

PŮJČKA, DLUH A „HODNOTA“ V ZASTAVÁRNĚ*

Michael Rádl

Fakulta humanitních studií UK Praha

Loans, Debts, and “Values” in a Pawnshop

Abstract: *The author describes circumstances and conditions of the pawnshop loan on the basis of his field research at a bazaar-pawnshop. In particular, he focuses on the process of determining the value of the pawned collateral. Moreover, the paper also discusses the ambiguity of the notion of “value”, which can be of an economic, but also of a symbolic nature. He also shows the other consequences and contexts that may be derived from the relationship of the customer and the pawnbroker. Furthermore, the paper focuses on the question of who and why uses the pawnshop to get cash, and concludes with the key points of a gradual process that leads some customers to incorporate small (yet practically permanent) pawnshop debt into their life. In this case, the constantly renewed debt has ultimately become part of their usual economic thinking and almost quotidian standard. This eventually leads to the fact that these customers gradually integrate the pawnshop into their way of life, and start to consider it as an integral part of everydayness.*

Keywords: *pawnshop; debt; loan; poverty; unemployment; Czech society*

* Studie byla podpořena z prostředků SVV 260 470, FHS UK.

„Klidně bych mohl své zákazníky naložit do autobusu a odvézt je do města do banky. Ale tam by se jim leda tak vysmáli. Proto jsou můjmi zákazníky.“ (Caskey 1994: 71).¹

V tomto článku se pokouším rozpracovat klíčové okolnosti, které se týkají dluhu vznikajícího při vypůjčování hotovosti v zastavárně. V první části se zaměřím na popis a analýzu procesu, který se odehrává při uzavírání zástavní smlouvy, a pokusím se nabídnout odpověď na otázku, jaké různé podoby může v tomto kontextu nabývat pojem *hodnota*. Dále se pokusím ukázat, kdo jsou ti, kteří si chodí půjčovat do zastavárny, jaké důvody je vedou k opakovanému vypůjčování a proč po určitém čase považují koloběh výpůjček za běžnou součást své každodennosti. Závěry, které v textu předkládám, vycházejí z vlastního terénního výzkumu, který jsem uskutečnil v letech 2011–14.² Výstupem byla moje diplomová práce, jejímž tématem je etnografie bazaru a zastavárny a zabývám se v ní otázkou, co vlastně utváří bazar-zastavárnu, jak odlišný může mít význam pro různé skupiny zákazníků, a především tím, jak vnímají bazar-zastavárnu lidé, kteří se z nejrůznějších důvodů ocitli na okraji společnosti, a jak tuto instituci zakomponovali do svého životního stylu (Rádl 2014).

Úvěr je poměrně standardním nástrojem soudobé ekonomiky. Mnoho lidí má dnes nějakou půjčku a „mít dluhy“ nejspíš nikomu nepřipadá jako něco neobvyklého. Míra zadluženosti domácností v České republice začala stoupat počátkem devadesátých let a po počáteční stagnaci dosáhla nejvyššího meziročního nárůstu v roce 2007. V dalších letech sice celkový objem úvěrů dále stoupal, ale ne již takovým tempem (ČSÚ 2013). V roce 2012 činila celková dlužná částka českých domácností 1,2 bilionu korun, koncem roku 2016 to již bylo přibližně 1,5 bilionu (ČNB 2017).³ Pojem *dluh* se ovšem může rozpadat do mnoha podob, a zatímco některé dluhy jsou ve společnosti vnímány jako „normální“ a představují běžnou součást mainstreamové ekonomiky,⁴ jiné dluhy

¹ Odpověď Jacka Daughertyho, zakladatele a hlavního výkonného ředitele sítě zastaváren Cash America International, na otázku, proč si zákazníci chodí půjčovat peníze do zastavárny, i když zde musí platit vyšší poplatky než v bance.

² Časové ohraničení uvádím proto, že terénní výzkum sloužil pro napsání mé diplomové práce. Ale vzhledem k tomu, že problematika bazaru-zastavárny je předmětem mého badatelského zájmu i nadále, dá se říci, že výzkum v popisované lokalitě pokračuje dosud.

³ Přibližně 70 % této částky tvoří půjčky na bydlení, zbytek tvoří spotřební úvěry a ostatní (blíže nespecifikované) půjčky.

⁴ Typickým příkladem dluhů, které jsou běžnou součástí současné ekonomiky a jako takové mají punc „společensky přípustných“ finančních závazků, jsou třeba hypotéky, leasing nebo dluhy související s používáním kreditních karet.

hodnotí veřejný diskurs jako nevhodné a nežádoucí. Na takovém rozlišování dluhů zpravidla nikomu nepřijde nic zvláštního. Když si člověk vezme hypotéku nebo si pořídí auto na leasing, jeho jednání je v rámci společenských norem považováno za celkem běžné, a dokonce může za určitých okolností zajistit dotyčnému i jistou prestiž. To samé může platit, pokud si někdo sjedná v bance spotřebitelský úvěr na novou televizi nebo na dovolenou. Ale pokud si někdo běžně půjčuje u nejrůznějších úvěrových společností, nebo si dokonce chodí půjčovat do zastavárny, bývá už mnohdy považován za člověka, který „bruslí na tenkém ledě“, a jeho společenský kredit může značně utrpět. Za takto naznačenou poměrně striktní kategorizací půjček se ale vzápětí vynořuje otázka: když je člověk vlastně ve všech uvedených případech dlužníkem, proč jsou některé dluhy nahlíženy jako společensky přijatelné a jiné ne?

Půjčky, respektive dluhy, které půjčkami vznikají, by se jistě daly třídit podle nejrůznějších kritérií do mnoha skupin, ale pro účely této práce je rozdělím jen do dvou. Budu předpokládat, že do první skupiny patří takové dluhy, které v sobě nesou určité „pozitivní“ znaky – tedy dluhy, které jsou dnes vnímány nejen jako společensky přijatelné, ale dokonce se považují za žádoucí; do druhé skupiny pak zahrnu takové, které jsou v rámci veřejného diskursu považované spíše za společensky odsuzované. Proč jsou někteří dlužníci vnímáni ve společnosti pozitivně a jiní negativně, potom záleží převážně na struktuře jejich dluhů – tedy na tom, zda se jedná o dluhy patřící do první, nebo spíše té druhé z výše naznačených skupin. Vzhledem k zaměření své práce⁵ se v tomto textu budu věnovat pouze dluhům a dlužníkům z druhé skupiny – tedy těm dluhům, které jsou v rámci veřejného diskursu nahlíženy spíše negativně, a dlužníkům, kteří jsou v souvislosti s takovými půjčkami často společností posuzováni jako neracionální a nezodpovědní.

V antropologii je problematice dluhu věnována poměrně velká pozornost, avšak prací, které by se zaměřovaly přímo na bazar a zastavárnu (resp. věnovaly se samotným půjčkám peněz v zastavárně), je o poznání méně. Dosud publikované články se většinou zabývají poněkud odlišnou problematikou, než je ta, na kterou se zaměřuji v tomto textu.⁶ Jednou z mála komplexnějších

⁵ Tento článek je jednou z kapitol připravované dizertační práce s předběžným názvem „Směna, obchod, dluh: etnografie okrajových ekonomik“, jejímž cílem je přinést detailní pohled na prostředí bazaru-zastavárny, která je někdy označována jako hlavní oblast okrajové ekonomiky – „fringe economics“.

⁶ Např. Kubrin a Hipp (2016) řeší otázku, zda v sousedství zastaváren nedochází ke zvýšení kriminality, Carter (2015) se zaměřuje na otázku porovnání četnosti půjček v zastavárně a půjček „před

práci, o které se mohu opřít, je kniha amerického antropologa Johna Caskeyho, který se ve své práci o *fringe banking* zabývá poměrně podrobným popisem prostředí zastavárny a interakcemi, ke kterým tam dochází (Caskey 1994). Velmi inspirativní je také práce slovenského antropologa Tomáše Hrustiče, který se zabývá problematikou půjček na vysoký úrok mezi obyvateli romských osad na Slovensku – „úžernictví“ (Hrustič 2016). Ve svém terénním výzkumu ovšem vycházím i z poznatků, ke kterým při výzkumech okrajové ekonomiky (zejména bleších trhů v Anglii – což je prostředí, které je českému *bazaru* v mnohém velmi podobné) dospěla Nicky Gregsonová se svým výzkumným týmem (např. Gregson – Crewe 1996, 1997, 2003; Gregson et al. 2013). Nemohu samozřejmě opominout vyčerpávající práci věnovanou obecné problematice dluhu jako takového (Graeber 2011) a rovněž práci zabývající se antropologickou teorií hodnoty (Graeber 2001).

Lokalita a metody výzkumu

Místem, kde se odehrávají děje a procesy popisované v této práci, je bazar-zastavárna, jehož jsem dlouholetým majitelem. Bazar se nachází poblíž centra obce Brnice,⁷ což je menší město v severních Čechách, asi čtyřicet kilometrů od Prahy, ve kterém žije přibližně 13 tisíc obyvatel (ČSÚ 2011). V souvislosti s tématem práce je potřeba zmínit, že v Brnici, která patří k Ústeckému kraji, je relativně vyšší nezaměstnanost než v jiných krajích ČR, zejména pak v porovnání s Prahou.⁸ Proto část obyvatel za prací dojíždí – především do Prahy, ale i do některých dalších měst v okolí. Dojíždějící jsou tak nuceni vydávat část svých příjmů na dopravu a ti, kteří najdou práci v místě, se zase často musí spokojit s nižší mzdou. Proto je možné předpokládat, že kupní síla místních obyvatel není (například v porovnání s Prahou) příliš vysoká.

Jako klíčovou výzkumnou metodu využívám *autoetnografii*.⁹ Zvolil jsem ji především proto, že dokáže skloubit etnografii s autobiografií a její princip tedy

výplatou“ v souvislosti s povolením opakovaného prodloužení splatnosti, Bhutta, Goldin, a Homonoff (2016) zase řeší otázku vlivu zákazu „půjček před výplatou“ na vypůjčování peněz v zastavárně a z dalších zdrojů.

⁷ Název města, stejně jako další geografické údaje, byl z důvodů anonymizace pozměněn.

⁸ Míra nezaměstnanosti k 31. 12. 2012 činila v Praze 4 %, zatímco v Ústeckém kraji 10,5 %. Ani v dalších letech se tento rozdíl příliš neměnil (např. k 31. 12. 2015 byla míra nezaměstnanosti v Praze 4,2 % ku 8,9 % v Ústeckém kraji). Na základě těchto údajů lze nahlížet, že nezaměstnanost v Ústeckém kraji je relativně vyšší, oproti nedaleké Praze přibližně dvojnásobná (ČSÚ 2017).

⁹ Více k *autoetnografii* např. Reed-Danahay 1997; Ellis – Adams – Bochner 2011.

představuje v dané situaci jedinečnou možnost, jak mohu odborným způsobem propojit své dlouholeté zkušenosti a zážitky (*antropolog v roli majitele bazaru*) s etnografií (*majitel bazaru v roli antropologa*).¹⁰ Vzhledem k tomu, že bazar-zastavárnu vlastním a provozuji již velmi dlouho, budu při popisu i interpretaci zjištěných poznatků vycházet především ze svých vlastních zkušeností, které jsem získal během přibližně dvacetileté praxe při provozování zmíněného obchodu. Protože moje vzpomínky pocházejí z poměrně dlouhého období a původně nebyly nijak metodologicky zakotvené, musel jsem je dodatečně zpracovat standardními technikami etnografického výzkumu.¹¹ Vlastní dlouholeté zkušenosti a zážitky pak tvoří základní zdroj terénních dat a jejich interpretace je podkladem celého textu. Považuji za vhodné poznamenat, že se podle mého soudu jedná o jedinečnou příležitost využití poměrně neobvyklé situace, kdy autor-výzkumník je zároveň klíčovým účastníkem všech dějů, které se ve zkoumaném prostředí odehrávají, a ze své pozice provozovatele tyto děje aktivně ovlivňuje, zatímco z pozice etnografa je sleduje a zaznamenává, a to i retrospektivně.¹² Na druhou stranu je ovšem třeba brát v potaz, že starší vzpomínky a zážitky mohou být z hlediska antropologického zkoumání poněkud nesystematické a neutříděné, protože můj zájem byl dříve pouze ekonomicko-provozní, zatímco antropologický zájem se objevil až mnohem později, a je nasnadě, že systém třídění poznatků provozovatele a etnografa se významně liší. Klíčovou roli přitom hraje síla i přesnost paměti – můj „rozprostřený terénní deník“ vzniká vlastně *ex post* jako zachycení vlastních vzpomínek. S tím se samozřejmě mění i žargon a „etnografická senzibilita“ – dění, které jsem dřív přijímal jako samozřejmé, se z nového úhlu pohledu najednou jeví jako problematické a provokující k otázkám.

¹⁰ „Autoetnografie je takový přístup k výzkumu a psaní, který se snaží popsat a systematicky analyzovat (grafie) osobní zkušenost (auto) za účelem porozumění zkušenosti s [cizí] kulturou (etno) [...]. Při praktikování a psaní autoetnografie využívá badatel principů autobiografie a etnografie. Autoetnografie je tudíž zároveň procesem i produktem“ (Ellis – Adams – Bochner 2011: 1).

¹¹ Tyto původní vzpomínky, týkající se celé doby existence popisovaného bazaru, nejsou – a ani nemohou být – nijak teoreticky nebo metodologicky zakotvené, protože po převážnou část tohoto období jsem ještě nebyl studentem antropologie a o odborných metodách a technikách jsem vůbec nic nevěděl, tudíž jsem o nich ani nepřemýšlel ani se jimi neřídil. Můj přístup k celé problematice se změnil teprve v období, kdy jsem se začal věnovat antropologii (tedy přibližně od roku 2011), resp. od té doby, kdy jsem začal uvažovat, že bych své poznatky zhodnotil v odborném textu.

¹² Pozici, kterou v rámci kombinace zúčastněného terénního výzkumu a pracovní pozice zastávám, charakterizuje Anderson (2006) jako „oportunistický“ typ CMR (*Complete Member Researcher*). To znamená, že členem skupiny, kterou nyní zkoumám (resp. prostředí), jsem se stal dříve, než započal tento terénní výzkum, a moje cíle a pohnutky tehdy neměly s tímto výzkumem žádnou souvislost (Anderson 2006: 379).

Proměna mého postavení, kdy se k roli obchodníka postupně přidává i role etnografa, má potom vliv na změnu interakcí se zákazníky. Najednou jde kromě obchodu i o data a s tím se objevuje potřeba jiného způsobu tázání, jiného typu rozhovorů i jiného způsobu nahlížení získaných odpovědí. Mezi rolí antropologa a provozovatele se brzy začíná objevovat také jistý etický rozpor, a s tím souvisí i zvláštní napětí, které z takového rozporu vzniká. Toto napětí ale (možná poněkud překvapivě) ovlivňuje terénní výzkum spíše pozitivně a do jisté míry i konstruktivně, a v konečném důsledku kupodivu nebrání zaujímat obě role současně. Zatímco majitel má na zřeteli především prosperitu celého podniku a interakce probíhající v bazaru vnímá především z pohledu ekonomicky zainteresovaného člověka, výzkumník-antropolog naopak není závislý na skutečnosti, zda podnik vydělává, či prodělává, ale soustředí se především na to, aby odkryl a analyzoval, co se při obchodování v bazaru vlastně odehrává. Aby popsal i to, co nemusí být na první pohled zřejmé, všímá si nejen toho, jak jednotliví aktéři při obchodování jednají, ale také se pokouší interpretovat smysl a význam, který těmto transakcím připisují. Důležitou částí mého terénního výzkumu je tedy i jakási strukturovaná rekonstrukce vzpomínek a procesů, kterých jsem se účastnil nebo jichž jsem byl svědkem. Základním úkolem a zároveň prvním předpokladem systematické práce je celý terénní výzkum nějak zaznamenat a zachytit. Proto si od začátku svého záměru věnovat se etnografii bazaru-zastavárny vedu poměrně podrobný terénní deník, ve kterém se snažím zachytit nejen takové události a interakce, které se udály během mého současného pobývání v terénu, ale i ty, jichž jsem byl svědkem nebo účastníkem v minulosti a které se mi nyní jeví v poněkud jiné perspektivě. Kromě autoetnografie využívám také techniku zúčastněného pozorování. V roli výzkumníka pozoruji a následně se pokouším interpretovat jednání aktérů, kteří specifické prostředí bazaru-zastavárny svými interakcemi spoluutvářejí. Pro ujasnění nebo upřesnění získaných informací doplňuji výše zmíněné techniky neformálními rozhovory, nejen se zákazníky, ale i s dalšími aktéry. I když jsem tyto neformální rozhovory a drobné konverzace se zákazníky označil jako doplněk, byly vlastně klíčovým nástrojem, který umožnil proniknout hluboko do zkoumané problematiky. S odstupem se mi rovněž jeví, že pokud by výzkum kombinoval kvalitativní a kvantitativní metody, mohly být výsledky zajímavější a pro další badatele přínosnější.

Moje postavení, v němž jsem jako majitel a zároveň výzkumník skutečně v plném slova smyslu *účastníkem* děje (a dokonce jedním z klíčových aktérů), mi díky této pozici umožňuje podílet se na nejdůležitějších interakcích, které se v terénu odehrávají. To je podle mého soudu situace, která není v terénním

výzkumu úplně běžná. Mnoho antropologů sice využívá metodu zúčastněného pozorování, ale jejich pozice obvykle neumožňuje rozhodujícím způsobem ovlivňovat probíhající procesy. Výzkumník, jehož skupina přijme mezi sebe, bývá sice ostatními považován „jakoby“ za člena skupiny, kterou zkoumá, ale jeho členství v dané skupině nebývá obvykle takového charakteru, aby mohl nějak významně zasahovat do děje. Díky této okolnosti může sice výzkumník trávit čas se skupinou a účastnit se její činnosti, ale jeho role je často redukována jen na pozorování a popis toho, co se ve skupině děje, aniž by toto dění sám aktivně ovlivňoval stejným způsobem jako ostatní „přirození“ členové skupiny.¹³

Úvěr a zástava

Každá konkrétní situace, za které dochází v bazaru-zastavárně k uzavírání obchodu, je svým způsobem jedinečná. Je to vlastně *zápletka*, *uzlový bod*, od něhož se odvíjí příběh, který může mít rozličnou podobu i průběh a následně mnoho různých pokračování, zakončení i následků.¹⁴ Krátké, neformální, jakoby mimochodem vedené rozhovory se zákazníky mi proto velmi pomáhají blíže vysvětlit, jak ten který aktér vnímá svou vlastní situaci, a do jisté míry dovolují odhalit i jeho postoj k probíhající interakci. Neformální rozhovor, často spočívající jen v prohození několika konverzačních vět nebo realizovaný prostřednictvím nemnoha na první pohled bezvýznamných otázek, může být tím pravým klíčem k pochopení nejen děje samotného, ale i jeho okolností nebo pozadí. Samotný průběh vyjednávání podmínek obchodu, které se mohou pozorovateli jevit jako nerovné, nebo dokonce pro zákazníka nevýhodné, můžeme potom nahlédnout z pozice toho, kdo o půjčku žádá.¹⁵

¹³ Problematikou celého proměnlivého spektra postavení badatele v prostředí zkoumané skupiny a s tím související otázkou, do jaké míry mu to které postavení umožňuje zapojovat se různým způsobem do činnosti této skupiny, se velmi podrobně zabývá Anderson (2006).

¹⁴ V této pasáži vycházím z Goffmanových definic takových pojmů, jako je „interakce“, „setkání“, „představení“, „role“, a další. Pro lepší porozumění srov. Goffman 1999: 21–22.

¹⁵ Kromě poznatků získaných metodou zúčastněného pozorování, jsou to právě tyto krátké, nahodilé neformální rozhovory se zákazníky, které mají klíčový význam pro pochopení procesů a dějů, jež jsou středobodem mého zájmu. Zdá se ovšem, že zde narážím na etický problém, protože při své dvojí roli obsluhujícího/antropologa vedu se zákazníkem zprvu běžný rozhovor (ve smyslu zákazník/obsluha), o němž nemohu předem předpokládat, zda nějak poslouží mému výzkumu. Pokud ale během takového rozhovoru usoudím, že bych se dotyčného zákazníka mohl vyptat důkladněji a využít jeho výpovědi pro svůj výzkum, bezodkladně ho informuji o své (dvojí) roli i o tom, že poznatky z našeho rozhovoru hodlám využít pro studijní účely. Dále už započatý rozhovor probíhá jen s jeho výslovným souhlasem.

Opatřování si finančních prostředků půjčkou v zastavárně je oproti jiným typům úvěru nebo půjčky v mnohém odlišné. Pro účely tohoto článku nemá smysl blíže specifikovat *všechny* odlišnosti, zastavil bych se však u několika z nich, které považuji za klíčové. Především, na rozdíl od jiných institucí poskytujících půjčky nebo spotřebitelské úvěry, zastavárna zásadně nezkoumá finanční situaci žadatele o půjčku, ani neposuzuje jeho reálné možnosti půjčku splatit. K poskytnutí půjčky úplně postačí, ponechá-li v zastavárně nějaký svůj majetek jako zástavu.¹⁶ Zatímco při žádosti o půjčku v bance i u většiny nebankovních institucí musí žadatel dokládat výši příjmů a podle nich se pak posuzuje jeho schopnost dluh splatit, v zastavárně nic takového neprobíhá. Půjčka je poskytnuta výhradně na základě odhadnuté (a oběma stranami smluvně odsouhlasené) hodnoty zastaveného předmětu, který dlužník nechává věřiteli v úschově jako záruku vrácení dluhu. Dalším specifickým atributem půjčky v zastavárně je její cena – tedy kolik dotyčný zaplatí navíc, až bude půjčené peníze vracet. Vzhledem k tomu, že půjčka v zastavárně slouží (resp. měla by sloužit) výhradně pro pokrytí nějaké *akutní krátkodobé potřeby*, je úročena v řádu dní nebo týdnů, přičemž tento úrok bývá obvykle v rozmezí 5–7 % ze zapůjčené částky týdně (resp. přibližně 1 % denně). Pokud tento úrok vyjádříme jako roční úrokovou míru, budeme se pohybovat přibližně v rozmezí 250–365 % p.a., což se zdá být relativně velmi vysoký úrok, zvláště v porovnání třeba s hypotékami, s běžnými bankovními půjčkami nebo s nejrůznějšími spotřebitelskými úvěry. Než však začneme posuzovat poplatek (resp. úrok) za půjčku v zastavárně a hodnotit jeho výšku, měli bychom vzít v úvahu několik skutečností: především je třeba mít na paměti, že půjčka v zastavárně není určena k pokrytí dlouhodobých cílů, ale jen k vyřešení akutních krátkodobých potřeb.¹⁷ V takovém světle se ovšem cena za půjčku najednou jeví poněkud jinak – původně hrozivě vypadající úrok 365 % p.a. dělá při půjčce tisíce korun na jeden týden 70 korun, což dlužníka nijak fatálně nezatíží ani jeho tíživou finanční situaci výrazně nezhorší.¹⁸ Nadto je

¹⁶ Jako zástavu pro zajištění vrácení půjčky lze použít víceméně jakoukoliv movitou či nemovitou věc, na které se obě strany dohodnou. V každém případě tedy musí mezi stranami dojít ke konsenzu stran „zástavní hodnoty“ věci a nadto musí být zástavce ochoten věc svěřit do úschovy věřiteli, zatímco ten zas musí být ochoten nabízenou věc přijmout. Na to, zda věřitel přijme, nebo nepřijme nějaký předmět jako zástavu, má pochopitelně vliv také případné podezření, že nabízený předmět pochází z krádeže. Taková možnost se ovšem nedá nikdy zcela vyloučit.

¹⁷ V této souvislosti je třeba zmínit, že v některých amerických státech platí zákonné nařízení, podle něhož se zákazníkům zastaváren musí dostat výslovného upozornění, že „krátkodobé půjčky nejsou určeny pro financování dlouhodobých potřeb nebo cílů“ (Carter 2015: 436).

¹⁸ Z praxe mohu uvést několik příkladů, kdy byli zákazníci, kteří přišli do zastavárny poprvé, překvapeni, že poplatek za krátkodobou (např. týdenní) půjčku je mnohem nižší, než očekávali.

třeba vzít v potaz ještě pracnost a časovou náročnost celého úkonu: zastavovaný předmět se musí podrobit podrobné prohlídce (a např. elektroniku také důkladně vyzkoušet), potom smluvně stanovit jeho „zástavní hodnotu“, od které se odvozuje výše zapůjčené částky, a nakonec sepsat příslušnou zástavní smlouvu.

Jak půjčky probíhají

Ať se jedná o prodej či nákup zboží, anebo o podmínky půjčky oproti zástavě, připomíná vyjednávání v bazaru-zastavárně spíš obchodování na orientálním tržišti (*bazaru, súku*) než jednání, na jaké jsme zvyklí z běžných obchodů nebo supermarketů. Plastický popis takového orientálního obchodování přináší například Clifford Geertz (1978). Mimo jiné představuje třeba „smlouvání na zkoušku“ (tedy pouze jakési sondování, za kolik je možné věc získat, ovšem bez skutečného záměru předmět zakoupit). Zabývá se také otázkou heterogeneity zdánlivě stejných produktů a jejich rozdílné ceny – a oba tyto fenomény se významnou měrou vyskytují i v prostředí bazaru-zastavárny. To, že zákazníci zhusta využívají smlouvání na zkoušku při nákupu nebo prodeji zboží v bazaru, je informace, kterou každý *tak nějak* očekává, ale to, že se podobné jednání běžně uplatňuje i při vyjednávání podmínek zástavní půjčky, může být poněkud překvapivé.

Jak jsem již uvedl, když si někdo chce půjčit hotovost v zastavárně, musí za svou půjčku ručit nějakým vhodným předmětem, který poslouží jako zástava půjčky. Vzhledem k tomu, že menší zastavárny se obvykle zaměřují spíš na *mikropůjčky*, tedy půjčky menší finanční hotovosti přibližně od stokoruny do maximálně několika tisíc, vhodnou zástavou bývá většinou nějaká hodnotná a pokud možno nepřilíš rozměrná věc (zlatý šperk, mobilní telefon, elektrické nářadí – např. motorová pila, vrtačka..., různé elektronické herní konzole, digitální fotoaparát nebo kamera, jízdní kolo, hodnotnější hudební nástroj apod.). Pokud zůstanu u zastavárny, kterou jsem zkoumal, vzhledem k jejímu zaměření na půjčky nepřilíš vysokých částek se do zástavy nepřijímají nemovitosti nebo motorová vozidla.¹⁹ Rovněž se nepřijímají ani nejrůznější osobní doklady (které mimochodem zájemci o půjčku nabízejí jako záruku velmi často). Disponuje-li dotyčný vhodným předmětem, který je možné jako záruku přijmout, může se přistoupit k tomu hlavnímu – k dojednání výše půjčky a ostatních podmínek.

¹⁹ Samozřejmě existují i zastavárny, které se specializují právě na nemovitosti nebo na motorová vozidla. Ty však nejsou v tuto chvíli předmětem mého zájmu, takže jim zde nevěnuji pozornost.

Terénní poznámky:

Na tohle ti můžu půjčit 4 000.

No neblázni, to je málo, ne, to mi nestačí, potřebuju aspoň šest... potřebuju zaplatit nájem...

Ty neblázni, šest je moc, vždyť to má jen devět gramů. I tak už ti dávám víc, než normálně půjčujem.

Ale já si to vyberu, přece nemyslíš, že bych to tu nechal.

No, ale šest je fakt moc, tolik ti na tu váhu dát prostě nemůžu.

Dyť se na ty naušnice pořádně podívej, to sou *galby*, to snad znáš, ne, to prostě *musím* vybrat, já to tu nenechám. Todle prostě nemůžu nechat propadnout, na to vůbec nemysli! Dyť nás znáš, že si takový věci vybíráme... Prachy na to seženu, určitě, i kdybych neměl třeba měsíc jíst.

No tak dobře, tak teda pět, ale to je poslední slovo, na víc mě fakt neukecáš. A na jak dlouho to chceš?

Pět, jo?... víc to fakt nejde? No, tak jo, no, tak mi to nech do patnáctýho příštího měsíce, to už bysme snad měli něco brát.

Hele, to je dost dlouho, počkej... osmnáct dní, včetně dneška, víš kolik to bude na úrocích? To dělá navíc 900, takže celkem budeš platit 5900... Budeš tolik mít?²⁰

No jo, no, je to dost na dlouho, no, takže přeplatím fůru peněz... ale je to tak, no... Co mám jako dělat, já stejně dřív prachy mít nebudu. Ale osmnáctýho už určitě berem, o to se nemusíš bát, to už určitě vyberu. Nejpozdějc!! Možná přijdu dřív, když přijdou prachy dřív nebo když do tý doby něco udělám...

Na první pohled sice popisovaný proces vypadá jako spoluvytváření podmínek oběma účastníky, ale tím, kdo „tahá za delší konec provazu“, je zpravidla budoucí věřitel a nikoliv zájemce o půjčku. Tomu nakonec zbývá jen možnost volby, zda nabízené podmínky přijme, nebo odmítne – v takovém případě ovšem z půjčky sejde a on se bude muset obrátit jinam. Může se tedy zdát, že jednání o půjčce je nevyrovnané a vedené z pozice síly, ale je to ve skutečnosti opravdu tak jednoduché a tak jednoznačné? V jednotlivých případech snad ano, ale je

²⁰ I když to může vypadat, že zastavárna tímto dotazem vlastně kopíruje banku, ve skutečnosti neznamená otázka na finanční možnosti vypůjčovatele vůbec žádnou starost o to, zda dotyčný dokáže půjčku splatit, ale spíše snahu zjistit, zda pro něj nebude výhodnější vypůjčit si peníze na kratší časové období. Zdánlivě tak zastavárna vlastně jedná ve svůj neprospěch, ve skutečnosti je však tahle strategie velmi dobře promyšlená – zákazník, který nabude dojmu, že se s ním jedná férově, se bude opakovaně vracet a nakonec je pro zastavárnu mnohem přínosnější než ten, kterému je naučtováno víc nebo jehož zástava z důvodu nespacení propadne.

nasnadě, že kdyby nějaká zastavárna zaujímalá takto dominantní a mocensky vyhraněný postoj k zákazníkům, netrvalo by dlouho, než by si tuhle pro ně nepříznivou okolnost uvědomili (a možná i vzájemně předali), a nejspíš by pak využili svého zákaznického práva volby a vybrali si nějaký jiný podnik, kde by zkusili štěstí. Možná by se pro ně takové rozhodnutí neobešlo bez určitých logistických potíží a trochy nepohodlí, ale jistě by se našel i jiný bazar, kde by třeba byli k jejich potřebám vstřícnější. Takže „vyjednávání půjčky“ je opravdu vyjednávání, a ne jenom formální přijetí nebo nepřijetí nabízených podmínek. Stanovit přiměřené podmínky je vsutku cesta mezi Skyllou a Charybdou: pokud zastavárna nabídne zákazníkovi příliš příznivé podmínky nebo přistoupí na přehnaný požadavek půjčky a dotýčný potom půjčku nevrátí, podnik prodělá nebo bude zisk nepatrný. Pokud naopak nastaví podmínky půjčky tak, aby byly příznivé spíše pro zastavárnu, zákazníci se pravděpodobně brzo začnou obracet jinam. Každé vyjednávání o půjčce je proto specifické a mohu konstatovat, že v zastavárně neexistuje žádné spolehlivé pravidlo, podle kterého by se dalo jednoznačně určit, kolik komu půjčit oproti zástavě téměř identického předmětu. Rozhodnutí, „komu a kolik půjčit“, je natolik komplikované, že jsem se rozhodl věnovat se mu dále v textu v odstavci o různém nazírání hodnoty.

Hodnota jako pojem mnoha významů

Nezanedbatelným aspektem uzavírání zástavních smluv je poměrně vysoká rizikovitost celé operace, což je zároveň i jeden z důvodů, kterým se dá vysvětlit poměrně vysoký úrok spojený s půjčkou. Například elektronika může mít nějakou skrytou vadu, která se při rychlém vyzkoušení nemusí projevit,²¹ zlato může být ve výjimečných případech falešné²² a vždycky je zde reálná hrozba, že jakýkoliv zastavený předmět může pocházet z krádeže a při odhalení bude bez náhrady zabaven a vrácen původnímu majiteli.²³ Při každé půjčce dochází

²¹ Elektronika a další podobné zboží přijímané do zástavy se sice zkouší, ale vzhledem k časovému tlaku se obvykle takové vyzkoušení omezuje jen na prověření základních funkcí výrobku. Na důkladnější prověřování funkčnosti není čas.

²² I když je obsluhující personál zkušený a odborně proškolený, a tudíž způsobilý k zacházení s drahými kovy, přesto se může ve výjimečných případech stát obětí podvodu – například zlaté očko řetízku (s pravým označením státní zkušebny drahých kovů) může být podvodně naletováno na řetízek z obecného žlutého kovu odpovídajícího barevného odstínu, výrobek neoznačený puncem může být pozlacen velmi silnou vrstvou zlata atp.

²³ Pokud je majitelem či Policií ČR nějaký předmět identifikován jako odcizený, je bez náhrady zabaven a následně je po nezbytných formalitách předán původnímu majiteli. Zastavárna se v takovém

k porovnání rizik a možných výnosů. Podobně jako banka nebo úvěrová společnost, postupuje při tomto zvažování pro a proti i zastavárna. Rozdílem je, že v zastavárně se takové rozhodování odehrává v řádu minut a na nějaké hlubší prověřování klienta není čas. Proto je při rozhodování o tom, kolik lze na danou věc půjčit (či zda vůbec něco půjčit), velmi důležitá zkušenost a dlouhou praxí vypěstovaný instinkt. Určení hodnoty předmětu, který zájemce o půjčku dává do zástavy, ovšem neprobíhá pokaždé stejně, takže je namísto podívat se na problematiku stanovení zástavní ceny (hodnoty předmětu) poněkud důkladněji. Na předmět, který zákazník nabízí jako zástavu, se dá pohlížet ze dvou hledisek, která jsou do značné míry protichůdná. V první řadě se nabízí hledisko, podle něhož je nutné stanovit přibližnou hodnotu zastavovaného předmětu, především s ohledem na to, za kolik je možné jej prodat v případě nevyzvednutí. Toto hledisko je víceméně analytické a rutinní. Vychází ze znalosti cen²⁴ a z principu základních ekonomických zákonů nabídky a poptávky.²⁵ Je ovšem třeba si uvědomit, že stran budoucího vývoje každé zástavní půjčky přicházejí v úvahu dvě možnosti, které vyžadují naprosto protichůdnou strategii – pokud se počítá s eventualitou, že zákazník půjčku nevrátí a nechá svůj zastavený předmět propadnout, bylo by nejlepší půjčit co nejméně. Stejně validní je ovšem i druhý předpoklad: že zastavená věc pro něj (snad) má větší cenu, než kolik dělá půjčka včetně úroku, a že si ji proto ve stanoveném termínu vyzvedne. Pak by bylo lepší půjčit co nejvíc, protože čím vyšší je půjčená částka, tím vyšší je zisk z úroku. A právě důkladné zvážení obou možností, správný odhad a odpovídající výše nabídnuté půjčky je to, co může stát za ekonomickým úspěchem či neúspěchem té které zastavárny.

V souvislosti s hodnotou bych na tomto místě rád ukázal, jaké další možné významy může tento pojem mít v situaci, kdy někdo hodlá použít určitý předmět jako zástavu půjčky. Často je totiž vhodné neposuzovat hodnotu zástavy jen

případě ocitá v roli poškozeného a může se s žádostí (žalobou) o náhradu škody domáhat vrácení částky, která byla za předmět vyplacena tomu, kdo předmět zastavil. Teoreticky je tedy možné ztracené peníze takto vymáhat, ale účelnost takového počínání je s ohledem na pracnost a nejistý výsledek velmi malá. Proto se od takového postupu obvykle upouští a částka vyplacená za zabavený předmět se odepíše jako ztráta.

²⁴ Srov. Gregson – Crewe 1996: 100–105.

²⁵ Ačkoliv předkládám posouzení hodnoty zastavovaného předmětu v ekonomickém pojetí jako bezproblémové, samozřejmě i to je poměrně složité, neboť je nutno vzít v potaz a vzájemně zkombinovat mnoho dílčích informací a podle toho nakonec stanovit, jak vysokou půjčku je možné poskytnout. Kromě původní pořizovací ceny hraje roli stáří předmětu a míra jeho opotřebení, u elektroniky i stav, vzhled a funkčnost, lokálně obvyklá cena z druhé ruky, ale i například módnost a momentální převís nabídky nebo poptávky.

ve smyslu objektivního odhadu, za kolik by se dal případně prodat, pokud si jej dotyčný nevyzvedne (přičemž tento ekonomizující odhad je založen především na znalosti cen zboží v širším i lokálním kontextu). Významnou roli může hrát i další hledisko – jakou asi má zastavovaný předmět hodnotu *pro toho, kdo jej zastavuje*. A tahle schopnost odhadu, založená nejen na znalosti, ale do značné míry též na instinktu, je možná jednou z klíčových kompetencí pracovníka v zastavárně – musí mít přehled, „kdo je kdo“, co do zastavárny obvykle nosí, jaký je jeho vlastnický vztah k zastavovaným předmětům, i to, v jakém poměru své věci vyzvedává nebo nechává propadnout. Může se stát, že dotyčný přinese předmět, který je z nejrůznějších důvodů hůře prodejný (v některých specifických případech dokonce úplně neprodejný) nebo požaduje půjčit o něco víc, než zastavárna obvykle půjčuje s ohledem na případnou prodejní cenu předmětu nabídnutého do zástavy. Z hlediska racionální úvahy by bylo vhodné takovou zástavu odmítnout a půjčku buď neposkytnout, nebo aspoň nepřihlížet ke zvýšeným požadavkům zákazníka a půjčit takovou částku, aby bylo jisté, že v případě nevyzvednutí nepřijde zastavárna o peníze. Jenže tady je právě prostor pro uplatnění nadstandardních znalostí kontextu. Poskytovatel půjčky se sice pokaždé pokouší rutinním způsobem odhadnout, jakou má zastavovaný předmět případnou prodejní hodnotu, ale často je namíste si položit ještě jinou otázku: *Jakou hodnotu má dotyčný předmět pro svého majitele?* Šperk, který se v rodině dědí, má pro něj určitě jinou hodnotu než „obyčejný“ zlatý prstýnek; věci, které si dotyčný kvůli zástavě půjčky od někoho vypůjčil, musí v domluveném termínu vrátit majiteli. Proto je v takových situacích klidně možné poskytnout poněkud vyšší částku než v jiných případech někomu jinému na předmět srovnatelné ceny. Telefon, jehož nastavení je chráněno heslem, které dotyčný nezná (protože od chvíle, kdy je nastavil, heslo vůbec nepoužívá), nemá pro případný prodej *vůbec žádnou cenu*, protože je možné jej případně na dálku vymazat, nebo dokonce vyřadit z provozu. Přesto je možné i takový předmět přijmout jako zástavu a určitou (příslušně redukovanou) půjčku poskytnout, protože pro dotyčného takový přístroj jistou, ne úplně zanedbatelnou cenu určitě má. Ve všech uvedených příkladech je ovšem nutná dokonalá znalost všech souvislostí – že se opravdu jedná o rodinný šperk; že si dotyčný předmět pro zástavu od někoho vypůjčil (a případně od koho) a musí ho vrátit; nebo že telefon nabídnutý jako zástava je opravdu jeho a není kradený. Uzavřel bych konstatováním, že proměnlivost hodnoty závisí, aspoň v jistých mezích, na průběhu vyprávěném zástavcem a na jeho důvěryhodnosti, která je podmíněná tím, jak dlouho a jak dobře se oba participantů znají. Od ekonomické hodnoty, tedy

od hodnoty věci, se tak v mnoha případech přesouváme spíše k hodnotě vztahu, který existuje mezi účastníky té které interakce. S tím ovšem souvisí důležitá otázka: *Do jaké míry se dá věřit příběhům?*

Kdo jsou zákazníci a proč si půjčují právě v zastavárně?

Pokud si položíme otázku, proč si lidé půjčují v zastavárně a proč přistupují na výše popsané podmínky, které jsou v porovnání například s bankovními půjčkami (přinejmenším z hlediska roční úrokové míry) poměrně nevýhodné, musíme se blíže podívat na to, kdo jsou zákazníci zastavárny a jaké jsou jejich možnosti získat (jinde) hotovost, kterou potřebují. Jednoduše by se dalo konstatovat, že do zastavárny si chodí půjčovat především chudí lidé, kteří nevycházejí se svým příjmem a nemají peníze, které v daný okamžik nutně potřebují. Nemohou sehnat potřebnou hotovost z jiných zdrojů, protože jim nikdo není ochoten půjčit nebo nemají koho požádat. Pokud je ale nějaká odpověď takhle přímočará a jednoduchá, obvykle se později ukáže, že věci příliš redukuje a že ani zdaleka nedokáže objasnit daný problém v celé jeho komplexnosti. Jsem totiž přesvědčen o tom, že pro správné posouzení problematiky půjčky v zastavárně je nutné se současně tázat, kdo jsou ti, kteří si chodí půjčovat, jak nebo proč se dostali do situace, kdy je jejich jediným východiskem půjčka v zastavárně, a také to, zda se jedná o situaci výjimečnou a přechodnou, nebo spíše opakovanou. A právě zmíněné hledisko, kdy jeden považuje půjčku v zastavárně za ojedinělou a naprosto výjimečnou událost, kdežto druhý ji naopak pokládá za naprosto běžnou, je klíčové pro interpretaci jednání pravidelných zákazníků zastavárny. Služby zastavárny obvykle vyhledávají především chudí lidé, pro které půjčka představuje jednu z mála možností, jak získat potřebnou hotovost a vyřešit aspoň krátkodobě svou svízelnou finanční situaci. Ale ukazuje se, že do náhlé finanční tísně se může dostat i ten, pro kterého není chození do zastavárny běžnou praxí – zaměstnavatel nepošle včas výplatu, sociální dávky se zdrží na poště nebo se vyskytnou nějaké neočekávané výdaje, a pokud dotyčný nemá jiný zdroj, stává se, že vyhodnotí půjčku v zastavárně jako vhodnou možnost, jak potřebnou hotovost získat. Mnohdy se jedná o nezaviněnou situaci, což nejlépe ilustruje následující příběh:

Terénní poznámky – příklad řemeslníka:

Na jaře 2016 začal do zastavárny opakovaně docházet zákazník, který jako zástavu používal nejrůznější nářadí, poměrně drahé a často i speciální. Přicházel

poměrně často – pokaždé půjčku vyplatil nebo zaplatil za prodloužení termínu splatnosti, případně se domluvil na mírném odložení splatnosti. Vzápětí se však za pár dní objevil znovu s dalším požadavkem výpůjčky. Vzhledem k těmto ne úplně obvyklým okolnostem, a také k tomu, že muž byl poměrně hovorný, nedalo příliš práce dozvědět se od něj podrobnosti a aspoň v hrubých rysech tak odkrýt jeho příběh. Původně poměrně úspěšný soukromý řemeslník začal přijímat větší zakázky, na které byl nucen najímat pomocníky a předem platit větší množství materiálu. Pokud by mu odběratelé včas propláceli všechny faktury za odvedenou práci, byl by mohl pohodlně prosperovat. Někteří mu však nezaplatili vůbec, jiní zas s placením otáleli, zatímco on musel materiál i zaměstnance platit hned. Když došly peníze, vypůjčil si s tím, že platby za dokončené zakázky už jsou jistě na cestě a on tak půjčky rychle vrátí. Peníze však v očekávaný čas nepřišly, a když si nakonec uvědomil, že situaci špatně odhadl, byl již po krk v dluhích. Ani když mu většina jeho odběratelů nakonec (mnohdy se značným zpožděním) zaplatila, jeho dluhy již dávno převýšily tento příjem. Nakonec celá situace vyvrcholila exekucí a dotyčný řemeslník se při posledním rozhovoru v zastavárně nechal slyšet, že o soukromém podnikání už nechce ani slyšet a raději se bude živit jinak.

Podobných příběhů je velmi mnoho. Kdo nemá pro krizovou situaci vytvořenou finanční rezervu, musí ji řešit tím, že si peníze někde vypůjčí. A právě tady se setkáváme s jednou z klíčových odlišností obou skupin potenciálních dlužníků, o kterých jsem se zmínil na začátku svého textu, a také s důsledky této odlišnosti – pokud akutní finanční potřeba nastane u někoho, kdo má stálé zaměstnání, pravidelný příjem, účet v bance a trvalé bydliště, obvykle pro něj není příliš velký problém požádat o pomoc banku, u které má účet. Poměrně rychlé schválení drobné půjčky nebo kontokorentního úvěru na karetním účtu není v takových případech nic neobvyklého. Přesto existuje mnoho lidí, kterým banka z nej-různějších důvodů půjčku odmítne. Ti potom musí svou finanční situaci řešit jinak – po odmítnutí ze strany banky jim často nezbývá nic jiného než obrátit se na jiné subjekty zabývající se půjčováním peněz. A pokud neuspějí ani tam, je pravděpodobné, že zamíří do *zastavárny*, kterou budou ve své situaci patrně vnímat jako jednu z posledních možností, jak si potřebnou hotovost opatřit.

Předchozí odstavce mohly čtenáře utvrdit v poměrně rozšířené představě, že do zastavárny chodí jen ti, kterým nic jiného nezbývá a nikdo jiný jim nechce půjčit. I když je pravda, že většina zákazníků zastavárny patří k nízkopříjmovým, chudým vrstvám, domnívat se, že v zastavárně si půjčují jen ti, kterým „nic jiného nezbývá“, by bylo značně zjednodušující. Taková představa je

ve skutečnosti neúplná a nebere v potaz další důvody, kterých ve skutečnosti existuje celá řada. Naprostá nemožnost opatřit si peníze jiným způsobem je sice častým důvodem půjčky v zastavárně, ale zároveň jen jedním z mnoha. Především je nutné reflektovat otázku jednoduchosti a dostupnosti – mnoho zákazníků se v rozhovorech vyslovilo, že k důležitým důvodům „chození do zastavárny“ patří blízkost, vyhovující otevírací doba, na minimum zredukováná byrokratická bariéra a také rychlost a jednoduchost celé procedury.²⁶ Jak jsem již naznačil výše, zastavárna se nachází poblíž centra a je tedy pro zákazníky poměrně snadno dostupná, ať již bydlí v okolí středu města, na neda-
lekém sídlišti či v blízkých obcích.

Terénní poznámky:

Proč chodím do zastavárny... no, protože potřebuju peníze, to je jasný. Mám to sem blízko a je otevřeno pořád, celej den. Můžu přijít kdykoliv – žádná pauza na oběd, jako v jinejch obchodech nebo třeba v bance. A vždycky tu dostanu peníze, ještě se mi nestalo, že by třeba došly peníze nebo že by mě kvůli něčemu odmítli nebo tak něco... A je to rychlý, nic k tomu nepotřebuju, nikdo se mě na nic neptá – kdy a kolik беру, na co to potřebuju a tak. Prostě se tu stavím, sundám z ruky prstýnek nebo z krku řetízek, a když tu zrovna není fronta, jsem za 5 minut venku i s penězma. Akorát si člověk nesmí zapomenout občanku, několikrát už jsem pro ni musel běžet domů...

Na tomto místě pokládám za vhodné poskytnout čtenáři několik stručných informací týkajících se obecně tématu půjček a jejich splácení. S rostoucím objemem zadlužení českých domácností, o němž jsem hovořil v úvodu, roste i množství nesplácených úvěrů. Ty jsou pak vymáhány pomocí exekuce na majetek dlužníka, a i když se počet nově zahájených exekucí proti předchozímu roku mírně snížil, počet běžících exekucí spíše vzrůstá, stejně jako celkový objem vymáhaných pohledávek. Podle tiskové zprávy Exekutorské komory „probíhalo u fyzických osob v roce 2016 celkem 4,5 milionu exekucí proti 834 tisícům dlužníků, u právnických osob potom 228 tisíc exekucí proti 68 tisícům dlužníků.

²⁶ Velmi podobné důvody, kterými zákazníci zdůvodňují návštěvu zastavárny, zmiňuje ve své práci i Caskey (1994: 61). Zejména se jedná o dobrou dostupnost, otevírací dobu, velmi nízkou úroveň byrokracie a také to, že jednání o půjčce je v zastavárně (na rozdíl např. od banky) vedeno v poměrně neformálním duchu. Zákazníci si většinou velmi dobře uvědomují, že cena půjčky je v zastavárně vyšší než v některých jiných finančních institucích, ale přesto jsou přesvědčeni, že tato vyšší cena „stojí za to“.

Celková vymáhaná částka v roce 2016 byla 325 miliard korun, zatímco v roce 2015 to bylo 302 miliardy korun“ (EKCR 2017).²⁷ Z mapy exekucí, která byla zveřejněna na internetovém portálu Česká justice (2017), je potom patrné, že nejvyšší podíl obyvatel v exekuci (přes 16 %) má právě Ústecký kraj. Ve světle těchto informací se pak jeví jako poměrně zajímavé zjištění, že počet zákazníků předmětné zastavárny se po celou dobu terénního výzkumu (tedy od roku 2011 dodnes) příliš neměnil a byl po celou dobu víceméně stejný, podobně jako přibližný celkový roční objem půjček. Dá se ovšem pozorovat, že se částečně změnila skladba zákazníků – ukazuje se, že se rok od roku pomalu zvyšuje počet těch, kteří jsou sice zaměstnaní, ale jejich plat je nízký a často jen o málo převyšuje zákonnou minimální mzdu. Vyšší zastoupení zmíněných zákazníků (pro které se někdy používá označení „pracující chudoba“) není sice nijak zásadní, ale přesto je při pečlivém pohledu patrné.

V souvislosti s rostoucím počtem exekucí se jeví, že je pro mnoho zákazníků přitažlivá i skutečnost, že z půjčky v zastavárně nevyplývají pro dlužníka žádné další závazky. Pokud se někdo rozhodne dluh nesplatit, jeho zastavený předmět se dnem ukončení zástavní smlouvy stane majetkem věřitele (zastavárny) a dlužník není dále nijak upomínán o zaplacení. Jeho závazek automaticky končí a nemá již k věřiteli žádné další povinnosti ani nemusí v takovém případě platit žádné pokuty či poplatky. Půjčka v zastavárně se tak vlastně dá v jistém smyslu přirovnat k podmíněnému prodeji s právem vykoupit si svůj majetek zpět (do stanoveného data a s určitou předem domluvenou přírážkou).

Výzkum ovšem ukázal, že nejen nutná potřeba hotovosti, ale i snadná dostupnost, rychlost, neformální atmosféra a jednoduchost procesu půjčky způsobuje u některých zákazníků jakousi pozvolna narůstající závislost na vypůjčování peněz – když to jde všechno tak snadno, proč příště nepřijít pro peníze zase sem? Půjčka v zastavárně sice není levná, ale zákazníci v rozhovorech mnohokrát zdůraznili, že cena pro ně není klíčovým činitelem při zvažování, zda využít služeb zastavárny, nebo se obrátit jinam. Zjištění, která vyplývají z mého terénního výzkumu, ukazují, že cena je sice jedním z kritérií, není však kritériem jediným (a nejspíš ani hlavním). Proto se mohu v tomto ohledu zcela

²⁷ Bohužel se nedá zjistit, kdo ze zákazníků zastavárny čelí exekuci (případně více exekucím). Takový výzkum by pravděpodobně vyžadoval kvantitativní přístup a nado je vzhledem k povaze těchto informací poměrně nejisté, zda by je dotyční vůbec chtěli poskytnout. Jako poměrně inspirativní pro formulování budoucích výzkumných otázek se ovšem může jevit hypotéza, kterou jsem v textu pouze naznačil a která by se dala formulovat tak, že s rostoucí zadlužeností a zvyšujícím se počtem exekucí se mění i skladba zákazníků zastavárny.

ztotožnit se závěry, k nimž dospěl při svém výzkumu Caskey, který konstatuje, že přinejmenším srovnatelný význam jako cena mají pro zákazníky i takové faktory jako dostupnost, rychlost, jednoduchost a určitá neformálnost jednání (srov. Caskey 1994: 61).

Caskey také zmiňuje, že u některých zákazníků může hrát určitou roli jejich představa zastavárny jako jakéhosi obskurního místa na hranici legality, které vnímají jako protipól světa bank a konzumu. Zastavárna v jejich očích jako by narušovala konzumní svět velkých korporací, jako by vůči němu stála v opozici: „Ve skutečnosti, snad proto, že v očích veřejnosti jsou zastavárny spojovány s něčím nepatřičným, přitahují takové podniky jistý druh lidí, kteří se považují za mírné sociální odpadlíky“ (Caskey 1994: 66). Tím, že zvolí místo banky raději zastavárnu, mohou mít tito zákazníci pocit, že svým postojem protestují proti „měšťáckému světu“, establishmentu a dominanci nadnárodního kapitálu. Osobně jsem se ovšem u zákazníků s takovým stanoviskem nikdy nesetkal, takže ho nemůžu potvrdit. Když už někteří (zcela výjimečně) utrousili nějakou hanlivou poznámku na adresu bank, vyznívalo to spíš jako ventilování frustrace z toho, že byli se svými požadavky v bance odmítnuti.

Důležitým důvodem, který přivede zájemce o půjčku právě do zastavárny, může být také snaha utajit svou špatnou finanční situaci před příbuznými a před nejbližším okolím. V mnoha případech by snad bylo možné požádat o půjčku příbuzné (a v případě menších částek možná i přátele nebo sousedy), ale často hraje roli stud. Představu, že půjdou prosit o půjčku u příbuzných nebo známých, mohou někteří považovat za velmi ponižující a raději zvolí anonymní výpůjčku v zastavárně, i když příbuzní by jim nejspíš poskytli nutnou finanční hotovost i bez přirážky nebo úroku. Ale přiznat před ostatními svou nepříznivou finanční situaci, to by mohlo být ve společnosti orientované na úspěch kvalifikováno jako selhání, a proto se někteří obávají, že požádat někoho z blízkých nebo známých o půjčku by mohlo nepříznivě ovlivnit jejich společenský obraz.²⁸ Určitá snaha chudých přesvědčit své okolí, že „tak moc chudí zas nejsou“, není ostatně nic nového – např. Rheinheimer (2003) popisuje analogickou situaci v německých zemích v období 18. a 19. století, kdy se chudí vehementně bránili přijímat obecní chudinskou podporu, aby snad nebyli ostatními považováni

²⁸ Tady je nutné citlivě rozlišit strukturu případného dluhu: pokud někdo dostane půjčku v bance, není to nic, za co by se musel stydět. Naopak tím dává svému okolí najevo, že byl bankou shledán jako spolehlivý a že má dostatečný příjem na to, aby zvládl pravidelné splátky. Půjčka v bance proto může být dokonce chápána jako něco, co prestiž spíš zvyšuje, než aby ji to snižovalo. Půjčka v zastavárně nebo od známých či příbuzných však takové prestižní znaky rozhodně nenesou.

za příslušníky deklasované „podtřídy“, opovrhované zejména příslušníky té společenské třídy, která stála jen o stupínek výš a kterou od propadu dělilo jen velmi málo. Ekonomický rozdíl mezi chudými, kteří dávali najevo, že se o sebe dokážou postarat (mnohdy za cenu značného strádání), a těmi nejchudšími, kteří přijímali od obce sociální podporu, byl přítom minimální. Sociální rozdíl však byl propastný. Nemůže být právě takový zahanbuující pocit selhání a snaha o jeho utajení jedním z důvodů, proč někteří jedinci raději využijí relativní anonymity zastavárny, než by připustili, aby se jejich okolí dozvědělo o těžké situaci, ve které se nacházejí?

K jakému účelu slouží půjčka?

Pokud vynechám náhodné nebo příležitostné zákazníky a soustředím se na ty, kteří využívají služeb zastavárny opakovaně, vycházejí najevo určité charakteristické stereotypy. O licitaci ohledně výše půjčky jsem se již zmínil, ovšem jsou i další aspekty, na které bych chtěl poukázat. Především je to vysoká pravděpodobnost pravidelně opakovaných půjček (často se opakuje věta: „Než budeme brát“ – což v tomto kontextu obvykle znamená, než přijdou na účet sociální dávky). V těchto případech obvykle stejná osoba (nebo někdo z blízkých) opakovaně zastavuje stejný předmět v přibližně stejném období měsíce.²⁹ S opakovanými výpůjčkami také souvisí uzavírání nové zástavní smlouvy a zastavování *dalšího* předmětu za účelem vyplacení dříve zastavené věci. Tento zdánlivě nesmyslný krok má ovšem zcela prozaické vysvětlení – buď je minule zastavený předmět od někoho vypůjčený a je potřeba ho vrátit, nebo (v případě zástavy několika kusů zlatých šperků) chce dotyčný znovu zastavit jen určitou jejich část a zbytek si ponechat k používání.

„Existenční nutnost“, tedy potřeba překlenout určité časové období, než přijdou peníze, je sice častým, ale zdaleka ne jediným důvodem půjčky v zastavárně. Jaké jsou tedy další důvody a účely půjčky? Spektrum je docela široké: zákazníci například často uvádějí důvody, jako je platba nájemného nebo úhrada služeb spojených s bydlením, tím ale výčet zdaleka nekončí.³⁰ K dalším často zmiňovaným důvodům půjčky patří potřeba peněz na jídlo, na léky,

²⁹ Při bližším pohledu na frekvenci vypůjčování se ukazuje, že téměř 90 % zákazníků přichází opakovaně (srov. Caskey 1994: 44, který uvádí 70–80 %).

³⁰ Čtenář by mohl nabýt mylného dojmu, že většina zákazníků zastavárny má potřebu sdělovat důvody, proč si přišli vypůjčit. Ve skutečnosti o tom sami začnou mluvit jen někteří.

na opravu auta, „na kšeft“, na návštěvu příbuzného ve vězení nebo třeba na cestu na pohovor při hledání práce. Jak jsem již zmínil výše, nezřídka slouží půjčka k tomu, aby bylo možné vyzvednout předmět zastavený někdy dříve. Zákazníci také někdy zdůvodňují svou žádost o půjčku tím, že potřebují peníze na hrací automaty. V případě půjčky „na automaty“ se ale jen málokdy stává, že by si dotyčný vypůjčil s jasným, předem promyšleným záměrem odebrat se do herny a hrát automaty. Spíš to bývá tak, že v herně už nějakou dobu je a dojdou mu peníze na další hru. Pak si „odběhne“ – často i opakovaně – vypůjčit potřebnou hotovost do zastavárny. V této souvislosti je zajímavé, že peníze původně vypůjčené „na živobytí“ se často proměňují na peníze „do hry“ teprve v okamžiku vstupu do herny a po jejím opuštění zase bez problémů mění svůj charakter zpátky na peníze určené na běžnou útratu. Tohle je ovšem poněkud v rozporu s definicí „peněz ve hře“, jak je vymezuje Horáček (2012). Podle něj hráč „peníze do hry“ nikdy nemíchá s penězi určenými např. na domácnost nebo na každodenní nákupy. Takové peníze uchovává odděleně a zachází se s nimi jinak. I když se náhodou ocitnou v jedné peněžence, jejich symbolické oddělení od ostatních peněz tím není nijak dotčeno (ibid.: 105–118). V některých případech, jako v případě níže popsané půjčky, se však s penězi děje něco úplně jiného – zdá se, že jejich charakter je najednou dokonale proměnlivý podle momentální situace.³¹

Terénní poznámky:

Potřebuju něco připůjčit tady na ten papír.³²

Ukaž... to ale není tvoje, to je Renaty, ani ne před hodinou tu byla.

No jo, to je její, ale klidně to můžeš dát mně, dyť nás znáš, víš, že chodíme vždycky spolu. Ona si předtím nepůjčila celou částku, na tu váhu se dá půjčit klidně i víc.

No jasně, ale ona si schválně nevzala víc. Já jí na ten řetízek nabízel pomalu dvakrát tolik, ale říkala, že jí to stačí, že víc nepotřebuje... že potom aspoň nebude platit tak vysoký úrok. To si to rozmyslela, nebo co?

No jo, předtím asi nepotřebovala... ale teďka to potřebuje. Tak mě poslala.

³¹ I když hazardní hráč, který uzavírá sázky, má jistě v mnoha ohledech odlišný habitus než gambler, náruživě pokoušející štěstí na výherních automatech, v otázce nazírání peněz a jejich rozlišování na „peníze do hry“ a „peníze na běžnou spotřebu“ lze nalézt přinejmenším jistou analogii.

³² Půjčit si „na papír“ znamená v tomto případě připůjčit si další peníze na nedávno uzavřenou (a dosud platnou) zástavní smlouvu. Někteří zákazníci si při uzavírání smlouvy nepůjčí celou nabízenou částku (z důvodů nižšího úroku), protože věří, že jim nižší částka bude stačit. Pokud jsou jejich výdaje větší, využívají možnosti připůjčit si další peníze až do prve smlouvené zástavní hodnoty daného předmětu.

Hmm, říkala, že víc nechce... Že ona šla místo domů zase do Pekla? Že tam zas sedí u těch automatů a strká to tam?

No, sedí, no... Zašli jsme tam jen na chvíli, než nám pojede autobus... Tak mi na ten papír něco připiš, já tam za ní musím hned zase zpátky...

Shodou okolností jsem s dotyčnou jednal při uzavírání půjčky osobně a z jejího chování jsem rozhodně neměl dojem, že si půjčuje na automaty nebo že snad má v plánu jít do herny. Protože vím, že si občas ráda zahraje, zavedl jsem na tohle téma řeč, ona však takovou možnost výslovně odmítla a podotkla něco v tom smyslu, že jede rovnou domů a že se herně obloukem vyhne. Ale protože se muselo čekat na autobus, který jel až za nějakou dobu, byla nedaleká herna zvolena jako jakási zábavnější alternativa čekárny. A peníze, původně v zastavárně vypůjčené na domácnost, jako by se v okamžiku vstupu do herny změnilly na „peníze do hry“ a jako s takovými s nimi bylo zacházeno. Potom si ale v určitém okamžiku nejspíš uvědomila (možná ji k tomu uvědomění trochu dopomohly v herně přítomné přítelkyně), že pokud do automatu nahází všechno, nebude mít přes víkend na jídlo. Přestala hrát a v tu chvíli zbylé peníze opět změnilly svůj charakter a staly se z nich zase peníze „na domácnost“.

Specifickým (ale nikoliv úplně neobvyklým) důvodem je výpůjčka peněz na uspořádání oslavy. Většinou se v takovém případě jedná o financování poměrně významné oslavy v místní romské komunitě (křtiny, jubilejní narozeniny atp.). Uspořádání příslušné oslavy bývá poměrně důsledně dodržovaným zvykem. Její realizace (nebo naopak vynechání) má významný vliv na prestiž dotyčného jedince, resp. celé jeho rodiny. Tím se opět dostáváme k otázce hodnoty, resp. ke vztahu mezi hodnotou ekonomickou a symbolickou (srov. Graeber 2001: 2–22), kterou v tomto případě představuje právě prestiž.

Terénní poznámky:

Tyjo, toho zlata máš dneska nějak hodně, ne? To potřebuješ pučit tolik? To nevypadá, jako že to je na jídlo na víkend...

No jo, potřebujem dneska hodně. Elvíra slaví příští pondělí padesátku, musíme nakoupit plno věcí... Hele, můžeš nám pak pučit pár židlí? Děláme to u mě doma a asi jich nebudem mít dost.

Jo, něco tu najdem, ale ne že mi to povracíte po kouskách... nebo si to pak od tebe vyberu jinak.

Neboj, není to poprvý, a nikdy si nebyl škodnej. Jo, a samozřejmě počítám, že přijdeš, si zvanej, bude perkelt, řízky, salát, fůra pití...

No jo, to víš, že se stavím, takovou oslavu si nenechám ujít... Tak povídej, kolik potřebuješ?

No, tady se na to mrkni, snad to bude stačit... potřebuju tak deset, patnáct... Něco už mám nakoupený, ale potřebuju ještě koupit maso a tak...

Jo, to by šlo, máte toho spoustu, na patnáct tisíc to klidně stačí... Hele, to ale není všechno tvoje, nebo jo? Tenhle náramek znám, to sem nosí někdo jinej, ne?

Jo, to koukáš správně, pučil sem si pár věcí od Romana. Takže mi klidně můžeš pučit i víc, to je jasný, že to musíme vrátit. Příští měsíc to máš zpátky, hned jak budem brát. Roman by mě zabil, kdybych to tu nechal propadnout...

Jo, 15 vám na to klidně dám, je toho dost... ale fakt to chceš na tak dlouho? Dyť berete až někdy pětadvacátýho, to máš pomalu měsíc a půl, to docela dost zaplatíš, při takový velký částce...

No jo no, já vim. A co mám jako dělat, když teď nemám?? Víš, co by to bylo, kdyby tam nebylo co pít?? Prostě to *musím* nakoupit. A jídlo, to máš to samý... Ty prachy musím dát nějak dohromady, pak to vrátíme, dyť se neboj...

Prestiž a její potvrzení či naopak ztráta, je v daném případě mnohem cennější, než náklady, které s sebou nese půjčka, což znamená, že dotyční klidně obětují peníze, aby dostáli tomu, co se od nich očekává. Mnohdy však nejde jen o cenu samotného jídla a pití, kterého je potřeba nakoupit opravdu hodně, ale v případě, že dotyčný nemá na jeho zakoupení dost peněz a musí si na uspořádání oslavy vypůjčit, náklady se ještě významně zvýší o úroky z této půjčky. To ovšem rozhodnutí uspořádat oslavu nijak neoslabuje – jednání dotyčných lze interpretovat tak, že raději zvolí zadlužení a potom dluh dlouho splácují, než by ztratili tvář a snaželi posměšky proto, že nevědí, co se sluší. Zajištění očekávané oslavy má přímý vliv na posílení, nebo přinejmenším udržení prestiže celé rodiny, pokud by ji neuspořádala, její pověst by značně utrpěla.

Důvodem pro uzavření nové zástavní smlouvy může být také to, že dotyčný našel na některou z dříve zastavených věcí (která je nyní deponovaná v zástavně) potenciálního kupce, s nímž si předběžně domluvil vyšší cenu, než kolik si na daný předmět vypůjčil. K tomu, aby s tímto předmětem mohl svobodně nakládat, jej ale musí napřed vyplatit ze zástavy, a proto přináší do zástavy jiný předmět a uzavírá novou zástavní smlouvu. Další specifickou strategií pravidelných zákazníků zástavní je koupě nějakého zboží s předem promyšleným záměrem používat ho později *také* jako zástavu půjčky. Nejčastěji slouží tomuto účelu zlaté šperky, ale může to být i drobná spotřební elektronika jako mobilní telefon, tablet či televize.

Terénní poznámky:

Za kolik mi necháš tenhle prstýnek?

Je tam cenovka, stojí 3 200.

No to já vidím, kolik tam je, ale já se ptám, za kolik bys mi ho nechal...

Jako sleva, jo? Sleva žádná nebude, už tak to zlato máme nejlevnější všude okolo.

Když se ti to zdá moc, tak se zkus podívat jinde... Stejně nakonec zjistíš, že to u nás vychází nejlíp.

Ale jo, ceny máš docela dobrý, to já neříkám... Ale stejně bys moh něco slevit. Ten prstýnek byl dřív náš, ségra ho tu zastavila a nechala to pak propadnout... stejně to nikdo odtud nekoupí, všichni vědí, že to bylo naše zlato, takže by to beztak nemohli nosit... Kolik to má?

Váží 4,6.

Hmm, to de. Hele, slev mi něco... stejně ho tu zase za chvíli zarazíme. Kolik si na něj můžu půjčit, když ho sem dám do zastavárny?

Tak do dvou tisíc ti na tu váhu můžem pučit, když ho teda koupíš tady. Kdybys takovej podobnej přines koupenej jinde, tak dostaneš maximálně 1 800.

No vidíš, když ho zarazím, dostanu jen dvojku... hele, necháš mi ho za trojku? To je furt o tisíc víc než mi pak na něj pučíš... Trojku ti za něj dám hned, jo? Ale musíš mi ho nechat teď, dokud mam prachy, odpoledne už to třeba mít nebudu...

Hmm... No, nevim... Ale ty tady zlato někdy docela nakupuješ, tak bys nakonec nějakou tu slevu mohl dostat... Tak teda jo, že seš to ty. Tak za trojku je tvůj...

Jednorázová, příležitostná půjčka v zastavárně většinou nezpůsobuje zákazníkům žádný problém z hlediska jejího splacení, ani do budoucna nijak vážněji nenarušuje jejich rozpočet. Úplně jiná situace ale nastává v souvislosti s tím, co by se dalo označit jako permanentní dluh – a jeho koloběh. Peníze z pravidelného příjmu (ať již jsou to sociální dávky, nebo výplata mzdy) dojdou dřív, než se na účtu objeví další, a neustálé půjčování, splácení a opětovné vypůjčování připomíná vytloukání klínu klínem. Když se všechny peníze utratí, nastává *krize* a je potřeba opatřit hotovost nutnou k překlenutí období, než budou k dispozici další. Délka časového úseku, který uplyne v případě opakovaného vypůjčování od jedné návštěvy zastavárny k druhé, se liší případ od případu, obvykle se pohybuje zhruba v řádu týdnů až měsíců.

Pokud bych chtěl v závěru této kapitoly dojít k nějakému shrnutí a odpovědět na otázku, „k čemu slouží půjčka?“, mohl bych jednoduše konstatovat, že půjčka slouží k získání hotovosti. Ale protože si většina zákazníků celkem dobře uvědomuje, že půjčka v zastavárně je poměrně drahá, hraje pro ně důležitou

roli posouzení, zda je taková půjčka nezbytná. Z předestřených příkladů však vyplývá, že výklad pojmu „nezbytnost“ je do značné míry subjektivní a pro každého může nabývat zcela jiného obsahu. S tím, do jaké míry (a zda vůbec) si zákazníci uvědomují nákladnost opakovaných půjček nebo půjček na delší časové období, souvisí i otázka finanční gramotnosti. Čtenář by mohl snadno nabýt dojmu, že lidé, kteří v celkovém součtu zaplatí za opakované půjčky poměrně značné částky, vůbec neuvažují o tom, zda se jim taková půjčka „vyplatí“. A logicky by z toho mohl vyvodit, že s jejich finanční gramotností to není úplně v pořádku. Pokud ale přijmeme obecně používanou definici finanční gramotnosti jako *souboru znalostí a dovedností, které člověku umožňují porozumět financím a správně s nimi zacházet v různých životních situacích*, zjistíme, že obsah, ke kterému taková definice odkazuje, bude jiný pro jedince, který se cítí být příslušníkem „středostavovské společnosti“, a jiný pro chudého člověka, jehož příjem i majetek je zanedbatelný a který řeší otázku akutního nedostatku hotovosti. Mnohokrát jsem se během konverzace se zákazníky přesvědčil o tom, že zákazníci si dokážou velmi dobře spočítat, že (opakovanými) platbami za úrok či za prodloužení termínu splatnosti přicházejí o značnou část peněz, které by jim jinak zůstaly k dispozici, ale nevidí žádnou jinou možnost než dané podmínky akceptovat. S opakovaným vypůjčováním peněz a se způsobem života „na dluh“ souvisí fenomén, který Mappes-Niediek (2013) popisuje jako „ekonomie chudoby“, což je vlastně jakási náhrada překonaného Lewisova konceptu „kultury chudoby“ (Lewis 1966). Mappes-Niediek nabízí myšlenku, že principy šetrnosti, rozvržení výdajů, plánování a přizpůsobování výdajů příjmům jsou možné jen tam, kde ohledně příjmů platí „normální“ podmínky – tedy v prostředí, kde je normou stále zaměstnání, zaručený příjem, obvykle také účet v bance a v neposlední řadě úspory, které v případě potřeby umožní aspoň nevelké vyrovnání neočekávaného výpadku příjmu. Naopak v prostředí chudoby, kde příjmy jsou nárazové, nepravidelné a nedá se s nimi předem počítat, nemá žádné velké plánování místo a peníze jsou často utráceny velmi brzo, často impulsivně, a hlavně bez toho, aby byl při utrácení zohledněn eventuální termín dalšího příjmu (Mappes-Niediek 2013: 51–61). Přesně takové vzorce jednání je možné pozorovat v souvislosti s půjčkou v zastavárně – často se zdá, že pro některé zákazníky existuje jen nejbližší budoucnost v horizontu dní, a co bude dál, s tím si příliš starostí nedělají. Takový závěr ostatně potvrzují výsledky, ke kterým dospěli při svém výzkumu i někteří další badatelé (srov. např. Hrustič 2016: 42).

Závěr

Na základě terénního výzkumu zastavárny v malém severočeském městě jsem dospěl k přesvědčení, že ke vzniku a reprodukci určitých vzorců jednání nemusí docházet jen v sociálně vyloučených lokalitách někde na periferii, ale i mezi ekonomicky znevýhodněnými obyvateli běžného maloměsta. Z důvodu nemožnosti získat potřebné finanční prostředky z jiných zdrojů řeší mnozí jejich nedostatek pomocí půjček v zastavárně. Různé skupiny aktérů se ale k půjčce v zastavárně vztahují rozličným způsobem a z toho pak vyplývají i různé strategie, jak se s takto vzniklým dluhem vyrovnat – někteří si půjčují jen příležitostně a půjčka je pro ně jen jednorázová „nepříjemnost“, související s náhlým nedostatkem peněz, za kterým je mnohdy nějaká nepředvídaná událost. Takoví se obvykle snaží svého dluhu co nejdříve zbavit a nadále se pokud možno obejít bez dalšího vypůjčování, i když není žádná záruka, že se jim to vždy podaří. Jiní se ale kvůli opakovaným půjčkám pomalu propadají do stavu „permanentního“ zadlužení, které se po určité době již téměř nedá překonat pomocí prostředků, jež jsou v dané situaci dostupné (srov. Mareš 2000: 291–292). Nedostatek peněz se pro ně stává všední zkušeností a opakované vypůjčování existenční nutností. Mnozí z nich se proto časem dostávají do bludného kruhu úvěrů a splátek, který obvykle nedokážou vlastními silami prorazit. Pokud se jejich tíživá finanční situace nezlepší (například tím, že získají stálé zaměstnání s pravidelným příjmem), někteří z nich se po čase vzdají naděje a rezignují. S danými životními podmínkami se „smíří“, dluh zakomponují do svého života a naučí se s ním žít. Půjčka se pro ně stává běžným způsobem, jak se vyrovnat s každodenním nedostatkem, a dluh potom něčím, co jsou přinuceni akceptovat jako běžnou součást svého života.

Veřejný diskurs často spojuje koncept života „z ruky do huby“ se skupinami, které nálepkuje jako asociální, nepřizpůsobivé, případně „parazitující na společnosti“. Nezřídká dokonce podezírá její příslušníky z nejrůznějších poloilegálních, případně nelegálních praktik (Mareš 1999: 55–58). Ignorování, nebo dokonce ostentativní opovrhování ze strany majority pak může dotyčným ztěžovat přístup k nejrůznějším sociálním službám a následkem často bývá ohrožení sociálním vyloučením. K typickým představitelům těchto vrstev patří bezdomovci, závislí narkomani, mnohdy i dlouhodobě nezaměstnaní atd. Jejich společnou charakteristikou bývá to, že obvykle disponují velmi omezenými finančními prostředky, a proto právě oni bývají častými klienty zastavárny. Jak ale provedený výzkum napovídá, stále častěji se v podobném postavení ocitají

i lidé, kteří jsou sice zaměstnaní, ale pobírají plat blízký minimální mzdě. A také Romové – tedy aspoň ta jejich část, která je pro majoritu „viditelná“, především v souvislosti s chudobou a závislostí na sociálních dávkách. Díky svému ekonomickému handicapu se potom ocitají více či méně na okraji společnosti a mnozí z nich si pak v souvislosti s materiálním nedostatkem osvojují určité vzorce jednání, které vlastně představují adaptační mechanismy na nepříznivé životní podmínky. Domnívám se, že právě adaptace na chudobu, která může být do větší či menší míry doprovázena sociální exkluzí,³³ je potom jednou z hlavních příčin postupného osvojení stereotypů a vzorců jednání, které majorita (obvykle mylně) pokládá za „typický životní styl“ nejen sociálně vyloučených, ale i lidí chudých nebo ohrožených chudobou. Ve skutečnosti však výsledky terénního výzkumu napovídají, že je tomu právě naopak – chudí ani sociálně vyloučení nemají svůj typický životní styl, který by se (podobně jako kultura) mohl přenášet z generace na generaci. Spíš se dá hovořit o tom, že „životní styl má je“, protože mohou jen velmi těžko uniknout z podmínek, které jejich život přímo či nepřímo ovlivňují.³⁴

Jak jsem již zmínil, zákazníci zastavárny obvykle na bankovní půjčku nedosáhnou, protože základní podmínka – pravidelný příjem v určité výši – je pro ně často nesplnitelná. Také další podmínce, jíž je čistý rejstřík v registru dlužníků, by mnozí nevyhověli. Ale vzhledem k tomu, že téměř každý, kdo potřebuje půjčit, obvykle vlastní nebo si dokáže opatřit (například vypůjčit) nějaký předmět, který může sloužit jako zástava půjčky, považují v daných podmínkách půjčku v zastavárně za jeden z mála dostupných způsobů, jak získat potřebnou hotovost. Půjčují si tedy tam a v dohodnutém termínu přicházejí půjčku splatit, případně někteří využijí možnosti za poplatek prodloužit termín splatnosti. Ovšem když vyrovnají svůj dluh v zastavárně a zaplatí další nutné poplatky (spojené především s bydlením), většinou jim mnoho peněz nezbyde. Často je to méně, než objektivně potřebují k pokrytí svých životních nákladů, a proto se obvykle za pár dní objeví v zastavárně znovu – s dalším požadavkem na vypůjčení hotovosti. A celý cyklus se opakuje. Sotva je dluh splacen, vzápětí je znovu obnoven, většinou v původní výši, se stejným zastaveným předmětem

³³ Více k souvislostem chudoby a sociální exkluze srov. např. Mareš 2000: 289n.

³⁴ Takový popis může evokovat myšlenku, že *všichni* chudí nebo sociálně vyloučení jsou nevinno obětí souhry nepříznivých okolností. I když nijak nepodceňuji význam strukturálních příčin, je nabitelné, že určitou část této skupiny tvoří i ti, kteří do značné míry odpovídají za svou situaci sami – mezi časté příčiny chudoby patří především nízká kvalifikace, odmítání práce či neschopnost si práci udržet, užívání drog nebo případně i kriminální minulost, která často omezuje možnost získat zaměstnání.

a s podobným úrokem. Otázka, kterou jsem si mnohokrát položil – a vlastně na ni zatím nedostal uspokojivou odpověď – není jen to, z jakých zdrojů získají zákazníci peníze na poplatek (úrok) za tuto půjčku, ale především otázka další, která s tou předchozí souvisí: vždycky mě zajímalo, jaký smysl pro ně má taková půjčka, která se (z mého pohledu) jeví jako svým způsobem trvalá. Jediný efekt, který podle mého soudu z takové permanentně obnovované půjčky vyplývá, je nutnost opakovaně nést břímě úroků, které jsou s každou další půjčkou spojené. Vysvětlení, kterého se mi vždy při příležitostných dotazech od zákazníků obvykle dostává, je takové, že to „prostě jinak nejde“. Mnohokrát jsem se během rozhovorů se zákazníky přesvědčil, že většina z nich si dokáže spočítat, že taková půjčka přijde poměrně draho, a podle vlastních výpovědí si velmi dobře uvědomují, že to jsou vlastně zbytečně vyhozené peníze, ale přesto přijdou příště znovu – hotovost prostě nutně potřebují a jiné možnosti, jak ji „právě teď“ získat, považují za příliš složité nebo nedostupné.

Nakonec bych krátce shrnul, k jakým závěrům jsem na základě shromážděných poznatků dospěl. Myslím, že se podařilo ukázat, že hodnota zástavy jako klíčového faktoru pro stanovení částky, kterou je možné nabídnout žadateli o půjčku, se nemusí odvozovat jen z toho, za kolik se daný předmět může prodat v případě nevrácení půjčky, ale bere v potaz i další skutečnosti. Neobsahuje tedy jen ekonomickou, ale i symbolickou rovinu, která do značné míry vychází z kvality vztahu mezi účastníky transakce. Dále se domnívám, že z interakcí, které jsem pozoroval při projednávání obchodních transakcí v bazaru-zastavárně a popsal je v textu, je možné vyčíst, jak odlišný smysl a význam přisuzují těmto transakcím různé skupiny zákazníků, kteří zastavárnu využívají. Mezi zákazníky, kteří ji navštěvují opakovaně a relativně často³⁵ za účelem vypůjčení peněz, a těmi, kteří si přicházejí půjčit výjimečně nebo chtějí něco koupit (případně prodat), se dá pozorovat významný rozdíl v tom, jak *zastavárnu* vnímají a jak k ní přistupují: pro příležitostné zákazníky nepředstavuje zastavárna podnik, bez něž by se nemohli obejít a který by nemohli případně nahradit nějakým jiným obchodem podobného charakteru (například bleším trhem, sběratelskou burzou nebo burzou starožitností, secondhandem a dalšími). Pro chudé, přicházející opakovaně – a téměř výhradně kvůli vypůjčení hotovosti, však bazar-zastavárna (přičemž tento podnik obvykle vnímají redukovane jen jako *zastavárnu*) představuje instituci, kterou v jistém smyslu pevně zakomponovali do svého

³⁵ Abych nějak blíže specifikoval pojem „často“, používám ho v této větě pro situaci, kdy zákazníci navštěvují zastavárnu za účelem vypůjčky nejméně jednou za dva měsíce.

života a jsou na ní do značné míry existenčně závislí. Je to něco, co v jejich očích představuje možnost a naději. Když nepřijdou včas sociální dávky nebo výplata mzdy, když se zničehonic vynoří nutnost nějaké neodkladné platby nebo když prostě doma jenom náhle dojdou peníze, řeší takovou situaci obvykle tak, že se „jde do zastavárny“. Tam se vždycky dá nějaká hotovost sehnat a problém je – aspoň na čas – odsunut někam do neurčité budoucnosti.³⁶ Někteří opakovaně přicházející zákazníci vnímají zastavárnu téměř jako dobročinný podnik:

Terénní poznámky:

Ještě že tu ta vaše zastavárna je. To já nevím, co bysme dělali, kdybyste tu nebyli... Kdo by nám pučil? Kam bysme šli?

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

Použité prameny a literatura

- Anderson, Leon. 2006. „Analytic Autoethnography.“ *Journal of Contemporary Ethnography* 35, 2006, 4: 373–395.
- Bhutta, Neil – Goldin, Jacob – Homonoff, Tatiana. 2016. „Consumer Borrowing after Payday Loan Bans.“ *Journal of Law and Economics* 59, 2016, 1: 225–259.
- Carter, Suzan Payne. 2015. „Payday Loan and Pawnshop Usage. The Impact of Allowing Payday Loan Rollovers.“ *Journal of Consumer Affairs* 49, 2015, 2: 436–456.
- Caskey, John P. 1994. *Fringe Banking. Check-Cashing Outlets, Pawnshops, and the Poor*. New York: R. Sage.
- Česká justice. 2017. Dostupné z <http://www.ceska-justice.cz/2017/04/mapa-exekuci-ukazuje-jsou-lide-nejvice-predluzeni/> [cit. 2017-10-12].
- ČNB. 2017. „Celkové zadlužení domácností.“ Dostupné z https://www.cnb.cz/cnb/STAT.ARADY_PKG.hlavni_ukazatele?p_iframe=0&p_lang=CS. [cit. 2017-10-11].
- ČSÚ. 2011. „Výsledky SLDB 2011.“ Dostupné z https://www.czso.cz/csu/sldb/d_vysledky_sldb_2011. [cit. 2017-09-10].

³⁶ I když zástavní půjčka patří (v kontextu této práce) k nejobvyklejším a nejvíce využívaným způsobům, jak si opatřit potřebnou hotovost, často jsou i některé další způsoby, jako např. prodej drobných věcí v domácnosti nebo věcí nalezených v kontejnerech, odložených či získaných vzájemným obchodováním nebo jiným podobným způsobem.

- ČSÚ. 2013. „Domácnosti v ČR: příjmy, spotřeba, úspory a dluhy.“ Dostupné z <https://www.czso.cz/csu/czso/cr/domacnosti-v-cr-prijmy-spotreba-uspory-a-dluhy-v-letech-1993-az-2012-n-3m4b4c9311>. [cit. 2017-10-11].
- ČSÚ. 2017. „Podíl nezaměstnaných osob v ČR a krajích, 2005-2016.“ Dostupné z https://www.czso.cz/csu/czso/cr_od_roku_1989_podil_nezamestnanych. [cit. 2017-09-10].
- EKCR. 2017. „Tisková zpráva exekutorské komory.“ Dostupné z <http://www.ekcr.cz/1/aktuality-pro-media/2289-tiskova-zprava-ctyri-a-vice-exekuci-ma-jiz-413-tisic-obcanu-ceske-republiky-v-roce-2016-klesl-pocet-nove-narizenych-exekuci-narostl-vsak-celkovy-pocet-bezicich-pripadu?w> [cit. 2017-10-12].
- Ellis, Carolyn – Adams, Tony E. – Bochner, Arthur P. 2011. „Autoethnography. An Overview.“ *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* 12, 2011, 1. Dostupné z <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1589>. [cit. 2016-12-08].
- Geertz, Clifford. 1978. „The Bazaar Economy. Information and Search in Peasant Marketing.“ *American Economic Review* 68, 1978, 2: 28–32.
- Goffman, Erving. 1999. *Všichni hrajeme divadlo. Sebe prezentace v každodenním životě*. Praha: Nakladatelství Studia Ypsilon.
- Graeber, David. 2001. *Toward an Anthropological Theory of Value. The False Coin of Our Own Dreams*. New York: Palgrave.
- Graeber, David. 2011. *Debt. The first 5,000 years*. Brooklyn: Melville House.
- Gregson, Nicky – Crang, Mike – Laws, Jennifer – Fleetwood, Tamlynn. 2013. „Moving Up the Waste Hierarchy. Car Boot Sales, Reuse Exchange and the Challenges of Consumer Culture to Waste Prevention.“ *Resources, Conservation and Recycling* 77, 2013: 97–107.
- Gregson, Nicky – Crewe, Louise. 1996. „The Bargain, the Knowledge, and the Spectacle. Making Sense of Consumption in the Space of the Car Boot Sale.“ *Environment and Planning, D: Society and Space*, 1996/D 15: 87–112.
- Gregson, Nicky – Crewe, Louise. 1997. „Performance and Possession. Rethinking the Act of Purchase in the Light of the Car Boot Sale.“ *Journal of Material Culture* 2, 1997, 2: 241–263.
- Gregson, Nicky – Crewe, Louise. 2003. *Second-Hand Cultures*. Oxford: Berg.
- Horáček, Michal. 2012. *Habitus hazardního hráče. Etnografická rekonstrukce*. Praha: Nakladatelství Lidové noviny.
- Hrustič, Tomáš. 2016. „Usury among the Slovak Roma. Notes on Relations between Lenders and Borrowers in a Segregated Taboris.“ Pp. 31–48 in Nicol Brazzabeni – Manuela I. Pereira da Cunha – Martin Fotta. 2016. *Gypsy Economy. Romani Livelihoods and Notions of Worth in the 21st Century*. New York: Berghahn.
- Kubrin, Charis E. – Hipp, John R. 2016. „Do Fringe Banks Create Fringe Neighborhoods? Examining the Spatial Relationship between Fringe Banking and Neighborhood Crime Rates.“ *Justice Quarterly* 33, 2016, 5: 755–784. Dostupné z <http://dx.doi.org/10.1080/07418825.2014.959036>. [cit. 2016-06-12].
- Lewis, Oscar. 1966. *The Culture of Poverty*. San Francisco: W. H. Freeman.
- Mappes-Niediek, Norbert. 2013. *Chudáci Romové, zlí Cikáni. Co je pravdy na našich předsudcích*. Brno: Host.

- Mareš, Petr. 1999. *Sociologie nerovnosti a chudoby*. Praha: Sociologické nakladatelství.
- Mareš, Petr. 2000. „Chudoba, marginalizace, sociální vyloučení.“ *Sociologický časopis* 36, 2000, 3: 285–297.
- Rádl, Michael. 2014. *Bazar a zastavárna: etnografie na rozhraní formální a neformální ekonomie*. Rkp. diplomové práce obhájené na FHS UK v Praze.
- Reed-Danahay, Deborah E. (ed.) 1997. *Auto/ethnography. Rewriting the Self and the Social*. Oxford: Berg.
- Rheinheimer, Martin. 2003. *Chudáci, žebráci a vaganti. Lidé na okraji společnosti 1450–1850*. Praha: Vyšehrad.