeho větší zkonstatělosti a dalšímu zvětšování podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti. Legalisté naopak existenci neformálního sektoru v ekonomice vítají, chválí ho pro jeho dynamiku a vyzdvihují dobrovolnost zařazení se do sektoru (Maloney, 1999). Stejně jako dualisté volají po větší deregulaci pracovního trhu, který by zvýšil ekonomickou svobodu a poskytl více příležitostí pro rozvoj podnikatelského ducha (de Soto, 1989). Strukturalisté naproti tomu požadují regulaci nerovného vztahu

velkých firem z formálního sektoru a drobných producentů z neformálního sektoru ze strany státu (Moser, 1978).

Žádná z výše zmíněných škol však nepostihuje komplexní charakter neformálního sektoru zcela. V současnosti se proto rozvíjí integrovaný přístup, který se snaží zkombinovat přístupy všech tří škol (Bacchetta et al., 2009). Integrovaný přístup vychází z předpokladu, že pracovní trh je tvořen více segmenty. Rozlišuje nižší (lower-tier), vyšší (upper-tier) a střední (intermediate) segment pracovního trhu. Tyto segmenty neformální ekonomiky mají rozdílné charakteristiky a jsou tvořeny různými aktéry. Nižší segment zahrnuje domácnosti, které získávají většinu příjmů nutných pro přežití prací v neformálním sektoru, a jež mají minimální vazby na formální sektor. Vyšší segment je tvořen drobnými podnikateli a živnostníky, kteří se snaží obejít právní předpisy a vyhnout se zdanění. Střední segment pak představují malé firmy a pracovníci nechránění pracovními zákony a je podřízen velkým firmám ve formálním sektoru.

Multisegmentový model neformálního pracovního trhu tak lépe odráží existenci několika sektorů uvnitř samotného neformálního sektoru. Tohoto aspektu si ve svých pracích všímají zejména Chen (2007) a Fields (2005, 2007). Multisegmentový model objektivněji vystihuje povahu neformálního sektoru i proto, že umožňuje vnímat nejen rozdělení neformálního sektoru do jednotlivých segmentů, ale i další rozdělení segmentů v sociální síť.

2.2 Definice neformálního sektoru

Nejsou to však jen odlišné přístupy, které přinášejí do konceptu neformálního sektoru nejednotnost, ale především rozdílný způsob jeho vymezení. Shoda i přesto do určité míry existuje, a jak uvádějí Goldberg a Pavcnik, obvykle je neformální sektor definován jako „sektor ekonomiky, který se neřídí pracovním právem a neposkytuje zaměstnanecké benefity“ (Goldberg, Pavcnik, 2003, str. 2). Toto vymezení je nicméně poměrně široké a ponechává značný prostor pro interpretace. Existuje tudíž velké množství definic neformálního sektoru a různé definice používají nejen autoři akademických prací, ale i mezinárodní organizace nebo vlády národních států. Tyto definice v podstatě můžeme rozdělit do třech kategorií. Dle Swaminathana (1991) bývá neformální sektor nejčastěji definován buď na základě regulace ze strany státu, formy vlastnictví nebo na základě zaměstnanosti.

Vymezení neformálního sektoru na základě právní regulace ze strany státu nebo přesněji její absence bývá poměrně časté proto, že absence regulace je jednou ze základních charakteristik tohoto sektoru. De Soto (1989) např. za neformální sektor považuje sektor složený z ekonomických jednotek, které neodvádějí daně a obcházejí předpisy dané vládou.

Portes et al. neformální sektor definují šířeji, a to jako „specifickou formu výtěžné činnosti [...] neregulované institucemi společnosti v právním a společenském prostředí, v němž by podobné aktivity regulovány byly“ (Portes et al., 1989, str. 15).

Kromě toho je možno neformální sektor definovat na základě zaměstnanosti. To opět úzce souvisí s regulací ze strany státu, v tomto případě však v oblasti pracovních podmínek zaměstnanců neformálního sektoru. Příkladem může být definice Mazumbara (1976), který chápe pod pojmem neformální sektor ekonomiky sektor nechráněný pracovními zákony. Tento způsob definování neformálního sektoru však může být značně problematický, protože pracovní právo je tvořeno řadou standardů a různí autoři mají tendenci si vybírat různé pracovní standardy, na jejichž základě od sebe formální a neformální sektor odlišují (Swaminathan, 1991).

V neposlední řadě je možno při vymezení neformálního sektoru vycházet i z forem vlastnictví. U tohoto způsobu vymezení neformálního sektoru se vychází z jedné z jeho typických charakteristik, a to že je tvořen firmami, které jsou vlastněny jednou osobou nebo rodinou. Přestože je tento typ vlastnictví jednou z charakteristik neformálního sektoru, není dostačující, aby definice vycházely pouze z tohoto znaku. Např. Swaminathan (1991) totiž upozorňuje, že v rodinném vlastnictví může být i velký podnik. Dalším problémem je, že se takovýto typ definice zaměřuje pouze na firmy a část neformálního sektoru tak opomíjí.

Zaměření se pouze na firmy nicméně není problémem jen při vymezení neformálního sektoru na základě formy vlastnictví, ale vztahuje se přirozeně i na definování neformálního sektoru na základě regulace ze strany státu. Hlavním problémem při zaměření se na firmy je neúplnost takové definice. Firma totiž nemusí být nutně součástí neformálního sektoru, a přesto mohou být její pracovníci zaměstnáváni nelegálně a být tak součástí neformálního sektoru. Firma sama třeba registrovaná je, ale část míst, která vytváří, jsou místy neformálními. Na druhou stranu ani definice neformálního sektoru vycházející ze zaměstnanosti není ideální hlavně proto, že pod pojem neformální zaměstnanost bývají kromě příležitostné pracovní síly započítáváni i ti zaměstnávající sami sebe a rodinní příslušníci pracující v rodinném podniku. Z těchto dvou kategorií do neformálního sektoru přitom patří pouze ti, kteří nejsou zaměstnáni na základě pracovní smlouvy a jejichž pracovní podmínky nejsou regulovány (Swaminathan, 1991).

Nejenže vymezení neformálního sektoru jen na základě zaměstnanosti nebo charakteristik firem není přesné a nevystihuje sektor zcela, ale vnáší do definice i nejednoznačnost. Pro efektivní studium neformálního sektoru by bylo třeba tuto nejednoznačnost odstranit a vytvořit všeobecně uznávanou definici. První krok k tomu byl

učiněn v roce 1993 na 15. Mezinárodní konferenci statistiků práce (*Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, 15th ICLS*), kdy byla přijata mezinárodní statistická definice neformálního sektoru. Neformální sektor byl definován na základě charakteristik produkčních jednotek, tak aby definice byla přijatelná nejen pro statistiky věnující se pracovním trhům, ale i pro statistiky zabývající se národními účty. Tento krok umožnil začlenění definice neformálního sektoru do Systému národních účtů OSN (United Nations System of National Accounts, SNA). To mělo umožnit sledovat podíl neformálního sektoru na hrubém domácím produktu země.

Na základě usnesení z roku 1993 (ILO, 1993a) byl tedy neformální sektor definován jako seskupení produkčních jednotek, které jsou součástí institucionálního sektoru domácností¹. Jedná se o neakciové společnosti vlastněné domácnostmi, které vyrábějí statky a poskytují služby. Aktivitu, jimž se věnují, nespádají do sektoru zemědělství a alespoň část jejich produkce je směňována v rámci barterového obchodu nebo slouží k prodeji. Jsou to společnosti s počtem zaměstnanců nižším než je národně stanovená hranice² nebo jsou to společnosti neregistrované, popřípadě společnosti splňující obě tyto podmínky. Jsou vlastněny členem domácnosti, několika členy jedné domácnosti nebo i členy více domácností a jejich produkci nelze oddělit od ostatních aktivit domácnosti, stejně jako nelze identifikovat finanční toky mezi společnostmi a domácnostmi, protože jejich účty nejsou oddělené.

Usnesení (ILO, 1993a) mimoto také upřesňuje, kdo je považován za zaměstnance neformálního sektoru. Jsou to všichni ti, kteří byli během sledovaného období zaměstnání v alespoň jedné neformální produkční jednotce, a to bez ohledu na to, zda to bylo jejich hlavní nebo vedlejší zaměstnání a bez ohledu na jejich postavení v zaměstnání³.

Výše zmíněná mezinárodní statistická definice neformálního sektoru se stala předpokladem pro lepší sběr dat, relevantnější srovnávání států na základě velikosti neformálního sektoru a pro sledování podílu neformálního sektoru na hospodářství jednotlivých zemí. Nicméně ani tato definice se nevyhnula kritice (Husmanns, 2004). Husmanns (2004) uvádí, že kromě obav převážně technického charakteru⁴, se objevila i kritika samotného vymezování neformálního sektoru na základě charakteristik výrobních jednotek. Převažujícím důvodem pro kritiku přístupu vymezování neformálního sektoru na

¹ Pojetí institucionálního sektoru domácností vychází z metodiky SNA93.

² Později byla na návrh Delhi Group stanovena hranice 5 zaměstnanců (CSO/India, 1999).

³ Na základě Klasifikace postavení v zaměstnání (International Classification of Status in Employment, ICSE, 1993) můžeme rozlišit zaměstnance, zaměstnavatele, osoby pracující na vlastní účet, členy produkčních družstev, pomáhající rodinné příslušníky a osoby neklasifikovatelné podle postavení v zaměstnání (ILO, 1993b).

⁴ Husmanns (2004) např. uvádí, že definice byla kritizována proto, že řada osob pracujících na vlastní účet nemusí svoji ekonomickou aktivitu ve statistikách vykazovat nebo proto, že se ve statistikách mohou objevit chyby v důsledku špatného zařazení do struktury ICSE.

základě charakteristik firem je, jak bylo zmíněno již výše, neschopnost takovéto definice postihnout všechny aspekty sektoru. Řada pracovníků je např. zaměstnána ve firmách formálního sektoru a přitom má jejich zaměstnání neformální povahu. Definice také nereaguje na postupující proces informalizace zaměstnanosti, kdy se zvyšuje množství forem neformálního zaměstnávání⁵. Statistickí zabývající se pracovními trhy si nicméně změn na pracovních trzích a zvyšující se neformalizace zaměstnání byli vědomi už v roce 1992 (Hussmans, 2001). Stejně jako potřeby rozšířit definici neformálního sektoru, tak aby lépe vystihovala všechny aspekty neformální ekonomiky. Proto již na Setkání odborníků na statistiku práce v roce 1992 bylo poukázáno na potřebu definovat a studovat kromě zaměstnanosti v neformálním sektoru rovněž nový fenomén neformální zaměstnanosti.

Neformální zaměstnanost získala svoji definici na 17. Mezinárodní konferenci statistiků práce (*Seventeenth International Conference of Labour Statisticians, 17th ICLS*) v roce 2003. Základní statistickou jednotkou konceptu neformální zaměstnanosti je pracovní místo a důležitou roli při vymezení hraje také status v zaměstnání. Neformální zaměstnanost sestává z neformálních pracovních míst ve firmách formálního sektoru, neformálního sektoru a z neformálních pracovních míst v domácnostech (ILO, 2003).

Neformální zaměstnanost a zaměstnanost v neformálním sektoru jsou aspekty téhož jevu, na Setkání odborníků na statistiku práce v roce 1992 se proto její účastníci vyslovili pro jejich společné studium (ILO, 1992). Někteří autoři, např. Pok (1992), navrhují definici neformálního sektoru o koncept neformálního zaměstnání doplnit. Podobný postoj zaujala i Mezinárodní expertní skupina na statistiky neformálního sektoru (*International Expert Group on Informal Sector, známá též jako Delhi Group*)⁶, která doporučila definici rozšířit o neformální zaměstnanost.

Celková zaměstnanost v neformální ekonomice je dána zaměstnaností v neformálním sektoru definovanou usnesením z roku 1993 a neformální zaměstnaností definovanou v roce 2003. Oba koncepty nicméně mají váhu i samy o sobě a ani jeden z nich nemůže ten druhý nahradit. Vzhledem k tomu, že každý zosobňuje odlišný aspekt informalizace zaměstnání, Hussmans (2004) upozorňuje na nutnost zabránit jejich vzájemnému směšování.

⁵ V současné době dochází k nárůstu množství různých forem nestandardního, atypického nebo nepravidelného zaměstnávání.

⁶ Delhi Group byla založena v roce 1997 Statistickou komisí OSN, aby diskutovala definici neformálního sektoru, metodologii a sběr dat s cílem zvýšit kvalitu statistických dat a jejich vzájemnou porovnatelnost. Mezi doporučeními, která vydala, je i doporučení definovat neformální zaměstnání a statisticky jej vykazovat.

2.3 Měření neformálního sektoru ekonomiky

Absence konsenzu ohledně definice neformálního sektoru se negativně promítá i při měření velikosti neformálního sektoru a neformální zaměstnanosti. Metodologie sběru dat je rozsáhlá a můžeme se setkat jak s přímými tak nepřímými metodami měření. Různé metody používají nejen různí autoři, ale často i státy.

Vytvoření statistické definice neformálního sektoru a její zařazení do Systému národních účtů OSN by mělo významně přispět ke zvýšení kvality statistik a ke zlepšení jejich dostupnosti. Zařazení nové definice do praxe však určitou dobu trvá, a proto jsou i nyní dostupné převážně jen odhady podílu neformálního sektoru na HDP (hrubý domácí produkt). Data také bývají často zkreslená. Nejčastěji bývají data udávající podíl neformálního sektoru na HDP zkreslována především započítáváním aktivit spadajících do kategorie samozásobitelského zemědělství (Charmes, 2000). Porovnávání států na základě velikosti neformálního sektoru, jeho podílu na HDP, stejně jako vytváření historických srovnání, se tím stávají značně problematickými (Charmes, 2006).

Vzhledem k časté absenci důvěryhodných oficiálních statistik se řada autorů uchyluje k vlastnímu měření neformálního sektoru některou ze statistických metod. U přímých metod je nejčastěji využívaným formátem dotazník. Kvalita získaných dat u této metody významně závisí na kvalitě dotazníku a ochotě subjektů na otázky pravdivě odpovídat. Tento typ sběru dat je navíc zpravidla použitelný pouze pro šetření na mikroúrovni.

Co se týče nepřímých metod patří k nejčastěji používaným metody monetární (Schneider, 2005). Zjednodušeně se jedná o metody určování velikosti neformálního sektoru na základě poptávky po hotových penězích. Tato metoda vychází z předpokladu, že platby v neformálním sektoru probíhají, ve snaze nezanechat za sebou stopy, pouze hotovostně. Zvýšení poptávky po penězích, které nemůže být vysvětleno běžným vývojem v ekonomice, tak značí nárůst neformálního sektoru a snížení poptávky zase jeho pokles. Přestože se jedná o metodu široce využívanou, má řadu kritiků.⁷ V souvislosti s rozvojovými zeměmi je zejména třeba podotknout, že se jedná o metodu vytvořenou pro zjišťování velikosti stínové ekonomiky v USA, potažmo v dalších industrializovaných státech. Některé ze základních předpokladů, jako např. snaha vyhnout se zdanění, nemusí být proto pro rozvojové země nutně rozhodujícími. Tedy ani některé z proměnných, které jsou považovány za zásadní determinanty způsobující přesun do neformálního sektoru, nemusí být zcela relevantní.

Dále jsou to nepřímé metody založené na výpočtu rozdílů mezi výší oficiální produkce a zjištěnou spotřebou výrobních faktorů. K nejznámějším patří Kaufmannova – Kaliberdova

⁷ Shrnutí kritiky monetární metody uvádí např. Schneider (2004).

metoda. Kaufmann a Kaliberda (1996) vychází při měření velikosti neformálního sektoru ze spotřeby elektrické energie. Jejich základním předpokladem je vyrovnaný vztah mezi spotřebou elektrické energie a objemem výroby. Rozdíl mezi nárůstem spotřeby elektrické energie a mírou růstu oficiálního HDP je dán existencí neformálního sektoru. Jako možné problémy spojené s využitím této metody Schneider (2005) zmiňuje možnost využití jiných zdrojů energie neformálním sektorem a jeho možnou nižší náročnost na množství elektrické energie, dále technický pokrok a tím i nižší spotřebu energie oficiálním i neoficiálním sektorem, také poměr mezi spotřebou elektrické energie a HDP je sporný.

Kromě metod, které k vystižení neformálního sektoru využívají jen jednoho ukazatele, se používají i modelové přístupy. Tyto přístupy uvažují současné působení vícera proměnných, které vedou ke vzniku neformálního sektoru a zároveň jeho vícečetné působení na ekonomiku. Modely obsahují řadu statistických proměnných jako je výše zdanění, sociálního pojištění, míra regulace, rozsah služeb poskytovaných veřejným sektorem (Bacchetta et al., 2009). Nejznámějším a nejvyužívanějším je model DYMIMIC (*dynamic multiple-indicators multiple-causes model*). Kladem modelového přístupu je jeho komplexnost, na druhou stranu je zde riziko špatného výběru proměnných, nedostupnosti dat a tudíž i omezené aplikovatelnosti v rozvojových zemích.

Kromě potřeby znát velikost neformálního sektoru je pro efektivní studium neformálního sektoru a tvorbu politik nutné znát také míru zaměstnanosti v neformálním sektoru a míru neformální zaměstnanosti. Informace lze v tomto směru získat z oficiálních statistik států, především z výběrových šetření pracovních sil. Problémem takovýchto statistik však bývá užívání rozdílných metodologií a tedy i nízká komparabilita dat. Krokem k mezinárodně srovnatelným statistikám mělo být zavedení definice neformální zaměstnanosti a zaměstnanosti v neformálním sektoru. Mezi první státy, které úspěšně využily mezinárodní statistickou definici neformální zaměstnanosti při sběru dat, patří Brazílie, Gruzie, Indie, Mexiko a Moldavsko (Husmanns, 2004).

2.4 Hlavní vlivy neformálního sektoru na hospodářství

Přestože je neformálnímu sektoru v současnosti věnována větší pozornost, jak v prostředí akademickém tak politickém, zůstává stejně spíše na okraji zájmu. Stále se můžeme setkat se značně zjednodušenými náhledy, které často vidí v neformálním sektoru pouhý pozůstatek tradiční ekonomiky, který v souvislosti s ekonomickým rozvojem samovolně vymizí.

Kromě schematického vnímání neformálního sektoru ekonomiky je problémem opomíjení tohoto sektoru, jak při tvorbě hospodářských politik tak při posuzování jejich potenciálních dopadů. Vzhledem k tomu, že s vysokým podílem neformálního sektoru v ekonomice je spojena řada negativních aspektů, by přitom snížení podílu tohoto sektoru v hospodářství mělo být jedním z hlavních cílů vlád. K důsledkům vysokého podílu neformálního sektoru v ekonomice patří pomalejší hospodářský růst a horší výsledky zahraničního obchodu. Snižuje také příležitosti zemí plnohodnotně se zapojit do světového obchodu a využít příležitostí, které přináší globalizace. Každá ze škol sice tuto situaci vysvětluje trochu jinak, jako hlavní podstatu Bacchetta et al. (2009) nicméně uvádí nedostatečnou schopnost neformálního sektoru oceňovat inovace a ochotu riskovat. Tedy předpoklady, bez nichž není ekonomický úspěch v dlouhodobém horizontu možný.

Bacchetta et al. (2009) rovněž shrnují argumenty jednotlivých škol týkající se vlivu neformálního sektoru na výkonnost hospodářství. Dle dualistické školy nemá neformální ekonomika dostatečné zdroje na to, aby se mohla zapojit do mezinárodního obchodu. Chybí jí dostatečný lidský kapitál především v oblasti řízení, což limituje růst firem. Výroba takových firem je příliš omezená a nemohou tak využívat úspor z rozsahu. Legalistická škola sice uvádí, že firmy z neformálního sektoru mají potenciál být konkurenceschopné, ale musely by se stát součástí formálního sektoru. Jejich vývoj brzdí skutečnost, že jsou součástí neformálního sektoru. Pohled strukturalistické školy se liší. Existenci neformálního sektoru vidí jen jako důsledek snahy firem formálního sektoru překonat svou nekonkurenceschopnost. Výhody plynoucí z převedení části výroby na subdodavatele z neformálního sektoru jsou nicméně jen krátkodobé. V neformálním sektoru nedochází v dostatečné míře ke zvyšování odborných znalostí a dovedností zaměstnanců a pracovníci a firmy neformálního sektoru nevytváří dostatek kapitálu. Firmy formálního sektoru navíc místo snahy o diverzifikaci a tvorby hodnot pouze přenášejí tlak na neformální sektor.

Kromě nepřímého ovlivňování hospodářských výsledků studie ukazují i přímou spojitost mezi podílem zaměstnanosti v neformálním sektoru a mírou příjmové nerovnosti ve společnosti, stejně jako mezi mírou chudoby v zemi. Vazba mezi neformální zaměstnaností a nerovností byla potvrzena řadou studií. Chong a Gradstein (2007) dokonce uvádějí, že zvýšení podílu neformálního sektoru v ekonomice o 3 % vede ke zvýšení příjmové nerovnosti, vyjádřené Giniho koeficientem, o 8 %. Ve své studii nicméně připouštějí, že pevnost vazby mezi neformální zaměstnaností a nerovností je do značné míry závislá na kvalitě institucí v zemi, na míře korupce, vlády zákona, stability vlády a na míře její demokratické odpovědnosti. Jedná se navíc o vztah obousměrný, kdy vysoký podíl neformální

zaměstnanosti zvyšuje příjmovou nerovnost, a současně příjmová nerovnost zvyšuje podíl neformálního sektoru.

Podobný vztah existuje také mezi podílem neformální zaměstnanosti na celkové zaměstnanosti a mírou chudoby. Skutečnost, že nejvyšší podíl neformální zaměstnanosti vykazují ty nejchudší rozvojové regiony, není překvapivá. Dle Kucery a Xenogiani (2009) ale podíl lidí žijících za méně než 2 USD na den zhruba odpovídá podílu obyvatel pracujících v neformálním sektoru. Svě tvrzení dokládají na statistikách. Ty skutečně korelaci mezi podílem obyvatel žijících pod hranicí chudoby vyjádřenou 2 USD na den a podílem neformální zaměstnanosti vykazují, minimálně v Subsaharské Africe a Asii. V roce 1999 žilo v Subsaharské Africe pod hranicí 2 USD na den 77,6 % obyvatel, v Jižní Asii to bylo 77,2 % a ve Východní Asii a Pacifiku 61,8 % (WB, 2008). Odhady podílu neformální zaměstnanosti na zaměstnanosti potom v období 1994 až 2000 činily pro Subsaharskou Afriku 72 % a pro Asii 65 %. Regionem, pro nějž tato korelace neplatí, je Latinská Amerika, kde žilo v roce 1999 pod hranicí 2 USD na den 21,8 % obyvatel, ale neformální zaměstnanost se pohybovala kolem 51 %. Tento rozdíl může značit jak lepší podmínky neformálního zaměstnání v Latinské Americe, tak i možnost dobrovolného zařazení se do sektoru související se snahou vyhnout se nákladům na registraci.

Nedá se sice tvrdit, že by se všechna pracovní místa tvořící neformální zaměstnanost dala charakterizovat zcela jednotně jako pracovní místa s nižšími standardy, u velké většiny těchto pracovních míst v rozvojových zemích to však bezesporu možné je. Autoři jako Fields (2004a, 2007) na druhou stranu připomínají dualismus neformálního sektoru a s legalisty se shodují na dobrovolném vstupu do sektoru. Kucera a Xenogiani (2009) v této souvislosti upozorňují, že základem takového vstupu do neformálního sektoru je možnost volby. V situaci, kdy je počet pracovních míst ve formálním sektoru omezený lze u významné části ekonomicky aktivního obyvatelstva jen těžko mluvit o skutečné možnosti volby. Neformální sektor se vyznačuje mnohem horšími pracovními podmínkami a nižšími mzdami. Nebezpečí je spojeno i s délkou působení v tomto sektoru. Čím déle v něm člověk pracuje, tím více se snižuje pravděpodobnost, že získá zaměstnání v sektoru formálním. Tímto způsobem může zaměstnání v neformálním sektoru působit jako past chudoby.

Přestože je neformální sektor někdy vnímán jako nárazníkový sektor, který je v období krize schopen pohltit velké množství pracovní síly, jeho přítomnost v ekonomice je spojena spíše s negativními efekty. Ekonomiky s vysokým podílem neformálního sektoru jsou více zranitelné ekonomickými krizemi (Bacchetta et. al., 2009) a vyznačují se horšími ekonomickými výsledky. Formalizace ekonomiky však není důležitá jen z pohledu

efektivnějšího využití zdrojů a pro zvýšení objemu vybraných daní, ale také z důvodu zlepšení pracovních podmínek a pro snížení chudoby. Snížení podílu neformálního sektoru by tak mělo být jedním z klíčových cílů rozvojových politik (Bacchetta, et al., 2009).

Realita je však v současnosti zcela jiná. Problematika zaměstnanosti v mezinárodní agendě boje proti chudobě významné postavení nemá, ostatně v Rozvojových cílech tisíciletí se o ní nevyskytuje ani zmínka. Dle Fieldse (2007) by přitom měla být nejen neformální zaměstnanosti ale zaměstnanosti celkově věnována mnohem větší pozornost. Autor připomíná, že existují pouze dvě cesty, na jejichž základě se lidé mohou vymanit z chudoby. První cestou je poskytnout těmto lidem statky a služby, druhou možností je aby se z chudoby dostali vlastní prací. K tomu je nicméně třeba vytvořit dostatečné množství kvalitních pracovních příležitostí, jimiž pracovní místa v neformálním sektoru nejsou.

Hlavní otázkou tak tedy zůstává, jak formalizace pracovního trhu dosáhnout a jaké politiky je pro to nutné přijmout. Velké naděje byly v tomto směru vkládány především do liberalizace obchodu a otevírání trhů, tedy do fenoménů spojených s procesem globalizace. Tomu jestli tyto naděje byly naplněny a vlivům liberalizace na neformální sektor se proto bude věnovat další kapitola.

3 Neformální sektor a globalizace

Globalizace je zřejmě jedním z nejcharakterističtějších rysů doby, v níž se nacházíme. Z historického pohledu se jedná už o třetí vlnu globalizace (Soubbotina, 2004; Dollar, 2005).⁸ Obvykle se uvádí, že první vlna probíhala v letech 1870 až 1914. Druhá začala krátce po druhé světové válce, vyvrcholila v 80. letech a plynule přešla v třetí vlnu. V rámci druhé a třetí vlny zasáhla globalizace v podstatě všechny sféry lidské činnosti. Je procesem v současnosti ovlivňujícím mnoho oblastí, neformální sektor nevyjímaje, a majícím řadu dimenzí.

Vzhledem ke své povaze nemá tento fenomén jednotné vymezení. Pojem globalizace pro něj měl poprvé použít Levitt (1983) v článku *The Globalization of Markets*, při popisu vývoje v oblasti marketingu, kdy firmy začaly vyrábět standardizované až homogenizované výrobky pro všechna svá odbytiště bez rozdílů. Tento celospolečenský vývoj tažený technologiemi, který dle autora vyústil ve vznik globálních trhů, potom označil za globalizaci.

Přestože se pojem globalizace bezpečně etabloval, pevné vymezení stále nezískal. Nejčastěji bývá definována ekonomická globalizace, protože ta má několik nezpochybnitelných rysů. Dle IMF (2008, str. 2) je globalizace „historický proces, který je výsledkem lidských inovací a technologického pokroku. Odkazuje na zvyšující se integraci ekonomik světa, především prostřednictvím pohybu zboží, služeb a kapitálu přes hranice.“ Bhagwati (2004, str. 3) ji definuje obdobně, a to jako „integraci ekonomik národních do ekonomiky mezinárodní prostřednictvím obchodu, přímých zahraničních investic, krátkodobých toků kapitálu, mezinárodního pohybu pracovníků a lidí obecně, šíření technologií“.

Hybnou silou procesu ekonomické globalizace je v současnosti růst mezinárodního obchodu, internacionalizace výroby a mezinárodní finanční integrace. Kromě dimenze ekonomické má však globalizace i dimenzi politickou, společenskou nebo kulturní apod.

Vzhledem ke své schopnosti prostupovat do všech sfér společenských a ekonomických aktivit je globalizace i jedním z nejvýznamnějších dějů ovlivňujících vývoj na pracovních trzích. Právě globalizace a procesy s ní spojené, jakými jsou liberalizace obchodu, otevírání trhů nebo pohyb finančního kapitálu, jsou tak v současnosti často označovány za rozhodující determinanty vývoje neformálního sektoru. Názory na jejich působení se liší a zatímco zastánci globalizace v ní vidí naději na zlepšení stavu na pracovních

⁸ Někteří autoři např. Flanagan (2006) nicméně rozeznávají pouze dvě vlny globalizace. První vlnu umísťují shodně do období před první světovou válkou, druhou potom do období po druhé světové válce.

tržích rozvojových zemí, řada nejen odpůrců globalizace v nich spatřuje jen další ohrožení pro už tak špatné pracovní podmínky. Mnoha předpokladům týkajících se vlivu globalizace na neformální sektor však chybí nejen potvrzení ze strany empirických studií ale mnohdy i opora ve formě ekonomických teorií.

Právě teoretickými koncepty neformálního sektoru se bude zabývat následující kapitola. Teoretické modely sice realitu představují ve značně zjednodušené podobě a většina jejich hypotéz a závěrů potřebuje prověřit prostřednictvím empirických studií, přesto však mají často stěžejní důležitost. Teoretickým konceptům je třeba věnovat pozornost i přesto, že řadě z nich chybí praktické potvrzení. Nejenže totiž teoretické koncepty přinášejí nový pohled na zkoumanou problematiku, ale velmi často se stávají i východisky mnoha politik. Nejinak je tomu i u neformálního sektoru, u něhož teoretické modely navíc, při absenci většího počtu empirických studií, představují mnohdy jediné vodítko pro určování vlivu řady procesů a institucionálních opatření na tento sektor.

A tak zatímco další kapitola se bude věnovat studiím zabývajícím se konkrétními dopady globalizace na neformální sektor, tato se bude zabývat teoretickými východisky. Nejprve se zaměří na zásadní ekonomické modely, v nichž se neformální sektor vyskytuje, poté na teoretické koncepty předpokládaných dopadů liberalizace obchodu a otevírání trhů na neformální sektor. Na závěr potom kapitola zmíní i překážky, které vysoký podíl neformálního sektoru pro ekonomiku otevírající se globalizaci představuje.

3.1 Neformální sektor a zásadní ekonomické teorie

Teoretických modelů, které by se zabývaly přímo neformálním sektorem, mnoho není. Ekonomické modely, které neformální sektor zahrnují se v první řadě věnují jiným tématům, především ekonomickému rozvoji, a neformální sektor je jen jednou z jejich proměnných. I přesto jsou pro koncept neformálního sektoru důležité, protože přinášejí poznatky o příčinách jeho existence a předpokládaném vývoji.

K nejvýznamnějším patří Lewisův model, který znamenal přelom ve vnímání ekonomik rozvojových zemí a koncept neformálního sektoru do teoretické ekonomie uvedl. Dále je to Harris-Todarův model, jenž objasňuje zejména vznik neformálního sektoru ve městech.

3.1.1 Lewisův model

Jednou z prvních prací, která se existencí sektoru, který bychom dnes nazvali neformálním, vážněji zabývala byla esej Lewise (1954) *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*. Přestože časovým zařazením Lewis mezi klasické autory

nespadá, sám na úvod své eseje její návaznost na tradici klasických ekonomických teorií zdůrazňuje. Právě klasické teorie podle autora nejlépe objasňují problémy rozvojových zemí, protože práci, vzhledem k nadbytku pracovní síly v ekonomikách rozvojových zemí, uvažují jako neomezený produkční faktor. V těchto ekonomikách potom Lewis rozlišuje dva sektory, sektor kapitalistický a samozásobitelský⁹.

Kapitalistický sektor využívá reprodukovatelný kapitál a díky tomu se vyznačuje vyšším objemem výroby na hlavu. Pro samozásobitelský sektor je naproti tomu typická malá dostupnost kapitálu. Mezní produktivita je v tomto sektoru vzhledem k nadbytku pracovní síly zanedbatelná, nulová nebo dokonce záporná a samozásobitelský sektor tak představuje neomezenou zásobárnu pracovní síly pro kapitalistický sektor. Mzda placená pracovníkům v kapitalistickém sektoru se za těchto ekonomických podmínek odvíjí od příjmů v samozásobitelském sektoru a je jen o málo vyšší. Zaměstnanost v kapitalistickém sektoru se zvyšuje pouze v případě tvorby nového kapitálu v tomto sektoru.

Z práce Lewise vyplývá, že do vyčerpání nadbytečné pracovní síly samozásobitelského sektoru zůstává mzda pracovníků obou sektorů konstantní a vychází z příjmů v samozásobitelském sektoru.¹⁰ Přínosem rozvoje kapitalistického sektoru z pohledu pracovníků je tak pouze zvýšení počtu pracovních příležitostí v tomto sektoru nikoli zvýšení mezd v tomto sektoru.

Lewis se sice primárně zabývá otázkou ekonomického rozvoje, ale jako jeden z prvních poskytuje také náhled na pracovní trh v rozvojových zemích. Jeho předpoklad, že ekonomický rozvoj povede k přesunu pracovníků ze sektoru samozásobitelského do kapitalistického ho řadí k představitelům dualistické školy. Byl ostatně prvním ekonomem, který dualistický charakter ekonomik rozvojových zemí patřičně charakterizoval a dodnes zůstává jeho esej jednou z klíčových prací v této oblasti (Fields, 2004b).

Lewis ve svém modelu vychází kromě klasických ekonomických teorií také z historické zkušenosti industrializovaných zemí (Kirkpatrick, Barrientos, 2004).¹¹ Zajímal se především o mechanismus tvorby úspor v ekonomice a o jejich následné investování. Zejména se zabýval otázkou, „jak se společnost, která dříve spořila a investovala 4 % nebo 5 % národního důchodu, změní v ekonomiku, v níž se dobrovolné úspory pohybují okolo 12 % až 15 %“(Lewis, 1954, str.155). Došel k závěru, že v situaci, kdy nabídka pracovní síly

⁹ Dle současného pojetí by kapitalistický sektor odpovídal sektoru formálnímu a samozásobitelský neformálnímu.

¹⁰ Model záměrně pomíjí vysoce kvalifikovanou pracovní sílu a zaměřuje se na nekvalifikovanou pracovní sílu, která v ekonomikách rozvojových zemí převládá.

¹¹ Lewis se během své akademické kariéry dlouhodobě věnoval ekonomické historii (Kirkpatrick, Barrientos, 2004).

převažuje nad poptávkou, mzdy zůstávají konstantní a přebytky výroby plynou ve formě čistých zisků kapitalistům. Kapitalisté tyto zisky dále investují a dochází tak k akumulaci nového kapitálu. Tato dynamika je udržována až do okamžiku vyčerpání nadbytku pracovní síly v ekonomice. Jakmile je na trhu práce nastolena rovnováha mezi nabídkou a poptávkou, dochází k rychlému růstu mezd. Tento okamžik se nazývá Lewisův bod obratu.

Lewisův bod obratu bývá v současnosti často diskutován v souvislosti s vývojem situace na pracovním trhu v Číně (Yang et al., 2009). Jak ukazuje současná zkušenost z Číny, Lewisův bod obratu se netýká jen vyjednávání výše mzdy, ale vztahuje se i na oblast dalších pracovních standardů. Yang et al. (2009) přináší řadu příkladů, kdy se zvyšující se vyjednávací síla pracovníků promítá do zlepšování pracovních standardů. Tento vývoj ukazuje, že k podstatnému zlepšení pracovních podmínek nedojde bez rozvoje formálního sektoru.

Lewisův model zůstává významným vodítkem pro vývoj neformálního sektoru, především pro dualistickou školu, ale autor se nezaměřoval jen na vývoj v uzavřené ekonomice. Své předpoklady aplikoval i na ekonomiku otevřenou. Došel k závěru, že po dosažení rovnováhy na pracovním trhu se objeví tlak na imigraci pracovníků ze zemí s přebytkem pracovní síly. Pokud by tato imigrace dosáhla masových rozměrů, měla by schopnost udržet mzdy na úrovni příjmů samozásobitelského sektoru zemí, z nichž migrující pracovní síla přišla. Dále by mzdy byly udržovány na nižší úrovni exportem kapitálu do zemí s přebytkem pracovní síly. Lewis (1954) nicméně upozorňuje, že příliv zahraničního kapitálu nutně neznamená zvýšení reálných mezd v ekonomice. K tomu dle autora dochází pouze v případě, že import kapitálu zvyšuje produktivitu v sektorech vyrábějících pro domácí trh. Vzhledem k tomu, že zahraniční investice většinou směřují ke zvýšení efektivity v sektorech vyrábějících na vývoz, užitek z toho mají spotřebitelé v zahraničí a jediným efektem pro pracovníky v ekonomice s nadbytkem pracovní síly je přiblížení se k bodu obratu.

3.1.2 Harris-Todarův model

Ani Harris-Todarův model se primárně nezabývá neformálním sektorem, přesto taktéž přináší zásadní náhled na vývoj tohoto sektoru. Tak jako Lewisův model rozvíjí dualistické pojetí ekonomiky rozvojových zemí, narozdíl od něho je však modelem migrace mezi venkovem a městem v dualistické ekonomice. Harris a Todarro (1970) se ve své práci snaží vysvětlit fenomén migrace z venkova do měst za stavu, kdy ve městech existuje nezaměstnanost a mezní produkt v zemědělství je kladný.

Harris-Todarův model rozeznává dva sektory ekonomiky, sektor městský a sektor venkovský. Městský sektor ztělesňuje sektor moderní a vyrábí průmyslové zboží. Část tohoto zboží prodává na venkov, odkud nakupuje zboží zemědělské výroby. Venkovský sektor je naproti tomu sektorem zemědělským, a jak zdůrazňuje Fields (2005), od moderního je oddělen geograficky. Venkovský sektor může buď využít veškerou pracovní sílu na výrobu zemědělských výrobků prodávaných do měst, nebo využít v zemědělství jen určitou část pracovní síly a zbylou dodávat na pracovní trh městského sektoru. Výměnou získává venkovský sektor průmyslové zboží. Autoři zde však vychází z předpokladu, že migrant udržuje vztahy v oblasti, z níž pochází, a posílá domů remitence.

Základem Harris-Todarova modelu je propojení obou sektorů prostřednictvím migrace a zároveň také předpoklad, že rozhodnutí migrovat má svůj racionální původ ve srovnání přínosů a nákladů migrace. Lidé očekávají, že ve městech jsou lepší podmínky a vyšší mzdy, a proto do měst migrují. Harris a Todaro (1970) považují ve svém modelu mzdu ve městě za vyšší než jsou reálné příjmy v zemědělství. Důvodem proto je, že mzda ve městech je zde stanovována uměle politickými rozhodnutími. Minimální mzda v moderním sektoru se tak stává vyšší než reálná mzda v zemědělství.¹²

Kromě rozdílů ve mzdách mezi venkovem a městem své rozhodnutí migrovat musí lidé stavět také na míře pravděpodobnosti s níž získají pracovní místo (Riadh, 1998). Ve městech totiž na rozdíl od venkova dle tohoto modelu existuje nezaměstnanost a podzaměstnanost. Pracovní trh ve městě je tedy omezený a může přijmout pouze určitý počet pracovníků. Lidé, kteří do měst migrují, mají za cíl získat pracovní místo v moderním sektoru s fixně danou mzdou, nicméně vzhledem k omezenému počtu pracovních míst nemohou uspět všichni. Ti, kteří zde pracovní místo nezískají, vlivem převisu nabídky nad poptávkou po pracovní síle, si musí hledat uplatnění jinde. Alternativní možností se pro ně stává sektor Harrisem a Todarem (1970) nazývaný jako tradiční. Tento sektor ve městech existuje vedle moderního a pohlcuje nadbytečnou pracovní sílu. Svým charakterem odpovídá sektoru neformálnímu.

Přestože jsou jak Lewisův model tak Harris-Todarův modely dualistické ekonomiky, zásadně se od sebe liší. Ostatně např. Fields (2004b) označuje Harris-Todarův model za hlavní alternativu vůči Lewisovu modelu. Prvním významným rozdílem je, že Harris a Todaro (1970) ve svém modelu uvažují nezaměstnanost. Existenci neformálního sektoru

¹² Dle Stiglitze (1974, 1976) jsou naproti tomu mzdy v moderním sektoru nad rovnovážnou úrovní díky efektivním mzdám, kdy jsou zaměstnavatelé ochotni platit zaměstnancům vyšší mzdu, aby je motivovali a aby zabránili jejich přílišné fluktuaci.

tento model spojuje jen s městem stejně jako nadbytek pracovní síly, zemědělský sektor naopak pokládá za produktivní. Lewis (1954) naproti tomu kapitalistický a samozásobitelský, neboli formální a neformální sektor, člení pouze na základě produkce, organizace produkce a množství kapitálu nikoli na základě geografického umístění. Zemědělský sektor tak v jeho modelu může být součástí jak kapitalistického tak samozásobitelského sektoru.

Z pohledu Harris-Todarova modelu bude neformální sektor ve městech existovat do té doby, dokud bude mzda v moderním sektoru určována institucionálně a moderní sektor nebude schopen poskytnout pracovní místa všem pracovníkům, kteří přijdou z venkova. Dle Lewisova modelu neformální sektor vymizí tehdy, když nastane rovnováha mezi nabídkou pracovní síly a poptávkou po ní a bude pohlcen nadbytek pracovní síly v ekonomice.

3.2 Neformální sektor a teorie mezinárodního obchodu

Přestože teorie mezinárodního obchodu s pojmem neformální sektor prakticky nepracují, při absenci ekonomických teorií modelujících reakce neformálního sektoru ekonomiky na otevírání trhů mezinárodnímu obchodu, se stávají důležitým vodítkem. Tyto teorie pracovní sílu dělí zpravidla jen podle její kvalifikace, přinášejí však cenné informace o dopadech otevírání se mezinárodnímu obchodu na mzdy v neformálním sektoru. K nejužitečnějším z tohoto pohledu patří Heckscher-Ohlinův model a Stolper-Samuelsonův teorém.

3.2.1 Heckscher-Ohlinův model

Heckscher-Ohlinův model má svůj původ především v článku Heckschera (1919) *The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income* a knize Ohlina (1933) *Interregional and International Trade*. Staví sice na teorii komparativních výhod, ale současně zdůrazňuje roli relativní vybavenosti země výrobními faktory, jakožto faktoru určujícího specializaci země v rámci mezinárodního obchodu (Bhagwati et al., 1998).

Heckscher-Ohlinův model vychází z několika předpokladů. A to, že státy jsou výrobními faktory vybaveny odlišně, výrobky lze rozdělit na ty náročné na kapitál a na ty náročné na množství pracovní síly, pohyblivost výrobních faktorů mezi jednotlivými státy je omezená a státy se neliší výrobními technologiemi. Občas je také označován za 2x2x2 model (Jones, 2002) a to proto, že původní model obsahoval dvě země, které jsou schopné vyrábět dvě stejné komodity s dvěma výrobními faktory.

Kromě výše zmíněných předpokladů vychází Heckscher-Ohlinův model z celé řady dalších. Co je však nejdůležitější, dle Ethiera (1974) z něj vyplývají čtyři teorémy. Z pohledu neformálního sektoru je relevantní Heckscher-Ohlinův a Stolper-Samuelsonův teorém.

Dle Heckscher-Ohlinova teorému se země s relativně hojnější vybaveností kapitálem budou orientovat na výrobu kapitálově náročných výrobků, protože tyto statky mohou vyrobit levněji než země bohaté na množství pracovní síly. Země bohaté na množství pracovní síly budou zase produkovat a vyvážet výrobky náročné na množství pracovní síly (Jones, 2002). Tento teorém předpokládá, že rozvojové země, které se vyznačují velkou vybaveností relativně méně kvalifikované pracovní síly, malou vybaveností kapitálem a malou vybaveností kvalifikovanou pracovní silou, se po otevření se obchodu zaměří na vývoz zboží a služeb náročných na množství pracovní síly, nikoli na její kvalifikaci. Liberalizace obchodu totiž dle tohoto modelu povede ke zvýšení cen těchto výrobků a služeb a následně ke zvýšení poptávky po méně kvalifikované práci (Bacchetta et al, 2009).

3.2.2 Stolper-Samuelsonův teorém

Stolper-Samuelsonův teorém úzce navazuje na Heckscher-Ohlinův teorém. Svůj původ má tento teorém v článku Protection and Real Wages (Stolper, Samuelson, 1941), který se zabývá vlivem mezinárodního obchodu na ceny výrobních faktorů a na příjmy vlastníků těchto výrobních faktorů.

Stolper-Samuelsonův teorém vychází z předpokladu, že země se specializují na základě relativní vybavenosti výrobními faktory, jak již bylo popsáno výše. Otevření se mezinárodnímu obchodu tak způsobuje zvýšení produkce statků náročných na v zemi hojný výrobní faktor a snížení produkce statků náročných na vzácné výrobní faktory. Následkem toho se v zemi zvyšuje poptávka po hojném výrobním faktoru a roste tak i jeho cena, zatímco cena vzácných výrobních faktorů klesá.

V případě aplikace na situaci v rozvojových zemích by tedy mělo dojít ke zvýšení poptávky po méně kvalifikované pracovní síle, což povede ke zvýšení ceny tohoto výrobního faktoru (Bacchetta et al., 2009). Z toho vyplývá, že po otevření se mezinárodnímu obchodu by v rozvojových zemích mělo dojít k růstu mezd méně kvalifikované pracovní síly a ke snížení rozdílů ve mzdách mezi kvalifikovanou a méně kvalifikovanou pracovní silou.

Marjit et al. (2007) potom do teoretického rámce tvořeného Heckscher-Ohlinovým a Stolper-Samuelsonovým teorémem uvedli neformální sektor. V takto upraveném modelu země vyrábí dva výrobky, z nichž jeden je určen na vývoz a druhý se prodává na domácím trhu, kde je vystaven konkurenci z dovozu. Část produkce každého z výrobků je zprostředkována neformálním sektorem. Mzdy ve formálním sektoru jsou vlivem řady benefitů vyšší než v neformálním sektoru, v němž je výška mzdy určována poptávkou a nabídkou. Nezaměstnanost neexistuje, protože ti kteří nenajdou práci ve formálním sektoru

se přesouvají do neformálního. Kapitál je mobilní pouze mezi neformálními segmenty ekonomiky a nikoli mezi formálními.

Po odstranění cel dojde v tomto modelu, vlivem zvýšení konkurence ze strany dováženého zboží, ke snížení zaměstnanosti ve formálním sektoru vyrábějícím pro domácí trh a přesunu těchto zaměstnanců do neformálního sektoru. Dojde tak ke zvýšení celkové zaměstnanosti v neformálním sektoru. To však nutně nemusí znamenat snížení mezd v neformálním sektoru.

Marjit et al. (2007) současně vycházejí z předpokladu, že neformální segment vyrábějící pro domácí trh je náročný na kapitál, zatímco ten vyrábějící na export je náročný na množství nekvalifikované pracovní síly. Za těchto podmínek neznámá zvýšení zaměstnanosti v neformálním sektoru pokles mezd v tomto sektoru, ale dokonce její nárůst. Uvolnění pracovní síly z formálního sektoru a její přechod do segmentu neformálního sektoru, který je náročný na množství pracovní síly, totiž umožňuje zvýšit objem výroby.¹³ Zároveň přizpůsobení cen výrobních faktorů nové situaci je, dle teoretického rámce Heckscher-Ohlinova a Stolper-Samuelsonova teorému, nezávislé na změnách vybavenosti výrobními faktory, pokud poměr vybavenosti jednotlivými výrobními faktory v tomto sektoru leží v kuželu diverzifikace¹⁴. Mzdy v neformálním sektoru se tak dle autorů mohou zvýšit i při nárůstu zaměstnanosti v neformálním sektoru.

3.3 Neformální sektor a otevírání trhů – teoretické modely

Jedním z fenoménů, který v současnosti neformální sektor značnou měrou ovlivňuje, je globalizace a s ní spojená liberalizace obchodu a otevírání trhů. Jejich působení na strukturu zaměstnanosti, mzdy nebo pracovní podmínky však není jednoduché jednoznačně zhodnotit a je třeba rozlišovat mezi dlouhodobými a krátkodobými efekty.

Zatímco dlouhodobé dopady otevírání se světovému obchodu jsou studovány již nejméně od 18. století, ty krátkodobé teprve od 90. let 20. století. Navíc i v pracích, které zkoumají dlouhodobé dopady otevírání trhů, chybí zaměření se přímo na neformální sektor. Teorie mezinárodního obchodu s pojmem neformální sektor nepracují a pracovní sílu dělí jen dle její kvalifikace. Teoretické modely neformálního sektoru jsou sice vytvářeny od 80. let,

¹³ Model Marjit et al. (2007) neuvazuje nezaměstnanost, při uvolnění pracovní síly v jednom sektoru tedy pracovníci automaticky přecházejí do druhého.

¹⁴ V Heckscher-Ohlinově modelu existuje pro dané ceny soustava tvořená kombinacemi různých poměrů vybavenosti jednotlivými výrobními faktory umožňující výrobu identického souboru statků a současně i ceny výrobních faktorů jsou identické (McKenzie, 1955). Vzhledem k tomu, že tato soustava má při grafickém znázornění tvar kužele, je nazývána kužel diverzifikace.

ale zatím se jim příliš nepovedlo přinést jednotící pohled na působení mezinárodního obchodu na tento sektor ekonomiky.

3.3.1 Vlivy otevírání trhů na neformální sektor

Teoretické modely neformálního sektoru začaly vznikat až v 80. letech, většina z nich vycházela z Harris-Todarova modelu a zabývala se především vlivy obchodních politik na neformální sektor (Bacchetta et al., 2009).

Jak Bacchetta et al. (2009) dále uvádějí, modely se zaměřily zejména na dopady otevírání trhů na zaměstnanost v neformálním sektoru a na neformální zaměstnanost. Vzhledem ke značně se lišícím výchozím parametrům i předpokladům jednotlivých modelů jsou i závěry, které přinášejí, do značné míry odlišné. O vlivech otevírání trhů na neformální sektor nepanuje úplná shoda, přesto se zdá, že minimálně v krátkodobém výhledu po otevření trhu dochází ke zvýšení zaměstnanosti v neformálním sektoru na úkor zaměstnanosti ve formálním sektoru. Vzhledem k rozdílným výchozím předpokladům jednotlivých studií a vlivu dalších faktorů, je však těžké vyvodit jednoznačné závěry.¹⁵

Řada z modelů neformálního sektoru se zabývá vlivem míry mobility kapitálu mezi formálním a neformálním sektorem na mzdy v sektoru neformálním. Autoři, kteří se tímto tématem ve svých pracích ve zvýšené míře zabývají jsou např. Marjit (2003), Marjit, Acharyya (2003), Marjit, Kar (2009) Marjit, Kar, Beladi (2007). Modely vycházejí z rámce teorie celkové rovnováhy, uvažují malou ekonomiku s formálním a neformálním sektorem, vyrábějící dva výrobky, z nichž jeden slouží pro domácí trh a druhý na export. Dle Marjit, Acharyya (2003) a Marjit, Kar (2004) v takovéto ekonomice při otevření trhu dochází ke zvýšení mzdy v neformálním sektoru, ale pouze za předpokladu, že se kapitál může mezi oběma sektory volně pohybovat. Pokud jsou však kapitálové trhy obou sektorů oddělené a dochází k nárůstu zaměstnanosti v neformálním sektoru, mzdy se v tomto sektoru snižují. Nicméně pozdější studie Marjit et al. (2007) ukazuje, že za určitých podmínek se mzdy v neformálním sektoru mohou zvyšovat i bez volného pohybu kapitálu mezi formálním a neformálním sektorem.

Dalším významným aspektem uvažovaným řadou modelů je obchodovatelnost statků vyrobených neformálním sektorem na mezinárodních trzích. Grinols (1991) a Chandra a Khan (1993) ve svých pracích přinášejí modely, které považují výrobky neformálního sektoru za mezinárodně obchodovatelné. Bacchetta et al. (2009) potom shrnuje dopady těchto

¹⁵ Dalším faktorům ovlivňujícím vývoj podílu neformálního sektoru na hospodářství a zaměstnanosti se věnuje poslední kapitola. Jedná se zejména o způsob fungování pracovního trhu a o jeho charakter, ale patří sem i domácí ekonomické politiky státu nebo charakter liberalizace ekonomiky a otevírání trhů.

předpokladů na výši mzdy a zaměstnanost v neformálním sektoru. Pokud výrobky neformálního sektoru obchodovatelné jsou, snížení cel znamená jak zvýšení mezd tak také zaměstnanosti v neformálním sektoru. Při snížení cel dochází k odlivu kapitálu z formálního sektoru a ke snižování výnosů z kapitálu v neformálním sektoru. Současně se zvyšuje množství využívané pracovní síly na úkor kapitálu a mzda v neformálním sektoru tak roste. Zvýšení zaměstnanosti v neformálním sektoru je způsobeno přílivem pracovníků z formálního sektoru, jež přišli o zaměstnání, i příchodem nové pracovní síly z venkova, kterou přilákala zvýšená mzda v sektoru. Předpoklad, že výrobky neformálního sektoru jsou obchodovatelné na mezinárodních trzích však není široce přijímaným. Např. Gupta (1997) se proti němu ostře staví, protože je dle něho tento předpoklad v rozporu s důvodem existence sektoru a otevírá možnosti třeba ke zdanění výrobků.¹⁶

Modely vycházející z předpokladů strukturalistické školy naopak věří, že mezi formálním a neformálním sektorem existuje vazba v oblasti produkce. Beladi a Yabuuchi (2001) a Chandra a Khan (1993) tak představují modely, v nichž je městský neformální sektor výrobcem mezistatků pro sektor formální. Bacchetta et al. (2009) popisují dvě možné varianty vývoje, ke kterým po odstranění cel a dalších ochranných opatření může v takovém případě dojít. Jednak může být role neformálního sektoru jako výrobce mezistatků nahrazena zahraničními dodavateli. Další možností potom je, že se firmy z formálního sektoru budou snažit zvýšit svou konkurenceschopnost převedením části výroby na subdodavatele z neformálního sektoru a tento sektor bude růst.

3.3.2 Vlivy přílivu finančního kapitálu na neformální sektor

Kromě vlivu otevírání se mezinárodnímu obchodu se modely neformálního sektoru věnují také dopadům otevírání se finančnímu kapitálu. Při svých prognózách i tyto modely zpravidla využívají teoretického rámce Harris-Todarova modelu. V kontextu Harris-Todarova modelu potom testují Brecher-Alejandrovu tezi (Brecher, Alejandro, 1977), která říká, že příliv zahraničního kapitálu při plné repatriaci zisků z kapitálu má nutně „zbídačující“ účinky.

Brecher a Alejandro (1977) ve své práci aplikují teorii zbídačujícího růstu na příliv kapitálu.¹⁷ Vycházejí z rámce Heckscher-Ohlinova modelu a uvažují malou, otevřenou

¹⁶ Proti představě obchodovatelnosti výrobků neformálního sektoru na mezinárodních trzích se staví i další autoři (např. Aleman-Castilla, 2006).

¹⁷ Teorie zbídačujícího růstu (Bhagwati, 1958) říká, že za určitých podmínek může ekonomický růst působit na bohatství země negativně. Růst způsobuje pokles národního důchodu, pokud probíhá převážně v exportním odvětví a země má takový podíl na světovém obchodu s tímto statkem, že je schopna ovlivnit její cenu na trzích. Vlivem zvýšených příjmů dochází k nárůstu poptávky po dováženém zboží a současně je cenová elasticita poptávky zbytku světa po výrobcích dané země nízká. Důsledkem je pokles směnných relací a příjmů. Nezávisle

ekonomiku vyrábějící dva výrobky s využitím dvou faktorů produkce, práce a kapitálu. V situaci, kdy je sektor vyrábějící pro domácí trh náročný na množství kapitálu a zároveň je chráněn clem, dochází při přílivu zahraničního kapitálu ke snižování národního důchodu.

Jejich závěry byly potvrzeny dalšími studiemi (Hamada, 1974, Khan, 1982, Brecher, Findlay, 1983)¹⁸, a to i pro případ existence nezaměstnanosti v ekonomice. Dle Grinolse (1991) a Chandry a Khana (1993) je však v ekonomikách rozvojových zemí s nižší než plnou zaměstnaností potřeba do modelů zařadit i neformální sektor. Bez včlenění tohoto sektoru není možné dopady na hospodářství a zaměstnanost plně analyzovat. Aplikují proto Brecher-Alejandrovu tezi na situaci, kdy v ekonomice existuje neformální sektor, a zaměřují se na dopady přílivu zahraničního kapitálu na podmínky v tomto sektoru.

Závěry obou studií se nicméně diametrálně liší. Grinolse (1991) ve své práci uvádí, že příliv zahraničního kapitálu má negativní dopad na prosperitu jen v krajních případech. V zemích, kde není plná zaměstnanost však má přísun zahraničního kapitálu vést hlavně ke zvýšení blahobytu. V těchto ekonomikách totiž, díky tvorbě nových pracovních míst zahraničním kapitálem, dojde k efektivnější alokaci pracovní síly.

Ke snížení bohatství sice dle Grinolse (1991) může dojít jen při zařazení extrémních parametrů do modelu, nicméně při ochraně sektoru náročného na množství kapitálu celními překážkami obchodu autor tuto možnost zcela nevyklučuje. Uvádí však, že jediným případem, kdy by zahraniční kapitál potenciálně působil na bohatství společnosti negativně by byla situace, kdy poptávka po pracovní síle by byla dokonale elastická. V ostatních případech působí příliv zahraničního kapitálu na národní důchod pozitivně.

Grinols (1991) však označuje nejen celkové dopady přílivu zahraničního kapitálu na prosperitu za kladné, ale i dopady na pracovní sílu. Vychází především z toho, že náklady příležitosti pracovníků v rozvojových zemích jsou nižší než mzdy, které zahraničním kapitálem nově vytvořená místa nabízejí. Přímým dopadům přílivu zahraničního kapitálu na neformální sektor se Grinols (1991) sice ve své práci speciálně nevěnuje, ale celkově má zahraniční kapitál znamenat zlepšení situace pracovní síly. Neformální sektor navíc autor vnímá jako dočasnou alternativu před získáním práce ve formálním sektoru.

Chandra a Khan (1993) se staví proti Grinolsovu (1991) vnímání neformálního sektoru jako odrazového můstku pro práci ve formálním sektoru. Vytvářejí proto čtyři modely

na Bhagwatim došel k podobným závěrům i Johnson (1955). V poslední době je tato teorie považována teoreticky možnou nicméně velmi nepravděpodobnou (Krugman, Obstfeld, 1991)

¹⁸ V posledních dvou případech autoři vycházel z Ricardo-Vinerova modelu ekonomiky, tedy modelu, který předcházela Heckscher-Ohlinovu modelu mezinárodního obchodu. Ricardo-Vinerův model uvažuje dva výrobky a tři výrobní faktory, z nichž pouze práce je mobilní. Kapitál je nutný pro výrobu prvního výrobku, zatímco půda pro výrobu druhého. Tyto faktory jsou sektorově specifické a nedochází k jejich pohybu mezi sektory.

neformálního sektoru, na nichž testují Brecher-Alejandrovu hypotézu. Ve dvou z nich je neformální sektor výrobcem mezinárodně obchodovatelného zboží. V dalších dvou modelech slouží k výrobě zboží pro domácí trh a toto zboží je považováno buď za substitut zboží vyráběného formálním sektorem nebo za výrobek komplementární.

Závěry Chandry a Khana (1993) ukazují, že příliv zahraničního kapitálu při plné repatriaci zisků a při ochraně domácího trhu pomocí cel má „zbídačující“ účinky v případě, že sektor vyrábějící pro domácí trh je náročný na množství kapitálu. Tím potvrzují Brecher-Alejandrovu tezi i pro případ zařazení neformálního sektoru do modelu. K takovému vývoji nicméně dochází za předpokladu, že formální sektor vyrábí pro domácí trh, zatímco neformální sektor na vývoz.

V ostatních případech není tak jednoduché dopady přílivu zahraničního kapitálu určit, protože významnou roli v tomto procesu hraje vymezení neformálního sektoru a jeho konkrétní charakteristiky i struktura ekonomiky a její znaky.¹⁹ Autoři se nicméně vymezují proti většímu zevšeobecnování dopadů přílivu zahraničního kapitálu na celkovou prosperitu a zdůrazňují potřebu zohlednit konkrétní podmínky v ekonomice. Co se týče efektů přílivu zahraničního kapitálu na podmínky v neformálním sektoru, připomínají, že zahraniční kapitál nesměruje přímo do tohoto sektoru. Dopady na neformální sektor tak můžeme označit spíše za zprostředkované. Lze tak předpokládat, že zřejmě závisí především na celkových poměrech v hospodářství.

3.4 Vliv neformálního sektoru na potenciální přínosy globalizace

Globalizace představuje velkou výzvu pro zlepšení pracovních i životních podmínek v rozvojových zemích, především díky zvyšování počtu pracovních příležitostí. Ostatně společná studie ILO a Světové obchodní organizace (World Trade Organization, WTO) (Jansen, Lee, 2007) potvrdila, že při zajištění koherence politik obchodních a sociálních a politiky zaměstnanosti, globalizace skutečně tento potenciál má. Práce ukázala, že zvýšení objemu mezinárodního obchodu a investic je příslibem nejen ekonomického růstu, ale také růstu množství pracovních míst a příjmů. Dle odhadů ILO pak bylo mezi lety 1995 a 2005 v členských státech ILO každý rok vytvořeno 40 mil. pracovních míst (Bacchetta et al., 2009). Studie se sice nezabývala kvalitou pracovních míst, ale statistiky ukazují, že v posledních

¹⁹ U neformálního sektoru hraje významnou roli především obchodovatelnost zboží, tímto sektorem vyráběným, na mezinárodních trzích. Z pohledu charakteristik ekonomiky je důležitá především přítomnost či nepřítomnost cel jako prostředku ochrany trhu a náročnost jednotlivých sektorů na množství výrobních faktorů.

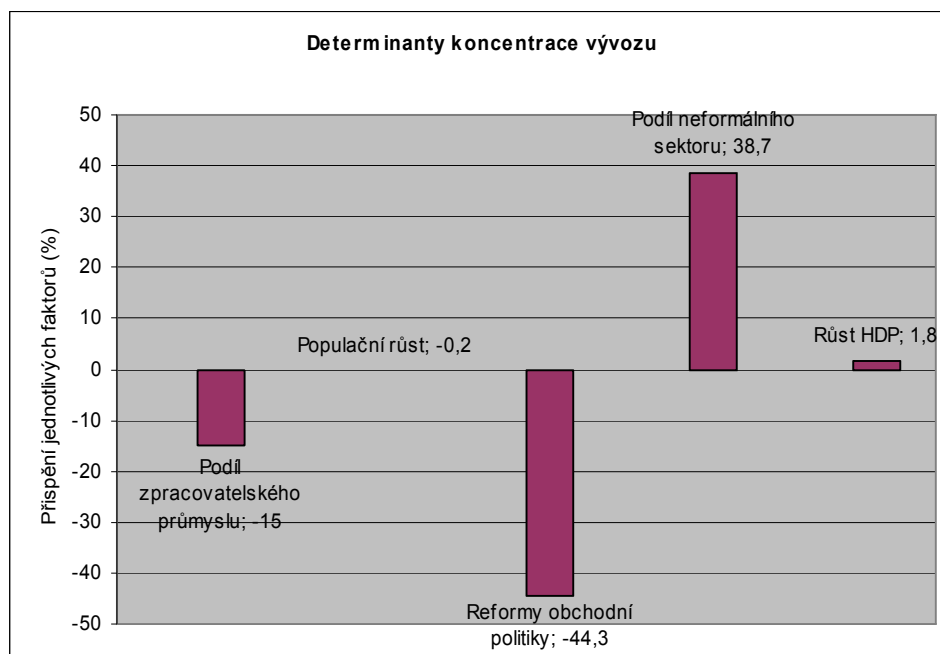
letech dochází i k pomalému zlepšování pracovních podmínek.²⁰ Na druhou stranu doposud nedošlo k výraznějšímu snížení podílu zaměstnanosti v neformální ekonomice, která má nejen negativní dopady na životní podmínky, ale i na hospodářské výsledky v rozvojových zemích.

Již minulá kapitola zmiňuje spojitost mezi vysokým podílem neformálního sektoru na zaměstnanosti a příjmovou nerovností a mírou chudoby ve společnosti. Přibližuje i negativní dopady vysokého podílu neformálního sektoru v ekonomice na její výkonnost. Mimoto však vysoký podíl neformálního sektoru snižuje i příležitosti rozvojových zemí těžit z integrace do světové ekonomiky.

Přestože se většina pozornosti upírá na působení globalizace na neformální sektor, i neformální sektor výrazně ovlivňuje např. úspěch či neúspěch země v oblasti zahraničního obchodu. Bacchetta et al. (2009) proto ve své studii testovali hypotézu, že vysoký podíl neformálního sektoru je limitujícím faktorem diverzifikace vývozu. Indikátor koncentrace obchodu Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), který při svém šetření využili, potvrdil, že se zvyšujícím se podílem neformálního sektoru narůstá koncentrace vývozu. Jak je ostatně vidět z grafu č.1 vysoký podíl zaměstnanosti v neformálním sektoru dle autorů přispívá ze zvolených faktorů ke koncentraci vývozu dokonce nejvyšší měrou.

²⁰ Dle ILO (2006) se mezi lety 2000 a 2004 snížil počet ekonomicky aktivních dětí z 211 mil. na 191 mil.. K poklesu navíc došlo i z pohledu relativních čísel. Zatímco v roce 2000 pracovalo 17,6 % dětí ve věku od 5 do 14 let, v roce 2004 už to bylo jen 15,8 %. V posledních letech rostla rovněž reálná mzda. Pro období let 2001 až 2007 činí odhad průměrného ročního růstu reálných mezd 1,9 % (ILO, 2008).

Graf č. 1



Zdroj: Bacchetta et al., (2009)

Pozn: Determinanty, které přispívají ke snižování koncentrace vývozu, mají zápornou hodnotu, zatímco ty co se podílejí na jejím zvyšování kladnou.

Toto zjištění je důležité především vzhledem k tomu, že koncentrace vývozu do několika málo komodit je považována za slabinu hospodářství. Mezinárodní organizace i ekonomové často zdůrazňují nutnost diverzifikovat export pro zajištění udržitelného ekonomického růstu. Diverzifikace vývozu potom bývá spojována s vyšším ekonomickým růstem i s překonáním zhoršujících se směnných relací.

Spojitosť mezi diverzifikací exportu a rychlejším tempem ekonomického růstu naznačují nejen ekonomické modely, ale i případové studie. Diverzifikace by měla přispět k ekonomickému růstu tím, že zajistí větší stabilizaci příjmů z vývozu díky omezení závislosti na cenách několika málo komodit na mezinárodních trzích (Ghosh, Ostry, 1994, Bleaney, Greenaway, 2001). Větší diverzifikace vývozu si mimoto vyžádá i diverzifikaci výrobní struktury, vytvoří se tak i potenciál pro přelévání znalostí a technologií do ostatních odvětví ekonomiky (Hausmann, Klinger, 2006). Teoretické předpoklady o pozitivním působení diverzifikace vývozu na tempo ekonomického růstu potvrzují i některé studie, např. práce de Pinerese a Ferrantina (1997) a Herzera a Nowak-Lehmann (2006) ukazují vazbu mezi ekonomickým růstem Chile a diverzifikací vývozu.

Z pohledu neformálního sektoru je zajímavý článek Hausmanna a Rodrika (2003), a to i přesto že neformální sektor vůbec nezmiňuje. Také tito autoři (2003) zdůrazňují pozitivní efekt diverzifikace vývozu na ekonomický růst. Hlavní roli v nastartování diverzifikace přisuzují podnikatelům, kteří se snaží inovovat a vyrábět nové výrobky. Investice do výroby nových produktů je nicméně velice riskantní, protože zatímco úspěch v této činnosti přináší prospěch celé společnosti, neúspěch nesou pouze podnikatelé. Pro podnikatele je tak značně riskantní do nových aktivit investovat, dle Hausmanna a Rodrika (2003) by proto měli být podporováni vládou formou pobídek apod.

Článek tak nepřímou ukazuje jeden z důvodů, proč vysoký podíl neformálního sektoru přispívá ke koncentraci vývozu. Jestliže investice do inovací a výroby nových výrobků jsou pro podnikatele v rozvojových zemích tak riskantní, že se do nich pouští poměrně zřídka, pokud uvážíme podmínky neformálního sektoru, stávají se nutně ještě riskantnějšími a méně pravděpodobnými. Je sice pravda, že neformální sektor je dynamický a na změny v poptávce je schopen reagovat velice flexibilně, ale schopnost firem rozvíjet se je omezená, jejich pracovní síla je méně kvalifikovaná a jejich přístup ke kapitálu je rovněž omezený.

Strukturální modely (Chenery, 1979; Syrquin, 1989) ekonomického rozvoje ukazují, že státy by měly pro zajištění udržitelného ekonomického růstu diverzifikovat svůj export směrem od vývozu primárních komodit k vývozu průmyslových výrobků. Nicméně právě tento proces vysoký podíl neformálního sektoru brzdí. Neformální sektor totiž snižuje kapacitu země vyrábět zboží s vyšší přidanou hodnotou (Bacchetta et al., 2009). Firmy v neformálním sektoru neinvestují do rozvoje lidského kapitálu a ani sami pracovníci zaměstnaní v tomto sektoru si vzhledem k nízkým mzdám nemohou dovolit investovat do zvyšování své kvalifikace.

Kromě toho, že je vysoký podíl neformálního sektoru limitujícím faktorem diverzifikace vývozu, má negativní dopady i na objem zahraničního obchodu. Nejen že firmy v neformálním sektoru jsou příliš malé na to, aby mohly využívat úspor z rozsahu, i jejich produktivita je nižší. Lopez (2005) navíc upozorňuje, že analýzy ukazují, že k růstu produktivity a k ekonomickému růstu nestačí pouhé otevření se mezinárodnímu obchodu, jak předpokládají tradiční modely mezinárodního obchodu.²¹ Autor zdůrazňuje, že exportní firmy mají vyšší produktivitu, ale k nárůstu produktivity u nich nedošlo vstupem na mezinárodní trh, ale naopak již před ním. Nárůst produktivity firmy je tedy nezbytným předpokladem pro

²¹ Např. Ricardův model nebo Heckscher-Ohlinův model předpokládají zvýšení celkového produktu hospodářství po přechodu ze stavu autarkie k otevření se mezinárodnímu obchodu vlivem lepší alokace zdrojů.

export na zahraniční trhy. Lopez (2005) tak dokládá, že pouze produktivní firmy mohou být úspěšnými vývozci a ke zvýšení jejich produktivity musí dojít už před vstupem na trh.

Fafchamps et al. (2008) docházejí k podobným závěrům a jako další podmínky pro úspěšnou integraci do světového obchodu zdůrazňují především důkladnou znalost trhu a přístup k distribučním sítím.

Vysoký podíl neformálního sektoru také jednoduše znamená, že jeden z výrobních faktorů není využíván efektivně a ekonomický potenciál země tak není plně využit. To se vztahuje především na různé drobné obchodníky, pouliční prodavače nebo příslovečný symbol neformálního sektoru čističe bot. Z pohledu nevyužitých potenciálních příležitostí, které globalizace přináší, vysoký podíl neformálního sektoru dle Bacchetty et al. (2009) znamená, že rozvojové země mohou pro výrobu pro mezinárodní trhy využít ani ne 50 % lidského kapitálu země.

Ukazuje se, že vztah mezi otevíráním trhů, liberalizací a neformálním sektorem není pouze jednosměrný. Zatímco globalizace ovlivňuje neformální sektor a jeho podíl na ekonomice a zaměstnanosti, velikost neformálního sektoru zase může významně limitovat pozitivní vlivy globalizace a stát se tak překážkou rozvoje hospodářství rozvojových zemí.

4 Vlivy globalizace na neformální sektor

Poté, co se minulá kapitola věnovala očekávaným dopadům globalizace na neformální sektor a na vývoj ekonomického myšlení v této oblasti, je nyní třeba srovnat teoretické předpoklady se zjištěními empirických studií.

Závěry, které tyto studie přinášejí, se s teorií do značné míry rozcházejí a poskytují na tuto problematiku nový náhled. Jejich zjištění ukazují, že neformální sektor je kromě liberalizace obchodu a otevírání trhů ovlivňován celou řadou dalších faktorů, které mívají velmi často i mnohem významnější vliv. Patří k nim zejména zákony regulující pracovní trh, politiky zaměstnanosti, hospodářské, sociální a obchodní politiky. Liberalizace obchodu a otevírání trhů může mít samo o sobě jak pozitivní tak i negativní dopady na neformální sektor a rozhodující roli v tom hrají domácí politiky zemí.

Aby byl potenciál globalizace zlepšit pracovní a životní podmínky lidí, a to nejen těch zaměstnaných v neformálním sektoru, využít, je třeba přijmout některá opatření. Tato opatření se týkají většiny sfér tvorby domácích politik. Druhá část této kapitoly se nicméně omezí pouze na obchodní politiky a představí zásady, jejichž dodržování by mělo reformy obchodních politik provázet. Ostatním oblastem domácích politik se pak bude podrobněji věnovat až následující kapitola.

4.1 Neformální sektor a otevírání se mezinárodnímu obchodu

Ohledně vlivu liberalizace obchodu na neformální sektor existuje několik všeobecných předpokladů. Zatímco v krátkodobém až střednědobém výhledu je očekáváno, že otevírání trhů povede k nárůstu neformálního sektoru na úkor formálního, v dlouhodobém jsou naopak očekávány spíše pozitivní dopady. V dlouhodobém horizontu má liberalizace obchodu přinést zemím zvýšení hospodářského dynamismu a díky tomu i posílení formálního sektoru (Bacchetta et al., 2009). Vzhledem k tomu, že od počátku současné vlny otevírání trhů neuběhla příliš dlouhá doba, většina studií se zaměřuje na krátkodobé dopady globalizace na neformální sektor. I tato kapitola se proto bude soustředit na krátkodobé dopady.

Liberalizace obchodu má minimálně v krátkodobém výhledu znamenat zvýšení podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti.²² Hlavním argumentem pro toto tvrzení je přesvědčení, že firmy budou na zvýšenou konkurenci zahraničních výrobců reagovat snižováním nákladů na pracovní sílu. Firmy ve snaze snížit mzdové náklady sníží zaměstnanecké benefity, nahradí pracovníky na plný úvazek pracovníky na částečný úvazek,

²² Tento většinový názor prezentují, přestože se s ním sami neztotožňují, např. Fugazza a Fiess (2010) nebo Goldberg a Pavcnik (2003, 2007).

nebo převedou výrobu nebo její část na firmy nebo pracovníky neformálního sektoru. Dojde tedy k propouštění a řada pracovníků bude muset hledat zaměstnání v neformálním sektoru.

Ne všichni však s tímto pohledem souhlasí, Goldberg a Pavcnik (2003) si kupříkladu kladou otázku, proč by firmy, jejichž přirozeným cílem je maximalizovat zisk, měly přistoupit k převedení výroby na neformální sektor až v souvislosti s liberalizací obchodu a nikoli dříve.²³

Lepší porozumění dynamice neformálního sektoru a faktorům, které jej ovlivňují, mají potenciál přinést empirické studie. Ty jsou rovněž důležitým nástrojem pro ověření teoretických konceptů a pro nastolení vyšší míry konsenzu ohledně vývoje neformálního sektoru. Nejenže tyto práce mnohdy vyvracejí všeobecně přijímané předpoklady a přinášejí poměrně překvapivé závěry, především však představují značný potenciál pro tvorbu politik zaměřených na podporu formálního sektoru.

Ještě před hodnocením samotných informací, které nám studie přinášejí, je však nutné podotknout, že právě empirických studií zabývajících se dopady otevírání trhů a liberalizace obchodu na neformální sektor je relativní nedostatek. K předním pracím patří studie dopadů otevírání se zahraničnímu obchodu na neformální sektor v Maroku (Currie, Harrison, 1997), v Brazílii a Kolumbii (Goldberg, Pavcnik, 2003), v Indii (Marjit, Maiti, 2005) nebo v Mexiku (Aleman-Castilla, 2006). Nízký počet studií však vzhledem k malé dostupnosti dat z oblasti neformálního sektoru není ničím překvapivým.

Přestože tak empirické studie přinášejí cenné informace, není možné jejich zjištění příliš generalizovat. Nejenže je počet těchto studií značně omezený, ale také jejich geografické zaměření je úzké, s důrazem na region Latinské Ameriky. Navíc vzhledem k tomu, že empirické studie dopadů liberalizace obchodu na neformální sektor začaly vznikat teprve v 90. letech ani jejich časový horizont není příliš dlouhý.

Potřeba zaměřením se na reakce neformálního sektoru na procesy otevírání trhů a liberalizaci obchodu je nicméně v současnosti často zdůrazňována. Olofin a Folawewo (2009) např. upozorňují na nutnost věnovat při zjišťování hospodářských dopadů liberalizace obchodních politik v Africe zvýšenou pozornost vývoji v neformálním sektoru. Ostatně obdobný názor sdílí i WTO a ILO, které připomínají, že v rozvojových zemích v neformálním

²³ Vysvětlením pro současné zaměstnávání jak formálních tak neformálních zaměstnanců je dle Goldberg a Pavcnik (2003) nejistota ohledně budoucí poptávky. Analýzou modelu efektivních mezd dochází autorky k přesvědčení, že neformální pracovníci pro firmu neznamenaají nižší náklady. Mají sice nižší mzdu, ale s tou souvisí nižší motivace k plnění povinností. Pokud ale firmám zákoník práce nedovoluje dostatečně flexibilně reagovat na situaci na trhu, jsou nuceni zaměstnávat i neformální pracovníky, které mohou jednodušeji propustit.

sektoru stále pracuje většina obyvatelstva (Jansen, Lee, 2007).²⁴ Zaměření se pouze na formální část ekonomiky, tak znamená opominutí velké části pracovní síly i národního hospodářství. Dále také uvádějí, že pokud se má otevírání mezinárodnímu obchodu stát nástrojem pro snižování chudoby, je třeba nejprve důkladně zmapovat jeho reálné dopady na neformální sektor a zaměstnanost v něm. V návaznosti na tato zjištění je potom třeba také přijmout politiky, které budou mít v tomto ohledu příznivé dopady a zamezí zvyšování nerovnosti a míry chudoby ve společnosti.

4.1.1 Všeobecná zjištění

I přes omezený počet studií zabývajících se dopady liberalizace na neformální sektor je však možné vyvodit některé závěry obecnějšího rázu ohledně vývoje na pracovních trzích. A to hlavně proto, že kromě několika studií neformálního sektoru, je k dispozici i řada prací všeobecně se věnujících změnám na pracovních trzích zapříčiněných postupující ekonomickou globalizací. Díky tomu je možno vyslovit obecnější soudy ohledně předpokladů vycházejících z rámce Heckscher-Ohlinova modelu a Stolper-Samuelsonova teorému.

Na jejich základě by po liberalizaci obchodu mělo v rozvojových zemích dojít ke zvýšení cen výrobků a služeb náročných na množství méně kvalifikované pracovní síly. To by mělo vést ke zvýšení poptávky po této pracovní síle jakožto výrobním faktoru. Následně by se proto měla zvýšit mzda méně kvalifikované pracovní síly. Poptávka po kvalifikované pracovní síle by se naopak měla snížit a rovněž mzdy těchto pracovníků by měly klesnout.

Dle této logiky by otevírání trhů mělo mít pozitivní vliv i na pracovníky neformálního sektoru, kteří k méně kvalifikované pracovní síle tradičně patří.²⁵ Realita však takový vývoj nepřináší. Poptávka se zvyšuje po kvalifikované pracovní síle, a to jak v zemích bohatých na kvalifikovanou pracovní sílu tak v těch s velkým množstvím nekvalifikované. Dochází tak k dalšímu zvyšování rozdílu v příjmech a životní úrovni mezi kvalifikovanými a nekvalifikovanými pracovníky.

Jednou z prací, která mimo jiné zmíněný vývoj potvrzuje a snaží se pro něj najít vysvětlení je studie Goldberg a Pavcnik (2007). Dle autorek „globalizace působí na jednotlivce prostřednictvím třech hlavních kanálů: změn v pracovních příjmech, změn v relativních cenách a tudíž ve spotřebě a změn v rozhodnutích domácnosti ohledně výroby“ (Goldberg, Pavcnik, 2007, str. 57). Autorky se v této práci zabývají změnami v pracovních

²⁴ Charmes (1998) odhaduje podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti mimo zemědělský sektor na 55 % v Latinské Americe, 45 % až 80 % v Asii a až 80 % v Africe.

²⁵ Bacchetta et al. (2009) např. uvádějí, že pracovníci neformálního sektoru v Kolumbii strávili ve škole v průměru o 4 roky méně než pracovníci formálního sektoru.

příjmech v rozvojových zemích s ohledem na to, jestli příjmovou nerovnost posilují nebo oslabují.

Tak jako i další autoři se snaží vysvětlit i důvody, proč se nenaplnily předpoklady Heckscher-Ohlinova modelu a platové zvýhodnění kvalifikovaných pracovníků se naopak zvyšuje. Jednou z příčin je, že nedochází k naplnění předpokladu, že po otevření se obchodu dojde k přesunu pracovní síly ze sektorů upadajících do expandujících. Řada studií dokumentuje, že tento přesun pracovní síly po liberalizaci nenastal (např. Currie, Harrison, 1997, Revenga, 1997, Hanson a Harrison, 1999 nebo Attanasio et al., 2004). Pracovní síla se přesouvala jen v rámci sektoru nikoli napříč odvětvími. Dále se také ukazuje, že v rozvojových zemích dochází k nárůstu počtu kvalifikovaných pracovníků, a to ve většině průmyslových odvětví. Tento trend potvrzují především studie z Latinské Ameriky, a to pro Argentinu, Brazílii, Chile, Kolumbii²⁶ a Mexiko (Sanchez-Paramo, Schady, 2003), ale i pro Hongkong (Hsieh, Woo, 2005) a Indii (Kijima, 2006).

Poptávka po kvalifikovaných pracovnících se celosvětově zvyšuje působením několika faktorů. Především je to rychlý technologický pokrok a s tím související zvyšování technologické náročnosti výroby, dále také přesun některých stádií výrobního řetězce do rozvojových zemí (Goldberg, Pavcnik, 2007). To vše zvyšuje potřebu zaměstnávat stále kvalifikovanější pracovníky.

Poptávka po kvalifikovaných pracovnících se v posledních letech zvyšovala jak v rozvinutých tak v rozvojových zemích, dle Acemoglu (2003) je za tímto vývojem i rozvoj mezinárodního obchodu. Acemoglu (2003) přichází s myšlenkou, že růst mezinárodního obchodu a technologický pokrok, tedy dvě dříve do protikladu stavěná vysvětlení pro zvyšující se poptávku po kvalifikovaných pracovnících, spolu vzájemně souvisejí. Tuto myšlenku podporují i závěry Sanchez-Paramo a Schady (2003), které naznačují, že mezinárodní obchod v Latinské Americe funguje jako mechanismus přenosu technologické změny favorizující kvalifikované pracovníky.

Acemoglu (2003) ve své práci představuje model, v němž jsou technologické změny narozdíl od Heckscher-Ohlinova modelu endogenního původu. V modelu, který vytváří je mzdové zvýhodnění vyšší kvalifikace určováno technologiemi, nabídkou kvalifikované pracovní síly a mezinárodním obchodem. Čím vyšší je nabídka kvalifikované pracovní síly, tím větší bude technologický pokrok a poptávka po kvalifikované pracovní síle. Mezinárodní

²⁶ Pro Kolumbii tento vývoj potvrzuje i práce Attanasio et al. (2004).

obchod vyvolává v ekonomice technologický pokrok, který zvyšuje schopnost ekonomiky zaměstnávat kvalifikované pracovníky (*skill-biased technical change*).

Dle Acemoglu (2003) funguje tento mechanismus tak, že vlivem mezinárodního obchodu se zvyšuje cena amerických²⁷ výrobků náročných na kvalifikovanou pracovní sílu. Díky tomu se zvyšuje i poptávka po technologiích potřebných k výrobě takového zboží a to vytváří i pobídky pro vývoj technologií. Nicméně otevírání trhů vede ke zvyšování poptávky po kvalifikované pracovní síle a k jejímu mzdovému zvýhodnění i v rozvojových zemích. Liberalizace obchodu v těchto zemích dle modelu povede ke zvýšení množství dovážených technologií a know-how. Tyto technologie bude třeba přizpůsobit místním podmínkám, to si vyžádá domácí výzkum a vývoj. I přes přizpůsobení místním podmínkám budou však nové technologie vyžadovat pro obsluhu kvalifikovanější pracovní sílu.

Studie dopadů liberalizace obchodu na rozvojové země této teorii ne zcela dávají za pravdu. Na jedné straně ji potvrzují práce Harrison a Hansona (1999), když ve své práci zjišťují, že mexické firmy dovážející stroje a zařízení zaměstnávají vyšší počet duševně pracujících zaměstnanců. Jejich mzdy jsou vyšší než mzdy manuálně pracujících zaměstnanců. K obdobným závěrům dochází také Mazumdar a Quispe-Agnoli (2002) pro Peru. S dovozem strojního zařízení se zde pojil pokles mezd u manuálně pracujících zaměstnanců a zvýšení podílu duševně pracujících na zaměstnanosti. Na druhou stranu Pavcnik (2003) pro Chile tento vývoj nepotvrzuje.

Podobně jako obsluha dovážených pokročilých technologií a nové know-how si i zvýšený příliv zahraničního kapitálu žádá kvalifikovanou pracovní sílu. Feenstra a Hanson (1995) např. zjistili, že nárůst podílu kvalifikované pracovní síly na celkových mzdách v Mexiku je z 50 % způsoben přílivem přímých zahraničních investic. S konceptem zahraničního kapitálu zvyšujícího poptávku po kvalifikovaných pracovnících úzce souvisí předpoklad, že outsourcing působí na poptávku stejným způsobem.

Vlivem outsourcingu na poptávku po pracovní síle a na výšku mezd jak v rozvinutých tak v rozvojových zemích se zevrubně zabývá Feenstra a Hanson (1995, 1997, 1999). Outsourcing dle autorů vede ke zvýšení mezd kvalifikovaných pracovníků nejen v rozvinutých, ale i v rozvojových zemích. V rozvinutých zemích totiž zpravidla zůstávají nevýrobní činnosti jako výzkum a vývoj nebo marketing, zatímco výrobní aktivity se přesunují do rozvojových (Feenstra a Hanson, 1995). Přestože jsou převáděné činnosti z pohledu industrializovaných států považovány za na kvalifikaci nenáročné aktivity,

²⁷ V Evropě je vývoj rozdílný a Acemoglu (2003) mluví o *labour-biased technical change*.

v rozvojových zemích patří k těm na kvalifikaci náročnějším. Přirozeně tak dochází i ke zvyšování platů kvalifikovaných pracovníků vůči nekvalifikovaným.²⁸

Doposud ovšem bylo zvýšení poptávky po kvalifikovaných pracovnících vlivem outsourcingu zdokumentováno pouze pro Mexiko a Čínu. Feenstra a Hanson (1997) zjistili, že outsourcing řady výrobních činností nadnárodních společností do maquilador byl spojen s nárůstem poptávky po kvalifikované pracovní síle a promítl se i do zvýšení mezd v nevýrobních aktivitách. Hsieh a Woo (2005) zase dokumentují dopady přesunu některých stádií výroby z Hongkongu do Číny na pracovní sílu. I tato práce závěry Feenstry a Hansona (1995, 1997) potvrzuje.

Faktory jako technologický pokrok, outsourcing nebo příliv zahraničního kapitálu, které jak se zdá zvyšují poptávku po kvalifikované pracovní síle, naznačují, že mezinárodní obchod působí i prostřednictvím jiných kanálů než předpokládá Heckscher-Ohlinův model.²⁹ Je tedy možné, že je tento model až přílišným zjednodušením neschopným postihnout současný vývoj.

Pravdou však je i to, že většina dostupných dat pochází ze zemí se středními příjmy a zejména z regionu Latinské Ameriky. V této souvislosti je proto zajímavá práce Wooda (1997). Ten přichází s myšlenkou, že země se středním příjmem³⁰ přišly o svou komparativní výhodu spočívající v levné pracovní síle s tím, jak na světový trh vstoupily země s nízkými příjmy. Když v 80. a 90. letech začaly na světové trhy dodávat zboží náročné na množství pracovní síly země jako Bangladéš, Čína, Indie, Indonésie a Pákistán, měla se komparativní výhoda zemí Latinské Ameriky přesunout do odvětví s kvalifikovanější pracovní silou.

Ať už je vysvětlením vzrůstající poptávky po stále kvalifikovanější pracovní síle kterýkoli z faktorů, přičemž s největší pravděpodobností hrají určitou roli všechny, pro pracovníky neformálního sektoru to příliš povzbudivá zpráva není. Na jednu stranu se tak sice zdá, že globalizace se podílí na tvorbě kvalitnějších pracovních míst, po čemž organizace jako ILO volají. Na druhou stranu je však otázkou, jestli pracovníci neformálního sektoru mají dostatečnou kvalifikaci pro to, aby na tato místa dosáhli. Zvyšující se poptávka po kvalifikovanější pracovní síle se už začíná projevovat i ve vývozních zpracovatelských zónách (export processing zones, EPZ), kde předtím tradičně získávali práci lidé dříve působící v neformálním sektoru. V mnoha EPZ dochází k rozmachu sofistikovanějších

²⁸ To však nemusí nutně vést ke zhoršení životních podmínek nekvalifikovaných pracovníků. Zvýšení výroby v rozvojových zemích zvyšuje nabídku zboží. Dochází tak ke snížení jeho ceny a ke kompenzaci snížených mezd (Feenstra, Hanson, 1995).

²⁹ Studium těchto alternativních kanálů a jejich vlivem na nerovnost se zabývá např. Goldberg, Pavcnik (2007).

³⁰ Autor se zde specificky zaměřuje na oblast Latinské Ameriky.

průmyslových odvětví, která vyžadují zaměstnávání kvalifikovanějších pracovníků (Carr, Chen, 2004). Nejvíce na tento vývoj zřejmě dopláčí ženy. Ty mají nižší kvalifikaci, nižší příjmy a spadají většinou do nižšího segmentu neformálního sektoru (Chen, 2007). Jejich podíl na pracovní síle v EPZ klesá (Carr, Chen, 2004) a jejich nízká kvalifikace jim neumožňuje získat dobré pracovní místo.

Co se týče dopadů liberalizace obchodu a otevírání trhů na podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti, dosavadní zjištění už tak jednoznačná nejsou. Zatímco v některých zemích po otevření se mezinárodnímu obchodu skutečně podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti stoupl, jinde k takovému vývoji nedošlo. Podíl zaměstnanosti v neformálním sektoru je navíc často mnohem více určován domácími politikami než procesy spojenými s globalizací. Nejlepší náhled na tuto problematiku proto přinášejí empirické studie, které další faktory ovlivňující podíl neformálního sektoru na hospodářství a zaměstnanosti zpravidla zohledňují.

4.1.2 Zjištění empirických studií

V současnosti jsou k dispozici pouze studie postihující krátkodobé dopady liberalizace. Přestože studií dopadů otevírání trhů na neformální sektor není mnoho a zaměřují se jen na několik málo zemí, přinášejí na celou tuto problematiku zcela nový pohled. Jejich zjištění jsou v mnoha směrech převratná a doporučení, která přinášejí, by měla být zahrnuta do politik podporujících formalizaci pracovního trhu.

První studií zabývající se vlivem liberalizace obchodu na zaměstnanost, jež se dotýká i tematiky neformálního sektoru, je práce Currie a Harrison (1997). Autorky sledovaly reakce marockého hospodářství na reformu obchodních politik, která probíhala od 80. let. Tato reforma byla součástí programu strukturálních přizpůsobení, který Maroko přijalo v návaznosti na krizi platební bilance v roce 1983 (UNDP, WB, 1990). V rámci reformy došlo ke snížení cel, odstranění kvót, devalvaci měny a k zaměření se na export.³¹

Celkově Currie a Harrison (1997) shledávají, že reformy neměly téměř žádný vliv na mzdy a jen malý na zaměstnanost. Většina firem reagovala na zvýšení konkurence ze zahraničí snížením marží a zvyšováním produktivity. Ačkoli autorky dokumentují zvýšení počtu neformálních pracovních míst v období následujícím po obchodních reformách, nebyl tento nárůst příliš markantní a netýkal se všech odvětví. Překvapivě došlo k podstatnějšímu zvýšení počtu neformálních pracovních míst jen ve státních firmách. Státní podniky

³¹ Mezi lety 1984 a 1990 se průměrná cla snížila z 32,5 % na 28,6 %, nejvyššího cla však hodnota poklesla ze 165 % na 45 %. A zatímco v roce 1984 se dovozní kvóty týkaly 41 % dováženého zboží, v roce 1990 už jen 11 % (Currie, Harrison, 1997).

zaměstnance v reakci na liberalizaci obchodu nepropouštěly, ale nabíraly.³² Svými podmínkami však zaměstnání řady nově přijatých pracovníků odpovídalo neformálnímu zaměstnání. Mírný nárůst zaměstnanosti v neformálním sektoru byl nicméně provázen zvýšením podílu kvalifikovaných pracovníků ve většině sektorů.

Goldberg a Pavcnik (2003) naproti tomu ve své práci, zaměřující se na Brazílii a Kolumbii, pozitivní vazbu mezi liberalizací obchodu a nárůstem neformálního sektoru neshledávají. Jak Brazílie tak Kolumbie v 80. a 90. letech liberalizovaly svou obchodní politiku a podstatným způsobem snížily celní ochranu svého trhu. V Kolumbii tak došlo ke snížení průměrných cel ze 27 % v roce 1984 na 10 % v roce 1998 (Goldberg, Pavcnik, 2001). Ve zpracovatelském průmyslu se potom průměrná cla snížila dokonce z 50 % na 13 %. Co se týče Brazílie průměrná cla klesla z 60 % v roce 1987 na 15 % v roce 1998. Kromě toho byla v 90. letech odstraněna také většina necelních omezení obchodu (Pavcnik et al., 2002).

Obě země se vyznačují vysokým podílem neformálního sektoru na zaměstnanosti. V letech 1994 až 2000 měl dle odhadů podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti mimo zemědělství činit 38 % v Kolumbii a 60 % v Brazílii (ILO, 2002). Nejvyššího podílu dosáhl neformální sektor právě v 90. letech. Tento nárůst se tedy časově kryl s obdobím, kdy vrcholila liberalizace obchodních politik. Časová shoda potom mohla vzbudit přesvědčení, že mezi otevíráním trhů a zvýšením podílu neformálního sektoru existuje přímá vazba. Goldberg a Pavcnik (2003) však takový vývoj vylučují.

Autorky při testování hypotézy, předpokládající přesun pracovníků ze sektoru formálního do neformálního následkem otevření trhu, vycházejí ze třech modelů efektivních mezd. Jsou to modely Shapira a Stiglitze (1984), Bulowa a Summerse (1986) a Saint-Paula (1996).

Analýzou dat docházejí Goldberg a Pavcnik (2003) k závěru, že liberalizace obchodu ke zvýšení podílu neformálního sektoru nevedla. V Brazílii žádnou vazbu mezi reformou obchodní politiky a zaměstnaností v neformálním sektoru autorky nenašly. V Kolumbii sice bylo snížení cel spojeno s nárůstem neformálního sektoru, nicméně pouze v sektorech s nejvyšším poklesem cel a jen v období před reformou pracovního trhu. Kolumbijský pracovní trh byl před reformou značně zkostrnatělý. Dle Fugazza a Fiesse (2010) toto zjištění naznačuje, že čím méně je pracovní trh flexibilní, tím větší přesun pracovníků z formálního do neformálního sektoru bude po liberalizaci obchodu následovat. Tyto výsledky přivedly

³² Dle autorek fungovaly státní podniky v období po liberalizaci obchodu jako záchranná síť pro zaměstnance propuštěné ze sektoru soukromého. Jejich reakcí bylo zvýšení počtu zaměstnanců a snížení mezd. Dle modelu Currie a Harrison (1997) se 10% snížení cel promítne 2,6% snížením mezd.

Goldberg a Pavcnik (2003, str. 31) k závěru, že „ve srovnání se zkonstatělostí pracovního trhu má obchodní politika až druhořadý význam při určování rozsahu neformální zaměstnanosti“.

V obou zemích autorky za rozhodující faktory pro vývoj podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti označují jiné skutečnosti než liberalizaci obchodu. Jednak zmiňují, že ve stejném období došlo k rozvoji neobchodovatelného sektoru, který se vyznačuje vyšší mírou neformálních pracovních míst. V 90. letech navíc obě ekonomiky prošly recesí. Hlavní podíl však přičítají reformám, které v 80. a 90. letech probíhaly souběžně s reformou obchodní politiky. Zdůrazňují především roli reformy pracovního trhu.

Na region Latinské Ameriky, specificky na Mexiko, se soustřeďuje i Aleman-Castilla (2006). Ten se stejně jako autorky předchozích prací zaměřuje na firmy a studuje podíl neformálního sektoru na ekonomice a zaměstnanosti na základě vývoje podílu formálních a neformálních firem na trhu. K analýze dopadů liberalizace na neformální sektor používá dynamický model průmyslu s heterogenními firmami. Využívá k tomu model Melitze (2003)³³, který modifikuje tak, aby postihoval jak formální tak i neformální sektor. Takto upravený model předpokládá, že liberalizace obchodu povede ke snížení podílu neformálního sektoru.

Hlavním důvodem je to, že z liberalizace obchodu budou v první řadě profitovat firmy formálního sektoru. Jednak nižší dovozní cla umožní mexickým firmám dovážet technologie, strojní vybavení apod. levněji. Dále umožní americkým firmám stavět továrny v Mexiku levněji, protože budou moci levněji dovážet vstupy. Snížení amerických cel vůči mexickým výrobkům zase vytvoří nové příležitosti pro exportéry.

Firmy neformálního sektoru se však nebudou moci na tomto vývoji podílet. Jejich možnosti vyvážet výrobky a dovážet technologie a vybavení jsou totiž značně omezené, protože při těchto aktivitách riskují odhalení. A odhalení by znamenalo pokutu. Vzhledem k tomu, že nemají přístup k pokročilým technologiím a know-how, jejich produktivita zákonitě klesá. Po otevření se mezinárodnímu obchodu se proto firmám vyplatí zařadit se do formálního sektoru. Produktivnější firmy se tedy do tohoto sektoru zapojí, zatímco ty méně produktivní z větší části zaniknou.

Předpoklady modelu Aleman-Castilla (2006) ověřuje analýzou dat vývoje podílu neformálního sektoru a statistikami o průběhu snižování cel. Celkově dochází k závěru, že odstranění cel v souvislosti se zařazením Mexika do Severoamerické dohody o volném

³³ Model, který představil Melitz (2003), obsahuje pouze formální sektor. Firmy v tomto modelu na liberalizaci obchodu odpovídají na základě své produktivity. Zatímco ty produktivnější začnou vyvážet, ty málo produktivní jsou z trhu vytlačeny.

obchodu (North American Free Trade Agreement, NAFTA) provázelo snížení podílu neformálního sektoru.

Procentní snížení dovozních cel vedlo v Mexiku ke snížení pravděpodobnosti výskytu neformálního sektoru o 0,392 procentního bodu. Snížení cel na dovoz z Mexika ze strany USA sice podstatnější dopady na neformální sektor nemělo, ale tato cla byla již před vytvořením zóny volného obchodu nízká.³⁴ Pozitivní účinky měla liberalizace obchodu v rámci NAFTA především v odvětvích zapojených do mezinárodního obchodu, zatímco v ostatních se výrazněji neprojevila. Snížení podílu neformálního sektoru bylo rovněž nižší v sektorech, kde výrobky čelí velké konkurenci zboží z dovozu.

Příznivé dopady globalizace na snižování podílu neformálního sektoru dokládá i jeho nižší podíl v oblastech více vystavených globalizaci. Míru vystavení jednotlivých států Mexika globalizaci změřil Hanson (2004) prostřednictvím podílu přidané hodnoty maquilador k HDP, podílu přímých zahraničních investic na HDP a podílu dovozu na HDP. Menší podíl neformálního sektoru mají také oblasti při hranici s USA.

Je však také třeba zmínit, že Mexiko začalo liberalizovat svou obchodní politiku už v roce 1982 (Hanson, 2004) a uzavření NAFTA v roce 1994 bylo jen vyústěním tohoto procesu. Co se týče podílu neformálního sektoru, klesal do roku 1992, poté rostl a maxima dosáhl v roce 1996. Poté následoval pokles. K nárůstu neformálního sektoru v 90. letech došlo v návaznosti na krizi pesa. Řada lidí v té době ztratila práci ve formálním sektoru a byla nucena se přesunout do neformálního sektoru, který fungoval jako záchytná síť pro nezaměstnané. Zejména se v tomto období zvýšil počet lidí zaměstnaných ve firmách s pěti a méně zaměstnanci (Martin, 2000). Otevírání trhů tedy nemělo pro vývoj neformálního sektoru takový význam jako krize pesa.

Dopady otevírání trhu na vývoj podílu neformálního sektoru v regionu Latinské Ameriky byly studovány ještě pro Argentinu. Argentina patřila k zemím, které přistoupily k liberalizaci své obchodní politiky v Latinské Americe mezi prvními (Morley et al., 1999). Hlavní fáze otevírání se mezinárodnímu obchodu probíhala v 90. letech a jednalo se především o snižování cel. Ve zpracovatelském průmyslu klesla průměrná cla z 21 % v roce 1992 na 17 % v roce 1995 a 14 % v roce 2003 (Acosta, Montes-Rojas, 2010).

Stejně jako v Brazílii a Kolumbii i v Argentině docházelo v 90. letech k nárůstu podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti. Acosta a Montes-Rojas (2010) uvádějí, že podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti se zvedl ze 17 % v roce 1992 na 30 % v roce 2003.

³⁴ Mexiko jako rozvojová země bylo součástí všeobecného systému preferencí (Generalized System of Preferences, GSP).

Narozdíl od Goldberg a Pavcnik (2003) však přičítají tento nárůst neformálního sektoru primárně liberalizaci obchodu.

Autoři pro analýzu dopadů liberalizace obchodu používají podobnou metodologii jako Goldberg a Pavcnik (2003). Jejich výsledky ukazují, že snížení cel ve zpracovatelském průmyslu bylo spojeno se zvýšením podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti v odvětvích tohoto průmyslu. Snížení cel o 1 % se promítlo nárůstem podílu neformálního sektoru o 0,851 %. Acosta a Montes-Rojas (2010) ještě nicméně testovali hypotézu, že snížení dovozních cel vede ke snížení ceny dovážených technologií a zvyšuje poptávku po kvalifikovaných pracovnících. A také předpoklad Aleman-Castilla (2006), že liberalizace obchodních politik povede k zařazení efektivnějších firem neformálního sektoru do formálního a naopak k úplnému vytlačení těch méně efektivních z trhu. Autoři se proto zaměřili na vliv investic na podíl neformálního sektoru.

Zjistili, že v sektorech s vyšší mírou investic se snížení cel nepromítlo takovým nárůstem zaměstnanosti v neformálním sektoru. Při míře investic 10 % se 1% pokles cel pojí se zvýšením podílu neformálního sektoru o 0,28 %. Při míře investic 15 % dochází při snížení cel i ke snížení podílu neformálního sektoru na zaměstnanosti.

Další zemí, pro níž je k dispozici studie dopadů liberalizace obchodu na neformální sektor je Indie. Indie se vyznačuje ještě vyšší mírou zaměstnanosti v neformálním sektoru než země Latinské Ameriky. Podíl neformálního sektoru je zde odhadován na 83 % (ILO, 2002).³⁵ Liberalizace ekonomiky začala v polovině 80. let, ale její začátky byly poměrně mírné a reformy tak byly skutečně nastartovány až v 90. letech. V roce 1991 se v Indii projevila vážná ekonomická krize a vláda byla nucena přijmout řadu ekonomických reforem výměnou za pomoc od Mezinárodního měnového fondu (International Monetary Fund, IMF). Součástí reformy obchodní politiky bylo odstranění většiny licencí a netarifních bariér na dovoz mezistatků a kapitálových statků a také snížení dovozních cel (Krishna, Mitra, 1998). V období let 1991 až 1997 se průměrná cla snížila ze 128 % na 34 % (IMF, 2000).

V těchto podmínkách zvyšující se liberalizace obchodní politiky studovali Marjit a Maiti (2005) dopady globalizace na neformální sektor. Přistupovali k této otázce ale odlišně a zaměřili se na změnu vazeb mezi formálními a neformálními výrobními jednotkami v souvislosti s otevíráním ekonomiky mezinárodnímu obchodu. Produkční vztahy mezi formálním a neformálním sektorem analyzovali pro venkovské oblasti Západního Bengálska.

³⁵ Jedná se o podíl neformálního sektoru na zaměstnanosti mimo zemědělství.

Západní Bengálsko se vyznačuje tradicí řemeslné výroby a růstem „venkovského“³⁶ průmyslu v posledních letech. Přestože je pro většinu výrobních jednotek tohoto průmyslu charakteristická vysoká specializace práce, chybí jim zpravidla registrace. Jednotliví řemeslníci většinou pracují pro řemeslnickou firmu nebo pro prostředníka obchodu v subdodavatelském systému a zakázky doručují na základě zadání. Marjit a Maiti (2005) konstatují, že řemeslníci jsou na prostřednících zcela závislí, jak při získávání materiálu tak při prodeji hotových výrobků. Samotným řemeslníkům totiž chybí znalosti potřebné pro uplatnění svých výrobků na mezinárodních trzích a domácí trh není dostatečně koupěschopný.

Dle autorů v letech 1991 a 2001 došlo k rozvoji subdodavatelských vztahů. Zatímco počet nezávislých výrobních jednotek a výrobních družstev klesl, a to z 44,38 % na 41,85 % respektive z 34,56 % na 12,64 %, počet vázaných výrobních jednotek vzrostl z 21,07 % na 45,51 %. Právě závislé výrobní jednotky se vyznačují výše popsány charakteristikami a rozvíjením subdodavatelských vztahů. Marjit a Maiti (2005) navíc uvádějí, že výše odměny, kterou řemeslníci za svou práci ve vázaných jednotkách dostávají, představuje pouze životní minimum a neumožňuje jim např. investovat do rozšíření výroby. Ani situace řemeslníků ve výrobních družstvech není na druhou stranu o mnoho lepší, přestože jsou jim přiznána určitá práva a mají přístup k půjčkám, školením apod. Řemeslníci nezávislí na větších produkčních jednotkách nebo prostřednících zase nemají přístup na mezinárodní trhy. Právě možnost uplatnit své výrobky na mezinárodních trzích, zejména v zemích poptávajících ručně vyrobené zboží, považují Jansen a Lee (2007) za největší příležitost, kterou liberalizace obchodu venkovskému průmyslu přinesla.

Studie Marjit a Maiti (2005) sice přináší důkazy o rozvoji neformálního zaměstnávání ve venkovském průmyslu ve státě Západní Bengálsko, nicméně narozdíl od předchozích studií z Latinské Ameriky nevěnuje takovou pozornost dalším reformám probíhajícím souběžně s reformou obchodní politiky ani situaci na trhu práce. Lze proto těžko zhodnotit, jestli se na tomto vývoji podílela pouze liberalizace obchodu nebo i další faktory. Sami autoři navíc připomínají důležitost míry mobility kapitálu pro vývoj v neformálním sektoru. Jejich teoretické modely ukazují, že pokud reformy pracovního trhu předcházejí snižování cel a ke snížení cel dojde teprve, když se kapitál může volně pohybovat mezi oběma sektory ekonomiky, je pokles mezd v neformálním sektoru nepravděpodobný. A to i při zvýšení zaměstnanosti v tomto sektoru.³⁷ Marjit a Maiti (2005) věří, že deregulace ekonomiky za

³⁶ Marjit a Maiti (2005) pod termín venkovský průmysl zahrnují různé druhy řemeslné výroby.

³⁷ Mechanismus, který je základem této úvahy, je popsán v předchozí kapitole.

podmínek, kdy se mezi formálním a neformálním sektorem kapitál může volně pohybovat, bude mít na situaci pracovníků v neformálním sektoru příznivý dopad.

Je škoda, že studie v současnosti přinášejí jen informace o krátkodobých, popřípadě střednědobých dopadech otevírání se mezinárodnímu obchodu na vývoj neformálního sektoru. Bylo by totiž jistě zajímavé zhodnotit i platnost teoretických předpokladů ohledně dlouhodobých dopadů liberalizace obchodu. Studie vlivu liberalizace obchodu na vývoj podílu neformálního sektoru na hospodářství a zaměstnanosti v dlouhodobém horizontu dostupné nejsou a je třeba v tomto ohledu vystačit s teoretickými koncepty.

Empirické studie dopadů liberalizace obchodu na neformální sektor, které jsou v současnosti k dispozici, přinášejí poměrně překvapivé výsledky. Jejich shrnutí je v tabulce č. 1. Oproti očekáváním ukazují, že otevírání trhů ani zdaleka nebývá tím jediným, a mnohdy ani hlavním faktorem, ovlivňujícím neformální sektor a jeho vývoj. Na podíl zaměstnanosti v neformálním sektoru a na výši mzdy v tomto sektoru mívají často mnohem větší vliv další faktory. V Kolumbii to byla reforma pracovního trhu a změna zákoníku práce, v Brazílii relativně flexibilní pracovní trh a v Mexiku krize pesa. V Argentině byly dopady významně ovlivněny mírou investic. Zjištění empirických studií tak ukazují, že liberalizace obchodu nemá automaticky ani pozitivní ani negativní dopady, ale roli vždy hrají specifika země a celkový kontext domácích politik. Domácí politiky jsou ostatně významným nástrojem pro posílení formálního sektoru, je však důležité, aby bylo dosaženo v tomto ohledu jejich koherence.

Tabulka č.1

Studie	Země	Zvýšení podílu neformálního sektoru v důsledku liberalizace obchodu a otevírání trhů	Ovlivnění dalšími faktory	Jiné faktory významně ovlivňující vývoj neformálního sektoru
Curie, Harrison (1997)	Maroko	ano (nárůst nepatrný a jen v některých odvětvích)	x*	x
Goldberg, Pavcnik (2003)	Kolumbie	ano (do reformy pracovního trhu)	ano	zkostrnatělý pracovní trh
Goldberg, Pavcnik (2003)	Brazílie	ne	ano	relativně flexibilní pracovní trh
Aleman-Castilla (2006)	Mexiko	ne	ano	krize pesa
Acosta, Montes-Rojas (2010)	Argentina	ano	ano	míra investic
Marjit, Maiti (2005)	Západní Bengálsko	ano (rozvoj subdodavatelských vztahů)	x*	x

* studie vlivu dalších faktorů nevěnují pozornost

4.2 Obchodní politiky

Jak již bylo zmíněno domácí politiky, hrají vedle vnitřních specifíků zemí hlavní roli v určování dopadů ekonomické globalizace na neformální sektor. Liberalizace obchodu a otevírání trhů nemusí mít nutně negativní dopady na situaci na pracovních trzích nebo vést k expanzi neformálního sektoru, je ale třeba přijmout vhodné politiky. Je důležité, aby hospodářské a sociální politiky, stejně jako politiky zaměstnanosti a obchodní politiky podporovaly formalizaci pracovního trhu.

Vnitřním politikám, které vytvářejí příznivé podmínky pro růst formálního sektoru a snižují přitažlivost neformálního sektoru se bude věnovat příští kapitola. Tato podkapitola se zaměří na opatření, která mají za cíl snižovat negativní dopady liberalizace obchodu na pracovní sílu.

Vliv liberalizace na vývoj na pracovních trzích velkou měrou závisí na konkrétních podmínkách v zemi a na celkovém institucionálním prostředí, ale i samotná liberalizace obchodu a její načasování a průběh samozřejmě hrají významnou roli. Přestože se od sebe jednotlivé země liší a není možné určit jednotný postup pro otevírání se mezinárodnímu obchodu bez ohledu na místní specifika, existuje několik obecných zásad. Důležité informace by v tomto ohledu mohly v budoucnu přinést empirické studie.

Těchto studií je však v současnosti k dispozici jen několik a jsou především zaměřeny na země se středními příjmy a na region Latinské Ameriky. Vzhledem k nedostatku konkrétních doporučení založených na zjištěných empirických studiích, se tak státy musí zpravidla spokojit s obecnými postupy, které bývají zemím liberalizujícím svou obchodní politiku doporučovány.

Bacchetta a Jensen (2003) popisují několik zásad, které by reformy obchodních politik měly splňovat, tak aby jejich náklady byly co nejnižší. Pro rozvojové země, zejména ty malé nebo pro ty s nediverzifikovaným vývozem, se jeví postupná liberalizace jako výhodnější. Náklady na přizpůsobení se změnám mohou být vysoké a jednotliví aktéři se potřebují na měnící se podmínky adaptovat. Z pohledu zaměstnanců náklady reformy reprezentuje propouštění a následná nutnost hledat si nové místo. Z pohledu firem je to zvýšení konkurence. Aby proces přizpůsobování se změnám běžel hladce, je třeba, aby dobře fungoval úvěrový trh. Finance na přizpůsobení se novým podmínkám budou potřebovat jak firmy tak jednotlivci. Je také důležité, aby politika vlády v oblasti obchodních reforem byla důvěryhodná. Občané a firmy musí věřit, že reforma bude dotažena do konce a dodržována i v budoucnu. Rodrik (1989) přitom vyjmenovává celou škálu zvrátů v obchodních politikách, kdy vlády to, co nejdříve prosazovaly, vzápětí zavrhnou. Dle Bacchety a Jensena

(2003) se však takové chování vlády projeví tím, že občané a firmy se na reformu nebudou připravovat. Naopak podpora exportu s sebou má nést příslib nových pracovních míst. Samo o sobě toto opatření nicméně může vést i k rozvoji neformálního zaměstnávání. Pokud institucionální prostředí nebude nakloněno rozvoji formálního sektoru, mohou být nově vznikající místa neformálními pracovními místy. Je proto potřeba koordinovat toto opatření s dalšími politikami.

I zakládání vývozních zpracovatelských zón (export processing zone, EPZ) přináší smíšené výsledky. V některých zemích se po vybudování EPZ zvýšila zaměstnanost ve formálním sektoru. Příkladem takového vývoje může být Madagaskar. Na Madagaskaru se v období po otevření EPZ v Antananarivu snížila neformální zaměstnanost žen, protože získaly v EPZ formální pracovní místa (Glick, Roubaud, 2006). Zaměstnání v EPZ se oproti neformálnímu vyznačuje lepšími pracovními podmínkami a vyšší mzdou. Pracovníci z neformálního sektoru navíc při získání místa v EPZ získají také přístup ke školením a vytvářejí se u nich nové dovednosti. Zvýšení jejich lidského kapitálu zlepšuje i jejich možnosti získat i jiné pracovní místo ve formálním sektoru (Bacchetta et al., 2009). Carr a Chen (2004) však upozorňují na tendenci nadnárodních firem zaměřovat se v posledních letech pouze na distribuci a prodej a samotnou výrobu převádět na subdodavatele. Namísto investování do výstavby továren v EPZ a tvorby formálních pracovních míst část výroby převedou na domácí firmy. Ty sice zpravidla působí v EPZ, ale část výrobního řetězce taktéž převádí, v tomto případě na neformální zaměstnance pracující většinou z domova. Za těchto okolností EPZ tolik nových pracovních míst ve formálním sektoru nepřináší a může způsobovat i rozvoj neformálního sektoru (Bacchetta et al, 2009). Jak ale uvádí Ge (1999), vliv jaký bude EPZ na ekonomiku mít, závisí do velké míry na politikách země. Samotné vybudování EPZ bez odpovídajících politik doplňujících její založení pozitivní dopady na hospodářství a zaměstnanost nepřinese.

Celkově se v teorii setkáváme s nedostatkem návrhů opatření, která by byla zaměřena konkrétně na neformální sektor. Tato skutečnost je dána především nedostatkem studií zabývajících se tímto sektorem. V současnosti tak částečně chybí i porozumění mechanismům fungování tohoto sektoru. Lidé tvořící tento sektor jsou v pracích zabývajících se zmírňováním chudoby prostřednictvím obchodních reforem často zahrnováni do obecné kategorie chudí, činí tak např. Hoekman et al. (2001). Takovéto pojetí je však příliš zjednodušující a zavádějící. Jak dokládá řada studií (Chen, 2007, Fields, 2005, 2007), i samotný neformální sektor je diverzifikován a jeho jednotlivé segmenty se od sebe značně liší. Liší se tak i potřeby těch, co jednotlivé segmenty tvoří. Je přitom logické, že domácnosti

tvořící nižší segment, drobní podnikatelé a řemeslníci představující vyšší segment a neformální firmy a pracovníci tvořící střední segment budou čelit rozdílným překážkám a setkávat se s jinými problémy.

Dle Carr a Chen (2001) může globalizace vytvářet příležitosti pro všechny pracovníky neformálního sektoru. Nemusí to znamenat jen tvorbu nových pracovních míst ve formálním sektoru, ale i přístup na nové trhy, který může znamenat významné zlepšení situace pro ty, co zaměstnávají sami sebe. Tímto způsobem ostatně umožnila globalizace rozvoj venkovského průmyslu v Západním Bengálsku. Na druhou stranu růst tohoto průmyslu byl spojen i s rozvojem neformálního zaměstnávání. Carr a Chen (2001) upozorňují, že proto, aby pracovníci neformálního sektoru mohli naplno využít nových příležitostí, potřebují často asistenci.

Chen et al. (2002) přinášejí návrhy takových politik, které mají za cíl různým skupinám uvnitř neformálního sektoru pomoci využít příležitostí ekonomické globalizace. V oblasti obchodních politik, zdůrazňují, že je důležité, aby vláda přistupovala ke všem firmám stejně bez ohledu na jejich velikost. Pokud hodlá podporovat podniky, musí tak činit u velkých, malých i mikropodniků, jinak pouze vytváří distorze na trhu.³⁸ Daňové prázdny, udělování importních licencí na dovoz surovin a mezistatků, podpora vývozu, programy podpory inovací, dotace nebo technická spolupráce by neměly být zaměřeny pouze na velké firmy.

Carr a Chen (2001) zmiňují, že výrobci z neformálního sektoru potřebují také podporu při vstupu na mezinárodní trhy, získávání znalostí o možnostech na trzích a při budování vyjednávací síly. Největším problémům čelí zejména drobní výrobci a ti, co zaměstnávají sebe sama. Nejenže nemají přímý přístup na trhy, chybí jim znalosti marketingu a vyspělé technologie, ale nejsou si vědomi ani nároků, které na kvalitu výrobků kladou spotřebitelé ve vyspělých zemích. V tomto ohledu mohou dle autorek důležitou roli sehrát i místní organizace. Zmiňují příklad organizace působící v Indii, která svým členům pomáhá hledat díry na trhu nebo vytvářet marketingové strategie.³⁹

Jak práce Carr a Chen (2001) tak Chen et al. (2002) byly vytvořeny pro organizaci WIEGO. Jedná se o poměrně vlivnou organizaci, která často spolupracuje s *Delhi Group* nebo ILO, a podílí se např. na zdokonalování definice neformálního sektoru a neformální zaměstnanosti. Zajímavým rysem v přístupu této organizace je, že namísto pojmu neformální

³⁸ Malé podniky a mikropodniky se navíc vyznačují využíváním vyššího podílu pracovní síly při výrobě a jsou pro zaměstnanost důležité.

³⁹ Jedná se o organizaci SEWA (Self-Employed Women's Association of India), která organizuje ženy pracující na vlastní účet v neformálním sektoru.

sektor dává raději přednost označení neformální ekonomika, což souvisí s tím, že ji vnímá jako stálou součást hospodářství. V tomto svém pohledu se tak zřetelně liší od většiny ekonomů. I její návrhy politik se proto dost odlišují. Zaměřuje se spíše na zlepšení situace neformálních pracovníků a jejich pracovních podmínek.

Tento přístup WIEGO, se svou snahou postihnout konkrétní problémy namísto náhledu „makroekonomického“, je v celkovém kontextu poměrně inovativní a možná by si zasloužil větší pozornost. Zejména s ohledem na to, že velmi chudé rozvojové země s vysokými podíly neformálního sektoru se ho s největší pravděpodobností ani v blízké budoucnosti nezbaví. „Makroekonomický“ náhled na neformální sektor je sice přínosný pro pochopení dynamiky neformálního sektoru, ale pro současné pracovníky neformálního sektoru toho mnoho nepřináší. Na základě makroekonomického přístupu k neformálnímu sektoru je možné vytvořit vhodné institucionální prostředí pro rozvoj formálního sektoru, ale pro pomoc konkrétním skupinám pracovníků neformálního sektoru je vhodný přístup WIEGO.

5 Další faktory ovlivňující neformální sektor

Ekonomická globalizace a procesy s ní spojené jsou v současnosti považovány za faktory určujícím způsobem ovlivňující jak ekonomický vývoj tak vývoj na pracovních trzích. Studie diskutované v předešlé kapitole však ukazují, že otevírání trhů a liberalizace obchodu nemají na neformální sektor oproti očekáváním tak významný vliv. Vysoký podíl neformálního sektoru na hospodářství tudíž nelze přičítat jen k důsledkům ekonomické globalizace. Globalizace spíše umocňuje pozitivní či negativní efekty vycházející převážně z domácího prostředí. Literatura v tomto ohledu rozeznává několik faktorů, které se na velikosti podílu neformálního sektoru větší či menší měrou podílejí.

Tato kapitola se proto nejprve zaměří na identifikaci faktorů negativně ovlivňujících podíl formálního sektoru na hospodářství a zaměstnanosti. Na základě těchto zjištění se následně pokusí přinést doporučení ohledně politik s příznivými dopady na formální sektor a vedoucích ke snížení podílu neformální ekonomické aktivity.

5.1 Vliv výše daní, regulační zátěže a kvality institucí

Systém regulace podnikatelských aktivit ze strany státu je brán jako hlavní determinanta velikosti podílu neformálního sektoru především legalistickou školou. Primárně se sice vztahuje na drobné podnikatele a živnostníky, ale i ti zpravidla zaměstnávají další pracovní sílu, ovlivňuje tudíž i neformální zaměstnanost.

Dle Loayzy (1996) se firmy formálního sektoru musí vyrovnat se dvěma typy nákladů. Jsou to náklady na zařazení se do formálního sektoru a náklady na udržení se v tomto sektoru. Pro firmy v mnoha rozvojových zemích znamenají oba tyto typy nákladů obrovskou zátěž a mnoho z nich si je nemůže dovolit vynaložit. Tyto firmy jsou proto nuceny zařadit se do sektoru neformálního.

O vysokých nákladech na formalizaci firem svědčí řada výzkumů. Nejznámější je v tomto ohledu asi práce de Sota (1989) pro Peru, která potvrzuje, že firmy musí na formalizaci vynaložit spoustu času, financí a úplatků. Obdobné výsledky získal Tokman (1992) i pro další státy Latinské Ameriky a Karibiku a také Chickering a Salahdine (1991) pro některé asijské státy.⁴⁰

Jednou z významných položek tvořící náklady formalizace jsou daně. Zvyšování daní a nárůst odvodů na sociální zabezpečení označuje řada studií za hlavní příčinu nárůstu podílu neformálního sektoru. Cebula (1997) analyzující ve své práci vliv výše daní na podíl

⁴⁰ Chickering a Salahdine (1991) se zaměřili na Bangladéš, Filipíny, Maroko, Srí Lanku a Thajsko.

neformálního sektoru v USA dochází ke třem zjištěním. Relativní velikost neformálního sektoru⁴¹ je „(1) rostoucí funkcí maximálních mezních federálních sazeb daní z příjmu fyzických osob, (2) klesající funkcí předpokládaných pokut od Finančního úřadu⁴² za podhodnocování příjmu a (3) klesající funkcí pravděpodobnosti kontroly účetnictví“ (Cebula, 1997, str. 183). Pozitivní zpětnou vazbu mezi efektivní daňovou sazbou a relativní velikostí neformálního sektoru potvrzují i Gilles a Tedds (2002) pro Kanadu.

Empirické důkazy o vlivu výše daňové zátěže na podíl neformálního sektoru na hospodářství se sice stejně jako i většina teoretických studií tohoto typu soustředí na rozvinuté země, ale jejich závěry platí i pro rozvojové země. Významnou roli při určování podílu neformálního sektoru v rozvojových zemích daňové zátěži přisuzují např. Loayza (1996), Azuma a Grossman (2008) a Dabla-Norris et al. (2008). Současně však připomínají i vliv dalších faktorů, které s vysokým podílem neformálního sektoru bezprostředně souvisí.

Důležitým předpokladem, z něhož autoři bez výjimky vychází, je představa, že rozhodnutí firem být součástí formálního nebo neformálního sektoru je racionální. Firmy zařazením se do neformálního sektoru přicházejí o řadu výhod a vystavují se dalším výdajům. Nemohou plně využívat statků a služeb poskytovaných vládou soukromému sektoru (Loayza, 1996). Jedná se jak o statky a služby hmotné tak i nehmotné povahy. Na jedné straně je to např. fyzická infrastruktura, na druhé ochrana vlastnických práv, spravedlivé soudnictví, přístup k finančním trhům apod. Zároveň také čelí hrozbě odhalení a tedy pokutě. Mnoho firem neformálního sektoru se pokutám snaží vyhnout prostřednictvím poskytování úplatků. De Soto (1989) odhaduje, že neformální firmy na úplatky úředníků vydají 10 % až 15 % hrubých příjmů. U firem formálního sektoru se má tato částka pohybovat jen okolo 1 %. Existence neformálního sektoru je za těchto podmínek dána nadměrnou zátěží kladenou na firmy ze strany státu a nedostatečnými přínosy plynoucími z registrace.

Dle Loayzy (1996) je přítomnost neformálního sektoru v ekonomice následkem vysokých daní, nadbytečné regulace ze strany státu a současně také neschopnosti státního aparátu dodržování veškerých předpisů zajistit. Užitím endogenního modelu ekonomického růstu dochází autor k závěru, že v zemích s nadměrnou daňovou zátěží a nedostatečným systémem vynucování předpisů navíc existuje negativní zpětná vazba mezi relativní velikostí neformálního sektoru a hospodářským růstem. Zvýšení podílu neformálního sektoru následkem vládních politik snižuje tempo růstu. Tyto závěry potvrzuje i Loayzův (1996) empirický výzkum neformálního sektoru v Latinské Americe.

⁴¹ Autor používá termín šedá ekonomika.

⁴² Myšlen je Internal Revenue Servis (IRS) USA.

Také Johnson et al. (1998, 1999) přisuzují daňovému zatížení podstatný vliv na vývoj podílu neformálního sektoru. Zabývají se nicméně také vlivem kvality institucí, kvalitou systému regulace, vládou zákona, mírou korupce a kvalitou statků poskytovaných státem soukromému sektoru na rozhodnutí zařadit se do formálního nebo neformálního sektoru. Vycházejí přitom z rámce vytvořeného Johnsonem et al. (1997), kteří váhu těchto proměnných zkoumali pro transformující se země bývalého sovětského bloku.

Právě tato práce ukázala, že to není jen výše daňové zátěže, ale i další kritéria, která rozhodují o velikosti neformálního sektoru. V kontextu transformujících se zemí se jako stěžejní projevil systém zdanění a systém regulace. V zemích, které liberalizovaly ekonomickou aktivitu, přistoupily k privatizaci státního majetku a zavedly spravedlivější⁴³ systém zdanění a ekonomickou aktivitu zatížily nižší regulací, byl podíl neformálního sektoru nižší (jedná se o země střední Evropy a pobaltské státy). Naopak země s deformujícími daňovými systémy a vysokou mírou regulace ekonomické aktivity ze strany státu se vyznačovaly vysokým podílem neformálního sektoru. Navíc tyto země, vzhledem k rozhodnutí velkého množství firem zařadit se do neformálního sektoru, vybraly méně na daních a měly tudíž i méně prostředků na poskytování veřejných statků. Dostaly se tak do začarovaného kruhu, kdy nízká kvalita a nedostatek služeb poskytovaných firmám formálního sektoru státem, firmy neformálního sektoru jen utvrzuje v rozhodnutí zůstat součástí neformálního sektoru. A zároveň nízké příjmy z daní neumožňují státu více investovat a poskytovat více veřejných statků. Johnson et al. (1997) tento stav nazývají „špatnou“ rovnováhou (*bad equilibrium*). Špatná rovnováha je dle autorů dána vysokou politizací ekonomické aktivity, kdy politici a vysocí úředníci v podstatě ovládají podnikání. Mohou kontrolovat firmy prostřednictvím podílů v nich (Grossman, Hart, 1986), prostřednictvím řady regulací, inspekcí, kontrolují mezinárodní obchod, devizové transakce, někdy dokonce stanovují ceny (Johnson et al., 1997).

Johnson et al. (1998, 1999) následně zjišťovali, jestli stejné výsledky dostanou i pokud se zaměří i na jiné země než transformující se ekonomiky v postkomunistickém prostoru. Vycházeli přitom z předpokladu, že odpovědí firem na politizaci ekonomického života je přesun do neformálního sektoru. Politizace ekonomiky tak může mít velmi závažné následky. Johnson et al. (1997) zdůrazňují, že politizace ekonomické aktivity snižuje podnikatelskou aktivitu i ekonomický růst země.

⁴³ Autoři zde mají na mysli systém zdanění přistupující ke všem subjektům stejně a nevytvářející nadbytek výjimek.

I širší testování hypotéz Johnsona et al. (1997) v jejich následující práci (Johnson et al., 1998), rozšířené o státy OECD a Latinské Ameriky, dokládá význam kvalitních institucí a vlády zákona. Výsledkem aplikace těchto hypotéz na rozšířený vzorek zemí jsou tři závěry. „Za prvé, země s větší regulací mívají vyšší podíl neoficiální ekonomiky⁴⁴ na celkovém HDP. Za druhé, vyšší daňové zatížení, dle vnímání podnikatelského sektoru, vede k větší neoficiální [ekonomické] aktivitě. Za třetí, země s vyšší mírou korupce mívají větší neoficiální ekonomiku“ (Johnson et al., 1998, str. 391).

Autoři téma podrobněji rozpracovávají i ve své další práci (Johnson et al., 1999). I v tomto případě se zabývali státy OECD, transformujícími se státy bývalého sovětského bloku a státy Latinské Ameriky. Přicházejí zde ke zjištění, že to nejsou vysoké mezní daňové sazby z příjmu fyzických a právnických osob, které podnikatele vedou k rozhodnutí stát se součástí neformálního sektoru. Toto rozhodnutí je ovlivňováno spíše vysokými daněmi z mezinárodního obchodu a transakcí a regulační zátěží. Ještě větší vliv má potom nerovné uplatňování daňového režimu a zkorumpovaný úřední aparát. Oba tyto faktory zvyšují faktickou daňovou zátěž firem. Firmy jsou takto nuceny vynaložit kromě daní i další náklady, a to na úplatky. V rozvojových a transformujících se zemích ze zkoumaného vzorku byla navíc vyšší regulační zátěž spojena s větší nutností poskytovat úplatky.

Taktéž dle práce Johnson et al. (1999) je to politizace ekonomické aktivity, která nutí firmy dát přednost neformálnímu sektoru. Stejně tak je, i v případě rozšíření zkoumaného vzorku zemí, možno je rozdělit na státy s „dobrou“ a se „špatnou“ rovnováhou. Země prvního typu mají spravedlivý systém zdanění a regulace, dobře fungující režim zdanění a nízkou míru korupce a úplatkářství. Takové státy také vyberou víc na daních a mohou poskytovat více a lepších veřejných statků, mají tudíž nízký podíl neformálního sektoru. Země se špatnou rovnováhou jsou na tom zcela opačně. Potvrdila se tak zjištění Johnsona et al. (1997) pro transformující se země.

Závěry studií (Johnson et al, 1997, 1998, 1999) dokumentují, že rozhodnutí firem o zařazení se do formálního nebo neformálního sektoru je dáno zvážením kvality a množství státem poskytovaných veřejných statků a služeb a náklady spojenými s jejich plným využíváním. Pokud je cena přístupu k těmto statkům a službám (vyjádřená celkovým daňovým zatížením, náklady regulační zátěže a náklady na úplatky) příliš vysoká, firmy se přesunou do neformálního sektoru. Velmi zajímavým zjištěním Johnsona et al. (1999) je především to, že to není samotná výše daňových sazeb jako spíše systém zdanění a regulace

⁴⁴ Autoři zde namísto termínu neformální ekonomika používají neoficiální.

a jejich uplatňování, které o přesunu do neformálního sektoru rozhodují. Zároveň tyto práce přinášejí důležitá východiska pro vytváření politik vedoucích k formalizaci ekonomického života.

K obdobným závěrům jako Johnson et al. (1999) dochází také Friedman et al. (2000). Ve své práci testují platnost teorie, která říká, že primárně vedou podnikatele k zařazení se do neformálního sektoru vysoké daně. Dále také teorii dle níž je to vysoká byrokratická zátěž, korupce a slabý právní systém, které podnikatele přimějí k takovému rozhodnutí. Při výzkumu se zaměřují na 69 zemí, převážně na státy OECD, bývalého sovětského bloku, Latinské Ameriky, ale i několik zemí Afriky, Asie a Blízkého východu. Především se na těchto zemích autoři snaží ověřit předpokládanou existenci vazby mezi špatným institucionálním prostředím a vyšším podílem neformální ekonomických aktivit.

Model, který Friedman et al. (2000) využívají, předpokládá, že hlavními determinantami při rozhodnutí o přesunu do neformálního sektoru jsou nadměrná regulace ekonomické aktivity a korupce. Tento předpoklad následně potvrdil i empirický výzkum. Nadměrná regulace navíc nejenže zvyšuje náklady firem, ale zvyšuje i množství příležitostí ke korupčnímu jednání. Přesun firem do neformálního sektoru snižuje výběr daní a dále oslabuje institucionální prostředí.

Takové výsledky by nebyly ničím překvapivým, jen by potvrdily závěry Johnson et al. (1997, 1998, 1999), Friedman et al. (2000) však šli ve svých závěrech ještě dál. Nejenže neshledávají vazbu mezi vysokými daněmi a snahou zařadit se do neformálního sektoru, jejich výzkumy naopak ukazují, že země s vyššími daňovými sazbami mívají naopak nižší podíl neformálního sektoru. Vyšší daňové sazby totiž mají mít dva protichůdné účinky. Jsou sice na jedné straně pobídkou pro přesun do neformálního sektoru, na druhé straně však země s vyššími daněmi mívají lepší instituce a právní systém. Stát poskytuje kvalitní veřejné statky a dále je zde hrozba odhalení, což je pobídkou pro začlenění se do formálního sektoru.

Je však třeba podotknout, že státy s vyššími daňovými sazbami, které se ve zkoumaném vzorku nacházely, byly státy rozvinutými. Lze tedy předpokládat, že tyto země budou poskytovat více a lepší veřejné statky a služby. Firmám se tudíž vyplatí vyšší daně platit a stát se součástí formálního sektoru.

Nový pohled na problematiku faktorů determinujících velikost neformálního sektoru přináší Dabla-Norris et al. (2005). Tato práce používá jinou metodologii než Johnson et al. (1997, 1998, 1999) a Friedman et al. (2000)⁴⁵, která jim umožňuje ověřit vliv vícera faktorů

⁴⁵ Dle Dabla-Norris et al. (2005) by metodologie používaná předchozími autory mohla být označena za příliš makroekonomicky zaměřenou nebo i nereprezentativní.

na velikost neformálního sektoru. Narozdíl od předchozích studií zařazují jako jeden z faktorů i míru rozvoje finančního sektoru. Využívají data *World Business Environment Survey* pro 41 převážně rozvojových zemí nebo zemí transformujících se.⁴⁶

Autoři se snaží postihnout vliv regulační zátěže, výše daní, korupce, regulace pracovního trhu, kvality právního systému, kvality institucí a míry rozvoje finančního sektoru. Empirické zkoumání potvrdilo předpoklady teoretického modelu, který autoři vytvořili. Tedy že všechny z těchto faktorů hrají roli, kvalita právního systému má však nejvyšší váhu. Kvalita právního systému v tomto modelu nesouvisí s přístupem ke statkům poskytovaným státem, ale s pravděpodobností odhalení neformální ekonomické aktivity. Vysoká daňová nebo regulační zátěž stejně jako překážky, které ekonomické aktivitě vytvářejí ostatní faktory, tak sice vytvářejí pobídky pro zařazení se do neformálního sektoru, pokud je ale právní systém účinný, firmy na tyto impulsy nereagují.

Významným znakem studií vlivu faktorů jako je výše daňových sazeb, regulační zátěž a kvalita institucí a právního systému na neformální sektor je legalistický pohled na tento sektor a výrazné zaměření se na firmy. Firmy se při rozhodování o tom, jestli se stanou součástí formálního nebo neformálního sektoru, chovají racionálně a váží své náklady a přínosy.

Vysoká regulační zátěž tak funguje jako pobídka pro přesun do neformálního sektoru, protože zvyšuje náklady a v některých zemích je spojena i s vyšší mírou úplatkářství a korupce. Vysoké daňové sazby na druhou stranu nemusí být pro firmy automaticky impulsem k zařazení se do neformálního sektoru, pokud jsou jim výměnou poskytovány kvalitní služby a veřejné statky. Velmi negativní vliv na ekonomickou aktivitu má nespravedlivé uplatňování systémů daňových a regulačních a vysoká míra korupce, které finanční zátěž firem neúměrně zvyšují. Naopak dobře fungující právní systém a kvalitní instituce motivují firmy k začlenění se do formálního sektoru. Specifické postavení potom mají vysoké náklady na vstup do formálního sektoru, které některým firmám hned zpočátku zamezí o vstup vůbec usilovat. Řada firem totiž nemá k tomuto kroku dostatek finančních prostředků.

5.2 Vliv regulace pracovního trhu

Specifické postavení mezi faktory ovlivňujícími velikost neformálního sektoru a jeho podíl na zaměstnanosti má bezesporu regulace pracovního trhu, zaslouží si proto i vlastní

⁴⁶ Původně *World Business Environment Survey* obsahovala 80 zemí, pro řadu z nich však nebyl dostatek dat.

podkapitolu. Pracovní trhy bývají ovlivňovány řadou politik, nejvíce ale legislativou upravující jejich fungování. Legislativa upravující vztahy na pracovních trzích bývá přijímána s cílem ochránit ty nejvíce zranitelné. Literatura však přináší řadu případů, kdy nadměrná regulace vedla naopak ke zhoršení situace na pracovních trzích a nejvíce byly postiženy právě nejzranitelnější skupiny pracovníků. Regulace pracovního trhu má totiž významný vliv na chování firem a na počet a charakter pracovních míst, která vytvářejí.

Někteří autoři označují zkostnatělost pracovního trhu za jednu z hlavních příčin vysokého podílu neformálního sektoru. K tomuto závěru došly třeba Goldberg a Pavcnik (2003) pro případ Kolumbie. Dle autorky byl vývoj neformálního sektoru ovlivněn nikoli liberalizací obchodu, ale reformou pracovněprávní legislativy. Reforma, která v Kolumbii proběhla v 90. letech, výrazně zvýšila flexibilitu trhu práce. Zejména došlo ke snížení nákladů spojených s najímáním a propouštěním zaměstnanců. Dopady této reformy trhu práce na zaměstnanost se zabývala Kugler (1999). Analýzou dat došla k závěru, že díky reformě se snížila míra nezaměstnanosti o třetinu procentního bodu, navíc nastartovala i přesun pracovníků z neformálního do formálního sektoru. Právě tento přesun pracovní síly byl důležitý z pohledu zlepšování pracovních standardů, protože umožnil řadě lidí získat kvalitnější pracovní místa. Tím se podílel i na zlepšení životních standardů.

Podobnou nicméně ještě rozsáhlejší reformu trhu práce provedlo i Peru v 90. letech. Rovněž zde bylo cílem reformy zvýšit flexibilitu trhu práce. Byly proto sníženy náklady spojené s propouštěním a součástí pracovního práva se staly smlouvy na dobu určitou. Tyto změny v pracovně právní legislativě vedly k větší tvorbě nových pracovních míst, což bylo podpořeno i dalšími strukturálními reformami hospodářství (Saavedra, Torero, 2000). Dle Saavedry a Torera (2000) zejména privatizace a liberalizace obchodní politiky vedly ke zvýšené tvorbě pracovních míst jak ve formálním tak v neformálním sektoru.

Saavedra a Torero (2000) sice nedávají jasnou odpověď na to, jak reforma trhu práce ovlivnila velikost neformálního sektoru. Jejich práce však ukazuje, že růst počtu pracovních míst ve formálním sektoru byl velmi dynamický. Uvádějí také, že legislativa regulující pracovně právní vztahy před reformou se podílela na rozvoji neformálního sektoru. Dle Saavedry a Chonga (1999) potom strukturální reformy, které byly v Peru v 90. letech provedeny, celkově k mírnému poklesu neformálního sektoru skutečně vedly.

Vysoké náklady a složitost propouštění bývají tradičně označovány za jeden z faktorů, který odrazuje zaměstnavatele od tvorby nových pracovních míst. Pokud by chtěla firma zaměstnance propustit, musela by mít důkazy svědčící o tom, že neplní své povinnosti. To by ale znamenalo zaměstnance stále monitorovat. Firmy ve formálním sektoru proto raději

vyplácejí tzv. efektivní mzdy⁴⁷, jsou to mzdy vyšší než rovnovážné a zaměstnavatelé se jimi zaměstnanci snaží motivovat. Možnost ztráty dobře placeného zaměstnání je totiž z pohledu zaměstnanců příliš vysokým nákladem. Co se týče firem v neformálním sektoru, ty dle modelu, který vytváří Kugler (1999), platí svým zaměstnancům mzdy, které odpovídají nákladům příležitosti. A jejich chování monitorují.

Kromě vysokých nákladů spojených s propouštěním jsou dle Kugler (1999) efektivní mzdy pro firmy dalším nákladem přizpůsobení se legislativě. Firmy se rozhodují o tom, jestli budou operovat ve formálním nebo neformálním sektoru. Uvolnění legislativy snižuje náklady a má tak zvyšovat podíl firem ve formálním sektoru na úkor neformálního.

Další argument ohledně negativních dopadů vysokých nákladů na propouštění přinášejí např. Goldberg a Pavcnik (2003). Vzhledem k tomu, že firmy neustále čelí relativní nejistotě ohledně budoucí poptávky, zdráhají se vytvářet nová pracovní místa. Dle Harrison a Leamera (1997) firmy omezením v propouštění pracovníků předcházejí najímáním pracovní síly na dobu určitou. Vytváří se tak prostor pro rozvoj neformálního sektoru. Zejména v rozvojových zemích, kde bývá pracovně právní legislativa přísná, ale málo vynucovaná, hrozí, že firmy začnou v případě potřeby raději vytvářet neformální pracovní místa. Ostatně Currie a Harrison (1997) přinášejí informaci, že neformální pracovní místa byla v Maroku vytvářena dokonce státními podniky.

Dopady opatření chránících pracovní místa na pracovní trh v Latinské Americe shrnují Heckman a Pagés (2000). Přestože záměr těchto opatření je dobře míněný a je za ním snaha o zlepšení postavení pracovníků a jejich pracovních a životních podmínek, jejich celkový efekt může být negativní. Zjištění Heckmana a Pagés (2000) ukazují, že opatření chránící pracovní místa zvyšují nerovnost ve společnosti. Ne všichni totiž mohou získat chráněné pracovní místo. Ti úspěšní si sice polepší, ale na úkor zbytku pracovní síly. Nadměrná ochrana pracovních míst tak rozděluje pracovní sílu na privilegovanou a neprivilegovanou. Náklady navíc nejsou rovnoměrně rozloženy mezi všechny společenské skupiny. Na základě modelu Pagés a Montenegro (1999) je ve zvýšené míře nesou především mladí pracovníci. Jejich model poukazuje na negativní působení zvyšování odstupného s odpracovanými roky na zaměstnávání mladých pracovníků. Vzhledem k tomu, že s délkou zaměstnání se zvyšuje výše odstupného, mají firmy tendenci při propouštění propustit mladší pracovníky a šetřit tak náklady. Svůj model autoři aplikovali na Chile a statistiky zaměstnanosti jim jejich závěry

⁴⁷ Modelů efektivních mezd existuje více a vztahují se k řadě dalších aspektů jako jsou nutriční teorie nebo sociologické. K nejvýznamnějším modelům vztahujícím se k vyhýbání se pracovním povinnostem patří model efektivních mezd Shapira a Stiglitze (1984).

potvrdily. Vysoký stupeň ochrany pracovních míst zde byl spjat s poklesem podílu mladých pracovníků zaměstnaných za mzdu.⁴⁸

Dle Heckmana a Pagés (2000) se kromě toho snižují také vyhlídky méně kvalifikovaných pracovníků a žen získat zaměstnání. V neposlední řadě je nadměrná ochrana pracovních míst spojena s rozvojem neformálního sektoru. Reformy pracovního trhu, které opatření na ochranu pracovních míst odbourávají, jsou naopak spojeny s rozvojem formálního sektoru. Tento závěr potvrzují studie diskutované výše (Goldberg, Pavcnik, 2003; Kugler, 1999; Saavedra, Chong, 1999). Ještě přesvědčivější data potom přináší práce Kugler (2000) zabývající se změnami na kolumbijském trhu práce, které nastaly v důsledku reformy pracovního trhu v 90. letech. Zatímco zaměstnanost ve formálním sektoru se po reformě zvyšovala, u neformálního sektoru tomu bylo naopak. Podíl formálního sektoru na zaměstnanosti se zvýšil ze 44,84 % v období před reformou na 51,05 % v období po reformě. Podíl neformálního sektoru se naopak snížil z 55,16 % na 48,95 %.

Vzhledem k negativním dopadům legislativy chránící pracovní místa na pracovní sílu v Latinské Americe, Heckman a Pagés (2000, str. 23) ochranu pracovních míst dokonce nazývají „mimořádně neefektivním a nerovnost zvyšujícím mechanismem“. Celkově se však jedná o téma značně kontroverzní, kde na jedné straně stojí snaha zlepšit podmínky pracovníků a na druhé náklady takovýchto opatření. K nákladům mimo již zmíněné patří snížení možností firem adaptovat se na změny, které přináší globalizace a technologický pokrok a provádět organizační změny (OECD, 2004). K pozitivům naopak náleží větší ochota firem investovat do zacvičení a zvyšování lidského kapitálu zaměstnanců s dlouhodobou pracovní smlouvou.

Většinou jsou efekty vysoké ochrany pracovních míst studovány pro země OECD, což je škoda vzhledem k tomu, že i mnoho rozvojových zemí se vyznačuje striktní ochranou pracovních míst. Dle Heckmana a Pagés (2000) patří např. státy Latinské Ameriky k státům s jednou z nejpřísnějších legislativ v oblasti ochrany pracovních míst, stupeň ochrany odpovídá stupni ochrany pracovních míst v zemích Jižní Evropy.

Ochrana pracovních míst zůstává kontroverzním tématem, které má jak řadu kritiků tak příznivců. A to i přes to, že teorie i empirické studie poukazují na negativní dopady těchto opatření. V oblasti regulace pracovních trhů to nicméně není jediné kontroverzní téma, podobně bývá přijímáno i zavádění minimální mzdy.

⁴⁸ Podíl mladých pracovníků zaměstnávajících sebe sama neklesl.

Dopady zavádění minimálních mezd nejsou zcela jasné a jak teoretické předpoklady tak i empirické studie přinášejí smíšené poznatky. Výsledky závisí na více proměnných jako je zkoumaná země, způsob výpočtu výše minimální mzdy, metodách analýzy a předpokladech ekonometrického rámce zkoumání (Boeri et al., 2008). Studium dopadů minimálních mezd v rozvojových zemích navíc komplikuje ještě dualistický charakter tamějších pracovních trhů.

I přes smíšené výsledky bývají opatření stanovující minimální mzdu ze strany ekonomů přijímána spíše s negativními očekáváními. Hlavním argumentem jejich odpůrců je, že minimální mzda povede ke snížení zaměstnanosti a v konečném důsledku tak i ke snížení celkových příjmů pracovní síly. Hlavní obavu v souvislosti se zaváděním minimální mzdy v rozvojových zemích zmiňuje např. Harrison a Leamer (1997). Je to obava, že minimální mzda sníží zaměstnanost ve formálním sektoru a bude impulsem k rozvoji neformálního sektoru a k následnému poklesu mezd v tomto sektoru.

Empirické studie se až do nedávné doby bohužel zaměřovaly téměř výhradně na rozvinuté země. Nejčastěji byly studovány efekty minimální mzdy na rozložení mezd ve společnosti a na zaměstnanost. Zejména dopady na zaměstnanost mohou být dle studií jak pozitivní tak negativní. Velkou roli hrají i předpoklady autorů ohledně fungování trhů. Záleží především na tom, zda je považují za dokonale konkurenční či nikoli (Boeri et al, 2008). Na dokonale konkurenčních trzích by zavedení minimální mzdy působilo negativně. Ve skutečnosti pracovní trhy dokonale konkurenční nebývají.

Co se týče zkoumání dopadů zavádění minimální mzdy v rozvojových zemích empirické studie se zaměřují hlavně na Latinskou Ameriku, k dispozici je však i několik studií z Indonésie a Afriky. Stejně jako v případě rozvinutých zemí se tyto studie soustředí na rozložení mezd a na vývoj zaměstnanosti. Pozornost je věnována také dopadům na neformální sektor.

Zaměření se na neformální sektor je podstatné zejména proto, že v něm působí většina chudých obyvatel (Lemos, 2004). Vývoj v tomto sektoru však není důležitý jen z pohledu přímých dopadů na životní podmínky pracovníků tohoto sektoru. Expanze neformálního sektoru nemá negativní důsledky jen na zaměstnanost, ale také na příjmy státního rozpočtu. A stanovení minimální mzdy může atraktivitu neformálního sektoru zvyšovat a stát tak za rozhodnutím firmy přesunout se do tohoto sektoru.

Pokud jde o výsledky empirických studií, podobně jako u rozvinutých zemí z nich prakticky není možné vyvodit jednoznačné závěry. Mnohdy můžeme nalézt protichůdné

výsledky i u různých studií zabývajících se stejnou zemí.⁴⁹ Některé trendy však studie i přesto naznačují. Zajímavým zjištěním je např. to, že zavedení minimálních mezd neovlivňuje neformální sektor jen nepřímo, ale dochází i k přímému přelévání efektů. Maloney a Nunez (2003) zjistili, že v Kolumbii minimální mzda funguje jako „*numeraire*“ neboli referenční bod a od její výše se přímo odvíjí výše mezd všech pracovníků na pracovním trhu. Výše minimální mzdy významně ovlivňuje i výši mezd v neformálním sektoru (Lemos, 2004; Fajnzylberg, 2001).

Několik studií se shoduje v závěru, že zvýšení minimální mzdy vede ke snížení zaměstnanosti ve formálním sektoru (Gindling, Terrell, 2007; Maloney, Nunez, 2003; Bell, 1997). Gindling a Terrell (2007), kteří se zaměřili na Kostariku, uvádějí, že 10% zvýšení minimální mzdy vede ke snížení zaměstnanosti ve formálním sektoru o 1,09 %.

Někteří autoři se potom soustředili na efekty zavádění minimální mzdy na jednotlivé společenské skupiny. Jejich práce ukazují negativní vliv minimální mzdy na nejzranitelnější skupiny pracovníků. Negativní dopady na výdělky a zaměstnanost žen dokumentují Fajnzylber (2001), Feliciano (1998), Montenegro a Pagés (2003) a Suryahadi et al. (2003), mladých pracovníků pak Fajnzylber (2001), Gindling a Terrell (2007), Montenegro a Pagés (2003) a Suryahadi et al. (2003). Montenegro a Pagés (2003) stejné dopady zmiňují i pro méně kvalifikovanou pracovní sílu, Suryahadi et al. (2003) zase pro manuálně pracující. Příznivý vliv zavedení minimální mzdy naopak Suryahadi et al. (2003) nacházejí u duševně pracujících. Feliciano (1998) zase shledává pozitivní efekty na zaměstnanost u mužů ve věku 55 až 64 let. V souladu s těmito výsledky je i zjištění Montenegro a Pagés (2003), že zavedení minimální mzdy působí příznivě na zaměstnanost starších pracovníků a kvalifikovaných pracovníků.

Negativními dopady na zaměstnanost se v těchto případech rozumí nezaměstnanost, přesun do neformálního sektoru nebo úplný odchod z pracovního trhu. Nepříznivé účinky na zaměstnanost žen, mladých pracovníků a méně kvalifikovaných pracovníků jsou tudíž zcela v rozporu se záměrem stanovování minimální mzdy.

Zavedení minimální mzdy navíc také zvyšuje atraktivitu neformálního sektoru z pohledu firem. Firmy mohou reagovat převedením části práce na pracovníky neformálního sektoru. Tento vývoj předpovídá model Harrison a Leamera (1997). Nebo se mohou do neformálního sektoru zařadit celé firmy. V tomto ohledu však hraje důležitou roli i kvalita institucí a právního systému země. Dle Cuff et al. (2010) je pro zamezení rozvoje

⁴⁹ Např. výsledky Fajnzylber (2001) a Lemos (2004) si v určitých ohledech částečně odporují.

neformálního sektoru na úkor formálního stěžejní schopnost státního aparátu vynucovat dodržování pravidel.

Předpisy regulující trh práce bývají přijímány s cílem zlepšit postavení pracovníků a jejich pracovní podmínky. I přes svůj dobře míněný záměr, však mohou působit zcela opačně. Studie ukazují, že zejména zavádění minimálních mezd nebo opatření na ochranu pracovních míst s sebou nesou poměrně vysoké náklady. Tyto náklady jsou nerovnoměrně společensky rozloženy a některé skupiny je nesou ve větší míře. Největší břemeno v tomto ohledu nesou nekvalifikovaní pracovníci, ženy a mladí pracovníci. Tedy ty nejzranitelnější skupiny pracovní síly, k jejichž podpoře měla regulace sloužit. Namísto toho se jejich vyhlídky získat zaměstnání ve formálním sektoru snižují.

Vysoká míra regulace pracovního trhu se dle Botera et al. (2004) pojí s vysokým podílem neoficiální ekonomické aktivity. Pro zajištění dodržování předpisů regulujících pracovní vztahy je navíc třeba dobře fungující mechanismus jejich vynucování. Ten však pro rozvojové země není typický. Je proto zajímavé, že se rozvojové země vyznačují vyšší mírou regulace pracovního trhu. Botero et al. (2004) soudí, že se tak snaží nahradit systém sociálního zabezpečení.

Zlepšovat postavení a životní podmínky pracovníků je zejména v rozvojových zemích velice důležité a regulace trhu práce v tom hraje významnou roli. Je však také nutné zajistit, aby přijímaná opatření nevedla k nadměrné regulaci, jež bude mít na pracovní sílu negativní dopady a povede k rozvoji neformálního sektoru. Je také třeba, aby státy byly schopny přijímanou legislativu i vynucovat.

5.3 *Politiky formalizace ekonomické aktivity*

Ukazuje se, že vnitřní politiky nejenže mají stěžejní význam při určování dopadů globalizace na neformální sektor, ale samy o sobě jsou zásadními determinantami vývoje tohoto sektoru. Zatímco některé politiky vedou k rozvoji neformálního sektoru, jiné mají účinky opačné. Při vytváření vnitřních politik je proto důležité, aby byly přijímány takové politiky, které nezvyšují atraktivitu neformálního sektoru, ale naopak zvýhodňují formální sektor.

Neexistuje jediná politika, jejímž přijetím by bylo možno dosáhnout vymýcení neformální ekonomické aktivity a formalizace pracovního trhu. Jedná se spíše o soubor politik z řady oblastí, které by pro takový proces měly vytvořit patřičné podmínky. Dobré vodítko

ohledně vhodných politik poskytují výše diskutované studie, které označují faktory nepříznivě ovlivňující formální sektor a zvyšující atraktivitu neformálního sektoru. Právě tyto faktory je nezbytné odbourat. Současně je také třeba brát ohled na vnitřní specifika zemí.

Vnitřní specifika země hrají stěžejní roli hlavně z pohledu vytváření strategií pro bezprostřední zlepšení situace pracovníků neformálního sektoru. Tvorba takových strategií je složitá, protože neexistují jednoduchá a zaručená řešení, která by přinášela výsledky okamžitě a bez ohledu na zemi v níž jsou implementována. Je proto nutné odhlédnout od „makroekonomického“ pohledu na neformální sektor a zaměřit se na místní specifika tohoto sektoru a opatření situaci přizpůsobit. Přesto se však nejedná o neřešitelnou otázku. Např. Chen et al. (2002) informují o opatřeních, která pomohla zlepšit situaci drobných producentů tradičních řemeslných výrobků v Indii. Tradiční řemeslná výroba zde byla podporována již před liberalizací obchodu a otevřením trhu prostřednictvím řady politik. Na úrovni spolkových států vznikala Ministerstva řemeslné výroby, řemeslníci dostávali dotace, využívání některých surovin bylo vyhrazeno pouze jim, byl také podporován výzkum nových technologií výroby a designu. Díky těmto opatřením se podmínky řemeslníků zlepšily stejně jako jejich připravenost na situaci po otevření se mezinárodnímu obchodu a byli tudíž schopni využít nových příležitostí.

Pomoc stávajícím pracovníkům neformálního sektoru a ulehčení jejich situace je stejně důležitá jako politiky mající za cíl formalizaci hospodářství. Bohužel však v tomto ohledu nejsou k dispozici informace o osvědčených postupech. Co se týče politik zaměřujících se na formalizaci firem a zaměstnanosti, je situace odlišná. Obecná opatření jsou v tomto směru známá a prověřená řadou studií a mnohdy i historickou zkušeností zemí bývalého východního bloku.

V prvé řadě je nezbytné vzít v úvahu, že samotný ekonomický růst k vymizení neformálního sektoru nestačí. K tomu je třeba přijmout konkrétní opatření. Jednotlivé strategie formalizace ekonomiky mají svůj původ v přístupu každé ze škol k tomuto sektoru (Bacchetta et al., 2009). Zatímco dle legalistické školy je třeba odstranit překážky zařazení se do formálního sektoru a zlepšit přístup k finančním službám, strukturalisté spatřují nejdůležitější opatření v posílení vynucování zákonných norem a v zabránění daňovým únikům. Dualistická škola se naproti tomu staví pro podporu zakládání nových formálních firem a pro rozvoj těch stávajících. Nejlepším řešením by nicméně bylo přijmout mix těchto opatření, protože jen tak je možné postihnout všechny segmenty neformálního sektoru.

V každém případě studie poukazují na nutnost vytvořit ve formálním sektoru pro firmy příznivé podmínky, které budou pobídkou k zařazení se do tohoto sektoru. Zejména je

třeba snížit náklady na registraci, odstranit byrokratické překážky, neúměrnou daňovou a regulační zátěž a předcházet nadměrné regulaci pracovního trhu.

Několik konkrétních opatření pro podporu formálního sektoru vyjmenovávají Djankov et al. (2002). Autoři se sice primárně zaměřují na transformující se země dřívějšího sovětského bloku, ale jejich doporučení jsou přínosná i pro rozvojové země. V první řadě radí racionalizovat a urychlit administrativní procesy, především snížit počet nutných povolení, osvědčení a licencí potřebných pro podnikání. Dále zjednodušit daňový systém, omezit množství výjimek, zavést jednotnou sazbu daní z příjmu právnických osob⁵⁰ a zlepšit přístup ke kapitálu pro malé a střední firmy i „mikrofirmy“. V této oblasti hrají významnou roli instituce poskytující mikrofinance, z toho důvodu je dle Djankova et al. (2002) důležité jejich činnost podporovat.

Z rámce legalistické školy vycházejí i doporučení Perryho et al. (2007). Kromě nutnosti snižovat náklady formalizace, tato práce, zmiňuje i potřebu vytvářet pobídky pro přesun do formálního sektoru. Tyto pobídky mají mít formu zlepšeného přístupu k veřejným statkům a službám poskytovaným státem. Současně je také třeba zlepšit kvalitu právního systému a institucí, stejně jako systému regulací a jejich vymáhání. I celkově zefektivnit fungování státu a posílit důvěru občanů ve společenskou smlouvu mezi nimi a státem. Jen tak lze dle Perryho et al. (2007) přimět obyvatele, aby dodržovali předpisy a zapojili se do státem regulovaného hospodářství.

Opatření, která navrhuje ILO (2007), mají svým charakterem blízko ke strukturalistické škole. Jedná se však o velmi obecné strategie a doporučení ILO jsou tak poměrně vágní. Z většiny navrhovaných opatření také není jasné, jak jich dosáhnout. ILO mimo jiné doporučuje zahrnout do regulačního rámce tvořeného zákoníkem práce, daňovým systémem apod. i firmy neformálního sektoru. Navrhuje rozvíjet podnikatelský sektor zlepšováním služeb, přístupu na trhy a ke kapitálu a podporovat v neformálním sektoru zakládání odborů a jejich rozvoj. Důraz klade také na nutnost prosazovat rovnost pohlaví, zlepšovat pracovní podmínky a přístup k sociálnímu zabezpečení. Tyto postupy by dle ILO měly být včleněny do místních strategií.

Konkrétní kroky narozdíl od ILO (2007) nabízí La Porta a Shleifer (2008). Autoři se ostře staví proti úmyslu aktivitu firem neformálního sektoru regulovat nebo danit. Tyto firmy mají příliš malou produktivitu a takovýto zásah by u nich vedl ke krachu. To by mělo negativní dopady na pracovní sílu, jejíž velká část je v neformálních firmách zaměstnána.

⁵⁰ Jednotná sazba daně a omezení počtu výjimek je podnikateli vnímáno jako spravedlivější a nedeformující systém zdanění.

Namísto toho radí pomoci těmto firmám zvýšit produktivitu např. pomocí již zmíněných mikrofinancí.

Zásadní význam pro omezení podílu neformální ekonomické aktivity má také potírání korupce a úplatkářství. K tomu je třeba rozvíjet institucionální rámec, posilovat vládu zákona a zkvalitňovat právní systém. Strategie směřující k naplnění tohoto cíle umožní státům dostat se do stavu „dobré rovnováhy“ (Johnson et al., 1999). Tedy stavu, kdy je podíl neformálního sektoru nízký, příjmy z daní jsou tudíž dostatečné a umožňují státům investovat do poskytování veřejných statků. Dobrým příkladem v tomto ohledu mohou být země střední a Východní Evropy, jimž se po rozpadu východního bloku podařilo díky reformám pozitivní vývoj nastartovat. Na důležitosti opatření zvyšujících kvalitu institucí se kromě Johnsona et al. (1998, 1999) shodují také Friedman et al. (2000) a Dabla-Norris et al. (2008).

Další strategií na níž se shoduje více autorů (např. Bacchetta et al., 2009; ILO, 2007; La Porta a Shleifer, 2008; Perry et al., 2007) je podpora zvyšování lidského kapitálu. Rozvíjení lidského kapitálu je zásadní z několika důvodů. Jednak zvýšení kvalifikace poskytne pracovníkům šanci najít si zaměstnání ve formálním sektoru (Perry et al., 2007). Dále také umožní rozvoj formálního sektoru prostřednictvím zvyšování produktivity firem (La Porta a Shleifer, 2008).⁵¹ Rozvíjení vzdělávacího systému a tvorba vzdělávacích programů pro pracovníky je tak zásadním nástrojem pro zlepšování vyhlídek pracovní síly i pro ekonomický růst.

Kromě výše zmíněných opatření existují samozřejmě i některá další doporučení, jedná se však většinou o strategie značně finančně náročné a pro rozvojové země tedy nepřiliš využitelné. Návrhy takových politik přináší např. Bacchetta et al. (2009). Je to kupříkladu podpora přesunu pracovníků do formálního zaměstnání prostřednictvím zvyšování produktivity firem neformálního sektoru. Nástrojem k tomu mají být např. investice do infrastruktury apod. Dále navrhují vytváření systémů sociální ochrany pro pracovníky neformálního sektoru. Pro většinu rozvojových zemí by nicméně přijetí takových strategií nutně znamenalo přílišnou zátěž už tak nedostačujících státních rozpočtů.

To se však nedá říct o ostatních diskutovaných návrzích politik, snad s výjimkou doporučení ILO (2007). Většina navrhovaných opatření se zaměřuje na vytvoření příznivých podmínek pro firmy ve formálním sektoru. Uvedení takových doporučení do praxe by nebylo přespříliš finančně náročné, chybí k němu však zpravidla politická vůle. Minimálně

⁵¹ Dle zjištění La Porty a Shleifera (2008) je to nicméně zejména lidský kapitál podnikatelů a manažerů, který hraje roli při zvyšování produktivity firem.

z krátkodobého pohledu jsou navíc v rozvojových zemích vnímány jako palčivější zcela jiné problémy. Neformální sektor je zde stále chápán jako alternativa pro ty, kteří jinou možnost výdělků nemají.

S neformálním sektorem je nicméně spojena řada negativních jevů, jako je nízká produktivita, špatné pracovní podmínky, nedodržování zákonných norem apod. Vysoký podíl neformálního sektoru snižuje vyhlídky pracovní síly na získání kvalitního zaměstnání, snižuje příjmy státu a limituje potenciální přínosy globalizace. Redukuje tak potenciál pro ekonomický rozvoj a efektivitu boje proti chudobě a nerovnosti ve společnosti. Schneider (2002) proto zdůrazňuje, že dříve nebo později se s ním každá vláda bude muset vypořádat.

Zjištění studií ukazují, že vlády by při tvorbě politik měly na dopady na neformální sektor brát zvláštní ohled. Přijímat jen opatření, která se nebudou podílet na rozvoji neformálního sektoru a vytvářet strategie pro potlačení neformální ekonomické aktivity. Ukazuje se, že dobré vládnutí hraje v tomto ohledu významnou roli a měla by mu proto být v budoucnosti věnována obzvláštní pozornost.

6 Závěr

I přes zvyšující se zájem o problematiku neformálního sektoru zůstává tato oblast v diskurzu rozvoje poměrně opomíjenou. Vysoký podíl neformálního sektoru přitom zůstává jednou z hlavních charakteristik hospodářství rozvojových zemí a současně je také brzdou jejich rozvoje. S vysokým podílem tohoto sektoru na ekonomice se pojí pomalejší hospodářský růst, horší výsledky zahraničního obchodu, vyšší příjmová nerovnost ve společnosti a přispívá též ke koncentraci vývozu. Mimoto se neformální sektor vyznačuje také horšími pracovními podmínkami.

Vysoký podíl neformálního sektoru ukazuje, že jeden z výrobních faktorů není využíván efektivně, redukuje se tudíž i potenciál pro ekonomický růst. Neformální sektor by proto neměl být vnímán jen jako nárazníkový sektor poskytující pracovní příležitost těm, kteří ji jinde nenajdou. Sám o sobě představuje pro boj s chudobou překážku a minimalizaci jeho rozsahu by měla být věnována pozornost.

Pro efektivní potlačení tohoto sektoru je však třeba nejprve znát faktory, které se na rozvoji neformálního sektoru podílejí. V současnosti jsou za fenomény, které růst neformálního sektoru podněcují považovány procesy provázející ekonomickou globalizaci, především je to liberalizace obchodu a otevírání trhů. Empirické studie však dokládají, že liberalizace obchodních politik může působit jak pozitivně tak negativně a roli vždy hrají specifika dané země a celkový kontext domácích politik. Globalizace má spíše tendenci příznivé nebo nepříznivé efekty zesilovat, ty však vždy vycházejí primárně z domácího prostředí.

Je to tedy kontext domácích politik, který vytváří pobídky buď pro rozvoj formálního nebo neformálního sektoru. V oblasti domácích politik existuje několik faktorů, které podíl neformální ekonomické aktivity stěžejním způsobem ovlivňují. Patří k nim zejména daňová zátěž, náklady na vstup do odvětví a na registraci, regulace, zvláště pak regulace pracovního trhu, rozvoj finančního sektoru a v neposlední řadě také kvalita institucí a právního systému.

Tyto faktory sice v první řadě ovlivňují rozhodnutí firem o tom, do kterého sektoru se zařadí, jejich prostřednictvím však determinují i množství příležitostí pracovní síly na získání zaměstnání ve formálním sektoru. Firmy se chovají racionálně a jejich rozhodnutí vychází ze zvážení přínosů a nákladů. Pokud náklady představují nadměrnou zátěž a nejsou kompenzovány adekvátním množstvím a kvalitou statků a služeb poskytovaných státem, firmy se rozhodnou začlenit se do neformálního sektoru. Následkem takového rozhodnutí firem se státu snižují daňové příjmy. Zájmem vlád by proto mělo být vytvářet politiky, které

povedou k formalizaci ekonomické aktivity a nebudou fungovat jako pobídka pro zařazení se do neformálního sektoru. Politiky tohoto typu nemusí být ani náročné na množství finančních prostředků vynaložených státem.

Firmy totiž negativně reagují zejména na nespravedlivý systém regulace a vysokou míru korupce a úplatkářství. Zlepšení kvality institucí a právního systému je z tohoto pohledu pro rozvoj formálního sektoru na úkor neformálního stěžejní. Potřebná opatření tedy nejsou příliš náročná na množství financí jako spíše na existenci politické vůle k těmto krokům.

Přímo působící nepříznivé dopady na pracovní sílu má potom nadměrná ochrana pracovního trhu. Cílem ochrany pracovního trhu je sice zlepšit postavení pracovní síly, často však působí zcela opačně. Nadměrná ochrana pracovního trhu způsobuje jeho zkosnatělost a snižuje vyhlídky zejména těch nejzranitelnějších skupin pracovní síly získat zaměstnání ve formálním sektoru. Vlády by proto měly brát v potaz, že prostřednictvím pracovněprávní legislativy determinují rozhodování firem ohledně množství a charakteru pracovních příležitostí, které vytvářejí.

Vzhledem k tomu, že přítomnost neformálního sektoru v hospodářství ovlivňuje pracovní a životní podmínky pracovní síly i příjmy státu, měla by být problematice neformálního sektoru při tvorbě vnitřních politik věnována pozornost. Přijímány by měly být jen takové politiky, které atraktivitu neformálního sektoru nezvyšují. Zřetel by na tento sektor měl být brán rovněž při prosazování pracovních standardů. Přijímané pracovní standardy, ať už na národní nebo mezinárodní úrovni, by neměly snižovat pravděpodobnost získání pracovního místa ve formálním sektoru a dělit pracovní sílu na privilegovanou a neprivilegovanou.

Co se týče dopadů globalizace na neformální sektor, není jediným ani hlavním faktorem ovlivňujícím tento sektor. Liberalizace obchodních politik automaticky nepřináší pozitivní nebo negativní efekty, její účinky závisí na domácích politikách a právním a institucionálním prostředí země. Prosazování zásad dobrého vládnutí je tak jedním z klíčů k minimalizaci neformální ekonomické aktivity.

7 Použitá literatura

- ACEMOGLU, D. 2003. Patterns of Skill Premia. *Review of Economic Studies*. April 2003, volume 70, issue 2, pages 199-203.
- ACOSTA, P., MONTES-ROJAS, G. 2010. Informal Jobs and Trade Liberalization in Argentina. Working Paper.
- ALEMAN-CASTILLA, B. 2006. The Effect of Trade Liberalization on Informality and Wages: Evidence from Mexico. Discussion Paper No. 763, Centre for Economic Performance.
- ATTANASIO, O., GOLDBERG, P., K., PAVCNİK, N. 2004. Trade Reforms and Wage Inequality in Colombia. *Journal of Development Economics*. August 2004, volume 74, issue 2, pages 3331-366.
- AZUMA, Y., GROSSMAN, H. 2008. A Theory of the Informal Sector. *Economics and Politics*. March 2008, volume 20, issue 1, pages 62-79.
- BACCHETTA, M., EKKERHARD, E., BUSTAMANTE, J., P.(eds.) 2009. *Globalization and Informal Jobs in Developing Countries*. International Labour Office and World Trade Organization, Geneva.
- BACCHETTA, M., JANSEN, M. 2003. *Adjusting to Trade Liberalization: The Role of Policy, Institutions and WTO Disciplines*. Special Studies 7. Geneva: World Trade Organization.
- BELADI, H., YABUUCHI, S. 2001. Tariff-Induced Capital Inflow and Welfare in the Presence of Unemployment and Informal Sector. *Japan and the World Economy*, January 2001, volume 13, issue 1, pages 51-60.
- BELL, L. 1997. The Impact of Minimum Wages in Mexico and Colombia. *Journal of Labor Economics*. July 1997, volume 15, issue 3, pages S102-135.
- BHAGWATI, J. 1958. Immiserizing Growth: A Geometrical Note. *Review of Economic Studies*. June 1958, volume 25, issue 3, pages 201-205.
- BHAGWATI, J. N., 2004. *In Defense of Globalization*. New York: Oxford University Press. ISBN 0-19-517025-3.
- BHAGWATI, J., N., PANAGARIYA, A., SRINIVASAN, T., N. 1998. *Lectures on International Trade: Second Edition*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. ISBN 0-262-02443-8.
- BLEANEY, M., GREENAWAY, D. 2001. The Impact of Terms of Trade and Real Exchange Volatility on Investment and Growth in Sub-Saharan Africa. *Journal of Development Economics*. August 2001, volume 65, issue 2, pages 491-500.
- BOERI, T., B., HELPPIE, B., MACIS, M. 2008. Labor Regulations in Developing Countries: A Review of the Evidence and Directions for Future Research. SP Discussion Paper No. 0833, World Bank.
- BOTERO, J., DJANKOV, S., LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLIEFER, A. 2004. The Regulation of Labor. *The Quarterly Journal of Economics*. November 2004, volume 119, issue 4, pages 1339-1382.

- BRECHER, R., A., ALEJANDRO, C., F., D. 1977. Tariffs, Foreign Capital, and Immiserizing Growth. *Journal of International Economics*. November 1977, volume 7, issue 4, pages 317-322.
- BRECHER, R., A., FINDLAY, R. 1983. Tariffs, Foreign Capital and National Welfare with Sector Specific Factors. *Journal of International Economics*. May 1983, volume 14, issue 3-4, pages 277-288.
- BULOW, J., SUMMERS, L., H. 1986. A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination, and Keynesian Unemployment. *Journal of Labor Economics*. July 1986, volume 4, issue 3, pages 376-414.
- CARR, M., CHEN, M., A. 2001. *Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor*. WIEGO Publication.
- CARR, M., CHEN, M. 2004. Globalization, Social Exclusion and Work. *International Labour Review*. March 2004, volume 143, issue 1-2, pages 129-160.
- CEBULA, R., J. 1997. An Empirical Analysis of the Impact of Government Tax and Auditing Policies on the Size of the Underground Economy: The Case of the United States, 1973-94. *The American Journal of Economics and Sociology*. April 1997, volume 56, issue 2, pages 173-185.
- Central Statistical Organisation/India (CSO/India). 1999. Expert Group on Informal Statistics: Report of the Third Meeting. New Delhi, May 17-19, 1999.
- CUFF, K., MARCEAU, N., MONGRAIN, S., ROBERTS, J. 2010. Optimal Wage Policy and the Informal Sector. *Journal of Public Economics*, forthcoming.
- CURRIE, J., HARRISON, A. 1997. Sharing the Costs: The Impact of Trade Reform on Capital and Labor in Morocco. *Journal of Labor Economics*. July 1997, volume 15, number 3, pages S44-71.
- DABLA-NORRIS, E., GRADSTEIN, M., INCHAUSTE, G. 2008. What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality. *Journal of Development Economics*. February 2008, volume 85, issue 1-2, pages 1-27.
- DE PINERESE, S., A., G., FERRANTINO, M. 1997. Export Diversification and Structural Dynamics in the Growth Process: A Case Study of Chile. *Journal of Development Economics*. April 1997, volume 52, issue 2, pages 375-391.
- de SOTO, H. 1989. *The Other Path: the Invisible Revolution in the Third World*. New York: Harper and Row. ISBN 0-60-016020-9.
- DJANKOV, S., LIEBERMAN, I., MUKHERJEE, J., NENOVA, T. 2002. Going Informal: Benefits and Costs, World Bank.
- DOLLAR, D. 2005. Globalization, Poverty, and Inequality since 1980. *The World Bank Research Observer*. volume 20, issue 2, pages 145-175.
- ETHIER, W. 1974. Some of the Theorems of International Trade with Many Goods and Factors. *Journal of International Economics*. May 1974, volume 4, issue 2, pages 199-206.
- FAFCHAMPS, M., ZEUFACK, A., EL HAMINE, S. 2008. Learning to Export: Evidence from Moroccan Manufacturing. *Journal of African Economies*. June 2007, volume 17, issue 2, pages 305-355.

- FAJNZYLBBER, P. 2001. Minimum Wage Effects throughout the Wage Distribution: Evidence from Brazil's Formal and Informal Sectors. *Anais do XXIX Encontro Nacional de Economia*.
- FEENSTRA, R., C., HANSON, G., H. 1995. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages. NBER Working Paper No. 5121, National Bureau of Economic Research.
- FEENSTRA, R., C., HANSON, G., H. 1997. Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico's Maquiladoras. *Journal of International Economics*. May 1997, volume 42, issue 3-4, pages 371-393.
- FEENSTRA, R., C., HANSON, G., H. 1999. The Impact of Outsourcing and High Technology Capital on Wages: Estimates for the United, 1979-1990. *Quarterly Journal of Economics*. August 1999, volume 114, issue 3, pages 907-940.
- FEI, J., C. H., RANIS, G. 1964. *Development of the Labor Surplus Economy*. Homewood, IL: Ricchard D. Irwin.
- FELICIANO, Z., M. 1998. Does the Minimum Wage Affect Employment in Mexico? *Eastern Economic Journal*. Spring 1998, volume 24, issue 2, pages 165-180.
- FIELDS, G., S. 2004a. A Guide to Multisector Labor Market Models. World Bank Labor Market Conference, Washington, D. C., November 18- 19, 2004.
- FIELDS, G., S. 2004b. Dualism in the Labor Market: A Perspective on the Lewis Model after Half a Century. *The Manchester School*. December 2004, volume 72, issue 6, pages 724-735.
- FIELDS, G., S. 2005. A Welfare Economic Analysis of Labor Market Policies in the Harris-Todaro Model. *Journal of Development Economics*. February 2005, volume 76, issue 1, pages 127-146.
- FIELDS, G., S. 2007. Employment in Low-Income Countries: Beyond Labor Market Segmentation? In PACI, P., SERNEELS, P. (eds.) *Employment and Shared Growth: Rethinking the role of Labor Mobility for Development*. Washington, D. C: World Bank. ISBN 0-8213-7107-7.
- FLANAGAN, R. J. 2006. *Globalization and Labor Conditions: Working Conditions and Workers Rights in a Global Economy*. New York: Oxford University Press. ISBN 978-0-19-530600-2.
- FRIEDMAN, E., JOHNSON, S., KAUFMANN, D., ZOIDO-LOBATON, P. 2000. Dodging the Grabbing Hand: The Detrminants of Unofficial Activity in 69 Countries. *Journal of Public Economics*. June 2000, volume 76, issue 3, pages 459-493.
- FUGAZZA, M., FIESS, N. 2010. Trade Liberalization and Informality: New Stylized Facts. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 43, United Nations Conference on Trade and Development.
- GE, W. 1999. The Dynamics of Export-Processings Zones. UNCTAD Discussion Paper No. 144, United Nations Conference on Trade and Development.
- GËRXXHANI, K. 2004. The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey. *Public Choice*. September 2004. volume 120, number 3- 4, pages 267-300.
- GHOSH, A., R., OSTRY, J., D. 1994. Export Instability and the External Balance in Developing Countries. IMF Working Paper No 94/8.
- GILLES, D., TEDDS, L. 2002. *Taxes and the Canadian Underground Economy*. Toronto: Canadian Tax Foundation. ISBN 10-0888081715.

- GINDLING, T., H., TERRELL, K. 2007. The Effects of Multiple Minimum Wages Throughout the Labor Market: The Case of Costa Rica. *Labour Economics*. June 2007, volume 14, issue 3, pages 485-511.
- GLICK, P., ROUBAUD, F. 2006. Export Processing Zone Expansion in Madagascar: What Are the Labour Market and Gender Impacts. *Journal of African Economies*. December 2006, volume 15, issue 4, pages 722-756.
- GOLDBERG, P., K., PAVCNIK, N. 2001. Trade Protection and Wages: The Evidence from the Colombian Trade Reforms. NBER Working Paper 8757, National Bureau of Economic Research.
- GOLDBERG, P., K., PAVCNIK, N. 2003. The Response of the Informal Sector to Trade Liberalization. NBER Working Paper No. W9443. Social Science Research Network.
- GOLDBERG, P., K., PAVCNIK, N. 2007. Distributional Effects of Globalization in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*. March 2007, volume 45, issue 1, pages 39-82.
- GRINOLS, E., L. 1991. Unemployment and Foreign Capital: The Relative Opportunity Cost of Domestic Labour and Welfare. *Economica*. February 1991, volume 58, issue 229, pages 107-121.
- GROSSMAN, S., J., HART, O., D. 1986. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*. August 1986, volume 94, issue 4, pages 691-719.
- GUPTA, M., R. 1997. Informal Sector and Informal Capital Market in a Small Open Less-Developed Economy. *Journal of Development Economics*. April 1997, volume 52, issue 2, pages 409-428.
- HAMADA, K. 1974. An Economic Analysis of the Duty-Free Zone. *Journal of International Economics*. August 1974, volume 4, issue 3, pages 225-241.
- HANSON, G., H. 2004. Globalization, Labour Income, and Poverty in Mexico. NBER Working Paper No. 11027, National Bureau of Economic Research.
- HANSON, G., H., HARRISON, A., E. 1999. Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico. *Industrial and Labor Relations Review*. January 1999, volume 52, issue 2, pages 271-288
- HARRIS, J., R., TODARO, M., P. 1970. Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis. *The American Economic Review*. March 1970, volume 60, issue 1, pages 126-142.
- HARRISON, A., E., HANSON, G., H. 1999. Who Gains from Trade Reform? Some Remaining Puzzles. *Journal of Development Economics*. June 1999, volume 59, issue 1, pages 125-154.
- HARRISON, A., LEAMER, E. 1997. Labor Markets in Developing Countries: An Agenda for Research. *Journal of Labor Economics*. July 1997, volume 15, number 3, pages 1-19.
- HART, K. 1973. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*. March 1973. volume 11, number 1, pages 61-89.
- HAUSMANN, R., KLINGER, B. 2006. Structural Transforming and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. Center for International Development Working Paper No. 128, Harvard University.

- HAUSMANN, R., RODRIK, D. 2003. Economic Development as Self-Discovery. *Journal of Development Economics*. December 2003, volume 72, issue 2, pages 603-633.
- HECKMAN, J., PAGÉS, C. 2000. The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets. NBER Working Paper No. 7773, National Bureau of Economic Research.
- HECKSCHER, E. 1919. The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, pages 497-512.
- HERZER, D., NOWAK-LEHMANN, F., D. 2006. What Does Export Diversification Do for Growth? An Econometric Analysis. *Applied Economics*. August 2006, volume 38, issue 15, pages 1825-1838.
- HOEKMAN, B., MICHALOPOULOS, C., SCHIFF, M., TARR, D. 2001. Trade Policy Reform and Poverty Alleviation. Policy Research Working Paper 2733, World Bank.
- HSIEH, CH-T., WOO, K., T. 2005. The Impact of Outsourcing to China on Hong Kong's Labor Market. *American Economic Review*. December 2005, volume 95, issue 5, pages 1673-1687.
- HUSSMANN, R. 2001. Informal Sector and Informal Employment: Elements of a Conceptual Framework. ILO/WIEGO Workshop on Informal Employment Statistics in Latin America, Santiago/Chile, October 16-18, 2001.
- HUSSMANN, R. 2004. Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment. Working Paper No. 53. Bureau of Statistics International Labour Office.
- CHANDRA, V., KHAN, M., A. 1993. Foreign Investment in the Presence of an Informal Sector. *Economica*. February 1993, volume 60, issue 237, pages 79-103.
- CHARMES, J. 2000. The Contribution of Informal Sector to GDP in Developing Countries: Assessment, Estimates, Methods, Orientation for the Future. Fourth Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, Geneva, August 28-30, 2000.
- CHARMES, J. 2006. Measurement of the Contribution of Informal Sector/Informal Employment to GDP in Developing Countries: Some Conceptual and Methodological Issues. Ninth Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics, New Delhi, May 11-12, 2006.
- CHEN, M., A. 2007. Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment. UN/DESA Working Paper No. 46. United Nations Department of Economic and Social Affairs.
- CHEN, M., A., JHABVALA, R., LUND, F. 2002. Supporting Workers in the Informal Economy: A Policy Framework. Working Paper on Informal Economy, International Labour Office.
- CHENERY, H., B. 1979. *Structural Change and Development Policy*. New York: Oxford University Press.
- CHICKERING, A., SALAH DINE, M. 1991. Introduction and The Informal Sector Search for Self-Governance. In CHICKERING, A., SALAH DINE, M. (eds.). 1991. *The Silent Revolution: The Informal Sector in Five Asian and Near Eastern Countries*. International Center for Economic Growth, San Francisco.
- CHONG, A., GRADSTEIN, M. 2007. Inequality and Informality. *Journal of Public Economics*. February 2007, volume 91, number 1-2, pages 159-179.

- International Labour Organization (ILO). 1972. *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva: International Labor Office. ISBN 9221001725.
- ILO. 1992. *Report of the Meeting of Experts on Labour Statistics*. International Labour Office, Geneva, January-February, 1992.
- ILO. 1993a. *Resolution Concerning Statistics of Employment in the Informal Sector*, adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians. Dostupné z: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087484.pdf>
- ILO. 1993b. *Resolution Concerning the International Classification of Status in Employment (ICSE)*, adopted by the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians. Dostupné z: <<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/download/res/icse.pdf>>
- ILO. 2002. *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*. Geneva: International Labor Office. ISBN 92-2-113103-3.
- ILO. 2003. *Guidelines Concerning a Statistical Definition of Informal Employment*, adopted by the Seventeenth International Conference of Labour Statisticians. Dostupné z: <http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087622.pdf>
- ILO. 2006. *The End of Child Labor within Reach*. Geneva: International Labor Office. ISBN 92-2-116603-1.
- ILO. 2007. *The Informal Economy: Enabling Transition to Formalization*. Geneva: International Labour Office. ISBN 978-92-2-120534-0.
- ILO. 2008. *Global Wage Report 2008/2009: Minimum Wages and Collective Bargaining: Towards Policy Coherence*. Geneva: International Labor Office. ISBN 978-92-2-121501-1.
- International Monetary Fund (IMF). 2000. *India: Recent Economic Developments*. IMF Staff Country Report No. 00/155.
- IMF. 2008. *Globalization: A Brief Overview. Issues Brief*. May 2008, issue 2, pages 1-8.
- JANSEN, M., LEE, E.(eds.) 2007. *Trade and Employment: Challenges for Policy Research*. International Labour Office and World Trade Organization, Geneva.
- JOHNSON, H., G. 1955. *Economic Expansion and International Trade*. The Manchester School of Economics and Social Studies. May 1955, volume 23, issue 2, pages 95-112.
- JOHNSON, S., KAUFMANN, D., SHLEIFER, A. 1997. *The Unofficial Economy in Transition. Brookings Papers on Economic Activity*. volume 28, issue 2, pages 159-239.
- JOHNSON, S., KAUFMANN, D., ZOIDO-LOBATON, P. 1998. *Regulatory Discretion and the Unofficial Economy. The American Economic Review*. May 1998, volume 88, issue 2, pages 387-392.
- JOHNSON, S., KAUFMANN, D., ZOIDO-LOBATON, P. 1999. *Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy*. Policy Research Working Paper 2169, World Bank.
- JONES, R., W. 2002. *Heckscher-Ohlin Trade Models for the New Century*. In FINDLAY, R., JONUNG, L., LUNDAHL, M., (eds.). 2002. *Bertil Ohlin: A Centennial Celebration (1899-1999)*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology. ISBN 0_262-06228-3.
- JORGENSEN, D., W. 1967. *Surplus Agricultural Labour and the Development of a Dual Economy. Oxford Economic Papers*. November 1967. volume 19, number 3, pages 288-312.

- KAUFMANN, D., KALIBERDA, A. 1996. Integrating the Unofficial Economy into the Dynamics of Post-Socialist Economies: A Framework of Analysis and Evidence. Policy Research Working Paper 1691. World Bank.
- KHAN, A. 1982. Tariffs, Foreign Capital and Immiserizing Growth with Unemployment and Specific Factors of Production. *Journal of Development Economics*. April 1982, volume 10, issue 2, pages 245-256.
- KIJIMA, Y. 2006. Why Did Wage Inequality Increase? Evidence from Urban India 1983-99. *Journal of Development Economics*. October 2006, volume 81, issue 1, pages 97-117.
- KIRKPATRICK, C., BARRIENTOS, A. 2004. The Lewis Model after Fifty Years. Development Economics and Public Policy Working Paper Series No. 9. University of Manchester.
- KRISHNA, P., MITRA, D. 1998. Trade Liberalization, Market Discipline and Productivity Growth: New Evidence from India. *Journal of Development Economics*. August 1998, volume 56, issue 2, pages 447-462.
- KRUGMAN, P., OBSTFELD, M. 1991. *International Economics: Theory and Policy*. 1st edition, New York: HarperCollins Publishers.
- KUCERA, D., XENOGIANI, T. 2009. Persisting Informal Employment: What Explains It? In JÜTTING, J., LAIGLESIA, J., R. (eds.). *Is Informal Normal? Towards More and Better Jobs in Developing Countries*. Paris: OECD Development Centre. ISBN 978-92-64-05923-8.
- KUGLER, A. 1999. The Impact of Firing Costs on Turnover and Unemployment: Evidence from the Colombian Labour Market Reform. *International Tax and Public Finance*. August 1999, volume 6, issue 3, pages 389-410.
- KUGLER, A. 2000. The Incidence of Job Security Regulations on Labor Market Flexibility and Compliance in Colombia: Evidence from the 1990 Reform. RES Working Paper 3094, Inter-American Development Bank.
- LA PORTA, R., SHLEIFER, A. 2008. The Unofficial Economy and Economic Development. NBER Working Paper No. 14520, National Bureau of Economic Research.
- LEMOS, S. 2004. Minimum Wage Policy and Employment Effects: Evidence from Brazil. *Economía*. Fall 2004, volume 5, issue 1, pages 219-266.
- LEVITT, T. 1983. The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*. May-June, volume 61, issue 3, pages 92-102.
- LEWIS, W. A. 1954. Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*. May 1954, volume 22, issue 2, pages 139-191.
- LOAYZA, N., A. 1996. The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. December 1996, volume 45, issue 1, pages 129-162.
- LOPEZ, R., A. 2005. Trade and Growth: Reconciling the Macroeconomic and Microeconomic Evidence. *Journal of Economic Surveys*. September 2005, volume 19, issue 4, pages 623-648.
- MALONEY, W., F. 1999. Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Markets? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico. *The World Bank Economic Review*. May 1999, volume 13, number 2, pages 275-302.

- MALONEY, W., F., NUN-EZ, J. 2003. Measuring the Impact of Minimum Wages: Evidence from Latin America. NBER Working Paper No. 9800, National Bureau of Economic Research.
- MARJIT, S. 2003. Economic Reform and Informal Wage: A General Equilibrium Analysis. *Journal of Development Economics*. October 2003, volume 72, issue 1, pages 371-378.
- MARJIT, S., ACHARYA, R. 2003. *International Trade, Wage Inequality and the Developing Economy: A General Equilibrium Approach*. Heidelberg: Physica-Verlag. ISBN 3-7908-0031-7.
- MARJIT, S., KAR, S. 2009. Labor Productivity Growth, Informal wage and Capital Mobility: A General Equilibrium. In KANBUR, R., SVEJNAR, J. (eds.). 2009. *Labor Markets and Economic Development*. 1st edition, New York: Routledge. ISBN 0-203-88169-9.
- MARJIT, S., KAR, S., BELADI, H. 2007. Trade Reform and Informal Wages. *Review of Development Economics*. May 2007, volume 11, number 2, pages 313-320.
- MARJIT, S., MAITI, D., S. 2005. Globalisation, Reform and the Informal Sector. UNU-WIDER Research Paper No. 2005/12, World Institute for Development Economic Research.
- MARTIN, G. 2000. Employment and Unemployment in Mexico in the 1990s. *Monthly Labor Review*. November 2000, volume 123, pages 3-18.
- MAZUMDAR, D. 1976. The Urban Informal Sector. *World Development*. August 1976. volume 4, number 8, pages 655-679.
- MAZUMDAR, J., QUISPE-AGNOLI, M. 2002. Trade and the Skill Premium in Developing Countries: The Role of the Intermediate Goods and Some Evidence from Peru. Working Paper Series 2002-11, Federal Reserve Bank of Atlanta.
- MCKENZIE, L. 1955. Equality of Factor Prices in World Trade. *Econometrica*. July 1955, volume 23, issue 3, pages 239-257.
- MELITZ, M., J. 2003. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*. November 2003. volume 71, issue 6, pages 1695-1725.
- MONTENEGRO, C., E., PAGÉS, C. 2003. Who Benefits from Labor Market Regulation?: Chile 1960-1998. NBER Working Paper No. 9850, National Bureau of Economic Research.
- MORLEY, S., A., MACHADO, R., PETTINADO, S. 1999. Indexes of Structural Reform in Latin America. Serie Reformas Económicas 12. ECLAC Economic Development Division.
- MOSER, C., O., N. 1978. Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development? *World Development*. September-October 1978. volume 6, number 9-10, pages 1041-1064.
- OECD. 2004. *OECD Employment Outlook*. Paris: OECD Publishing. ISBN 92-64-10812-2. Chapter 2, Employment Protection Regulation and Labour Market Performance, pages 61-125.
- OHLIN, B., G. 1933. *Interregional and International Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- OLOFIN, S., O., FOLAWELO, A., O. 2009. Trade Reforms, Informal Sector Activity and Employment. Research Discussion Paper, WTO-ILO Workshop on Global Trade and Employment, August 31 – September 1.

- PAGÉS, C., MONTENEGRO, C. 1999. Job Security and the Age-Composition of Employment: Evidence from Chile. RES Working Paper 398, Inter-American Development Bank.
- PAVCNIK, N. 2003. What Explains Skill Upgrading in Less Developed Countries. *Journal of Development Economics*. August 2003, volume 71, issue 2, pages 311-328.
- PAVCNIK, N., BLOM, A., GOLDBERG, P., K., SCHADY, N. 2002. Trade Liberalization and Labor Market Adjustment in Brazil. World Bank Policy Research Working Paper No. 2982, World Bank.
- PERRY, G., E., MALONEY, W., F., ARIAS, O., S., FAJNZYLBER, P., MASON, A., D., SAAVEDRA-CHANDUVI, J. 2007. *Informality, Exit, and Exclusion*. Washington, D.C.: World Bank. ISBN 10-8213-7092-8.
- POK, C. 1992. Precariedad Laboral: Personificaciones Sociales en la Frontera de la Estructuradel Empleo. 1er Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “Reestructuración Económica y Reforma Laboral, 1992.
- PORTES, A., CASTELLS, M., BENTON, L., A. 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. ISBN 0-8018-3736-7.
- REVENGA, A., L. 1997. Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing. *Journal of Labor Economics*. July 1997, volume 15, issue 3, pages S20-43.
- RIADH, B., J. 1998. Rural-Urban Migration: On the Harris-Todaro Model. *Les Annales d’Economie et de Gestion*, FSEG Tunis.
- RODRIK, D. 1989. Credibility of Trade Reform: A Policy Maker’s Guide. *The World Economy*. March 1989, volume 12, issue1, pages 1-16.
- SAAVEDRA, J., CHONG, A. 1999. Structural Reforms, Institutions and Earnings: Evidence from the Formal and Informal Sectors in Urban Peru. *Journal of Development Studies*. volume 35, issue 4, pages 95-116.
- SAAVEDRA, J., TORERO, M. 2000. Labor Market Reforms and Their Impact on Formal Labor Demand and Job Market Turnover: The Case of Peru. RES Working Paper No. 3095, Inter-American Development Bank.
- SAINT-PAUL, G. 1996. *Dual Labor Markets: A Macroeconomic Perspective*. Massachusetts: The MIT Press.
- SANCHEZ-PARAMO, C., SCHADY, N. 2003. Off and Running? Technology, Trade, and the Rising Demand for Skilled Work in Latin America. Policy Research Working Paper Series No. 3015, World Bank.
- SHAPIRO, C., STIGLITZ, J. 1984. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. *American Economic Review*. June 1984, volume 74, issue 3, pages 433-444.
- SCHNEIDER, F. 2002. Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World. Workshop of Australian National Tax Centre, Canberra, July 17, 2002.
- SCHNEIDER, F. 2005. Shadow Economies around the World: What Do We Really Know? *European Journal of Political Economy*. September 2005, volume 21, number 3, pages 598-642.

- SOUBBOTINA, T., P. 2004. *Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development*. 2nd edition, Washington, DC: World Bank.
- STIGLITZ, J., E. 1974. Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in LDCs: "The Labour Turnover Model". *Quarterly Journal of Economics*. May 1974, volume 88, issue 2, pages 194-227.
- STIGLITZ, J., E. 1976. The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labour, and the Distribution of Income in LDCs. *Oxford Economic Papers*. July 1976, volume 28, issue 2, pages 185-207.
- STOLPER, W., S., SAMUELSON, P., A. 1941. Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*. November 1941, volume 9, issue 1, pages 58-73.
- SURYAHADI, A., WIDYANTI, W., PERWIRA, D., SUMARTO, S. 2003. Minimum Wage Policy and Its Impact on Employment in the Urban Formal Sector. *Bulletin of Asian Economic Studies*. April 2003, volume 39, issue 1, pages 29-50.
- SWAMINATHAN, M. 1991. Understanding the Informal Sector: A Survey. Research Paper No. 95. World Institute for Development Economics Research.
- SYRQUIN, M. 1989. Patterns of Structural Change. In CHENERY, H., B., SRINIVASAN, T., N. 1989. *Handbook of Economic Development*. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- TOKMAN, V. 1992. The Informal Sector in Latin America: From Underground to Legal. In TOKMAN (ed.) 1992. *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Lynne Rienner Publishers, Boulder.
- UNDP, WB. 1990. Morocco 2000: An Open and Competitive Economy: Country Report 7. World Bank Trade Expansion Program, World Bank: Washington D. C.
- WOOD, A. 1997. Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge and to East Asian Conventional Wisdom. *World Bank Economic Review*. January 1997, volume 11, issue 1, pages 33-57.
- World Bank (WB). 2008. World Development Indicators 2008: Poverty Data. Washington D. C.: World Bank. ISBN 978-0-8213-7386-6.
- YANG, D., WENSHU, G., MEIYAN, W. 2009. The Lewis Turning Point and its Implications to Labor Protection. In FANG, C., YANG, D. (eds.). 2009. *The China Population and Labor Yearbook, Volume 1: The Approaching Lewis Turning Point and Its Policy Implications*. Beijing: The Chinese Academy of Social Sciences. ISBN 978-90-04-165762.