

Univerzita Karlova v Praze
Filozofická fakulta
Katedra sociologie

DIPLOMOVÁ PRÁCE

Iva Zvěřinová

Faktory vysvětlující spotřební chování: Výzkum spotřebitelů biopotravin na vzorku obyvatel hl. m. Prahy a okresu Znojmo

Explanatory Factors of Consumer Behaviour:
The Survey of Organic Food Consumers Conducted
on Sample of Inhabitants of Prague and Znojmo
District

Praha 2010

Vedoucí práce: **doc. PhDr. Jiří Buriánek, CSc.**
Konzultant: **Mgr. Jan Urban**

Prohlášení

Prohlašuji, že jsem diplomovou práci vypracovala samostatně a že jsem uvedla všechny použité prameny a literaturu.

V Praze

Iva Zvěřinová

Poděkování

Děkuji doc. PhDr. Jiřímu Buriánkovi za vedení práce a Mgr. Janu Urbanovi za odborné konzultace a spolupráci při realizaci výzkumu, bez kterého by diplomová práce nemohla vzniknout. Za podnětné nápady a za spolupráci děkuji Mgr. Milanovi Ščasnému, PhD. Centru pro otázky životního prostředí Univerzity Karlovy děkuji za poskytnutí technického zázemí.

Poděkování patří Grantové agentuře ČR (403/08/1694 „Aplikace modelu environmentálně signifikantního jednání v ČR“), Ministerstvu školství, mládeže a tělovýchovy ČR (grant NPV MŠMT „Analýza distribučních a sociálních dopadů sektorových politik“) a grantové agentuře FF UK (GRANTY/2008/551), které finančně podpořily realizaci výzkumného šetření.

Dále bych chtěla poděkovat svým spolupracovníkům, především Jiřímu Otáhalovi, Jakubu Marešovi, Martinu Růžičkovi a Tereze Vandrovové, kteří se podíleli na organizaci empirického šetření.

Bibliografický záznam

ZVĚŘINOVÁ, Iva. *Faktory vysvětlující spotřební chování: Výzkum spotřebitelů biopotravin na vzorku obyvatel hl. m. Prahy a okresu Znojmo*. Praha: Karlova univerzita, Filozofická fakulta, 2010. Vedoucí diplomové práce: doc. PhDr. Jiří Buriánek, CSc.

Abstrakt

Produkce, zpracování, doprava a spotřeba potravin tvoří značnou část environmentální zátěže. Ekologické zemědělství a s ním spojená produkce biopotravin představuje podle mnohých odborníků, politiků a části veřejnosti způsob, jakým je možné zátěž životního prostředí snížit. Rozhodující pro množství potravin vyprodukovaných ekologickým zemědělstvím je mimo jiné míra ochoty spotřebitelů upřednostnit produkty ekologického zemědělství a z nich vyrobené biopotraviny před konvenčními, tedy změnit své spotřební chování. Spotřební a nákupní chování ve vztahu k biopotravinám je podle některých studií motivováno ohledem na životní prostředí, ačkoliv v mnoha vyspělých zemích převažují spíše zdravotní motivy. Spotřeba biopotravin tak ve vyspělých zemích v posledních letech významnou měrou roste, což činí ze spotřeby biopotravin zajímavý sociální fenomén.

Výzkumný záměr diplomové práce z těchto důvodů tvoří analýza motivačních faktorů a bariér, které ovlivňují rozhodování spotřebitelů o nákupu biopotravin. Diplomová práce nejprve podává přehled odborné literatury zaměřené na spotřební chování ve vztahu k biopotravinám. Faktory vysvětlující chování lze rozčlenit na postojové proměnné, zvyk, osobní schopnosti a kontextové faktory. Z postojových proměnných je v diplomové práci věnována zvláštní pozornost percepci rizik. Ve vztahu k vnímání zdravotních a environmentálních rizik je významné, že se v ekologickém zemědělství nepoužívají průmyslově vyráběné chemické látky a geneticky modifikované organismy.

Na základě dat z kvantitativního sociologického šetření, které bylo realizováno na reprezentativním vzorku obyvatel hl. m. Prahy a na vzorku obyvatel okresu Znojmo v roce 2008, jsou identifikovány faktory, které ovlivňují nakupování biopotravin, tedy preferování biopotravin před konvenčními potravinami. U obyvatel Znojemska je nižší pravděpodobnost nákupu biopotravin než u obyvatel Prahy. Nejvyšší šanci zakoupit biopotraviny mají lidé se středoškolským vzděláním a s vysokoškolským vzděláním. Ze sociodemografických a socioekonomických proměnných mělo na nakupování biopotravin dále vliv, do jaké příjmové kategorie patřila domácnost respondenta a zdali nakupoval muž či žena. Biopotraviny nakupovaly více ženy než muži. Z postojových proměnných měly na nakupování biopotravin pozitivní vliv postoje k biopotravinám a subjektivní normy.

Abstract

Production, processing, transport and consumption of food form a significant part of the environmental burden. Organic farming and organic food production represent for many experts, policymakers and for a part of lay public a way to reduce the environmental burden. The volume of organic food production hinges on, among others, the willingness of consumers to prefer organic food to conventional food and also to change consumer behaviour. Although organic food consumer and purchase behaviour is sometimes found to be environmentally motivated, health motives are prevailing in many developed countries. Recently, organic food consumption has grown significantly in developed countries.

The diploma thesis is for these reasons aimed at analysis of motivational factors and barriers that affect consumer's purchase decision-making related to organic food. First, the overview of scientific literature concerning organic food consumption behaviour is presented. Factors that explain it can be divided into four major types: attitudinal variables, contextual forces, personal capabilities and habits. In the diploma thesis, we focus on risk perception, which can be classified as the attitudinal variable. Considering the perception of health and environmental risks, it is important to point out that manufactured chemicals and genetically modified organisms are not used by organic farmers.

Using data that were collected in an original sociological quantitative survey conducted in 2008 on a representative sample of Prague's and Znojmo region's inhabitants, we identify factors that explain consumer's purchases of organic food, that is preferences for organic food. There is lower probability that inhabitants of Znojmo region will purchase organic food in comparison with inhabitants of Prague. The highest odds of purchasing organic food have secondary and university educated respondents. The socioeconomic and sociodemographic variables, particularly the household income category to which belong the respondent and the respondent's gender, influence organic food purchase. Organic food has been purchased more likely by women than by men. Attitudinal variables, particularly attitudes to organic food and subjective norms, have the positive effect on organic food purchase.

Obsah

Úvod	9
1. Teoretická východiska	12
1. 1. Environmentálně šetrné spotřební chování.....	12
1. 2. Teorie a modely vysvětlující chování.....	21
1. 2. 1. Teorie plánovaného chování.....	22
1. 2. 2. Teorie pokračujícího závazku.....	26
1. 2. 3. Model motivace-příležitosti-schopnosti.....	28
2. Faktory vysvětlující spotřební chování (rešerše odborné literatury)	30
2. 1. Faktory vysvětlující spotřebu biopotravin v zahraničí.....	31
2. 1. 1. Percepce rizik.....	37
3. Základní charakteristiky českého trhu s biopotravinami a výsledky výzkumů spotřebitelů biopotravin v České republice.....	44
3. 1. Český trh s biopotravinami.....	44
3. 2. Výsledky výzkumů spotřebitelů biopotravin v České republice.....	45
4. Metodologie.....	49
5. Spotřební a nákupní chování ve vztahu k biopotravinám (empirická studie)	53
5. 1. Regionální odlišnosti.....	53
5. 2. Schopnosti: Informovanost o biopotravinách a znalost log označujících biopotraviny.....	55
5. 3. Sociodemografické charakteristiky domácností a jednotlivců nakupujících biopotraviny.....	62
5. 4. Motivace nákupu biopotravin.....	75
4. 4. 1. Důvody nákupu biopotravin.....	75
4. 4. 2. Porovnání postojů, subjektivních norem a vnímané kontroly ve vztahu k biopotravinám v Praze a na Znojemsku.....	76
4. 4. 3. Percepce rizik.....	79
5. 5. Faktory vysvětlující nakupování biopotravin.....	83
5. 6. Shrnutí hlavních výsledků analýzy dat.....	90
6. Závěr.....	94
Literatura.....	98

Přílohy

Příloha č. 1: Dotazník.....	111
Příloha č. 2: Sociodemografické charakteristiky vzorků v porovnání s cílovými populacemi.....	129
Příloha č. 3: Kontingenční tabulky.....	130
Příloha č. 4: Dvouvýběrové neparametrické testy.....	136
Příloha č. 5: Výstupy faktorové analýzy.....	139
Příloha č. 6: Deskripce proměnných využitých v regresních modelech.....	140

ÚVOD

Spotřeba biopotravin ve vyspělých zemích v posledních letech významně roste. Celkový světový obrat trhu s biopotravinami dosáhla v roce 2008 podle odhadu agentury Organic Monitor 50,9 miliard dolarů (Sahota, 2010). Poptávka spotřebitelů po biopotravinách je nejsilnější v Severní Americe a v Evropě. Oba tyto regiony se podílí 97% na celkovém obratu. Evropa je největším trhem s biopotravinami, v roce 2008 její podíl na světovém trhu přesáhl 51%. Ostatní oblasti jako jsou Asie, Jižní Amerika, Austrálie a Oceánie, jsou důležitými producenty a vývozci bioproduktů (Václavík, 2009).

Popsaný trend dělá ze spotřeby biopotravin zajímavý sociální fenomén, v rámci jehož analýzy by bylo možné zabývat se globálními socioekonomickými nerovnostmi a pojetím sociální spravedlnosti, jelikož některé biopotraviny mají také označení Fair Trade. Systém Fair Trade se snaží zajistit spravedlivější rozdělení příjmů plynoucích z obchodních vztahů mezi ekonomicky vyspělými zeměmi a rozvojovými zeměmi. V této práci se však zaměříme pouze na spotřebitele a zákazníky ve vyspělých zemích, jejichž spotřební a nákupní chování ovlivňuje poptávku po biopotravinách.

Spotřeba biopotravin má však také významné environmentální souvislosti. Mezi základní hnací síly, které vedou k poškozování životního prostředí a mají zároveň zásadní význam pro naplňování nároků a potřeb lidské společnosti, se řadí produkce potravin, přičemž okolo tří čtvrtin potravin, které lidé spotřebují na celém světě, produkuje zemědělství [Moldan 2006]. Ekologické zemědělství se od konvenčního zemědělství liší menší zátěží životního prostředí, což je jeden z důvodů dotování ekologického zemědělství. Rozhodující pro množství potravin vyprodukovaných ekologickým zemědělstvím je mimo jiné míra ochoty spotřebitelů upřednostnit produkty ekologického zemědělství a z nich vyrobené biopotraviny před konvenčními, tedy změnit své spotřební chování. Proto je spotřeba biopotravin spolu se spotřebou potravin pocházejících z dalších environmentálně šetrnějších systémů zemědělské produkce (například z lokálních systémů produkce, integrované produkce) frekventovaným výzkumným tématem environmentální sociologie, environmentální ekonomie, environmentální sociální psychologie a dalších příbuzných subdisciplín. Diplomová práce se bude zabývat spotřebou biopotravin

především z pohledu environmentální sociologie s přesahem do uvedených subdisciplín a pokusíme se v ní zodpovědět následující otázky.

Do jaké míry platí, že spotřeba biopotravin je environmentálně šetrnější? Je možné považovat spotřebu biopotravin za proenvironmentální chování?

Co motivuje spotřebitele k preferování biopotravin před konvenčními potravinami? Jakým způsobem se odráží v nákupu biopotravin znepokojení obyvatel vyspělých zemí riziky souvisejícími s produkcí potravin? Na jaké bariéry spotřebitel naráží, pokud má zájem biopotraviny nakupovat? Jaké sociodemografické a ekonomické charakteristiky vystihují spotřebitele biopotravin? Čím se liší spotřebitelé biopotravin pocházející ze Znojemska a z Prahy?

Cílem diplomové práce je postihnout faktory vysvětlující spotřební chování ve vztahu k biopotravinám. Nejprve obecně popíšeme faktory ovlivňující spotřební chování a jejich vztahy. Dále se zaměříme na faktory, které byly identifikovány v empirických studiích jako relevantní pro spotřebu biopotravin. Na nejkonkrétnější úrovni se budu zabývat spotřebním chováním obyvatel Znojemska a Prahy.

V první kapitole této práce se budeme věnovat vymezení spotřebního chování jako environmentálně signifikantního chování a zaměříme se na teorie a modely, které nám pomáhají jednak porozumět lidskému chování a jednak umožňují empirické testování vztahů, které jsou mezi proměnnými ovlivňujícími chování. V teoretické části se budeme také blíže zabývat percepcí rizik jakožto jednoho z faktorů ovlivňujících chování.

V druhé kapitole podáme přehled empirických studií, které se věnovaly spotřebě biopotravin a na jejich základě seznámíme čtenáře s hlavními poznatky z oblasti výzkumu determinant spotřeby biopotravin. Zvláštní pozornost budeme věnovat percepci rizik, která se obvykle v přehledových studiích zaměřených na spotřebu biopotravin neobjevuje.

V třetí kapitole poskytneme základní informace o českém trhu s biopotravinami a shrneme výsledky výzkumů spotřebitelů biopotravin, které byly uskutečněny v České republice.

V čtvrté kapitole podrobně popíšeme metodologii výzkumu. Výzkum, z kterého tato diplomová práce vychází, zahrnoval kvalitativní předvýzkum a kvantitativní sociologické šetření uskutečněné v roce 2008 na reprezentativních vzorcích obyvatel Znojemska a hl. m. Prahy.

Ve páté kapitole budeme prezentovat výsledky analýzy dat získaných v empirickém šetření. Popíšeme sociodemografické a ekonomické charakteristiky spotřebitelů biopotravin. Srovnáme postoje a percepce rizik obyvatel Znojemska a hl. m. Prahy ve vztahu k biopotravinám. Na základě vícerozměrné analýzy dat identifikujeme proměnné významné pro vysvětlení nakupování biopotravin respondenty.

V závěru jsou shrnuty hlavní zjištění práce a je prezentován kritický pohled na provedené empirické šetření a jeho výsledky.

1. TEORETICKÁ VÝCHODISKA

1. 1. Environmentálně šetrné spotřební chování

Spotřeba je ze sociologického hlediska procesem a výsledkem uspokojování potřeb, při kterém dochází k využití, odčerpání hmotných i nehmotných statků (Velký sociologický slovník, 1996).

Spotřebitelské subjekty je možné rozlišit na osobní a organizační spotřebitele. Osobní spotřebitel nakupuje zboží a služby pro potřebu sebe a svojí domácnosti, nebo jako dárky například pro přátele. V těchto případech jsou výrobky a služby zakoupeny pro konečné využití koncovými uživateli, nebo posledními spotřebiteli. Druhou spotřebitelskou kategorií představuje organizační spotřebitel a zahrnujeme do ní ziskové a neziskové organizace, vládní úřady a instituce (například školy, nemocnice a věznice), které nakupují výrobky, zařízení a služby pro svou činnost (Schiffman, Kanuk, 2004: 14). Dále se budeme věnovat pouze koncové spotřebě, protože předmětem diplomové práce je spotřeba biopotravin domácnostmi a spotřební chování jednotlivců na trhu s biopotravinami.

„Spotřební chování znamená chování lidí – konečných spotřebitelů, jež se vztahuje k získávání, užívání a odkládání spotřebních výrobků – produktů“ (Koudelka, 1997: 11). Spotřební chování není tedy jen jednání spojené s bezprostředním nákupem nebo užitím výrobku, neboť zahrnuje mimo jiné i okolí, které jej podmiňuje. Proto není možné spotřební chování vytrhnout z jeho vazeb na ostatní polohy lidského chování, chápat je jako izolovaný soubor duševních a fyzických aktivit vázaných na spotřební zboží a služby. Při výzkumu spotřebního chování z tohoto důvodu vycházíme z celé řady oborů, především ze sociologie, psychologie, kulturní antropologie a ekonomie (Koudelka, 1997; Vysekalová, 2004).

Nákupní chování znamená chování konečných spotřebitelů – jednotlivců a domácností, kteří nakupují zboží a služby pro osobní potřebu (Kotler, Armstrong 2004). Nákupní chování proto chápeme jako pojem úžeji vymezený než pojem spotřební chování.

Jelikož cílem diplomové práce je zachytit faktory vysvětlující spotřební chování ve vztahu k biopotravinám, je nezbytné nejprve objasnit, z jakých důvodů se zabýváme chováním jednotlivců a nikoliv jejich jednáním, jaký je mezi těmito pojmy rozdíl a jaké důsledky z tohoto rozlišení plynou. Chování chápeme jako pojem širší než pojem jednání. Pojem jednání užívám jen pro takové chování, které má

subjektivní smysl pro svého nositele (Weber, 1922 In Velký sociologický slovník 1996: I. díl, 462) a v němž se jeho normativní regulace projevuje jako „inteligence“ chování (Parsons, Shils, 1951 In Velký sociologický slovník 1996: I. díl, 462). Z tohoto důvodu teorie plánovaného chování (theory of planned behavior) formulovaná I. Ajzenem (1985, 1991) má v názvu pojem chování. Teorie plánovaného chování je vlastně rozšířením teorie odůvodněného jednání (theory of reasoned action) o další prediktor: vnímanou kontrolu chování. Toto rozšíření mělo zdokonalit predikci zejména chování, nad nímž člověk nemá úplnou volní kontrolu (Hewstone, Stroebe 2006).

Spotřební chování ve vztahu k biopotravinám je v sociálněvědním výzkumu dlouhodobě chápáno a používáno jako příklad proenvironmentálního chování, environmentálně šetrného chování a environmentálně odpovědného chování. Diekmann a Preisendörfer (1998) dokonce použili spotřebu biopotravin ve škále environmentálního chování. Bohužel v environmentální sociologii a psychologii vládne jistá pojmová nejednotnost, přesto lze obecně konstatovat, že se pojmy proenvironmentální chování, environmentálně šetrné chování a environmentálně odpovědné chování vztahují k chování, které má příznivější nebo méně škodlivé dopady (obvykle ve srovnání s jiným obdobným chováním, chováním vedoucím k naplnění stejného cíle, například jízda autem versus jízda na kole či prostředkem hromadné dopravy do práce a školy) či alespoň je vykonáváno se záměrem takových dopadů dosáhnout (Gatersleben, Steg and Vlek, 2002). Environmentální chování je chování významné ve vztahu k životnímu prostředí, může být ale jak pozitivní tak negativní vzhledem k životnímu prostředí.¹

V sedmdesátých letech vznikly první studie zabývající se environmentální chováním (Arbuthnot & Lingg, 1975; Kinnear, Tailor & Ahmed, 1974; Rickson, 1972). Motivací pro výzkum environmentálního chování nebyl jen rozvoj vědeckého poznání ale také snaha poskytnout politicky relevantní doporučení a podklady pro efektivní marketingové strategie (Arbuthnot and Lingg, 1975; Kinnear, Tailor & Ahmed, 1974).

¹ Životním prostředím rozumím životní prostředí člověka, především jeho přírodní složku. Činím tak v souladu se Soukupem (2001). K tomu je třeba poznamenat, že ve skutečnosti se jedná o kontinuum od umělého (vytvořeného člověkem) k přírodnímu životnímu prostředí. Někteří autoři sice zpochybňují rozlišení na umělé a přírodní prostředí a konstatují, že nelze na Zemi najít ekosystém, který by nebyl poznamenán činností člověka (vzhledem k globálním klimatickým změnám, znečištění ovzduší atd.), avšak toto rozlišení se zdá být stále z analytických důvodů užitečné (více viz Dunlap, Michelson, 2002). Jsem si vědoma jisté míry antropocentrismu při používání pojmu životního prostředí, ale zdá se mi nejsrozumitelnější. Zřejmě tomu tak je právě kvůli antropocentrismu, který je v něm přítomen. Navíc podle mého názoru oproti pojmu příroda podtrhuje více závislost člověka na podmínkách a zdrojích, které mu životní prostředí poskytuje.

Zájem o téma environmentálního chování jako předmětu výzkumu souvisel s vzestupem environmentálního hnutí a se zdůrazňováním osobní zodpovědnosti za poškozování životního prostředí (Urban, Zvěřinová, 2009).

Někteří autoři uvádí, že zaměření na individuální chování ve vztahu k životnímu prostředí vede k individualizaci zodpovědnosti, která legitimizuje existující dynamiku spotřeby a produkce (Maniates, 2001: 49). Tento přístup zanedbává určité dimenze environmentálních problémů, které jsou spíše strukturální povahy a nemohou být vyřešeny změnou individuálního chování, nýbrž je potřeba politických rozhodnutí, které změny například zákony.

I když však uznáváme význam strukturálních podmínek individuálního chování, výzkum zaměřený na individuální chování může přinést významné poznatky. Ölander a Thøgersen (1995) k tomu poznamenali, že i v těch případech, kdy byla implementována regulační opatření, téměř vždy zbývá v určité míře domácnosti či jedinci svoboda rozhodování, takže výsledný dopad těchto opatření závisí na spotřebitelově rozhodnutí (Ölander and Thøgersen, 1995: 347).

Stern (2000) na základě faktorové analýzy rozlišil následující typy environmentálně signifikantního chování: environmentální aktivismus, neaktivistická chování ve veřejné sféře, privátní environmentalismus a ostatní environmentálně signifikantní chování. Environmentální aktivismus znamená aktivní členství v environmentálních hnutích. Neaktivistická chování ve veřejné sféře se dají rozdělit na aktivní občanské vystupování, které zahrnuje například podepisování petic, a pasivní občanské vystupování, které představuje především podporu environmentálních politik. Privátním environmentalismem Stern (2000) nazývá například nakupování a užívání zboží a služeb s významnými environmentálními dopady a třídění odpadu. Do této kategorie také patří spotřeba biopotravin. Kategorie ostatní environmentálně signifikantní chování zahrnuje například ovlivňování chodu organizace, v které jedinec pracuje (Stern, 2000). Ačkoliv v České republice se v empirické studii (Urban, Zvěřinová, 2009) prokázalo, že neaktivistická chování ve veřejné sféře tvoří koherentní typ, privátní environmentalismus a environmentální aktivismus netvořil v ČR odlišné typy. Je však třeba poznamenat, že tyto výsledky pocházejí z analýzy relativně starých dat (ISSP 1993 a 2000), která zahrnovala pouze dvě otázky na privátní environmentalismus: třídění odpadu a snahu omezovat jízdu autem. Otázky na spotřební chování bohužel nebyly do výzkumu zahrnuty.

Důležité však je, že existují signifikantní rozdíly mezi jednotlivými kategoriemi chování (Urban, Zvěřinová, 2009).

Podle Sterna (2000) environmentálně signifikantní chování může být vymezeno dvojím způsobem. Jednak může být vymezeno jako chování, které je šetrnější k životnímu prostředí z hlediska dopadu: mírou, kterou mění dostupnost zdrojů a energie z životního prostředí, nebo mění strukturu a dynamiku ekosystémů či biosféry. Může být ovšem také definováno z aktérové pozice jako chování, které aktér vykonává se záměrem být environmentálně šetrný bez ohledu na to, jaké reálné dopady a také jak významné dopady na životní prostředí jeho chování má.

Pokud sociální vědec zvolí první způsob definice orientované na dopad environmentálně signifikantního chování, závisí jeho výzkum do značné míry na přírodovědných poznatcích. Ačkoli vlastně každé chování má nějaký dopad na životní prostředí, Stern (2000) podotýká, že je nezbytné přijmout definici orientovanou na dopad, abychom identifikovali chování, která významným způsobem mění životní prostředí. Poznatky přírodních věd jsou tedy potřeba k volbě chování, kterým se bude sociální vědec zabývat, při operacionalizaci vybraného chování a k interpretaci výsledků výzkumu. Souvislosti mezi hnacími silami, tlaky, stavy a dopady na ekosystémy, lidské zdraví a fungování společností² jsou však velmi komplexní a obvykle nejsou známy. Z tohoto důvodu se sociální vědci, jejichž cílem je výzkum faktorů ovlivňujících některé z environmentálně signifikantních chování, spíše zaměřují na tlaky, které jsou spojeny s daným chováním, než na dopady. Příkladem mohou být studie vysvětlující spotřebu energií domácnostmi (Gatersleben et al., 2002; Poortinga, Steg & Vlek, 2004). Spotřebu potravin je možné na základě přírodovědných poznatků zvolit jako chování s významnými environmentálními dopady. Tukker a Jansen (2006) provedli řadu studií, které analyzovaly environmentální dopady spotřeby a relativní důležitost jednotlivých finálních spotřebních kategorií, a shrnuli, že potraviny přispívaly k celkovým environmentálním dopadům spotřebních výdajů z 20 až 30 procent. V rámci této oblasti spotřeby byla jako kategorie s nejméně významnými negativními environmentálními dopady identifikována kategorie maso a masné výrobky. V rámci potravin druhou

² Rozlišení hnacích sil, tlaků, stavu, dopadů na ekosystémy, lidské zdraví a fungování společností a odpovědi (anglicky driver-pressure-state-impact-response) je rámec pro analýzu vztahů mezi fungováním společnosti a životním prostředím (viz Berge et al., 1997). Tento rámec je rozšířením rámce „hnací síla-stav-odpověď“, které vyvinulo OECD (1994).

nejvýznamnější skupinou, co se týká environmentálních dopadů, byly mléčné výrobky.

Vyjde-li sociální vědec z definice environmentálně signifikantního chování záměrem, spoléhá se při identifikaci chování pouze na poznatky z oblasti společenských věd. Cílem je odhalit motivaci aktérů přímo dotázaním se na smysl jednání anebo různými nepřímými postupy, mezi které můžeme zařadit zjišťování postojů, subjektivních norem, percepce a jiné. K druhé skupině chování patří potom například třídění odpadu, vymývání kelímků od jogurtů před tříděním odpadu, nákup vlašských ořechů v biokvalitě dovezených z Číny, volba papírového sáčku místo plastového v obchodě apod.

Přijetí jedné či druhé definice environmentálně signifikantního chování bude kromě jiného záviset na vymezení vztahu společnosti k životnímu prostředí. V environmentální sociologii se dají vymezit dva základní proudy: environmentální realismus a environmentální konstruktivismus. Z pohledu zastánců environmentálního realismu (Catton, Dunlap; 1978, 1997) je fyzické prostředí relevantní pro porozumění lidského chování a sociální organizace. Teprve zahrnutí biologických, fyzikálních a ekologických proměnných umožní sociologům se skutečně zabývat environmentálními problémy. Environmentální sociologové by měli nahlížet lidskou společnost jako součást větších ekosystémů (Lidskog, 2001).

Přístup environmentálního konstruktivismu naopak zdůrazňuje, že není žádná sociálně nezprostředkovaná pozice, z které by se dalo porozumět realitě, tedy ani životnímu prostředí. Termíny, které používáme k popisu životního prostředí, neodkazují k univerzálně aplikovatelným objektivním charakteristikám prostředí, ale odkazují k sociálně hodnoceným kategoriím, porozuměním, která se mohou lišit v čase, prostoru a sociálních skupinách. Většina autorů v rámci tohoto proudu přijímá tzv. slabý program, kdy se konstatuje, že nezávisle na lidech existuje objektivní materiální realita, ale naše znalost reality je utvářena za pomoci lidských kategorií, teorií, zájmů a mocenských vztahů. Zastánci environmentálního konstruktivismu upozorňují, že jazyk, který používáme k porozumění materiální reality, má politické a kulturní důsledky pro reálné lidské bytosti (White, 2004).

Jako značně komplikované se jeví hodnocení spotřeby biopotravin z hlediska dopadu na životní prostředí, protože environmentální dopady spotřebních vzorců domácností záleží na velkém množství faktorů, mezi které patří: kde a jakým způsobem byly suroviny vyprodukovány a zpracovány, kde a jakým způsobem byly

potraviny zabaleny, uchovávány, jakým způsobem byly distribuovány, připraveny a odpad zlikvidován (OECD, 2001).

Charakter tohoto produkčního řetězce až k dopravě z obchodu do domácnosti ovlivňují jednotlivci převážně nepřímo volbou své diety a služeb. Například vysoká poptávka po celoroční dostupnosti čerstvého ovoce a zeleniny má za následek zvýšené emise skleníkových plynů, znečištění ovzduší a další jevy spojené s dopravou na velké vzdálenosti a vytápěním skleníků pro produkci zeleniny. Zvyšující se poptávka po mase vedla k intenzivní produkci masa, která je významným zdrojem znečištění vody a skleníkových plynů. Přímé environmentální dopady spotřeby potravin domácnostmi je možné vztáhnout k způsobům nakupování, skladování a přípravě potravin a k množství odpadu z obalových materiálů a organického odpadu, které produkují (OECD, 2001).

Biopotraviny dávají jedincům možnost ovlivnit jejich volbou způsob zemědělské produkce a způsob zpracování, tedy první a druhý článek produkčního řetězce. Je důležité si uvědomit, že biopotraviny zaručují odlišné charakteristické rysy prvního a druhého článku produkčního řetězce. Biopotravinou je podle zákona č. 553/2005 Sb. o ekologickém zemědělství potravina vyrobená za podmínek uvedených v tomto zákoně a předpisech Evropských společenství, splňující požadavky na jakost a zdravotní nezávadnost stanovené zvláštními právními předpisy. Hlavní zásadou výroby biopotravin je, že ekologické potraviny se získávají z ekologických zemědělských složek s výjimkou případů, kdy složka není v ekologické podobě na trhu dostupná. Použití potravinářských přídatných látek, složek nezískaných z ekologického zemědělství, jejichž hlavní funkce je technologická nebo spočívá ve smyslové stimulaci, dále mikroživin a činidel je omezeno tak, že k němu dochází v minimálním rozsahu a jen v případě nevyhnutelné technologické potřeby nebo z důvodů zvláštních nutričních požadavků. Potraviny jsou pečlivě zpracovávány, pokud možno za použití biologických, mechanických a fyzikálních postupů (Nařízení Rady (ES) č. 834/2007).

Označení biopotravin (více viz Kapitola č. 5. 2.) lze použít pouze u produktů ekologického zemědělství, u kterých minimálně 95% hmotnostních složek pochází z ekologického zemědělství. U potravin, které obsahují složky pocházející z ekologického zemědělství, ale ty představují méně než 95% hmotnostních složek, lze ve složení výrobku uvést, že daná složka pochází z ekologického zemědělství,

ale nelze celý produkt označit výrazem „BIO“ (Václavík 2008). V této práci budeme pojem biopotraviny využívat pouze v souladu s uvedeným vymezením.

Biopotravinami tedy nejsou potraviny tzv. domácí produkce, které nejsou certifikovány organizacemi k tomu určenými. Toto vymezení komplikuje výzkum spotřeby biopotravin, protože někteří respondenti do biopotravin řadí i potraviny od farmáře, který splňuje některé z omezení charakteristických pro ekologické zemědělství, například neprovádí chemické postřiky a neuvádí umělá hnojiva. Obvykle také samozásobitelství splňuje některé zásady ekologické produkce a potraviny získané samozásobitelstvím bývají proto spotřebiteli zaměňovány s biopotravinami.

Ekologická produkce se řídí řadou zásad, mezi které patří zejména vhodné plánování a řízení biologických postupů založených na ekologických systémech využívajících vlastní přírodní zdroje způsoby, které mimo jiné vylučují používání geneticky modifikovaných organismů (dále také GMO) a produktů získaných z GMO či získaných za použití GMO s výjimkou veterinárních léčivých přípravků. Použití syntetických chemických látek je přísně omezené na výjimečné případy. Kromě obecných zásad se ekologické zemědělství řídí zvláštními zásadami. Cílem ekologického zemědělství je zachování a zlepšování živé složky půdy a přirozené úrodnosti půdy, stability půdy a její biologické rozmanitosti. Dalšími zásadami jsou například minimalizace využívání neobnovitelných zdrojů a vstupů nepocházejících z vlastního hospodářství; recyklace odpadů a vedlejších produktů rostlinného a živočišného původu jako vstupů do rostlinné a živočišné produkce; zohlednění místní nebo regionální ekologické rovnováhy při rozhodování o produkci; péče o zdraví zvířat založená na podpoře přirozené imunologické obrany zvířete, jakož výběr vhodných plemen a chovatelských postupů; péče o zdraví rostlin založená na preventivních opatřeních; dodržování vysoké úrovně dobrých životních podmínek zvířat s ohledem na jejich zvláštní potřeby; výběr plemena s ohledem na schopnost zvířat přizpůsobit se místním podmínkám, na jejich vitalitu a jejich odolnost vůči nákazám nebo zdravotním problémům; krmení hospodářských zvířat ekologickým krmivem složeným ze zemědělských složek získaných z ekologického zemědělství; uplatňování chovatelských postupů, které zlepšují imunitní systém a posilují přirozenou obranyschopnost vůči nákazám, zejména zajištění pravidelného pohybu a přístupu na otevřená prostranství a případně na pastviny (Nařízení Rady (ES) č. 834/2007).

Řada přírodovědných studií ukázala, že biodiverzita flóry a fauny je v ekologickém zemědělství vyšší než v konvenčním. Ekologické zemědělství také zajišťuje v porovnání s konvenčním zemědělstvím vyšší welfare hospodářských zvířat, pokud je zachováno zdraví zvířat (Spoolder, 2007), což ekologické zemědělství podle rešerše evropských studií splňuje (Hovi et al., 2003). Dále bylo zjištěno, že v ekologicky obhospodařované půdě je vyšší obsah organické hmoty a vyšší biologická aktivita. Ekologický zemědělský systém vykazuje nižší nebo stejné množství vyplavovaných dusičnanů ve srovnání s konvenčním zemědělstvím. Ekologické zemědělství také téměř nevyužívá pesticidy (Scialabba et al., 2002; Stolze et al., 2000). Česká studie (Samsonová, Šarapatka a Urban, 2005) ukázala, že skutečné míry vyplavování dusíku na hektar jsou až o 57% nižší na ekologických než na konvenčních plochách, avšak míry vyplavování na jednotku produkce byly podobné nebo mírně vyšší. „Ekologické zemědělství nepředstavuje rizika znečištění podzemních a povrchových vod syntetickými pesticidy. Aktivní látky povolených pesticidů nebyly prozatím dostatečně monitorovány a ani jejich efekt nebyl prozatím zkoumán. Ekologické zemědělství nepřímo snižuje riziko kontaminace vod způsobené nesprávným skladováním, přepravou a likvidací agrochemikálií“ (Samsonová, Šarapatka a Urban, 2005: 24).

Nicméně některé přírodovědné studie varují před předčasnými generalizacemi, protože rozdílné obhospodařování farem může vést k odlišným závěrům z hlediska dopadu na životní prostředí (Stolze et al., 2000). K nejasným závěrům vede srovnání podílu na klimatických změnách v konvenčním a ekologickém systému produkce. U některých produktů (drůbeží maso) má ekologické zemědělství vyšší podíl na klimatických změnách, u jiných produktů (ovčí maso) zase nižší (Williams et al., 2006). Emise oxidu uhličitého na hektar mohou být až o 50% nižší z ekologického zemědělství ve srovnání s konvenčním. Počítáme-li však množství oxidu uhličitého na jednotku produkce, může být z ekologického zemědělství stejné nebo mírně vyšší ve srovnání s konvenčním v závislosti na výnosech jednotlivých plodin (Urban, Šarapatka, 2003i). Některé studie také ukazují, že ekologické zemědělství potřebuje vyšší rozlohu půdy na jednotku produkce (Foster et al., 2006).

Nepříznivé environmentální dopady spotřeby biopotravin mohou být však spojeny s postprodukční fází životního cyklu potravin jako je doprava a uskladnění potravin. Václavík (2009) odhadl, že podíl biopotravin z dovozu na celkové spotřebě

biopotravin v roce 2008 dosáhl 57%. Dováží se i potraviny, které by se mohly vyrábět v ČR a mohly být vyrobeny převážně z bioproduktů pocházejících z ČR. Není tedy využit potenciál, který představuje výroba biopotravin a ekologické zemědělství vzhledem k hospodářskému a sociálnímu rozvoji zejména méně příznivých venkovských oblastí. Otázkou zůstává, jaký dopad má vysoký podíl dovážených biopotravin z environmentálního hlediska, neboť je třeba opět porovnávat jednotlivé konvenční potraviny s biopotravinami. Ministerstvo zemědělství ČR (2007) si uvědomuje, že zájem českých domácností o biopotraviny je z velké části uspokojován dovozem, a proto za jeden z cílů Programu MZe udržitelné spotřeby a výroby „Ekologické zemědělství a biopotraviny“ určil, aby byl do konce roku 2010 zajištěn alespoň 60% podíl biopotravin vyrobených v České republice na celkové spotřebě biopotravin v ČR.

Od 1. 1. 2009 informace na obalech biopotravin umožňují respondentům zjistit, odkud zemědělské suroviny pocházejí, takže respondenti mohou částečně snižovat vzdálenost, na kterou jsou potraviny přepravovány a tím omezit tlak, který působí na životní prostředí emise z dopravy. Pokud je biopotravina opatřena logem EU, musí podle Nařízení Rady č. 834/2007 obsahovat informaci, kde byly vyprodukovány zemědělské suroviny, z nichž se biopotravina skládá. Potraviny, které byly dovezeny z větší vzdálenosti, však nemusí mít v porovnání s lokálně vyprodukovanými potravinami vždy větší environmentální dopad. Záleží především na produktu, kterým se budeme zabývat (Foster et al., 2006).

Samotný fakt, že jedinec zakoupil biopotraviny, ještě tedy neznamená, že by tato aktivita měla ve všech ohledech menší environmentální dopady v srovnání s zakoupením konvenčních potravin. Vzhledem k tomu, že v této práci analyzujeme data, která obsahují informace pouze o zakoupení biopotravin, nevyužíváme proto definice environmentálně signifikantního chování z hlediska dopadu. Aby bylo možné pracovat při analýze dat se spotřebou biopotravin jako s environmentálně signifikantním chováním z hlediska dopadu, měly bychom mít k dispozici další údaje především na zemi původu nakupovaných potravin, způsob dopravy do obchodu, pokud člen domácnosti jede/jde nakoupit konvenční potraviny a pokud jede/jde pro biopotraviny, způsob přípravy biopotravin a konvenčních potravin a zřejmě ještě další indikátory. Dotazník pro sběr dat by v takovém případě bylo vhodné sestavovat za pomoci odborníků zabývajících se hodnocením environmentální náročnosti jednotlivých aktivit. Zakoupení biopotravin lze chápat jako podporu v řadě ohledů

environmentálně šetrnějšího systému zemědělské produkce, což však nevyhovuje definici z hlediska dopadu chování ale spíše z hlediska záměru.

Definici environmentálně signifikantního chování orientovaného na záměr je mnohem jednodušší aplikovat na spotřebu biopotravin. K dispozici je celá řada studií zabývajících se buď důvody nakupování biopotravin, nebo motivací biopotravinu nakupovat (viz Kapitola č. 2. 1.). Environmentální postoje bývají signifikantním prediktorem nakupování biopotravin a také mezi důvody nákupu biopotravin, které přímo jmenují respondenti, se objevuje záměr být šetrnější k životnímu prostředí. Nicméně zdravotní důvody a motivy převažují nad environmentálními (Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i).

1. 2. Teorie a modely vysvětlující chování

Protože cílem diplomové práce je vysvětlit spotřební chování ve vztahu k biopotravinám, zaměříme se v této podkapitole na vybrané teorie chování, které nám mohou posloužit jako teoretické východisko pro naplnění tohoto cíle. Teorie vysvětlující chování mohou být znázorněny konceptuálními modely. Tyto modely mají dvě významné role v porozumění motivací a dalších proměnných ovlivňujících chování. První funkcí modelů je, že poskytují heuristický rámec pro výzkum a konceptualizaci spotřebního chování. Konkrétně nám mohou pomoci porozumět sociálním a psychologickým vlivům například na environmentálně signifikantní spotřební chování. Druhou funkcí modelů je, že mohou být použity a bývají užívány jako rámce pro empirické testování síly různých druhů vztahů (například mezi percepcí rizik a chováním) za odlišných podmínek. Modely tak umožňují vyvinout základnu pro empirickou evidenci o určitém typu chování (Jackson, 2005: vi).

Modely, které jsou vhodné pro heuristické porozumění, nejsou nezbytně užitečné pro empirické testování. Dobrý konceptuální model vyžaduje rovnováhu mezi úsporností a explanační komplexitou (Jackson, 2005: vi).

Při aplikaci modelů a interpretaci informací, které poskytují, je třeba mít na zřeteli, že modely vytvářejí základní úvahový rámec pro analýzu, dívají se na chování z určitého úhlu a do jisté míry přehlížejí jiné stránky jevu (Bártová, Bárta, Koudelka, 2007).

Ve skutečnosti modely, které obsahují jakýkoliv známý sociální či psychologický konstrukt a jsou velmi komplexní, nejsou empiricky testovatelné a v některých případech spíše vytváří zmatek než skutečné porozumění. Na druhou

stranu však s velmi jednoduchým modelem podstupuje výzkumník riziko, že vynechá nějaké klíčové proměnné ovlivňující chování (Jackson, 2005: 21–23).

Lze rozlišit dva přístupy ke studiu chování. První přístup se zabývá chováním a modeluje chování především jako funkci charakteristik, které je možné nazvat vůči jedinci interními a mezi které patří postoje, hodnoty, zvyky a osobní normy. Druhý přístup studuje chování jako funkci charakteristik vůči jedinci externích. Mezi tyto charakteristiky můžeme zařadit kontextové a situační faktory, fiskální a regulační pobídky a institucionální zábrany (Jackson, 2005: 21–23).

Počet modelů je v současné době velmi vysoký, takže zde není možné podat vyčerpávající přehled modelů. Představíme proto v následujících kapitolách jen některé modely, z kterých jsme při výzkumu vycházeli³. Těmito modely jsou model teorie plánovaného chování a model teorie pokračujícího závazku. Navíc ještě představíme model motivace-příležitosti-schopnosti, který zahrnuje oproti předchozím modelům i znalosti a zvyky, které je podstatné do analýzy spotřeby biopotravin zahrnout. Model motivace-příležitosti-schopnosti bude jakožto komplexní model především pomáhat konceptuálnímu porozumění a bude nápomocen při strukturování analýzy dat.

1. 2. 1. Teorie plánovaného chování

Teorie plánovaného chování byla v 80. letech 20. století formulována Ajzenem (1985, 1991) a je modifikací teorie zdůvodněného jednání, kterou vypracoval společně s Fishbeinem v 70. letech 20. století (Fishbein and Ajzen, 1975). Podle teorie plánovaného chování (Ajzen, 2002) je lidské chování vedeno třemi druhy činitelů: přesvědčeními⁴ o pravděpodobných důsledcích chování a hodnocením těchto důsledků (behavioral beliefs), přesvědčeními o normativních očekáváních druhých a motivací vyhovět těmto očekáváním (normative beliefs), přesvědčeními o přítomnosti faktorů, které mohou usnadnit nebo bránit výkonu chování a vnímanou silou těchto faktorů (control beliefs).

Behaviorální přesvědčení (behavioral beliefs) vyvolávají příznivý nebo nepříznivý postoj k chování (attitude toward behavior). Chápání postojů je v teorii

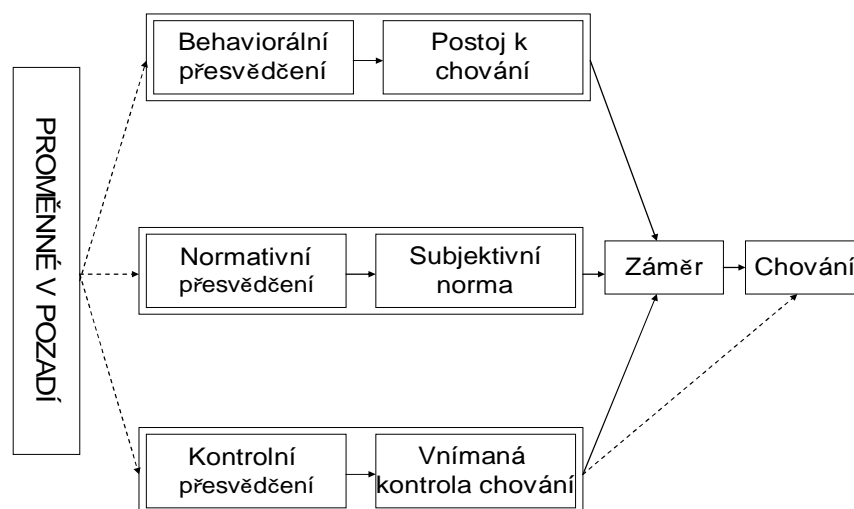
³ Záměrně se nezabýváme poptávkovými modely, protože nejsou předmětem diplomové práce.

⁴ V souladu s Výrostem a Slaměnikem (1997) překládáme *beliefs* jako přesvědčení (Výrost, Slaměník, 1997). Nakonečný (1999) však pro *beliefs* používá pojem mínění. Nakonečný (1999) rozlišuje mínění, které znamená slovy vyjádřené hodnocení a přesvědčení, které vymezuje jako pevně vytvořené, zafixované hodnocení.

plánovaného chování však odlišné od značně rozšířeného tříkomponentového modelu postojů, kde postoje jsou produktem kognitivních, emočních a behaviorálních procesů, které se projevují kognitivně, emočně a behaviorálně (Rosenberg and Hovland, 1960). Postoje znamenají podle Fishbeina a Ajzena (1975) emocionální přitažlivost/odpudivost objektu pro jedince a přesvědčení představují kognitivní složku.

Normativní přesvědčení (normative beliefs) mají za následek vnímaný sociální tlak nebo subjektivní normu (subjective norm) a přesvědčení o kontrole chování (control beliefs) vyvolávají vnímanou kontrolu chování (perceived behavioral control). Obecným pravidlem je, čím příznivější postoj a subjektivní norma a vnímaná kontrola chování, tím silnější má být záměr osoby vykonat příslušné chování (Ajzen, 2002). Pokud se za přiměřené skutečné kontroly nad chováním (actual behavioral control) vyskytne příležitost, předpokládá se, že jedinci uskuteční záměr chování (intention). Protože u řady chování existují překážky realizace záměru, které omezují volní kontrolu chování, vstupuje do teorie faktor skutečné kontroly chování (actual behavioral control). Vnímaná kontrola chování může sloužit jako náhrada za skutečnou kontrolu chování a přispět tak k predikci chování, do míry, v které lidé posuzují překážky chování realisticky (Ajzen, 2008). Následující model je schématickým znázorněním teorie plánovaného chování (Model č. 1.).

Model č. 1.: Teorie plánovaného chování (Ajzen and Manstead 2007)



Ajzen a Manstead (2007) dále uvádí, že zaměření teorie plánovaného chování na subjektivně psychologické determinanty nepopírá důležitost demografických, osobnostních charakteristik a charakteristik prostředí. Faktory tohoto typu jsou proměnnými v pozadí a mohou ovlivnit chování nepřímo působením na behaviorální, normativní přesvědčení a přesvědčení o kontrole chování.

Teorie plánovaného chování byla aplikována v celé řadě oblastí výzkumu: při analýze chování ve vztahu k zdraví, v oblasti výzkumu environmentálních hodnot a environmentálně signifikantního chování, dopravního chování, spotřebního chování, v pedagogickém výzkumu, ve výzkumu politické participace a sociální deviace (Urban, Braun Kohlová, 2008). Konkrétně se také uplatnila ve výzkumu nakupování biopotravin (Tarkiainen a Sundqvist 2005, Sparks a Shepherd 1992).

Conner a Sparks (1996) na základě rešerše studií, v kterých byly využity teorie zdůvodněného jednání a plánovaného chování, dospěli k závěru, že empirická evidence modely potvrzuje. Metaanalýza 185 studií autorů Armitage a Conner (2001) ukázala, že teorie plánovaného chování vysvětlila průměrně 27% variability chování a 39% záměru chování. Pokud bylo chování měřeno na základě výpovědí respondentů, teorie plánovaného chování vysvětlila 31% variability chování. Avšak pokud chování bylo pozorováno, či bylo měřeno objektivně, tato teorie vysvětlila průměrně 21% variability chování. Konstrukt vnímané kontroly chování vysvětloval signifikantní podíl variability jak chování tak záměru. Konstrukt subjektivní normy byl obecně slabým prediktorem záměru chování, což může být zapříčiněno obvyklým způsobem měření, kdy jsou normy měřeny pouze jednou položkou. Pokud jsou subjektivní normy měřeny více položkami, korelace se záměrem chování je dokonce silnější než u ostatních konstruktů (Armitage a Conner 2001).

Jedním z hlavních důvodů, proč se osvědčilo použití teorie plánovaného chování, je, že nabízí komplexnější vysvětlení chování než vysvětlení, která byla podávána v dřívějších výzkumech. Zatímco postoje velké části spotřebitelů k biopotravinám vycházely v předcházejících výzkumech pozitivní, proporce spotřebitelů, kteří nakupovali biopotraviny pravidelně, byla malá (Roddy a kol., 1996), což značilo, že pozitivní postoje k biopotravinám nemusí vést k jejich nákupu. Byla proto navržena dvě hlavní vysvětlení, která jsme již výše zmínili, vysoká cena a omezená dostupnost (Tregare a kol., 1994; Magnusson a kol., 2001; Fotopoulos a Krystallis, 2002). Teorie plánovaného chování umožňuje zahrnout do výzkumu objektivní omezení, která představují kontext chování.

Roli subjektivních norem v empirických výzkumech založených na teorii plánovaného chování výstižně shrnuli Tarkiainen a Sundqvist (2005), proto z jejich studie budeme v následujícím odstavci vycházet. V dřívějších studiích zabývajících se nákupním chováním v souvislosti s biopotravinami byla role subjektivních norem opomíjena. Například Magnusson et al. (2001) je do modelu nezačlenil. Sparks a Shepherd (1992) subjektivní normy do své studie zahrnuli, ale vysvětlující schopnost subjektivních norem byla relativně slabá, i když významná. Z tohoto důvodu řada autorů navrhovala modifikovat teorii plánovaného chování. Chang (1998), Shepherd a O'Keefe (1984), Shimp a Kavas (1984) a Vallerand a kol. (1992) dokazovali, že mezi subjektivními normami a postoji je příčinný vztah. Chang (1998) prozkoumal korelaci subjektivních norem a postojů k chování a testoval kauzální vztah subjektivních norem a postojů k chování, který se ukázal jako významný. Chang (1998) navrhl, že by se tento vztah mohl vysvětlovat jako vliv sociálního prostředí na individuální utváření postojů (Tarkiainen and Sundqvist, 2005).

Během desítek let aplikování teorie plánovaného chování v různých oblastech výzkumu byla formulována zcela přirozeně řada kritických námitek k této teorii. Přehled kritických připomínek je možné najít v studii Urbana a Braun Kohlové (2008), z které v dalších dvou odstavcích čerpám.

Teorie plánovaného chování byla kritizována, protože do modelu nezahrnuje kulturní faktory. Dále bylo zdůrazňováno, že nevěnuje pozornost reálnému v čase probíhajícímu procesu, při němž vzniká intence chování. Teorie plánovaného chování se zabývá chováním spíše jako aktem rozhodování než jako proudem jednání, což může být problematické především u interaktivního jednání. Teorie plánovaného chování bývá využívána k vysvětlování konkrétního chování, nikoliv chování agregovaného, což omezuje zobecnitelnost závěrů. Vzhledem k tomu, že komponenty teorie bývají měřeny v jeden časový okamžik, je k dispozici pouze malá podpora tvrzení o časové uspořádanosti jednotlivých komponent (Urban, Braun Kohlová, 2008).

Řadu připomínek lze též vznést k způsobu měření latentních konstruktů a vysvětlovaného chování pomocí standardizovaného dotazníku. Preference si respondenti často utváří až v okamžiku měření. Problémem je též malá přesnost měření latentních proměnných. Výzkumníkem zvolené pořadí indikátorů pak ovlivňuje naměřenou sílu vztahu. Měřené chování je ovlivněno sebestylizací a dalšími faktory, takže neodpovídá skutečnému chování a výsledkem je vyšší

konzistence mezi postoji a intencemi a chováním. V předvýzkumu bývá často využíván sémantický diferenciál k volbě vhodných bipolárních adjektiv pro hodnocení chování, kdy se předpokládá existence společného sémantického prostoru. Obvyklým postupem je také přidávání nových proměnných do modelu, jehož predikční síla je pak posuzována pomocí vysvětlené variance. Predikční sílu modelu však ovlivňuje validita a reliabilita použitých škál (Urban, Braun Kohlová, 2008).

Během desítek let výzkumu bylo také navrženo mnoho způsobů, jakými lze rozšířit teorii plánovaného chování. Autoři Conner a Armitage (1998) ve své rešerši uvádějí následující konstrukty rozšiřující teorii plánovaného chování: zvyk, morální normy, afektivní přesvědčení, identita a vlastní efektivita. V literatuře je však možné najít ještě další konstrukty, které zvyšují podíl modelem vysvětlené variability chování, například osobní normy (Davies a kol., 2002), deskriptivní normy (Rivis a Sheeran, 2003), zájem o životní prostředí (Bamberg, 2003) a percepci rizik (Mazzocchi a kol., 2005; 2008; Schmiedege a kol., 2009).

1. 2. 2. Teorie pokračujícího závazku

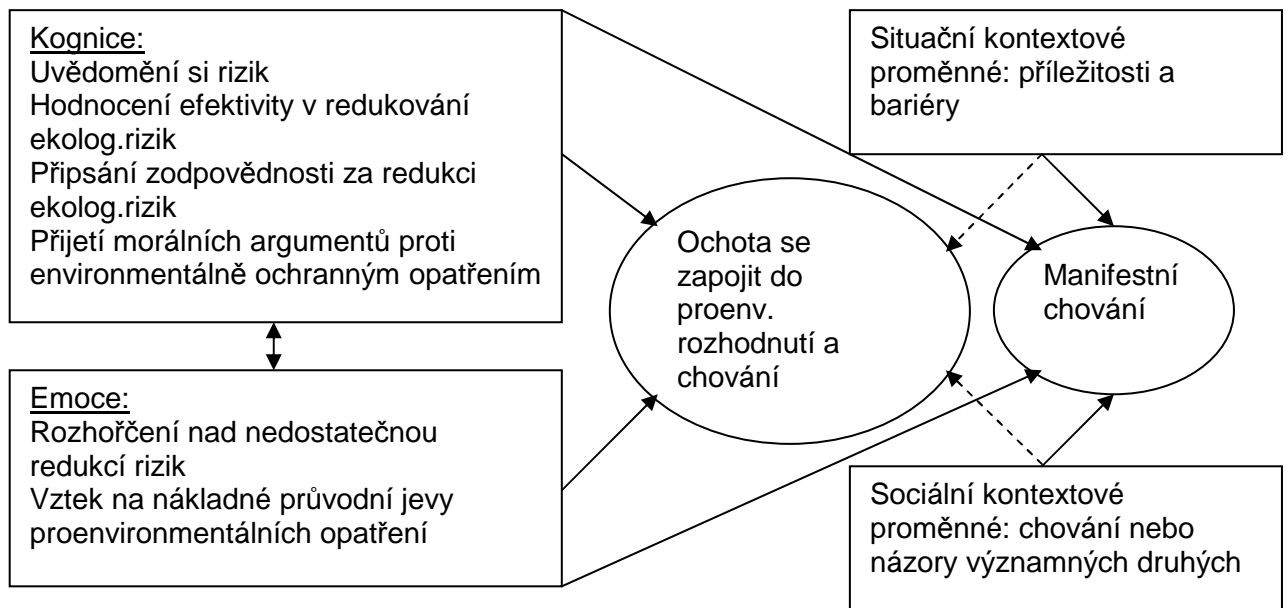
Teorie pokračujícího závazku (Theory of Continued Commitment) (Montada, Kals, Becker, 2007) má společné body s teorií zdůvodněného jednání, s teorií plánovaného chování a s Rubikon modelem jednání (rubicon model of action) (Heckhausen & Gollwitzer, 1987), ale také se liší v několika aspektech. Zůstává otázkou, jestli kromě záměrů (Ajzen, 1991) existují další proměnné, které by mohly být užitečné pro predikci a modelování chování. Například je možné, že situační příležitosti a bariéry, sociální vlivy a přisuzování zodpovědnosti spouští nebo blokuje převedení záměrů do manifestního chování. Tyto proměnné by mohly být považovány za předcházející nebo za zprostředkující proměnné. Tato hypotéza je součástí Rubikon modelu jednání, v kterém rozlišují mezi fázemi jednání: před rozhodnutím, po rozhodnutí, jednání, hodnocení. Ve fázi před rozhodnutím se formuje motivace a záměr; ve fázi po rozhodnutí se vytvoří volní stav mysli, který reprezentuje plánování jednání a je specifikován s ohledem na to jak, kdy a kde realizovat záměry.

Ochota k pokračujícímu závazku je obdobou konstruktů záměru v teoriích jednání. Na rozdíl od záměrů chování není však ochota k pokračujícímu závazku vztahena k jednotlivému jednání nebo rozhodnutí ale k specifikované kategorii jednání a rozhodnutí (například proenvironmentální aktivity). Montada, Kals a Becker

(2007) se snaží představit konstrukt, který je do značné míry nezávislý na specifických situačních faktorech a může být snadněji měřen a modifikován než specifické, izolované rozhodnutí o chování, nebo široké, obecné postoje. Navíc teorie jmenuje celou řadu proměnných předcházejících ochotě k pokračujícímu závazku, které vysvětlují podstatnou část variability ochoty k závazku. Teorie pokračujícího závazku specifikuje situační a sociálně kontextuální faktory, které ovlivňují projev ochoty k pokračujícímu závazku. Využití zjištění z volní psychologie umožňuje vysvětlit více variability proměnných měřících chování s ohledem na proenvironmentální chování (Kals & Montada, 1994) a identifikovat různé předcházející a zprostředkující proměnné, které nabízí významné výchozí body pro praktickou intervenci. Analogicky k rubicon modelu teorie pokračujícího závazku rozlišuje mezi 2 fázemi: motivační (před rozhodnutím) a volní (po rozhodnutí). Během motivační fáze se formuje ochota k pokračujícímu závazku a je spouštěna kognicemi, atribucemi, úsudky a emocemi vztaženými k vnímaným rizikům, přisuzování zodpovědnosti, percepce vlastní efektivity, vnímané možnosti jiných aktérů, normativní přesvědčení, vnímaná nespravedlnost a další. Během volní fáze se ochota k pokračujícímu závazku přemění pomocí procesů rozhodování v manifestní chování. Kromě toho je formulována hypotéza, že explicitní specifikace toho jak, kdy a kde plánované aktivity nastanou, významně přispěje k jejich uskutečnění (Montada, Kals, Becker, 2007).

Proenvironmentální chování obvykle nezajišťuje okamžité osobní výhody (významné zlepšení místního prostředí) ale spíše znamená vysoké osobní náklady. Konfliktu mezi zájmy jedince a komunity se lze vyvarovat, když jedinci mají smysl pro odpovědnost za prosperitu komunity a když akceptují a dodržují odpovídající normy. Z tohoto důvodu, ve shodě s Schwartzovým modelem aktivace norem (norm activation model) (Schwartz 1970, 1977), jsou v modelu sociálního závazku zahrnuty kognice odpovědnosti a normy, přesvědčení, vnímání rizik, atribuce, ohodnocení a morální emoce (Montada, Kals, Becker, 2007).

Model č. 2: Teorie pokračujícího závazku



1. 2. 3. Model motivace-příležitosti-schopnosti

Předností modelu motivace-příležitosti-schopnosti oproti výše popsaným modelům je, že poskytuje multidimensionální pohled na chování, který zahrnuje jak vůči jedinci interní tak externí prvky (Jackson, 2005).

Model motivace-příležitosti-schopnosti (Model č. 3) byl vyvinut autory Ölander a Thøgersen (1995). Motivace aktéra zvolit jeden z alternativních činů je první komponenta modelu. Tato komponenta může být zastoupena teorií zdůvodněného jednání, nebo motivační částí teorie interpersonálního chování (Triandis, 1977), nebo modelem aktivace norem (Schwartz 1970).

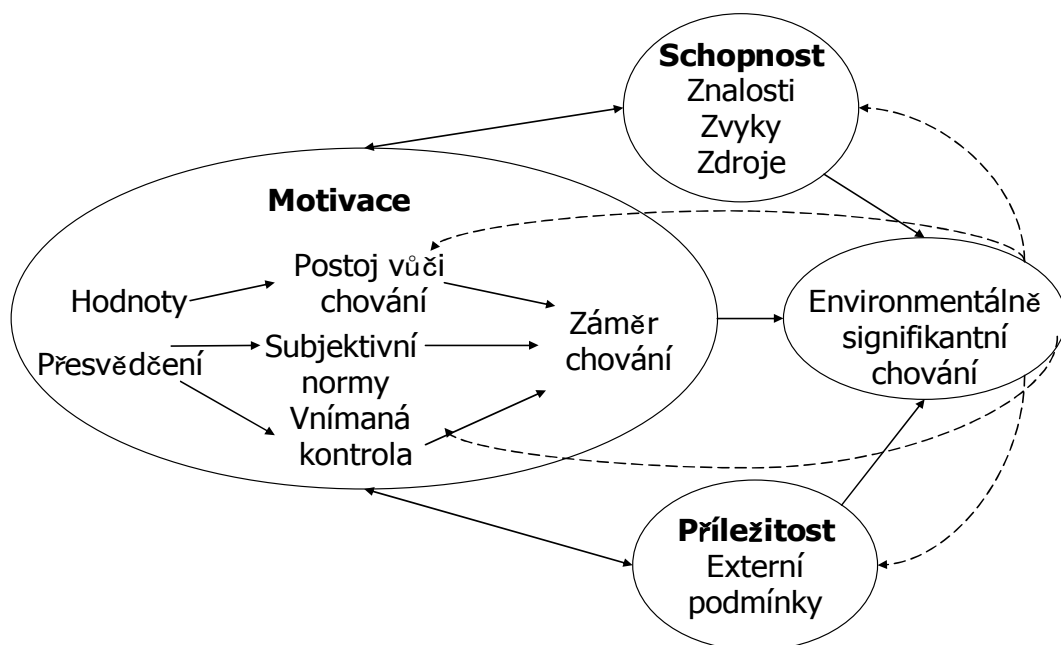
Druhý prvek modelu je aktérova schopnost realizovat záměr. Schopnosti by měly být operacionalizovány minimálně dvěma faktory: znalostmi a zvykem (Ölander & Thøgersen, 1995). Triandis (1980) definuje zvyk jako situačně behaviorální následnosti, které se stanou automatickými. Jedinec si obvykle tyto následnosti neuvědomuje.

Metaanalýza výzkumů naznačuje, že se minulé chování významně podílí na predikci budoucího chování jedním ze dvou způsobů. Za prvé důkladně procvičené chování ve stabilních podmínkách se opakuje, protože zpracování informací, které ho ovládá, je zautomatizováno. „Frekvence předchozího chování pak odráží sílu návyku a přímo ovlivňuje budoucí chování.“ (Hewstone, Stroebe 2006: 326) Za druhé chování, které není tak dobře osvojené nebo probíhá v nestabilních podmínkách, je

dál pod kontrolou vědomého zpracování informací. Za těchto okolností může minulé chování budoucí chování ovlivňovat nepřímo prostřednictvím intencí (Hewstone, Stroebe 2006: 326).

Příležitosti uskutečnit záměry jsou koncipovány jako „objektivní“ předpoklady chování. Ölander a Thøgersen (1995) při výzkumu třídění odpadu konstrukt příležitosti operacionalizovali jako (ne)přítomnost systému na třídění odpadu. Pokud víme, model motivace-příležitosti-schopnosti byl aplikován kromě zmíněné studie (Ölander & Thøgersen, 1995) ještě ve dvou dalších studiích (Gatersleben & Vlek 1997, 2001).

Model č. 3: Model motivace-příležitosti-schopnosti (The Motivation-Opportunity-Ability Model) (Ölander and Thøgersen, 1995; Thøgersen, 2008)



2. FAKTORY VYSVĚTLUJÍCÍ SPOTŘEBNÍ CHOVÁNÍ (REŠERŠE ODBORNÉ LITERATURY)

Popis faktorů vysvětlujících spotřební chování na rozdíl od přehledu modelů chování sice neposkytne informace o vzájemných vztazích proměnných, ale jejich rozčleněním můžeme přehledně strukturovat téměř všechny příčinné proměnné, které byly při výzkumu spotřebního chování využity bez ohledu na to, z jakého teoretického rámce výzkumník vycházel a jaký model použil, nebo bez ohledu na to, jestli jeho přístup byl především empirický bez teoretického základu.

Stern (2000) shrnuje faktory vysvětlující environmentálně signifikantní chování následujícím způsobem. Mezi tyto faktory řadí postojové proměnné (kromě postojů, normy, hodnoty, emoce, percepce), zvyk nebo rutina, osobní schopnosti (znalost a dovednosti vyžadované pro určitá jednání, dostupnost času pro jednání, obecné schopnosti a zdroje jako jsou peníze, moc, sociální status) a kontextové faktory (charakteristiky širokého sociálního, ekonomického, politického kontextu).

Obdobné členění faktorů ovlivňující chování můžeme nalézt i v literatuře zaměřené na spotřební chování. Kotler a Armstrong (2004) uvádějí kulturní faktory, společenské faktory, osobní faktory a psychologické faktory a jejich souslednost znázorňují v následujícím obrázku (Obrázek č. 1). V literatuře můžeme najít mnoho takových klasifikací faktorů. Tato dvě členění uvádíme pro ilustraci problematiky vysvětlování chování. Vyplývá z nich, k jakým redukcím autoři modelů přistoupili, které proměnné do modelů nezahrnuli. Výše představené modely zůstávají spíše v mikrosociologické rovině. Ačkoliv například model motivace-příležitosti-schopnosti pracuje s konstruktem příležitostí jakožto externích podmínek, v těchto modelech není věnována pozornost kulturním faktorům, životnímu stylu a společenskému statusu.

Obrázek č. 1: Faktory ovlivňující chování spotřebitele



Zdroj: Kotler a Armstrong (2004: 271)

2. 1. Faktory vysvětlující spotřebu biopotravin v zahraničí

Spotřeba biopotravin byla během posledních deseti let velmi častým tématem výzkumů především v Západní Evropě a Severní Americe. Boccaletti (2006) ve svém přehledu literatury a empirických studií týkajících se rozhodování spotřebitelů o nákupu potravin, které souhrnně označuje jako environmentálně odpovědné produkty, uvádí přes 40 empirických studií zaměřených na výzkum trhu, které byly vypracovány od roku 1991 do roku 2005, přičemž podotýká, že přehled není vyčerpávající. V novějším přehledu se Boccaletti (2008) zaměřil na klíčové studie zabývající se spotřebou environmentálně odpovědných produktů.

V této kapitole se pokusíme podat přehled faktorů ovlivňujících spotřebu biopotravin na základě empirických studií zabývajících se spotřebou biopotravin ve vyspělých zemích. Zmíněné přehledové studie jsme doplnili o další studie, abychom rozšířili empirickou evidenci týkající se spotřeby biopotravin. Většina doplňujících studií je založena na analýze dat z kvantitativních šetření realizovaných v Evropě a Spojených státech amerických. Výsledný přehled však není rozhodně vyčerpávající právě vzhledem k vysoké frekvenci výzkumů spotřebitelů biopotravin, přesto

může posloužit jako východisko pro další analýzu determinant spotřeby biopotravin. Záměrně jsou z přehledu vynechány studie zabývající se pouze ochotou platit za biopotraviny (willingness to pay), protože není předmětem této diplomové práce. Rešerši studií zaměřených na ochotu platit za biopotraviny je možné najít například v studii Urbana, Ščasného a Zvěřinové (2008ii). Níže uvedený přehled literatury tedy zahrnuje pouze studie, jejichž předmětem je nakupování biopotravin domácností či jednotlivcem. Tento přehled studií vychází z již publikované rešerše Urbana, Ščasného a Zvěřinové (2008i) a doplňuje ji. Přehled je strukturován v souladu s typologií Sterna (2000), kterou jsme představili v úvodu této kapitoly (Kapitola č. 2.). Kromě postojových proměnných, osobních schopností, kontextových faktorů a zvyku, oddělujeme ještě socioekonomické a sociodemografické proměnné, které mohou zastupovat životní styl. Dále vyčleňujeme z postojových proměnných percepci rizik, protože se budeme tomuto faktoru blíže věnovat.

Socioekonomické a sociodemografické proměnné

Ve většině studií se ukazuje, že ženy při nákupu potravin obecně spíše preferují biopotraviny před konvenčními než muži (Boccaletti, 2006, 2008; Rimal, 2005; Loureiro et al., 2001; Underhill and Figueroa, 1996). Underhill and Figueroa (1996) navíc zjistili, že pohlaví respondenta v interakci se znalostmi o biopotravinách má pozitivní vliv na nákup biopotravin. Informování žen o biopotravinách je tedy z hlediska nakupování efektivnější než informovat muže.

Většina studií se přiklání k negativnímu vztahu mezi věkem a nákupem biopotravin, tedy čím starší respondent, tím menší pravděpodobnost nákupu (Boccaletti, 2006, 2008; Rimal, 2005; Wier and Calverley, 2002; Underhill and Figueroa, 1996).

Rodiny s dětmi s vyšší pravděpodobností nakupují biopotraviny (Loureiro et al., 2001; Thompson et al., 1998; Davies et al., 1995). Například Loureiro et al. 2001 zjistil, že pravděpodobnost nákupu jablek v biokvalitě se zvyšuje, když spotřebitelé mají děti mladší osmnácti let, ale že se snižuje s velikostí rodiny, což je v souladu s tím, že velké rodiny mají omezený rozpočet. V jiných studiích Verhoef (2005) a O'Donovan et McCarthy (2002) se však neukázalo, že by velikost domácnosti měla signifikantní vliv na nákup biopotravin.

Co se týká vlivu vzdělání, empirické studie poskytují různé závěry. Některé studie, které pracují s daty pocházejícími z výzkumů realizovaných v Spojených státech amerických, konstatují negativní vliv vzdělání na nákup biopotravin (Byrne et

al., 1991; Thompson et al., 1998). Podle Govindasamy a Italia (1999) je možné tento vztah vysvětlit tím, že méně vzdělaní spotřebitelé mohou zveličovat rizika spojená s užíváním pesticidů a že vzdělanější respondenti mají vysokou důvěru v bezpečnostní standardy konvenční produkce. Vyjimku tvoří studie autorů Zepeda a Li (2007), kteří zjistili ve svém výzkumu pozitivní vliv vzdělání. Naopak výsledky kvantitativních šetření uskutečněných v Evropě a v Kanadě ukazují, že s rostoucím vzděláním se zvyšuje pravděpodobnost nakupování biopotravin (Wandel and Bugge, 1997; O'Donovan and McCarthy, 2002).

Vliv proměnné zachycující příjem domácnosti je poněkud nejasný. Například ve studii Rimala (2005) měl příjem domácnosti pozitivní vliv na nakupování biopotravin. V dalších studiích (Verhoef, 2005; Wier and Calverley, 2002) se profilovaly domácnosti ze středních a vyšších příjmových kategorií jako domácnosti s vyšší pravděpodobností nakupování biopotravin. Na druhou stranu však v dalších studiích nebyl zjištěn signifikantní vliv výše příjmu domácnosti (Thompson et al. 1998, Zepeda et Li 2007). Podle Boccalettiho (2006) výše příjmu znamená spíše jen omezení pro rozhodování spotřebitelů.

Některé sociodemografické proměnné mohou být indikátory osobních schopností, životního stylu a dalších konstruktů.

Osobní schopnosti

Osobní schopnosti zahrnují znalosti a dovednosti, dostupnost času jednat, obecné schopnosti a zdroje jako peníze, moc a sociální status. Významná proměnná je znalost loga biopotravin. Mnoho spotřebitelů biopotravin identifikuje bioprodukty na základě log či označení. Řada studií (Chang and Kinnucan, 1991; Mathios, 1998; Kim et al., 1999; Wessels et al., 1999; Øystein et al., 2002; Zepeda and Li 2007) našla pozitivní vztah mezi nákupním rozhodnutím a znalostí loga. Další osobní schopností je schopnost překonat překážky spojené s nakupováním biopotravin. Takovými překážkami jsou dostupnost, malý sortiment a vyšší ceny.

Vysoká cena biopotravin je často uváděna jako hlavní překážka nakupování biopotravin. Spotřebitelé na jednu stranu označují, že vysoká cena biopotravin znemožňuje nakupování biopotravin. Na druhou stranu využívají ceny při formování názorů na kvalitu a chuť biopotravin. Další překážkou je skepticismus obklopující biologa. Některé evropské studie zjistily, že spotřebitelé mají tendenci nedůvěřovat organizacím certifikujícím biopotravinu. Další studie poukazují na skutečnost, že

biopotraviny nebyly dostatečně propagovány. Spotřebitelé neznají biopotraviny, případně neefektivní prodejní strategie negativně ovlivnily spotřebitele. Od nakupování biopotravin zákazníci také odrazují kosmetické defekty produktů a charakter obalů biopotravin (Hughner et al., 2007).

Kontextové faktory

Kontextové faktory zahrnují vládní regulace, monetární pobídky, možnosti a limity, které představuje současný stav poznání a technologie a různé další rysy širokého kulturního, sociálního, ekonomického a politického kontextu (Stern, 2000). Podle Keegana (1989) se potřeby a postoje spotřebitelů mění v závislosti na stádiu vývoje trhu anebo stádia životního cyklu produktu. Stádium vývoje trhu s biopotravinami může tak ovlivňovat například pořadí důvodů nákupu biopotravin (Lampkin, 1992). Výsledky studie (Squires et al., 2001) porovnávající spotřebu biopotravin v dánském městě Aarhus a v městě Christchurch na Novém Zélandě naznačily, že úroveň rozvinutosti trhu s biopotravinami ovlivňuje, které faktory budou identifikovány jako rozhodující pro spotřebu biopotravin. V zemích s vyspělejšími trhy mají větší váhu proměnné vztahující se k šetrnosti vůči životnímu prostředí, ale v zemích s méně vyspělými trhy vysvětlují spotřebu biopotravin spíše proměnné související se zdravotními aspekty (Squires et al., 2001).

Zvyk

Změna chování často vyžaduje opuštění starých zvyků a vytvoření zvyků nových (Dahlstrand and Biel, 1997). Přitom jednoduchost opakování minulých voleb, což zahrnuje také nákupní volby, funguje jako bariéra pro nové způsoby chování. Nákupní zvyky tak mohou představovat bariéru pro rozšíření spotřeby biopotravin (Thogersen and Flander, 2006). Podle studie Roddyho (1994) spokojenost spotřebitelů s konvenčními potravinami je hlavním důvodem, proč spotřebitelé nenakupují biopotraviny.

Postojové faktory

Do postojových faktorů v širokém slova smyslu řadíme kromě postojů, přesvědčení, subjektivní normy, hodnoty, záměr chování a percepce rizik, kterou se budeme zabývat v následující podkapitole.

Z postojových proměnných jsou konkrétně nejvíce v šetřeních užívány proměnné zájem o životní prostředí (environmental concern) a o zdraví (health concern). Není k dispozici teoreticky ospravedlněný a standardizovaný způsob jak definovat, které proměnné by měly být zahrnuty do modelu spotřebního chování, aby se dal změřit vliv zájmu o životní prostředí na nákup potravin. Pro tento účel se tak užívají jednotlivé otázky či tvrzení založená na Likertově škále, porovnání environmentálního faktoru a pozitivního sociálního aspektu (záchrana životního prostředí a vytvoření pracovních míst), indexy znepokojení pesticidy počítané ze souboru otázek/tvrzení, výběr mezi produkty s různými úrovněmi environmentálních rizik a vyjmutí environmentálních faktorů ze seznamu tvrzení (Boccaletti 2006). Například Dunlap a Van Liere (1978, citováno v Verhoef 2005) definuje zájem o životní prostředí jako víru v lidskou schopnost porušit rovnováhu v přírodě, existenci limitů růstu lidských společností a právo vládnout nad zbytkem přírody. V řadě studií se ukázalo, že čím vyšší mají respondenti zájem o životní prostředí, tím spíše nakupují biopotraviny (Groff et al., 1993; Schifferstein et al., 1998; Makatouni, 2002; Squires, 2001; Brombacher et al., 1990; Grunert, 1993; van Dam, 1991). (Loureiro et al., 2005, 2002, 2001, 1999; Magnusson et al., 2005; Gil et al., 2000; Davies et al., 1995). Pouze ve Verhoefově studii (2005) nebyla rozdíl od environmentální literatury zájem o životní prostředí signifikantní. Výsledky však naznačily signifikantní pozitivní vliv environmentálně šetrného chování a spotřebitelem vnímané užitečnosti (zlepšení kvality života zvířat) na nákupování biopotravin.

V dalších studiích se prokázal statisticky významný pozitivní vliv environmentálních postojů (postoje k znečišťování životního prostředí průmyslem, k vládním environmentálním opatřením, diskuse s přáteli o environmentálních otázkách atd.) (Grunert et al., 1995). Millock et al. (2004) zjistil, že nákupování biopotravin vysvětlují jak užité (užitek z chuti, zdraví) tak neužité hodnoty (zlepšení životního prostředí, zvýšený blahobyt hospodářských zvířat). Ačkoliv nejvyšší hodnotu respondenti připisují neužitým atributům, užité hodnoty je spíše přimějí k nákupu (Millock et al., 2004).

Také vliv proměnné „zájem o zdraví“ bývá měřen různými způsoby, ale jeho vliv na nákup environmentálně odpovědných produktů se ukazuje jako signifikantní. Ze studie autorů Wier a Andersen (2003) dokonce vyplývá, že téměř ve všech zahrnutých výzkumech byla hlavním motivem pro nákup biopotravin zájem o zdraví. Autoři dále uvádějí, že z jimi vybraných studií vyplývá rozpoznání následujících

bariér nákupu biopotravin: vysoká cena ve srovnání s konvenčními potravinami, nesnadná dostupnost a v menší míře nedostatek informací a nízká důvěra v systém udělování biocertifikace a v kvalitu biopotravin.

Tarkiainen and Sundqvist (2005) testovali rozšířený model teorie plánovaného chování v kontextu nakupování biopotravin pomocí strukturního modelu a zjistili, že záměr nakupovat biopotraviny je ovlivněn postoji a ty mohou být predikovány subjektivními normami, což neodpovídá Ajzenem (1991) formulovaným vztahům.

Ve vztahu k nakupování masa v biokvalitě byl také zkoumán vliv emocí (Verhoef, 2005). Významný pozitivní vliv měl strach z následků konzumace konvenčního masa. Krize týkající se bezpečnosti masa (například BSE) způsobily, že spotřebitelé se cítí být ohroženi konzumací konvenčního masa. Empatie vůči zvířatům měla také pozitivní vliv na volbu biomasa. Pocit viny z konzumování konvenčního masa zvyšoval frekvenci nákupu biomasa (Verhoef, 2005).

Hodnoty jako altruismus (vztah k druhým), ekologie (harmonie s celkem), universalismus (ochrana a blahobyt lidstva a přírody), laskavost (zvyšování blahobytu lidí, s kterými je jedinec v častém osobním kontaktu), spiritualita (vnitřní harmonie a jednota s přírodou) a vlastní směřování (nezávislé smýšlení a jednání) jsou významné pro stálé spotřebitele biopotravin (Hughner et al., 2007). Jiný přístup k hodnotovým dimenzím ve vztahu k biopotravinám zvolil Honkanen et al. (2006), který zjistil, že mezi třemi etickými hodnotovými dimenzemi (ekologickými, politickými a náboženskými) a postoji k spotřebě biopotravin je signifikantní vztah. Ekologické motivy měly nejsilnější vliv na postoje. Čím mají lidé větší zájem o stav životního prostředí a blahobyt hospodářských zvířat tím mají pozitivnější postoje k spotřebě biopotravin. Politické motivy měly slabý pozitivní vliv na postoje, což naznačilo, že země původu potravin by měla být pro spotřebitele politicky přijatelná (např. by neměla porušovat lidská práva). Velmi slabý vliv na postoje měly náboženské motivy. Postoje pak měly pozitivní vliv na záměr chování (Honkanen et al., 2006).

2. 1. 1. Percepce rizik

V soudobé sociologické teorii je možné rozlišit tři proudy zabývající se rizikem a nejistotou. Nejznámějším v soudobé sociologii je proud, který prozkoumává riziko a nejistotu v kontextu (reflexivní) modernizace. Tento proud reprezentují zejména autoři Ulrich Beck a Anthony Giddens, ale také Wolfgang Bonß a Scott Lash (Zinn, 2006).

Přístupy, které se v anglofonním světě nazývají “governmental studies”, chápou riziko jako specifický způsob kontroly populací a ovládání společností. Čerpají často z Foucaultova díla a věnují se fenoménu “governance” (ovládání) v nejrůznějších společenských oblastech. Mezi autory, kteří se zabývali tématem “governance”, patří Pat O’Malley, Turner, Loader (Taylor-Gooby, Zinn, 2006: 43-45).

Třetí proud by se dal charakterizovat jako přístup systémové teorie k riziku. Tento proud navazuje především na teorii systémů N. Luhmanna. Stručné shrnutí Luhmannova pojetí rizika je možné nalézt například v knize J. Šubrta a kol. (2007). Způsob, jakým se systémová teorie pojednává o tématu rizika, vychází z obecných předpokladů o struktuře a dynamice moderní společnosti. Hlavním představitelem tohoto přístupu je Klaus P. Japp (1996, 2000a).

Vedle těchto tří proudů je nezbytné zmínit další tři perspektivy, které se vyznačují interdisciplinárním přístupem. Sociokulturní přístup k riziku vychází z díla Douglase a Wildavskyho a základním předpokladem je, že vnímání rizik a reakce jedinců na rizika může být pochopena na základě jejich ukotvení v sociokulturním prostředí a členství v sociální skupině. Riziko je interpretováno jako sociálně konstruovaný fenomén, ačkoli má kořeny v realitě (Taylor-Gooby, Zinn, 2006: 37-39).

Jako pátý a šestý proud by se dala označit teorie racionální volby a teorie percepce rizik. V oblasti teorie percepce rizik je možné rozlišit kognitivní přístupy a psychometrické paradigma (Slovic, Fischhoff, Lichtenstein, 1980; Slovic, 2000).

Oblasti rizik lze nacházet téměř ve všech sférách sociální činnosti. Operacionálně je možno rozlišovat technická, environmentální, zdravotní, sociokulturní, sociálně-psychologická, bezpečnostní, politická a další rizika (Suša, 2004). Je zřejmé, že jednotlivé oblasti rizik jsou vzájemně provázány. Uvažujeme-li o environmentálním riziku, je téměř pokaždé zároveň v různé míře i zdravotním rizikem.

V této práci se zaměříme především na teorii percepce rizik, protože percepce rizik byla v řadě empirických studií jednou z vysvětlujících proměnných spotřeby potravin. Ve vztahu k vnímání zdravotních rizik je významné, že v ekologickém zemědělství se nepoužívají průmyslově vyráběné chemické látky v podobě pesticidů, průmyslových hnojiv, regulátorů růstu a je zakázáno používat geneticky modifikované potraviny (dále také GMO). Právě GMO, rezidua pesticidů v potravinách a bakterie v potravinách způsobující onemocnění bývají jmenována mezi hlavními riziky v soudobých společnostech západoevropského typu (Beck, 2004).

Výzkum determinantů percepce rizik probíhá přibližně od sedmdesátých let, takže v této práci není prostor pro vyčerpávající rešerši studií zaměřených na vnímání rizik. V souladu s cíly diplomové práce zde budeme prezentovat jen základní poznatky výzkumu a zjištění relevantní pro výzkum spotřebního chování ve vztahu k potravinám.

Dříve byl velmi rozšířen model znalostního deficitu nebo také kognitivního deficitu. Tento model předpokládal, že optimalizace produktivity vyžadující přijatelné úrovně rizik je v moderní společnosti široce přijímanou hodnotou a také je moderními společnostmi sdílenou hodnotou. Vědecké poznání je nejefektivnější a proto žádoucí pro kontrolu rizik. V managementu rizik je tedy potřebné se primárně řídit vědeckými poznatky. Pokud veřejnost nejedná v souladu s doporučeními vědeckých expertů, je to kvůli chabému porozumění vědeckých postupů, které způsobuje znalostní deficit (Hansen, 2003).

Kritikové modelu znalostního deficitu namítali, že model nezahrnuje skutečnost, že lidské hodnoty týkající se bezpečnosti a produkce materiálních statků jsou mezi jedinci různě zastoupeny. Někteří lidé schvalují vysokou úroveň produktivity a jsou tolerantní k rizikům. Jiní lidé zpochybňují význam snah o růst produktivity a mají averzi k rizikům a další lidé mají ohledně těchto otázek smíšené názory. Bylo také podotýkáno, že důvěra v experty a expertní systémy klesá. Jednou z příčin poklesu důvěry bylo nekritické spolehání se na expertní znalost. Lidé mohou nesouhlasit s experty a s doporučeními formulovanými na základě vědeckých poznatků z mnoha různých důvodů nejen kvůli nedostatku porozumění (Hansen, 2003).

Podle Becka (2004) rozlišování mezi riziky a vnímáním rizik plní významnou funkci, protože s tímto rozlišováním stojí a padá monopol na racionalitu, který si přisvojuje vědecké definování rizika. Toto rozlišování vychází z předpokladu, že je

možné specializovanými prostředky a za pomoci odborné autority rizika objektivně a závazně stanovit. Věda rizika „stanovuje“ a společnost je „vnímá“. Důsledkem je představa, že obyvatelstvo je třeba zahrnout technickými detaily a obyvatelstvo se pak připojí ke stanovisku a posudku expertů o technické zvládnutelnosti. Projevy veřejného odporu jsou čistě problémem nedostatku informací. Tato představa je podle Becka však mylná. Zdrojem kritického a skeptického postoje vůči vědě a technice je selhávání vědeckotechnické racionality tváří v tvář rostoucím rizikům. Proces uvědomování si rizik musí být rekonstruován jako boj vzájemně soupeřících, zčásti protikladných a zčásti se překrývajících nároků na racionalitu. Není možné podsouvat hierarchii hodnověrnosti a racionality, nýbrž je možné si na příkladu vnímání rizika položit otázky, jak sociálně vzniká „racionalita“, jaké systémové zdroje chyb a omylů jsou založeny na vědeckém vnímání rizika, ale také nakolik zůstává sociální vnímání rizika odkázáno na vědeckou racionalitu i tam, kde ji systematicky neguje a kritizuje (Beck, 2004:76-79). Uvidíme dále, že podobné otázky jsou v současnosti zodpovídány v rámci psychometrického paradigmatu.

Věda s technikou má zásadní roli v produkci rizik. Za prvé generuje rizika transformací přírody. Za druhé garantuje vědění o rizicích a je nezbytná pro identifikování rizik. Za třetí dále reprodukuje rizika, protože je prezentuje v rámci specifické technologické konstelace (Van Loon, 2002: 29)

Role vědy v identifikování a definování rizik souvisí s tím, že mnoho nových rizik (nukleární nebo chemické zamoření, škodlivé látky v potravinách, civilizační choroby) se naprosto vymyká schopnosti bezprostředního vnímání. Ohrožení jsou často pro ty, kdo jsou jim vystaveni, neviditelná a nevnímátná, takže jsou závislí na cizím vědění (Beck, 2004: 34–35). V rizikové společnosti (společnost druhé moderny) vědomí určuje bytí. Situace ohrožení tímto způsobem vytvářejí závislosti, jaké třídní situace neznají: ti kdo jsou postiženi, se stávají v otázkách své vlastní postižitelnosti nekompetentními (Beck, 2004:70).

Governmentální studia pokládají za klíčové v procesu identifikování rizik techniky expertizy, které zajišťují intelektuální mašinérii pro vládu. Tyto expertizy popisují poškození životního prostředí způsobem, který skutečnost reprezentuje ve formě umožňující politickou kalkulaci (White, 2004). K tomu jim slouží různá popisná schémata (*inscription device*) jako například tabulky, grafy a odborné články (Latour, 1987).

Kritické připomínky, které jsme uvedli, a další podobné námitky měly znatelný dopad a model znalostního deficitu se v současnosti ve vědeckých pracích zabývajících se percepcí, komunikací a řízením rizik téměř neobjevuje (Hansen, 2003).

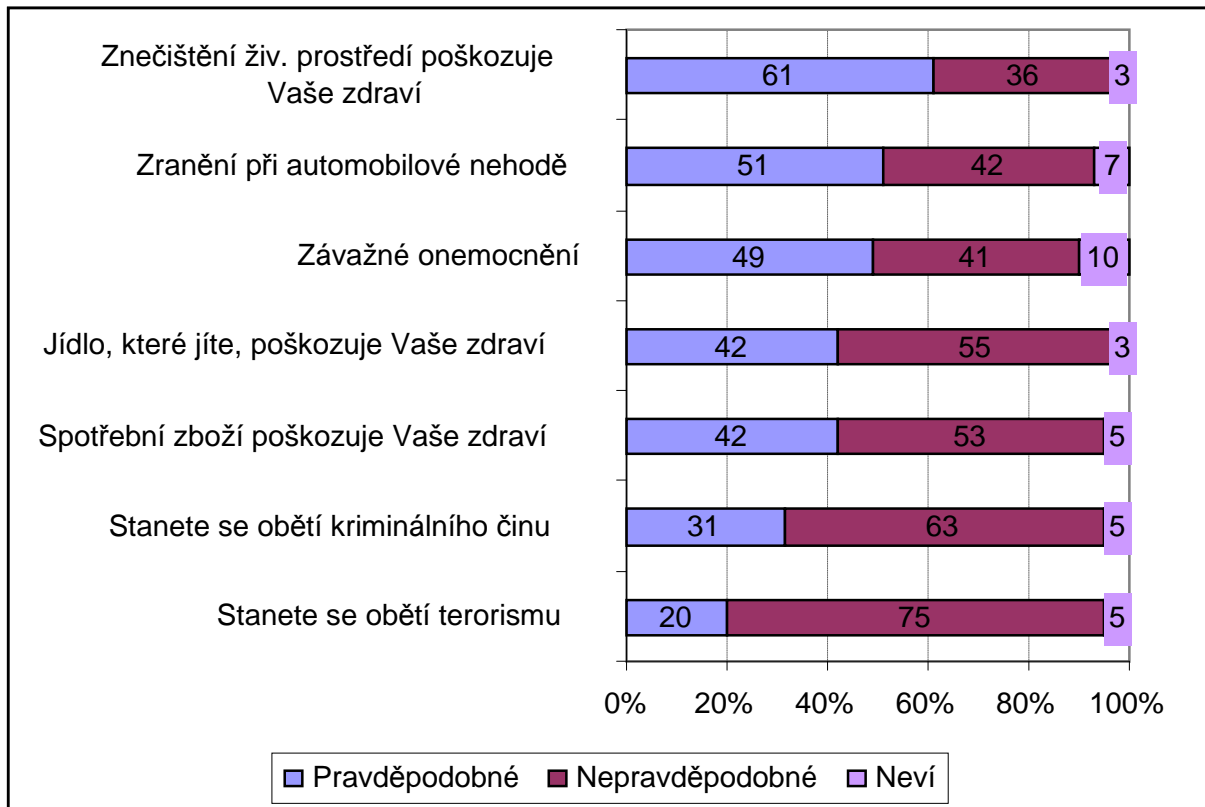
V mnoha studiích postojů k rizikům je nyní přijímáno psychometrické paradigma (Hansen, 2003). Tento přístup má svůj původ v kognitivní psychologii a byl vyvinut Paulem Slovicem a jeho kolegy (Slovic, Fischhoff, Lichtenstein, 1980). Psychometrický přístup je využíván také v oblasti výzkumu rizik souvisejících s potravinami (Fife-Schaw & Rowe, 1996; Sparks & Shepherd, 1994).

V rámci psychometrického paradigmatu bylo zjištěno, že nejen percepce rizik ale i posuzování rizik experty je náchylné k systematickým chybám. Při hodnocení rizik odborníky dochází především k podceňování rizik kvůli vynechávání důležitých cest ke katastrofám (Slovic, 2000).

Nejčastěji se při výzkumu vychází z rozdílů mezi posuzováním rizik odborníky a percepcí rizik laiky a cílem je najít faktory, které by objasňovaly tato odlišná hodnocení. Slovic dospěl na základě kvantitativních šetření k závěru, že laici vnímají rizika multidimenzionálně. Percepci rizik ovlivňuje nejen pravděpodobnost ale i další faktory. Jako faktory ovlivňující percepci rizik identifikoval katastrofický potenciál, dobrovolnost vystavení se riziku, rovnost distribuce rizik a pozorovatelnost (Slovic, 2000). Podle psychometrického paradigmatu jsou tak reakce veřejnosti na nebezpečí konstrukce, které mají samy o sobě vlastní logiku a význam.

Během posledních desetiletí ve většině západních evropských zemí došlo k nárůstu znepokojení veřejnosti ohledně zdravotní bezpečnosti metod používaných při produkci potravin. Značná část obyvatel Evropské unie (42%) věří, že potraviny, které jedí, poškodí jejich zdraví (Special Eurobarometer 2006). Ve výzkumu veřejného mínění „Eurobarometr“ zaměřeném přímo na téma rizik (Special Eurobarometer 2006) byly zdravotní komplikace v důsledku konzumace potravin vnímány jako čtvrté nejrizikovější. Dokonce pravděpodobnost, že se respondent stane obětí zločinu, byla vnímána jako nižší než právě pravděpodobnost poškození zdraví konzumací potravin. Ve vztahu k environmentálně signifikantnímu chování je také zajímavé, že 61% obyvatel Evropské unie se domnívá, že velmi či spíše pravděpodobně znečištění životního prostředí poškodí jejich zdraví (viz Graf č. 1.).

Graf č. 1.: Percepce pravděpodobnosti rizik. Znění otázky: „Přečtu Vám seznam potenciálních rizik. Pro každé mi prosím řekněte, jak pravděpodobné je, že se stanou Vám osobně“. Odpovědi jsou uvedeny v procentech obyvatel Evropské unie.



Zdroj: Special Eurobarometer 2006

V oblasti bezpečnosti potravin jsou evropští spotřebitelé znepokojeni salmonellou, BSE, používáním chemických látek v zemědělství, geneticky modifikovanými organismy a potravinovými aditivami a dalším (Yeung, Morris, 2001). V šetření Special Eurobarometer (2006) obyvatelé Evropské unie nejčastěji uváděli jako riziko spojené s jídlem otravu potravinami (16%). Vysoké riziko pro evropské spotřebitele představovaly chemikálie, pesticidy a toxické složky potravin (14%) a obezita (13%). Spontánně respondenti také uváděli GMO (8%) a aditiva jako možné zdroje rizik (7%).

V České republice respondenti z geneticky modifikovaných potravin nemají tak velký strach jako v jiných zemích. Geneticky modifikovaných potravin se obává 50% obyvatel, což Českou republiku řadí na čtvrté místo od konce jako jednu ze zemí Evropské unie, v kterých jsou obavy z GMO nejméně rozšířeny. Obavy z reziduí pesticidů v ovoci, zelenině nebo v potravinách z obilovin má většina obyvatel České republiky (63%), ačkoli v porovnání s výsledky za celou Evropskou unii (71%) jsou

obavy opět méně časté. Podobný podíl obyvatel jako u reziduí pesticidů je znepokojen reziduy antibiotik a hormonů v mase, ačkoli obavy jsou o něco málo menší. V České republice je mírně menší podíl obyvatel, kteří uvedli, že jsou spíše znepokojeni reziduy antibiotik a hormonů v mase (32%) než podíl lidí obávajících se reziduí pesticidů (36%) (Special Eurobarometer 2006).

Reflexe zvýšeného znepokojení veřejnosti ohledně zdravotní bezpečnosti metod používaných při produkci potravin vedla některé autory k rozšíření teorie plánovaného chování o percepci rizik. Mazzocchi, Lobb a Traill (2005) navrhli SPARTA model tak, že integrovali do teorie plánovaného chování percepci rizik a důvěru v informace o bezpečnosti potravin při zvážení vlivu sociodemografických proměnných. Analýza dat z šetření uskutečněného v pěti evropských zemích ukázala, že obecně percepce rizik spíše neovlivňuje záměr nakoupit mražené kuře (Mazzocchi et al., 2005, 2008 Lobb et al. 2007). Jen ve Velké Británii záměr nakoupit kuře se snižuje s vzrůstajícím vnímáním rizik (Mazzocchi et al., 2005). Avšak v situaci zvýšeného strachu (vydání zprávy o rozšíření salmonelly), záměr nakoupit kuře je ovlivněn úrovní percepce rizika (Mazzocchi et al., 2005, 2008). Percepce rizika závisí na důvěře v informace o bezpečnosti potravin. Obecně informace od expertů a z potravinářského průmyslu snižují percepci rizik, zatímco informace z alternativních zdrojů (spotřebitelské organizace, environmentální skupiny, obchody s biopotraviny) má tendenci ji zvýšit (Mazzocchi et al., 2008).

Nyní se pokusíme zodpovědět otázku, co je v pozadí percepce rizik u potravin. Sparks a Shepherd (1994) zjistili, že 87% variance percepce rizik může být vysvětleno třema faktory, kterými jsou závažnost, neznámá rizika a množství lidí, které je rizikům vystaveno. Rizika spojená s výživou, jako například strava s vysokým množstvím tuků či konzumace alkoholu, se umísťovala nízko u faktorů závažnost a neznámé. Naopak technologická ohrožení generovaná jako vedlejší produkt výrobního procesu, jako například rezidua pesticidů, hormonů a léčiv, byla v těchto dimenzích hodnocena vysoko.

Percepce rizik je utvářena spíše hrozivostí důsledků než pravděpodobností výskytu. Potenciálně fatální události, jakkoliv mohou být velmi málo pravděpodobné, přitahují pozornost, protože důsledky jsou tak strašlivé. Příkladem z oblasti percepce rizik potravin je Creutzfeldt-Jakobovo onemocnění. Ačkoliv vláda Velké Británie opakovaně ujišťovala obyvatele, že pravděpodobnost nákazy lidí Creutzfeldt-Jakobovým onemocněním je velmi nízká, vnímaná závažnost důsledků byla

dostatečným důvodem pro omezení spotřeby hovězího masa. Produkce hovězího masa okamžitě zkolabovala po zveřejnění poznatku, že je pravděpodobná souvislost mezi BSE a Creutzfeldt-Jakobovým onemocněním u lidí (Latouche a kol., 1998).

Raats a Shepherd (1996) zjistili, že chemická nebezpečí, například rezidua pesticidů a rezidua antibiotik v potravinách, jsou vnímána jako škodlivá a jedovatá. Chemická nebezpečí měla nejvyšší faktorové skóry u hrozivosti důsledků.

Naopak technologická nebezpečí, jako například geneticky modifikované organismy, mají obvykle pouze středně vysoké skóry u faktoru hrozivosti, protože zde hraje větší roli vnímání nedobrovolnosti. Obecně čím vyšší skór hrozivosti tím vyšší vnímané riziko a tím spíše by lidé uvítali striktnější regulaci. Geneticky modifikované organismy nepřipadají lidem tolik hrozné, takže je ani nevnímají jako nějak výjimečně rizikové. Mikrobiologická rizika měla nízké skóry u faktoru „neznámé“. Chemická rizika mají tendenci být řazena relativně vysoko u faktoru „neznámé“, protože je respondenti vnímají jako nepřírozené. Technologická rizika měla tendenci skórovat nejvýše u faktoru „neznámé“ vzhledem k velmi vysoké míře nejistoty (Latouche a kol., 1998).

Volba potravin je často více ovlivněna subjektivní interpretací vlastností produktu než fyzikálními vlastnostmi produktu (Rozin et al., 1986 in Yeung, Morris, 2001). Percepce bezpečnosti potravin je jednou z takových subjektivních interpretací, která ovlivňuje postoje a chování spotřebitelů s ohledem na nakupování potravin. Empirické studie poukazují na tendenci spotřebitelů vyhýbat se potravinám, které jsou z jejich pohledu potenciálně kontaminovány. Kvůli redukci zdravotních rizik se tak vyhýbají produktům, které vnímají jako obsahující pesticidy. Spotřebitelé jsou také ochotni zaplatit vyšší ceny za osvědčení kvality a to především v období zvýšených obav o bezpečnost. Mnozí spotřebitelé jsou také ochotni si připlatit za redukci vnímaných rizik nákupem biopotravin (Yeung, Morris, 2001). Znepokojení bezpečností potravin bylo identifikováno jako důvod nákupu biopotravin (Hughner et al., 2007).

3. ZÁKLADNÍ CHARAKTERISTIKY ČESKÉHO TRHU S BIOPOTRAVINAMI A VÝSLEDKY VÝZKUMŮ SPOTŘEBITELŮ BIOPOTRAVIN V ČESKÉ REPUBLICCE

3. 1. Český trh s biopotravinami

Český trh s biopotravinami v poslední době velmi rychle roste. V roce 2007 trh s biopotravinami vzrostl o 70% a v roce 2008 došlo oproti roku 2007 k nárůstu o 40% (Václavík, 2008; 2009), takže informace o poptávce po biopotravinách poměrně rychle zastarávají. Průměrné výdaje na biopotraviny na osobu činily 176 Kč v roce 2008, což představuje nárůst výdajů na biopotraviny o 39% oproti roku 2007 (Graf č. 2.) (Václavík, 2009).

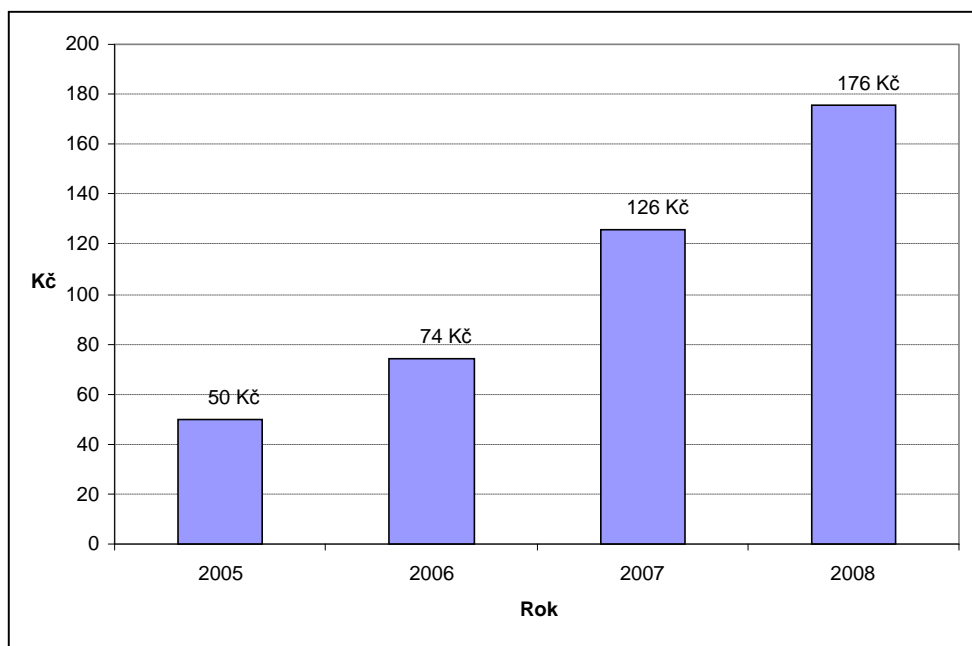
Spotřeba biopotravin v ČR je však v porovnání se starými členskými zeměmi EU stále poměrně nízká. V roce 2008 činil obrat českého trhu s biopotravinami na obyvatele € 6,6 ročně, což bylo méně než v zemích s rozvinutým trhem s biopotravinami (například Dánsko €132,2, Rakousko €97,4, Lucembursko €81,5; Německo € 71,2, Velká Británie € 40,8, Itálie € 33) (BÖLW 2010). Navíc spotřeba biopotravin představovala pouze 0.75% celkové spotřeby potravin a nápojů (Václavík, 2009).

Podle marketingové studie zpracované v roce 2006 pouze 3% spotřebitelů nakupovalo biopotraviny pravidelně, zatímco 25% je nakupovalo nepravidelně (Synergy Marketing 2006). Průzkum veřejného mínění z roku 2008 (CVVM 2008) ukázal, že 1% obyvatel ČR nakupuje biopotraviny vždy a 11% kupuje biopotraviny často. Z výsledků výzkumů trhu reprezentativních pro Českou republiku vyplynulo, že v roce 2008 a 2009 nakupovalo biopotraviny běžně 5% domácností. Občas nakupovalo biopotraviny v roce 2008 dvacet osm procent domácností a v roce 2009 dvacet šest procent domácností. V obou sledovaných letech 87% domácností uvedlo, že zná biopotraviny (Václavík, 2008; 2009).

Nejvíce biopotravin nakoupili v roce 2008 čeští zákazníci v supermarketech, hypermarketech a drogistických řetězcích. Maloobchodní řetězce měly podíl na trhu 74%, o 6,5% více než v roce 2007. O mnoho menší podíl na celkovém obratu za rok 2008 měly prodejny zdravé výživy a biopotravin. Jejich podíl na trhu představoval 18% a znamenal pokles o 4,5% oproti roku 2007. Třetím největším prodejním místem jsou lékárny s podílem 4% na celkovém obratu. Podíl prodeje v drobných

prodejních potravin tvořil 2% na celkovém trhu. Velmi málo biopotravin (podíl na trhu 1,4%) se prodalo přímo na farmách či tržištích. Výrazně vzrostl (o 66%) v roce 2008 obrat s biopotravinami v gastronomických provozovnách. Přesto podíl tohoto prodejního místa dosáhl v roce 2008 pouze 0,6% (Václavík 2009).

Graf č. 2.: Vývoj spotřeby biopotravin v České republice na obyvatele mezi roky 2005 až 2008



Zdroj: Václavík (2009)

3. 2. Výsledky výzkumů spotřebitelů biopotravin v České republice

V České republice jsou k dispozici převážně práce omezující se na deskripci základních charakteristik spotřebitelů biopotravin (Nevečeřalová, 2006; Póč, 2006; Václavík, 2007; 2008; 2009; CVVM, 2008; Ogilvy, 2008). Některé z těchto prací (Póč, 2006; Václavík; 2008; 2009; CVVM, 2008) vychází z výsledků průzkumů uskutečněných na reprezentativních vzorcích pro Českou republiku. Póč (2006) uskutečnil průzkum na 1000 respondentech zastupujících reprezentativní vzorek české populace 15 až 79 let zaměřený na stav trhu s biopotravinami v České republice. Václavík (2008; 2009) uvádí výsledky průzkumů v rámci projektu Shopping Monitor 2008 a 2009 společnosti INCOMA Research (GfK Group)⁵, které jsou založené na dvou šetřeních nákupního chování, prováděných na reprezentativním

⁵ Nejedná se o panelová data, ale o dvě nezávislá dotazníková šetření se shodným designem realizovaná na konci roku 2007 a 2008 stejnou výzkumnou agenturou.

vzorku přibližně 1000 českých domácností. „Dotazována byla vždy osoba, která v domácnosti realizuje největší část nákupů (ve věku od 15 do 69 let). Pro tvorbu výběrového vzorku respondentů bylo použito metody stratifikovaného náhodného výběru. Získaná data byla vícefaktorově převážena, čímž bylo dosaženo důsledné reprezentativnosti výběrového souboru ve vztahu k populaci ČR“ (Cabal, 2009). Václavík (2009) vychází ze studie „Shopping monitor 2009“, která shrnuje výsledky kvantitativního výzkumu realizovaného v listopadu roku 2008 (Bulletin ÚZEI, 2009).

Většina prací se nesnaží o vysvětlení determinant a bariér spotřeby biopotravin. Výjimku tvoří několik studií orientujících se na faktory ovlivňující rozhodování českých spotřebitelů (Urban a Ščasný, 2007i; Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i) a ochotu platit za biopotraviny (Urban, Ščasný, 2007ii; Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008ii). Tyto analýzy nejsou zobecnitelné na populaci obyvatel ČR, protože vycházejí z dat reprezentativních pouze pro Prahu sesbíraných v roce 2006. V diplomové práci bychom rádi na tyto studie navázali analýzou novějších dat reprezentativních pro Prahu a Znojensko, které umožňují srovnání dvou odlišných regionů.

Charakteristiky spotřebitelů biopotravin

Mnohem vyšší zastoupení zákazníků kupujících biopotraviny měli respondenti s vysokoškolským vzděláním (Póč, 2006; Václavík, 2008; 2009). Mezi nakupujícími biopotravin byli také nadprůměrně zastoupeni středoškoláci s maturitou (Václavík; 2009). Mezi pravidelnými zákazníky jsou více zastoupeny ženy (Póč, 2006).

Vícečlenné domácnosti nakupovaly biopotraviny více než domácnosti jednočlenné a dvoučlenné. Domácnosti, které dosahovaly na měsíční čistý příjem minimálně 25 tisíc Kč, nakupovaly biopotraviny výrazně nadprůměrně ať už běžně či jen občas (Václavík, 2008; 2009).

Zatímco u výše uvedených sociodemografických charakteristik zákazníků biopotravin se zdroje v podstatě shodují, co se týká věku zákazníků, došlo zřejmě v průběhu sledovaných let k mírným změnám. Významně vyšší bylo v roce 2006 zastoupení pravidelně nakupujících biopotraviny ve věkovém intervalu 25 až 44 let. Naproti tomu byl tento poměr nižší u nejmladších a nejstarších věkových kategorií (Póč, 2006). Podle průzkumu v rámci projektu Shopping Monitor 2008 ale byla mezi nakupujícími biopotravin nadproporčně zastoupena věková kategorie 15–29 let. Mezi respondenty, kteří nakupovali biopotraviny běžně, tvořila nejmladší věková kategorie

37% (Václavík, 2008). Na konci roku 2008 však už podle stejné agentury byla mezi běžnými nakupujícími nadproporčně zastoupena věková kategorie 30 až 39 let (Václavík, 2009). Stabilně je nejstarší věkové kategorie nadproporčně zastoupena mezi respondenty, kteří se s biopotravinami ještě nesetkali (Václavík, 2008; 2009).

Velmi silnou spotřebitelskou základnu je možné najít v obcích s 1 až 4,99 tisíci obyvateli. Zatímco na konci roku 2007 respondenti z těchto obcí tvořili třetinu běžných zákazníků biopotravin, i když podle výzkumu z konce roku 2008 představovali již jen 23% běžných zákazníků biopotravin. Průzkum z konce roku 2007 ukazoval na proporčně nízké zastoupení obyvatel Prahy mezi běžnými zákazníky biopotravin (4%), ale podle šetření z konce roku 2008 již obyvatelé Prahy představují velmi silnou spotřebitelskou základnu a tvoří 21% respondentů, kteří nakupují biopotraviny běžně. Obyvatelé měst s 20 až 100 tisíci obyvateli tvořili v obou letech třetinu nakupujících biopotraviny občas. Nejmenší zájem o biopotraviny mají stále obyvatelé vesnic do 1 tisíce obyvatel (Václavík, 2008; 2009).

Nákupní bariéry potenciálních zákazníků vedou i přes původní zájem k rozhodnutí koupit neuskutečnit. Nákupní bariéry je možné rozdělit do tří skupin: informační bariéra, problém důvěry a problém vůle. Informační bariéra představuje nedostatek informací o doplňkovém užítku bioproduktů. K překonání problému nedostatečné důvěry slouží kontrola a ochranné známky o ekologickém původu produktu. Problém vůle je důsledkem vyšších cen, nedostatečného sortimentu, pohodlnosti apod. (Urban, Šarapatka, 2003i).

Nejčastěji jmenovanými překážkami pro nákup biopotravin u respondentů, kteří biopotraviny nekupují, byl v roce 2006 nedostatek informací, cena a oblíbenost tradičních značek. Pro část respondentů byla rovněž překážkou nedůvěra v tyto produkty a také nemožnost sehnat tyto produkty v místě, kde respondenti pravidelně nakupují. Nejdůležitějším důvodem, který by spotřebitele zřejmě přiměl se více zajímat o BIO produkty a preferovat je oproti ostatním výrobkům byl motiv zdravotní (Póč, 2006).

Faktory vysvětlující spotřebu biopotravin v České republice

V České republice byla provedena komplexnější analýza včetně zjištění vyjádřené ochoty platit ve studii Urbana a Ščasného (2007i) a Urbana, Ščasného a Zvěřinové (2008i).

V sekundární analýze dat z roku 2006 (Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i) se ukázalo, že proenvironmentální postoje, postoje vyjadřující, že biopotraviny jsou zdravější, subjektivní sociální normy a znalost, že existuje logo biopotravin, vysvětlují celkem dobře (Nagelkerke $R^2 = 0.430$), jestli domácnost nakoupila biopotraviny. Sociodemografické a ekonomické proměnné, konkrétně velikost domácnosti, přítomnost dětí v domácnosti, příjem domácnosti na hlavu a vysokoškolské vzdělání respondenta, přestaly mít signifikantní vliv, pokud byly do modelu zařazeny jmenované postojové proměnné a přesvědčení, že existuje biologo. Ve vztahu k znalosti loga biopotravin je překvapivé, že na nakupování biopotravin nemělo vliv to, jestli respondent rozpoznal oficiální logo biopotravin, ale to, jestli věděl, že logo biopotravin existuje. Tomuto problému se budu věnovat v rámci analýzy dat z šetření realizovaného v roce 2008 (viz Kapitola č. 5. 2.). Znalost správného loga měla signifikantní pozitivní vliv až na výdaje za biopotraviny.

Dalším zajímavým zjištěním této studie (Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i) je, že existuje výrazný nesoulad mezi záměrem chování a skutečným nakupováním biopotravin. Ačkoliv třetina respondentů by byla ochotna si připlatit za biopotraviny, ve skutečnosti to nedělá z různých důvodů.

Mezi hlavní bariéry nákupu biopotravin patří neznalost log označujících biopotraviny (Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i). Správné logo biopotravin označilo v roce 2006 jen 23% respondentů (Póč, 2006). Novější informace o znalosti log biopotravin bohužel nejsou pro populaci ČR k dispozici. Schopnost rozpoznat správné logo je základní podmínkou pro nakupování biopotravin, proto je důležité identifikovat skupiny spotřebitelů, které neznají loga biopotravin.

4. METODOLOGIE

Diplomová práce vychází z výzkumu, který byl realizován díky grantu Filozofické fakulty Univerzity Karlovy v Praze, který získala autorka diplomové práce, a jehož organizace byla spolufinancována Centrem pro otázky životního prostředí Univerzity Karlovy (dále COŽP UK) z grantu NPV MŠMT na řešení projektu „Analýza distribučních a sociálních dopadů sektorových politik“ a z grantu „Aplikace modelu environmentálně signifikantního jednání v ČR“ Grantové agentury ČR.

Výzkum se skládal ze čtyř fází. V rámci první fáze výzkumu byly provedeny tři rešerše empirických studií. První rešerše byla zaměřena na studie, ve kterých byly aplikovány modely vysvětlující environmentálně šetrné chování. Druhá rešerše se koncentrovala na studie zabývající se spotřebou biopotravin a třetí rešerše zahrnovala studie zaměřené na percepci rizik ve vztahu k spotřebě biopotravin.

S pomocí uvedených rešerší byl připraven model vysvětlující nakupování biopotravin. Model vychází z teorie plánovaného chování (Ajzen, 1985, 1991), z teorie pokračujícího závazku (Theory of Continued Commitment) (Montada, Kals, Becker 2007) a z modelu „Motivace-příležitosti-schopnosti“ (Ölander, Thøgersen, 1995) a zahrnuje faktory jako percepcie rizik, postoje, sociální normy, zvyk, znalosti, vnímaná a objektivní omezení. Navržený model posloužil jako rámec pro empirické testování síly různých vztahů.

S využitím modelu byly také formulovány hypotézy, z nichž pouze některé budou v diplomové práci testovány pomocí dat z dotazníkového šetření, které bylo řešiteli projektu realizováno od března do prosince roku 2008. Pro účely diplomové práce byl specifikován užší model (Model č. 4) a byly formulovány následující hypotézy.

H1: Vztah mezi socioekonomickými a sociodemografickými proměnnými a nákupem biopotravin domácností i jednotlivci je statisticky signifikantní.

H2: Znalost log biopotravin má signifikantní a pozitivní vliv na nakupování biopotravin.

H3: Znalost log biopotravin je nižší na Znojemsku.

H4: Čím příznivější postoj k biopotravinám, tím silnější záměr nakoupit biopotraviny.

H5: Postoje k biopotravinám se liší na Znojemsku a v Praze.

H6: Čím vyšší sociální tlak na nákup biopotravin (subjektivní normy), tím silnější záměr nakoupit biopotraviny.

H7: Zákazníci pocházející z Prahy pocítují vyšší sociální tlak ve vztahu k nakupování biopotravin než zákazníci ze Znojemska.

H8: Zákazníci, kteří silněji vnímají faktory usnadňující nákup biopotravin (vnímaná kontrola chování), mají silnější záměr nakoupit biopotraviny.

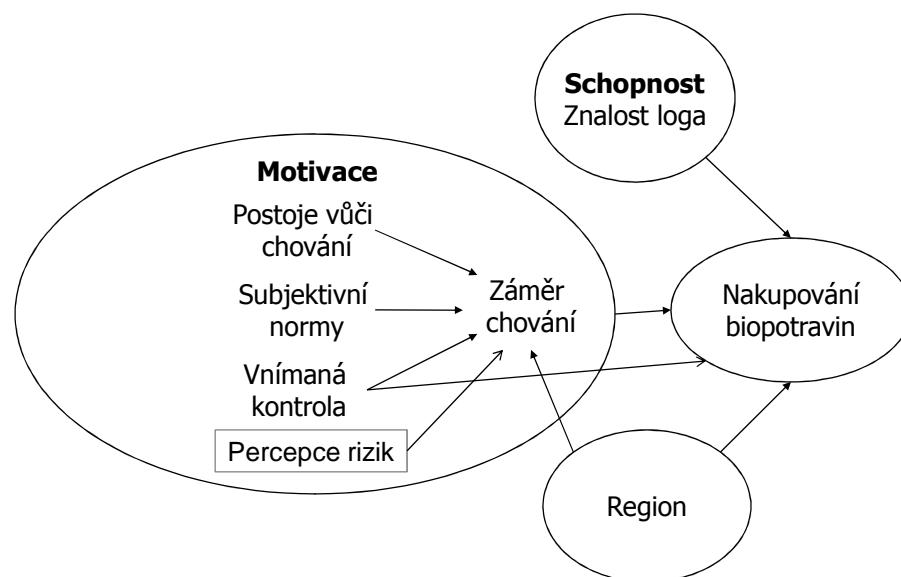
H9: Čím silnější záměr nakoupit biopotraviny, tím vyšší šance nákupu biopotravin.

H10: Zákazníci, kteří vnímají silněji faktory usnadňující nákup biopotravin (vnímaná kontrola chování), biopotraviny spíše nakupují.

H11: Pokud zákazníci vnímají vyšší rizika související s konvenční produkcí potravin, mají silnější záměr nakoupit biopotraviny.

H12: Zákazníci žijící v Praze vnímají rizika konvenčního zemědělství jako závažnější než zákazníci pocházející ze Znojemska.

Model č. 4: Model vysvětlující nakupování biopotravin vycházející z teorie plánovaného chování (Ajzen, 1985, 1991), z teorie pokračujícího závazku (Theory of Continued Commitment) (Montada, Kals, Becker 2007) a z modelu „Motivace-příležitosti-schopnosti“ (Ölander, Thøgersen, 1995)



V druhé fázi výzkumu byl proveden kvalitativní předvýzkum. Nejprve byla navržena osnova polostandardizovaného rozhovoru, s jejíž pomocí bylo uskutečněno 15 rozhovorů ve Znojmě a 6 rozhovorů v Praze. V Praze bylo provedeno méně rozhovorů, protože byly k dispozici výsledky z empirického šetření zaměřeného na ochotu platit za biopotraviny, které v Praze realizovalo v roce 2006 COŽP UK. Na základě těchto rozhovorů byly otevřené otázky převedeny na otázky uzavřené, které byly použity v dotazníku. Dále byla provedena pilotáž dotazníku a dotazník byl upraven do konečné podoby (Příloha č. 1).

Ve třetí fázi výzkumu bylo provedeno kvantitativní sociologické šetření. Cílovými populacemi empirického šetření byly populace Prahy a okresu Znojmo ve věku 18 až 79 let. Tyto dva regiony byly vybrány z důvodu strukturálních odlišností, které mezi nimi v rámci České republiky existují (viz Kapitola č. 5). Podobný přístup k volbě cílových populací výzkumu byl použit von Alvenslebenem (1998), který provedl v letech 1984, 1989 a 1994 dotazníková šetření ve dvou německých lokalitách. Von Alvensleben (1998) zvolil jako cílové populace výzkumu Hannover s protestantskou urbánní populací a malá města Meppen a Lingen s konzervativními katolickými populacemi. Polarita těchto regionů měla ukázat odlišnosti v postojích a chování obyvatel měst a venkova ve vztahu k biopotravinám.

Pro výběr vzorků cílových populací byl zvolen kvótní výběr. Stratifikovaný náhodný výběr by sice zajistil, že by výběrový soubor reprezentoval známé i neznámé vlastnosti základního souboru, ale byl by příliš materiálově a finančně náročný. Zdrojem dat pro kvótní výběr byl Český statistický úřad. Velikost vzorku byla po zvážení statistických operací, které by měly být používány k analýze dat, stanovena na 700 respondentů. Záměrem projektu bylo modelovat spotřební chování, což vyžaduje dostatečně vysoké absolutní četnosti.

Jako nejvhodnější metoda sběru dat byla vybrána metoda standardizovaných rozhovorů, protože rozhovor klade menší nároky na iniciativu respondenta a pro respondenta je obtížnější vynechat odpovědi na některé otázky, v rozhovoru je jisté, že dotazovaná osoba je ta, která je vybrána do vzorku, proporce úspěšně dokončených rozhovorů je podstatně vyšší, než např. návratnost dotazníků a získaná data a informace z rozhovoru jsou k dispozici k analýze v podstatě v zápětí po dokončení rozhovoru (Disman, 2000). Nebezpečí vzniku „interviewer

bias“ bylo eliminováno důkladným proškolením tazatelů a propracováním instrukcí pro tazatele.

Výsledný výběrový soubor je reprezentativní pro cílové populace na základě kvótních znaků, které představovaly věk, pohlaví respondenta, vzdělání, místo či velikost respondentova bydliště. V Praze byla zvolena jako kvótní znak městská část. V okrese Znojmo řešitelé upřednostnili jako kvótní znak velikost bydliště s následujícími kategoriemi: město Znojmo, obce s více než tisíci obyvateli a obce s méně než tisíci obyvateli. Pro ověření reprezentativnosti obou vzorků byl použit χ^2 test dobré shody. Na základě porovnání vypočtených testovacích statistik χ^2 s kritickými hodnotami pro hladinu významnosti 0,05 nemůžeme u proměnných věk, pohlaví respondenta a vzdělání zamítnout nulové hypotézy o shodně rozdělení. Tento závěr je platný pro Znojensko i Prahu. Tabulky s relativními a absolutními četnostmi, s kritickými hodnotami a autorkou vypočtenými testovacími statistikami χ^2 jsou k dispozici v příloze (viz Příloha č. 2.).

Sběr dat probíhal ve dnech 16. 9. až 14. 11. 2008 pomocí vlastní, k tomuto účelu vytvořené, tazatelské sítě. Tazatelé byli řešitelským týmem řádně proškoleni a jejich práce byla v průběhu sběru dat kontrolována.

Na zadání dat do programu na statistické zpracování dat byli zaměstnáni studenti sociologie a určitá část dotazníků byla také přepsána autorem. Vzhledem k finančním omezením nemohly být žádné dotazníky přepsány dvakrát, takže není možné odhadnout chybovost zadávání dat. Důkladným pročištěním dat jsme se snažili eliminovat chyby, které vznikly při jejich zadávání. Datový soubor byl vytvořen a pročištěn v programu SPSS. Byla provedena kontrola hodnot, filtrace a logická kontrola.

Ve čtvrté fázi výzkumu byla data analyzována a interpretována. Výsledky analýzy dat provedené autorkou práce jsou uvedeny v následující kapitole.

5. SPOTŘEBNÍ A NÁKUPNÍ CHOVÁNÍ VE VZTAHU K BIOPOTRAVINÁM (EMPIRICKÁ STUDIE)

Následující kapitolu strukturujeme v souladu s konceptuálním modelem navrženým v čtvrté kapitole (Model č. 4), který vychází především z modelu „Motivace-příležitosti-schopnosti“ (Ölander, Thøgersen, 1995) představeného v první kapitole (Kapitola č. 1.2.3.). Kromě konstruktů zahrnutých v modelu „Motivace-příležitosti-schopnosti“ se zvláště věnujeme popisu sociodemografických charakteristik domácností a jednotlivců nakupujících biopotravin a v rámci kapitoly pojednávající o motivaci nákupu biopotravin také percepce rizik. Při analýze dat se soustředíme především na rozdíly mezi cílovými populacemi.

5. 1. Regionální odlišnosti

„Prostor společně s časem podmiňují každý sociální jev a proces a jsou od sebe neoddělitelné. V prostoru je zakotven minulý vývoj společnosti ve formě jejich prostorových struktur, ke kterým lze přistupovat dvojím způsobem. V prvním přístupu socioekonomické struktury a procesy formují prostorovou strukturu společnosti“ (Tvrđý a kol., 2007: 11). V rámci druhého přístupu je prostorová struktura považována za aktivní prvek socioekonomických procesů formování sociálních struktur. Z tohoto úhlu pohledu je možno zkoumat územní podmíněnost chování regionálních společenství v různých oblastech způsobu života (Tvrđý a kol., 2007: 11). V této kapitole se tak pokusíme nastínit územní podmíněnost nákupního chování. Nejdříve však vymezíme, v jakém významu používáme pojem region.

Cílovými populacemi v této práci prezentovaného výzkumu byly administrativní regiony okres Znojmo a hl. m. Praha. Administrativním regionem rozumíme „účelově vymezenou oblast pro systém řízení veřejné správy“ (Tvrđý a kol., 2007: 12). Ačkoliv nevýhodou práce s administrativně vymezenými regiony může být jejich odlišnost od přirozených sociogeografických regionů, významnou výhodou je snadná dostupnost regionálních statistik (sociodemografické a ekonomické údaje atd.). V případě kvótního výběru, je dostupnost těchto data nezbytná. Otázka, zda-li okresy Znojmo a hl. m. Praha představují zároveň přirozené sociogeografické regiony, by mohla být předmětem samostatného výzkumu, takže se

ji nebudeme dále věnovat. Cílem této kapitoly je poukázat na klíčové strukturální odlišnosti těchto regionů, které zřejmě ovlivňují nákupní chování.

Okres Znojmo patří rozlohou 159 tisíc hektarů mezi největší okresy České republiky (ČSÚ, 2009a). Jako zemědělská půda bylo k 31. 12. 2008 vedeno 108 596 hektarů a zemědělská půda tvořila 68,3 % výměry okresu. Ze zemědělské půdy připadalo 91% výměry na ornou půdu, 3% na trvalé travní porosty a 3% na zahrady a ovocné sady (ČSÚ, 2009b). Co se týká rozlohy půdy obhospodařované v režimu ekologického zemědělství, Jihomoravský kraj se k 31. 12. 2007 umístil v žebříčku krajů až na desátém místě. Důvodem je, že v České republice dominuje ekologické hospodaření na trvalých travních porostech především v horských a podhorských oblastech. Jihomoravský kraj má však ze všech krajů však nejvyšší výměru orné půdy v režimu ekologického zemědělství. Praha má samozřejmě nejmenší výměru plochy v ekologickém režimu (Ministerstvo zemědělství, 2008).

Administrativně se okres Znojmo od sladění hranic k 1. 1. 2007 člení na 144 obcí a dále pak na 170 částí obcí. Celkem 5 obcí má statut města (ČSÚ, 2009a). Podíl městského obyvatelstva v roce 2008 představoval 42,5 %. Pouze jedna obec, a to Znojmo, byla ve skupině 20 000 až 49 999 obyvatel (ČSÚ, 2009b).

„Z hospodářského hlediska je okres Znojmo okresem zemědělsko-průmyslovým. Vzhledem k poměrně nízkému zprůměrnění okresu, absenci velkých podniků a sezónnosti některých činností, dosahuje okres Znojmo vysoké nezaměstnanosti, která se prohlubuje v zimních měsících, kdy klesá zájem o pracovníky v zemědělství, stavebnictví a službách“ (ČSÚ, 2009a). K 31. prosinci 2008 dosáhla míra registrované nezaměstnanosti v okrese Znojmo 10,8 % (ČSÚ, 2009b) a na konci roku 2009 dosáhla 15,38% (ČSÚ, 2009c). Okres Znojmo si tak udržuje nejvyšší míru registrované nezaměstnanosti v rámci Jihomoravského kraje. Navíc průměrné mzdy patří k nejnižším v kraji. (ČSÚ, 2009a).

Ze skutečnosti, že Praha je hlavním městem České republiky, vyplývá mimo jiné i její úloha přirozeného centra politiky, mezinárodních vztahů, vzdělávání, kultury a ekonomiky. Z hlediska výkonnosti ekonomiky regionů má hl. m. Praha zcela výsadní postavení (ČSÚ, 2009d). V roce 2008 představoval HDP regionu Praha čtvrtinu (25,3 %) celostátního HDP. Pro Prahu hodnota HDP na jednoho obyvatele trvale vysoko překračuje hodnotu pro ČR a současně i průměr za celou EU. „Vyšší úroveň tvorby HDP je pro metropole typická. Je to ovlivněno celou řadou faktorů. Vyšší úrovní mezd, lokalizací a registrací sídel ekonomických subjektů ve městě,

lokalizací zahraničních poboček nadnárodních firem, koncentrací centrálních orgánů veřejného i privátního sektoru“ (ČSÚ, 2009e: 21). Terciální odvětví představovalo v Praze v roce 2008 více než 80% přidané hodnoty a ve službách pracovalo 80,4 % všech zaměstnaných. Naopak podíl výrobních odvětví na tvorbě přidané hodnoty i zaměstnanosti je v Praze výrazně nižší než je celorepublikový průměr. Ve srovnání s ostatními regiony je v Praze výrazně kvalifikovanější pracovní síla. Průměrné mzdy v Praze dosahují výrazně vyšších hodnot než v ostatních regionech. „Dalším charakteristickým rysem pražského trhu práce je i podprůměrná míra nezaměstnanosti“ (ČSÚ, 2009e: 21). K 31. prosinci 2008 dosáhla míra registrované nezaměstnanosti v Praze 2,14% a na konci roku 2009 dosáhla 3,66% (ČSÚ, 2009f).

Kostecký (1995) ve své studii regionální diferenciací chování obyvatel České republiky prokázal, že existují regionální rozdíly v politickém, ekonomickém a sociálním chování. Kostecký (1995: 58) uvádí, že obyvatelé pražského regionu se od obyvatelů ostatních regionů nejvíce odlišují. Hlavními charakteristikami pražského regionu jsou vysoká úroveň liberalismu, odklon od tradičního a příklon k individualistickému chování. Naopak obyvatelstvo Brněnského regionu, do kterého autoři studie zahrnuli okres Znojmo, se vyznačuje chováním popsatelným jako tradiční a paternalistické.

Na základě těchto údajů o obou regionech jsme formulovali hypotézu, že odlišnost regionů se odrazí v rozdílných postojích a chování obyvatel obou regionů ve vztahu k biopotravinám. V následujících kapitolách se budeme věnovat této hypotéze.

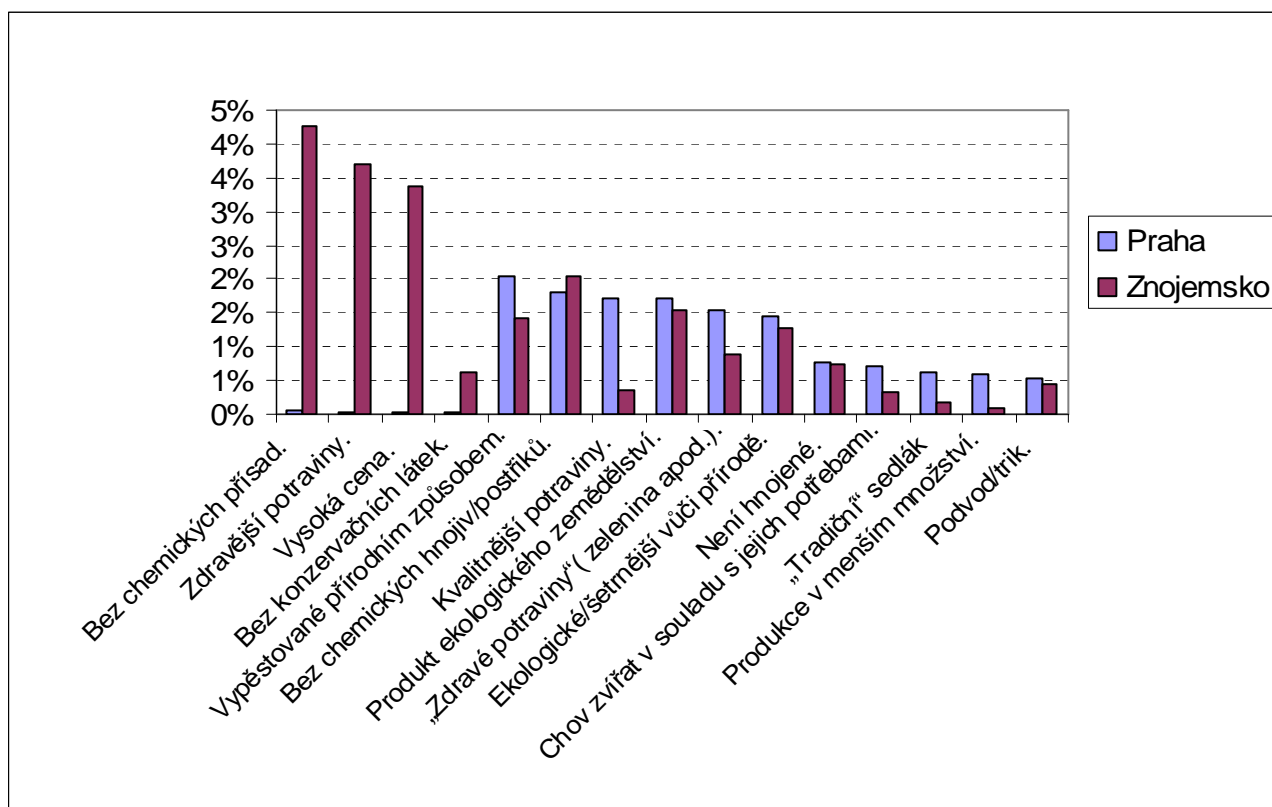
5. 2. Schopnosti: Informovanost o biopotravinách a znalost log označujících biopotraviny

O biopotravinách už někdy slyšela většina dotázaných jak na Znojemsku, tak v Praze (88% obyvatel Prahy a 90% obyvatel Znojemska). Pokud respondenti o biopotravinách zatím neslyšeli, nebyly jim pokládány otázky týkající se biopotravin, proto dále uvádíme raději odpovědi v procentech z respondentů, kteří zaznamenali existenci biopotravin, než z celkových vzorků.

Respondenti žijící na Znojemsku spontánně jmenovali průměrně dvě charakteristiky biopotravin a respondenti žijící v Praze uvedli průměrně tři charakteristiky. Nejčastěji biopotraviny u respondentů asociují potraviny bez

chemických přísad (47% obyvatel Prahy, 43% obyvatel Znojemska) a zdravější potraviny (43% obyvatel Prahy, 37% obyvatel Znojemska). Velmi častá asociace spojená s biopotravinami je také „vysoká cena“ (39% obyvatel Prahy, 34% obyvatel Znojemska). Méně často se respondentům vybavovaly některé charakteristiky produkce v systému ekologického zemědělství, například bez chemických hnojiv a postřiků (21% obyvatel Prahy, 18% obyvatel Znojemska) a vypěstované přírodním způsobem (21% obyvatel Prahy, 14% obyvatel Znojemska). Produkt ekologického zemědělství si s biopotravinami spojuje 17 procent dotázaných v Praze a 14 procent dotázaných na Znojemsku. Spočítali⁶ jsme také podíl respondentů, kteří uvedli alespoň jednu z charakteristik ekologického zemědělství, takže mají představu o tom, že biopotraviny pocházejí ze specifického zemědělského produkčního systému. Alespoň jednu z následujících charakteristik: produkt ekologického zemědělství, bez chemických hnojiv a postřiků, vypěstované přírodním způsobem, chov zvířat v souladu s jejich potřebami, jmenovalo v Praze 45% dotázaných a na Znojemsku 42% dotázaných, kteří už někdy slyšeli o biopotravinách (Graf č. 3.).

Graf č. 3.: Q22. Co se Vám vybaví, když se řekne biopotraviny? (Odpovědi nebyly respondentovi nabízeny. Možnost více odpovědí.) Odpovědi v procentech z obyvatel Prahy (N=287) a Znojemska (N=317), kteří mají povědomí o biopotravinách.



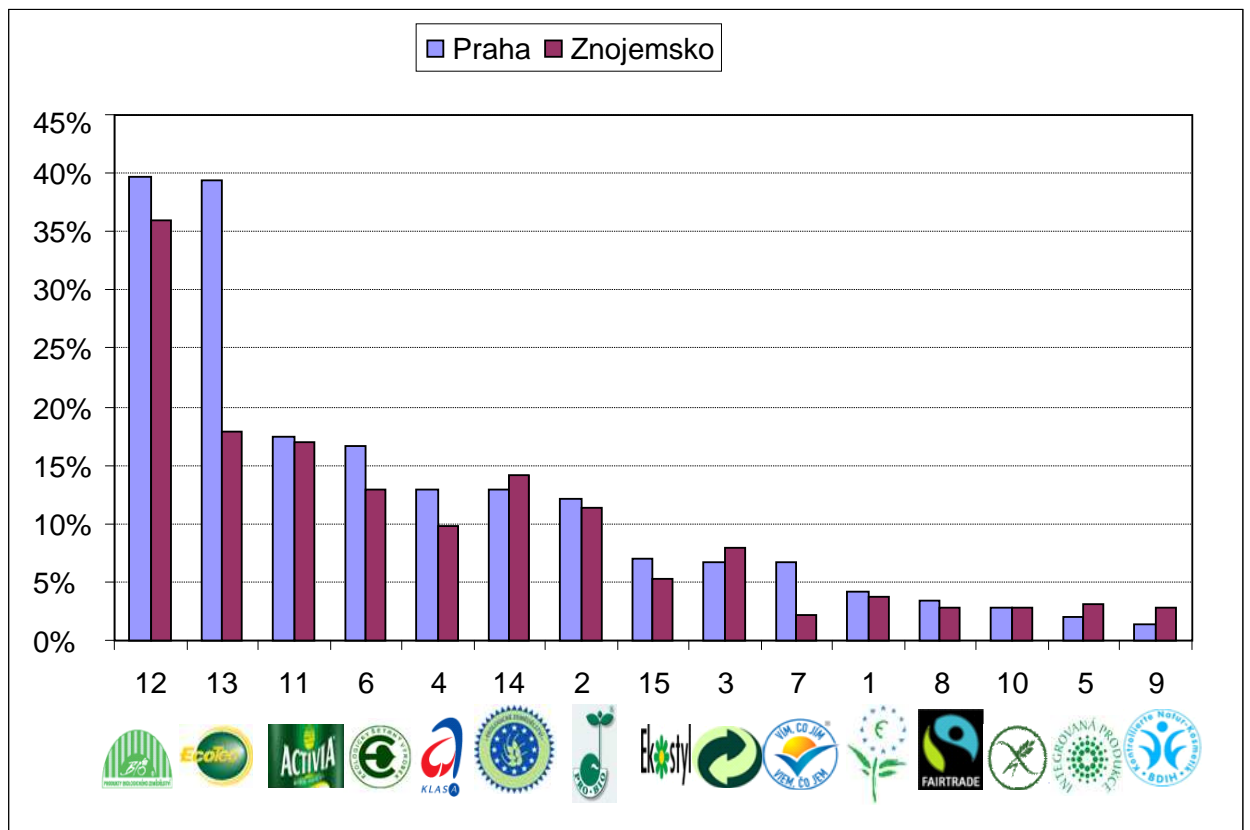
⁶ Vzhledem k tomu, že se jedná o otázku s možností více odpovědí, nelze výše uvedená procenta odpovědí u jednotlivých položek sčítat.

které je používáno soukromou firmou pro označení boilerů fungujících na spalování dřevěných pelet. V Praze označení EcoTec určilo jako logo biopotravin 39% respondentů, což byla téměř stejná procentuální část jako u českého národního loga. Naopak na Znojemsku si označení EcoTec s bio-logem spletlo jen 18% respondentů. Třetí nejčastěji volené logo (17%), bylo označení jogurtů a jogurtových nápojů firmy Danone.

Je možné, že zaměňování jogurtů firmy Danone za biopotraviny je ještě reliktem období (1996 až 2000), kdy firma Danone vyráběla jogurty pod názvem BIO Bifidus Aktiv, aniž by byly produktem ekologického zemědělství. V lednu 2001 začal platit nový zákon o ekologickém zemědělství, který zakázal používat slovo BIO explicitně a nejen v názvu výrobku předponu či příponu BIO. Firma Danone pak přejmenovala svůj produkt na Aktivia (Nevečeřalová 2006).

Druhé oficiální logo biopotravin, které platí v České republice, je logo Evropské unie. Toto označení však nebylo mezi respondenty příliš známo, protože ho vybralo pouze 13% dotázaných v Praze a 14% dotázaných na Znojemsku (Graf č 4.). Otázkou zůstává, jestli si nová grafická podoba loga Evropské unie, která má být používána ode dne 1. července 2010 (nařízení Komise EU č. 271/2010), získá vyšší popularitu.

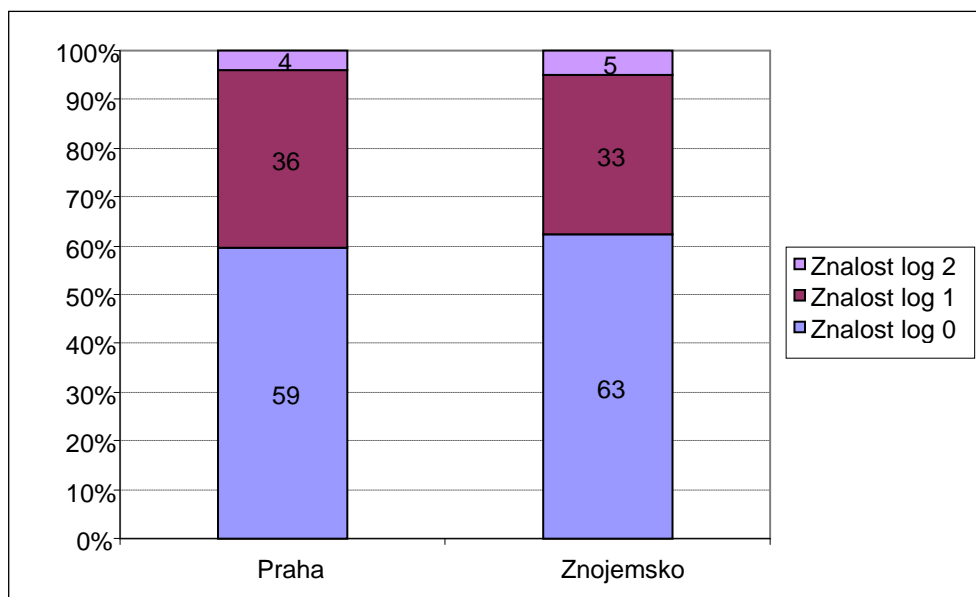
Graf č. 4.: Q27. Vyberte prosím z následujících značek oficiální logo/a biopotravin, které/á platí v České republice. (Možnost více odpovědí.) Odpovědi v procentech z obyvatel Prahy (N=287) a Znojemska (N=317), kteří mají povědomí o biopotravinách.



Pozn.: Oficiálními logy biopotravin jsou loga č. 12 a č. 14.

Znalost oficiálních log není v jednotlivých regionech statisticky významně odlišná. Přibližně třetina dotázaných v Praze i na Znojensku poznala jedno oficiální logo. Obě loga biopotravin poznala jen velmi malá část respondentů (4% v Praze a 5% na Znojensku) (Graf č. 5).

Graf č. 5.: Znalost log (počet oficiálních log označujících biopotraviny, které respondent poznal) v jednotlivých populacích



Pozn.: $\chi^2=1,065$, hladina testu $p=0,587 > 0,05$

V datech pro vzorek obyvatel Znojemska nacházíme vztah mezi znalostí bio log a dosaženým stupněm vzdělání, který je však spíše slabý (Kendalovo tau-b = 0,202). V kategorii respondentů se základním vzděláním většina jedinců nezná ani jedno logo biopotraviny (83%). Respondenti pouze se základním vzděláním signifikantně méně často poznali jedno logo (14%). Lidé, kteří dosáhli maturity, naopak významně častěji poznali jedno i obě oficiální loga. V kategorii středoškolského vzdělání s maturitou zvolilo jedno správné logo 41% dotázaných a dvě správná loga rozpoznalo 11% respondentů (Tabulka č. 1.).

V pražském vzorku je opět velmi nízká znalost biolog u respondentů se základním vzděláním. Ani jedno bio-logo nepoznalo 78% respondentů se základním vzděláním. Ovšem v ostatních vzdělanostních kategoriích je znalost oficiálních log přibližně na stejné úrovni (přesněji neexistují statisticky signifikantní rozdíly). Celkově nemůžeme zamítnout hypotézu o nezávislosti dosaženého stupně vzdělání a znalosti bio log (Tabulka č. 2.).

Tabulka č. 1.: Znalost log (počet log označujících biopotravin, které respondent poznal) v závislosti na dosaženém stupni vzdělání (základní škola, vyučení a střední škola bez maturity, střední škola, vyšší odborná škola sloučená s vysokou školou) (řádková procenta ze vzorku obyvatel Znojemska)

Znojensko	Znalost log			
Nejvyšší dosažené vzdělání	0	1	2	Celkem
ZŠ	83	14	2	100
Vyučení	60	37	3	100
SŠ s maturitou	47	41	11	100
VŠ	62	35	3	100
Celkem	63	32	5	100

Pozn.: Světle šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua kladná a větší než 1.96. Tmavě šedě jsou vyznačeny políčka, kde jsou adjustovaná rezidua záporná a větší než 1.96. Toto značení je použito u všech kontingenčních tabulek.

$\chi^2=31,651$, hladina testu $p=0,000<0,05$

Kendalovo tau-b= 0,202, $p=0,000<0,05$

Tabulka č. 2.: Znalost log (počet log označujících biopotravin, které respondent poznal) v závislosti na dosaženém stupni vzdělání (základní škola, vyučení a střední škola bez maturity, střední škola, vyšší odborná škola sloučená s vysokou školou) (řádková procenta ze vzorku obyvatel Prahy)

Praha	Znalost log			
Nejvyšší dosažené vzdělání	0	1	2	Celkem
ZŠ	78	19	3	100
Vyučení	61	33	6	100
SŠ s maturitou	56	41	3	100
VŠ	56	40	5	100
Celkem	60	36	4	100

Pozn.: $\chi^2=7,389$, hladina testu $p=0,286>0,05$

Zajímavé je také zjistit, ve kterých věkových kategoriích jsou označení biopotravin nejvíce známá. Co se týká obyvatel Prahy, padesát procent respondentů z kategorie 18 až 39 let poznalo jedno logo biopotravin, což ukazuje na dobrou informovanost o oficiálním značení biopotravin. Nejhorší znalost bio log je mezi nejstaršími respondenty. Ani jedno logo nerozeznalo 81% lidí ve věkové kategorii 60 až 79 let. Vztah těchto dvou veličin je středně silný (Kendalovo tau-b =-0,257) (Tabulka č. 3.).

Na Znojemsku v nejstarší věkové kategorii nepoznalo logo 77% respondentů. Respondenti z ostatních věkových kategorií, ani z nejmladší věkové kategorie, však nijak významně ve své znalosti log biopotravin nevybočují (Tabulka č. 4.).

Tabulka č. 3.: Znalost log (počet log označujících biopotravin, které respondent poznal) v třídění podle věkových kategorií (řádková procenta)

Praha	Znalost log			
Věkové kategorie	0	1	2	Celkem
18-39	44	50	6	100
40-59	62	34	3	100
60-79	81	16	3	100
Celkem	58	38	4	100

Pozn.: $\chi^2=25,661$, hladina testu $p=0,000 < 0,05$
 Kendalovo tau-b = -0,257, $p=0,000 < 0,05$

Tabulka č. 4. : Znalost log (počet log označujících biopotravin, které respondent poznal) v třídění podle věkových kategorií (řádková procenta)

Znojensko	Znalost log			
Věkové kategorie	0	1	2	Celkem
18-39	57	39	5	100
40-59	60	34	7	100
60-79	77	20	3	100
Celkem	62	33	5	100

Pozn.: $\chi^2=9,396$, hladina testu $p=0,052 > 0,05$
 Kendalovo tau-b = -0,117, $p=0,015 < 0,05$

Problematické je, že 40% obyvatel Prahy, kteří odpověděli, že jejich domácnost koupila biopotravinu v roce 2008, nepoznali ani jedno oficiální logo biopotravin. Ve znojemském vzorku je takových respondentů 52%. O něco menší podíl respondentů bez znalosti loga (34% v pražském vzorku, 47% ve znojemském vzorku) je v kategorii těch, jejichž domácnost zakoupila biopotravinu ve dvou týdnech před dotazováním, přesto je jejich relativní četnost značná. První možné vysvětlení je, že biopotravinu nakoupil jiný člen domácnosti. Takové vysvětlení se však vztahuje na 21% respondentů z Prahy a 23% respondentů ze Znojemska, jejichž domácnost si během roku při nákupu zvolila alespoň jednu biopotravinu.

Mezi dotázanými, kteří tvrdili, že sami nakoupili biopotravinu v minulém roce, je 38% lidí bez znalosti bio loga v pražském vzorku a 50% ve znojemském vzorku. Otázkou však zůstává, jestli skutečnost, že tyto respondenti nepoznali oficiální logo, znamená, že skutečně nezakoupili biopotravinu. Tito respondenti se mohou řídit některou ze soukromých značek pro biopotravinu, které využívají obchodní řetězce. Obvykle obchodní řetězce přidávají vlastní označení k oficiálním logům biopotravin. Podle cenového BIOmonitoru firmy Green marketing (Václavík, 2009) tvořily v březnu

2009 privátní značky 29% z nabízeného biosortimentu (počítáno ze součtu unikátních výskytů ve sledovaných řetězcích, údaje za rok 2008 nejsou k dispozici). Vzhledem k tomu, že je nařízením č. 834/2007 zakázáno užívat slova „ekologický“ a „biologický“ včetně jejich předpon „eko“ a „bio“ na obalech potravin, surovin, krmiv a osiv, které nepocházejí z ekologického zemědělství, je nízká pravděpodobnost, že by potraviny pod soukromým označením nebyly biopotraviny. Těmto logům obchodní řetězce dělají především před uvedením na trh reklamní kampaň, takže mohou být celkem známá. Naše data však informace o znalosti privátních označení neposkytují. Určitou roli v mylné identifikaci bio log mohl hrát také spěch při rozhovoru. Na základě právě uvedených skutečností jsme se rozhodli, že respondenty uvádějící, že nakupují biopotraviny, aniž by rozpoznali oficiální logo, z analýzy spotřebitelů biopotravin nevyřadíme. Jejich vyřazením z kategorie nakupujících by se také snížili již tak velmi nízké četnosti spotřebitelů biopotravin, což by komplikovalo analýzu dat.

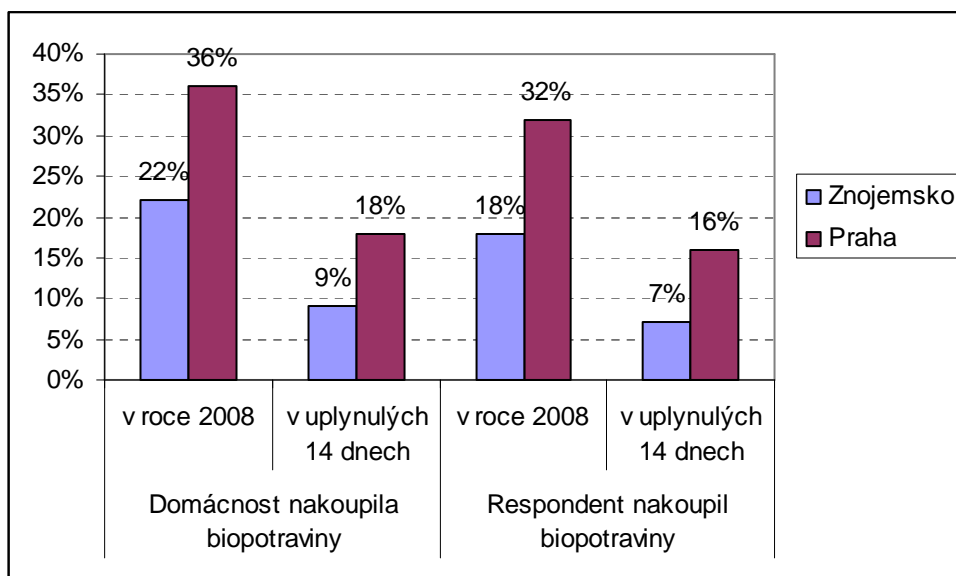
5. 3. Sociodemografické charakteristiky domácností a jednotlivců nakupujících biopotraviny

V datech z kvantitativního sociologického šetření máme informaci, jestli respondent a domácnost, jejíž je členem, biopotraviny nakoupil či nenakoupil v období čtrnácti dnů a přibližně deseti měsíců před dotazováním. Místo deseti měsíců před dotazováním pro jednoduchost a kvůli délce tohoto slovního spojení používáme také výraz v roce 2008, ačkoliv respondenti nevyprávěli o celém roce. Měření za oba časové horizonty sebou nesou určitá omezení pro interpretaci dat. Údaje o nakupování biopotravin během čtrnácti dní jsou nejspíše přesnější než o nakupování během deseti měsíců, protože si respondenti lépe pamatují události z bližší minulosti. Na druhou stranu ovšem vzhledem k velmi malému zastoupení zákazníků, kteří nakupují biopotraviny pravidelně, v populaci, máme nízké četnosti nakupujících u proměnné vztahující se ke kratšímu časovému období, které pak komplikují analýzu dat. Respondentů jsme se také ptali na výdaje domácnosti a jejich osobní výdaje za biopotraviny ve čtrnácti dnech před dotazováním. Vzhledem k designu výzkumu jsou zřejmě na místě obavy z nízké přesnosti měření u této proměnné. Informace o výdajích za biopotraviny by bylo vhodnější získat pomocí spotřebitelských deníků. Z důvodů vysokých finančních nákladů sběru dat pomocí deníků, jsme však na deníky rezignovali. Mimo jiné i z tohoto důvodu s údaji o výdajích za biopotraviny nepracujeme jako s vysvětlovanou proměnnou. Předmětem našeho zájmu je ale zejména rozdíl mezi zákazníky nakupujícími a nenakupujícími biopotraviny.

Míra nakupování biopotravin domácnostmi a osobně respondenty v roce 2008 i v uplynulých čtrnácti dnech před dotazováním se na Znojemsku a v Praze lišila. Ve všech případech na základě χ^2 testu zamítáme na hladině spolehlivosti 5% nulovou hypotézu homogenity, která předpokládá, že pravděpodobnostní rozdělení proměnné nakupování biopotravin je stejné ve znojemské i v pražské populaci⁷.

Na Znojemsku domácnosti i respondenti nakupovali biopotraviny méně než v Praze. Zatímco na Znojemsku nakoupilo v roce 2008 biopotraviny 22% domácností, v Praze nakoupilo biopotraviny 36% domácností. V uplynulých čtrnácti dnech před uskutečněním rozhovoru nakoupilo biopotraviny již jen 9% domácností pocházejících ze Znojemska a 18% pražských domácností. Respondenti, kteří nakoupili osobně biopotraviny v roce 2008, tvoří 18% ze vzorku obyvatel okresu Znojmo a 32% z pražského vzorku. Respondentů, kteří nakoupili biopotraviny v uplynulých čtrnácti dnech, bylo na Znojemsku 7% a v Praze 16% (Graf č. 6.).

Graf č. 6.: Podíl respondentů, kteří uvedli, že jejich domácnost, či že osobně nakoupili v roce 2008/v uplynulých 14 dnech biopotraviny v procentech z vzorku obyvatel Znojemska (N=355) a obyvatel hl. m. Prahy (N=333)



⁷ Nakupování biopotravin v roce 2008 domácnostmi na Znojemsku a v Praze: $\chi^2=24,296$ (korekce pro čtyřpolní tabulku 23,436), hladina testu $p=0,000 < 0,05$
 Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně respondenty na Znojemsku a v Praze: $\chi^2=22,58$, hladina testu $p=0,000 < 0,05$

Věk

Zatímco na Znojemsku je vztah mezi věkem respondenta a nakupováním biopotravin, v Praze je nakupování biopotravin na věku nezávislé, ať už se jedná o domácnosti nebo o samotné respondenty, míru nakupování v roce či v uplynulých čtrnácti dnech před dotazováním. V Praze nakupují všechny věkové kategorie biopotraviny přibližně stejnou měrou (Tabulka č. I. a II. v Příloze č. 3.).

Na Znojemsku statisticky významně častěji nakoupily v roce 2008 biopotraviny domácnosti respondentů ve věkové kategorii 40 až 59 let (36%). Naopak domácnosti starších dotázaných nakoupily během roku biopotraviny méně často (25%) (Tabulka č. 5). Opět i u nakupování samotnými respondenty se ukázala střední věková kategorie biopotravinám jako nejvíce nakloněná. Vztahy však nejsou příliš silné. (Tabulka č. 6.).

Tabulka č. 5.: Nakupování biopotravin v roce 2008 domácnostmi na Znojemsku podle věkových kategorií respondentů (řádková procenta)

Znojemsko		Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
		1	2	Celkem
Věkové kategorie	18-39	22	78	100
	40-59	36	65	100
	60-79	11	89	100
	Celkem	25	75	100

Pozn.: Světle šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua kladná a větší než 1.96. Tmavě šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua záporná a větší než 1.96. $\chi^2=13,391$, hladina testu $p=0,001<0,05$
Cramerovo $V=0,211$, $p=0,001<0,05$

Tabulka č. 6.: Nakupování biopotravin v roce 2008 respondenty na Znojemsku podle věkových kategorií (řádková procenta)

Znojemsko		Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008		
		Ano	Ne	Celkem
Věkové kategorie	18-39	16	84	100
	40-59	33	67	100
	60-79	7	93	100
	Celkem	30	70	100

Pozn.: $\chi^2=17,893$, hladina testu $p=0,000<0,05$
Cramerovo $V=0,243$, $p=0,000<0,05$

Vzdělání

Co se týká nakupování biopotravin domácností v roce 2008, na základě statistiky χ^2 nemůžeme pro Prahu zamítnout nezávislost mezi vzděláním a nakupováním, avšak u kategorie základní vzdělání jsou významná adjustovaná rezidua, která ukazují, že v této kategorii domácnosti spíše biopotraviny nekupují, než kupují. Podíl nakupujících domácností tvořil jen 19% u respondentů se základním vzděláním (Tabulka č. 7.). Na Znojemsku není pro nakupování biopotravin domácností rozhodující vzdělání respondenta, který o domácnosti vypovídal⁸ (Tabulka č. 8.).

Vzdělání je však významné, pokud se zabýváme nakupováním biopotravin v roce 2008 osobně respondentem. Pro Prahu je závislost nakupování respondentem na vzdělání slabá, spíše vybočují lidé se základním vzděláním a středoškolským vzděláním s maturitou. V Praze statisticky významně častěji preferovali biopotraviny respondenti se středoškolským vzděláním s maturitou (49%) a méně často lidé se základním vzděláním (19%) (Tabulka č. 9.).

Také pro Znojemsko nacházíme vztah mezi nakupováním respondentem v roce 2008 a vzděláním, ale vztah není příliš těsný. Na Znojemsku mezi lidmi se základním vzděláním nakupovalo biopotraviny jen 10% dotázaných. Naopak vysokoškolsky vzdělaní jedinci spíše biopotraviny nakupovali (34%) (Tabulka č. 10.).

Nakupování v uplynulých čtrnácti dnech osobně respondentem i domácnostmi je v obou regionech na vzdělání nezávislé. Při větších počtech pozorování by možná došlo k zamítnutí hypotézy o nezávislosti, přesto by asi nebyl vztah příliš silný. Vysvětlením by mohlo být, že dosažený stupeň vzdělání ovlivňuje, zda-li jedinec biopotraviny nakoupí, ale pro frekvenci nákupu jsou významnější jiné faktory. Touto hypotézou se budeme zabývat v jiné analýze dat.

⁸ Pro nakupování biopotravin znojemskými domácnostmi v roce 2008 je u χ^2 testu dosažena hladina p rovna 0.059, což jen těsně překračuje hladinu $\alpha = 0.05$. Nejsou však také významné míry těsnosti vztahu ani adjustovaná rezidua. Nemůžeme proto zamítnout nezávislost mezi vzděláním a nakupováním.

Tabulka č. 7.: Nakupování biopotravin v roce 2008 pražskými domácnostmi v závislosti na vzdělání respondenta

Region	Nejvyšší dosažené vzdělání	Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
		Ano	Ne	Celkem
Praha	ZŠ	24	76	100
	Vyučení	43	57	100
	SŠ s maturitou	50	50	100
	VŠ	46	54	100
	Celkem	45	55	100

Pozn.: Světle šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua kladná a větší než 1.96. Tmavě šedě jsou vyznačeny políčka, kde jsou adjustovaná rezidua záporná a větší než 1.96. $\chi^2=4,939$, hladina testu $p=0,176>0,05$

Tabulka č. 8.: Nakupování biopotravin v roce 2008 znojemskými domácnostmi v závislosti na vzdělání respondenta

Region	Nejvyšší dosažené vzdělání	Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
		Ano	Ne	Celkem
Znojensko	ZŠ	19	81	100
	Vyučení	20	80	100
	SŠ s maturitou	32	68	100
	VŠ	37	63	100
	Celkem	25	75	100

Pozn.: $\chi^2=7,449$, hladina testu $p=0,059>0,05$

Tabulka č. 9.: Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně obyvateli Prahy s různým nejvyšším dosaženým vzděláním

Region	Nejvyšší dosažené vzdělání	Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008		
		Ano	Ne	Celkem
Praha	ZŠ	19	81	100
	Vyučení	33	67	100
	SŠ s maturitou	48	52	100
	VŠ	38	62	100
	Celkem	39	61	100

Pozn.: $\chi^2=8,4$, hladina testu $p=0,038<0,05$
Somersovo $d=-0,066$, $p=0,145>0,05$

Tabulka č. 10.: Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně obyvateli okresu Znojmo s různým nejvyšším dosaženým vzděláním

		Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008		
Region	Nejvyšší dosažené vzdělání	Ano	Ne	Celkem
Znojmsko	ZŠ	10	90	100
	Vyučení	19	81	100
	SŠ s maturitou	27	73	100
	VŠ	34	66	100
	Celkem	21	79	100

Pozn.: Světle šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua kladná a větší než 1.96.

Tmavě šedě jsou vyznačeny políčka, kde jsou adjustovaná rezidua záporná a větší než 1.96.

$\chi^2=10,496$, hladina testu $p=0,015 < 0,05$

Somersovo $d=-0.117$, $p=0,001 < 0,05$

Genderové odlišnosti

Z dvourozměrných tabulek vyplývá, že na Znojmsku i v Praze domácnost zvolila v minulém roce biopotravinu spíše, když o nakupování vypovídala žena, než když to byl muž (Tabulka č. 11 a č. 12). Celkově biopotravinu častěji nakoupily ženy (Tabulka č. III. a č. IV. v Příloze č. 3.). Nakupování biopotravin během čtrnácti dní před dotazováním ať už domácností nebo respondentem je však v Praze na pohlaví respondenta nezávislé. Na Znojmsku nakoupily biopotravinu v posledních čtrnácti dnech před rozhovorem spíše ženy (Tabulka č. V. v Příloze č. 3.).

Nyní je třeba zdůraznit, že vyhodnocení dvourozměrných kontingenčních tabulek může vést k mylným závěrům, pokud se změnou jedné veličiny dochází také ke změně vztahu mezi zbývající dvojicí. Může vzniknout tzv. Simpsonův paradox, zdánlivá závislost veličin (Hebák a kol. 2005). Vzhledem k tomu, že v obou vzorcích ženy mají signifikantně častěji středoškolské vzdělání s maturitou a vyšší vzdělání než muži (Tabulka č. VI. a č. VII. v Příloze č. 3) a z předcházejících dvourozměrných tabulek víme, že nakupování biopotravin není vždy nezávislé na vzdělání, pokusíme se jejich vztah k nakupování biopotravin prozkoumat pomocí trojrozměrné tabulky.

Na základě třídění podle hodnot proměnných vzdělání, pohlaví respondenta a nakupování biopotravin domácností či osobně respondenty v uplynulém roce, docházíme k závěru, že nakupování biopotravin pražských domácností je v kategorii vyšší vzdělání a u nakupování osobně respondenty navíc ještě v kategorii vyučení závislé na tom, zdali byl respondent muž či žena. Ve jmenovaných kategoriích platí, že ženy a domácnosti, o kterých vypovídaly ženy, nakupují biopotravinu častěji než muži a domácnosti, za které dotazník vyplňoval muž (Tabulka č. 13. a č. 14.).

Co se týká Znojemska, v jednotlivých vzdělanostních kategoriích nákup biopotravin domácností v roce 2008 na pohlaví respondenta nezávisí (Tabulka č. 15.). Nákup osobně respondenty závisí na pohlaví respondenta ve vzdělanostní kategorii vyučení. Opět nakupovaly biopotraviny častěji vyučené ženy (Tabulka č. 16.).

Tabulka č.11.: Nakupování biopotravin v roce 2008 pražskými domácnostmi v závislosti na tom, zda-li odpovídala žena nebo muž

Praha		Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
		Ano	Ne	Celkem
Pohlaví	Muž	37	63	100
	Žena	51	49	100
	Celkem	45	55	100

Pozn.: Světle šedě jsou vyznačena políčka, kde jsou adjustovaná rezidua kladná a větší než 1.96. Tmavě šedě jsou vyznačeny políčka, kde jsou adjustovaná rezidua záporná a větší než 1.96.
 $\chi^2=5,619$, hladina testu $p=0,018 < 0,05$
 Cramerovo $V=0,145$, $p=0,018 < 0,05$

Tabulka č.12.: Nakupování biopotravin v roce 2008 znojemskými domácnostmi v závislosti na tom, zda-li odpovídala žena nebo muž

Znojensko		Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
		Ano	Ne	Celkem
Pohlaví	Muž	20	80	100
	Žena	30	70	100
	Celkem	25	75	100

Pozn.: $\chi^2=4,086$, hladina testu $p=0,043 < 0,05$
 Cramerovo $V=0,116$, $p=0,043 < 0,05$

Tabulka č. 13.: Nakupování biopotravin v roce 2008 pražskými domácnostmi v třídění podle dosaženého stupně vzdělání a pohlaví respondenta

Praha		Pohlaví	Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
			Ano	Ne	Celkem
Nejvyšší dosažené vzdělání	ZŠ	Muž	38	63	100
		Žena	15	85	100
	Vyučení	Muž	36	64	100
		Žena	56	44	100
	SŠ s maturitou	Muž	42	58	100
		Žena	55	45	100
	VŠ	Muž	33	67	100
		Žena	56	44	100

Pozn.: ZŠ: $\chi^2=1,335$, hladina testu $p=0,248>0,05$
 Vyučení: $\chi^2=2,633$, hladina testu $p=0,105>0,05$
 SŠ s maturitou: $\chi^2=1,600$, hladina testu $p=0,206>0,05$
 VŠ a VOŠ: $\chi^2=3,992$, hladina testu $p=0,046<0,05$

Tabulka č. 14.: Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně obyvateli Prahy v třídění podle dosaženého stupně vzdělání a pohlaví respondenta

Praha		Pohlaví	Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008		
			Ano	Ne	Celkem
Nejvyšší dosažené vzdělání	ZŠ	Muž	25	75	100
		Žena	15	85	100
	Vyučení	Muž	24	76	100
		Žena	48	52	100
	SŠ s maturitou	Muž	39	61	100
		Žena	54	46	100
	VŠ	Muž	22	78	100
		Žena	51	49	100

Pozn.: ZŠ: $\chi^2=0,297$, hladina testu $p=0,586>0,05$
 Vyučení: $\chi^2=4,381$, hladina testu $p=0,036<0,05$
 SŠ s maturitou: $\chi^2=2,097$, hladina testu $p=0,148>0,05$
 VŠ a VOŠ: $\chi^2=6,880$, hladina testu $p=0,009<0,05$

Tabulka č. 15.: Nakupování biopotravin v roce 2008 znojemskými domácnostmi v třídění podle dosaženého stupně vzdělání a pohlaví respondenta

Znojensko		Pohlaví	Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
			Ano	Ne	Celkem
Nejvyšší dosažené vzdělání	ZŠ	Muž	22	78	100
		Žena	17	83	100
	Vyučení	Muž	15	85	100
		Žena	28	72	100
	SŠ s maturitou	Muž	27	73	100
		Žena	36	64	100
	VŠ	Muž	30	70	100
		Žena	40	60	100

Pozn.: ZŠ: $\chi^2=0,239$, hladina testu $p=0,625>0,05$
 Vyučení: $\chi^2=3,087$, hladina testu $p=0,079>0,05$
 SŠ s maturitou: $\chi^2=0,745$, hladina testu $p=0,388>0,05$
 VŠ a VOŠ: $\chi^2=0,306$, hladina testu $p=0,580>0,05$

Tabulka č. 16.: Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně obyvateli okresu Znojmo v třídění podle dosaženého stupně vzdělání a pohlaví respondenta

Znojmsko		Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008			
		Pohlaví	Ano	Ne	Celkem
Nejvyšší dosažené vzdělání	ZŠ	Muž	9	91	100
		Žena	11	89	100
	Vyučení	Muž	11	89	100
		Žena	30	70	100
	SŠ s maturitou	Muž	20	80	100
		Žena	32	68	100
	VŠ	Muž	20	80	100
		Žena	40	60	100

Pozn.: ZŠ: $\chi^2=0,075$, hladina testu $p=0,784>0,05$
 Vyučení: $\chi^2=7,147$, hladina testu $p=0,008<0,05$
 SŠ s maturitou: $\chi^2=1,354$, hladina testu $p=0,245>0,05$
 VŠ a VOŠ: $\chi^2=1,268$, hladina testu $p=0,260>0,05$

Vysvětlení tohoto vztahu zřejmě tkví v poznání nákupního rozhodování uvnitř domácnosti. Pohled na rozhodování v domácnosti znamená zjistit, jak se na jejím spotřebním chování, rozhodování podílejí jednotliví její členové. Při zjednodušení na nejrozšířenější typ rodiny se jedná o vztahy mezi mužem a ženou a vztahy mezi rodiči a dětmi, ať už žijí partneři v nesezdaném soužití, nebo v manželství. Většinou jsou základem toho, jak se formuje spotřební rozhodování v rodině, vztahy mezi ženou a mužem (Koudelka, 1997:48).

Zapojení muže a ženy do nakupování se různí v závislosti na kategorii produktu a na fázi nákupního procesu. Nákupní role se mění také v souladu s vývojem životního stylu spotřebitelů. V USA byla žena tradičním nakupujícím zejména v oblasti potravin, domácích potřeb a oděvů. V situaci, kdy 70% žen chodí do práce a muži jsou ochotni přijímat na svá bedra více nákupních povinností, se situace mění (Kotler, Armstrong, 2004).

Ačkoliv i v České republice dochází k drobným změnám v rozdělení domácích prací, stále přetrvává spíše tradiční model, kdy nakupování potravin je především ženskou záležitostí. Podle šetření CVVM (2005) v převážně většině českých domácností rozhodují o tom, jaké potraviny se koupí, ženy. Mladí muži ve věku od 20 do 29 let ještě v 37 % případů uvedli, že o nákupu potravin u nich v domácnosti rozhoduje někdo jiný (nejčastěji rodiče) či oni společně se svou partnerkou či manželkou (26 %). Mladé ženy v tomto věku už uvedly (58 %), že o nákupu potravin u nich v domácnosti rozhodují ony samy. Ve věkové kategorii 30 až 44 let uvádí téměř polovina mužů, že o nákupu potravin rozhodují jejich partnerky či manželky a

další více než čtvrtina, že o nákupu potravin rozhodují oni společně s partnerkou (manželkou). U žen je struktura odpovědí výrazně odlišná. Mezi ženami v této věkové kategorii jich rozhoduje v domácnosti o nákupu potravin více než tři čtvrtiny, pouze 2 % žen uvedla, že o nákupu potravin rozhoduje jejich partner a necelá čtvrtina dotázaných žen ve věku od 30 do 44 let uvedla, že o nákupu potravin rozhodují ony společně se svým partnerem či manželem. Velmi podobně vypadá situace i u mužů a žen ve věkové kategorii 45 až 59 let (CVVM 2005).

V našem vzorku po vyřazení jednočlenných domácností ženy tvořily 74% z respondentů, kteří byli jedinými členy domácnosti nakupujícími potraviny v posledních čtrnácti dnech před dotazováním. Ženy byly častěji výhradními nakupujícími jak v Praze, tak na Znojemsku.

Navrhujeme tedy následující hypotézu vysvětlující tento vztah. Protože ženy převážně obstarávají potraviny, daleko více se informují o otázkách, které s nimi souvisejí a spíše se dozví o biopotravínách, budou je proto také spíše nakupovat. Respondenti, kteří během čtrnácti dnů před dotazováním výhradně nakupovali pro domácnost potraviny, nakupovali biopotraviny spíše než ostatní respondenti, a to jak na Znojemsku tak v Praze. Zamítáme nezávislost mezi zakoupením biopotravin a tím, jestli byl respondent jediný, kdo nakupoval potraviny pro domácnost, avšak vztah není těsný. Pro Prahu platí, že biopotraviny nakoupili v čtrnácti dnech před dotazováním spíše hlavní nakupující pro domácnost než ostatní respondenti (Tabulka č. VIII. a č. IX. v Příloze č. 3.). Trojrozměrná kontingenční tabulka pro znojemský vzorek naznačila, že při třídění respondentů podle toho, zda byli či nebyli výhradními nakupujícími pro domácnost, vztah mezi nákupem biopotravin a pohlavím respondenta u hlavních nakupujících zůstává. Statistika χ^2 není v tomto případě ale spolehlivá, protože teoretických četností menších než pět je v tabulce více než 20% (Tabulka č. X. v Příloze č. 3.). Ačkoliv se zdá, že výhradní nakupování potravin pro domácnost částečně vysvětluje, že ženy častěji nakupují biopotraviny, v našich datech nemůžeme toto vysvětlení zcela ověřit. Bohužel nemáme k dispozici informace o tom, jestli respondent převážně nakupoval potraviny pro domácnost i během celého roku, takže nemůžeme uvedenou hypotézu testovat ve vztahu k nákupu biopotravin v roce 2008.

Dalším možným vysvětlením pro vztah mezi pohlavím respondenta a nakupováním biopotravin může být rozdílné vnímání rizik ženami a muži. Podle hypotézy zájmu o bezpečí, jsou ženy více než muži orientovány na vnímání bezpečí

a zdraví. Díky tomuto zvýšenému zájmu se více obávají rizik plynoucích z prostředí. Tato hypotéza je silně podpořena empirickou evidencí (Soukup 2001). V kapitole zaměřené na percepci rizik (Kapitola 5.4.3) proto prozkoumáme, zdali je vztah mezi pohlavím respondenta a percepcí rizik.

Přítomnost dítěte v domácnosti

Vzhledem k tomu, že v literatuře bývá také zmiňováno, že domácnosti s dětmi častěji upřednostňují biopotraviny, zaměříme se nyní i v naší analýze na tento vztah. Nejdříve nás zajímalo, jestli má vliv, že členem domácnosti je dítě respondenta, které je mladší 18 let, avšak nakupování biopotravin nebylo na této proměnné závislé. Dále jsme se věnovali mladším dětem, avšak ani přítomnost dětí mladší 12 let či předškolních dětí (mladší 6 let) nebyla ve vztahu k nakupování biopotravin signifikantní (Tabulka č. XI až č. XXII. v Příloze č. 3).

Čistý měsíční příjem respondenta a domácnosti

Čistý měsíční příjem respondenta byl v dotazníku, který byl použit při hlavní vlně sběru dat, měřen jednadvaceti příjmovými kategoriemi, avšak v pilotní vlně dotazování byl měřen deseti kategoriemi. Pro účel následující analýzy jsme se rozhodli překódovat proměnnou získanou v rámci hlavní vlny sběru dat do deseti kategorií tak, abychom mohli obě proměnné sloučit a abychom neztratili informace z pilotního šetření. Obdobná transformace byla provedena také s proměnnou čistý měsíční příjem domácnosti, která nabývala 24 hodnot a po překódování nabývala deseti hodnot a zahrnovala i údaje získané pilotním šetřením. Z důvodů nízkých četností v jednotlivých políčkách tabulek získaných pro nakupování biopotravin v závislosti na příjmových kategoriích v jednotlivých regionech jsme přistoupili k další kategorizaci proměnných příjem respondenta a příjem domácnosti tak, že obě výsledné proměnné nabývaly čtyř hodnot.

V Praze nejvíce preferovaly biopotraviny domácnosti s čistým měsíčním příjmem vyšším než 35 tisíc Kč. Naopak na Znojensku nebyly mezi příjmovými kategoriemi signifikantní rozdíly (Tabulka č. 17.). K podobnému posouzení vede třídění pro oba časové horizonty, na které se zaměřujeme. V pražském vzorku jsou navíc v horizontu čtrnácti dnů před dotazováním významné odlišnosti u příjmové kategorie 15 500 až 22 999 Kč, v které domácnosti biopotraviny spíše neupřednostňují.

Tabulka č. 17.: Nakupování biopotravin v roce 2008 domácnostmi v třídění podle kategorií čistého měsíčního příjmu domácnosti v jednotlivých regionech

		Nakoupila Vaše domácnost tento rok biopotraviny?		
Region	Příjmové kategorie (Kč)	Ano	Ne	Celkem
Praha	0 - 15 499	39	61	100
	15 500-22 999	32	68	100
	23 000-34 999	40	60	100
	35 000 a více	61	39	100
	Celkem	46	54	100
Znojensko	0 - 15 499	20	80	100
	15 500-22 999	24	76	100
	23 000-34 999	24	76	100
	35 000 a více	33	67	100
	Celkem	25	75	100

Pozn.: Praha: $\chi^2= 10,967$, hladina testu $p= 0,012 < 0,05$
Somersovo $d= -0,154$, $0,003 < 0,05$ (nákup závislá proměnná)
Znojensko: $\chi^2= 2,2087$, hladina testu $p= 0,53 > 0,05$

Obyvatelé Prahy spíše biopotraviny osobně v roce 2008 koupili, když jejich domácnost měla čistý příjem vyšší než 35 tisíc Kč měsíčně. Biopotraviny spíše nenakupují respondenti z domácností s čistým měsíčním příjmem v rozmezí 15 500 až 22 999 Kč. U obyvatel Znojenska nejsou rozdíly statisticky významné (Tabulka č. 18.).

Mezi kategorizovaným čistým měsíčním příjmem respondenta a nakupováním v uplynulém roce není závislost ani ve vzorku obyvatel okresu Znojmo ani ve vzorku obyvatel Prahy (Tabulka č. XXIII. v Příloze č. 3). V pražském vzorku nacházíme signifikantní odlišnosti u kategorie 24 tisíc až 34 999 Kč, v které respondenti nakupovali biopotraviny během čtrnácti dnů před uskutečněním rozhovoru častěji.

Tabulka č. 18.: Nakupování biopotravin v roce 2008 osobně respondenty v třídění podle kategorií čistého měsíčního příjmu domácnosti v jednotlivých regionech

		Nakupování biopotravin osobně respondenty v roce 2008		
Region	Příjmové kategorie (Kč)	Ano	Ne	Celkem
Praha	0 - 15 499	41	59	100
	15 500-22 999	22	78	100
	23 000-34 999	38	62	100
	35 000 a více	54	46	100
	Celkem	41	59	100
Znojensko	0 - 15 499	20	80	100
	15 500-22 999	20	80	100
	23 000-34 999	20	80	100
	35 000 a více	28	72	100
	Celkem	22	78	100

Pozn.: Praha: $\chi^2= 11,056$, hladina testu $p= 0,011 < 0,05$
Somersovo $d= -0,128$, $0,014 < 0,05$ (nákup závislá proměnná)
Znojensko: $\chi^2= 1,488$, hladina testu $p= 0,685 > 0,05$

Navíc proměnné příjem domácnosti i respondenta jsou také korelovány s proměnnou vzdělání⁹ a mezi proměnnými stupeň vzdělání a nakupování je vztah, jak jsme výše ukázali. Protože by bylo vhodné prověřit, jestli závislost volby biopotravin na příjmu není zdánlivá, použili jsme opět proměnné příjem s čtyřmi kategoriemi. Avšak ani tato transformace nezajistila kontingenční tabulku s dostatečně obsazenými políčky. Statistika χ^2 není v takových případech spolehlivá. Zde se projevují limity analýzy závislostí pomocí vícerozměrných kontingenčních tabulek. S růstem počtu proměnných, které do analýzy zahrnujeme, se vztahy také dále komplikují (Hebák a kol. 2005). Kontingenční tabulky je třeba chápat jako východisko pro analýzu na základě logistické regrese (viz Kapitola č 5. 5.).

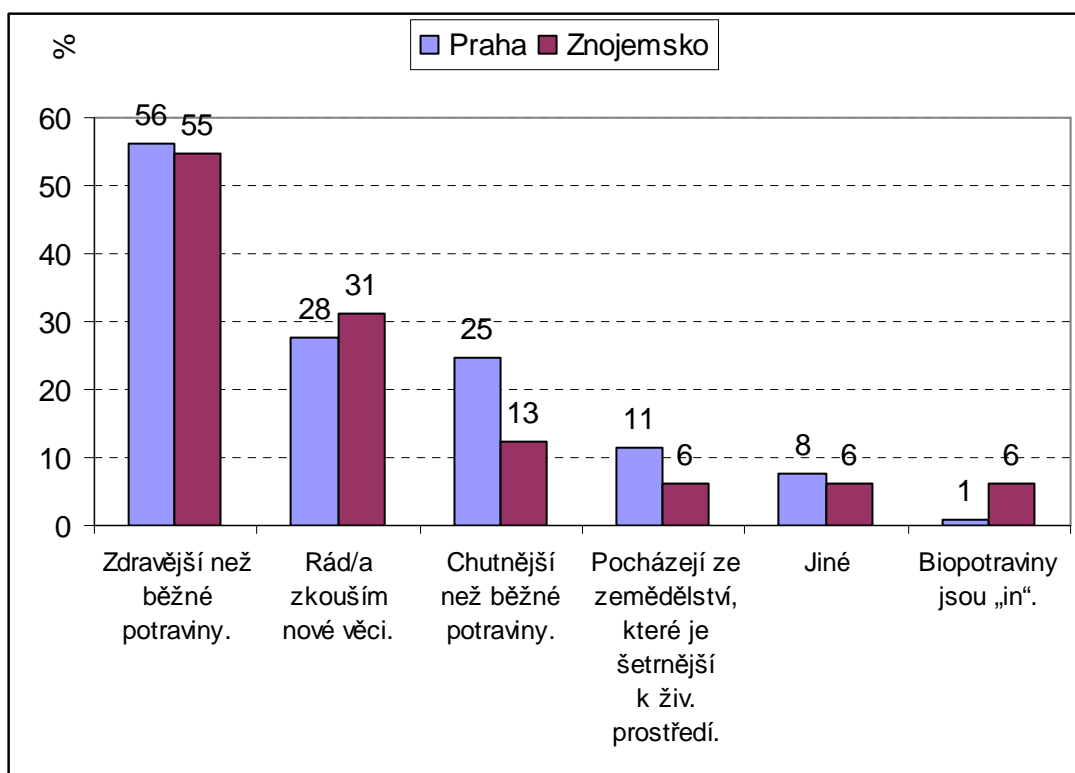
⁹ V případě příjmu respondenta (proměnná s 10 kategoriemi) a vzdělání je Kendallův koeficient pořadové korelace roven 0.354 a je signifikantní na hladině 0.01 a u proměnných příjem domácnosti a nejvyšší dosažené vzdělání je Kendallův koeficient pořadové korelace roven 0.235 a je signifikantní na hladině 0.01.

5. 4. Motivace nákupu biopotravin

5. 4. 1. Důvody nákupu biopotravin

Nejčastěji respondenti uvádějí, že důvodem jejich nákupu biopotravin je to, že biopotraviny jsou zdravější než konvenční potraviny (56% nakupujících z pražského vzorku, 55% ze znojemskeho vzorku). Někteří respondenti prostě rádi zkusí nové věci, takže se rozhodli okusit i biopotraviny (28% nakupujících z pražského vzorku, 31% ze znojemskeho vzorku). Třetím nejfrekventovanějším důvodem nákupu je, že jsou biopotraviny chutnější než konvenční potraviny (25% nakupujících z pražského vzorku, 13% ze znojemskeho vzorku). Environmentální důvody nákupu biopotravin jsou zmiňovány jedenácti procenty dotázaných v Praze a šesti procenty dotázaných na Znojemsku (Graf č. 7.).

Graf č. 7.: Q40. Z jakého důvodu jste nakoupil/a biopotraviny? (Odpovědi nebyly respondentovi nenabízeny. Možnost více odpovědí.) Odpovědi v procentech z obyvatel Prahy (N=105) a Znojemska (N=64), kteří osobně koupili biopotraviny v roce 2008.



5. 4. 2. Porovnání postojů, subjektivních norem a vnímané kontroly ve vztahu k biopotravinám v Praze a na Znojensku

Při konstrukci škály postoje, subjektivní normy a vnímané kontroly ve vztahu k biopotravinám jsme vycházeli z manuálu, který Ajzen (2002) vytvořil pro snadnější aplikaci teorie plánovaného chování. Škála postoje je zkonstruována tak, že síla behaviorálního přesvědčení (b_i) je vynásobena hodnocením (e_i) a výsledky jsou sečteny. Rovnici lze zapsat následujícím způsobem: $A_B \approx \sum b_i e_i$. Síla behaviorálního přesvědčení byla měřena v baterii Q50 a hodnocení baterií Q51 (viz Dotazník v Příloze č. 1.). V obou bateriích byl vynechán první výrok (Q50a a Q51a) vztahující se k sortimentu, neboť měří spíše vnímanou kontrolu chování. Výrok Q51g bylo však třeba před výpočty překódovat tak, aby vyšší kladná hodnota na výsledné postojové škále vyjadřovala pozitivnější postoj. Na stejném principu je zkonstruována jak škála subjektivní normy, která vychází z baterií Q55 a Q56, tak škála vnímané kontroly, která je sestavena z baterií Q49, Q53 a Q54. Popis výsledných proměnných je uveden v Tabulce č. XXXVI. v Příloze č. 6.

Pro porovnání postojů, subjektivních norem a vnímané kontroly ve vztahu k biopotravinám v dvou nezávislých výběrech jsme v následující podkapitole testovali nulovou hypotézu, že rozdělení sledované proměnné v obou výběrech jsou totožná. Vzhledem k tomu, že na základě provedených testů jsme zamítli normální rozdělení veličin (Kolmogorovův-Smirnovův test zamítl normalitu rozdělení, diagnostické grafy, rozdělení má těžké chvosty), použili jsme pro porovnání průměrů neparametrické testy.

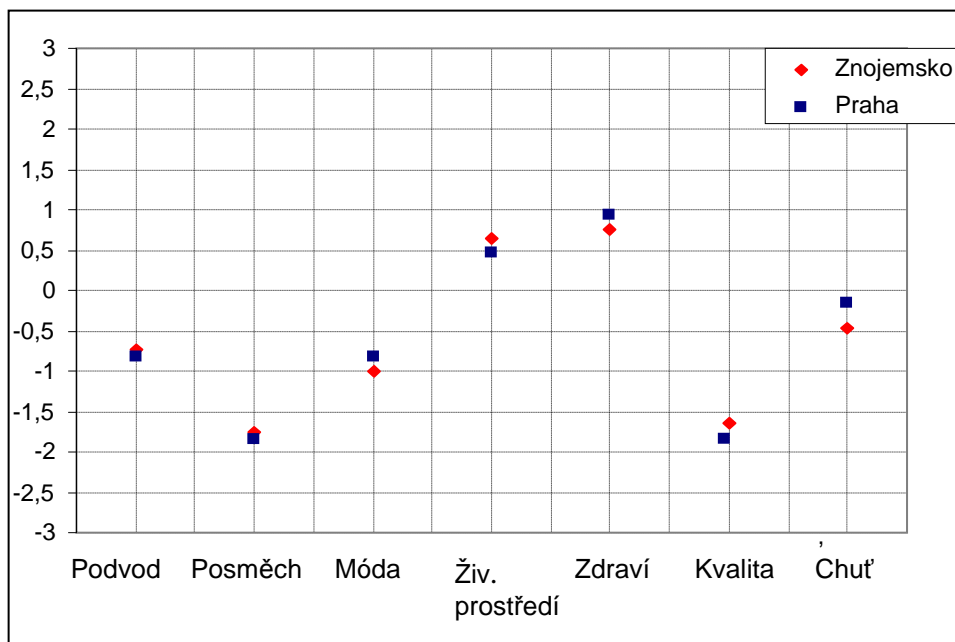
Mezi respondenty mírně převažuje přesvědčení, že pokud nakoupí biopotraviny, přispějí k ochraně životního prostředí (52% respondentů, kteří odpovídali v Praze a 57% na Znojensku¹⁰) a že si zajistí zdravější potraviny než nakupováním běžných potravin (67% respondentů, kteří odpovídali v Praze a 61% na Znojensku). O lepší chuti biopotravin ale přesvědčení nejsou. Pro téměř polovinu respondentů (43% respondentů, kteří odpovídali v Praze a 46% na Znojensku) je nepravděpodobné, že by si nakoupením biopotravin zajistili potraviny, které jim budou chutnat více než běžné potraviny. Respondenti také spíše nevnímají biopotraviny jako módní záležitost. Jen 16% dotázaných na Znojensku připadá, že při nakupování biopotravin půjdou s módou. Čtvrtina obyvatel Prahy se domnívá, že

¹⁰ V následujícím odstavci uvádím procenta pouze z platných odpovědí, tedy bez odpovědí nevím, bez odmítnutých odpovědí a bez chybějících odpovědí.

nakupování biopotravin je módní trend. V 29% dotázaných z Prahy a 26% dotázaných na Znojensku může nakupování biopotravin vyvolat pocit, že se nechal/a napálit. Posměchu druhých kvůli nakupování biopotravin se obává přibližně 10% respondentů a jen malá část respondentů (6% z pražského vzorku a 10% ze znojenského vzorku) si myslí, že biopotraviny jsou nekvalitní (viz Graf č. 8. a Tabulka č. XXXV. v Příloze č. 4). Přesvědčení o důsledcích nakupování biopotravin se v Praze a na Znojensku v průměru neliší (výsledky dvouvýběrových neparametrických testů, Tabulka č. XXIX. v Příloze č. 4).

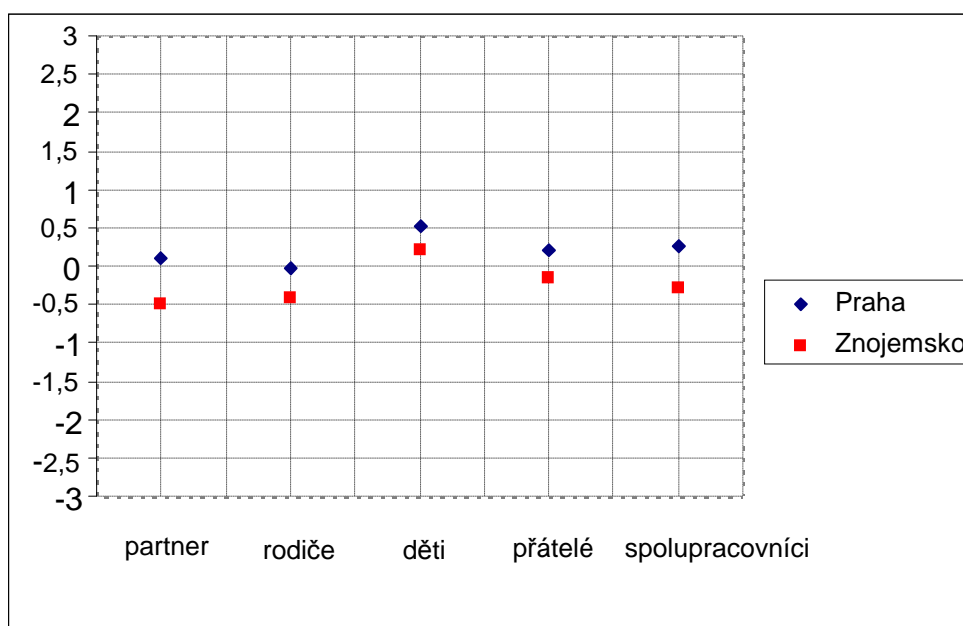
Celkově mají respondenti postoje k biopotravinám spíše pozitivní. Postoje k biopotravinám se v Praze a na Znojensku neliší (Tabulka č. XXX. v Příloze č. 4).

Graf č. 8.: Q 50. Představte si, že si při příštím nákupu, koupíte biopotraviny. Řekněte mi prosím, jak pravděpodobné je, že nastanou následující skutečnosti. Znárodnění skupinových aritmetických průměrů jednotlivých položek baterie.



Síla normativních přesvědčení se v Praze a na Znojensku liší. Dotázaní v Praze byli spíše přesvědčeni, že jejich blízcí si myslí, že by měli nakupovat biopotraviny. Naopak na Znojensku se odpovědi blížily k přesvědčení, že by neměli dle názoru významných druhých biopotraviny nakupovat. Jak je z grafu patrné (Graf č. 9.), výjimku tvoří děti, které si údajně podle respondentů jak v Praze, tak na Znojensku myslí, že by jejich rodiče nakupovat biopotraviny měli. Průměry se u dětí neliší (otestováno neparametrickými testy viz Tabulka č. XXXI. v Příloze č. 4). Jako možné vysvětlení se nabízí, že respondenti vnímají děti jako náchylnější pro případné zdravotní následky chemických látek přítomných v konvenčních potravinách.

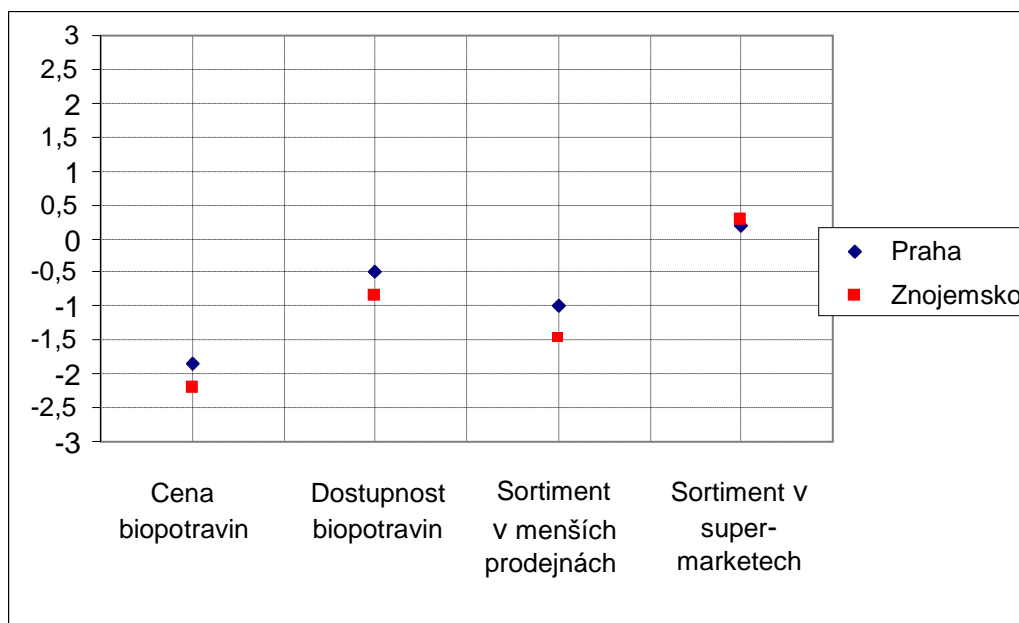
Graf č. 9.: Q 55. Do jaké míry si Vaši blízcí myslí, že byste neměl/a nebo měl/a nakupovat biopotraviny? (Respondenti odpovídali na škále, kde hodnota -3 znamenala „Neměl/a“ a hodnota 3 znamenala „Měl/a“.) Znázornění skupinových aritmetických průměrů jednotlivých položek baterie.



V souladu s předpoklady jsme zaznamenali tendenci cenu a dostupnost biopotravin vnímat jako bariéry pro nakupování biopotravin. Jako nedostačující je chápán sortiment biopotravin v menších nespécializovaných prodejnách. Tyto tři bariéry jsou vnímány jako silnější na Znojensku. Naopak sortiment v supermarketech podle dotázaných nakupování biopotravin mírně ulehčuje. Názory na sortiment v supermarketech se v sledovaných regionech neliší (Tabulka č. XXXII. v Příloze č. 4 a Graf č. 10.).

Graf č. 10.: Q 53. Co podle Vašeho názoru nakupování biopotravin ulehčuje a co ho neulehčuje? Cena biopotravin a dostupnost biopotravin nakupování neulehčuje (-3) či ulehčuje (+3).

Q 54. Dostačuje, nebo nedostačuje Vám sortiment biopotravin v následujících prodejnách? Sortiment biopotravin v menších nesespecializovaných prodejnách a sortiment biopotravin v supermarketech mi nedostačuje (-3) či dostačuje (+3). Znázornění skupinových aritmetických průměrů jednotlivých položek obou baterií.



5. 4. 3. Percepce rizik

Díky realizaci předvýzkumu, můžeme pro lepší pochopení percepce rizik zemědělské činnosti uvést konkrétní vyjádření respondentů k tomuto tématu. Otázky týkající se rizik a ohrožení zemědělskou činností byly formulovány v souladu s teorií pokračujícího závazku. V polostrukturovaných rozhovorech byly pokládány mimo jiné následující otázky: Dochází v místě Vašeho bydliště k poškozování životního prostředí zemědělskou činností? Pokud ano, jak závažné je? Jaké pocity ve Vás vyvolává? Má podle Vašeho názoru dopad na Vaše zdraví?. Čtvrtina respondentů odpověděla sponntáně, že k poškozování životního prostředí nedochází. Obvykle tyto respondenti vycházeli ze srovnání se stavem v období reálného socialismu a konstatovali, že se chemikálie v zemědělství používají v menším množství. Dvě čtvrtiny respondentů neměly o problematice informace a čtvrtina respondentů se vyjádřila, že k poškozování životního prostředí dochází. Někteří respondenti hovořili o ohroženích plynoucích z intenzivní zemědělské činnosti v širších souvislostech. Například respondent se středoškolským vzděláním popsal dopady konvenčního zemědělství následujícím způsobem: „Na poli s velkými stroji, je to podle mě závažné

dost. Ta váha ruší spodní vrstvu půdy, pak při dešti odtéká podzemní voda, což je dost závažné. Měli by přejít na pásové traktory. A pocity? Pocity bezmocnosti. S tím nic nemůžu dělat, protože ekonomika je přednější.“ Respondent s dokončeným základním vzděláním, který pracuje jako štukatér, uvedl: „Dochází. Tady na Jižní Moravě je dost polí. Myslím, že je dost závažné. Půda je zničená, vyčerpaná, přehnojená chemikáliemi. Pocity... Lítost. Určitě to má dopad na moje zdraví, ale nevím jaké. Ale myslím si, že jo, že to není dobrý.“

Na otázku týkající se pozitiv a negativ, které biopotraviny přinášejí pro jedince, někteří respondenti spontánně odpovídali, že se tělo nezanáší chemickými rezidui z postřiků a hnojiv a tím pomáhá udržovat zdraví. Další respondenti poukazovali na rizika spojená s konzervačními látkami. Pro ilustraci uvádím výrok maséra se středoškolským vzděláním: „Protože v tý komerční stravě vlastně je těch sajrajtů všelijakejch. Těch éček a já nevím čeho, těch konzervantů strašně moc, že. Zvěřina, která je vlastně krmná, je krmná masokostní moučkou, to jsou všechno sajrajty.“ Jiní respondenti ovšem zaměřovali biopotraviny se zdravou výživou, makrobiotickou stravou a podobně, takže biopotraviny hodnotili jako zdravější bez jakéhokoliv vztahu k zásadám ekologické produkce a výroby biopotravin.

Z polostrukturovaných rozhovorů vyplynulo, že lidé s různým socioekonomickým postavením a s různým místem bydliště mají s používáním pesticidů a umělých hnojiv spojená určitá přesvědčení, že jsou schopni chápat rizika s nimi spojená v širších souvislostech a že někteří respondenti tato rizika spojují s konvenčními potravinami a biopotravinami. Hodnocení závažnosti rizik používání pesticidů a umělých hnojiv, která respondenti provedli v rámci kvantitativního sociologického šetření, by tedy měla do určité míry vypovídat o percepce rizik a neměla by být pouhým konstruktem vzniklým během samotného měření. Otázkou zůstává vnímání rizik geneticky modifikovaných potravin, protože je respondenti s biopotravinami spontánně nespojovali.

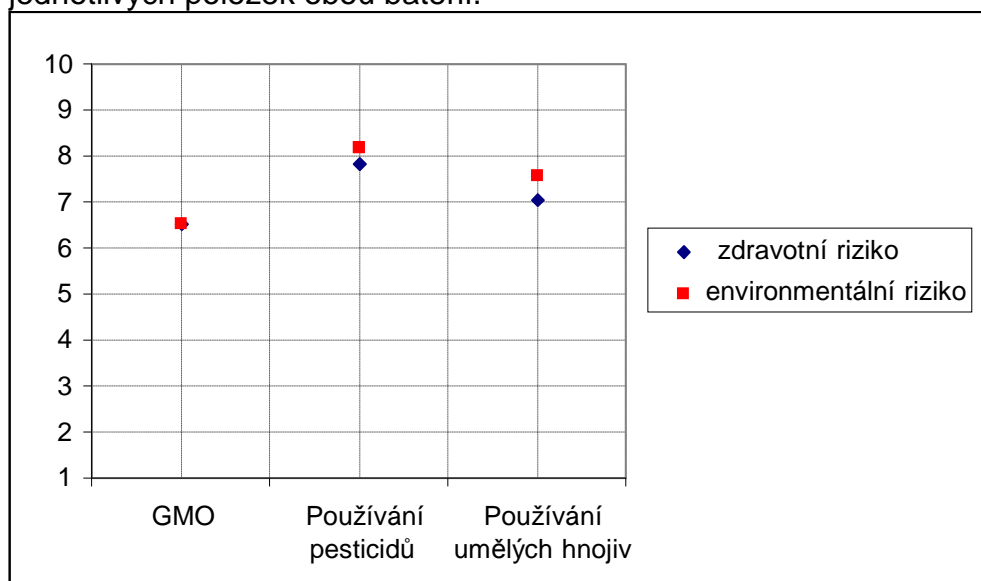
Vzhledem k tomu, že geneticky modifikované potraviny jsou v České republice relativně nový fenomén, měli jsme obavu, aby respondenti automaticky nehodnotili geneticky modifikované potraviny jako velmi závažné riziko, aniž by alespoň někdy o geneticky modifikovaných potravinách zaslechli. Respondenti však často u této položky uvedli, že neví, nebo odmítli odpovědět a to jak u vnímaného rizika pro zdraví (18% z celého vzorku), tak u vnímaného rizika pro životní prostředí (19% z celého vzorku). Při hodnocení rizik pesticidů pro vlastní zdraví neodpovědělo jen

5% dotázaných a k rizikům pro životní prostředí spojeným s užíváním pesticidů se nevyjádřilo 6% respondentů. Tyto rozdíly naznačují, že respondenti bez jakékoliv znalosti hodnocených rizik zřejmě neodpovídali.

Percepce zdravotních a environmentálních rizik se u obyvatel Znojemska a Prahy neliší (na základě neparametrických testů nezamítáme hypotézy o shodě rozdělení příslušných proměnných viz Tabulka č. XXXIII. v Příloze č. 4), proto budeme analyzovat percepci rizik na celém vzorku.

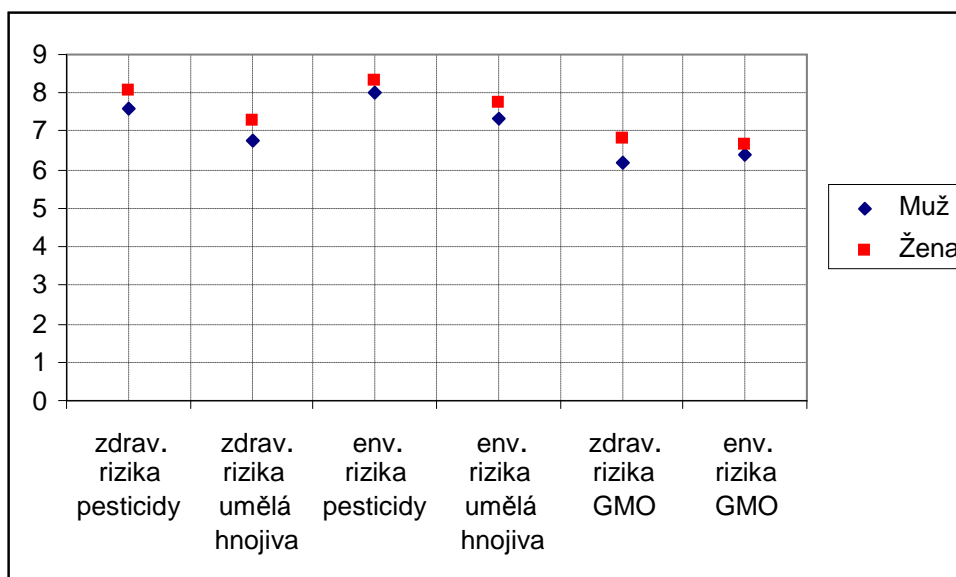
Pro respondenty představují geneticky modifikované potraviny spíše závažné riziko jak pro jejich zdraví, tak pro životní prostředí. Geneticky modifikované potraviny jsou vnímány jako méně závažné riziko než používání pesticidů a umělých hnojiv. Používání pesticidů považují dotázaní za závažné riziko a ze zkoumaných rizik je vnímáno jako nejzávažnější. Drobný rozdíl se zdá být mezi vnímáním rizikovosti umělých hnojiv pro zdraví lidí a pro životní prostředí, přičemž umělá hnojiva jsou vnímána jako mírně závažnější pro životní prostředí (Graf č. 11.). Celkově je však percepce rizik, které znamenají geneticky modifikované potraviny, používání pesticidů a umělých hnojiv, pro zdraví lidí silně korelována s percepcí environmentálních rizik (Kendallův koeficient pořadové korelace tau-b nabývá hodnot pro GMO 0.552, používání pesticidů 0.662 a pro používání umělých hnojiv 0.658. Všechny koeficienty jsou signifikantní na hladině 0.01.).

Graf č. 11.: Q 57, Q 58. Podle Vašeho názoru, jak velké riziko představuje/jí pro zdraví lidí či pro životní prostředí geneticky modifikované potraviny, používání pesticidů a používání umělých hnojiv? Znázornění aritmetických průměrů jednotlivých položek obou baterií.



Vzhledem k tomu, že percepce rizik by mohla být vysvětlením zjištění, že ženy nakupují biopotraviny častěji než muži (navazujeme zde na hypotézu formulovanou v kapitole č. 5. 3.), budeme se nyní věnovat otázce, zdali existuje rozdíl ve vnímání rizik u žen a u mužů. Ženy vnímají zdravotní i environmentální rizika používání pesticidů a umělých hnojiv jako závažnější než muži. Také geneticky modifikované potraviny představují podle žen závažnější riziko pro zdraví lidí než podle mužů. V percepci rizik geneticky modifikovaných potravin pro životní prostředí se muži a ženy neliší (Výsledky testů jsou k dispozici v Tabulce č. XXXIV. v Příloze č. 4. Rozdíly ve vnímání rizik mužů a žen jsou znázorněny Grafem č. 12.). Percepce rizik u žen pocházejících z Prahy a ze Znojemska má obdobný charakter. Také nejsou signifikantní rozdíly ve vnímání rizik muži žijícími v Praze a na Znojemsku, což potvrzuje zjištění, že percepce rizik se v jednotlivých zkoumaných regionech neodlišuje.

Graf č. 12.: Rozdílné vnímání závažnosti environmentálních a zdravotních rizik u mužů a žen. Znázornění skupinových aritmetických průměrů jednotlivých položek baterií Q 57 a Q 58.



Na základě faktorové analýzy ¹¹ jsme zjistili, že percepce rizik je možné rozdělit do dvou obecnějších skupin, nikoliv však na percepce environmentálních a

¹¹ Použili jsme faktorovou analýzu založenou na metodě hlavních komponent, rotovanou metodou Varimax s Kaiserovou normalizací. Všechny proměnné mají vysoké komunality, což ukazuje, že extrahované komponenty dobře reprezentují proměnné. Faktorovou analýzou byly získány dva faktory, které vyčerpávají 78% variance. Použití faktorové analýzy je vhodné, jelikož jednotlivé proměnné zachycující percepce rizik jsou silně korelovány.

zdravotních rizik, jak jsme se domnívali při konstrukci baterií. První faktor „rizika používání chemických látek v zemědělství“ je sycen percepcí rizik používání pesticidů a používání umělých hnojiv pro životní prostředí i pro zdraví lidí. Druhý faktor „rizika geneticky modifikovaných potravin“ zahrnuje percepci rizik geneticky modifikovaných organismů pro životní prostředí i pro zdraví lidí (výsledky faktorové analýzy viz Příloha č. 5.). Mezi těmito skupinami existuje relativní nesoulad, který je však nesouladem pouze částečným, protože zde existuje obecný faktor, který ukazuje, že přes relativní odchylky jednotlivé položky v obou bateriích měří v principu totéž, tedy percepci rizik spojených s produkcí potravin (Linhart, Holda, 1970). V souladu s literaturou navrhuje, že geneticky modifikované organismy nepřipadají lidem tolik hrozné, takže je ani nevnímají jako nějak výjimečně rizikové (Latouche a kol., 1998).

5. 5. Faktory vysvětlující nakupování biopotravin

Faktory, které vysvětlují, proč někteří lidé biopotraviny nakoupili a jiní nikoliv, se pokusíme identifikovat na základě šesti regresních modelů. První tři modely (Model č. I až model č. III v Tabulce č. 19) jsou výstupy logistické regrese¹², protože se zabýváme alternativní vysvětlovanou proměnnou. V posledních třech modelech (Model č. IV až model č. VI v Tabulce č. 20) je závislá proměnná ordinální, proto aplikujeme ordinální logistickou regresi¹³.

V modelu č. I vysvětlujeme, zda domácnost nakoupila v roce 2008 biopotraviny, a v modelech č. II a III vysvětlujeme nákup biopotravin respondentem v roce 2008. V modelu č. II využíváme k vysvětlení nákupu biopotravin respondentem pouze sociodemografické proměnné. Modely č. III až č. VI slouží k vysvětlení nákupu biopotravin osobně respondentem v souladu s modelem navrženým v čtvrté kapitole práce (Model č. 4). Pro empirické ověření platnosti námi navrženého modelu využijeme logistické regrese pro vysvětlení nákupu biopotravin a ordinální regrese pro vysvětlení kategorizovaného záměru chování.

¹² Regresní funkci můžeme zapsat: $\ln(\pi / \pi - 1) = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_k x_k$, přičemž $\pi \in (0, 1)$ (Hebák a kol. 2005).

Odhad parametrů logistické regresní funkce byl proveden metodou maximální věrohodnosti.

¹³ Pro vysvětlovanou proměnnou Y, která má s > 2 kategorií, jež lze uspořádat, lze model proporcionalní šance s jednou vysvětlovanou proměnnou zapsat:

$\ln F_j(x) / 1 - F_j(x) = \beta_0 + \beta_1 x_j, j = 1, 2, \dots, s - 1$, kde $F_j(x) = P(Y < y_j | x)$ (Hebák a kol. 2005).

Proměnnou záměr chování jsme se rozhodli kategorizovat a vytvořit tak ordinální proměnnou s čtyřmi kategoriemi. K tomuto kroku jsme přistoupili po obtížích, se kterými jsme se setkali při modelování záměru nakoupit biopotravinu jako kardinální proměnné. Záměr nakoupit biopotravinu je vztažen k časově omezenému období (příštích 30 dní), takže se jedná o cenzorovaná data. Jak je na grafech v šesté příloze patrné, histogram proměnné záměr nakoupit biopotravinu je zešikmen zprava (Graf č. I. v Příloze č. 6) a proměnná záměr nakoupit biopotravinu nabývá z 57% hodnoty nula (Graf č. II. v Příloze č. 6). Pokud je závislou proměnnou, tak jako v našem případě záměr nakoupit biopotravinu, pravděpodobnost, běžně se aplikuje „two-limit tobit model“, který byl Rosettem a Nelsonem (1975) vyvinut na data cenzorovaná zprava i zleva (Long, 1997). Tobit model však předpokládá normální rozložení chyb, což však v našem případě nebylo splněno. Pokusili jsme se proto pracovat s Weibul rozložením a Gamma rozložením, avšak ani tato rozložení nevyhovovala datům.

V případě empirického ověřování platnosti teorie plánovaného chování, která je součástí modelu vysvětlujícího nákup biopotravin (Model č. 4), se jedná o standardní přístup, při kterém je zapotřebí dvou mnohonásobných regresí. V první mnohonásobné regresi je závislou proměnnou záměr chování a nezávislými proměnnými subjektivní normy, postoje a vnímaná kontrola chování. V druhé mnohonásobné regresi představuje závislou proměnnou chování a vysvětlujícími proměnnými jsou vnímaná kontrola chování a záměr chování. Druhým přístupem k empirickému ověřování platnosti teorie plánovaného chování je strukturní modelování rovnic. Na rozdíl od přístupu postaveného na mnohonásobné regresi, strukturní modelování rovnic umožňuje a) zahrnout do odhadovaného systému explicitně model měření a pracovat s latentními proměnnými; b) zahrnout do modelu chybu měření manifestních proměnných; c) odhadnout přímé i nepřímé efekty exogenních a endogenních proměnných. Při aplikaci strukturního modelování rovnic však vyvstávají v podstatě stejné problematické otázky jako při aplikaci mnohonásobné regrese. Jedná se zejména o předpoklad jednodimenzionality konstruktů v teorii plánovaného chování a vytvoření proměnných sečtením pronásobené síly přesvědčení s hodnocením přesvědčení. Při využití strukturního modelování rovnic se problém jednodimenzionality konstruktů stává daleko patrnější (Hankins a kol., 2000). Aplikace strukturního modelování rovnic je také výpočetně náročnější, obzvláště pokud nemůžeme předpokládat normální rozložení chyb, proto

jsme se rozhodli pro první přístup k empirickému ověření platnosti teoretického modelu. Popis proměnných, které byly v regresních modelech využity, je k dispozici v tabulce č. XXXVI. v příloze č. 6.

Tabulka č. 19.: Modely nakupování biopotravín domácností a respondentem v roce 2008 (logistická regrese)

Logistická regrese						
Proměnné	Model I DNAKUP1R		Model II NAKUP1R		Model III NAKUP1R	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
(Constant)	-1,99	**	-2,29	**		
VYUC	0,79	*	1,199	**		
SS	1,086	**	1,519	**		
VS	0,756	•	1,107	*		
zena	0,484	*	0,801	**		
znojmo	-0,944	***	-0,869	***	-0,569	*
nizprijd	-0,529		-0,337			
nstrprijd	-0,789	*	-0,963	**		
vstrprijd	-0,758	**	-0,684	*		
clenovedom	0,254	*	0,155			
vek	0,012	•	0,007			
zamer_kateg2					2,007	***
zamer_kateg3					4,386	***
zamer_kateg4					5,303	***
bariera_cena					-0,044	
bariera_dost					-0,04	
bariera_prodejna					-0,044	
bariera_supermarket					0,032	
znalost					0,502	•
N	446		447		577	
-2 Log likelihood	512,369		482,551		371,776	
Nagelkerke R Square	0,177		0,196		0,615	
Hosmer and Lemeshow Test (Sig.)	5,215 (0,734)		15,124 (0,057)		5,654 (0,686)	
Celková úspěšnost klasifikace (%)	69,5		72,5		87,7	

Pozn.:***sig.<0.001; **sig.<0.01; *sig.<0.05; • sig.<0.1.

Tabulka č. 20.: Modely nakupování biopotravin respondentem v roce 2008 (ordinální regrese)

Ordinální regrese (logit)						
Proměnné	Model IV zamer_kateg		Model V zamer_kateg		Model VI zamer_kateg	
	Odhad	Sig.	Odhad	Sig.	Odhad	Sig.
Threshold: [zamer_kateg = 1]	1,295 ***		1,837 ***		1,288 ***	
[zamer_kateg = 2]	2,632 ***		3,175 ***		2,735 ***	
[zamer_kateg = 3]	3,636 ***		4,156 ***		3,817 ***	
Location: subjektnormy	0,014 ***		0,014 ***			
bariery	0,003		0,005		0,004	
[znojmo=0]	0,777 ***		0,787 ***		0,717 ***	
[znojmo=1]	0		0		0	
postoje	0,044 ***		0,041 ***			
zdravriziko_pest			0,077 *			
postoj_podv					0,085 ***	
postoj_posm					-0,003	
postoj_moda					-0,002	
postoj_envi					0,006	
postoj_zdra					0,078 **	
postoj_kval					0,079 **	
postoj_chut					0,032 •	
socn_partner					0,043 **	
socn_rodice					0,04 *	
socn_deti					0,034 *	
socn_pratele					0,024	
socn_spolupracovnici					0,012	
N	688		651		688	
-2 Log likelihood	1328,011		1287,398		1300,185	
Nagelkerke R Square	0,255		0,257		0,328	
Test of Parallel Lines (Sig.)	12,918 (0,115)		16,197 (0,094)		18,505 (0,913)	
Pozn.: ***sig.<0.001; **sig.<0.01; *sig.<0.05; • sig.<0.1.						

Nejdříve se budeme věnovat sociodemografickým a socioekonomickým proměnným, jejichž popis je ze sociologického hlediska přinejmenším relevantní. V sociálněpsychologických modelech chování (například teorie plánovaného chování) jsou však sociodemografické a socioekonomické proměnné v pozadí, protože se předpokládá, že jejich vliv je zprostředkován jinými konstrukty.

Na nákup biopotravin domácností v roce 2008 mají ze sociodemografických proměnných vliv proměnné kategorizované vzdělání, pohlaví respondenta, region, kategorizovaný čistý měsíční příjem domácnosti a počet členů domácnosti (Model č. I. v Tabulce č. 19). Oproti domácnostem, o kterých vypovídal respondent se základním vzděláním, mají domácnosti, za které odpovídal vyučený respondent, dvakrát vyšší šanci, že budou nakupovat biopotraviny. Vyšší šanci nakupovat biopotraviny mají také domácnosti s respondentem, který dosáhl maturity (téměř třikrát vyšší). U domácností ze Znojemska je nižší šance, že budou nakupovat biopotraviny než u pražských domácností. Domácnosti, o kterých hovořila žena, mají

vyšší šanci nakupovat biopotraviny. S každým dalším členem domácnosti se zvýší šance, že domácnost nakoupí biopotraviny 1,2 krát. Domácnosti s čistým měsíčním příjmem v rozmezí 15 500 až 34 999 Kč, mají přibližně poloviční šanci, že nakoupí biopotraviny oproti domácnostem z nejvyšší příjmové kategorie (příjem domácnosti nad 35 tisíc Kč). Predikční schopnosti modelu zahrnujícího sociodemografické proměnné jsou spíše slabé. Nagelkerkeova statistika je relativně nízká, neboť nabývá hodnoty 0,179.

Na nákup biopotravin respondentem v roce 2008 se ze sociodemografických proměnných ukázal jako významný vliv kategorizovaného vzdělání, pohlaví respondenta, regionu a kategorizovaného čistého měsíčního příjmu domácnosti (viz Model č. II. v Tabulce č. 19). U vysokoškoláků, lidí se středoškolským vzděláním a u vyučených je v porovnání s lidmi se základním vzděláním větší šance, že nakoupí biopotraviny. Přibližně čtyřikrát vyšší šanci zakoupit biopotraviny mají v konfrontaci s lidmi se základním vzděláním lidé se středoškolským vzděláním. U lidí, kteří dosáhli maturity, je nejvyšší šance, že budou nakupovat biopotraviny. Dvakrát vyšší šance je u žen, že zakoupí biopotraviny, než u mužů. U obyvatel Znojemska je nižší pravděpodobnost nákupu biopotravin než u obyvatel Prahy. Lidé, jejichž domácnosti mají čistý měsíční příjem v rozmezí 15 500 až 34 999 Kč, mají nižší šanci, že nakoupí biopotraviny v porovnání s jedinci z domácnosti, která se řadí do nejvyšší příjmové kategorie. Nejpravděpodobněji nakoupí biopotraviny respondenti z domácností v nejvyšší příjmové kategorii (nad 35 tisíc Kč). Věk respondenta a počet členů domácnosti neměl signifikantní vliv na volbu biopotravin. Model, který zahrnuje pouze sociodemografické proměnné, nemá příliš silné predikční vlastnosti (Nagelkerkeova statistika je relativně nízká, neboť nabývá hodnoty 0,196). Úspěšnost klasifikace je 72,5%.

Po zhodnocení vlivu sociodemografických proměnných se v další části kapitoly budeme věnovat vysvětlení nákupu biopotravin osobně respondentem v souladu s modelem navrženým ve čtvrté kapitole práce (Model č. 4). Na nákup biopotravin respondentem během roku má vliv region, znalost log biopotravin¹⁴ a kategorizovaný záměr chování (Model č. III. v Tabulce č. 19). Vliv vnímaných bariér chování se však neprokázal. Možným vysvětlením je, že respondenti mají nedostatek informací o biopotravinách (viz Kapitola 5. 2.) a neposuzují proto bariéry chování realisticky. Vnímaná kontrola chování v takovém případě není dostatečnou náhradou

¹⁴ Znalost log je signifikantní na hladině $\alpha = 0,1$.

za konstrukt skutečné kontroly chování a nepřispívá významně k vysvětlení chování (Ajzen, 2008). U obyvatel okresu Znojmo se opět ukázala nižší šance nakoupit biopotraviny. Respondenti, kteří poznali alespoň jedno z obou oficiálních log, měli 1,7 krát vyšší šanci nakoupit biopotraviny. Z výsledků vyplývá tendence, že se vzrůstajícím záměrem nakoupit biopotraviny vzrůstá také šance nákupu. Například dotázaní, kteří uvedli, že pravděpodobnost, že zakoupí v příštích 30 dnech biopotraviny, je vyšší než 75%, měli 201 krát vyšší šanci nakoupit biopotraviny než ti, co uvedli 0% pravděpodobnost nákupu. Predikční síla modelu je narozdíl od modelu pouze se sociodemografickými proměnnými vysoká (Nagelkerkeova statistika dosahuje hodnoty 0,615) a Hosmerův-Lemeshowův test signalizuje dobrou shodu. Také úspěšnost klasifikace je uspokojivější (88%) než v modelu se sociodemografickými proměnnými.

Na základě ordinální regrese jsme zjistili, že záměr nakoupit biopotraviny vysvětlují dva konstrukty z teorie plánovaného chování: postoje a subjektivní normy (Model č. IV. v Tabulce č. 20¹⁵). Potvrzuje se, že čím pozitivnější postoje a čím silnější vnímaný sociální tlak, tím vyšší šance vyjádřit silnější záměr nakoupit biopotraviny v porovnání s žádným záměrem. Vliv konstruktů vnímaná kontrola chování nebyl signifikantní. Silnější záměr nakoupit biopotraviny mají respondenti pocházející z Prahy.

Když jsme do modelu přidali percepci zdravotních a environmentálních rizik GMO a používání chemických látek v zemědělství, statisticky významný vliv se ukázal pouze u percepce zdravotních rizik pesticidů (Model č. V. v Tabulce č. 20). S vnímáním vyšší závažnosti rizik používání pesticidů pro zdraví lidí vzrůstá šance, že respondent vyjádřil vyšší pravděpodobnost nákupu biopotravin v příštích 30 dnech. Predikční síla modelu zahrnujícího percepci rizik je však pouze mírně vyšší než modelu zahrnujícího pouze konstrukty teorie plánovaného chování. Důvodem skutečnosti, že ostatní proměnné zachycující percepci rizik nejsou v modelu statisticky významné, může být různá úroveň obecnosti vysvětlující a vysvětlované proměnné [Ajzen 2008], která bývá uváděna obvykle jako jeden z důvodů nesouladu proenvironmentální orientace a jednoho konkrétního proenvironmentálního chování. V našem případě se také snažíme vysvětlovat konkrétní chování percepcí rizik, která je už každodenním nákupním rozhodnutím celkem vzdálená. V modelu byly silnější konstrukty z teorie plánovaného chování, protože prediktory a vysvětlovaná

¹⁵ Model proporcionálních šancí lze považovat za přijatelný, protože na základě testu souběžnosti nezamítáme nulovou hypotézu (p-hladina testu je 0,115).

proměnná jsou měřena na stejné úrovni obecnosti z hlediska cíle, jednání, kontextu a času [Ajzen 2008]. Navíc konstrukt postoje zahrnuje přesvědčení o zdravotních a environmentálních dopadech spotřeby biopotravin, takže se částečně překrývá s percepcí rizik. Pokud postoje nahradíme proměnnými zachycujícími percepci rizik a vytvoříme tak nový model, percepce rizik pak má signifikantní pozitivní vliv na kategorizovaný záměr nakoupit biopotraviny. Model zahrnující percepci rizik je však slabší než model zahrnující pouze konstrukty teorie plánovaného chování.

V šestém modelu jsme konstrukty postoje a normy nahradili jednotlivými sociálními tlaky a postoji ke konkrétním charakteristikám biopotravin, abychom zjistili, které postoje nejlépe diferencují a kteří významní druzí nejvíce jedince motivují k nákupu biopotravin (Model č. VI. v Tabulce č. 20). Rozhodující pro vyšší záměr nakoupit biopotraviny je sociální tlak ze strany partnera, rodičů a dětí. Jak jsme ukázali výše, respondenti jsou přesvědčeni, že děti si myslí, že by měli nakupovat biopotraviny a navíc respondenti chtějí dětem vyhovět. Čím vyšší tlak ze strany dětí respondenti pociťují, tím vyšší šance, že respondentova odpověď bude spadat do kategorie se silnějším záměrem nakoupit biopotraviny. Také s nárůstem vnímaného sociálního tlaku ze strany partnera a rodičů se zvyšuje šance silnějšího záměru chování. Z proměnných zachycujících postoje respondentů je významný postoj ke zdravotním aspektům biopotravin, ke kvalitě biopotravin a k tomu, zda jsou biopotraviny podvod. Čím příznivější postoj k dopadu biopotravin na zdraví, tím vyšší šance, že respondent má silnější záměr nakoupit biopotraviny. Toto zjištění podtrhuje fakt, že hlavním motivem nákupu biopotravin je orientace na zdraví. Pokud respondenti mají pozitivnější postoje ke kvalitě biopotravin a silnější pocit, že se nenechali biopotravinami napálit, mají vyšší šanci, že budou patřit do kategorie se silnějším záměrem nákupu biopotravin. Vliv postoje k biopotravinám v souvislosti s ochranou životního prostředí není signifikantní na hladině spolehlivosti 5%. Také vnímané bariéry nákupu neovlivňovaly nakupování biopotravin. Opět zůstává zachován vliv regionu.

5. 6. Shrnutí hlavních výsledků analýzy dat

V následující podkapitole posoudíme hypotézy formulované na základě rešerše literatury a zároveň tak shrneme hlavní výsledky analýzy dat.

H1: Vztah mezi socioekonomickými a sociodemografickými proměnnými a nákupem biopotravin domácností i jednotlivci je statisticky signifikantní.

Jestli je vztah mezi sociodemografickou proměnnou a nakupováním biopotravin signifikantní, závisí často na regionu, na který se zaměříme. Odlišnosti jsou také patrné mezi zakoupením biopotravin domácností či osobně respondentem. Roli hraje také časový horizont, ve kterém byly biopotraviny zakoupeny.

Na Znojemsku domácnosti i respondenti nakupovali biopotraviny méně než v Praze. Vliv regionu na šanci, že jedinec či domácnost nakoupí biopotraviny, zůstává významný i po přidání sociálně-psychologických konstruktů do regresních modelů.

V obou vzorcích méně často nakupovali biopotraviny lidé se základním vzděláním. V Praze statisticky významně častěji preferovali biopotraviny respondenti se středoškolským vzděláním s maturitou a na Znojemsku spíše biopotraviny nakupovali respondenti s vysokoškolským vzděláním. V Praze je vztah mezi vzděláním a zakoupením biopotravin slabší než na Znojemsku.

Biopotraviny nakoupily během roku 2008 spíše ženy než muži. V Praze tento vztah nemůžeme vysvětlit tím, že ženy mají častěji vyšší vzdělání, ale na Znojemsku je zřejmě významnější vzdělání respondenta než skutečnost, zdali je mužem či ženou. Jedním z vysvětlení tohoto vztahu je, že ženy vnímají zdravotní i environmentální rizika používání pesticidů a umělých hnojiv jako závažnější než muži, proto spíše biopotraviny nakupují. Toto vysvětlení vliv pohlaví respondenta na nakupování biopotravin však nevyčerpává. Nákup biopotravin nezávisí na samotném faktu, že v respondentově domácnosti žijí jeho děti.

V Praze nejvíce preferovaly biopotraviny domácnosti s čistým měsíčním příjmem vyšším než 35 tisíc Kč. Naopak na Znojemsku nebyly mezi příjmovými kategoriemi signifikantní rozdíly. Mezi kategorizovaným čistým měsíčním příjmem respondenta a nakupováním v uplynulém roce není závislost ani ve vzorku obyvatel okresu Znojmo ani ve vzorku obyvatel Prahy. V pražském vzorku nacházíme signifikantní odlišnosti u kategorie 24 tisíc až 34 999 Kč, v které respondenti spíše

biopotraviny koupili během čtrnácti dnů před dotazováním.

H2: Znalost log biopotravin má signifikantní a pozitivní vliv na nakupování biopotravin.

Pozitivní vliv znalosti log na nakupování biopotravin je signifikantní na hladině spolehlivosti 10%. Respondenti, kteří poznali alespoň jedno z obou oficiálních log, měli 1,7 krát vyšší šanci nakoupit biopotraviny.

H3: Znalost log biopotravin je nižší na Znojemsku než v Praze.

Hypotézu není možné potvrdit. Znalost oficiálních log není v jednotlivých regionech statisticky významně odlišná. Přibližně třetina dotázaných v Praze i na Znojemsku poznala jedno oficiální logo. Obě loga biopotravin poznala jen velmi malá část respondentů (4% v Praze a 5% na Znojemsku).

H4: Čím příznivější postoj k biopotravinám, tím silnější záměr nakoupit biopotraviny.

Tuto hypotézu můžeme na základě výsledků ordinální regrese potvrdit. Především postoje k zdravotním aspektům biopotravin jsou významné. Pokud je respondent přesvědčen, že biopotraviny jsou zdravější než konvenční biopotraviny a pokud je pro něj nakupování zdravých potravin hodnotou, má vyšší šanci nakupovat biopotraviny. Také čím mají respondenti příznivější postoje ke kvalitě biopotravin a silnější pocit, že se nenechali biopotravinami napálit, tím mají vyšší šanci, že budou patřit do kategorie se silnějším záměrem nákupu biopotravin. Environmentální postoje k biopotravinám však vliv nemají.

H5: Postoje k biopotravinám se liší na Znojemsku a v Praze.

Čtvrtou hypotézu nelze potvrdit, neboť jsme nenašli signifikantní rozdíly v postojích ani v behaviorálních přesvědčeních obyvatel Znojemska a obyvatel Prahy.

H6: Čím vyšší sociální tlak na nákup biopotravin (subjektivní normy), tím silnější záměr nakoupit biopotraviny.

Vzhledem k výsledkům ordinální regrese pátou hypotézu potvrzujeme. Vnímaný sociální tlak ze strany partnera, rodičů a dětí zvyšuje šanci na vyšší pravděpodobnost nákupu biopotravin v příštích 30 dnech.

H7: Zákazníci pocházející z Prahy pocítují vyšší sociální tlak ve vztahu k nakupování biopotravin než zákazníci ze Znojemska.

Obyvatelé Prahy byli spíše přesvědčeni, že jejich blízcí si myslí, že by měli nakupovat biopotraviny. Naopak na Znojemsku se odpovědi blížili k přesvědčení, že by neměli, dle názoru významných druhých, biopotraviny nakupovat. Hypotézu tedy můžeme potvrdit.

H8: Zákazníci, kteří silněji vnímají faktory usnadňující nákup biopotravin (vnímaná kontrola chování), mají silnější záměr nakoupit biopotraviny.

Hypotézu nemůžeme potvrdit. V ordinální regresi nebyl vliv vnímané kontroly chování signifikantní.

H9: Čím silnější záměr nakoupit biopotraviny, tím vyšší šance nákupu biopotravin.

Ve všech regresních modelech byl tento vztah statisticky významný, takže hypotézu potvrzujeme.

H10: Zákazníci, kteří vnímají silněji faktory usnadňující nákup biopotravin (vnímaná kontrola chování), biopotraviny spíše nakupují.

Tuto hypotézu nemůžeme na základě našich dat potvrdit. Důvodem může být to, že respondenti mají nedostatek informací o biopotravinách a neposuzují proto bariéry chování realisticky.

H11: Pokud zákazníci vnímají vyšší rizika související s konvenční produkcí potravin, mají silnější záměr nakoupit biopotraviny.

Hypotézu můžeme potvrdit pouze v případě percepce zdravotních rizik pesticidů. S vnímáním vyšší závažnosti rizik používání pesticidů pro zdraví lidí vzrůstá šance, že respondent vyjádřil vyšší pravděpodobnost nákupu biopotravin. Percepce zdravotních rizik pesticidů přispívá k vysvětlení záměru nakoupit

biopotraviny i v případě, že zahrneme do modelu postoje. Naopak percepce environmentálních rizik geneticky modifikovaných potravin a používání chemických látek v zemědělství a percepce zdravotních rizik geneticky modifikovaných potravin a používání umělých hnojiv má pozitivní vliv na záměr nakoupit biopotraviny, který se však při zahrnutí postojů k biopotravinám stane statisticky nevýznamným. Vysvětlením může být, že konstrukt postoje zahrnuje přesvědčení o zdravotních a environmentálních dopadech spotřeby biopotravin, takže se částečně překrývá s percepcí rizik. V případě percepce rizik není prediktor a vysvětlovaná proměnná měřena zcela na stejné úrovni obecnosti z hlediska cíle, jednání, kontextu a času [Ajzen 2008], proto se vliv těchto proměnných stane nevýznamným při přidání postojů.

H12: Zákazníci žijící v Praze vnímají rizika konvenčního zemědělství jako závažnější než zákazníci pocházející ze Znojemska.

Percepce zdravotních a environmentálních rizik spojených s geneticky modifikovanými potravinami, používáním pesticidů a umělých hnojiv se u obyvatel Znojemska a Prahy významně neliší, proto hypotézu nemůžeme potvrdit.

6. ZÁVĚR

Cílem této práce bylo zejména analyzovat nákupní chování ve vztahu k biopotravinám. Nakupování biopotravin bylo zvoleno jako příklad environmentálně signifikantního chování, které jsme definovali záměrem být environmentálně šetrný bez ohledu na to, jaké má reálné dopady na životní prostředí (Stern, 2000). K tomuto vymezení nás vedly výsledky zahraničních empirických studií, které ukázaly, že environmentální postoje ovlivňují nakupování biopotravin a že záměr být šetrnější k životnímu prostředí bývá často respondenty uváděn mezi důvody nákupu biopotravin. Definici environmentálně signifikantního chování z hlediska dopadu (Stern, 2000) jsme vzhledem k značné obtížnosti hodnocení spotřeby biopotravin z hlediska dopadu na životní prostředí nevyužili.

V diplomové práci byly diskutovány teorie chování a jeden z teoretických modelů byl aplikován při vysvětlení nákupního chování ve vztahu k biopotravinám. V České republice je tento přístup spíše výjimkou (Urban a Ščasný, 2007i; Urban, Ščasný, Zvěřinová, 2008i) a k dispozici jsou převážně práce omezující se na deskripci základních charakteristik spotřebitelů biopotravin.

Nejprve jsme se v práci zabývali teoretickými modely, které byly aplikovány při operacionalizaci hypotéz, konstrukci dotazníku a analýze dat z realizovaného empirického šetření. Zaměřili jsme se na teorii plánovaného chování, která je v zahraničních studiích pro vysvětlování nákupního chování ve vztahu k biopotravinám a environmentálně signifikantního chování často využívána. Dále jsme se věnovali teorii pokračujícího závazku, která zahrnuje oproti teorii plánovaného chování percepci rizik. Model motivace-příležitosti-schopnosti pak poskytuje multidimensionální pohled na chování, který zahrnuje jak vůči jedinci interní, tak externí prvky. Kromě motivace chování, která je v tomto modelu možné koncipovat jako teorii zdůvodněného jednání, obsahuje komponentu schopnosti (znalosti a zvyk) a příležitosti uskutečnit záměr chování. Zejména z modelu motivace-příležitosti-schopnosti jsme vycházeli při konstrukci modelu vysvětlujícího nakupování biopotravin (Model č. 4), který pak posloužil jako rámec pro empirické testování síly různých vztahů.

V další části práce je podán přehled empirických studií, které se věnovaly spotřebě biopotravin a percepci rizik spojených s konzumací potravin. Na základě přehledu odborné literatury a teoretických modelů byly formulovány hypotézy o vztazích mezi proměnnými.

Výzkum, z kterého tato diplomová práce vychází, zahrnoval vlastní kvalitativní předvýzkum a kvantitativní sociologické šetření uskutečněné v roce 2008 na vzorcích obyvatel Znojemska (N=353) a hl. m. Prahy (N=330). Pro výběr vzorků cílových populací byl zvolen z finančních důvodů kvótní výběr, což mohlo omezit reprezentativitu výběrového souboru. U kvótního výběru nelze také přesně stanovit velikost výběrové chyby. Je však možné konstatovat, že výběrový soubor je reprezentativní pro cílové populace na základě kvótních znaků, které představovaly věk, pohlaví respondenta, vzdělání, místo či velikost respondentova bydliště.

Na základě analýzy dat získaných v empirickém šetření bylo zjištěno, že na Znojemsku nakoupilo v roce 2008 biopotraviny 22% domácností a v Praze nakoupilo biopotraviny 36% domácností. V uplynulých čtrnácti dnech před uskutečněním rozhovoru nakoupilo biopotraviny již jen 9% domácností pocházejících ze Znojemska a 18% pražských domácností. Respondenti, kteří nakoupili osobně biopotraviny v roce 2008, tvoří 18% ze vzorku obyvatel okresu Znojmo a 32% z pražského vzorku. Respondentů, kteří nakoupili biopotraviny v uplynulých čtrnácti dnech, bylo na Znojemsku 7% a v Praze 16%.

Odlišnosti v postojích k biopotravinám a v percepci environmentální a zdravotní rizikovosti potravin u obyvatel Znojemska a Prahy nebyly významné. V sledovaných regionech se však lišila normativní přesvědčení respondentů. Na Znojemsku převládalo přesvědčení, že jejich významní druzí si myslí, že by se biopotraviny neměly nakupovat. Cena a dostupnost biopotravin byly vnímány jako bariéry pro nakupování biopotravin. Sortiment biopotravin v menších nespecializovaných prodejnách byl pokládán za nedostačující. Tyto bariéry byly vnímány jako silnější na Znojemsku. Naopak sortiment v supermarketech podle respondentů nakupování biopotravin mírně ulehčuje.

Nejčastěji respondenti uvádějí, že důvodem jejich nákupu biopotravin je, že biopotraviny jsou zdravější než konvenční potraviny (56% nakupujících z pražského vzorku, 55% ze znojemského vzorku). Ochrana životního prostředí je zmiňována jako důvod nákupu biopotravin méně často.

Proměnné vysvětlující nakupování biopotravin domácnostmi a osobně respondenty jsme identifikovali na základě sedmi regresních modelů. Ze sociodemografických proměnných měly na nákup biopotravin domácností i respondentem v roce 2008 vliv proměnné: kategorizované vzdělání respondenta, pohlaví respondenta, region a kategorizovaný čistý měsíční příjem domácnosti. U

nakupování domácností se ještě navíc ukázal pozitivní vliv počtu členů domácnosti. U domácností a obyvatel Znojemska je nižší pravděpodobnost nákupu biopotravin než u domácností a obyvatel Prahy. Nejvyšší šanci zakoupit biopotraviny mají lidé se středoškolským vzděláním a domácnosti, za které vypovídal respondent s maturitou. Dále pak mají vyšší šanci nakupovat biopotraviny respondenti s vysokoškolským vzděláním v porovnání s dotázanými se základním vzděláním. Tento poznatek je v souladu s výsledky evropských empirických studií. Nejpravděpodobněji nakoupí biopotraviny respondenti z domácností v nejvyšší příjmové kategorii (čistý měsíční příjem nad 35 tisíc Kč). Pokud za domácnost vypovídala žena, byla vyšší šance, že domácnost nakoupila biopotraviny. Zjištění, že biopotraviny nakupovaly více ženy než muži, je možné vysvětlit tím, že ženy jsou více než muži orientovány na vnímání bezpečí a zdraví. Díky zvýšenému zájmu o bezpečí se více obávají rizik plynoucích z prostředí. Analýza vlastních dat ukázala, že ženy vnímají zdravotní i environmentální rizika používání pesticidů a umělých hnojiv jako závažnější než muži. Rovněž geneticky modifikované potraviny představují podle žen závažnější riziko pro zdraví lidí než podle mužů.

Regresní model vysvětlující nákup biopotravin osobně respondentem, který zahrnoval pouze sociodemografické proměnné, měl spíše slabé predikční vlastnosti. Naopak predikční síla regresního modelu, do kterého byly zahrnuty proměnné podle teoretického modelu, byla vysoká. V souladu s námi navrženým modelem vysvětlovaly nákup biopotravin proměnné: region, znalost log biopotravin a kategorizovaný záměr chování. Na kategorizovaný záměr nakoupit biopotraviny měly pak pozitivní vliv postoje k biopotravinám a subjektivní normy. Prokázala se tendence, že čím silnější sociální tlak respondenti vnímají ze strany partnera, rodičů a dětí na nákup biopotravin, tím existuje vyšší šance, že budou mít silnější záměr nakoupit biopotraviny. Respondenti s příznivějšími postoji k zdravotním aspektům biopotravin, ke kvalitě biopotravin a silnějším pocitem, že se nenechali biopotravinami napálit, mají vyšší šanci, že budou patřit do kategorie se silnějším záměrem nákupu biopotravin. Ačkoliv jsou respondenti spíše přesvědčeni, že pokud nakoupí biopotraviny, přispějí k ochraně životního prostředí, na záměr chování environmentální postoje k biopotravinám však vliv neměly. Vzhledem k tomu, že ani mezi explicitně vyjádřenými důvody nákupu biopotravin ohled na životní prostředí nedominoval, je možné uzavřít, že respondenti jsou motivováni k nákupu biopotravin především ohledem na vlastní zdraví a nikoliv na životní prostředí. Tento závěr

odpovídá výsledkům studie Squirese a kolektivu (2001), v které se ukázalo, že v zemích s vyspělejšími trhy mají větší váhu proměnné vztahující se k šetrnosti vůči životnímu prostředí, ale v zemích s méně vyspělými trhy vysvětlují spotřebu biopotravin spíše proměnné související se zdravotními aspekty.

Na převahu zdravotních motivů nákupu biopotravin poukazuje také zjištění, že s vnímáním zvýšené závažnosti používání pesticidů pro zdraví lidí vzrůstá šance, že respondent bude mít silnější záměr nakoupit biopotraviny. Percepce ostatních rizik slabě ovlivňovala kategorizovaný záměr nakoupit biopotraviny, pokud do modelu nebyly zahrnuty postoje. Možným důvodem je, že percepce rizik byla měřena na vyšší úrovni obecnosti z hlediska cíle, kontextu a času než chování. Vliv vnímaných bariér chování se neprokázal. Možným vysvětlením je, že respondenti nemají dostatek informací o biopotravinách a neposuzují proto bariéry chování realisticky.

Domníváme se, že v dalším výzkumu by bylo zajímavé testovat kompletní model motivace-příležitosti-schopnosti. Přínosem k vysvětlení nákupního chování ve vztahu k biopotravinám by mohlo být začlenění konstruktů zvyku a konstruktů příležitosti, které bylo vzhledem k zvolenému designu výzkumu v této práci problematické. Pod konstrukt příležitosti by bylo možné zařadit například dostupnost a cenu biopotravin, které by byly zjišťovány přímo v obchodech a nebyly by pouze zahrnuty jako vnímaná kontrola chování. Tento přístup jsme především z důvodu finanční a časové náročnosti nemohli aplikovat.

LITERATURA

- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: A theory of planned behavior. In J. Kuhl, J. Beckman a kol. *Action-control: From cognition to behavior* (pp. 11-39). Heidelberg: Springer.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179–211.
- Ajzen, I., & Driver, B. L. (1992). Contingent Value Measurement: On the Nature and Meaning of Willingness to Pay. *Journal of Consumer Psychology*, 1(4), 297–316.
- Ajzen, I. (2002). *Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations*. [<http://www.people.umass.edu/aizen/tpb.html>]
- Ajzen, I., Brown, T. C., & Carvajal, F. (2004). Explaining the Discrepancy Between Intentions and Actions: The Case of Hypothetical Bias in Contingent Valuation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30 (9), 1108–1121.
- Ajzen, I., & Manstead, A. S. R. (2007). Changing health-related behaviours: An approach based on the theory of planned behaviour. In K. van den Bos, M. Hewstone, J. de Wit, H. Schut, M. Stroebe. *The scope of social psychology: Tudory and applications*. New York: Psychology Press.
- Arbuthnot, J., & Lingg, S. (1975). A comparison of French and American environmental behaviors, knowledge, and attitudes. *International Journal of Psychology*, 10 (4), 275-281.
- Armitage, Ch., & Conner, M. (2001). „Efficacy of the Theory of Planned Behavior: A meta-analytic review.“ *British Journal of Social Psychology*, 40, 471–499.
- Bamberg, S. (1995). How does one get the car user to take the bus? Problems and results of an application of the Theory of planned behavior in the kontext of practical traffic planning. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 21, 238–254.
- Bamberg, S. (2003). How does environmental concern influence specific environmentally related behaviors? A new answer to an old question. *Journal of Environmental Psychology*, 23, 21–32.
- Bamberg, S., Ajzen, I., & Schmidt, P. (2003). Choice of travel mode in the theory of planned behavior: The roles of past behavior, habit, and reasoned action. *Basic and Applied Social Psychology*, 25, 175–188.

- Bártová, H., Bárta, V., & Koudelka, J. (2007). *Spotřebitel: Chování spotřebitele a jeho výzkum*. Praha: Oeconomica.
- Beck, U. 2004 (1986). *Riziková společnost: Na cestě k jiné moderně*. Praha: SLON.
- Berge, E., Beck, J., Larssen, S., Moussiopoulos, N., & Pulles, T. (1997). *Air pollution in Europe 1997* (EEA Monograph 4). Copenhagen: EEA.
- Boccaletti, S. (2006). Household Behaviour and Environmental Policy: Review of Empirical Studies on Environmentally Responsive Food Choice. Paper to be presented at: *Workshop on „Household Behaviour and Environmental policy: Empirical Evidence and policy Issues“* organised by OECD Environment Directorate. OECD, 15.-16. June 2006, Paris.
- BÖLW. (2010). Zahlen, Daten, Fakten: Die Bio-Branche 2010. Berlin: Bund Ökologische Lebensmittelwirtschaft e. V. (BÖLW). [www.boelw.de].
- Brown, T. C., Ajzen, I. & Hrubes, D. (2003). Further tests of entreaties to avoid hypothetical bias in referendum contingent valuation. *Journal of Environmental Economics and Management*, 46, 353–361.
- Bulletin ÚZEI. (2009). Aktuální vývoj vnitřního obchodu. *Bulletin ÚZEI*, 3.
- Byrne, P. J., Toensmeyer, U. C., German, C. L., & Muller, H. R. (1991). Analysis of Consumer Attitude Toward Organic Produce and Purchase Likelihood. *Journal of Food Distribution Research*, 22(2), 49-62.
- Cabal, P. (2009). Letáků maloobchodů je méně, ale stále ovlivňují až 76 % domácností. *DIREKT*, 5, 46–47.
- Catton, W. R., Jr., & Dunlap, R. E. (1978). Environmental sociology: A new paradigm. *The American Sociologist*, 13, 41–49.
- Conner, M., & Armitage, Ch. (1998). Extending the Theory of Planned Behavior: A Review and Avenues for Further Research. *Journal of Applied Social Psychology*, 28 (15), 1429-1464.
- CVVM. (2005). Horáková, N., Kunštát, D., Gabriela Šamanová, G. *Bezpečnost potravin pohledem spotřebitele*. Závěrečná zpráva pro Ministerstvo zemědělství České republiky. Praha: CVVM SOÚ AV ČR.
- CVVM. (2005). *Jak chráníme životní prostředí?*. Tisková zpráva č. Oe80625b. Praha: CVVM SOÚ AV ČR.
- ČSÚ. (2009a). *Charakteristika okresu Znojmo*. Aktualizováno dne: 23.7. 2009. Brno: Český statistický úřad.
[http://www.czso.cz/xb/redakce.nsf/i/charakteristika_okresu_znojmo].

- ČSÚ. (2009b). *Statistická ročenka Jihomoravského kraje 2009*. Aktualizováno dne: 29.12. 2009. Brno: Český statistický úřad.
[<http://www.czso.cz/xb/edicniplan.nsf/publ/641011-09-2009>].
- ČSÚ. (2009c). *Statistický bulletin - Jihomoravský kraj za rok 2009*. Zveřejněno dne: 30.4. 2010. Brno: Český statistický úřad.
[http://www.czso.cz/xb/edicniplan.nsf/kapitola/641302-09-za_rok_2009-021].
- ČSÚ. (2009d). *Charakteristika hlavního města Prahy*. Aktualizováno dne: 27.5. 2009. Praha: Český statistický úřad.
[<http://www.czso.cz/xa/redakce.nsf/itisk/1E005750B9>].
- ČSÚ. (2009e). *Statistická ročenka Hlavního města Prahy 2009: Statistical Yearbook the Prague 2009*. Praha: Český statistický úřad.
[<http://www.czso.cz/xa/edicniplan.nsf/p/101011-09>].
- ČSÚ. (2009f). Vybrané údaje: Hl. m. Praha – Nezaměstnanost. Aktualizováno dne: 10.2. 2010. Praha: Český statistický úřad.
[<http://www.brno.czso.cz/x/krajedata.nsf/oblast2/nezamestnanost-xa>].
- Dahlstrand, U., & Biel, A. (1997). Pro-environmental habits: Propensity levels in behavioral change. *Journal of Applied Social Psychology*, 27, 588-601.
- Daigle, J. J., Ajzen, I., & Hrubes, D. (2002). A comparative study of beliefs, attitudes, and values among hunters, wildlife viewers and other outdoor recreationists. *Human Dimensions of Wildlife*, 7, 1–19.
- Davies, A., Titterington, A. J., & Cochrane, C. (1995). Who buys organic food? A profile of the purchasers of organic food in Northern Ireland. *British Food Journal*, 97(10),17-24.
- Davies, J., Foxall, G. R., & Pallister, J. (2002). Beyond the intention–behaviour mythology: An integrated model of recycling. *Marketing Theory*, 2, 29-113.
- Davis, L. E., Ajzen, I., Saunders, J., & Williams, T. (2002). The decision of African American students to complete high school: An application of the theory of planned behavior. *Journal of Educational Psychology* 94: 810–819.
- Diekmann, A., & Preisendörfer, P. (1998). Environmental Behavior: Discrepancies between Aspirations and Reality. *Rationality and Society*, 10(1), 79-102.
- Disman, M. (2000). *Jak se vyrábí sociologická znalost*. Praha: Karolinum.
- Dunlap, R. E., & Michelson, W. (2002). *Handbook of environmental sociology*. Westport: Greenwood Press.

- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to Tudory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fife-Schaw, C., & Rowe, G. (1996). Public perceptions of everyday food hazards: a psychometric study. *Risk Analysis*, 16, 487–500.
- Flynn, J., Slovic, P., & Mertz, C. K. (1994). Gender, race, and perception of environmental health risks. *Risk Analysis*, 14, 1101–1108.
- Foster, C., Green, K., Bleda, M., Dewick, P., Evans, B., Flynn, A., & Mylan, J. (2006). *Environmental Impacts of Food Production and Consumption: A research report to the Department for Environment, Food and Rural Affairs*. Manchester Business School. London: Defra.
- Fotopoulos, C., & Krystallis, A. (2002). Organic product avoidance: reasons for rejection and potential buyers' identification in a countrywide survey. *British Food Journal*, 104 (3/5), 233–60.
- Gatersleben, B., Steg, L., & Vlek C. (2002). Measurement and Determinants of Environmentally Significant Consumer Behavior. *Environment and Behavior*, 34, 335-362.
- Gatersleben, B., & Vlek C. (2001). Sustainable household consumption and quality of life: The acceptability of sustainable consumption patterns and consumer policy strategies. *International Journal of Environment and Pollution*, 15 (2), 200-216.
- Gatersleben, B., & Vlek C., (1997). Understanding household metabolism in view of environmental quality and sustainable development. In Antonides, G, W van Raaij and S Maital (Eds), *Advances in Economic Psychology* (pp. 145-168). Chichester: John Wiley and Sons.
- Graham, J. D., Glass, R. J., Clemente, K. M., & Pasternak, N. (1999). Measuring public confidence in hazard claims: Results of a national survey. *Technology*, 6, 63–75.
- Govindasamy, R., & Italia, J. (1999). Predicting willingness to pay a premium for organically grown fresh produce. *Journal of Food Distribution Research*, 30 (2), 44-53.
- Hansen, J., Holma, L., Frewerb, L., Robinsonc, P., & Sandøe, P. (2003). Beyond the knowledge deficit: recent research into lay and expert attitudes to food risks. *Appetite*, 41, 111–121.

- Hebák, P., Hustopecký, J., Pecková, I., Průša, M., Řezanková, H., Svobodová, A., & Vlach, P. (2005). *Vícerozměrné statistické metody 3*. Praha: Informatorium.
- Heckhausen, H., & Gollwitzer, P. M. (1987). Thought contents and cognitive functioning in motivational versus volitional states of mind. *Motivation and Emotion*, 11, 101–120.
- Hewstone, M., & Stroebe, W. (2006). *Sociální psychologie: Moderní učebnice sociální psychologie*. Praha: Portál.
- Hankins, M., French, D., & Horne, R. (2000). Statistical Guidelines for Studies of the Theory of Planned Behaviour. *Psychology and Health*, 15, 151-161.
- Honkanen, P., Verplanken, B., & Olsen, S. O. (2006). Ethical values and motives driving organic food choice. *Journal of Consumer Behaviour*, 5, 420–430.
- Hughner, R. S., McDonagh, P., Prothero, A., Shultz, C. J. & Stanton, J. (2007). Who are organic food consumers? A compilation and review of why people purchase organic food. *Journal of Consumer Behaviour*, 6, 1–17.
- Chang, M. K. (1998). Predicting unethical behavior: a comparison of the theory of reasoned action of the theory of planned behavior. *Journal of Business Ethics*, 17 (16), 1825–33.
- ISSP – International Social Survey Programme 1993. *Environment*.
[http://www.gesis.org/en/data_service/issp/data/2000_Environment_II.htm].
- ISSP – International Social Survey Programme 2000. *Environment II*.
[http://www.gesis.org/en/data_service/issp/data/2000_Environment_II.htm].
- Jackson, T. (2005). *Motivating Sustainable Consumption: A review of evidence on consumer behaviour and behavioural change*. Report to the Sustainable Development Research Network. January 2005. Guildford Surrey: University of Surrey, Centre for Environmental Strategy.
[<http://www.comminit.com/en/node/219688>]
- Japp, K. P. (2000). *Risiko*. Bielefeld: Transcript Verlag.
- Kals, E., & Montada, L. (1994). Umweltschutz und die Verantwortung der Bürger [Pollution control and the responsibility of the citizens]. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 25, 326–337.
- Kinney, T. C., Taylor, J. R., & Ahmed, S. A. (1974). Ecologically Concerned Consumers: Who Are They? *Journal of Marketing*, 38, 20-24.
- Keegan, W. J.(1989). *Global Marketing Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

- Kostecký, T. (1995). Rozdíly v chování regionálních populací a jejich příčiny. *Working Papers* 95 (5). Praha: SOÚ AV ČR.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2004). *Marketing*. Praha: Grada.
- Koudelka, J. (1997). *Spotřební chování a marketing*. Praha: Grada.
- Lampkin, N. (1992). What is organic farming. *Trade Development Board – Organics Workshop*, 30 June. Wellington: MAF, Organic Farming Systems Research Group.
- Latour (1987). The powers of association. In *Law Power, Action and Belief*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Latouche, K., Rainelli, P., & Vermersch, D. (1998). Food safety issues and the BSE scare: some lessons from the French case. *Food Policy*, 23, 347–356.
- Lidskog, R. (2001). The Re-Naturalization of Society? Environmental Challenges for Sociology. *Current Sociology*, 49(1), 113–136.
- Linhart, J., & Holda, D. (1970). Faktorová analýza. *Sociologický časopis*, 6, 575–592.
- Lobb, A.E., Mazzocchi, M., & Traill, W.B. (2007). Modelling risk perception and trust in food safety information within the theory of planned behaviour. *Food Quality and Preference*, 18, 384–395.
- Long, J. S. (1997). *Regression models for categorical and limited dependent variables*. London: SAGE Publications.
- Loureiro, M. L., McCluskey, J. J., & Mittelhammer, R. C. (2001). Assessing consumer preferences for organic, eco-labeled, and regular apples. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 26 (2), 404-416.
- Magnusson, M. K., Arvola, A., Koivisto Hursti, U-K, Åberg, L., & Sjöden, P-O. (2001). Attitudes towards organic foods among Swedish consumers. *British Food Journal*, 103 (3), 209–226.
- Mazzocchi, M., Lobb, A.E., Traill, W.B., & Cavicchi, A. (2008). Food Scares and Trust: A European Study. *Journal of Agricultural Economics*, 59 (1), 2–24.
- Mazzocchi, M., Lobb, A.E., & Traill, W.B. (2005). Food Risk Communication and Consumers' Trust in the Food Supply Chain: Causal model estimation results. *Deliverable no. 9. WoP 38*. Florence: Firenze University Press.
- Meyerhoff, J. (2004). The Influence of General and Specific Attitudes on State Willingness to Pay: A Composite Attitude-Behaviour Model. *CSERGE Working Paper ECM-2002-04*.
[\[http://www.uea.ac.uk/env/cserge/pub/wp/ecm/ecm_2002_04.htm\]](http://www.uea.ac.uk/env/cserge/pub/wp/ecm/ecm_2002_04.htm)

- Ministerstvo zemědělství (2008). *Ročenka ekologického zemědělství v České republice*. Praha: Ministerstvo zemědělství.
- Moisander, J. (1996). Attitudes and Ecologically Responsible Consumption. *Research reports 218*. Tilastokeskus. Helsinki. Finland.
- Moisander, J. (1998). Motivation for Ecologically Oriented Consumer Behavior. Papers from the Workshop *Consumption, Everyday Life and Sustainability program*. European Science Foundation, Exchange 3.
[<http://www.lancs.ac.uk/users/scistud/esf/lind2.htm>]
- Moldan, B. (2006). *Ekologická dimenze udržitelného rozvoje*. Praha: Karolinum.
- Montada, L., Kals, E., & Becker, R. (2007) Willingness for Continued Social Commitment: A New Concept in Environmental Research. *Environment and Behavior*, 39 (3), 287-316.
- Nakonečný, M. (1999). *Sociální psychologie*. Praha: Academia.
- Nařízení Rady (ES) č. 834/2007 ze dne 28. června 2007 o ekologické produkci a označování ekologických produktů a o zrušení nařízení (EHS) č. 2092/91. *Úřední věstník L 189*, 20. 7. 2007.
- Nařízení Komise (EU) č. 271/2010 ze dne 24. března 2010. *Úřední věstník Evropské unie*, 31. 3. 2010.
- Nevečeřalová, I. (2006). *Poptávka po biopotravinách. Výzkum poptávky po biopotravinách na vzorku pražských obyvatel*. Diplomová práce. Praha: Univerzita Karlova v Praze.
- O'Donovan, P., & McCarthy, M. (2002). Irish consumer preference for organic meat. *British Food Journal*, 104 (3-5), 353-370.
- OECD. (1994). *Environmental Indicators. OECD Core Set*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OECD. (2001). *Sustainable Consumption: Sector Case Study Series*. Household food consumption: Trends, Environmental Impacts and Policy Responses. Report ENV/EPOC/WPNEP(2001)13/FINAL.
- Ogilvy. (2008). *BIO – výzkumná zpráva*. Prezentace pro Ministerstvo zemědělství ČR. Praha: Ogilvy.
- Ölander, F., & Thøgersen, J. (1995). Understanding Consumer Behaviour as Prerequisite for Environmental Protection. *Journal of Consumer Policy*, 18, 345-385.

- Parsons, T., & Shils, E. A. (Eds.) (1951). *Toward a General Theory of Action*. Cambridge, Mass. In *Velký sociologický slovník* (1996). Praha: Karolinum.
- Póč, I. (2006). *Potenciál BIO potravin na českém trhu*. Marketingová studie. Prezentace pro Ministerstvo zemědělství ČR. Praha: Synergy Marketing and GfK Prague.
- Poortiga, W., Steg, L., & Vlek, C. (2004). Values, Environmental Concern, and Environmental Behavior: A Study into Household Energy Use. *Environment and Behavior*, 36, 70-93.
- Plutchik, R. (1980). *Emotions: a Psycho-evolutionary Hypothesis*. New York: Harper & Row.
- Raats, M. , & Shepherd, R. (1996). Developing a subject-derived terminology to describe perceptions of chemicals in foods. *Risk Analysis*, 16 (2), 133-46.
- Rickson, R. E. (1972). Self interest and pollution control. *Journal of Environmental Education*, 4, 43-48.
- Rimal, A., Moon, W., & Balasubramanian, S. (2005). Agro-biotechnology and organic food purchase in the United Kingdom. *British Food Journal*, 107 (2), 84-97.
- Rivis, A, & Sheeran, P. (2003). Descriptive Norms as an Additional Predictor in the Theory of Planned Behaviour: A Meta-Analysis. *Current Psychology: Developmental, Learning, Personality, Social*, 22 (3), 218-233.
- Roddy, G., Cowan, C.A., & Hutchinson, G. (1994). Organic food: a description of the Irish market. *British Food Journal*, 96(4), 3–10.
- Roddy, G., Cowan, C.A., & Hutchinson, G. (1996). Consumer attitudes and behaviour to organic foods in Ireland. *Journal of International Consumer Marketing*, 9 (2), 41-63.
- Rosett, R.N., & Nelson, F.D. (1975). Estimation of the two limit probit regression model. *Econometrica*, 43 (1), 141–146.
- Sahota, A. (2010). *The Global Market for Organic Food & Drink*. Presentation at BioFach 2010. 17-20 February 2010, Nuremberg. [<http://www.organic-world.net/2010-biofach-presentations.html>].
- Samsonová, P., Šarapatka, B., & Urban, J. (2005). *Přínos ekologického zemědělství pro kvalitu podzemních a povrchových vod*. Olomouc: PRO-BIO ve spolupráci s Bioinstitutem, o. p. s.

- Scialabba, N. E.-H., & Hattam, C. (Eds.) (2002). *Organic Agriculture, Environment and Food Security*. Rome: FAO, Environment and Natural Resources Service Sustainable Development Department.
- Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1980). Facts and fears: Understanding perceived risk. In R. Schwing and W. A. Albers, Jr. (Eds.), *Societal risk assessment: How safe is safe enough?* (pp. 181-214). New York: Plenum Press.
- Slovic, P. (2000). *The Perception of Risk*. London: Earthscan.
- Shepherd, G.J., & O'Keefe, D.J. (1984). Separability of attitudinal and normative influences on behavioral intentions in the Fishbein-Ajzen model. *The Journal of Social Psychology*, 122, 287-8.
- Schiffman L. G., & Kanuk L. L. (2004). *Nákupní chování*. Brno: Computer Press.
- Schmiege, S. J., Bryan, S. J. & Klein, W. M. P. (2009) Distinctions Between Worry and Perceived Risk in the Context of the Theory of Planned Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 39 (1), 95–119.
- Schwartz, S. H. (1970). Moral decision making and behavior. In J. Macaulay & L. Berkowitz (Eds.), *Altruism and helping behavior* (pp. 127-141). New York: Academic Press.
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). San Diego: Academic Press.
- Shimp, T.A., & Kavas, A. (1984). The theory of reasoned action applied to coupon usage. *Journal of Consumer Research*, 11 (3), 795-9.
- Sparks, P., & Shepherd, R. (1992). Self-identity and the theory of planned behavior: assessing the role of identification with 'green consumerism'. *Social Psychology Quarterly*, 55 (4), 388-99.
- Sparks, P., & Shepherd, R. (1994). Public perceptions of the potential hazards associated with food-production and food-consumption: and empirical study. *Risk Analysis*, 14, 799–806.
- Special Eurobarometer. (2006). *Risk Issues*. Fieldwork September - October 2005.
- Soukup, P. (2001). ISSP – Životní prostředí. Edice *Sociological Papers*. Praha: Sociologický ústav AV ČR.

- Squires, L., Juric, B., & Cornwell, T. B. (2001). Level of market development and intensity of organic food consumption: Cross-cultural study of Danish and New Zealand consumers. *The Journal of Consumer Marketing*, 18 (4/5), 392-409.
- Stern, P. C., (2000). Toward a coherent theory of environmentally significant behavior. *Journal of Social Issues*, 56(3), 407-424.
- Stolze, M., Piorr, A., Häring, A., & Dabbert, S. (2000). The Environmental Impacts of Organic Farming in Europe: Organic Farming in Europe. *Economics and Policy* 6. Stuttgart-Hohenheim: University of Hohenheim.
- Suša, O. (2004). Riziková společnost a výzva demokracii. In: *K sociologické reflexi moderního rizika* (5-12). Praha: Katedra sociologie FF UK.
- Šubrt, J. a kol. (2007). *Soudobá sociologie I (Teoretické koncepce a jejich autoři)*. Praha: Univerzita Karlova v Praze, Karolinum.
- Taylor-Gooby, P., & Zinn, J. O. (2006). *Risk in Social Science*. New York: Oxford University Press.
- Tarkiainen, A., & Sundqvist, S. (2005). Subjective norms, attitudes and intentions of Finnish consumers in buying organic food. *British Food Journal*, 107 (11), 808-822.
- Thøgersen, J., & Ölander, F. (2006). The Dynamic Interaction of Personal Norms and Environment-Friendly Buying Behavior: A Panel Study. *Journal of Applied Social Psychology*, 36 (7), 1758–1780.
- Thøgersen, J. (2008). *Sustainable Consumption: The interplay of goal-striving and (external) constraints in consumer decision-making and behaviour*. Prezentace v rámci Postgraduate School of Industrial Ecology Course 7.
- Thompson, G. D., & Kidwell, J. (1998). Explaining the choice of organic produce: Cosmetic defects, prices and consumer preferences. *American Journal of Agricultural Economics*, 80 (2), 277-287.
- Tregear, A., Dent, J.B. & McGregor, M.J. (1994). The demand for organically grown produce. *British Food Journal*, 96 (4), 21-5.
- Triandis, H. C. (1977). *Interpersonal behavior*. Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Triandis, H. C. (1980). Values, attitudes, and interpersonal behavior. In H. E. Howe & M. M. Page (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation 1979* (195-259). Lincoln: University of Nebraska Press.
- Tukke, A, & B. Jansen (2006). Environmental Impacts of Products: A Detailed Review of Studies *Journal of Industrial Ecology*, 10 (3), 159-182.

- Tvrdý, L. (2007). Trh práce a vzdělanost v regionálním kontextu. Ostrava: Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava.
- Underhill, S.E., & Figueroa, E.E. (1996). Consumer Preferences for Non-Conventionally Grown Produce. *Journal of Food Distribution Research*, 27 (2).
- Urban, J., & Braun Kohlová, M. (2007). Teorie plánovaného chování: vývoj, aplikace a kritika, Konference *Teorie jednání, jeden koncept, mnoho koncepcí*, teoretické sekce Masarykovy české sociologické společnosti. 20. 4. 2007.
- Urban, J., & Braun Kohlová, M. (2008). Teorie plánovaného chování, In: J. Šubrt, J. Balon (Eds.), *Teorie jednání: jeden koncept, mnoho koncepcí*. Praha: FSV UK, FF UK.
- Urban, J., & Šarapatka, B. (2003i). *Ekologické zemědělství: Učebnice pro školy i praxi. I. díl. Základy ekologického zemědělství, agroenvironmentální aspekty a pěstování rostlin*. Praha: MŽP.
- Urban, J., & Šarapatka, B. (2003ii). *Ekologické zemědělství. II. díl. Normy Evropské unie, chovy a welfare hospodářských zvířat, ekonomika, marketing konverze a příklady z praxe*. Praha: MŽP.
- Urban, J., & Ščasný, M. (2007i). Determinanty a bariéry spotřeby v ČR: pilotní studie na populaci Prahy. *CUEC Working Papers 3/2007*. Praha: Centrum pro otázky životního prostředí UK.
- Urban, J., & Ščasný, M. (2007ii). Willingness-to-Pay for Organic Food and Its Determinants. In E. Ritchelova, E. Sidorov (Eds.) *Proceedings of the 3rd international conference EA-SDI 2007*, Jan Evangelista Purkyně University in Usti nad Labem.
- Urban, J., Ščasný, M., & Zvěřinová, I. (2008i). Buy or Not to Buy Organic Food? A Case study on Prague's population. *Proceedings from Sustainable Consumption 2008 Conference*, Oct. 8, Budapest, Corvinus University of Budapest. [Online: <http://eman2008.uni-corvinus.hu/index.php?id=20243>]
- Urban, J., Ščasný, M., & Zvěřinová, I. (2008ii). How much are Prague consumers willing to pay for organic food? In: Šauer, P. *Environmental Economics and Policy – Young Researchers Perspective*. Praha: Nakladatelství a vydavatelství litomyšlského semináře.
- Urban, J., & Zvěřinová, I. (2009). What are the determinants of environmentally significant behavior in the Czech Republic? A secondary analysis of two ISSP

- data-sets. *CUEC Working Paper 1/2009*. Centrum pro otázky životního prostředí Univerzity Karlovy v Praze.
- Václavík, T. (2007). *Český trh s biopotravinami*. Green Marketing.
- Václavík, T. (2008). *Český trh s biopotravinami*. Green Marketing.
- Václavík, T. (2009). *Český trh s biopotravinami 2009. Navíc: Slovenský trh s biopotravinami*. Green Marketing.
- Vallerand, R.J., Deshaies, P., Cuerrier, J-P., Pelletier, L.G., & Mongeau, C. (1992). Ajzen and Fishbein's theory of reasoned action as applied to moral behavior: a confirmatory analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62 (1), 98-109.
- Van Loon, J. (2002). *Risk and Technological Culture: Towards a Sociology of Virulence*. London: Routledge.
- von Alvensleben, R. (1998). *Ecological Aspects of Food Demand: The Case of Organic Food in Germany*. Institute for Agricultural Economics, University of Kiel.
[<http://www.unikiel.de:8080/Agraroeconomie/Abteilungen/agrarmarketing>].
- Velký sociologický slovník (1996). Praha: Karolinum.
- Verhoef, P.C. (2005). Explaining purchases of organic meat by Dutch consumers. *European Review of Agricultural Economics*, 32(2), 245-267.
- Výrost, J., & Slaměník, I. (1997). *Sociální psychologie = Sociálna psychológia*. Praha: ISV.
- Vysekalová, J. (2004). *Psychologie spotřebitele: Jak zákazníci nakupují*. Praha: Grada.
- Wandel, M., & Bugge, A. (1997). Environmental concerns in consumer evaluation of food quality. *Food quality and Preferences*, 8(1),19-26.
- White, R. D. (2004). *Controversies in Environmental Sociology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wier, M., & Andersen, L. M. (2003). *Consumer demand for organic foods – attitudes and purchasing behavior*. Denmark: AKF – Institute of Local Government Studies.
- Wier, M., & Calverley, C. (2002). Market potential for organic foods in Europe. *British Food Journal*, 104(1), 45-62.
- Williams, A. G., Audsley, E., & Sandars, D. L. (2006). *Determining the environmental burdens and resource use in the production of agricultural and horticultural*

- commodities* (Main Report. Defra Research Project IS0205). Bedford: Cranfield University and Defra. [www.defra.gov.uk].
- Williams, P. R. D., & Hammitt, J. K. (2001). Perceived Risks of Conventional and Organic Produce: Pesticides, Pathogens, and Natural Toxins. *Risk Analysis*, 21 (2), 319-330.
- Yeung, R. M. W., & Morris J. (2001). Food safety risk Consumer perception and purchase behaviour. *British Food Journal*, 103 (3), 170-186.
- Zepeda, L., & Jinghan Li. (2007). Characteristics of organic food shoppers." *Journal of Agricultural and Applied Economics*, 39(1), 17-28.
- Zinn, J. O. (2006). Recent Developments in Sociology of Risk and Uncertainty [36 paragraphs]. *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research* [On-line Journal], 7(1), Art. 30. [<http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-06/06-1-30-e.htm>]