

S předmlouvou Thomase Pikettyho, autora knihy
Kapitál v 21. století



EKONOMIKA **NEROVNOSTI**

ANTHONY B. ATKINSON

Bizbooks

Ekonomika nerovnosti

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Bizbooks®

Anthony B. Atkinson
Ekonomika nerovnosti – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2016

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.


ALBATROS MEDIA a.s.

EKONOMIKA NEROVNOSTI

Anthony B. Atkinson

Bizbooks®

Obsah

Předmluva	7
Poděkování	15
Úvod	19
Část první DIAGNÓZA	25
Kapitola 1 – Určení hranic zájmu	27
Kapitola 2 – Poučení z historie	61
Kapitola 3 – Ekonomie nerovnosti	97
Část druhá NAVRHOVANÁ OPATŘENÍ	127
Kapitola 4 – Technologické změny a protikladné síly	129
Kapitola 5 – Zaměstnání a výplaty v budoucnosti	147
Kapitola 6 – Sdílení kapitálu	169
Kapitola 7 – Progresivní zdanění	193
Kapitola 8 – Sociální zabezpečení pro všechny	219
Část třetí JDE TO?	255
Kapitola 9 – Zmenšit koláč?	257
Kapitola 10 – Brání globalizace aktivitě?	277
Kapitola 11 – Můžeme si to dovořit?	295
Kudy dál?	315
Glosář	323
Seznam tabulek	329
Poznámky	339
Rejstřík	369
O autorovi	373

Předmluva Thomase Pikettyho

Inequality: What can be done, Anthony Atkinson (Harvard Univ. Press, 2015)
Recenzi Thomase Pikettyho z francouzštiny přeložila Marta Augustýnková.

Pro radikální reformismus

Anthony Atkinson zaujímá zvláštní místo mezi ekonomy. Navzdory všemu již půl století úspěšně prosazuje otázku nerovností jako základ svého přístupu a dokazuje, že ekonomie je především věda sociální a morální. Ve své nové knize *Ekonomika nerovnosti*, která je osobitější a akčněji zaměřená než ty předchozí, odhaluje obrysy nového radikálního reformismu. V této knize od Atkinsona najdeme trochu z Beveridgeho, čtenář by tedy udělal chybu, kdyby si nechal upřít to potěšení knihu prostudovat. Vědec proslulý svou opatrností opouští obranné pozice, vrhá se do potyčky a sestavuje seznam konkrétních, novátorských a přesvědčivých návrhů s cílem dokázat, že vždy existují alternativy a že boj za společenský pokrok a rovnost se musí znovu chopit svých práv tady a teď. Všeobecné přídatky na děti financované návratem daňové progresivity (snižující britskou nerovnost a chudobu už ne na úroveň americkou, ale na úroveň evropskou), záruka zaměstnání ve veřejném sektoru za minimální mzdu pro nezaměstnané, demokratizace přístupu k majetku prostřednictvím inovačního systému státního spoření se zaručeným výnosem pro střadatele a dědictví pro všechny (kapitálová dotace při dosažení věku 18 let, která by byla financovaná posílenou pozůstalostní daní), zrušení „poll tax“ a skutečný odklon od tatcherismu: výsledek je potěšující. Tuto knihu si musíte přečíst. Je vtipná, elegantní a hluboká. Nabízí tu nejlepší kombinaci toho, co politická ekonomie a britská pokrokovost mohou přinést.

Od vědce k občanovi

Aby bylo možné toto dílo a návrhy v něm obsažené náležitě posoudit, je třeba ho nejprve situovat do dlouholeté badatelské dráhy, která je cestou obezřetného a nesmlouvavého vědce. V letech 1966–2015 publikoval Atkinson na padesát děl a více než 350 odborných článků, které hluboce ovlivnily mezinárodní výzkumy o rozdělování bohatství, nerovnostech a chudobě. Zároveň je autorem významných teoretických příspěvků, převážně na téma teorie optimální daňové struktury, které byly publikovány v 70. letech 20. století a za které by mohl být oprávněným držitelem několika Nobelových cen. Jeho nejvýznamnější a nejhlubší práce však pojednávají o historické a empirické analýze nerovností, kterou opírá o teoretické modely, jež dokonale ovládá, ale používá skromně a umírněně. Díky svému historickému, empirickému a zároveň teoretickému přístupu, své extrémní přesnosti, poctivosti a svému smíření s etikou badatele sociálních věd, občana Spojeného království, Evropy a světa je Atkinson již několik desítek let vzorem pro celé generace studentů a mladých výzkumníků.

Atkinson a Simon Kuznets dali ve velké míře vzniknout novému oboru sociálních věd a politické ekonomie, a to studii historické dynamiky rozdělování příjmů a majetku. Otázka rozdělování a dlouhodobosti už byla samozřejmě středem zájmu politické ekonomie 19. století, především pak v pracích autorů, jako byli Thomas Malthus, David Ricardo nebo Karl Marx. Ti ale měli k dispozici omezené údaje a často byli nuceni si vystačit pouze s čistě teoretickými spekulacemi. Na práce, které jsou skutečně historicky podložené, je třeba si počkat až do druhé poloviny 20. století, kdy své výzkumy publikují Kuznets a Atkinson. Kuznets ve svém hlavním díle z roku 1953 kombinuje informace o prvních amerických národních účtech (k jejichž vzniku sám přispěl) s údaji o federální dani z příjmu zavedené v roce 1913 po dlouhém politickém boji. Vytváří tak první historickou práci o rozdělování příjmů, ve které navíc oznamuje dobrou zprávu: Nerovnosti se zmenšily.* V roce 1978 publikuje Atkinson jedno ze svých hlavních děl, jehož spoluautorem je Alan Harisson. Dílo je obsáhlejší než Kuznetsova práce a překonává ji. Atkinson systematicky využívá britské pozůstalostní archívy z 10.–70. let 20. století a mistrovsky analyzuje, do jaké míry mohou různé ekonomické, společenské a politické síly napomoci ozřejmění sledovaného vývoje rozdělování příjmů a majetku, které bylo během

* S. Kuznets, *Upper Income Shares in Income and Saving*, NBER, 1953.

této neklidné doby zvláště pozoruhodné.* Všechny další práce věnované historické dynamice nerovností příjmů a majetku jdou ve stopách základních prací Kuznetse a Atkinsona. Atkinson je nejen autorem průkopnických historických prací, ale zároveň je již několik desítek let jeden z nejlepších světových specialistů na komparativní výzkum měření nerovností a chudoby v moderních společnostech. Je neúnavným architektem mezinárodních spoluprací, které se těmto otázkám věnují.

Angažovaná a kousavá kniha

V knize *Ekonomika nerovnosti* Atkinson opouští území vědeckého výzkumu a vydává se na dobrodružnou cestu za akcí a veřejnou intervencí. Tím se vrací do postavení intelektuála z řad veřejnosti, kterého se ve skutečnosti od počátku své vědecké kariéry nikdy neztratil. Před historickým opusem z roku 1978 napsal pár děl, která již byla svým způsobem považována za knihy veřejné intervence. Z nich si můžeme uvést například *Poverty in Britain and the Reform of Social Security* (1969) a *Unequal Shares – Wealth in Britain* (1972). Atkinson nikdy striktně neodděloval historii, ekonomii a politiku. Vždy se pokouší o smír mezi vědcem a občanem, často diskrétně a někdy otevřeněji.

Kniha *Ekonomika nerovnosti* v tomto směru zachází mnohem dále než všechny předchozí práce. Atkinson riskuje a navrhuje skutečný akční plán. Jako vždy píše s elegancí, svým typickým způsobem dává šanci každému argumentu a každému autorovi a prezentuje je v tom nejlepším světle, srozumitelně a jednoduše. Ale tentokrát zaujímá jasnější stanovisko, přestože jeho přirozená opatrnost k tomu obvykle netáhne.

I když se nejedná o komickou knihu, najdeme v ní kousavou ironii, kterou dobře znají studenti a kolegové nesmírně puntičkářského vědce, profesora Atkinsona, ale která v jeho nejakademičtějších publikacích nebývá tak zřetelná.

Například když popisuje historickou scénu z roku 1988, ve které Nigel Lawson, ministr financí za vlády Margaret Thatcherové, nechá britský Parlament hlasovat o snížení horní hranice sazby daně z příjmu na 40 % (při převzetí moci Železnou lady v roce 1979 činila sazba 83 %). Jeden z konzervativních poslanců prohlásil s entuziasmem, že nemá „dostatek nul na své kalkulačce“, aby mohl změřit rozsah

* A. Atkinson, A. Harrison, *The Distribution of personal wealth in Britain*, Cambridge UP, 1978.

snížení daně, které získal pro sebe (*Ekonomika nerovnosti*, str. 181). Situace je vážná a je důvodem zlomyslných narážek. Tento odklon od ambiciózní daňové progresivity, která se držela ve Spojeném království půl století, je podpisem tchatchेरismu (stejně jako zákon o daňové reformě, Tax Reform Act, z roku 1986, který snižuje horní hranici sazby daně na 28 %, je podpisem reaganismu) a ve skutečnosti nikdy nedojde k jeho zpochybňování ze strany „New Labour“ v dobách Blaira (očividně není ve středu Atkinsonova zájmu), ostatně ne více než ze strany demokratů v dobách Clintona nebo Obamy.

Další pikantní historka možná překvapí mnoho jeho studentů i kolegů. Během hlasování v roce 1988 byl sám Atkinson přítomen v Dolní sněmovně, kde měl plné ruce práce se svým počítačem a daňovým mikrosimulátorem v „Shadow Cabinet Room“. Než ministr financí skončil svůj projev, podařilo se Atkinsonovi a jeho kolegyni Holly Sutherlandové dokončit vyčíslení plánu rozpočtu (*Ekonomika nerovnosti*, str. 283). Ironicky se tak prokázalo, že vědecký výzkum a počítačový kód jdou dokonale ruku v ruce s veřejnou angažovaností a novými podobami účastnické demokracie.

Boj za daňovou progresivitu a sociální pojištění

Otázka návratu ke zvýšení daňové progresivity hraje evidentně významnou roli v akčním plánu, který Atkinson navrhuje. Britský ekonom nemá v této problematice žádné pochybnosti: dramatický pokles maximální sazby daně z příjmu významně přispěl k nárůstu nerovností od 80. let 20. století, aniž by byl dostatečným přínosem pro společnost. Proto je třeba se bez váhání vrátit k onomu tabu, podle kterého horní hranice daňových sazeb nesmí překročit 50 %. Atkinson navrhuje rozsáhlou reformu britské daně z příjmu, ve které stanovuje maximální hranici sazby daně na 55 % při ročním příjmu nad 100.000 £ a 65 % při ročním příjmu nad 200.000 £ a zároveň navýšení horní hranice pro příspěvky na sociální zabezpečení (national insurance contributions).

To vše by umožnilo financovat významný rozvoj britského systému sociálního pojištění a přerozdělování a především velmi důslednou revalorizaci přídavků na děti (dvojnásobek až čtyřnásobek v jedné z navržených variant) a navýšení nejnižších důchodů a podpor v nezaměstnanosti.* Atkinson přichází s řadou variant

* Viz *Ekonomika nerovnosti*, str. 290–293. Rodičovské přídavky na první dítě by se navýšily z 20 £ na 40 £ týdně, nebo dokonce v jedné z variant na 90 £ týdně. Tyto přídavky by nicméně podléhaly zdanění.

a scénářů reformy, přičemž podporuje opatření umožňující logickou návaznost na systém všeobecného sociálního pojištění (dostupného všem), nikoliv na zásadu převodů podléhajících posouzení majetkových poměrů.

Pokud by tyto návrhy, zcela vyčíslené a finančně podpořené, byly přijaty, britská míra nerovnosti a chudoby by významně klesla. Podle simulací, které Atkinson a Sutherlandová provedli, by se vzdálila od americké míry a přiblížila by se průměrné míře v Evropě a OECD (*Ekonomika nerovnosti*, str. 299). To je hlavním cílem první série návrhů. Od přerozdělování nemůžeme očekávat vše, ale je třeba začít právě u něj.

Radikální reformismus: nová logika práv

Akční plán, který Atkinson navrhuje, tím zdaleka nekončí. V centru jeho zájmu se nachází dokonce návrhy na změnu fungování trhu práce a kapitálového trhu prostřednictvím vzniku nových práv pro ty, kteří jich mají nejméně. Je nemožné, abych zde popsal všechny jeho návrhy, uvedu tedy například záruku zaměstnání ve veřejném sektoru za minimální mzdu pro nezaměstnané, nová práva odborových organizací, veřejnou regulaci technologické změny nebo demokratizaci přístupu ke kapitálu.

Rád bych se pozastavil nad otázkou přístupu ke kapitálu a šíření vlastnictví. Atkinson uvádí dva zcela novátorské návrhy (*Ekonomika nerovnosti*, str. 167–171). Na jedné straně navrhuje zavedení systému státního spoření, které by umožnilo každému střadateli dosáhnout zaručeného výnosu ze svého kapitálu (nižšího než určitý práh individuálního kapitálu). Vzhledem k vysoké nerovnosti přístupu k náležitým finančním výnosům, zejména v závislosti na výši počátečního majetku (situace, které pravděpodobně přitížila finanční deregulaci během posledních desetiletí), se mi tento návrh jeví jako obzvláště vhodný. Podle Atkinsona je nerovnost úzce spojena s obecnější otázkou veřejného a sociálního reinvestování kapitálové sféry a zejména s otázkou opětovného vytváření veřejných aktiv: orgán veřejné moci se nemůže spokojit s akumulací dluhů a s nekonečnou privatizací všeho, co vlastní.

Na druhou stranu vedle systému státního spoření se zaručeným výnosem navrhuje Atkinson, aby pro nás byl zaveden dědický mechanismus („inheritance for all“) ve formě kapitálové dotace vyplácené každému mladému dospělému při dosažení věku 18 let a financované zvýšenou progresivitou pozůstalostní daně. Atkinson uvádí, že aktuální příjmy z britské pozůstalostní daně by umožnily financovat

kapitálovou dotaci v hodnotě něco přes 5.000 £ pro každého mladého dospělého. Přichází s návrhem rozsáhlé reformy daně z převodu majetku, spočívající zejména ve zvýšení progresivity daně z majetku nejvyšší hodnoty (horní hranice 65 % jako u daně z příjmu), což by umožnilo financovat kapitálovou dotaci v řádu 10.000 £ na osobu (*Ekonomika nerovnosti*, str. 171, str. 195).

Musím říct, že osobně jsem měl vždy relativní výhrady vůči myšlence individuální finanční dotace a obecně jsem preferoval princip přístupu k základnímu bohatství (vzdělání, zdraví, kultura...). Ale ať už je zvolená varianta jakákoliv, myšlenka přímého propojení pozůstalostní daně a práv, která tato sazba umožňuje financovat, se mi zdá více než relevantní.

Obrovskou výhodou řešení, které Atkinson navrhuje, je, že umožňuje zcela jasně vyjádřit fakt, že logika pozůstalostní daně spočívá v podpoře dědictví pro všechny. Přířímým propojením částky vyplácené všem se sazbou pozůstalostní daně bychom snad mohli doufat ve změnu při demokratické diskuzi na toto téma.

Návrat „poll tax“ a otázka daně z majetku

Jednou z nejzajímavějších částí knihy je britská diskuze na téma „poll tax“. Všichni už někdy slyšeli o „poll tax“, známé paušální dani (stejně částce v librách šterlinků pro bohaté i chudé), kterou chtěla v letech 1989–1990 Margaret Thatcherová nahradit původní místní daň, jež měla podobu poměrné daně z nemovitosti, jejíž výše stoupala úměrně k hodnotě bydlení. Reforma „poll tax“ vedla nakonec k významnému navýšení daní pro ty nejchudší a výraznému snížení pro ty nejbohatší. Reforma byla více než nepopulární. Vyvolala městské nepokoje i parlamentní frondu. Železná lady však byla neústupná, a proto ji v roce 1990 konzervativní poslanci připravili o moc a vložili ji do rukou Johnu Majorovi, který „poll tax“ zrušil. Byla to zbytečná reforma.

Jen málo lidí si dnes uvědomuje, že nová místní daň („council tax“) zavedená v roce 1993 a dodnes vybíraná, je ve skutečnosti téměř stejně regresivní jako „poll tax“. Z tohoto pohledu jsou údaje, které Atkinson shromáždil, obzvlášť překvapivé. Lidé, jejichž nemovitý majetek má cenu okolo 100.000 £, odvádí „council tax“ v průměrné výši asi 1.000 £, a ti, jejichž majetek má cenu okolo 1.000.000 £ odvádí zhruba 2.000–2.500 £ (*Ekonomika nerovnosti*, obrázek 7.3, str. 199). Jedná se tedy o systém, který není tak násilně regresivní v porovnání se systémem, který měla v plánu zavést Thatcherová, kde by každý platil stejnou částku. Ale to nic nemění na faktu,

že je extrémně regresivní. Ve skutečnosti daňová sazba dosahuje 1 % pro nejchudší osoby, až 0,2–0,25 % pro ty nejbohatší. Průměrná sazba daně činila 0,54 % pro celé Spojené království v letech 2014–2015. Ve většině evropských států, stejně jako ve Spojených státech amerických, je obecně místní daň úměrná hodnotě majetku.

Atkinson zcela logicky navrhuje, aby to ve Spojeném království fungovalo stejně. Taková reforma s udržitelným výnosem by mohla být první etapou v zavedení progresivní daně z nemovitosti, nebo dokonce později i progresivní daně z čistého majetku (včetně finančních aktiv a dluhů). Z tohoto hlediska je zarážející, že už tak vysoce progresivní daň z převodu nemovitosti („stamp duty“) ve Spojeném království je v posledních dvou letech ještě progresivnější. Aktuální sazby při převodu majetku jsou následující: 0 % při převodu majetku v hodnotě menší než 125.000 £, 1 % při převodu majetku v hodnotě mezi 125.000–250.000 £, 3 % při hodnotě mezi 250.000–500.000 £, 4 % při hodnotě mezi 500.000–1.000.000 £, 5 % při hodnotě jednoho až dvou milionů liber (nová sazba od roku 2011) a 7 % při převodu majetku v hodnotě více než dva miliony liber (sazba zavedena v roce 2012). Je zajímavé, že konzervativci ze začátku silně kritizovali 5% sazbu, kterou zavedla labouristická vláda, ale poté, co se dostali k moci, zavedli sazbu 7 %. To dokazuje, že v kontextu rostoucích nerovností, zvláště pak narůstajícího soustředění majetku a velmi obtížného přístupu mladé generace k vlastnictví, je napříč členskými politickými stranami cítit potřeba vyvinout progresivnější systém zdanění majetku. To svědčí také o nutnosti znovu promyslet koherentním způsobem celý systém majetkových daní. Tuto potřebu Atkinson vyzdvihuje. Je těžko pochopitelné, proč by daň z převodu měla být tak vysoce progresivní, zatímco roční pozemková daň by měla být regresivní.

Spojené království, Evropa, svět

Akčnímu plánu od Atkinsona je možné vytknout pouze to, že je přehnaně orientovaný na Spojené království. Společenské, daňové a rozpočtové návrhy jsou určeny britské vládě, zatímco prostor pro otázky na mezinárodní úrovni je poměrně omezený. Například autor stručně zmiňuje otázku minimální daně z velkých nadnárodních korporací v části „myšlenka ke zvážení“ (ideas to pursue) místo toho, aby ji rozebral v části, kde si je svými návrhy jistý. Vzhledem k tomu, že Spojené království hraje ústřední roli v daňové soutěži v Evropě a také na světové mapě daňových rájů, spíše bychom si mysleli, že nejlepší místo v knize zaujme návrh na zavedení

společné daně ze zisku nebo návrh na rozvoj celosvětového, nebo alespoň euro-amerického registru cenných papírů. Tyto otázky jsou v knize zmíněny, včetně otázky vytvoření „World Tax Authority“ (*Ekonomika nerovnosti*, str. 201–204, 276–277) a návrhu, aby z HDP bylo určeno 1 % na mezinárodní pomoc (*Ekonomika nerovnosti*, str. 236), ale nejsou ve středu zájmu jako otázky čistě britské.

Tato výtky vůči knize je zároveň její nejsilnější stránkou. Zimomřivé vlády nemají pro sebe žádnou omluvu. To nám v podstatě říká Atkinson ve svém díle, protože je stále ještě možné jednat na národní úrovni. Základ akčního plánu, který Atkinson navrhuje, může Spojené království aplikovat na národní úrovni (nebo jej na národní úrovni mohou aplikovat jiné země než Spojené království, protože jeho návrhy mohou být aplikovány a adaptovány i v jiných zemích) a nečekat na hypotetické mezinárodní spolupráce. Mezi řádky můžeme bezpochyby číst jisté rozčarování vůči Evropské unii. Atkinson nám připomíná, že ji vždy podporoval, obzvlášť při připojení Spojeného království v roce 1973. Připomíná, že v té době několik členských států zpochybňovalo financování britského sociálního státu (a především „National Health Service“) z daní, což představovalo nepřijatelnou konkurenci pro země, kde se náklady na sociální stát odvíjely od zaměstnavatelů. Nemalá část britské levice proto viděla v Evropě a její posedlosti „svobodnou a nepokřivenou“ konkurencí moc nepřející sociální justici a politikám zaměřeným na rovnost. „V té době nebyla jejich podezření oprávněná,“ tvrdí Atkinson (*Ekonomika nerovnosti*, str. 277). Zdá se, jako by chtěl dodat, že dnes by oprávněná byla, ale tak daleko nezajde, protože chce udržet naději a nadšení. Tato kniha je knihou optimistického občana Spojeného království, Evropy a světa a to je to, co činí čtenáře šťastným.

Anthony Atkinson, Inequality: What can be done, Harvard University Press 2015; česky Ekonomika nerovnosti, Bizbooks 2016.

Bibliografie Atkinsonových prací viz <http://www.tony-atkinson.com>

Poděkování

Tato kniha je výsledkem vědeckého bádání v oblasti ekonomie nerovnosti, na kterém jsem pracoval od doby své promoce v oboru ekonomie v roce 1966. Za tu dobu, téměř 50 let, jsem se postupně stal dlužníkem mnoha lidí – těch, s nimiž jsem pracoval, kolegů na celém světě, studentů i autorů děl z různých oborů. Na tomto místě mohu jmenovat jen některé z nich. Po dlouhou dobu byli mými spolupracovníky v oblasti nerovnosti příjmů tito lidé (v abecedním pořadí): François Bourguignon z Paris School of Economics; Andrea Brandolini z Bank of Italy; Andrew Leigh (nyní poslanec australského parlamentu); Eric Marlier z institutu CEPS v Lucembursku; John Micklewright z University College London; Brian Nolan z Oxfordu; Thomas Piketty z Paris School of Economics; Emmanuel Saez z University of California, Berkeley; Amartya Sen z Harvardu; Tim Smeeding z University of Wisconsin–Madison; a Holly Sutherlandová z University of Essex. V nedávné době se mými spolupracovníky stali Rolf Aaberge a Jørgen Modalsli z instituce Statistics Norway; Facundo Alvaredo, Salvatore Morelli a Max Roser z programu pro ekonomické modelování z institutu INET na Oxford Martin School; Jakob Sørengaard z University of Copenhagen a zaměstnanci dánského ministerstva financí; a Charles Diamond, zakladatel nepolitického portálu Inequality Briefing (<http://inequalitybriefing.org/>). Na Nuffield College, ideálním prostředí pro vědecký výzkum, jsem oceňoval diskuze, které se mnou vedli mimo jiné Bob Allen, Christopher Bliss, Duncan Gallie, John Goldthorpe, David Hendry, Paul Klemperer, Meg Meyerová, and John Muellbauer. Všem, které jsem vyjmenoval výše, vděčím za mnoho a rád bych vyjádřil, jakým potěšením pro mne bylo s nimi pracovat. Při psaní této knihy jsem hodně těžil ze společné práce s François Bourguignonem na edici druhého svazku *Handbook of Income Distribution* vydaném nakladatel-

stvím Elsevier v prosinci 2014. Rád bych vyjádřil své díky více než padesátce autorů, kteří do této publikace přispěli.

Tato kniha vychází ze dvou veřejných přednášek a jednoho článku: přednášky „Where Is inequality Headed?” přednesené v rámci cyklu Arrow Lecture v květnu 2013 na Stanford University; všeobecné přednášce „Can We Reduce Income Inequality?” přednesené na výročním setkání Národně-ekonomické společnosti (Nationalökonomische Gesellschaft/Austrian Economic Association) ve Vídni v květnu 2014; a článku „After Piketty,” který byl vydán k sympoziu ke knize Thomase Pikettyho *Kapitál v 21. století* (Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press, 2014; česky Universum 2015) v *British Journal of Sociology* 65 (2014): 619–638. Připravil jsem je v době, kdy jsem se pyšnil titulem Centennial Professor na London School of Economics, a jsem nanejvýš vděčný škole i svým kolegům za jejich podporu při práci na těchto projektech, a v době, kdy jsem se zapojoval jen virtuálně. Jak jsem rozšiřoval obsah knihy, čerpal jsem z myšlenek, které těžily z mé stáže v ECFINu v letech 2012–2013, a rád bych tímto poděkoval Evropské komisi za podporu mého výzkumu.

Při přípravě knihy mi pomohlo mnoho lidí, ale měl bych speciálně zmínit skutečnost, že výpočty používané v kapitole 11 připravily Holly Sutherlandová a její kolegyně Paola de Agostiniová, Chrysa Leventiová a Iva Tasseva z University of Essex. V roce 1983 jsem já a Holly začali pracovat na modelu TAXMOD určeném pro Velkou Británii, modelu daní a dávek vycházejícím z mikrodat, který byl součástí programu financovaného agenturou ESRC týkajícího se zdanění, pobídek a distribuce příjmů pod vedením mým, Mervyna Kinga, Nicka Sterna. V té době, společně, v atmosféře přátelské rivality, TAXMOD nastavil lačku pro mezinárodní prostředí a Holly následně dovedla výzkum až k významnému modelu EURO-MOD, který se vztahuje na celou EU. Výpočty v kapitole 11 využívají britskou část modelu. Není třeba zmiňovat, že Essexský tým není žádným způsobem zodpovědný za obsah jedenácté kapitoly, ale bez jejich ochotné a bystré spolupráce by nemohla být napsána.

V knize se zmiňuji o velkém pokroku, který se udál v dostupnosti údajů od doby, kdy jsem začal studovat distribuci příjmů v 60. letech. Při sestavování grafů v knize jsem se částečně opíral o *Chartbook of Economic Inequality*, který jsme dali dohromady já a Salvador Morelli, dále o Databázi nejvyšších světových příjmů (World Top Incomes Database), která je dílem Facunda Alvareda, a o údaje

z LIS Key Figures zveřejněné lucemburským datovým centrem LIS Cross-National Data Center in Luxembourg (jehož prezidentem mám tu čest být). Ale jsou tu i jiné instituce, které mi zpřístupnily svá data. Ačkoliv je pro jejich množství výslovně neuvedu, patří jim všem rovněž můj velký dík.

Vděčný jsem také následujícím lidem, kteří četli část rukopisu či celý rukopis, a to často ve velké časové tísní, a podporovali mne v mém zájmu o tento projekt: Rolf Aaberge, Facundo Alvaredo, Charles Atkinson, Estelle Atkinsonová, Judith Atkinsonová, Richard Atkinson, Sarah Atkinsonová, François Bourguignon, Andrea Brandolini, Zsuzsa Fergeová, David Hendry, John Hills, Chrysa Leventiová, Ian Malcolm, Eric Marlier, Claudine McCreadieová, John Micklewright, Salvatore Morelli (jenž mi také pomohl s grafy), Brian Nolan, Maari Paskovová, Thomas Piketty, Max Roser, Adrian Sinfield, Tim Smeeding, Holly Sutherlandová a Iva Tassevová. Jejich poznámky přispěly značnou měrou ke zlepšení této knihy a v některých případech dokonce k přepsání její části. Plodnou diskuzi o aspektech této knihy se mnou také vedl Julian Le Grand, Ruth Hancocková a Wiemer Salverda. Charlotte Proudmanová mi pomohla v raných stádiích psaní. Maarit Kivilo byl velmi efektivním pomocníkem při přípravě odkazů v poznámkách. Bylo mi ctí pracovat na této knize s editorem Harvard University Press Ianem Malcolmem a jeho kolegý; všichni byli vždy nápomocni a povzbuzovali mne při mé práci.

Při práci, jež za knihou je, mi velmi pomáhali mí kolegové ze skupiny Inequality Group, která je součástí programu EMoD podporovaného institutem INET na Oxford Martin School. Speciální poděkování patří Davidu Hendrymu, který nejenže poskytl prostory pro Inequality Group a podporoval mou práci po oněch 18 měsících, kdy jsem seděl doma zabraný do práce, ale který jako první navrhl, abych napsal knihu, v níž shrnu své myšlenky týkající se různých aspektů nerovnosti. Samozřejmě ani jeho, ani kohokoliv jiného, koho zde zmiňuji, nelze činit zodpovědnými za analytické chyby nebo za projevené názory.

Honorář za tuto knihu až do roku 2020 bude věnován následujícím charitativním organizacím: Oxfam, Tools for Self Reliance, Emmaus UK a Quaker Housing Trust.

Úvod

Nerovnost se v současnosti nachází v popředí zájmu veřejné diskuze. Hodně se píše o horním 1 % (nejbohatších, nejvýdělečnějších) a zbylých 99 % a lidé si uvědomují rozsah nerovnosti mnohem více, než tomu bylo v minulosti. Prezident Spojených států amerických Barack Obama a generální ředitelka Mezinárodního měnového fondu (IMF) Christine Lagardeová prohlásili, že rostoucí nerovnost je prioritou. Když se výzkumné centrum Pew Research Center ptalo prostřednictvím projektu globálních postojů (Global Attitudes Project) v roce 2014 na „největší nebezpečí ohrožující svět“, zjistilo, že ve Spojených státech a v Evropě „převládá obava z nerovnosti nad všemi ostatními nebezpečími“.¹ Ale pokud bereme vážně snahu o snížení příjmové nerovnosti, co konkrétně se s tím dá dělat? Jak je možné převést zvýšené veřejné povědomí do politiky a aktivit, které opravdu povedou ke snížení nerovnosti?

V této knize předložím konkrétní návrhy na změnu politiky, která, jak doufám, by mohla způsobit skutečný posun v distribuci příjmů směrem ke snížení nerovnosti. Ponaučení budu čerpat v dějinách a čerstvý pohled – distribučníma očima – ze stávající ekonomické teorie. Pokusím se ukázat, co je dnes možné udělat, aby se snížil rozsah nerovnosti. Činím tak v optimistickém duchu. Svět čelí velkým problémům, ale společně nejsme bezmocní tváří v tvář silám, které nemáme pod kontrolou. Budoucnost je z velké části v našich rukách.

Osnova knihy

Knihu tvoří tři části. První část se zabývá diagnózou. Co se skrývá pod pojmem nerovnost a jaký je její současný rozsah? Objevují se v dějinách období, kdy nerovnost klesala, a pokud ano, čemu se můžeme z těchto období přiučit? Co nám umí

ekonomická teorie říct o příčinách nerovnosti? Jedna kapitola následuje druhou, aniž bych je uzavíral shrnutím, avšak na konci první části je „dosavadní souhrn“. Druhá část přiblíží 15 návrhů popisujících kroky, které mohou země udělat, aby nerovnost snížily. Na konci druhé části je uveden přehled všech 15 návrhů a dalších 5 „myšlenek ke zvážení“. Ve třetí části se zabývám různými námitkami k předloženým návrhům. Je možné srovnat podmínky pro všechny, aniž bychom ztratili pracovní místa nebo zpomalili ekonomický růst? Můžeme si dovolit program vedoucí ke snížení nerovnosti? „Kudy dál“ nakonec shrne návrhy a úvahy, co se dá dělat s tím, aby se ve skutečnosti mohly zrealizovat.

První kapitola vykreslí pozadí, na kterém se bude odehrávat debata o významu nerovnosti a poskytne první pohled na důkazy o rozsahu nerovnosti. O „nerovnosti“ se hodně mluví, ale vládne kolem ní rovněž hodně zmatků, protože tento pojem pro každého znamená něco jiného. S nerovností se můžeme setkat v různých oblastech lidské aktivity. Lidé mají nestejnou politickou moc. Lidé si nejsou před zákonem rovni. Dokonce i ekonomická nerovnost, na kterou se zde soustředím, může mít několik významů. Je třeba vyjasnit si povahu cílů a jejich vztah k sociálním hodnotám. Je zde předmětem zájmu nerovnost příležitostí nebo nerovnost výstupů? O jaké výstupy by mělo jít? Máme se soustředit pouze na chudobu? Až budou předloženy údaje o nerovnosti, musí se vždy čtenář zeptat, čeho je to nerovnost a mezi kým? Kapitola pokračuje představením prvního obrázku ekonomické nerovnosti a toho, jak se situace změnila za posledních 100 let. Účelem není pouze osvětlit důvody, proč je dnes nerovnost v takovém středu zájmu, ale také vymezit klíčové charakteristiky uvažované nerovnosti.

Jedním z témat knihy je pochopení, jak důležité je čerpat ponaučení z minulosti. Možná se stalo klišé z toho, co Santayana napsal ve své knize *The Life of Reason*: „Ti, kdo si nepamatují minulost, jsou odsouzeni k tomu ji opakovat.“ Ale stejně jako mnohá klišé, i toto obsahuje velký kus pravdy.² Minulost nabízí měřítko, díky němuž můžeme posoudit, co by při snižování nerovnosti mohlo být dosažitelné, a nápady, jak by se toho dalo dosáhnout. Naštěstí spadá historické studium příjmové distribuce do oblasti ekonomie, která v minulých letech udělala velký pokrok. Napsání této knihy bylo umožněno díky nesrovnatelně lepšímu přístupu k empirickým údajům o ekonomické nerovnosti v průběhu času v různých zemích, jak popisuje kapitola druhá. Z těchto údajů se lze hodně naučit, zvláště pak jakým způsobem docházelo ke snižování nerovnosti v poválečné Evropě. Pokles nerov-

nosti se objevil během druhé světové války a v následujícím období v letech 1945 až 1979 se projevoval také jako následek několika vyrovnávacích sil. Tyto vyrovnávací mechanismy – včetně vědomých politik – poté přestaly fungovat nebo se naopak otočily v okamžiku, který nazýváme „obrat v nerovnosti“, k němuž došlo v 80. letech. Od té doby nerovnost v mnoha zemích narůstá (ovšem ne ve všech, což je případ Latinské Ameriky).

Síly, které vedly ke snížení nerovnosti v poválečných letech, představují průvodce pro tvorbu politiky v budoucnosti. Svět se však od té doby dramaticky změnil. V kapitole 3 se píše o ekonomické nerovnosti v současnosti. Zde vycházím z příkladu z učebnice ekonomie týkajícího se dvou sil – technologických změn a globalizace, sil, které radikálně přetváří trh práce bohatých a rozvojových zemí a které vedou k prohloubení rozdílů v distribuci mezd. Nicméně pak se od učebnice odkloním. Technologický pokrok není přírodní silou, nýbrž odráží ekonomická a sociální rozhodnutí. Volba, kterou provedou firmy, jednotlivci nebo vlády, může ovlivnit směřování technologie, a tím také distribuci příjmů. Zákon nabídky a poptávky může stanovit hranice mzdám, které budou vypláceny, ale ponechává dostatek prostoru pro fungování širších souvislostí. Je potřeba použít rozsáhlejší analýzu, která zohlední ekonomický a sociální kontext. Příklad z učebnice se soustředí pouze na trh práce a nedokáže pojmut kapitálový trh. Kapitálový trh a s ním spojená otázka sdílení zisků z celkového příjmu byly v minulosti ústředním prvkem analýzy distribuce příjmů a měly by se jím stát znovu.

Po diagnóze přichází činy. Druhá část knihy obsahuje sérii návrhů, které by společně mohly posunout společnost k významně nižší úrovni nerovnosti. Návrhy se dotknou širokého spektra politik a neomezují se pouze na fiskální redistribuci – ačkoliv ta je velmi důležitá. Snížení nerovnosti by mělo být prioritou pro každého. V rámci vlády je to věc ministra zodpovědného za vědu stejně jako ministra zodpovědného za sociální ochranu; jedná se o problematiku politiky konkurence stejně jako reformy trhu práce. Měla by zajímat jednotlivce v roli pracujících, zaměstnavatelů, spotřebitelů i střadatelů a také daňových poplatníků. Nerovnost je součástí naší ekonomické a sociální struktury a k jejímu významnému snížení může dojít jen tehdy, pokud prověříme všechny aspekty naší společnosti.

S tím souvisí, že první tři kapitoly druhé části knihy pojednávají o různých prvcích ekonomiky: čtvrtá kapitola se zabývá technologickými změnami a jejich distribučními dopady včetně vztahu se strukturami trhu a protipůsobícími silami.

Pátá kapitola se zabývá trhem práce a mění se povaze zaměstnání, šestá kapitola popisuje kapitálový trh a sdílení majetku. V každém případě hrají tržní síly a jejich umístění důležitou roli. Distribuce majetku možná přestala být ve 20. století tak koncentrovaná, to ovšem neznamená, že došlo k přenosu kontroly nad ekonomickým rozhodováním. Na trhu práce se díky změnám posledních desetiletí, především díky zvýšené „flexibilitě“ trhu práce, přesunula moc od pracujících k zaměstnavatelům. Růst nadnárodních společností a liberalizace obchodu a kapitálového trhu posílily pozici společností na úkor zákazníků, pracujících i vlád. Sedmá a osmá kapitola pojednávají o problematice progresivního zdanění a státu blahobytu. Řada předkládaných návrhů, jako např. návrat k progresivnějšímu zdanění příjmu, je předmětem široké diskuze, ovšem některé jsou méně předvídatelné, jako např. myšlenka „účastnického příjmu“ jakožto opory systému sociální ochrany.

Klasickou odpovědí na otázku „Jak můžeme bojovat s rostoucí nerovností?“ je obhajovat zvýšené investice do vzdělání a kvalifikace. O těchto opatřeních se zmíním relativně krátce, ne protože bych si myslel, že nejsou důležitá, ale protože jsou již veřejností značně probírána.³ Zcela jistě podporuji takovéto investice do rodin a do vzdělání, ale rád bych vyzdvihl poněkud radikálnější návrhy – návrhy, které po nás chtějí, abychom znovu promysleli základní aspekty naší moderní společnosti a abychom odmítli politické myšlenky, které převládaly v minulých desetiletích. Na první pohled se mohou zdát výstřední či nepraktické. Z toho důvodu se třetí část věnuje námitkám a hodnocením uskutečnitelnosti navrhovaných opatření. Nej-předvídatelnější výzvou je námitka, že si nemůžeme dovolit tato nezbytná opatření. Dříve než začnu řešit rozpočtové otázky, pokusím se odvrátit mnohem obecnější námitku, že konflikt mezi rovností a efektivitou je nevyhnutelný. Je pravda, že redistribuce přinese překážky? Předmětem deváté kapitoly je debata o ekonomice blahobytu a o „zmenšování koláče“. Druhá série námitek k návrhům tvrdí, že „návrhy jsou prima, ale co s globalizací – její dnešní rozsah znamená, že jedna země se sama nemůže vydat na tak radikální cestu“. Tento potenciálně vážný argument probírám v desáté kapitole. V kapitole 11 se dostáváme k „politicko-matematickým výpočtům“ týkajícím se návrhů: k důsledkům na vládní rozpočet, přičemž Velká Británie představuje konkrétní případovou studii. Někteří čtenáři si ji přečtou jako první, ale já jsem ji nechal na konec. Ne proto, že bych si myslel, že není důležitá, ale protože analýza je nutně mnohem konkrétnější, co se místa i času týče. Výnos z navrhovaných daní a náklady sociálních transferů závisejí na institucionálních

strukturách a dalších charakteristikách konkrétní země. Mým cílem je proto vysvětlit způsob, jakým ekonomové přistupují k uskutečnitelnosti návrhů a více přiblížit to, co je dnes možné udělat ve Velké Británii. Pro některé návrhy nelze provést výpočty, ale pokusil jsem se nabídnout širší náznak toho, jak by ovlivnily veřejné finance.

Co očekávat

Kniha je výsledkem mých úvah, a to nejen o příčinách a řešení nerovnosti, ale i o stavu současného ekonomického myšlení. V anglickém románu *Cold Comfort Farm* od Stelly Gibbonsové z roku 1932, se autorka rozhodla (bezpochyby v žertovném duchu) označovat hvězdičkami „lepší pasáže“, aby pomohla čtenáři, který si nebyl jistý, „zda považovat větu za literaturu nebo...za naprostý žvást“.⁴ Přemýšlel jsem o tom, že budu následovat její příklad a označím pasáže, které se odchylojí od konvenčního obecného názoru tak, aby se čtenáři, kteří se bojí „planých řečí“, měli na pozoru. Nakonec jsem se rozhodl obejít se bez hvězdiček, ale jakmile se odchýlím od hlavního myšlenkového proudu společnosti, dám vědět. Měl bych zdůraznit, že netvrdím, že přijaté přístupy jsou nutně nadřazené, ale že je tu více než jen jeden způsob provozování ekonomie. V Cambridge v Anglii i v Cambridge v Massachusetts mne učili, abych se ptal: „Kdo vydělá a kdo prodělá?“ na ekonomické změně politiky. To je otázka, která mi často v dnešních debatách v médiích i v politice chybí. Mnoho ekonomických modelů předpokládá identické reprezentativní konatele, kteří vykonávají sofistikovaná rozhodnutí, přičemž jsou potlačovány distribuční problémy a není ponechán prostor pro zvážení spravedlnosti výsledného výstupu. Za sebe se domnívám, že by tu měl být prostor pro diskuzi. Neexistuje jen jedna Ekonomie.

Kniha cílí na obecně vzdělaného čtenáře se zájmem o ekonomii a politiku. Technický materiál se z velké části omezuje na poznámky a připojil jsem také glosář některých hlavních používaných pojmů. Najdete zde celou řadu grafů a tabulek. Detailní zdroje ke všem číslům je možné dohledat v části Zdroje k obrázkům na konci knihy. Při psaní knihy jsem si vzal k srdci výrok Stephena Hawkinga, že „každá rovnice sníží počet čtenářů na polovinu“. V hlavním textu se nevyskytují žádné rovnice, doufám tedy, že čtenáři dočtou knihu až do konce.

Část první

DIAGNÓZA

Kapitola 1

Určení hranic zájmu

Tato kniha pojednává o způsobech snižování rozsahu nerovnosti. V úvodu je tedy nezbytné vymezit hranice zájmu zkoumaného cíle. Začněme vyvrácením jedné z možných mylných představ. Není nutné vymýtit veškeré rozdíly mezi ekonomickými výsledky, ani dosáhnout všeobecné rovnosti. Jisté rozdíly při odměňování v ekonomice mohou být vcelku dobře obhajitelné. Cílem je spíše *snižit* nerovnost pod její současnou úroveň, jelikož jsem přesvědčen, že současná úroveň nerovnosti je nepřiměřená. Toto tvrzení je míněno jako cesta úvahy, ne jako její konečný cíl. Čtenáři mohou stejně dobře nesouhlasit se stanovením přijatelné míry nerovnosti, a přitom souhlasit s tvrzením, že současná úroveň nerovnosti je neakceptovatelná a neudržitelná.

V této kapitole jsou uvedeny argumenty, proč by nás měla zajímat nerovnost a její vztah k zásadním sociálním hodnotám. Také se seznámíme s empirickými důkazy. Nakolik nerovné jsou naše jednotlivé společnosti? O kolik se zvýšila nerovnost? Není důležité pochopit pouze širší souvislosti, je třeba ponořit se mnohem hlouběji. Co konkrétně statistiky zahrnují a co v nich schází? Kdo má jakou pozici při rozdělování?

Nerovnost příležitostí a nerovnost výsledků

Pojem „nerovnost“ má mnoho lidí spojeno s termínem „rovné příležitosti“. Podobné pojmy se často vyskytují v politických projevech, prohlášeních politických stran a rétorice volebních kampaní. Toto mocné heslo slouží již dlouho jako zbraň v politickém boji. Richard Tawney ve své eseji *Equality* píše, že všem lidem by mělo být „stejnou měrou umožněno naplno využít všeho, co vlastní“. V novější ekonomické literatuře, v návaznosti na práci Johna Roemera, se determinanty economic-

kých výsledků dělí na ty, které jsou dány „okolnostmi“, které nemohou daní lidé ovlivnit, jako např. rodinné zázemí, a na ty, které jsou dány „úsilím“, za něž nese člověk osobní odpovědnost. Rovnosti příležitostí dosáhneme, jestliže prve zmíněná proměnná – okolnosti – přestane hrát jakoukoliv roli v konečném výsledku. Pokud někdo studuje ve škole usilovněji, uspěje u zkoušek a dostane se na lékařskou fakultu, pak lze přinejmenším část jeho vyššího lékařského platu (ovšem ne nutně celý) připsat vynaloženému úsilí. Pokud by však místo na fakultě získal díky vlivu svých rodičů (např. některé univerzity upřednostňují děti svých bývalých studentů), potom se jedná o nerovnost příležitostí.⁵

Koncept rovnosti příležitostí je velmi přitažlivý. Nicméně znamená to, že nerovnost výsledků je nepodstatná? Mám-li mluvit za sebe, pak říkám „ne“. Nerovnost výsledků je stále důležitá, dokonce i pro ty, kteří se o ni zajímají právě kvůli „vyrovnaným šancím na výhru“. Abychom pochopili proč, musíme začít rozpoznávat rozdíl mezi těmito dvěma koncepty. Nerovnost příležitostí je v podstatě koncept typu *ex ante* – každý by měl mít rovnocenné výchozí podmínky, zatímco přerodělovací činnosti mají co do činění s výsledky *ex post*. Ti, kteří považují nerovnost výsledků za nepodstatnou, považují zájem o výsledky *ex post* za neoprávněný. Věří totiž, že bychom neměli zkoumat výsledky, pokud byly všem na startu našeho životního závodu nastaveny vyrovnané šance na výhru. Podle mého názoru je tento náhled špatný ze tří důvodů.

Za prvé, většině lidí by přišlo nepřijatelné zcela ignorovat události, které se přihodí po odstartování závodu. Každý z nás se může snažit sebevíc, ale pokud má smůlu, nenadělá nic. Předpokládejme, že někdo klopýtne a přijde o svůj majetek. V každé lidské společnosti se mu dostane pomoci. Ba co víc, mnozí lidé věří, že by se mu mělo dostat pomoci bez zbytečných dotazů na důvod jeho těžké situace. Jak poznamenali ekonomové Ravi Kanbur a Adam Wagstaff, bylo by morálně zavrženíhodné „podmínit podání polévky chudému člověku tím, že nejprve zhodnotíme, zda situaci, ve které se konkrétní jedinec nachází, způsobily spíše okolnosti či chování toho jedince“.⁶ Prvním důvodem, proč jsou výsledky důležité, je skutečnost, že nemůžeme ignorovat jedince, pro něž je výsledkem strádání, i kdyby byly předem nastoleny podmínky rovnosti příležitostí.

Nicméně význam výsledků je ještě hlubší, což nás přivádí k druhému důvodu, proč je nerovnost výsledků důležitá. Musíme umět rozlišit mezi soupeřivou a nesoupeřivou rovností příležitostí. Nesoupeřivá rovnost příležitostí znamená, že

všichni lidé mají stejné šance splnit si své životní projekty *nezávisle* na druhých. Zůstaňme u sportovní analogie, všichni mohou dostat příležitost získat osvědčení o plaveckých dovednostech. Naproti tomu soupeřivá rovnost příležitostí znamená pouze to, že všichni máme stejné šance zúčastnit se závodu, např. plaveckého, ale vyhrát může jen jeden. Tento příklad, kdy mluvíme o různě hodnotných odměnách získaných *ex post*, je typičtější a ukazuje na existenci nerovnosti výsledků. To, že existuje vysoce nerovné rozdělování cen, nás nutí přikládat velkou váhu spravedlnosti soutěže. A struktura cen je do značné míry navržena podle sociálních kritérií. Naše ekonomické a sociální uspořádání určuje, zda vítěz získá věnec nebo tři miliony dolarů (cena pro vítěze US Open v roce 2014). Hlavním zájmem této knihy je stanovení systému odměn.

Konečně třetím důvodem, proč se zajímat o nerovnost výsledků, je skutečnost, že přímo ovlivňuje rovnost příležitostí – pro příští generace. Dnešní výsledky *ex post* vytvářejí základ pro budoucí šance na výhru: dnešní příjemci nerovnosti výsledků mohou v budoucnosti přenést nerovnou výhodu na své děti. Zájem o nerovné příležitosti a o omezenou sociální mobilitu vzrostl v důsledku zvýšení nerovnosti v rozdělování příjmů a bohatství. Došlo k tomu, protože vliv rodinného zázemí na výsledky závisí jednak na síle vztahu mezi zázemím a výsledky, jednak na míře nerovnosti mezi podmínkami jednotlivých rodin. Nerovnost výsledků v rámci dnešní generace je zdrojem nesportovní výhody, ze které bude profitovat budoucí generace. Pokud nám jde o rovnost příležitostí v budoucnosti, musíme se zajímat o nerovnost výsledků v současnosti.

Instrumentální a vnitřní zájmy o nerovnost

Na snížení nerovnosti výsledků záleží dokonce i těm, pro něž je nejvyšším cílem rovnost příležitostí. Snížení nerovnosti výsledků je prostředek vedoucí k jejich cíli. Ve významných dílech jako *The Price of Inequality* Josepha Stiglitze a *Rovnováha: proč je rovnost výhodná pro každého* Kate Pickettové a Richarda Wilkinsona jsou uváděny další instrumentální důvody, proč bychom se měli zajímat o nerovnost výsledků.⁷ Zastávají názor, že bychom měli snížit nerovnost výsledků, protože má negativní důsledky pro dnešní společnost. Nárůst nerovnosti činí odpovědným za nedostatek sociální soudržnosti, nárůst kriminality, zhoršení kvality zdraví, těhotenství náctiletých, obezitu a za celou řadu sociálních problémů. Politická badatelé určili dvoucestný vztah mezi příjmovou nerovností a rolí peněz při určování výsledků de-

mokratických voleb, charakterizovaný jako „tanec ideologie a nestejného bohatství“.⁸ Ekonomové dávají nárůstu nerovnosti za vinu zhoršující se výkon ekonomiky. Ve svém projevu na Výročním setkání fondu IMF a Světové banky v roce 2012 mluvila Christine Lagardeová o svém „třetím milníku: nerovnosti a kvalitě růstu v našem budoucím světě“. A dále pokračovala v tom duchu, že „poslední výzkumy fondu IMF prozrazují, že nižší míru nerovnosti lze spojovat s vyšší makroekonomickou stabilitou a vyšším udržitelným růstem.“ O rozsahu následných přínosů vyplývajících ze snížení nerovnosti by se dalo diskutovat dlouho. Ke vztahu mezi nerovností a ekonomickým výkonem se ještě vrátím v kapitole 9.

Důvodem pro snižování nerovnosti však nejsou pouze její negativní následky, které jsme popsali výše. Jsou zde také *vnitřní* důvody proč považovat současný stupeň nerovnosti za nepřiměřený. Tyto důvody můžeme uvést v rámci širší teorie spravedlnosti. Před sto lety bylo pro ekonomy zabývající se těmito problémy zcela přirozené přemýšlet v utilitárním duchu. Poté, co sečetli blaho jednotlivců ve smyslu míry užítka přiřazeného jednotlivým osobám, dokazovali, že nepřiměřená nerovnost snižovala sumu celkového užítka, jelikož hodnota dodatečné jednotky příjmu (či ekonomických zdrojů obecně) byla nižší pro bohatého člověka. Jak píše Hugh Dalton, britský ekonom a poválečný labouristický ministr financí, pokud bychom přesunuli 1 libru od bohatého člověka k člověku chudšímu a ostatní podmínky se nezměnily, pak se sníží nerovnost a zvýší suma užítka pro společnost jako celek.⁹

Utilitarismus je velmi kritizován zvláště pro své zaměření pouze na sumu jednotlivých užítků a pro „naprostý nezájem o mezilidské rozložení této sumy“, jak tvrdí Amartya Sen. „Pro tuto vlastnost by měl být tento směr považován za zvláště nevhodný přístup pro měření či hodnocení nerovnosti.“¹⁰ A to proto, že se při měření nerovnosti používají distribuční váhy, kdy je více váhy přikládáno chudším jedincům. V těchto distribučních váhách se odrážejí naše sociální hodnoty s ohledem na přerozdělování a představují vnitřní princip vedoucí k zájmu o téma nerovnosti. A právě to, jaké by tyto váhy měly být, představuje bod, v němž se lidé rozcházejí, což lze vypořádat z „experimentu s prosakující nádobou“, který popsal ekonom Arthur Okun. Zeptal se, co by se stalo, kdyby se některé z Daltonových peněz přesouvaných od bohatých k chudým ztratily. Z odpovědí, které Okun získal, odvodil, o kolik by měla být navýšena váha spojená s příjmem příjemce ve srovnání s váhou spojenou s příjmem dárce tak, aby bylo přerozdělení považo-

váno za spravedlivé. Pokud by polovina přesouvaných peněz unikla z oné nádoby, pak bychom museli navýšit váhu stanovenou pro příjemce dvojnásobně ve srovnání s dárcem. Lidé, kteří připisují větší váhu chudším příjemcům, by se více přiklíněli k přerozdělování; tito lidé by při snižování nerovnosti zašli ještě dále. V konečné fázi by veškerá váha byla prisouzena lidem s nejnižší mírou blahobytu, což je pozice často spojovaná s *Teorií spravedlnosti* Johna Rawlse. Jeho teorie je ale mnohem obsáhlejší, než jak se projeví v tomto krajním případě.¹¹

Pozice inspirovaná Rawlsovou teorií ve smyslu upřednostňování nejméně zvýhodněných jedinců může znít poměrně radikálně. Nicméně není příliš vzdálena od prohlášení politiků, kteří usilují o snížení daně z příjmu se zdůvodněním, že by to oživilo ekonomickou aktivitu a nastartovalo růst výnosů, jež by bylo možné použít ke zvýšení příjmů těch nejchudších ve společnosti. Jak tento argument dokládá, na cíli Rawlsových stoupců není nic vnitřně rovnostářského. Maximalizace bohatství nejméně zvýhodněných jedinců může vést k poměrně nerovnému rozdělení. Ještě radikálnější než Rawls byl v tomto smyslu Platon, jenž vyjádřil názor, že nikdo by neměl být více než čtyřikrát bohatší než nejchudší člen společnosti.¹² Ve smyslu tohoto rovnostářského pohledu je význam nerovnosti dán velikostí rozdílu mezi bohatými a chudými. Mohla by tu tedy vyvstat snaha jednat, i přestože z toho nejchudší nebudou mít žádný zisk.

Rawlsova *Teorie spravedlnosti* odstartovala rozsáhlou diskuzi mezi filozofy morálky o povaze sociální spravedlnosti. Zvláště významný je způsob, jakým Rawls vymezuje principy spravedlnosti ve smyslu přístupu k „primárním statkům“: „věci, o kterých se předpokládá, že je racionálně jednající člověk chce vždy, ať už chce cokoli“ byly zařazeny do obsáhlých kategorií, jako jsou „práva, příležitosti, pravomoci, příjem a bohatství“.¹³ Jak Sen tvrdí, tímto se dostáváme daleko nad rámec utilitarismu, ale ne tak dalece, abychom vzali v úvahu „širokou variabilitu, která je [lidem] k dispozici při přetváření primárních statků v bohatší život“.¹⁴ Sen navrhl, že bychom se měli posunout od primárních statků ke „schopnostem“, přičemž definoval sociální spravedlnost ve smyslu příležitostí nabízených lidem na základě jejich působení. Přístup založený na schopnostech se od Rawlsova přístupu liší ve dvou ohledech. Soustředí se na otázku, co statky mohou udělat pro lidi v jejich konkrétních poměrech, vezmeme-li v úvahu na příklad, že lidé s handicapem mohou mít vyšší náklady na cestu do zaměstnání než zdraví lidé. Nezabývá se pouze dosaženými výsledky, ale také šíří příležitostí, kterou Sen považuje za nezbytný

prvek osobní svobody (proto také Senova kniha nese název *Development as Freedom, Vývoj jako svoboda*).¹⁵ V praxi to znamená, že přístup založený na schopnostech rozšířil zkoumaný okruh sociálního a ekonomického výkonu, zejména pak ovlivnil Index vývoje lidstva, který před dvaceti pěti lety začal zveřejňovat Mahbub ul Haq. Tento index řadí země podle jejich úrovně vývoje s ohledem na vzdělání, očekávanou délku života a příjem.¹⁶ V současném kontextu nás přístup založený na schopnostech přivádí zpět k instrumentálním důvodům proč se zajímat o nerovnost ekonomických zdrojů, ovšem nyní v rámci koherentního souboru principů spravedlnosti.¹⁷ V takovém rámci je příjem pouze jedním aspektem a rozdíly v příjmu je třeba vysvětlovat ve světle odlišných okolností a zásadních příležitostí. Stále však platí, že získané ekonomické zdroje jsou hlavním zdrojem nespravedlnosti. To je důvod, proč bychom se zde měli soustředit na ekonomický rozměr nerovnosti.

Ale položme si otázku, jaký je postoj ekonomů k nerovnosti?

Ekonomové a příjmová nerovnost

Přibližně před dvaceti lety jsem měl proslov ke Královské ekonomické společnosti nazvaný „Vzkříšení distribuce příjmů po studené válce“.¹⁸ Název měl podtrhnout způsob, jakým se předmět příjmové nerovnosti dostal na okraj zájmu ekonomie. Toto téma bylo ignorováno téměř celé dvacáté století, ačkoliv se domnívám, že by mělo být ve středu zájmu studia ekonomie. Proslov začínal citací Daltonovy myšlenky z počátku tohoto stolení vyjadřující stejné znepokojení. Dalton řekl, že již jako student se obzvláště zajímal o distribuci příjmů: „Postupně jsem však zjistil, že většina ‚distribučních teorií‘ se víceméně zabývá pouze distribucí, ke které dochází mezi ‚výrobními faktory‘.“ Dále pokračoval, že „distribuce mezi lidmi, problém vzbuzující mnohem více bezprostředního a očividného zájmu, se v učebnicích neobjevil buď vůbec, nebo jen velmi málo, jakoby autoři chtěli naznačit, že nejde o problém navozující otázky, které by nebylo možné zodpovědět jednoduše buď vyvozením obecných závěrů ze znalostí o výrobních faktorech, nebo nezáživným shromážděním údajů ze statistických výzkumů, což profesori ekonomické teorie raději ponechávají méně důležitým zaměstnancům.“¹⁹

Stejně tak tomu bylo, když jsem revidoval ekonomickou literaturu v 90. letech. Agnar Sandmo si ve svém popisu historie ekonomického zkoumání distri-

buce příjmů všímá, že „moderní obecná teorie rovnováhy nevěnuje příliš mnoho pozornosti spojení mezi alokací zdrojů a distribucí příjmů; Gerald Debreu (nositel Nobelovy ceny za ekonomii) termín ‚distribuce‘ dokonce ani neuvádí v rejstříku své vlivné prezentace této teorie.“ Později poznamená, že ekonomická teorie začala „dohánět to, co v rámci distribuce příjmů zanedbala. Ale pozůstatky tohoto přístupu jsou stále vidět na učebnicích pro úvod do ekonomie a knihách o mikroekonomii.“²⁰ Letmý pohled na nejčastěji prodávané učebnice současnosti ukazuje, že struktura zůstává velmi podobná té v minulosti, přičemž diskuze o nerovnosti zůstává oddělena od hlavních kapitol o výrobě a makroekonomii. Kupříkladu v knize *Zásady mikroekonomie* harvardského profesora Grega Mankiwa je vynikající kapitola nazvaná „Příjmová nerovnost a chudoba“, ale je oddělena od ostatních kapitol (a od související knihy *Zásady makroekonomie*). Snad ještě výmluvnější je skutečnost, že jakmile dojde na zhuštění knihy do kompendia *Základy ekonomie*, kapitola o nerovnosti se do něj nedostane, jednoduše nesplní kritéria, kterými je dle slov autora „zdůraznit materiál, o který by se studenti měli zajímat a o který se zajímají při studiu ekonomie.“²¹ Nerovnost očividně tyto podmínky nesplňuje.²²

Jako logický závěr se pak nabízí, že otázky distribuce nejsou v centru zájmů ekonomů. Někteří ekonomové si skutečně myslí, že by se obor ekonomie neměl nerovností vůbec zabývat. Velmi působivě to zdůraznil např. nositel Nobelovy ceny Robert Lucas z Chicagské univerzity: „Pro zdravou ekonomii jsou některé tendence vskutku škodlivé a soustředit se na otázku distribuce, to je dle mého názoru jedna z nejsvůdnějších a současně nejjedovatějších tendencí... Potenciál zlepšit život chudých lidí tím, že najdeme jinou cestu distribuce současné produkce, je téměř nulový, srovnáme-li jej se zjevně neomezeným potenciálem zvyšování produkce.“²³

V tom, že zlepšení života mnoha chudých lidí na celém světě závisí na ekonomickém růstu, má Lucas pravdu. Pokud by se budoucí růst projevoval jako udržitelný (zde je jedno velmi důležité „pokud“), pak nabízí perspektivu snížení mezinárodní nerovnosti stejně jako pomoci nejvíce znevýhodněným v rámci jednotlivých zemí. Nicméně s ním nesouhlasím ve dvou ohledech. Za prvé, distribuce a přerozdělování současného celkového příjmu *jsou* pro jednotlivce skutečně *důležité*. Šíře rozdílu má nesmírný vliv na povahu naší společnosti. Opravdu záleží na tom, že někteří lidé si mohou koupit letenku do vesmíru, zatímco jiní nemají co jíst. Spo-

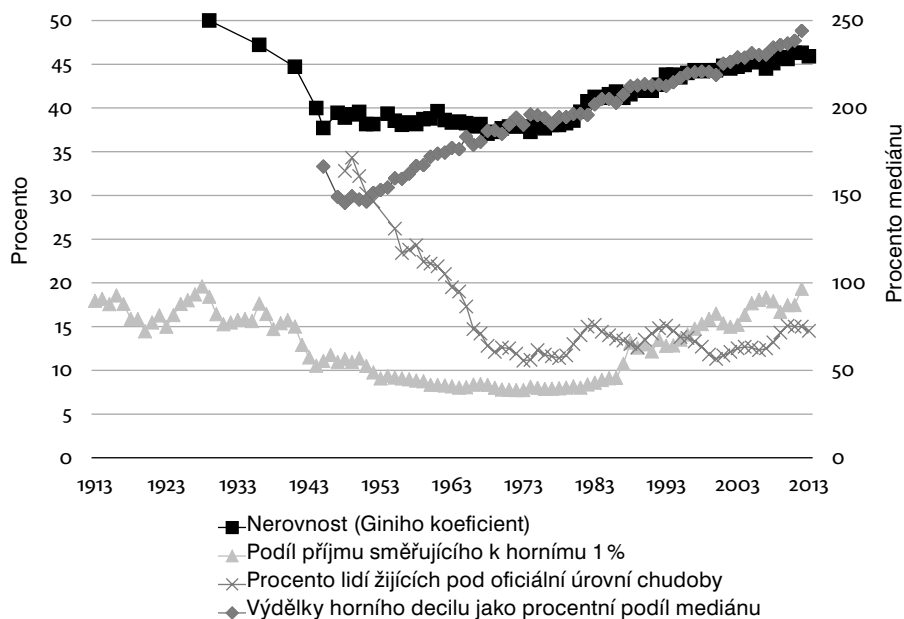
lečnost, v níž by si nikdo nemohl dovolit cestovat jako soukromá osoba do vesmíru a v níž by si každý mohl dovolit koupit si jídlo v běžném obchodě, by byla mnohem soudržnější a měla více společných zájmů. Za druhé, distribuce ovlivňuje celkovou produkci. Pro pochopení fungování ekonomiky je důležité pochopit distribuci příjmů. Nestací pouze sledovat makroekonomické agregáty, jak jsme se poučili z nedávné ekonomické krize. Ekonomické rozdíly mezi jednotlivci mají prvořadý význam. Nositel Nobelovy ceny Robert Solow z Massachusetts Institute of Technology (MIT) ve své kritice modelu, který ovládl moderní makroekonomii, uvádí, že: „heterogenita je základem moderní ekonomie. Ve skutečném životě se znepokojujeme starostmi o vztahy mezi manažery a akcionáři, mezi bankami a jejich dlužníky, mezi zaměstnanci a zaměstnavateli, mezi podniky a podnikateli, a mohli bychom jmenovat dále... Je nám dobře známo, že různé osoby mají různé a někdy konfliktní cíle, různé informace, různé schopnosti je zpracovat, různá očekávání, různé názory na to, jak ekonomie funguje. [Ony] modely nezahrnují nic z výše popsaného.“²⁴ Otázky distribuce a rozdílů ve výsledcích jednotlivců nejsou jedinou součástí ekonomie – naznačovat něco takového by bylo neodůvodněné – ale vskutku tvoří základní část.

Problematika distribuce představuje hlavní téma této knihy a jejím cílem je ukázat, jaký má vztah ke způsobu našeho chápání fungování ekonomiky. Nejprve ovšem musíme vzít v úvahu výsledky „úmorných statistických šetření“, která já a mí kolegové provádíme. Jak přesně jsou naše společnosti nerovné? O kolik vzrostla nerovnost za poslední desetiletí?

První seznámení se statistikami

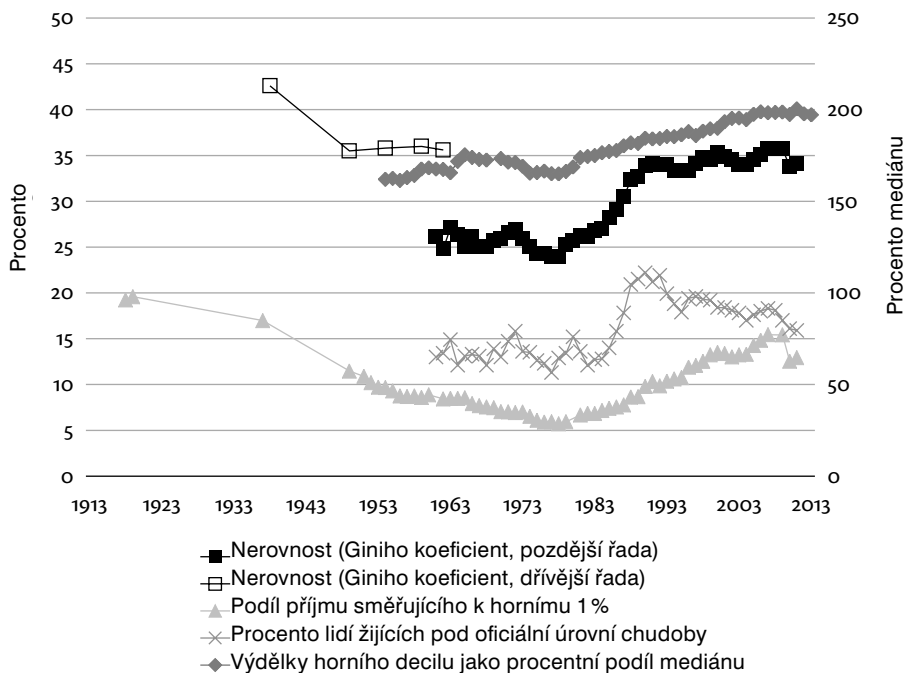
Grafy 1.1 (pro USA) a 1.2 (pro Velkou Británii) nabízejí široký souhrnný přehled ekonomické nerovnosti ve Velké Británii a Spojených státech za posledních 100 let. Začněme s vývojem celkové nerovnosti v distribuci důchodů domácností v průběhu času. Definice důchodu domácnosti je blíže popsána v následujícím textu; pro současnou potřebu, jak to platí v USA, ji lze chápat jako údaj, který by jednotlivce zanesl do daňového přiznání k dani z příjmu. Nerovnost se měří Giniho koeficientem, což je jednočíselný souhrnný ukazatel nerovnosti pohybující se v rozsahu od 0 do 100 %, který zpopularizoval italský statistik Corrado Gini.²⁵ Jak již bylo probráno výše, s Giniho koeficientem souvisejí distribuční váhy, které ovšem nemusí být zřejmé nesčetným vědcům, jež Giniho koeficient používají. Ve skutečnosti, pokud

používají Giniho koeficient, vyvažují implicitně každou dodatečnou 1 libru subjektu, který je na úrovni čtvrtiny celkového žebříčku, trojnásobnou hodnotou váhy přidělené dodatečné 1 libry subjektu, který se nachází na úrovni třech čtvrtin žebříčku.²⁶ Vztáhneme-li tento příklad k pokusu s prosakující nádobou, člověk by mohl ztratit dvě třetiny transferové platby a stále by takovýto transfer považoval za výhodný. V této knize také používám Giniho koeficient, protože se běžně používá a v dostupných statistikách je v této podobě prezentován. Je třeba si pamatovat, že ukazatel převádí celkovou distribuci na jedno jediné číslo a že existuje i mnoho jiných způsobů, jak takovou přeměnu provést.²⁷



Obr. 1.1: Nerovnost v USA, 1913–2013

Celková nerovnost (vyjádřená čtverečky) se měří pomocí Giniho koeficientu vycházejícího z hrubého důchodu domácností přepočteného (přizpůsobeného) velikosti domácnosti. Procento hrubého celkového příjmu populace (vyjma kapitálových zisků), které směřuje k hornímu 1 %, je vyjádřeno trojúhelníky. Procento populace žijící pod oficiální úrovní chudoby představují křížky. Na pravé straně grafu je údaj o procentech mediánu. K němu se vztahuje řada s kosočtverci, které představují výdělky horního decilu (osoby na úrovni 10 % od horní hranice) v poměru k mediánu (osoba uprostřed distribuce příjmů) zaměstnanců na plný úvazek a je pro ně důležité měřítko na pravé straně grafu.



Obr. 1.2: Nerovnost ve Velké Británii, 1913–2013

Čtverečky ukazují celkovou nerovnost měřenou pomocí Giniho koeficientu. V dřívějších řadách (prázdné čtverečky) se Giniho koeficient zakládal na příjmu po zdanění, přičemž nedocházelo k úpravám zohledňujícím velikost daňové jednotky. V pozdějších řadách (plné čtverečky) jsou Giniho koeficienty nižší, protože vycházejí z disponibilního důchodu domácností přepočteného (přizpůsobeného) velikosti domácnosti. Procento hrubého celkového příjmu populace (vyjma kapitálových zisků), které směřuje k hornímu 1 %, je vyjádřeno trojúhelníky a vykazuje nárůst mezi 80. a 90. lety. K tomuto nárůstu pravděpodobně došlo částečně kvůli změnám v systému zdanění v roce 1990, kdy se páry začaly považovat za daňovou jednotku ve smyslu celku pro účely zdanění jednotlivce. Procento populace žijící v chudobě představují křížky. Jedná se o procentní podíl jednotlivců, pro které ve Velké Británii platí, že žijí v domácnosti s přepočteným disponibilním důchodem pod 60 % mediánu. Na pravé straně grafu je údaj o procentech mediánu. K němu se vztahuje řada s kosočtverci, jež představují výdělků horního decilu (osoby na úrovni 10% od horní hranice) v poměru k mediánu (osoba uprostřed distribuce příjmů) zaměstnanců na plný úvazek.

Graf 1.1 představuje celkovou nerovnost v dlouhodobé perspektivě a lze z něj odvodit, že distribuce příjmů v USA prošla radikální změnou. V polovině 20. století to vypadalo, jako by se distribuce příjmů v čase stávala vyrovnanější. Herman Miller

z Úřadu Spojených států pro sčítání lidu (US Census Bureau) v roce 1966 řekl, že „ten- to názor mají prominentní ekonomové a spolu s nimi jej sdílejí i vlivní spisovatelé a editoři“. Ti všichni citují časopis Fortune, který píše o překonané revoluci v distribuci, „ačkoliv nikde nebyly viditelné známky této revoluce – nikoho nedefenestrovali, ani nevytrhali koleje“.²⁸ Giniho koeficient nejprve klesl o přibližně 10 procentních bodů ze svého vrcholu v roce 1929. Od konce druhé světové války do sklonku 70. let 20. století pak následovalo období téměř nulových změn v celkové nerovnosti, takže si mohl ame- rický ekonom Henry Aaron zavtipkovat nad americkými statistikami distribuce příjmů, že pozorovat je „bylo jako sledovat trávu růst...“ A pak najednou v 80. letech tráva prudce vyrašila. To byl „obrat v nerovnosti“ v USA. Mezi lety 1977 a 1992 vzrostl Gi- niho koeficient o 4,5 procentních bodů a od roku 1992 se dále zvýšil o 3 procentní body. Celková nerovnost ještě nedosáhla úrovně nerovnosti v období, kdy hudební scénu ovládl jazz, ale už je za polovinou cesty k tomuto vrcholu.

Mezi lety 1979 až 1992 se na vrcholu distribuce o polovinu zvýšil podíl na cel- kovém hrubém příjmu horního 1%. V roce 2012 už dosáhl dvojnásobku svého podílu v roce 1979. I když připustíme, že změny v dani z příjmu měly svůj vliv (zákon o daňové reformě z roku 1986 způsobil změnu příjmů společností i jednot- livců, a to z důvodu přesunu větší daňové zátěže na společnosti – pozn. překl.), přesto se jedná o značný růst. Co se týče podílů nejbohatších, vidíme celkový po- kles v prvních padesáti letech. K pádu došlo poprvé během první světové války, ačkoliv pokles podílu byl kompenzován koncem bouřlivých 20. let, a pak znovu po Velkém krachu v roce 1929 a během druhé světové války. Dnes se podíl horního 1% vrátil na hodnotu, jakou měl před sto lety.

Horní 1% nyní v USA dostává téměř jednu pětinu celkového hrubého příjmu – čímž je řečeno, že v průměru mají dvacetkrát vyšší podíl. Rovněž uvnitř horního 1% je značná nerovnost: podíl horního 1% v rámci horního 1% (což je horní 0,01%) také představuje jednu pětinu celého příjmu této skupiny. Znamená to tedy, že 1/10.000 populace obdrží 1/25 celkového příjmu. Horní oblast distribuce se tak podobá ruské matryjošce: ať už rozdělíme distribuci kdekoliv, vždy ve zbývající hor- ní části nalezneme znovu stejnou nerovnost.²⁹

Srovnání trendů v USA a Velké Británii

Jakým způsobem se dá zkušenost z Velké Británie srovnat se změnami v nerov- nosti, které proběhly ve Spojených státech? Situace ve Velké Británii se často

označuje jako chabý odraz toho, co se dělo v USA. Při porovnávání grafu by tedy stačilo pouze zaměnit označení národnosti v nadpisu grafu – místo americké by zde stálo britské tendence. Něco na tom skutečně je. Obr. 1.2 představuje řadu celkové nerovnosti ve Velké Británii, která začíná v roce 1938, zobrazuje pokles o 7 procentních bodů a odráží se ode dna po druhé světové válce. (Pro čtenáře by při sledování grafů mělo být důležité soustředit se na změny v čase; úrovně nerovnosti mezi těmito dvěma zeměmi nejsou zcela srovnatelné, protože příjem se v USA a ve Velké Británii měří odlišně.) Celková nerovnost vzrostla v 80. letech. Po roce 1979 došlo ve Velké Británii k podobnému „obratu v nerovnosti“. Horní podíly pak klesaly do konce 70. let, načež začaly opět růst. Podíl horního 1 % na hrubém příjmu byl 19 % v roce 1919 a do roku 1979 spadl na 6 %. Od té doby se podíl více než zdvojnásobil. Podíl horního 1 % ve Velké Británii je nižší než podíl stejné kategorie v USA, nicméně stále tato skupina dostává jednu osminu celkového hrubého příjmu.

Není tedy překvapující, že Robert Solow, který v roce 1960 psal o distribuci příjmů, upozornil na „podobnost mezi britskou a americkou zkušeností ve 20. století“.³⁰ Od té doby se objevilo několik rozdílů. V 80. letech zažila Velká Británie mnohem vyšší růst celkové nerovnosti než USA. V letech 1979 až 1992 čítal nárůst Giniho koeficientu ve Velké Británii 9 procentních bodů, což představovalo dvojnásobek růstu v USA. Po roce 1992 Giniho koeficient nerostl téměř vůbec: Giniho koeficient v roce 2011 byl v podstatě na stejné úrovni jako v roce 1991. Rozdílný časový vzorec stejně jako rozdílný celkový úhrnný nárůst prokazují, že Velká Británie a USA nešly stejnou cestou. Tyto rozdíly nám nabízejí hodnotné informace o silách, které je formovaly. Velmi cenným zdrojem pro proniknutí do podstaty zkoumání rostoucí nerovnosti je studium „rozdílů v rozdílech“ – *rozdíly mezi zeměmi v proměnách v čase*.

Čtenáři s prvotním zájmem o Velkou Británii se mohou utěšovat skutečností, že v posledních dvaceti letech nedošlo k žádnému růstu celkové příjmové nerovnosti měřené Giniho koeficientem. Je však také pravda, že úroveň nerovnosti se tvrdohlavě drží nad hladinou 60. a 70. let. Abychom se dostali na úroveň doby, kdy hudební scénu ovládli Beatles, musíme snížit Giniho koeficient o 10 procentních bodů. Co to znamená? Představme si, že se pokusíme snížit tuto úroveň pouhým snížením daní a transferových plateb. Vycházíme-li ze střízlivého odhadu daňových sazeb a vládních výdajů, tak pro dosažení snížení Giniho koeficientu pro

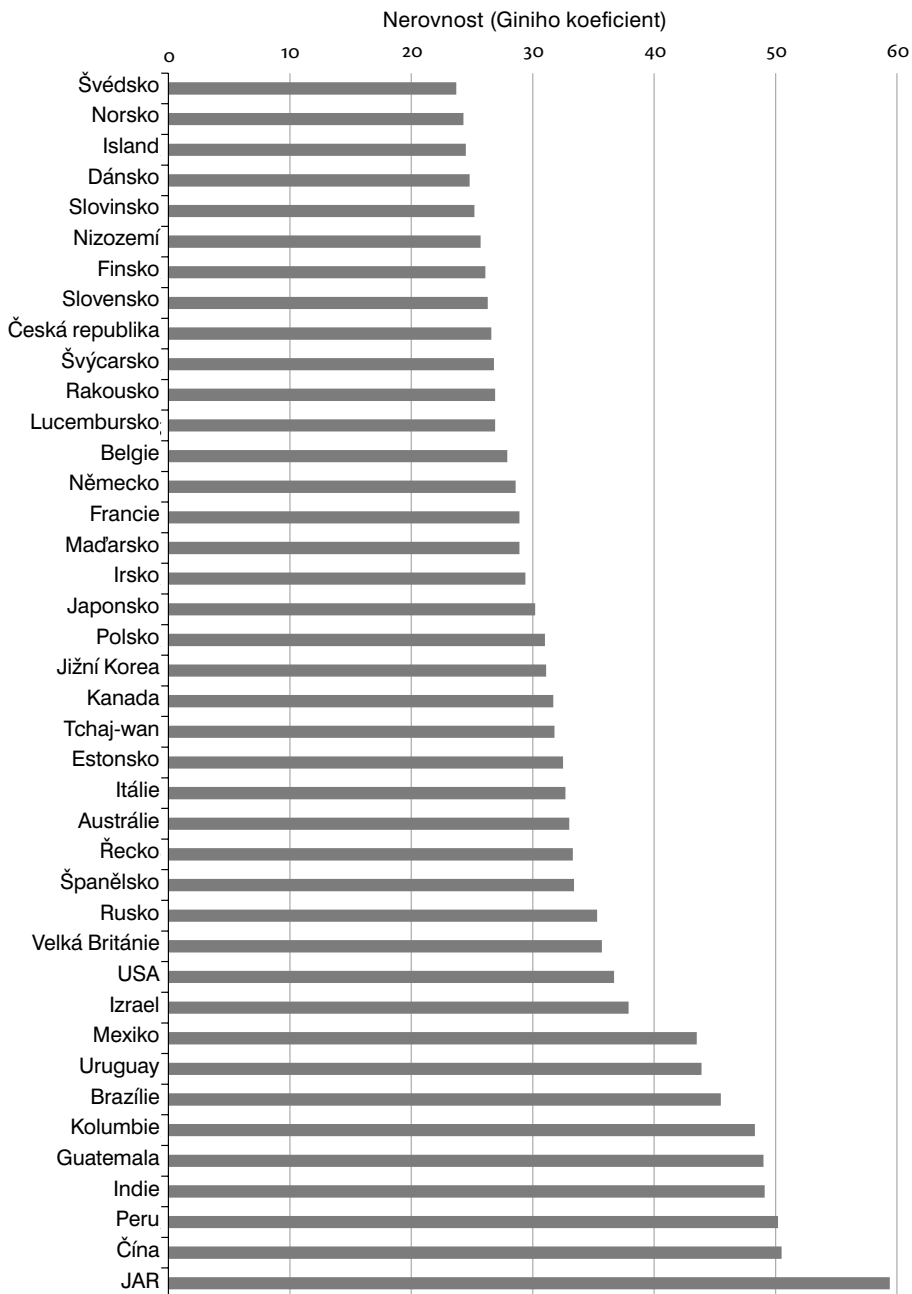
disponibilní důchod z 35 na 25 procent, by se sazby daní musely zvýšit o 16 procentních bodů příjmu.³¹ Rozměr požadovaného zvýšení daňových sazeb poukazuje na skutečnost, že snížení nerovnosti nelze dosáhnout pouze fiskálními prostředky, tím spíše, že zde není zohledněn pravděpodobný dopad takovýchto daňových opatření na motivaci. Také proto se mnohá opatření navrhovaná v této knize orientují na odstraňování nerovnosti v distribuci tržních příjmů. A proto se do radikální politiky snižování nerovnosti musí zapojit celá vláda. Nicméně v tomto okamžiku je zřejmé, že tento problém představuje velkou výzvu.

Nerovnost ve světě

Rozměr výzvy se ukáže v plné šíři, pokud porovnáme příjmovou nerovnost mezi mnoha zeměmi. Obr. 1.3 ukazuje Giniho koeficient pro přepočtený disponibilní důchod domácnosti v zemích od Austrálie po Velkou Británii, řazeno abecedně, a podle jejich celkového příjmu na jednotlivce od Indie po Spojené státy. Není jednoduché provést takovéto srovnání. V následující kapitole se blíže podíváme na zdroje údajů.

Jak ukazuje obr. 1.3, v Číně a Indii se Giniho koeficient pohybuje okolo 50 %, zatímco v severských zemích se drží spíše při levé straně grafu s poloviční hodnotou. (V Jihoafrické republice je Giniho koeficient téměř 60 %.) Vysoký koeficient – nad 40 % – mají také latinskoamerické země jako např. Brazílie či Mexiko. Dalšími zeměmi s vysokým koeficientem (po Izraeli) jsou Spojené státy a Velká Británie. (Hodnota zobrazená pro USA je nižší než hodnota uvedená v obr. 1.1, protože pro jeho potřeby se příjem počítá jako příjem před odvodem daní.) Tyto anglosaské země mají mnohem vyšší celkovou příjmovou nerovnost než státy pevninské Evropy, nehledě na severské státy, které převyšují ještě více.³²

Srovnání mezi státy naznačuje, co s sebou přináší výzva zvrátit nárůst příjmové nerovnosti, ke kterému dochází od 70. let. Pro Velkou Británii by snížení Giniho koeficientu o 10 procentních bodů znamenalo vytvořit z ní druhé Nizozemí. Pro USA by snížení Giniho koeficientu o 7,5 procentních bodů znamenalo dostat se na úroveň Francie. U ostatních zemí v Organizaci pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) jsou rozdíly menší. Pokud by se např. Austrálie chtěla dostat na úroveň Francie, musela by snížit Giniho koeficient o 4 procentní body, o které od roku 1980 vzrostla nerovnost v této zemi.



Obr. 1.3 Nerovnost ve vybraných státech světa, 2010

Nerovnost se měří Giniho koeficientem vycházejícím z přepočteného disponibilního důchodu domácností (příjem po zdanění a transferových platbách). Koeficient je ve Švédsku 23%, což lze srovnat s 59,4% v Jihoafrické republice.

Máme se soustředit pouze na chudobu?

Zatím se v knize pojednávalo pouze o faktech týkajících se příjmové nerovnosti. Harvardský ekonom Martin Feldstein, který je průkopníkem výzkumu ekonomie sociálního zabezpečení, důrazně zastává názor, že „je třeba se zaměřit na vymýcení chudoby a ne na celkovou distribuci příjmů, ani ne na obecný rozsah nerovnosti,“ což je velmi rozšířený názor.³³ Sdílím jeho znepokojení z toho, co se děje v nejnižších příjmových kategoriích. Chudobu jsem začal zkoumat z toho důvodu, že se v Británii v 60. letech znovu projevila chudoba – přesněji na Štědrý večer roku 1965 byla vydána publikace Briana Abel-Smithe a Petera Townsenda *The Poor and the Poorest*. To mě inspirovalo k mé první knize *Poverty in Britain and the Reform of Social Security*.³⁴ O padesát let později je boj proti chudobě již pevně zakotvený v politické agendě. Vlády jednotlivých národů stanovují přesné cíle. V reakci na summit Organizace spojených národů (OSN) o sociálním rozvoji v Kodani v roce 1995 nastavila irská vláda národní cíl snížení chudoby jako součást své Národní strategie snižování chudoby z roku 1997. Britská vláda pod taktovkou Tonyho Blaira přijala v roce 1999 oficiální plán vymýcení dětské chudoby s cílem odstranit dětskou chudobu do roku 2020. Blairův nástupce Gordon Brown ještě tyto ambice potvrdil tím, že je uzákonil v zákoně o dětské chudobě z roku 2010. Evropská unie (EU) nastavila v Agendě Evropa 2020 cíl snížit počet osob ohrožených chudobou, osob v závažné materiální nouzi či osob žijících v „domácnosti, jejíž členové jsou bez práce“ minimálně o 20 milionů (v současnosti žije v EU přibližně 500 milionů obyvatel).³⁵

Navzdory dobrým úmyslům je proces snižování chudoby v bohatých zemích pomalý. Časový vývoj chudoby v USA a ve Velké Británii představují obr. 1.1 a 1.2. V USA se práh chudoby drží na stejné úrovni měřeno kupní silou, na rozdíl od prahu chudoby ve Velké Británii a EU.³⁶ Není tedy překvapením, že se oficiální míra chudoby v USA snížila z 33 % v roce 1948 na 19 % za funkčního období prezidenta Lyndona Johnsona, který v roce 1964 zahájil Válku s chudobou. Míra chudoby pak dále klesala až do konce 60. let, nicméně od té doby se, co se míry chudoby týče, téměř nic nezlepšilo. Absolutní číslo vzrostlo, protože došlo k nárůstu počtu obyvatel: v současnosti žije přibližně 45 milionů Američanů pod oficiální hranicí chudoby.

Ve Velké Británii (obr. 1.2) se míra chudoby měřená prahem chudoby vyjádřeným jako poměr středního příjmu v letech 1992 až 2011 snížila z 22 % na 16 %.

Tento pokles, který začal za funkčního období konzervativní vlády Johna Majora, je velmi významný. Ukazuje totiž, že je možné míru chudoby snížit. Ospravedlňuje to tedy strategii „zaměřenou na chudobu“? Pokles míry chudoby ve Velké Británii byl doprovázen nápadným nárůstem podílu nejvyšších příjmů. Vláda Nových labouristů byla „ostře uvolněná“ (že by protimluv?) ve vztahu k bohatnutí lidí. Ovšem navzdory snížení, kterého se podařilo dosáhnout v minulých dvaceti letech – za což je třeba být vděčný – zůstává současná míra chudoby ve Velké Británii nad úrovní 60. a 70. let, nad úrovní, která ve své době byla nesmírně šokující. V roce 1965, kdy míra chudoby byla o 3 % nižší, než je dnes, byla založena Akční skupina proti dětské chudobě.

V poslední době vzrostla v EU míra ohroženosti chudobou.³⁷ Komise pro sociální ochranu v roce 2014 oznámila, že „nejnovější údaje o životních a příjmových podmínkách v EU ukazují, že EU nijak nepostupuje kupředu k dosažení cílů snížení chudoby a sociální vyloučenosti stanovených strategií Evropa 2020“. Spíše naopak: „V roce 2012 žije v chudobě či sociální vyloučenosti o 6,7 milionu lidí více než v roce 2008, celkem tedy 124,2 milionu lidí v EU28 neboli jeden ze čtyř Evropanů. V letech 2011 a 2012 vzrostly chudoba a sociální vyloučenost ve více než 1/3 členských států.“³⁸

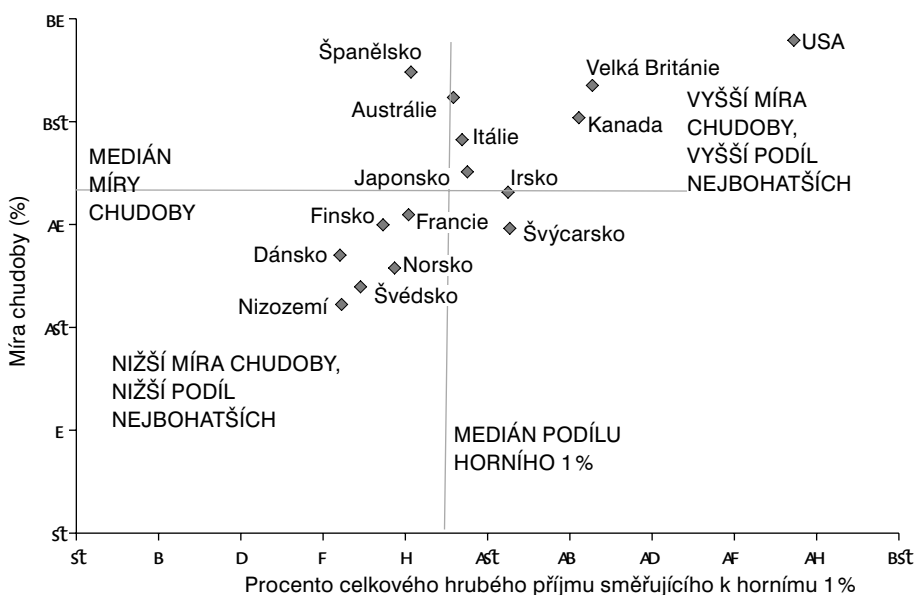
Před námi je stále dlouhá cesta. Domnívám se, že abychom dosáhli vymýcení chudoby v bohatých zemích, musíme myslet ambiciózněji, nad rámec doposud navržených strategií. Musíme nahlížet na naši společnost jako na celek a rozpoznat, že v nich existují důležitá vzájemná propojení: ekonomie má tendenci uzurpovat si či bagatelizovat jakoukoliv spojitost mezi hospodářským bohatstvím jednotlivce (či domácnosti), ale John Donne měl pravdu, když napsal, že „žádný člověk není ostrov sám pro sebe“. To, co se stane v horních patrech distribuce, ovlivní ty, kteří jsou úplně dole. Jak Tawney napsal před sto lety, „co přemýšliví bohatí lidé nazývají problémem chudoby, přemýšliví chudí lidé nazývají stejně oprávněně problémem bohatství“.³⁹

Položme otázku o něco pragmatičtěji: je možné, aby státy dosáhly nižší míry chudoby současně s tím, že budou mít vysoký podíl nejvyšších příjmů? Abychom prozkoumali tyto možnosti, připravil jsem obr. 1.4, který dokládá realitu z 15 zemí OECD. Pomocné osy dělí země do skupin podle toho, zda jsou nad či pod úrovní země se střední hodnotou. Jedenáct z patnácti zemí se nachází v horním pravém či dolním levém kvadrantu. Pouze Švýcarsku se podařilo umístit se v oblasti pod mediánem chu-

doby a současně zachovat podíl příjmu nejbohatších v oblasti nad mediánem. Vyšší chudoba má tendenci kráčet ruku v ruce s vyšším podílem nejbohatších.

Rostoucí rozptyl výdělků

Nadpis této podkapitoly odkazuje na „rozptyl“ s cílem zdůraznit evidentní, ale často přehlíženou skutečnost, že ne všechny rozdíly v hospodářských výsledcích představují neoprávněnou *nerovnost*. Někteří lidé jsou placeni lépe než jiní z dokonale ospravedlnitelného důvodu, protože např. pracují přesčas nebo dělají nepřijemnou práci či přejímají více zodpovědnosti.



Obr. 1.4: Míra chudoby a podíl nejvyšších příjmů ve vybraných zemích, cca 2010

V roce 2010 byla v USA relativní míra chudoby (procento lidí žijících z příjmů pod 60 % mediánu) 24,7 %, a podíl celkového hrubého příjmu populace směřující k hornímu 1 % vydělečné činných osob (bez kapitálových zisků) byl 17,5 %.

Mezi nejdůležitější zdůvodnění rozdílů ve výdělích patří skutečnost, že někteří lidé investovali do přípravy na zaměstnání, které vyžaduje více dovedností. Takovéto vysvětlení rozdílů ve mzdách, které mluví o „lidském kapitálu“, má

prastarý původ. Adam Smith to ve svém *Bohatství národů* napsal jasně: „Je třeba očekávat, že člověk, který vydá více úsilí či stráví více času vzděláním... si vydělá více, než jsou běžné mzdy... na pokrytí celkových nákladů svého vzdělání a přinejmenším na běžný zisk z kapitálu ve stejné výši.“ Tento jednoduchý výrok popisuje, na čem spočívá mzdová prémie za vzdělání. Jednak vysvětluje, proč rozdíly nemusí nutně vyvolávat nerovnost a proč není nutně pravda, že všechny pozorované rozdíly mohou být tímto způsobem vysvětlené. Je dost dobře možné, že investice do lidského kapitálu vzdělanějším zaměstnancem přinese více (či méně) než je běžný zisk z kapitálu. Průkopnická studie nositelů Nobelovy ceny Milтона Friedmana a Simona Kuznetse o výdělcích v kvalifikovaných profesích ve 30. letech v USA představila závěr, že „skutečný rozdíl mezi příjmy kvalifikovaných a nekvalifikovaných dělníků se zdá být rozhodně větší než rozdíl, který by představoval požadované dodatečné investice do kapitálu“. V tomto rozsahu rozdíl skutečně *způsobil* nerovnost.⁴⁰

Dlouhodobý vývoj distribuce výdělků v USA a ve Velké Británii je možné sledovat v obr. 1.1 a 1.2 (výdělky na horním decilu). Nejlepší je představit si údaje z grafů jako řadu jednotlivců postavených vedle sebe podle toho, kolik vydělávají. Statistici je pak rozdělí po desíti a každý první z desítky předstoupí o krok. Člověk, který stojí na začátku šesté desítky je medián – člověk uprostřed. Člověk, který stojí na začátku poslední desítky, je horní decil. To, co grafy ukazují pro každý rok, je poměr výdělků horního decilu k výdělku mediánu. Čili v roce 1952 si v USA horní decil vydělal přibližně 150 % toho, co medián. Graf zobrazuje i údaje ze vzdálenější minulosti, než tomu bývá zvykem u studií týkajících se rozptylu mezd; ty se většinou zaměřují spíše na období od 70. let. Nicméně je třeba zasadit zkušenosti poslední desetiletí do historického kontextu. Jak lze vypožorovat, dávno před rokem 1970 začaly v USA růst nejvyšší výdělky. Mezi lety 1952 a 1972 vzrostla relativní výhoda horního decilu ze 150 % na 194 % mediánu, což je stejně velký nárůst jako mezi lety 1972 a 2012. Zkušenost z Velké Británie byla jiná. V 50. letech a na počátku 60. let se rozptyl mezd rozšiřoval, ovšem od poloviny 60. let do roku 1979 došlo k poklesu horního decilu v poměru k mediánu. V následující kapitole se dostaneme k tomu, co to způsobilo. Liší se tedy nejen vývoj v čase, ale i rozměr růstu, který je menší ve Velké Británii než v USA – na rozdíl od toho, co jsme viděli v případě celkové příjmové nerovnosti. Ve Velké Británii se rozptyl výdělků zvýšil méně než v USA, zatímco celková příjmová nerovnost se zvýšila více.

Jedná se tu tedy spíše o tyto detaily než jednoduše o „růst nerovnosti“. V tabulce 1.1 je shrnuta situace v obou zemích s důrazem na rozdíly mezi různými obdobími, zeměmi a mezi jednotlivými výdělků a důchody domácností. Tyto rozdíly nám pomáhají pochopit determinanty nerovnosti. Zajímavé jsou především zakroužkované údaje v tabulce 1. Jak dokázaly USA udržet stabilní úroveň příjmové nerovnosti domácností v 50. a 60. letech navzdory rostoucímu rozptylu výdělků? Proč v 80. letech strměji vzrostla příjmová nerovnost ve Velké Británii? Odpovědi na tyto otázky spolu s údaji pro další země OECD nabízí následující kapitola.

TABULKA 1.1 Stručný přehled vývoje nerovnosti ve Velké Británii a v USA

	50. léta – polovina 60. let	Polovina 60. až konec 70. let	80. léta	Od roku 1990 po současnost
Rozptyl výdělků jednotlivců	Nárůst ve VB Nárůst v USA	Pokles ve VB Nárůst v USA	Nárůst ve VB Nárůst v USA	Nárůst ve VB Nárůst v USA
Příjmová nerovnost domácností	Beze změny v USA Beze změny v UK	Beze změny v USA Pokles ve VB	Nárůst v USA Strmý nárůst ve VB	Nárůst v USA Beze změny v UK

Různé rozměry nerovnosti

Máme za sebou první seznámení s fakty, které se týkají nerovnosti. Dříve, než pokročíme dále, je potřeba se vrátit o krok zpět a vyjasnit si koncepty, které tvoří základ statistik. Nerovnost má různé rozměry a některé důležité z nich nebyly dosud zmíněny. Vlastně se čtenář může stále ptát, co sem patří a co ne, ačkoliv již daná oblast byla vymezena. Grafy jako např. obr. 1.1 a 1.2 vyvolávají otázku, čeho je to nerovnost a mezi kým?

Nerovnost mezi kým?

Doposud text pojednával o domácnostech a v případě výdělků též o jednotlivcích. Ovšem jsou zde i další jednotky, které je možné analyzovat. V rámci domácností je možné rozlišit rodiny a v rámci rodin zase generace. Co z toho by se mělo použít? Odpověď závisí částečně na tom, v jakém rozsahu se členové domácnosti rovným dílem podílí na jejich zdrojích. Pokud v domácnosti funguje plné sdílení zdrojů, pak by bylo vhodné použít výpočty založené na celkovém

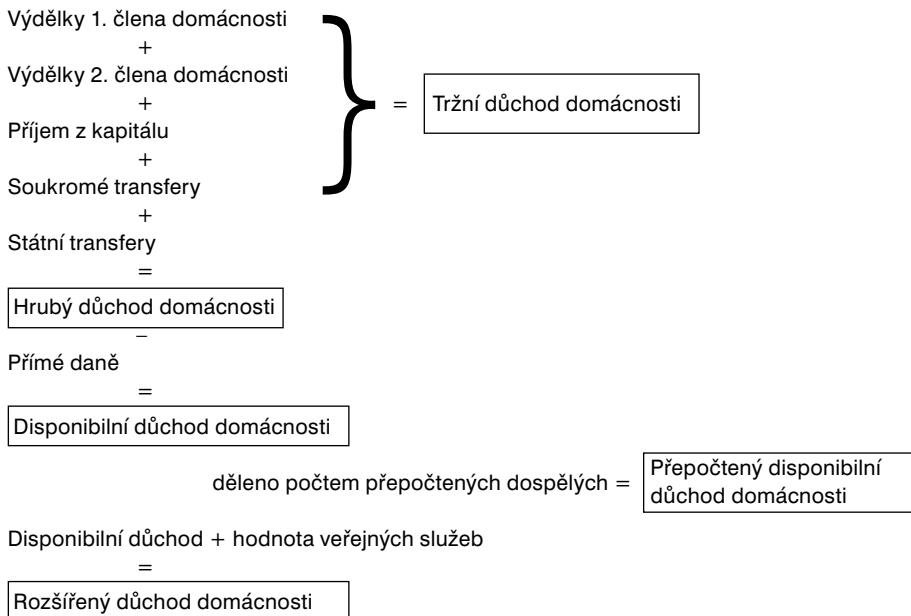
důchodu domácnosti popsané výše. Pokud je toto sdílení nedokonalé, je možné uvažovat o rozdílných spotřebních jednotkách či nukleárních rodinách, které dohromady tvoří jednu domácnost. Při pohledu na rodinu je třeba odděleně počítat s dospělými dětmi žijícími stále doma. Prarodiče žijící v jedné domácnosti se svými dětmi a jejich rodinou je nutno také považovat za samostatnou jednotku v rámci domácnosti. Po mnoho let se výpočty chudoby ve Velké Británii zakládaly na takovýchto rodinných jednotkách, což ovlivňovalo vyšší výsledné hodnoty chudoby, ale současně ukazovalo méně prudký nárůst než ten, který uvádí obr. 1.2. Údaje byly vyšší, protože každé rodinné jednotce v rámci domácnosti byl připisován její vlastní příjem, se kterým měla vyjít. Na druhou stranu může současná metoda výpočtu vést k podceňování skutečného rozsahu chudoby, protože předpokládá úplné sdílení zdrojů. Takto se může skrýt chudoba vyplývající z nerovných vztahů v rámci domácnosti. Jinými slovy, pokud se dospělí potomci vrátí zpět do rodinného hnízda z důvodu zhoršení hospodářských podmínek, způsob měření založený na důchodu celé domácnosti může zakrýt rozsah nárůstu nerovnosti.

To, kterou jednotku si zvolit, nezávisí pouze na skutečnosti, jak velká část příjmu je sdílena, ale také na tom, zda máme ponětí o kontrole nad zdroji a zda nás zajímá stupeň závislosti jednotlivce. Pokud si např. myslíme, že dospělí potomci by neměli být závislí na svých rodičích, je zde důvod vyčlenit zvláštní jednotku uvnitř rodiny. Tedy kromě rodičů a jejich závislých dětí v rámci jedné jednotky dostaneme i druhou jednotku, která bude obsahovat tyto dospělé nezávislé potomky, kteří stále žijí s rodiči pod jednou střechou. Takováto úprava by vedla ke zvýšení měřeného rozsahu příjmové nerovnosti a chudoby, protože i když jsou příjmy užívány společně, nevzalo by se v úvahu sdílení zdrojů. Tento problém je často ve veřejných diskuzích opomíjen. Je poukazováno na „závislost na dávkách“, ale ne na závislost na jiných členech domácnosti. Ještě v minulosti bylo cílem veřejné politiky zajistit finanční nezávislost starších lidí tak, aby nebyli závislí na svých dětech. Problematika sociálních hodnot a očekávání se skrývá v pozadí otázky, která by se jinak mohla jevit jako zcela statisticky zaměřená: zda bychom měli měřit nerovnost či chudobu v jednotkách domácností či rodin.

Nerovnost čeho?

Celková nerovnost pro Velkou Británii je vyjádřena na obr. 1.2 v jednotkách dispo-

nibilního důchodu domácností upraveného podle velikosti a složení domácnosti (obr. 1.1 s údaji pro USA vychází z příjmu před zdaněním). Složení důchodu domácnosti představuje schéma na obr. 1.5, jež by bylo možné označit jako „průvodce důchodem domácnosti“. Čtenářům, kterým, zcela pochopitelně, připadají různé koncepty matoucí, by tento průvodce mohl na mnoha místech této knihy pomoci. (Pojmy jsou také vysvětleny v glosáři.)



Obr. 1.5: Průvodce důchodem domácnosti

Jelikož uvažujeme v rámci celé domácnosti, je třeba nejprve sečíst výdělky všech členů domácnosti. Osoba s nízkými příjmy může mít za muže či ženu osobu s lepšími platovými podmínkami: farář může mít za ženu investiční bankéřku. Výše uvedený průvodce počítá se dvěma dospělými osobami, v jedné domácnosti jich může být i víc. Výdělky se rozumí nejen mzdy a platy poskytované zaměstnavatelem, ale také příjmy osob samostatně výdělečně činných (tento zdroj příjmů je odlišný, protože v sobě zahrnuje návratnost hodin strávených prací, ale také investovaného kapitálu). K tomu se přidá příjem z úspor, který může mít podobu úroků

na bankovních účtech či z dluhopisů, dividend z akcií nebo nájemného z pronajímané nemovitosti. Dále je třeba přičíst transferové platby od soukromých subjektů, jako např. penzijních fondů, a transferové platby od státu. V tomto okamžiku průvodce uvádí celkový hrubý důchod domácnosti. Po odečtení daně z příjmu a dalších přímých daní, např. plateb sociálního pojištění, je výsledkem disponibilní důchod. V dalším kroku průvodce zohledňuje rozdíly ve velikosti a složení domácnosti. Je-li v domácnosti k dispozici jeden příjem, znamená méně, pokud má zajistit rodinu se dvěma dětmi, než když slouží pouze potřebám jedné osoby. Jak jeden můj kolega říkává, „se dvěma dětmi zaplatím za jeden koblížek v ceně desetikoruny korun čtyřicet“ (jeho žena také dostala koblížek). V praxi není nutné přepočítávat rozpočet různě velkých rodin podle počtu jejích členů, protože se v nich uplatní úspory z rozsahu. Můj kolega neměl čtyři bojler. Spíše se používá „ekvivalenční stupnice“, které umožní zohlednit skutečnost, že ne všechny výdaje je potřeba navýšit dle počtu osob. Jednou z jednoduchých metod je použití druhé odmocniny velikosti domácnosti, takže např. příjem čtyřčlenné rodiny se dělí dvěma (což je druhá odmocnina ze čtyř), ale statistiky vyobrazené výše používají o něco komplikovanější metodu (známou jako upravená stupnice OECD), která přiděluje hodnotu 1 prvnímu dospělému, hodnotu 0,5 každému dalšímu dospělému a 0,3 každému dítěti.⁴¹

Smyslem průvodce je pomocí čtenářům pochopit způsob tvoření disponibilního důchodu domácnosti přepočteného podle velikosti a složení domácnosti, který bude dále nazýván přepočtený důchod domácnosti. Jeho využití je širší. Díky schématu v obr. 1.5 lze sledovat jednotlivé prvky, které případně přispívají k vysvětlení vývoje důchodů domácností. Nicméně nejprve je dobré se zeptat, jaký princip se skrývá za seznamem jednotlivých položek příjmu v obr. 1.5. Definice příjmu, kterou ekonomové obvykle uznávají, je, že je to suma všech příjmů, ať již peněžních či v naturáliích, které jsou získány v daném období, či analogicky maximální množství zdrojů, které domácnost může použít ke spotřebě a současně zachovat čistou hodnotu majetku: to znamená, aniž by snížila hodnotu majetku po odečtení závazků. Tato definice je *obsažná* co do svého rozsahu a překračuje rámec většiny definic příjmů pro účely daně z příjmu. V podstatě zahrnuje veškeré příjmy v naturáliích, včetně zeleniny pěstované na vlastní zahradě (o kterou se většinou finanční úřady nestarají). Zcela jistě obsahuje i naturální výhody poskytované zaměstnavatelem, které mohou být dosti značné. V podstatě zahrnuje i naturální příjem posky-

tovaný vlastníků domů a bytů ze služeb příslušejících danému druhu bydlení. Majiteli domu sice jeho vlastnictví nepřináší příjem ve formě hotovosti, ale ušetří to, co by musel platit za pronájem. Proto bychom měli, použijeme-li tuto komplexní definici příjmu, přičíst také příjem nazývaný „odvozené nájemné“. Takováto položka je obsažena v národních účtech (viz dále v textu) a je poměrně velká: ve Velké Británii představovala v roce 2012 okolo 10 % hrubého domácího produktu (HDP). Stejně by se přistupovalo i k jinému majetku, jako např. nábytku, domácímu vybavení moderními technologiemi a k dalšímu zboží dlouhodobé spotřeby, ale jejich kvantitativní význam je pravděpodobně mnohem menší. V distribučních statistikách citovaných výše v textu se odvozené nájemné neobjevilo, ale je důležité pro reformu politiky týkající se trhu s bydlením.

V distribučních statistikách dále chybí jeden důležitý zdroj příjmu v naturáliích: hodnota veřejných služeb jako jsou zdravotnictví, vzdělání a sociální péče. V obr. 1.5 tvoří částku přidanou k disponibilnímu důchodu domácností a společně pak tvoří „rozšířený důchod“ domácnosti. Není zrovna jednoduché ohodnotit veřejné služby, ale bezpochyby patří mezi zdroje, které mohou domácnosti využívat. Pokud by např. nebylo v místě dostupné veřejné vzdělání, museli by rodiče financovat svým dětem soukromé školy, a to ze svého disponibilního příjmu. Jednotlivé státy se liší co do šíře poskytování veřejných služeb, takže porovnávání nerovnosti mezi zeměmi je ovlivněno i jejich absencí. Jak uvidíme později, státy, jejichž veřejné výdaje jsou nižší, vykazují vyšší soukromé výdaje, ačkoliv distribuce je pravděpodobně rozdílná. Jestliže se veřejné služby ohodnotí svými náklady, které financuje vláda, pak je nerovnost měřená v kategorii rozšířeného důchodu domácnosti v evropských zemích podstatně nižší než nerovnost v kategorii disponibilního důchodu.⁴²

Přijmeme-li komplexní definici příjmu, je třeba vzít v potaz možné změny v hodnotách majetku: skutečnost, že majetek může získávat či ztrácet na hodnotě po dobu měření. Takovéto změny běžně nevstupují do měření národního důchodu, ale v případě rozvahy domácnosti zcela jistě ovlivňují její výdajové možnosti. Pokud hodnota akcií, které člen domácnosti vlastní, vzroste během roku, pak je možné utratit tuto částku, aniž by se snížila jeho čistá hodnota. Je třeba rozlišovat mezi narostlými a realizovanými zisky (a ztrátami). Ty první, to jsou zisky na papíře; ty druhé jsou zisky, které se prodejem změnilly v hotovost. Realizované zisky také zpravidla bývají zdanitelné a objeví se v některé statistice týkající se

distribuce příjmů. Kapitálové zisky mohou způsobit značný rozdíl, zvláště u měřeného podílu příjmů nejbohatších. V roce 2012 byl v USA podíl horního 1 % měřený bez kapitálových zisků 19,3 % (jako v obr. 1.1), avšak podíl měřený včetně realizovaných kapitálových zisků byl o tři procentní body vyšší, tj. 22,5 %.⁴³ Nárůst nerovnosti se tedy podhodnocuje v takové míře, o kolik celkové narostlé zisky převyšují zisky realizované (jelikož mnozí vlastníci těchto akcií nerealizují prodej). Na druhou stranu výpočty nezahrnují inflaci a při započítávání peněžních zisků tak zveličují skutečný zisk. Pokud v daném období vzrostou ceny, pak se kupní síla majetku (označovaná jako „skutečná hodnota“) sníží. Např. vzrosteli-li hodnota akcií z 1000 dolarů na 1200 dolarů, vygeneruje se peněžní zisk z kapitálu ve výši 200 dolarů, ovšem pokud současně vzrostou ceny o 10 %, pak je skutečný zisk jen 100 dolarů. Což upozorňuje na obecnější fakt. Komplexní definice příjmu zmiňuje nutnost zachovat neměnnou čistou hodnotu majetku, a to znamená skutečnou hodnotu. Kdokoliv, kdo vlastní akcie, je vystaven nebezpečí kapitálové ztráty z důvodu inflace. Stejně tak člověk, který má bankovní účet s nulovými úroky, je vystaven důsledkům inflace čili snížení kupní síly. Naopak v případě závazků by mělo dojít k růstu hodnoty, neboť výše splatného závazku klesá v důsledku jeho kupní síly. Vždy mne překvapovalo, že se věnuje tak málo pozornosti těmto úpravám inflace, ačkoliv je zřetelně pocítují zvláště malí střadatelé, jimž tímto způsobem dokonce i při nízkých mírách růstu cen mizí jejich bohatství doslova před očima.

Jak je to s nerovností spotřeby?

Doposud se mluvilo o distribuci výsledků ve smyslu důchodu a výdělků, ovšem na ně lze, poměrně pochopitelně, nahlížet jako na prostředky vedoucí k cíli, nikoliv na cíle samotné. Silas Marner ve stejnojmenném románu George Eliota možná miluje počítání svého zlata, ale většina lidí sleduje víc než jen své bankovní konto.⁴⁴ Ten cíl, který má na mysli většina ekonomů, je spotřeba. A nejsou to jen ekonomové, kteří takto uvažují. Bill Gates ve své recenzi díla Thomase Pikettyho *Kapitál v 21. století* souhlasí s hlavními závěry knihy, ovšem podrobí autora kritice, protože prý „zcela ignoroval spotřebu.“⁴⁵ Počítáme-li se spotřebou spíše než s příjmem, pak mohou být závěry s ohledem na nerovnost a chudobu rozdílné. Dale Jorgenson z Harvardu argumentoval, že „z oficiálních amerických statistik týkajících se chudoby odvozovaných z důchodu domácností vyplývá, že Válka

s chudobou skončila neúspěchem... Ovšem odhady míry chudoby odvozené ze spotřeby domácností naznačují, že Válka s chudobou byla korunována úspěchem.“ Bruce Meyer a James Sullivan došli k závěru, že „přechod od tradičního způsobu měření chudoby založeného na příjmech k měření založenému na spotřebě a rozhodně taktéž úpravy očišťující o odchylky v cenových indexech vedou k závěru, že míra chudoby poklesla v letech 1960 až 2010 o 26,4 procentních bodů, z čehož ke snížení o 8,5 procentních bodů došlo od roku 1980.“⁴⁶ Co se týče celkové nerovnosti, usuzují Dirk Krueger a Fabrizio Perri, že „nárůst příjmové nerovnosti v USA v posledních letech nebyl doprovázen odpovídajícím růstem spotřební nerovnosti,“ avšak další autoři dospěli k jinému závěru. Orazio Attanasio, Erik Hurst a Luigi Piastaferrri se domnívají, že „spotřební nerovnost se v USA mezi lety 1980 až 2010 zvýšila téměř stejně jako příjmová nerovnost.“⁴⁷

Výzkum založený na spotřebě je jistě hodnotný, nicméně i zde je třeba klást otázky. Za prvé, co vlastně měří průzkumy spotřeby? Je totiž možné sledovat ne spotřebu, ale spíše spotřební výdaje, což není totéž, jak je zřejmé z příkladu, který je zmíněn výše v textu. Uživatel domu je současně jeho vlastníkem a využívá služeb mu poskytovaných v souvislosti s tímto bydlením. V takovém případě spotřeba převyšuje spotřební výdaje; v jiném případě, např. když domácnost pořídí zboží dlouhodobé spotřeby, výdaje daného období mohou převýšit spotřebu. Řada autorů různě přistupuje i k výdajům za vzdělání a lékařskou péči. Druhá otázka je, jak přesná jsou měření spotřebních výdajů? Je dobře známou skutečností, že u některých druhů zboží, typicky u alkoholu a cigaret, jsou údaje uváděné v průzkumech nižší než skutečné. Jaký je pak celek? Hlavním problémem je, zda se míra snižování skutečných čísel pro potřeby průzkumu mění v čase. Jak poznamenali Mark A. Aguiar a Mark Bilal, pokud v USA roste nerovnost ve spotřebě pomaleji než příjmová nerovnost, odrazí se to na „zvětšující se mezeře v úsporách ve prospěch domácnosti s vysokým důchodem. Vycházíme-li z hlášených spotřebních výdajů, pak se míra úspor u skupiny s vysokými příjmy zvýšila v letech 1980 až 2007 z 25 % na 38 %, zatímco skupina s nízkými příjmy udržela míru úspor po tuto dobu na úrovni přibližně 30 %.“ A jdou ještě dále, když tvrdí, že implicitní, ale nevyjádřené míry úspor jsou „nepravděpodobné“.⁴⁸ Ve skutečnosti poklesly celkové spotřebitelské výdaje nahlášené v průzkumech jako procento výdajů odhadovaných v národních účtech. Studie uskutečněná Radou federální rezervní banky zjistila, že se tento poměr od roku 1992 až do počátku

nového tisíciletí snížil o 10 procentních bodů. Ačkoliv procentuální podíl uváděný v průzkumech je nyní stabilně okolo 78 %, mohlo by to částečně vysvětlit rozdílná zjištění v dlouhodobém horizontu.⁴⁹

Podobně je třeba se ptát na demografické pokrytí. Krueger a Perri uskutečnili studii, která se omezila na dílčí vzorek populace s vyjmutím veškerých venkovských domácností, domácností, kde hlava rodiny byla mladší jedenadvaceti let či starší šedesáti čtyř let, domácností, jejichž výdělky po zdanění plus transferové platby byly rovny nule, a domácností, jejichž týdenní mzda byla pod 50 % minimální mzdy. Tato studie zjistila nižší nárůst spotřební nerovnosti. Samozřejmě se nedá srovnat s údaji pro příjmovou nerovnost, které se týkají celé populace. Jonathan Fisher, David Johnson a Timothy Smeeding pokryli svou studií celou populaci a zjistili, že „příjmová a spotřební nerovnost se mezi lety 1985 až 2006 zvýšily přibližně stejným tempem, ale lišily se v období tzv. velké recese (mezi lety 2006 a 2010),“ přičemž spotřební nerovnost byla nižší v roce 2010 než v roce 2006.⁵⁰

Podle účelu analýzy je nutné zvolit buď spotřebu, či příjem. Měřili-li se míra chudoby, pak odpověď závisí na tom, kterou ze dvou rozdílných koncepcí zvolíme. První koncept se zabývá životním *standardem*, druhý *právem na minimální úroveň zdrojů*. V minulosti se studie zabývající se chudobou zakládaly na prvním přístupu, a ty, které měřily příjem také. Vycházely z toho, že nízká úroveň příjmu poskytovala malý prostor pro úspory, takže příjem nabízel dobrý základ pro měření spotřeby. Britský výzkumník v oboru sociologie (a výrobce čokoládových sladkostí) žijící na počátku 20. století, Seebom Rowntree, porovnával důchod domácností s hranicí chudoby nastavenou na úroveň dostatečnou k tomu, „aby si domácnost opatřila minimum nezbytných věcí pro udržení pouhé fyzické výkonnosti.“⁵¹ Později se však pozornost výzkumníků začala zaměřovat na širší definice chudoby založené na schopnosti účastnit se života společnosti a spolu s tím vzrostl zájem o koncept minimálních práv na zdroje, jejichž užití je otázkou osobního rozhodnutí. Rozdíl mezi těmito dvěma přístupy lze vysvětlit pomocí měření míry chudoby mužů a žen. V přístupu opírajícím se o životní standard by mohlo být vysvětlitelné, že jsou stanoveny rozdílné hranice chudoby pro ženy a muže. Je to proto, že ženy mají nižší průměrné nutriční potřeby než muži. Takto se skutečně v USA zpočátku stanovovala oficiální hranice chudoby. Americká ekonomka Mollie Orshanskyová stanovila v roce 1963 hranici chudoby pro osoby mladší šedesáti pěti let z nezemědělského prostředí – pro svobodného muže to bylo 1650 dolarů ročně a pro svobod-

nou ženu 1525 dolarů.⁵² Z hlediska přístupu minimálních práv by toto bylo nepřijatelné.

Proti používání spotřebních výdajů jakožto ukazatele míry chudoby či celkové nerovnosti je vznášena námitka, že výdaje, jakož i příjem, jsou prostředky k dosažení cíle. V procesu spotřeby mohou vyvstat rozhodující nerovnosti, a to při převodu peněz na zboží a služby. Mezi ně patří např. rozdílný přístup ke zboží a službám z důvodu jejich různých cen. Mluví se např. o tom, že „chudí platí více“, protože chodí nakupovat spíše do menších místních obchůdků než do velkých supermarketů za městem. Zažitá praxe pronajímatelů může znamenat, že nájemci s nízkými příjmy budou čelit vyšším cenám energií, např. proto, že musí používat mincovníky (automaty, které na základě vhozeného obnosu poskytnou energii nebo vodu domácnosti – pozn. překl.). Nerovnosti mohou být výsledkem nedostupnosti zboží a služeb. Když se společnost stává bohatší, obchody přestanou naskladňovat levnější varianty zboží či zboží s nižší kvalitou. Služby, jako např. transakční bankovní služby, nemusejí být v některých oblastech vůbec nabízeny. Chudobou postižení lidé nemusí získat bankovní půjčky, jelikož nesplní kritéria banky. Všechny tyto problémy je třeba vzít v potaz dříve, než dojdeme k závěru ohledně změny vzorce nerovnosti ve spotřebě.

Úvahy o přístupu ke zboží a službám vedly k návrhu, že bychom se měli zamyslet nad distribucí „jistých specifických vzácných komodit“, jak to udělal nositel Nobelovy ceny James Tobin z Yale v rámci pojmu „specifický egalitarismus“. Mezi druhy zboží jmenoval např. jídlo, bydlení, vzdělání a lékařskou péči.⁵³ Stejně tak přístup měření chudoby a sociálního vyloučení v Evropě od roku 2009 počítá s ukazateli materiální deprivace. Jedním ze tří prvků cíle strategie Evropa 2020 je úroveň chudoby označená jako „závažná deprivace“, která se definuje jako nedobrovolné strádání ve čtyřech z devíti položek na seznamu. Těchto devět položek zahrnuje „nebýt pozadu s placením nájemného“, „moci si dovolit maso, kuře či rybu“, a „zajistit doma dostatečné teplo“.⁵⁴ Mezi seznamem sestaveným Tobinem a seznamem sestaveným EU je zajímavý rozdíl, evropský seznam neobsahuje vzdělání a zdravotnictví, protože EU považuje tyto dvě oblasti za primární zodpovědnost jednotlivých států. Na druhou stranu existuje na druhém konci stupnice, u osob s nejvyššími příjmy, poměrně výmluvný ukazatel „dobrovolného vyloučení“, což je možnost bohatých lidí nevyužívat státní vzdělávací a zdravotnické instituce. Slovy britského filosofa Briana Barryho: „pokud se nejbohatší

část společnosti cítí, že si může dovolit se izolovat od společného osudu a vykoupit si cestu z veřejných institucí, je to také forma sociální izolace.“⁵⁵ Rozmanitá povaha spotřeby a odlišné obavy, které vyvolává, znamenají, že rozsah spotřebních výdajů nelze prokazatelně považovat za indikátor důležitější než příjem. Využití příjmu je vlastně přiznáním toho, že využití zdrojů jde nad rámec spotřeby. Měříme-li nerovnost, zajímáme se nejen o spotřebu bohatých, ale také o moc, kterou s sebou může bohatství přinášet. Tuto moc může člověk uplatnit nad vlastní rodinou, tím že zanechá bohatství svým dědicům, či obecněji kontrolou médií či vlivem v politických stranách. Krásný příklad nabízejí dobročinné dary. Vhozením mince do košíku s peněžní sbírkou se stěží projeví jakákoliv moc, ale založením dobročinné nadace se dají ovlivnit životy jiných lidí, jak koneckonců prokázala Nadace Bila Gatese. Vliv na ostatní může být nanejvýš prospěšný, ale stále se jedná o ukázkou moci způsobem, který nelze zachytit v měření spotřeby. Příjem je skutečně účelem vedoucím k cíli, ovšem jeho dosah je mnohem širší než spotřeba.

Kdo je kde v distribuci?

Anglická ekonomka a bojovnice za sociální práva Barbara Woottonová napsala, že jednou z náhodných událostí, které ji přiměly napsat článek *The Social Foundations of Wage Policy*, bylo zjištění, že slon, který vozí děti v zoo ve Whipsnade, vydělává stejně jako ona, dlouholetá univerzitní profesorka.⁵⁶ Často jsem přemýšlel nad závažností tohoto konkrétního srovnání, ale je nade vše pochybnost, že lidé jsou rádi, když vědí, na kterém místě distribuce příjmů se nacházejí.⁵⁷ Nelze pochybovat o tom, že mnozí lidé, především ti, kteří se pohybují na vrcholku distribuce příjmů, si myslí, že stojí níže, než tomu je ve skutečnosti. Nizozemský ekonom Jan Pen, autor „přehledky příjmů“, která popisuje příjmovou distribuci, „se kdysi zeptal lékaře specialisty, jenž se pravděpodobně řadí k 0,3 % nejlépe placených lidí příjmové pyramidy, jak velká část populace, s ohledem na příjmy, se nachází na žebříčku nad ním. Lékař otázku promyslel a odpověděl: 20 %“.⁵⁸ V době méně vzdálené položili Polly Toynbeeová a David Walker podobnou otázku nejlépe placeným právníkům a bankéřům Londýna, kteří se pohodlně dostali mezi 1 % nejlépe finančně hodnocených. Ti nadhodnotili výdělky, díky kterým by se dostali mezi horních 10 %, čtyřnásobně. A když byli požádáni o to, aby stanovili hranici chudoby,

nastavili ji na úroveň, která byla „stěží pod mediánem hrubých výdělků, což znamená, že běžný výdělek považovali za minimální plat.“⁵⁹

Číselné údaje vztahující se k příjmové distribuci mohou rychle zastarat i při mírné míře inflace. Čtenáři však může pomoci znalost toho, kdo byl kdo v roce 2013. V té době stanovil americký Úřad pro sčítání lidu medián důchodu domácnosti na 51.939 dolarů ročně a práh chudoby pro čtyři osoby (pod kterým žilo 14,5 % obyvatelstva) na 23.834 dolarů (čili 46 % mediánu). Tyto údaje se vztahují na peněžní příjem před zdaněním a neobsahují hodnotu nepeněžních výhod jako např. stravenek. Vystoupáme-li po žebříčku k horním 10 %, Úřad pro sčítání lidu sem vpustí domácnost s důchodem 150.000 dolarů, což je trojnásobek mediánu, zatímco odhady Emmanuela Saeze z Berkeley jsou založené na poněkud odlišné definici. Vymezuji hranici pro horní 1 % na úrovni příjmu 400.000 dolarů.⁶⁰

Ve Velké Británii v letech 2012–2013 hovoří oficiální čísla o mediánu disponibilního důchodu domácnosti přepočteném podle velikosti a složení domácnosti ve výši 15.300 liber ročně pro svobodného muže či ženu, 22.950 liber ročně pro pár a 32.125 liber ročně pro pár se dvěma dětmi. (Pro srovnání obou zemí je nutno poznamenat, že v případě Velké Británie se jedná o hodnoty po zdanění přímými daněmi, zatímco v USA před zdaněním.) Práh chudoby byl nastaven jako 60 % mediánu, což činí 9.180 liber na osobu. Horní část britského žebříčku je položena níže, mezi horních 10 % by se dostala domácnost s důchodem ve výši dvojnásobku mediánu (64.250 liber ročně pro pár se dvěma dětmi).⁶¹

Doposud jsem se soustředil na vertikální rozměr nerovnosti – rozdíl mezi chudými a bohatými – ale existují zde též důležité horizontální dimenze. Giniho koeficient či podíl příjmu horního 1 % ukrývá anonymní tváře, ale o to je možná zajímavější otázka, jaká nerovnost existuje mezi různými skupinami rozlišenými např. genderem, bydlištěm, etnickou skupinou.⁶² Možná budeme chtít zohlednit rozdíly v potřebách. Např. údaje týkající se příjmové nerovnosti uvedené výše neberou v potaz zeměpisné rozdíly v cenách. Náklady na život v Bostonu jsou hodnoceny koeficientem 132,5, zatímco ve městě Topeka v Kansasu koeficientem 91,8.⁶³ Další významný rozdíl v potřebách představuje případné zdravotní omezení; výzkum velkého významu se zabývá začleněním těchto potřeb do ekvivalenční stupnice používané k výpočtu přepočteného příjmu. Asghar Zaidi a Tania Burchardtová ukazují na příkladu Velké Británie neschopnost vzít v potaz náklady zdravotního postižení, což vede k význačnému podhodnocení rozsahu chudoby mezi lidmi

s postižením. V následujících pasážích textu jsou rozlišeny tři horizontální dimenze: gender, generační rozdíly a celosvětový náhled.

Pohlaví

Výše uvedené údaje představující rozptyl výdělků nejsou rozlišeny podle pohlaví a nedokážou nám tedy říci nic o platových rozdílech mezi muži a ženami. V USA zveřejňuje americký Úřad pro sčítání lidu údaje o poměru průměrných výdělků mužů k průměrným výdělkům žen (měřeno střední hodnotou) u osob zaměstnaných celoročně na plný úvazek. V roce 1960 činil tento poměr 60 %, do roku 2013 vzrostl na 78 %. Jedná se o značný posun, nicméně stále to znamená, že muži vydělávají v průměru o jednu pětinu více než ženy. Navíc nárůst není vyrovnaný. Poměr se neměnil mezi lety 1960 až 1980, po dobu dalších dvaceti let se pak zvyšoval a od roku 2000 došlo opět jen k malým změnám.⁶⁴ Sophie Ponthieuxová a Dominique Meursová došly ve svém přehledu údajů pro osm zemí OECD k závěru, že „k uzavírání mzdových nůžek mezi pohlavími dochází od konce 90. let pomaleji (s výjimkou Velké Británie a Japonska, kde pokračovalo stále stejným tempem) či vůbec, případně se rozdíl dokonce zvyšuje (případ Itálie).“⁶⁵

Jestliže posuzujeme trendy ve stírání mzdových rozdílů mezi pohlavími, je třeba – jakožto u distribuce výdělků obecně – rozlišovat mezi rozdíly, které lze připisat charakteristikám jako je např. dosažené vzdělání. Ty mohou ospravedlnit rozdílnost ve mzdách a rozdíly, které jsou odrazem diskriminace. V minulosti se za hlavní faktor v pozadí obecného stírání mzdových rozdílů mezi pohlavími považoval nárůst úrovně vzdělanosti žen. V roce 1950 v USA představovaly ženy s ukončeným vysokoškolským vzděláním polovinu celkového počtu stejně vzdělaných mužů (ačkoliv je zajímavé, že se tento fenomén objevuje až ve 30. letech; u lidí narozených před rokem 1910 byl rozdíl ve vzdělání malý). Po roce 1950 se zvýšila míra vzdělaných žen a v současnosti tvoří v USA ženy s vysokoškolským vzděláním většinu vysokoškolsky vzdělaných lidí. Podobný obrat v oblasti vzdělanosti byl zaznamenán rovněž ve většině zemí OECD. V současnosti je převaha vzdělaných žen ve dvaceti devíti z třiceti dvou zemí OECD.⁶⁶ Doris Wechselbauerová a Rudolf Winter-Ebmer shrnuli roli vzdělání a dalších charakteristik relevantních pro pracovní trh, jak ukazuje více než 1500 studií o mzdových rozdílech na základě genderu s údaji ze 63 zemí v rozmezí 60. až 90. let, takto: „Převážná část toho [snížení mzdového rozdílu mezi gendery] je způsobena lepší pracovně-

-tržní podporou žen, jež vychází z lepšího vzdělání, školení apod. Méně slibnou perspektivu pak nabízí pohled na zveřejněné odhady diskriminační (či nevysvětlené) složky mzdového rozdílu: v průběhu času vůbec neklesá.⁶⁷ Provedeme-li standardizaci výběru údajů a rozdílů statistických metod, „získáme o něco optimističtější obrázek,“ ale i ten stále naznačuje, že by trvalo přibližně 60 let, než by se snížil rozdíl označovaný za „diskriminační“ o deset procentních bodů.

Rozdíly založené na genderu stále představují významný zdroj znepokojení.

Čas a generační rozdíly

Obr. 1.1 a 1.2 popisují situaci v USA a ve Velké Británii řadou „momentek“, ke kterým se vztahují různé okolnosti daného roku dotýkající se celé populace. Ale něco nám přeci jen zůstává skryto. Nevíme, zda se na stejných místech žebříčku v po sobě jdoucích letech udržují stále ti stejní lidé; nevíme, kolik rodin pod hranicí chudoby bylo schopno se z ní následující rok vymanit. A to je důležité hned ze tří důvodů. Za prvé existuje meziroční mobilita, je tedy možné, že pozorovaný nárůst nerovnosti byl způsoben růstem volatility. Tímto způsobem se makroekonomové snažili vysvětlit nárůst podílu příjmů nejbohatších. Ve Velké Británii zkoumal rozsah příjmové mobility Stephen Jenkins, který zjistil, že existuje „značná míra příjmové mobility mezi jedním a následujícím rokem“. Svůj výrok mírní dodatkem, že „velká část mobility je na krátkou vzdálenost spíše než na delší vzdálenosti“. Nabízí rovněž grafický popis procesu v pozadí: „Příjem každého člověka se pohybuje okolo poměrně pevně daného dlouhodobého průměru – tato hodnota je úvaz na příjmovém žebříčku a lidé jsou k němu připoutaní elastickým páskem. Mohou se vzdalovat od úvazu rok co rok, ale ne příliš daleko protože je elastický pásek nepustí. A tak tam skáčou nahoru a dolů, ale pořád poblíž úvazu.⁶⁸ Zvýšila se mobilita? V USA Peter Gottschalk a Robert Moffitt zjistili, že by zvýšené přechodné odchylky ve výdělcích mohly stát za polovinou nárůstu rozptylu koncem 70. let a na počátku 80. let, nicméně tento efekt se poté ustálil.⁶⁹ Pro celé období 1970–2004 podle Wojciecha Kopczuka, Emmanuela Saeze a Jae Songa platilo, že „prakticky veškerý“ nárůst odchylky výdělků byl způsoben nárůstem odchylky stálých výdělků. Tito autoři zjistili, že „mobilita na vrcholu distribuce výdělků je stabilní a nedokázala zmírnit dramatický nárůst koncentrace ročních výdělků od 70. let.“ Toto zjištění je v souladu s Gottschalkovými a Moffittovými závěry, že zvýšená nestabilita výdělků se soustředila ve skupině nejméně kvalifikovaných jedinců,

takže nebyla natolik relevantní pro nárůst poměru výdělků horního decilu zobrazeného v obr. 1.1.⁷⁰ Co se Velké Británie týče, Jenkins zjistil, že přechodná volatilita se příliš mezi lety 1990 a 2005 nezměnila. Zdá se, že alespoň v případě USA a Velké Británie je nárůst volatility jen střípkem v celém příběhu.

Druhým důvodem proč sledovat vývoj lidí v čase je existence předvídatelných příjmových odchylek životního cyklu. Příjmová křivka mnoha lidí má po dobu jejich života tvar Gaussovy křivky: na počátku jejich kariéry roste a roste, až dosáhne vrcholu. Spadne opět dolů, když odejdou do důchodu a žijí jen z úspor. Takovéto systematické rozdíly založené na životním cyklu by mohly vysvětlit část pozorovaného nárůstu nerovnosti, pokud by došlo k posunu v demografické struktuře. K tomu je možné přidat také změny v podobách rodiny, zvláště nárůst podílu rodin s jedním rodičem. V roce 1960 hlásil americký Úřad pro sčítání lidu 9 % dětí žijících v rodině s pouze jedním rodičem; v roce 2010 se toto číslo zvýšilo již na 27 %. Ve Velké Británii je v současnosti podobný poměr: jedno ze čtyř dětí žije v rodině s pouze jedním rodičem. V USA zkoumala labouristická ekonomka a někdejší členka kabinetu prezidenta Obamy Rebecca Blanková skutečnost, nakolik mohly změny v demografické a rodinné struktuře ovlivnit nárůst Giniho koeficientu v letech 1979 až 2007. Zjistila, že demografické změny jistou roli hrály, ale jejich vliv byl malý: v řádu 1,25 procentního bodu.⁷¹ Již dříve Jenkins ve Velké Británii zjistil v letech 1971 až 1986 pouze malý vliv demografických změn. Změny v demografické struktuře a struktuře rodiny jsou bezpochyby důležité pro tvorbu politik, nicméně nevnašejí příliš světla do problému rostoucí nerovnosti.

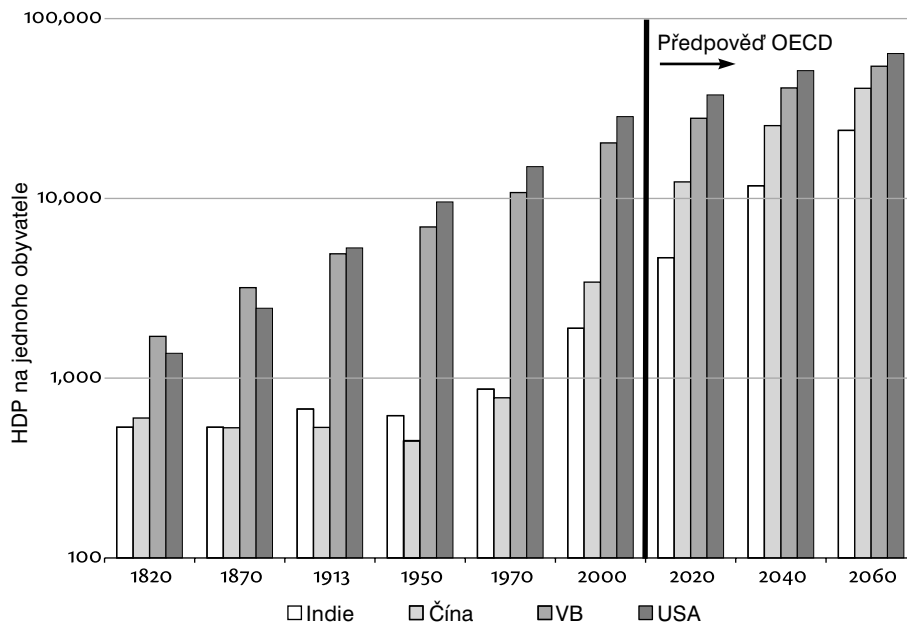
Třetím důvodem proč sledovat celý život jednotlivce je, že zde může vzniknout značná nerovnost mezi jednotlivými generacemi. Pokud porostou reálné příjmy v čase, jak tomu bylo v minulosti, pak lidé narození později budou dostávat vyšší příjmy po celý život. Tento nárůst je obsažen ve standardních přístupech k hodnocení rozhodování o veřejných investicích. Jestliže vláda zvažuje zahájení dlouhodobého projektu či výhody zmírnění klimatických změn, použije sociální diskontní sazbu a tato sazba je tvořena dvěma prvky: čistý diskontní faktor pro rozdíl v čase a faktor, který odráží očekávání, že budoucí generace na tom budou lépe.⁷² Jinými slovy, příjem budoucích generací má přidělené nižší hodnocení stejně jako když se nižší hodnocení přiděluje bohatým při měření nerovnosti v daném čase. Ovšem naplnění tohoto očekávání již nemusí být jisté. Pokud nyní očekáváme, že se růst

průměrných příjmů zpomalí či zcela zastaví, jelikož usilujeme o cestu udržitelnosti, pak bychom neměli tímto způsobem diskontovat příští generace. Neměli bychom předpokládat, že jejich finanční situace bude lepší, než je dnes, a proto se domnívat, že „si zaslouží méně“ (a to přesně diskontování znamená). Je možné, že jejich finanční situace nebude lepší, ale dokonce bude horší. Problematika mezigenerační spravedlnosti má proto v tomto případě vyšší prioritu, než když vládne přesvědčení, „že život bude stále lepší a lepší“. Měl by to být jeden z faktorů, kterým poměříme volbu prostředků vedoucích ke snížení současné příjmové nerovnosti.

Globální nerovnost

Nerovnost mezi všemi obyvateli zeměkoule odráží kombinovaný dopad nerovnosti v rámci států a nerovnosti mezi zeměmi. Nahlížíme-li na nerovnost takto, pak se globální nerovnost v posledních stech letech dá jednoduše popsat jako sled několika období: první období, kdy nerovnost v rámci bohatých zemí klesala, avšak nerovnost mezi státy vzrůstala, a druhé období, kdy nerovnost v bohatých zemích roste, avšak nerovnost mezi jednotlivými zeměmi klesá. Křivka nerovnosti uvnitř států opisovala tvar \cup a křivka nerovnosti mezi státy tvar \cap .

Tvar křivky \cap – divergence mezi státy, po níž následovala konvergence – je na obr. 1.6 vytvořen údaji ze čtyř států. Graf ukazuje absolutní rozdíly v národním příjmu (HDP) na obyvatele, a to v Indii, Číně, Velké Británii a USA tak, jak v minulosti vplynuly a jak jsou do budoucna předpovídaný podle odhadu OECD. V každém jednotlivém případě je národní příjem vyjádřen pomocí kupní síly, kde jsou zohledněny rostoucí náklady bydlení v čase a rozdíly v kupní síle mezi státy (to, že za dolar si člověk koupí více v Delhi než v New Yorku). Není třeba zdůrazňovat, že podobné srovnání v čase a prostoru může být pouze přibližné, nicméně je dostačující pro vytvoření dalekosáhlého obrazu. Od roku 1820 do roku 1970 se propast mezi Indií a Čínou na jedné straně, a Velkou Británií a USA na straně druhé rozšířila. Příjem na obyvatele v USA vzrostl více než desetinásobně; ve Velké Británii spíše méně s tím, že zpočátku rostl razantněji a posléze byl překonán příjmem USA. Od roku 1970 uzavírají Indie a Čína propast a OECD si myslí, že tento trend bude pokračovat i v tomto století.



Obr. 1.6: Globální divergence a následná konvergence: HDP na jednoho obyvatele, 1820–2060

V roce 1820 byl HDP na obyvatele měřený paritou kupní síly (Purchasing Power Parities, což jsou směnné kurzy přepočtené na základě rozdílů v kupní síle) v Indii 533 dolarů, v Číně 600 dolarů, v USA 1.376 dolarů a ve Velké Británii 1.706 dolarů.

Tvar křivky Π pro distribuci mezi zeměmi je často interpretován jako důvod k optimismu, že globální distribuce bude v budoucnu vykazovat nižší úroveň nerovnosti. Je třeba mít se na pozoru, a to hned ze dvou důvodů. Za prvé, ačkoliv se propast zmenšuje v relativních pojmech, pokračuje nárůst absolutních rozdílů v kupní síle. Čína možná roste rychleji vyjádřeno procentuálně, ale tento růst se vztahuje k mnohem menší základně. Jak předpovídá OECD, absolutní rozdíl v příjmu na obyvatele mezi Čínou a Spojenými státy se bude zvyšovat až do roku 2057. Za druhé, zatímco Čína a Indie rychle rostou, ostatní rozvojové země dosahují nižšího tempa růstu. A to je též důvod proč, ačkoliv se většina mých návrhů týká nerovnosti v rámci států, se v kapitole 8 věnuji globální zodpovědnosti zemí OECD, tomu, aby se více angažovaly v otázce redistribuce současného příjmu mezi státy.

Kapitola 2

Poučení z historie

Příjmová nerovnost v mnoha zemích v posledních letech vzrostla, ale trend nebyl vždy jen vzestupný. Právě z toho důvodu je třeba se ohlédnout v čase a prozkoumat historické záznamy o nerovnosti. Kdy v minulosti nerovnost klesla? Co se z takového období můžeme přiučit? Abychom byli schopni zodpovědět tyto otázky, potřebujeme dlouhou řadu údajů z měření příjmové nerovnosti. Naštěstí v současnosti máme taková data k dispozici. Badatelé díky dnešním metodám prozkoumali historické záznamy a sestrojili odhady příjmové nerovnosti pro období delší než sto let. Takový výzkum je velmi vzrušující, protože historická perspektiva nám dovolí lépe pochopit, jak narostla současná míra nerovnosti a jak by příjmová nerovnost mohla být snížena v budoucnosti.

Prvním důležitým momentem při hledání poučení ze statistik o nerovnosti je důvěra v kvalitu údajů, které jsou používány. Z toho důvodu začíná i tato kapitola popisem a hodnocením zdrojů informací, z nichž mohou čerpat odborníci zabývající se nerovností. Podrobné zkoumání je nutností. Příliš často se ekonomové ženou kupředu, vyvozují závěry z údajů, které tu prostě jsou, aniž by se zeptali, zda jsou to vůbec údaje vhodné. Což je o to důležitější právě v době, kdy jsme údaji zahlceni. Slavná studie z poloviny 50. let nositele Nobelovy ceny a harvardského ekonomu Simona Kuznetse o vývoji příjmové nerovnosti v čase se opírala o hrstku údajů pro malý rozsah zemí.⁷³ Dnes máme k dispozici záplavu sad údajů. To představuje značné zlepšení a uznání si za to zasluhuje úsilí statistických úřadů a jednotlivých vědců. Současně však hrozí, že člověk v záplavě informací utone. Jeden příklad za všechny. V prosincovém vydání roku 2012 časopisu *Journal of Economic Inequality* se objevil článek, který vycházel z pozorování, že příjmová nerovnost je v USA vyšší než v Japonsku (jak lze vidět na obr. 1.3, kde se Giniho koeficient pro

USA pohybuje o přibližně 7 procentních bodů výše než Giniho koeficient pro Japonsko) a dále pokračoval vysvětlením této situace. Čtenáře *Journalu* by jistě zmátlo zjištění, že jiný článek v tom samém vydání používá údaje, které neukazují žádný skutečný rozdíl v Giniho koeficientu těchto dvou zemí: USA (37,2 %) a Japonsko (36,6 %). Na místě je zeptat se, odkud pocházejí tyto odlišné údaje? A proč, jako např. v této situaci, to vypadá, jako by pokaždé patřily k jinému příběhu?⁷⁴

Zdroje informací

Průzkumy domácností

V současnosti jsou hlavním zdrojem informací o příjmové nerovnosti průzkumy domácností. Údaje o rozsahu příjmové nerovnosti a finanční chudobě, které každý rok v září oznamuje americký Úřad pro sčítání lidu, se odvozují z Průzkumu současné populace (Current Population Survey), pravidelného měsíčního průzkumu s ročním dodatkem zaměřeným na březen, který sbírá informace o důchodu domácností v předchozím kalendářním roce. Někteří američtí čtenáři se možná takového průzkumu zúčastnili, ačkoliv i kdyby ne, nemusí být zklamaní, protože je každý rok vybráno jen cca 60.000 domácností (čili jedna domácnost ze 2.000). Údaje pro Velkou Británii zobrazené v obr. 1.2 jsou odvozené z Průzkumu rodinných zdrojů (Family Resources Survey), průzkumu prováděném na více než 20.000 domácnostech, který se podrobně dotazuje na skutečnosti týkající se příjmu a poměrů, v nichž se domácnosti nacházejí. Průzkum Evropské unie nazvaný Statistika v oblasti příjmů a životních podmínek (European Union Statistics on Income and Living Conditions, EU-SILC) pokrývá veškeré členské státy (dále Island, Norsko, Švýcarsko a Turecko) a tvoří základ pro odvození evropských sociálních ukazatelů, jako např. procenta lidí ohrožených chudobou či sociálním vyloučením.

O příjmové nerovnosti v dnešní době víme mnohem více, než když jsem v 60. letech poprvé začal zkoumat toto téma, a to díky rozsáhlým investicím národních statistických úřadů a jiných orgánů. V té době se sbíralo relativně málo údajů, a když už nějaké existovaly, jen málo z nich bylo poskytováno výzkumníkům. Bylo prakticky nemožné provádět srovnání mezi zeměmi. Dnes však máme zdroje dat určené pro tento účel, jako např. EU-SILC, která nyní pokrývá více než 30 zemí. Nezávislá výzkumná centra jako LIS (the Luxembourg Income Study, Lucemburský výzkumný ústav příjmu) dávají badatelům k dispozici harmo-

nizovaná data, přičemž pokrývají téměř 50 zemí (tato data byla použita pro sestavení obr. 1.3, viz výše). Sbírký sekundárních dat, jako je např. Světová databáze k příjmové nerovnosti (the World Income Inequality Database) sestavená výzkumným týmem Univerzity spojených národů, Světového institutu pro rozvoj hospodářského výzkumu (United Nations University-World Institute for Development Economics Research, UNU-WIDER) pokrývá více než 150 zemí od Afghánistánu po Zimbabwe.

Klíčovým faktorem dobrého výzkumu je komparabilita. Prohlášení, že v jedné zemi je nerovnost nižší než v jiné, má omezený význam, pokud nejsou statistiky, z nichž se vycházelo, vytvořeny srovnatelným způsobem. Nelze vyvozovat okamžité závěry o rozdílech, pokud se v zemi A příjmy zaznamenávají v průzkumu domácností jako důchod celé domácnosti, zatímco se v zemi B počítají z daňových přiznání jednotlivých osob. Nelze tvrdit, že platový rozptyl je v jedné zemi nižší než v druhé, pokud statistiky nezahrnou lidi pracující v zemědělství či zaměstnance veřejného sektoru nebo pokud se průzkum týká pouze obyvatelstva měst. V následujícím textu jsem se pokusil použít srovnatelnou definici pro všechny země, a tam, kde to nebylo možné, naznačit, čím jsou rozdíly pravděpodobně ovlivněny. Je samozřejmě nemožné dosáhnout 100% komparability. I když získáme v každé zemi tutéž informaci, bude vždy její význam záviset na celkovém kontextu. Nerovnost peněžních příjmů je méně důležitá ve státě, který poskytuje všem obyvatelům zdarma služby, jako jsou zdravotní péče či vzdělání, a kde je dotované bydlení a doprava. Navíc vždy zde budou rozdíly mezi statistickými zdroji, a je na posouzení badatele, zda je jejich význam opravdu tak vysoký. Jednou mi kdosi řekl, že v jedné konkrétní zemi se do důchodu domácnosti zahrnuje i hodnota medu od včel chovaných v té domácnosti. Dokonce ani jako syn včelaře nemám pocit, že by tato skutečnost nějak materiálně ovlivnila srovnání s Velkou Británií.

Stejně důležité je zajistit komparabilitu v čase. To, že jsme v dnešní době schopni říci více o nerovnosti, nevyplývá pouze ze skutečnosti, že průzkumy jsou lepší a srovnatelnější než kdy dříve, ale také ze skutečnosti, že se jim výzkumníci po dlouhá léta věnují. Navíc investice do výzkumu začínají přinášet ovoce v podobě zvýšené komparability. Důležité je uvědomit si, že plná komparabilita není možná. Metody průzkumů se zlepšují a není možné vrátit se v čase a opravit např. výzkumy ze 70. let. Získané závěry mohou být ovlivněny změnou metodologie. V roce 1993 Průzkum současné americké populace změnil formu z papírové

na elektronickou, navíc se změnila maximální výše, kterou bylo možné zanést do formuláře. Před rokem 1993 byl nejvyšší možný údaj ve vztahu k výdělku 299.000 dolarů, což bylo zcela dostačující, protože na tuto hranici většina lidí nedosáhla. Znamenalo to ale, že výdělky nejbohatších byly podhodnocovány (po roce 1993 se limit zvýšil na 999.999 dolarů). V průběhu let došlo k mnoha jiným změnám v metodologii: ke zdrojovým údajům amerického průzkumu se vztahuje více než dvacet poznámek, které popisují změny, k nimž v jednotlivých letech došlo. Kumulativní dopad těchto změn se jen stěží dá změřit, ale zdá se, že změny v roce 1993 byly nejdůležitější, protože tehdy došlo k vysokému nárůstu nerovnosti. Americký Úřad pro sčítání lidu vydal prohlášení, že se lidé „mají mít na pozoru“, budou-li porovnávat údaje z let před rokem 1993 a po něm. I já jsem podle toho přispůbil obr. 1.1.⁷⁵

Omezení týkající se průzkumů domácností

Údaje z průzkumu domácností jsou ve velkém rozsahu používány ke studiu nerovnosti a čísla vztahující se k jednotlivým zemím uvedená výše na obr. 1.3 z velké části vycházejí z tohoto zdroje. Ovšem existuje zde celá řada potenciálních omezení. Mezi prvními lze jmenovat, že jde o průzkumy *domácností*, a proto jsou zcela opomíjeni lidé, kteří nežijí v žádné domácnosti. Takto jsou opomíjeni lidé žijící v institucích, jako jsou studenti žijící na koleji či na internátě, vojáci nebo lidé v nemocnicích, ubytovnách, útulcích, utečeneckých centrech či noclehárnách. Průzkum domácností také opomíjí starší osoby, které žijí v pečovatelských domech či sanatoriích, děti v dětských domovech a lidi žijící na ulicích. Je vskutku důležité výše zmíněné osoby neopomíjet, protože tyto skupiny lidí patří do nižších příjmových skupin. K jejich vynechání může dojít nedopatřením, když se ukáže, že seznam, ze kterého je třeba vybrat vzorek, není dostatečně reprezentativní pro celou populaci. Klasickým příkladem je používání telefonu pro dotazování v době, kdy telefony nebyly zdaleka tak rozšířené, jako je tomu nyní, což vedlo k nadhodnocení republikánské volby v prezidentských volbách v USA.⁷⁶

Je těžké vždy pokrýt vše, jelikož v mnoha zemích je účast na průzkumech dobrovolná a lidé mohou odmítnout se zúčastnit. Míra neposkytnutých odpovědí v Průzkumu rodinných zdrojů ve Velké Británii 2010/2011 byla 41 %. To znamená, že na každých šest lidí, kteří poskytli odpovědi, se našli čtyři, o nichž nebudou

ve výsledcích žádné informace. Když měli uvést důvod, proč odmítli poskytnout informace, 23 % řeklo, že „se s tím přeci nebudou otravovat“. Nárůst míry neposkytnutých odpovědí je znepokojující: koncem 90. let byla míra neposkytnutých odpovědí 34 %. V USA je návratnost odpovědí mnohem vyšší, neposkytnutých odpovědí bylo v roce 2013 jen něco málo přes 10 %, ale i zde jejich počet v posledních letech roste. Pokles míry návratnosti odpovědí je problémem, jenž by měl vzbuzovat znepokojení statistických úřadů.

Proč je tak důležitá míra neposkytnutých odpovědí? Nízká míra návratnosti odpovědí ještě neznamená, že bychom měli zcela zavrhnout zjištění průzkumu. Každý průzkum s nízkou návratností může být dostatečně reprezentativní, pokud se ti, co neodpověděli, neliší v relevantních vlastnostech od těch, kteří odpovědi poskytli. Nicméně existují dobré důvody předpokládat, že u otázek na příjem a majetek bude míra neposkytnutých odpovědí systematicky vyšší mezi bohatší vrstvou. Lidé, jejichž finanční situace je komplexnější, mohou, z pochopitelných důvodů, být méně ochotní věnovat svůj čas vyplňování detailních odpovědí na otázky ohledně jejich majetku a příjmu. Když Federální rezervní systém provádí Průzkum spotřebitelských financí v USA, využívá jednak standardní náhodný vzorek na základě zeměpisného rozložení populace a jednak speciální „výběrový vzorek“, vybraný ze statistických záznamů odvozených od přiznání k dani z příjmu (při zachování přísných pravidel mlčenlivosti). Tím se do průzkumu dostanou nepoměrným způsobem i rodiny, které vlastní poměrně velký podíl majetku ne příliš rozšířeného, jako jsou podíly fyzických osob v podnicích (takovýto způsob držby způsobuje značné daňové, právní i manažerské komplikace – pozn. překl.) nebo dluhopisy osvobozené od daně. Federální rezervní systém hlásí, že „v roce 2010 i v roce 2013 vyplnilo ve skutečnosti dotazník okolo 70 % domácností vybraných na základě geografické pravděpodobnosti. Z výběrového vzorku to byla jen asi jedna třetina; a z té části výběrového vzorku, která obsahovala nejbohatší rodiny, byla míra odevzdaných odpovědí pouze okolo jedné poloviny této míry.“⁷⁷ Existují tedy dobré důvody se domnívat, že horní část distribuce je v průzkumech domácností nedostatečně zastoupena. Ve Velké Británii čerpá vývoj celkové nerovnosti zobrazený na obr. 1.2 v předchozí kapitole z práce Ústavu fiskálních studií, který upravuje údaje pocházející z přiznání k dani z příjmu (viz níže) tak, aby se vykompenzovaly problémy se získáním vysoké míry odpovědí v odpovídajícím průzkumu domácností od velmi bohatých jednotlivců a s volatilitou v jejich příznávaných příjmech.

Úpravy údajů z průzkumů domácností je třeba provádět i kvůli tomu, aby se opravily „chyby respondentů“. Ty způsobí lidé, kteří se sice zúčastní průzkumu, nicméně poskytnou odpovědi, které jsou buďto neúplné či nesprávné. V některých případech se to může stát, aniž by to mohli ovlivnit. Když jsem se před několika lety účastnil oficiálního průzkumu ve Velké Británii, zjistil jsem, že v odpovědi na jednu z předešlých otázek jsem vynechal jeden zdroj příjmu, ovšem bylo mi zcela rezolutně řečeno, že počítačový dotazník mne nepustí zpátky k předešlým otázkám, takže má odpověď musela zůstat tak, jak byla. Pokud se údaje z průzkumů používají pro ověření příjmové distribuce, pak je nutné ověřit, nakolik celkové částky příjmů odpovídají částkám známým z vnějších zdrojů. V případě studie EU-SILC se srovnáním s národními účty (s přípuštěním, že existují rozdíly v definicích) zjistilo, že v roce 2008 se nejvíce shodovaly mzdy a platy, pak následovaly sociální dávky vyplácené hotově a daně. U příjmů osob samostatně výdělečně činných a příjmů z majetku z velké části údaje nesouhlasily. Tyto kategorie příjmů se v průměru umísťují na vyšších místech distribučního žebříčku, takže pokud jsou údaje o nich v průzkumech domácnosti podhodnoceny, mají tendenci způsobit podhodnocení nerovnosti.⁷⁸

Průzkumy domácností jsou velmi nepostradatelnými zdroji informací, a je nadmíru důležité, aby agentury získávající statistické údaje nepřestávaly investovat do svého provozu i do rozvoje. Informace, které poskytují, jsou nezbytné pro tvorbu politiky vedoucí ke snížení nerovnosti. Nicméně závěry průzkumů je třeba brát s jistou dávkou obezřetnosti. Z tohoto důvodu jsou čím dál více používány ve spojení s údaji z úředních záznamů.

Údaje o dani z příjmu

Pokud nelze údaje o příjmové distribuci získat z průzkumů domácností, kde jinde se dají najít? První odpověď zní – z úředních záznamů. V minulosti byly hlavním zdrojem informací o tom, jak se jednotlivým rodinám daří. V záznamech byly „sociální tabulky“, v nichž průkopníci jako Gregory King propočítávali příjmovou distribuci pro Anglii a Wales (pro rok 1688), ovšem ty se nezakládaly na údajích pro jednotlivé osoby. Až do zavedení osobní daně z příjmu (na počátku 19. století ve Velké Británii) nemohly být z ověřených údajů o příjmech jednotlivců sestaveny skutečné odhady příjmové nerovnosti. Takové údaje o distribuci je možné pro účely odhadu podílu různých skupin na celkovém příjmu kombinovat s kontrolními

celkovými údaji z údajů o obyvatelstvu či z národních účtů. Takto jsou ve vzájemném vztahu podíl horního 1% uvedený v obr. 1.1 a 1.2 a podíl horního 1% celkové dospělé populace (či všech jednotek podléhajících dani, pokud lze použít) a udávají podíl celkového důchodu domácností tak, jak je odhadováno na národních účtech. Celková čísla se neomezují pouze na čísla udávaná daňovými poplatníky.⁷⁹

Zpočátku se osobní daň z příjmu vztahovala jen na menší část populace a série údajů o podílu nejvyšších příjmů začíná ještě dříve, než můžeme provést odhady nerovnosti pro celé obyvatelstvo (Giniho koeficient). Rozsah údajů o dani z příjmu se od té doby rozšířil, zejména během druhé světové války a po ní, takže úřední záznamy nyní zahrnují většinu populace. Dokonce i pro jednotlivé poplatníky, kteří nevyplňují daňové přiznání, znamená výběr srážkou daně u zdroje, že se octnou v daňových záznamech. Nicméně pokud se používají údaje ze záznamů o daních z příjmu, je třeba mít stále na mysli, že nejsou vytvářeny k tomu účelu; tyto údaje jsou vedlejším produktem úřednického procesu. Forma a obsah informací odrážejí daňovou legislativu. Např. v USA se za zdaňovací jednotku považují kombinované příjmy páru (a jejich nedospělých dětí), zatímco ve Velké Británii si od roku 1990 lidé podávají daňová přiznání jednotlivě a výsledná distribuce se tedy vztahuje k jednotlivým příjmům.⁸⁰ Definice příjmu pro daňové účely se může značně lišit od obsažné definice popsané v předchozí kapitole. Může dovolit odpočet úroků z nákupu nemovitosti pro bydlení či z osobní půjčky. V některých případech se může přiblížit oné komplexní definici více než průzkumy domácností, např. tím, že zahrne imputovaný nájem z domu, v němž vlastník bydlí (jak to kdysi bývalo ve Velké Británii) či realizované kapitálové zisky. Ve všech případech může však být úplnost údajů o dani z příjmu vážně ovlivněna tím, kolik „údajů neposkytnou“ daňoví poplatníci, protože se např. vyhýbají dani či dochází k daňovým únikům. Studie o nejvyšších příjmech vycházející ze záznamů daňových úřadů vždy musely věnovat velkou pozornost tomu, jak je případně mohou ovlivnit případy vyhýbání se daňové povinnosti a případy daňových úniků.⁸¹

Údaje o výdělcích

Jak průzkumy domácností, tak i úřední záznamy představují zdroje informací o výdělcích jednotlivců; úřední záznamy typicky ve formě výběru plateb sociálního pojištění. V případě výdělků je ovšem paleta možných zdrojů údajů rozmanitěj-

ší, protože informace lze sbírat z obou stran pracovního trhu. Státy mohou využívat různých zdrojů. Údaje o výtěžcích v USA na obr. 1.1 pocházejí z téhož zdroje jako série příjmové nerovnosti, tj. z Průzkumu současné populace, což je průzkum domácností. Údaje pro Velkou Británii uvedené na obr. 1.2 pocházejí od zaměstnavatelů, z Ročního přehledu hodin a výtěžků. Francouzské údaje v této kapitole pocházejí z daňových prohlášení. Srovnání různých zdrojů pro tentýž stát naznačuje, že závěry jsou přiměřeně koherentní.⁸² Nicméně rozdíl úhlu pohledu zaměstnance a zaměstnavatele může vést k systematickým rozdílům u specifických proměnných, zejména pak u hodin, kdy zaměstnavatelé mohou udávat hodiny vyplývající ze smlouvy a zaměstnanci zase hodiny, které skutečně strávili prací. Tímto vzniká poměrně důležitý rozdíl. Statistiky založené na francouzských daňových prohlášeních nezahrnují pracovníky v zemědělství, státní zaměstnance, pracující v domácnosti a lidi zaměstnané na nižší než plný úvazek. Z toho důvodu se např. v roce 1995 ve statistikách objevily asi jen dvě třetiny všech zaměstnaných. Průzkum EU o struktuře výtěžků nezahrnuje veřejnou správu, ani podniky s méně než desíti zaměstnanci.

Různorodost zdrojů umožňuje, aby byly k dispozici i údaje o výtěžcích, které jsou často obsáhlejší než údaje získané z průzkumů domácností, ale může též přinášet více obtíží při zajišťování konzistence mezi zeměmi a v čase. Kdokoliv tyto údaje používá, musí vždy ověřit, že jablka se porovnávají s jablky a ne s hruškami.

Údaje o majetku

V případě majetku existuje dokonce ještě širší možnost výběru zdroje informací. Jsou prováděny průzkumy domácností týkající se osobního majetku, jako např. průzkum iniciovaný americkým Federálním rezervním systémem nebo průzkum představený Evropskou centrální bankou, přičemž ve Velké Británii byl jako jeho součást proveden Průzkum majetku a aktiv. Jak již bylo řečeno, častým jevem těchto průzkumů je jistá míra neposkytnutých odpovědí, čemuž se nelze zcela vyhnout tím, že se zařídí nadprůměrné zastoupení bohatších lidí ve vzorku. Velmi bohatí lidé jsou předmětem jiného druhu zkoumání, myšlena je tím tvorba žebříčku skutečně velkých vlastníků majetku, např. žebříček Světových dolarových miliardářů časopisu *Forbes* nebo „Seznam nejbohatších“, který pro britské noviny *The Sunday Times* sestavuje Philip Beresford. Existuje celá řada potenciálních zdrojů úředních záznamů – počínaje daňovým přiznáním k roční dani z majetku v zemi, kde po-

dobná daň existuje, až po nepřímé informace, jakými jsou příjmy z investic přiznané na formuláři k dani z příjmu, přičemž tento příjem je násoben až k odhadu výnosu z odpovídajícího majetku, kdy multiplikátory zohledňují odchylky v daňových prohlášeních s ohledem na výši majetku a jiné charakteristiky. Nepřímé důkazy pocházejí z úředních záznamů o majetku např. při úmrtí, často spojeném s dědicským řízením či s daní z nemovitostí. V tomto případě se používá jiný multiplikátor. Prakticky se lidé, k jejichž úmrtí došlo v daném roce, stále považují jako vzorek žijícího obyvatelstva. Smrt není náhodná veličina, proto se multiplikátory liší podle věku a genderu. Zohledňují také skutečnost, že ve skupině bohatých lidí je typicky nižší úmrtnost. Tímto způsobem se distribuce nemovitého majetku v daném roce převede na odhad majetku žijící populace. Je očividné, že způsob použití multiplikátorů je zatížen jistou chybovostí a že, podobně jako u údajů z přiznání k dani z příjmu, výsledky vykazují omezení způsobená definicí uvedenou v zákoně a mohou být zkresleny daňovými úniky a vyhýbáním se daňovým povinnostem. Stejně jako v případě údajů z přiznání k dani z příjmu je i zde možné odhadnout majetek z údajů o dani a vyjádřit jej jako podíl na celkovém národním majetku s využitím znalosti externích informací o celkovém majetku dané osoby. Odhady celkového majetku osob pochází z národních rozvah, které např. ve Velké Británii tvoří součást národních účtů.

Návrat v čase

Doposud se v případě zdrojů údajů jednalo o současné zdroje, nicméně pro moderní výzkum je nesmírně cenné čerpat z minulosti. V některých případech to znamená používat údaje o minulosti jednotlivců, ovšem takový proces je velmi časově náročný a jen zřídkakdy se používá.⁸³ Mnohem běžnější je používat publikované tabulky, které ukazují, kolik lidí mělo příjmy v určitém příjmovém rozsahu. Tyto informace, často ve velmi detailní podobě, v mnoha zemích rutinně publikovaly úřady zodpovědné za správu daně z příjmu. Např. v Nizozemí byl, podle těchto zdrojů, v roce 1933 pouze jeden sezdaný pár s příjmem mezi 800.000 a 900.000 guldenů; a protože tam byl jen jeden, víme z řádkového průměru, že jejich zdaniitelný příjem byl přesně 874.000 guldenů – čili 800krát více než průměrný příjem.⁸⁴ Počátkem 20. století ekonomové využívali tabulek s údaji o daních z příjmu, ovšem poté přišlo období, kdy s tím přestali. Teprve nedávno se tyto bohaté zdroje začaly znovu využívat. Díky kombinaci tabulkových údajů s nově vytvořenými kontrolní-

mi údajů pro celkový příjem je možné sestavit série, které zobrazují údaje pro některé země z doby před 100 a více lety.⁸⁵

Pro shrnutí – existuje mnoho zdrojů informací, z nichž se dá odvodit distribuce příjmů, výdělků a majetku. Pokud se objevíte ve statistice, která následuje, pak je to patrně proto, že jste se zúčastnili průzkumu domácností; nebo že váš zaměstnavatel podal přehled, který se stal součástí průzkumu; nebo že vaše údaje z daňového přiznání či z přehledu pro správu sociálního zabezpečení byly použity jako vstupní údaje pro provedení odhadů; nebo proto, že jste v Seznamu nejbohatších lidí! Důležité ponaučení, které by si měl každý z tohoto výčtu možných zdrojů odnést je, že žádné údaje nejsou dokonalé a že je třeba s těmito kazovými materiály zacházet, jak nejlépe umíme. Líbí se mi, jak ekonomické informace popsal harvardský ekonom Zvi Griliches: „Dostupné ekonomické statistiky jsou naším hlavním oknem, kterým můžeme pozorovat ekonomické chování. Navzdory škrábančům a neustálému zamlžování okna se nemůžeme přestat dívat a zkusíme porozumět tomu, co se tam děje.“⁸⁶

Kdy v minulosti klesla nerovnost?

Cílem této kapitoly je čerpat ponaučení z dob, kdy došlo k význačnému poklesu nerovnosti. Co je tím míněno? Jak lze chápat „význačnou“ změnu v nerovnosti? Je dobře známo, že souhrnná měření nerovnosti, jako je Giniho koeficient, se liší rok od roku. K jakému poklesu musí dojít, aby bylo možno uznat změnu za „význačnou“? Běžnou odpovědí na tuto otázku bývá, že v řádu výběrové chyby či odchylky, kterou lze očekávat při sběru informací ze vzorku na rozdíl od celé populace. Kanadské statistiky např. naznačují, že při vzorku 35.000 domácností je možné považovat změnu v Giniho koeficientu ve výši jednoho a více procentních bodů za význačnou.⁸⁷ Ovšem zde je pro nás důležitá politická význačnost. Pokud se provede stejný výpočet jako v minulé kapitole a spojí se změny ve všeobecné sazbě daně se změnami v Giniho koeficientu, bude při nárůstu sazby daně o pět procentních bodů důsledkem snížení Giniho koeficientu o tři procentní body.⁸⁸ Protože zvýšení sazby daně o pět procentních bodů by pro ministerstvo financí znamenalo razantní krok, lze považovat snížení Giniho koeficientu o tři procentní body za kritérium velké význačnosti, a proto se zde uplatní – ačkoliv je to samozřejmě jen úvaha. Vrátíme-li se zpět ke srovnání zemí a jejich Giniho koeficientů na obr. 1.3, zjistíme, že snížení Giniho koeficientu o tři procentní

body by, co se týče nerovnosti, posunulo Velkou Británii nad Austrálii, a Francii a Německo nad Finsko.

Ale jak je to s ostatními ukazateli nerovnosti? Co se týče míry chudoby je cílem strategie Evropa 2020 zmírnit chudobu a sociální vyloučení v následujících deseti letech v hrubých číslech o 1/6. Pokud bychom to vztáhli k míře ohrožení chudobou (spíše než k rozsáhlejší míře chudoby a sociálního vyloučení), rovněž by kritérium významnosti splňovalo snížení o tři procentní body (zaokrouhleně). Pro podíl příjmu nejbohatších lidí neexistuje žádné měřítko, proto je možné opět použít tři procentní body. A konečně pro horní decil výdělků vyjádřený jako procento mediánu, lze považovat 5% změnu za význačnou, což by znamenalo, že např. pokles z 200 % na 190 % výdělků mediánu by byl znát. V každém případě se změna měří po určitou dobu, kdy ukazatel jednoznačně směřuje daným směrem. Délka období se nebere v potaz. Důležitá jsou totiž ona období změny a ne rychlost změny.

Změna nerovnosti v letech 1914 až 1945 a vliv války

V díle *Kapitál v 21. století* píše Thomas Piketty o své rodné Francii, že „je ohromující vidět, jak moc je snížení příjmové nerovnosti soustředěno právě do jednoho vysoce charakteristického období: do let 1914–1945... Do značné míry za snížení nerovnosti ve 20. století mohl válečný chaos doprovázený hospodářskými a politickými šoky. Neexistoval žádný postupný, konsenzuální, nekonfliktní vývoj směrem k větší rovnosti. Byla to válka, ne harmonické, demokratické nebo ekonomické rozhodnutí, která ve 20. století vymazala minulost.“⁸⁹ Piketty čerpá z informací o podílu nejvyšších příjmů. Z období 1914–1945 máme k dispozici údaje z osmi dalších zemí o podílu nejvyšších příjmů, a ve všech kromě dvou (Norsko a Jihoafrická unie, současná Jihoafrická republika – pozn. překl.) byl podíl horního 1 % na celkovém hrubém příjmu v roce 1945 alespoň o tři procentní body nižší než v roce 1914.⁹⁰ V Japonsku klesl podíl horního 1 % z 18,6 % na 7,4 %, což jsou čísla téměř identická s údaji z Francie (kde se podíl snížil z 18,3 % na 7,5 %). Ba co víc, v obou těchto zemích představoval tento pokles téměř většinu snížení nerovnosti ve 20. století. Začíná se však objevovat rozdíl mezi Francií a Japonskem na jedné straně, a dalšími sedmi zeměmi, pro které také existují údaje z tohoto období, na druhé straně. V Dánsku, Nizozemí, Norsku, Jihoafrické unii, Švédsku, Velké Británii a v USA došlo k význačným pokle-

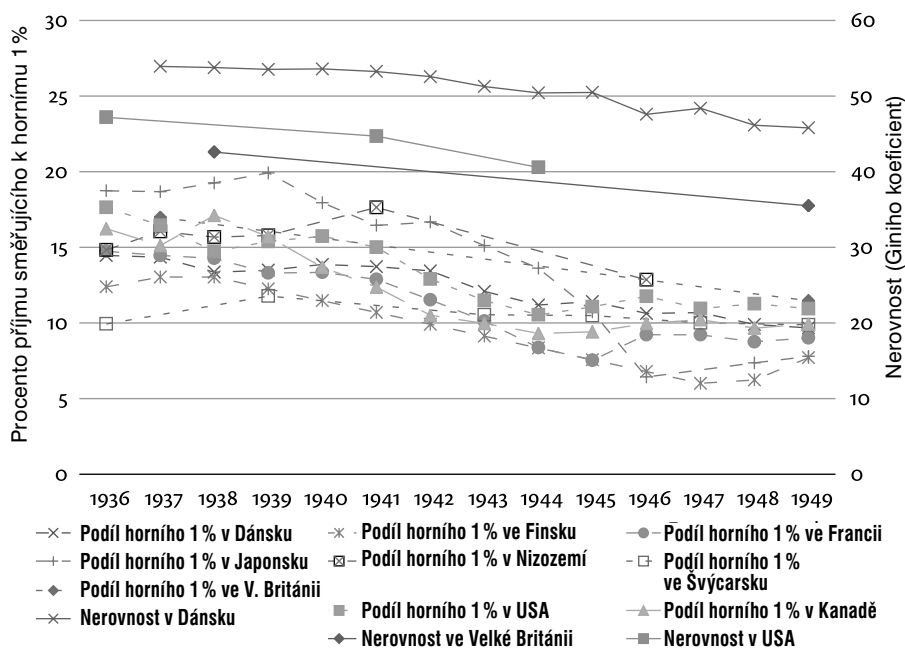
sům v podílech nejvyšších příjmů po roce 1945. Snižování nerovnosti se tak nomezovalo pouze na období let 1914–1945.

Pro lepší pochopení úlohy obou světových válek je třeba se blíže podívat na to, co se dělo v období 1914–1945. Po první světové válce (1914–1918) byl podíl nejvyšších příjmů ve Velké Británii nižší než před ní, což bylo mezi jinými způsobeno ztrátou zahraničního majetku: podíl horního 0,1 % klesl z 10,7 % v roce 1914 na 8,7 % v roce 1918. V ostatních frontových zemích jako bylo Japonsko či USA nedošlo k význačnému poklesu. Ve Francii byl podíl horního 1 % v roce 1915 18,3 % a v roce 1920 17,9 %. V zemích, které nebyly přímo zapojeny do bojů, v Dánsku a Nizozemí, ve skutečnosti podíl nejvyšších příjmů během první světové války vzrostl. Společenské události uspořádané ke stému výročí roku 1914 připomenuly důležité okamžiky války a její následky, mezi něž však v žádném případě nepatří větší přerozdělení bohatství od bohatých lidí. Ve skutečnosti se po válce ozývaly ve Velké Británii a dalších zemích hlasy, aby byla zavedena daň z kapitálu a aby se tak vlády vypořádaly s válečnou šmelinou. Sir Josiah Stamp ve své přednášce *The Financial Aftermath of War* poznamenal, že „lidé se hlučně dožadovali útoku vůči zvýšení kapitálového majetku, k němuž došlo během války“ (Stampovo zvýraznění).⁹¹

Pro meziválečné období jsou k dispozici údaje pro více zemí: statistiky z let 1920 až 1939 týkající se podílů nejvyšších příjmů pokrývají 15 zemí včetně Indie a Zimbabwe (tehdejší Jižní Rhodesie). Z těchto 15 zemí devět, včetně čtyř anglosaských zemí (Austrálie, Kanada, Velká Británie a USA), a Dánsko, Japonsko a Švédsko, nevykázaly v letech 1920 až 1939 celkovou změnu v podílu nejvyšších příjmů, která by mohla být označena jako význačná. Jen ve čtyřech došlo k význačnému poklesu v daném období: ve Francii, Nizozemí, Jihoafrické unii a na Novém Zélandě. Ve svém pojednání o francouzské zkušenosti Piketty podtrhuje komplexitu meziválečného období a existenci protipohybů překrývajících všeobecný vzorec změny. Jedním byla deflace mezi lety 1929 a 1935, jejíž distribuční následky byly vykompenzovány volbami Lidové fronty v roce 1936 s následnými změnami daně a Matignonskými dohodami o právech pracujících.⁹² Rovněž Velká hospodářská krize, která začala v roce 1929, měla distribuční vliv, jenž se však v různých zemích projevoval různě.⁹³

Druhá světová válka (1939–1945) se na rozdíl od první světové války vyznačovala velkým poklesem nerovnosti. Kromě dvou států (Jihoafrická unie a Jižní Rhodesie) zaznamenalo v letech 1939 až 1945 všech 17 zemí, pro která jsou k dispozici informace

o podílu nejvyšších příjmů, pokles nerovnosti. V osmi ze 17 zemí byl pokles tak hluboký, že šlo o význačný pokles. Nerovnost však neklesla pouze v okupovaných či poražených zemích. Obr. 2.1 ukazuje vývoj v čase ve vybraných zemích. Jak vidno, podíl horního 1 % se v podobném rozsahu snížil ve všech vyznačených zemích s výjimkou Švýcarska. Rovněž je možné uplatnit údaje o celkové nerovnosti uvedené ve formě Giniho koeficientu a zobrazené na obr. 2.1 plnými čarami. Ve Velké Británii byl Giniho koeficient po druhé světové válce o plných 7 procentních bodů nižší než v roce 1938; v USA byl rozsah rozdílů mezi lety 1936 a 1944 podobného řádu.



Obr. 2.1: Nerovnost a druhá světová válka, vybrané země světa.

Podíl celkového hrubého příjmu směřujícího k hornímu 1 % (levá osa) a celková nerovnost (měřená Giniho koeficientem; procentuálně vyjádřená na pravé ose) v průběhu druhé světové války ve většině zemí klesaly.

Druhá světová válka byla jiná, protože pokles příjmové nerovnosti byl mnohem obecnější. V některých případech jej lze připsat „chaosu“ války a okupace či případně strukturálním zlomům spojeným s novým poválečným uspořádáním. Ale i v zemích, kde se zachovala kontinuita vlády, docházelo k větším změnám v dů-

sledku nového sociálního přístupu a projevu většího smyslu pro sociální solidaritu. Ve Velké Británii takovýto přístup vedl již během války k vzniku zákona o vzdělání z (1944). Richard Titmuss uvedl ve svých dějinách sociální politiky během války, „ještě před koncem druhé světové války vláda... přijala a rozvíjela opatření přímého zájmu o zdraví a blaho obyvatel, což bylo ve srovnání s rolí vlády ve 30. letech 20. století, poněkud méně viditelné“.⁹⁴ Rok 1945 přinesl volbu poválečné labouristické vlády, která vytvořila Národní zdravotní službu a jednotný systém národního pojištění podle Beveridgova návrhu. Claudia Goldin a Robert Margo charakterizují zúžení rozptylu mezd v USA jako „Velkou kompresi“, roli intervencí na pracovním trhu ve formě Národního válečného pracovního úřadu (National War Labor Board).⁹⁵ Obecněji pak Paul Krugman citoval Nový úděl (New Deal) a politiku prezidenta Roosevelta v období druhé světové války a posílení role odborových svazů.⁹⁶ Ovšem otázka pak zní, jak dlouho to trvalo?

Situace v USA po druhé světové válce

Co se dělo poté? Poměrně brzy se v USA začala rozšiřovat distribuce výdělků. Jak bylo popsáno v kapitole 1, nárůst výdělků nejbohatších v USA můžeme sledovat do roku 1951. Nemá to nic do činění s globalizací či novými počítačovými technologiemi. Distribuce platů se začala rozšiřovat dříve, než byl do provozu spuštěn první počítač: první exempláře byly vyrobeny v tomto roce (Ferranti Mark 1 ve Velké Británii, a jako další UNIVAC 1 v USA). Nicméně pozoruhodné je, že rozšiřování distribuce platů nebylo doprovázeno růstem nerovnosti důchodů domácností. Nerovnost mezi domácnostmi začala růst až mnohem později – v 80. letech. Někdy to vypadá, jako by širší diferencovanost platů musela automaticky vést ke větší příjmové nerovnosti, ale bezprostřední zkušenosti z USA z poválečného období po několik desetiletí ukazují, že je možné toto spojení porušit.

Jak se jim to podařilo? Průvodce důchodem domácnosti z předchozí kapitoly (obr. 1.5) bude opět užitečným pomocníkem. Lze z něj vyzorovat, že několik různých prvků zabránilo tomu, aby rostoucí rozptyl výdělků jednotlivců vedl ke zvýšení Giniho koeficientu pro celkové příjmy. Prvním krokem je přesun od jednotlivých výdělků k celkovému výdělku domácnosti. Tady se v poválečném období odehrály velké změny. Studie Národního úřadu pro hospodářský výzkum (National Bureau of Economic Research) z roku 1980 nazvaná Americké hospodářství v přechodu (*The American Economy in Transition*) zjistila, že na pracovním trhu

„bylo nejdůležitější změnou masové zapojení žen do pracovního procesu, zvláště pak vdaných žen s dětmi“. V roce 1947 patřila k pracující síle 1/5 (22 %) vdaných žen (žijících se svým manželem); o 30 let později se tento údaj pohyboval okolo jedné poloviny (47 %).⁹⁷ Tím pádem se měnila struktura důchodu domácností. Jakým způsobem to ovlivnilo nerovnost? Distribuce celkového součtu výdělků domácnosti závisí na tom, do jaké míry jsou výdělky manžela a manželky zharmonizované. A stejně tak na tom, kdo se stává pracující silou, závisí vliv zvýšené pracovní tržní účasti. Nerovnost lze zmírnit či prohloubit. Zdá se, že v období bezprostředně po válce zvýšila vyšší účast žen výdělky domácností pohybujících se na dolním konci žebříčku distribuce. Nan Maxwellová shrnula poválečnou zkušenost USA a napsala, že „dopady na rovnost v úplných rodinách před rokem 1970 vycházejí z poměrně vysoké míry účasti žen vdaných za málo vydělávající muže“. Avšak po roce 1970 „pochází zvýšená účast především z růstu počtu žen s nadprůměrnými výdělky vdanými za muže s vysokými výdělky“. Od té doby pokračoval nárůst účasti žen na pracovním trhu, což mohlo zvýšit nerovnost způsobenou dvojitým výdělkem úplných rodin.⁹⁸ Lynn Karolyová a Gary Burtless zdokumentovali, jak negativní byly v roce 1959 korelace mezi výdělkem muže a ženy, ale jak se do roku 1989 změnil v pozitivní. Tehdy to tedy byl příklad situace, kdy „rostoucí korelace mezi výdělky manžela a manželky měly tendenci podpořit celkovou příjmovou nerovnost“.⁹⁹ To, co kdysi bylo vyrovnávací silou, začalo fungovat v opačném směru. Avšak tento trend dále nepokračoval. Podle Jeffa Larrimora již změny v korelaci výdělků manžela a manželky nemají vliv na nárůst nerovnosti.¹⁰⁰

V USA v době bezprostředně po válce tedy změny na pracovním trhu vedly ke snížení nerovnosti důchodů domácností (podobné síly působily rovněž v jiných zemích OECD). Dalším krokem v Průvodci důchodem domácností je přidat příjem nepocházející z práce, který sestává ze tří hlavních součástí: kapitálového příjmu, soukromých transferových plateb a státních transferů. V případě kapitálových příjmů se velmi diskutuje o trendech v distribuci bohatství v USA, v neposlední řadě na základě různých zdrojů: některé údaje se vztahují k jednotlivcům, jako např. odhady vycházející z vlastnictví nemovitostí, jiné údaje se vztahují k daňovým jednotkám (odhady založené na příjmech z investic) či k domácnostem (odhady založené na průzkumech), jiné odkazují na širší rodinné jednotky (jako např. v seznamech nejbohatších). Zdá se však jasné, že po druhé světové válce bylo bohatství v USA rozloženo s menší nerovností, než tomu bylo ve 20. letech: podle odhadů

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.