

Změny v distribuci příjmů v USA a dekompozice Giniho koeficientu

Diplomová práce

**Vedoucí práce: Ing. Luděk Kouba, Ph. D.
Roček**

Bc. Tomáš

Na tomto místě chci poděkovat především vedoucímu své diplomové práce, panu Ing. Lud'ku Koubovi, Ph. D., za jeho cenné rady, podněty a osobní přístup.

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem tuto práci: **Změny v distribuci příjmů v USA a dekompozice Giniho koeficientu** vypracoval samostatně a veškeré použité prameny a informace jsou uvedeny v seznamu použité literatury. Souhlasím, aby moje práce byla zveřejněna v souladu s § 47b zákona č. 111/1998 Sb., o vysokých školách ve znění pozdějších předpisů, a v souladu s platnou *Směrnicí o zveřejňování vysokoškolských závěrečných prací*.

Jsem si vědom, že se na moji práci vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., autorský zákon, a že Mendelova univerzita v Brně má právo na uzavření licenční smlouvy a užití této práce jako školního díla podle § 60 odst. 1 Autorského zákona.

Dále se zavazuji, že před sepsáním licenční smlouvy o využití díla jinou osobou (subjektem) si vyžádám písemné stanovisko univerzity o tom, že předmětná licenční smlouva není v rozporu s oprávněnými zájmy univerzity, a zavazuji se uhradit případný příspěvek na úhradu nákladů spojených se vznikem díla, a to až do jejich skutečné výše.

V Brně dne 28. prosince 2016

Abstract

Roček, T. Changes in income distribution in the USA and decomposition of Gini coefficient. Diploma thesis. Brno: Mendel University, 2016.

Since the 80s of the last century, the United States has seen a considerable income inequality growth. This diploma thesis analyses the influence of individual income sources on determination of inequality, esteems their significance and formulates instruments that the government can use to affect these sources. This diploma thesis contains decomposition of Gini coefficient. This decomposition revealed, that the source, which is the most important determinant of the total income inequality are salaries and wages. Sales of assets contributed the most to the rise of inequality in the analysed period from 2000 to 2014. This income source also has the highest potential for further growth of income inequality. Discussion part, which follows, contains the debate about the main causes of this progression and the relevance of researching the income inequality issue. Based on the approach used in this diploma thesis, it is possible to decompose the Gini coefficient in any state or region, and to explore the inequality determinants in this way. This thesis also offers a comprehensive view on the whole issue.

Keywords

Income inequality, income distribution, Gini coefficient, decomposition, income source, middle class, Chief executive officer (CEO), corporations, institutions, technological change, economic crisis, poverty

Abstrakt

Roček, T. Změny v distribuci příjmů v USA a dekompozice Giniho koeficientu. Diplomová práce. Brno: Mendelova univerzita v Brně, 2016.

Od 80. let minulého století došlo ve Spojených státech k podstatnému růstu příjmové nerovnosti. Práce se zabývá vlivem jednotlivých příjmových zdrojů na celkovou příjmovou nerovnost, zhodnocuje jejich význam a formuluje nástroje, jakými lze tyto zdroje ze strany vlády ovlivňovat. V práci byla provedena dekompozice Giniho koeficientu, ze které vyplynulo, že nejvyšší podíl na celkové nerovnosti mají platy a mzdy. K růstu celkové nerovnosti ve sledovaném období od roku 2000 do roku 2014 nejvíce přispíval prodej aktiv. Tento příjmový zdroj má také nejvyšší potenciál pro další růst nerovnosti příjmů. V diskuzní části jsou debatovány hlavní příčiny tohoto vývoje a relevance zkoumání tohoto problému. Na základě postupů v této práci je možné provést dekompozici Giniho koeficientu pro kterýkoliv stát

nebo oblast a tímto způsobem zkoumat původce nerovnosti. Práce také vytváří ucelený pohled na celou problematiku.

Klíčová slova

Příjmová nerovnost, rozložení příjmů, Giniho koeficient, dekompozice, příjmový zdroj, střední vrstva, generální ředitel, korporace, instituce, technologické změny, ekonomická krize, chudoba

Obsah

1	Úvod	13
2	Cíl a metodika	15
3	Teorie rozdělování a teorie nerovnosti	16
3.1	Historie zkoumání nerovnosti a její definice.....	16
3.2	Problém etických soudů a politické pojetí nerovnosti	18
3.3	Teorie rozdělování a distribuce příjmů.....	19
3.3.1	Klasická politická ekonomie	19
3.3.2	Karl Marx.....	19
3.3.3	Marginalistická revoluce a neoklasická ekonomie.....	20
3.3.4	Post-keynesiánský pohled	20
3.3.5	Milton Friedman – monetaristický model	21
3.3.6	Ostatní teorie a závěrečné zhodnocení teoretického uvažování o rozdělování a distribuci příjmů.....	21
4	Faktory diferenciací příjmů v USA v 80. a 90. letech	23
4.1	Vývoj příjmové nerovnosti v tomto období	23
4.2	Politické a institucionální faktory tohoto vývoje	25
4.2.1	Krize v 70. letech	25
4.2.2	Nástup Ronalda Reagana do funkce a jeho reformy.....	26
4.2.3	Předpoklady vs. realita	30
4.3	Změny v poptávané struktuře pracovní síly a technologické změny.....	31
4.3.1	Technologické změny	32
4.3.2	Poptávka po schopnostech.....	34
5	Metodika empirické části vývoje příjmové nerovnosti po roce 2000	36
5.1	Použitá data.....	39
5.2	Použitý zdroj příjmu	39
5.3	Použitý software.....	40
6	Dosažené výsledky	41

6.1	Giniho koeficient a jeho vývoj.....	41
6.1.1	Příspěvek příjmových zdrojů k celkové nerovnosti	44
6.1.2	Relativní koncentrační koeficient	47
6.1.3	Marginální příspěvek k celkové nerovnosti.....	49
7	Interpretace výsledků a diskuze vlivu složek disponibilního příjmu na příjmovou nerovnost	52
7.1	Giniho koeficient.....	52
7.2	Příspěvek k celkové nerovnosti	52
7.3	Relativní koncentrační koeficient	53
7.4	Marginální příspěvek.....	53
8	Diskuze	55
8.1	Hlavní příčiny růstu příjmové nerovnosti v USA	55
8.1.1	Technologie.....	55
8.1.2	Obchod.....	56
8.1.3	Imigrace	57
8.1.4	Demografické změny.....	58
8.1.5	Winner-Take-All trhy.....	60
8.1.6	Financializace.....	60
8.2	Korporace a jejich mzdová politika	62
8.3	Představuje rostoucí nerovnost příjmů relevantní ekonomický problém?67	
8.3.1	Problém chudoby	67
8.3.2	Problém ekonomické nestability.....	69
9	Závěr	71
10	Literatura	73
	Přílohy	76

1 Úvod

Vývoj příjmové nerovnosti zkoumali američtí ekonomové už od začátku minulého století. Do popředí zájmu ekonomů, politiků i veřejnosti se však téma dostalo až po ekonomické a finanční krizi v roce 2008. Vysoká nezaměstnanost, která byla s krizí spojená, vrhla světlo na stupňující se rozdíly v americké společnosti. Konkrétně na vysokou a stupňující se koncentraci bohatství na vrcholu příjmové pyramidy, zužující se střední vrstvu a rozšiřující se a chudnoucí skupinu obyvatel s nízkými příjmy. I mezi těmi, kteří vidí tento trend pozitivně - jako způsob, kterým trhy odměňují produktivitu a úspěch - se většina shoduje, že některé rysy, které tento vývoj doprovází, jsou nežádoucí. Zvyšující se nerovnost ve společnosti je spojena s redukcí příležitostí, s nízkou sociální mobilitou, zvýšenou pravděpodobností propadnutí chudobě nebo se stagnací mediánu příjmů.

Podle mnohých ekonomů vysoká koncentrace příjmů vede také ke koncentraci politické moci, a ta zpětně podmiňuje vysokou koncentraci příjmů. Důkazem budiž nedávné prezidentské volby, kdy pro někoho překvapivě zvítězil miliardář Donald Trump. Politici mají přitom za normálních okolností prostředky ke zmírnění rozšiřování sociálních nůžek. V posledních desetiletích jsme ovšem ve Spojených státech svědky toho, že vláda naopak tento vývoj podporuje. Narážíme tady na problematiku lobismu, zvětšování nadnárodních korporací s obrovskou finanční a vyjednávací silou a prorůstání těchto struktur do vedení státu. Sociální frustrace má také za následek snižující se volební účast, kdy zejména chudší část společnosti ztrácí motivaci a naději, že by se jejich životní situace mohla určitým volebním výsledkem zlepšit.

Přiřadit příčinu rostoucí nerovnosti jednomu faktoru není možné. Jedná se o kombinaci vlivu technologických změn, mezinárodního obchodu, změn v angažovanosti zaměstnanců v odborových organizacích, rozrůstání finančního sektoru ekonomiky, snížení daňové progresy v posledních desetiletích nebo institucionálních změn zvláště v 80. letech.

Ekonomická krize v roce 2008 spustila hnutí „Occupy Wall Street“. To upozorňovalo na neférovost situace, kdy spousta amerických občanů přišla z důvodu investic do neprůhledných cenných papírů, ale i z důvodů samotných důsledků krize, o střechu nad hlavou a o práci. Přitom si investiční bankéři v těchto časech užívali vysokých bonusů a banky žádaly Federální vládu o finanční pomoc. S postupem času se ovšem pozornost z Wall Street zaměřila na širší úroveň nerovností ve společnosti. Sloganem tohoto hnutí se stalo „my, 99 %“. Účelem bylo upozornit na obrovský nárůst nerovnosti napříč Spojenými státy a poukázat na to, že zákony této země jsou tvořeny zástupci 1 %, a to pouze pro 1 %.

Nositel Nobelovy ceny za ekonomii Joseph E. Stiglitz k tomuto tématu mimo jiné napsal: „S postupem ekonomické krize po celém světě vyvstávala tři zásadní témata: trhy nefungovaly tak, jak měly, nebyly efektivní ani stabilní; politický systém nebyl schopen napravit tržní selhání; ekonomické a politické systémy jsou ze své podstaty nespravedlivé.“

Podle něj i mnohých dalších už Amerika není zemí, kde se každý dokáže svou vlastní pílí a pracovitostí propracovat na úplnou špici. Chudší obyvatelé si nemohou dovolit drahé vzdělání, kvalitní zdravotní péči nebo rozvíjení svých motorických a kognitivních schopností ve finančně náročných zájmových kroužcích nebo sportovních klubech. Možnost propracovat se do vyšších vrstev tak mají omezenou prakticky už od narození.

Příjmová nerovnost je velmi zajímavé ekonomické téma spojující v sobě znalosti i z dalších oborů jako je sociologie, politologie nebo psychologie.

2 Cíl a metodika

Cílem této diplomové práce je zhodnocení vývoje celkové příjmové nerovnosti a zhodnocení vlivu jednotlivých složek příjmu na celkovou příjmovou nerovnost v letech 2000 až 2014. Klíčové je odpovědět na následující otázky:

- Rostla skutečně v tomto období příjmová nerovnost?
- Který zdroj příjmu nejvíce přispívá k celkové nerovnosti?
- Který zdroj příjmu představuje nejvyšší potenciál růstu celkové nerovnosti?
- Jaké jsou nástroje státu jak ovlivnit jednotlivé příjmy, a tím ovlivnit celkovou nerovnost?

Prvním krokem pro dosažení tohoto cíle a zodpovězení těchto otázek je výpočet nerovnosti vyjádřené Giniho koeficientem v tomto období. Následuje matematický rozklad Giniho koeficientu podle vybraných příjmových zdrojů. Tento rozklad umožní naplnění cíle práce. V práci je vycházeno z dat Internal Revenue Service (IRS), který je obdobou českého Finančního úřadu. Metodika výpočtu a data budou představena blíže v kapitole 5.2.

Před naplněním cíle práce je nutné vymezit teoretický rámec celé problematiky. Proto jsou v první části práce popsány teorie nerovnosti a rozdělování podle významných ekonomických škol. V další kapitole je provedena deskriptivní analýza diferenciací příjmů v 80. a 90. letech 20. století včetně faktorů, které tento vývoj zapříčinily.

Následuje vymezení matematického rámce a bližší popis metodiky výpočtu Giniho koeficientu a ukazatelů po rozkladu Giniho koeficientu. Po samotném výpočtu všech potřebných ukazatelů následuje interpretace výsledků a diskuze vlivu složek disponibilního příjmu na příjmovou nerovnost.

V poslední kapitole bude provedena diskuze aktuálních ekonomických otázek. Součástí diskuze jsou následující otázky:

- Jaké jsou hlavní příčiny růstu příjmové nerovnosti v USA?
- Jaká je souvislost mezi rostoucí příjmovou nerovností, korporacemi a jejich mzdovou politikou?
- Představuje rostoucí příjmová nerovnost skutečně relevantní ekonomický problém?

3 Teorie rozdělování a teorie nerovnosti

V této části jsou nastíněny teorie rozdělování a teorie nerovnosti podle různých autorů a ekonomických škol. Kapitola zasazuje rozdělování a nerovnost do teoretického rámce ekonomického myšlení.

3.1 Historie zkoumání nerovnosti a její definice

„Trhy samotné, i když jsou stabilní, většinou časem vedou k vysokým úrovním nerovnosti. Tento důsledek je často veřejností viděn jako nespravedlivý.“ Takto zahajuje Joseph Stiglitz ve své knize *The Price of Inequality* (volně přeloženo jako *Cena, kterou musíme platit za nerovnost*) debatu o nerovnosti a nespravedlnosti v současných ekonomikách.¹ Abychom dokázali správně pochopit nerovnost a pracovat s tímto pojmem, musíme se zaměřit na to, kdy se dostala do popředí ekonomického zájmu a jak je vlastně definovaná. V neposlední řadě také na to, jakým způsobem ji lze měřit.

V roce 1915 publikoval statistik Willford I. King svou knihu *The Wealth and Income of the People of the United States* (volně přeloženo jako *Bohatství a příjmy lidu Spojených států amerických*). V této době už Spojené státy nahradily Velkou Británií na pozici světového ekonomického lídra. Stále však chyběly informace o tom, jakým způsobem je rozdělováno obrovské bohatství, které v této době vznikalo. Federální vláda začne systematicky sbírat podobná data až od 30. let. Americký národní ústav pro statistický výzkum o několik desítek let později označil Kingovu knihu za průkopnickou práci v tomto oboru.

„Jestliže jsme svědky prudkého růstu národního bohatství,“ ptal se King ve své první kapitole, „je tento růst distribuován všem vrstvám obyvatel nebo jen převážně úzké skupině či vybraným jedincům?“ King ve své práci zjistil, že v roce 1910 nejbohatší 1 % obyvatel vlastnilo mezi 15 a 18 % národního bohatství. Byla to doba, která si přímo vyžadovala podobná měření a výzkumy. Cílem veřejného zájmu se totiž staly obrovské příjmy nejbohatších rodin této doby – Rockefellerů, Vanderbiltů a Carnegieů.²

Dokud nebyla nerovnost systematicky měřena sociálnímu výzkumy, statistické vycházeli z tzv. sociálních tabulek. V těchto tabulkách byly sociální skupiny označeny na stupnici podle jejich bohatství od nejchudších po nejbohatší. Také byl vypočítán jejich podíl v populaci a průměrné příjmy. Tabulky byly velmi nespolehlivé a data byla silně ovlivněna schopnostmi statistika. Ten samozřejmě nemohl obsáhnout celý vzorek populace a mohl podcenit nebo přecenit význam určitých skupin obyvatelstva. Statistika tím potom byla silně ovlivněna.

¹ STIGLITZ, J. E. *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. New York: W. W. Norton, 2013, s. 6. ISBN 978-0-393-34506-3

² NOAH, T. *The Great Divergence: America's growing inequality crisis and what we can do about it*. New York: Bloomsbury Press, 2012. ISBN 978-1-60819-635-7

V této době se také začaly rozvíjet různé statistické a analytické přístupy k měření nerovnosti. Dnešní ekonomie rozlišuje tři podobné, ale rozdílné přístupy ke zkoumání disparity. Je to nerovnost v příjmech, ve spotřebě a v bohatství. Platí přitom, že bohatství je z těchto tří rozděleno nejméně rovnoměrně. Nejrovnoměrnější je z těchto tří spotřeba. Příjmová nerovnost je nejpoužívanější a nejvíce zkoumaná. Hlavně z toho důvodu, že data pro její zkoumání jsou relativně snadno dostupná a jsou přesná.³ Sama nerovnost je vnímána jako určitá odchylka od rovnosti. Rovnost je podle Cowella (2009) stav, kdy mají dvě nebo více individuů přiděleno něčeho stejně, jsou stejně obdařeny a podobně. Neliší se v kvantitativních měřítkách.⁴ Podle Jane Norman je rovnost stav, kdy jsou skupiny nebo individua odměňovány stejně a fér. Nikdo z nich přitom není upřednostňován nebo diskriminován na základě svých potřeb, včetně rasy, pohlaví, znevýhodnění, náboženství, víry, sexuální orientace a věku.⁵ Poněkud širší definici představuje pohled Burchardt a Vizarda. Podle nich rovná společnost průběžně rozpoznává rozdílné potřeby, situace a cíle jedinců, kteří jsou její součástí. Snaží se rozšiřovat jejich schopnosti odstraňováním diskriminace a předsudků a udržuje ekonomické, politické, právní, sociální a fyzické podmínky, které podporují rozvoj jedince. Dále poznamenávají, že je to společnost, ve které může každý jedinec prosperovat. Každý má přitom svobodnou možnost vybrat si způsob života, jaký upřednostňuje.⁶

Nerovnost je samozřejmě multioborový pojem. V této diplomové práci bude v popředí našeho zájmu příjmová nerovnost. Ta obsahuje otázku, jakým způsobem je příjem, který je generován ve společnosti, rozdělován mezi její jednotlivé prvky. Je měřena nejčastěji indexy a indikátory. Samotná popisná statistika příjmové nerovnosti je relativně jednoduchá. Problémy nastávají při zasazení do kontextu sociální spravedlnosti, chudoby, národního štěstí a podobně. Tady termín nerovnosti obsahuje množství hodnotových soudů, které se liší v závislosti na rozdílných etických úhlech pohledu. V debatách o nerovnosti napříč populací a s tím spojených problémů chudoby, hladu, nedostupnosti zdravotní péče, šancích dostat se z nejchudších vrstev do těch nejbohatších a podobně, je velmi těžké se vyvarovat jakýchkoliv etických soudů.

Tyto argumenty se přirozeně objevují i při měření. Ekonom Sen ve své práci rozlišuje dva přístupy k měření nerovnosti. Na jednu stranu jsou to měřítko objek-

³ Z.G. *A three-headed hydra*. The Economist, 2014. Online na:

<http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2014/07/measuring-inequality>

⁴ COWELL, F. A. *Measuring Inequality. LSE Perspectives in Economic Analysis*. Oxford University Press, 2009. Online na: http://darp.lse.ac.uk/papersdb/cowell_measuringinequality3.pdf

⁵ NORMAN, J. *What are equality and diversity?* The University of Edinburg, 2015. Online na: <http://www.ed.ac.uk/equality-diversity/about/equality-diversity>

⁶ BURCHARDT, T. VIZARD, P. *Definition of equality and framework for measurement: Final Recommendations of the Equalities Review Steering Group on Measurement*. The Equalities Review. The London School of Economics, 2007. Online na:

<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20100807034701/http://archive.cabinetoffice.gov.uk/equalitiesreview/upload/assets/www.theequalitiesreview.org.uk/paper1equality.pdf>

tivní, která používají statistická měřítka relativních odchylek v příjmech. Druhý přístup je normativní, který na nerovnost nahlíží jako na soubor etických hodnot a soudů. Problém je ten, že mezi těmito dvěma přístupy neexistuje jednoznačná linie, která by je jasně rozdělovala. Jsou do značné míry propletené a navazují na sebe.⁷

3.2 Problém etických soudů a politické pojetí nerovnosti

V návaznosti na etické soudy se ohledně nerovnosti vede věčná „bitva“ mezi příznivci a odpůrci vzrůstající nerovnosti. Někteří ji vidí jako přirozený jev, který není příznakem nefunkčnosti trhů. Základem klasické ekonomie je tvrzení, že ekonomika je fundamentálně spravedlivá, takže naše šance dosáhnout úspěchu jsou odvozeny jen od naší snahy. To samo o sobě vychází z ideji svobodného konkurenčního trhu. Na druhou stranu někteří ekonomové tuto myšlenku ostře rozporují.

Například Orrell (2012) ve své knize píše, že myšlenka spravedlnosti a rovnosti šancí je jedním z největších ekonomických mýtů. Podle něj je ekonomika ze své podstaty nespravedlivá a každý zdaleka nemá rovné šance.⁸ Tato problematika též, mimo konfliktu mezi ekonomickými školami, tvoří konflikt politický. Přední ekonom zabývající se příjmovou nerovností Piketty (2015) v úvodu své knihy uvádí, že tradičně existuje pravicový pohled svobodných, spravedlivých trhů. Jedinými determinanty příjmového rozdělení a životního standardu každého jedince jsou v tomto pohledu individuální nasazení, tržní síly a růst produktivity. Proto by vláda měla své redistribuční aktivity co nejvíce omezit a měla by spoléhat na schopnosti trhů.

Jedním z konceptů, který je v tomto pohledu prospěšný, je například negativní daň z příjmu Milтона Friedmana (1962), která může být použita k implementaci základního příjmu nebo zaručeného minimálního příjmu. Část obyvatel s příjmy pod určitou hranicí by neodváděla žádné daně z příjmu, naopak by byla jejich čistým příjemcem. Tím by byl částečně odbourán problém pracující chudoby.

Naopak levicové křídlo vzniknuvší v devatenáctém století socialistickou teorií zastává jasný intervencionistický postoj. Jediným způsobem, jakým je podle nich možné odbourat trápení nejchudších skupin obyvatelstva, jsou redistribuční snahy vlády. Přitom tyto snahy musí prostupovat všemi úrovněmi produkčního procesu. Tržní síly determinují příjmy kapitalistů a nerovné, nespravedlivé odměny pro zaměstnance. Způsobem, jakým tuto nerovnost odstranit, jsou různé formy zdanění a následné redistribuce ve formě sociálních transferů, stanovování minimálních mezd nebo v krajním případě znárodnování výrobních prostředků.⁹

⁷ SEN, A. *On Economic Inequality*. Gloucestershire: Clarendon Press, 1973. ISBN 0198281935

⁸ ORRELL, D. *Economyths. How the science of complex systems is transforming economic thought*. Icon Books Ltd. Londýn, 2012. ISBN 978-184831-219-7

⁹ PIKETTY, T. *The Economics of Inequality*. The Belknap Press of Harvard University Press. Harvard, 2015. ISBN 978-0-674-50480-6

3.3 Teorie rozdělování a distribuce příjmů

Jak už bylo řešeno výše, ohledně pohledu na příjmovou nerovnost neexistuje napříč ekonomickými školami konsenzus. To rovněž platí o distribuci příjmů a determinantech takové distribuce, které s tím těsně souvisí. Hlavní důvod neexistence konsenzu je podle Bigstena (1984) v tom, že distribuce příjmů je finálním výsledkem celého ekonomického procesu, a je dobře známo, že napříč ekonomickými školami existuje množství rozdílných pohledů na tento samotný proces. Pro vytvoření teorie příjmové distribuce jsou nezbytné teorie výrobních faktorů, které by následně vysvětlily faktoriální distribuci příjmů.¹⁰

3.3.1 Klasická politická ekonomie

Adam Smith se ve svém díle zaměřoval na zdroje bohatství a výsledek rozděloval na mzdy, rentu a zisk. Nezkoumal však dále determinanty a způsoby rozdělení bohatství mezi tyto tři faktory. První, kdo se zabýval tématem rozdělení příjmů, byl David Ricardo. Ten rozdělil produkční faktory na půdu, kapitál a práci. Celkový příjem byl potom rozdělen mezi rentu, zisk a práci. V ricardovském systému představuje přebytek nad produkčními náklady (mezera výstupu) rentu a zbytek je rozdělen mezi zisk a mzdy. Ricardo nahlížel na práci jako na neomezený zdroj a v dlouhém období uvažoval jen existenční mzdu. Jednou složkou zisku byl podle něj rozdíl mezi mezním produktem práce a existenční mzdou. Druhou složkou byla mezera výstupu minus renta vlastníka půdy.

Protože je množství půdy omezeno a půda není v celém rozsahu stejně úrodná, podíl zisků na mezeře výstupu má tendenci klesat. Naopak roste podíl renty a mezd (je potřeba více práce pro obhospodařování méně úrodných půd). Přesto je mzda stále na úrovni existenčního minima. Takový vývoj ve prospěch vlastníků půdy vede k poklesu ekonomického růstu a v konečném důsledku k ekonomické stagnaci.

Přitom prosazoval odstranění obchodních překážek a zavádění technologických inovací bez toho, aby chtěl zvyšovat podíl práce. Přitom stále trval na mzdě na úrovni existenčního minima. Podle Ricarda je pro ekonomický růst nezbytná redistribuce příjmů ze strany majetkových vlastníků směrem ke kapitalistům, ovšem také zvyšující se nerovnost mezi zisky a mzdami. Růst nerovnosti tedy považuje za přímý předpoklad a rovněž důsledek úspěšného ekonomického růstu.

3.3.2 Karl Marx

Ricardovská teorie se soustředí převážně na konflikt mezi rentou a zisky. Později se s příchodem Karla Marxe do popředí zájmu dostává konflikt mezi zisky (ka-

¹⁰ BIGSTEN, A. *Income distribution and development: Theory, evidence, and policy*. Journal of Development Economics. str. 222-226, 1984. Online na: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/030438788490110X>

pitalisty) a mzdou (pracujícími). Marx ve své práci uvažuje jen tyto dva zdroje příjmu. Konflikt mezi nimi nazývá třídním bojem. Přestože Marx ve svých pracích rozlišuje i další druhy příjmu (rentu, úroky), předpokládá, že tyto příjmy se týkají pouze kapitalistů. Podobně jako Ricardo uvažuje, že práce je neomezený faktor. To umožňuje kapitalistům držet mzdy na úrovni existenčního minima. Pracuje s tzv. „rezervní armádou pracujících“, kterou kapitalisté udržují prostřednictvím inovací nahrazujících práci. Struktura distribuce příjmů je podle něj silně propojená se strukturou produkčních relací. Změna v distribuci příjmu může nastat jen jako důsledek změny v produkčních podmínkách.

Podle Marxe kapitalismus konstantně udržuje své produkční relace, a proto zůstává pozice pracující třídy stále velmi špatná a tato třída je vykořisťována na úkor rostoucích příjmů kapitalistů. Jediným způsobem, jakým je možné zlepšit pozici pracující třídy, je nahrazení kapitalismu. V dlouhém období kapitalistický systém z důvodu klesajících mezd kolabuje. Zaměstnaní se totiž dostávají do pozice pracující chudoby na úkor rostoucích zisků kapitalistů. To nevyhnutelně vede v revoluci.

3.3.3 Marginalistická revoluce a neoklasická ekonomie

V mnoha ohledech protichůdný k marxistické teorii je neoklasický model mezní produktivity. Ten předpokládá, že všechny výrobní faktory jsou omezené a všechny tvoří hodnotu. Nahrazuje tak marxistický pohled, podle kterého hodnotu tvoří jen práce. Teorie mezní produktivity tady tvoří základ odměňování výrobních faktorů. Úplně eliminuje reziduální uvažování o odměňování. Každý faktor je odměněn spravedlivě podle toho, jak přispěl v produkčním procesu. Producenti (firmy) maximalizují své zisky.

Ovšem tato maximalizace je možná jen za předpokladu, že se odměny všech faktorů podílejících se na výrobě rovnají jejich mezním produktivitám. Distribuce příjmů se tak stává součástí obecného cenového procesu v ekonomice. Poptávka po výrobních faktorech záleží na poptávce po produktech a je z této poptávky odvozená. Ceny výrobních faktorů a ceny statků jsou determinovány tržními silami. Důležitou roli hraje také substituce výrobních faktorů. Jestli roste ceteris paribus nabídka jednoho faktoru, klesá jeho relativní cena. Neoklasický model distribuce příjmů je tedy založen na produkčních funkcích a na elasticitách substituce výrobních faktorů.

Velikost jednotlivých příjmů je potom v čase ovlivněna změnami v relativních nabídkách výrobních faktorů, elasticitou substituce výrobních faktorů, změnami v agregátní poptávce a technologickými změnami.

3.3.4 Post-keynesiánský pohled

Zatímco neoklasická ekonomie používá k vysvětlení distribuce příjmů teorii mezní produktivity, keynesiánská, respektive post-keynesiánská ekonomie, vychází z mezního sklonu k úsporám. Nicholas Kaldor, podobně jako Marx, uvažuje jen dvě třídy: kapitalisty a pracující. Každá třída má určitý sklon k úsporám, přitom

platí, že sklon k úsporám u pracujících je menší než u kapitalistů. Podle Kaldora existuje specifický podíl distribuce příjmů mezi mzdy a zisky. A to vždy tak, aby se úspory rovnaly investicím.

Podíl investic na národním důchodu Kaldor vidí jako exogenní proměnnou, která se nemění v závislosti na měnícím se sklonu k úsporám. Uvažuje plnou zaměstnanost. Růst investičních aktivit podle jeho modelu vede k růstu úspor. Tak, aby byla vždy obnovena rovnováha. Protože jeho základní předpoklad je, že kapitalisté mají výrazně vyšší sklon k úsporám (u pracujících se podle jeho předpokladů rovná takřka nule), rovnováha může být obnovena jen zvýšením zisků prostřednictvím růstu cenové hladiny. Výsledkem takové úvahy je fakt, že existuje pozitivní závislost mezi ekonomickým růstem a příjmovou nerovností.¹¹

Zatímco Kaldor při své analýze vychází z podílu zisků, Kalecki se zaměřuje spíše na podíl mezd. Pro svou analýzu používá monopol. V Kaleckiovi modelu jsou variabilní náklady tvořeny materiálem a prací. V uzavřené ekonomice se podíl mezd vyvíjí negativně s monopolní silou. Zvyšující se podíl monopolů v ekonomice podle něj vede ke zvyšující se mezeře mezi podílem mezd a zisků na celkovém příjmu.

3.3.5 Milton Friedman – monetaristický model

Ve Friedmanově modelu individuální volby jsou zkombinovány stochastické vlivy s optimalizačním chováním jedinců. Někteří jedinci, kteří jsou ochotní podstupovat vysoká rizika, tvoří úzkou skupinu nejbohatšího obyvatelstva. Způsob rozdělování příjmů vidí jako loterii, kde množství peněz, které může mnoho jedinců ztratit, tvoří celkovou sumu, kterou jen úzká skupina jedinců vyhraje. Společnost, která se skládá převážně z jedinců averzních k riziku, bude příjmově vyrovnanější než ta, která se skládá z jedinců se sklonem k riziku.¹²

3.3.6 Ostatní teorie a závěrečné zhodnocení teoretického uvažování o rozdělování a distribuci příjmů

Během 20. století až do současnosti vznikla celá řada teorií, které se snažily vysvětlit, na základě čeho jsou příjmy rozdělovány. Za zmínku stojí ještě rozšířená teorie lidského kapitálu Jacoba Mincera. Podle něj jsou pracovní pozice, na které bylo potřeba se déle a lépe školit a vzdělávat, lépe placené. Vyšší mzda je tady v podstatě kompenzací ušlého příjmu během vzdělání a školení. Současná diskontovaná hodnota příjmů je podle něj u všech povolání zhruba stejná. Rozdílně vysoké příjmy jsou způsobeny tím, že ti vzdělanější museli déle čekat, než se dostanou do pracovního procesu.

¹¹ MACMILLAN, P. *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics: Confrontation or Convergence?* New York: St. Martin's Press, 1991. ISBN 978-0-312-05356-7

¹² FRIEDMAN, M. Choice, Chance, and Personal Distribution of Income. The University of Chicago Press: *Journal of Political Economy*, 1953, s. 277-290

James Edward Meade ve své teorii uvažuje čtyři faktory, kterými jsou jedinci obdařeni. Je to genetická výbava, úroveň vzdělání a praxe jejich rodičů, sociální kontakty a dědictví v podobě majetku. Tyto čtyři faktory pak mají vliv na příjmy, úspory a bohatství daného jedince. Nerovnost v těchto čtyřech faktorech je příčinou následné nerovnosti v příjmech. Meade byl právě jedním z mála, který do své teorie zahrnul také dědičnou výbavu v podobě majetku (může to být půda, budovy, výrobní zařízení, finanční aktiva, lidský kapitál a mnohé další). Z tohoto majetku následně jedinci plynou příjmy například v podobě dividend, nájmu, poplatků atd.

Ucelená teorie, která by vysvětlovala současně všechny determinanty cen výrobních faktorů, funkční vztahy mezi faktory a původce různých distribucí příjmů, neexistuje. Je to velmi komplexní otázka, která se dá velmi těžko shrnout do jednoho teoretického konceptu. Mimo to v této oblasti existuje množství normativních soudů a politických vlivů. Ty byly zmíněny v přechozích kapitolách.¹³

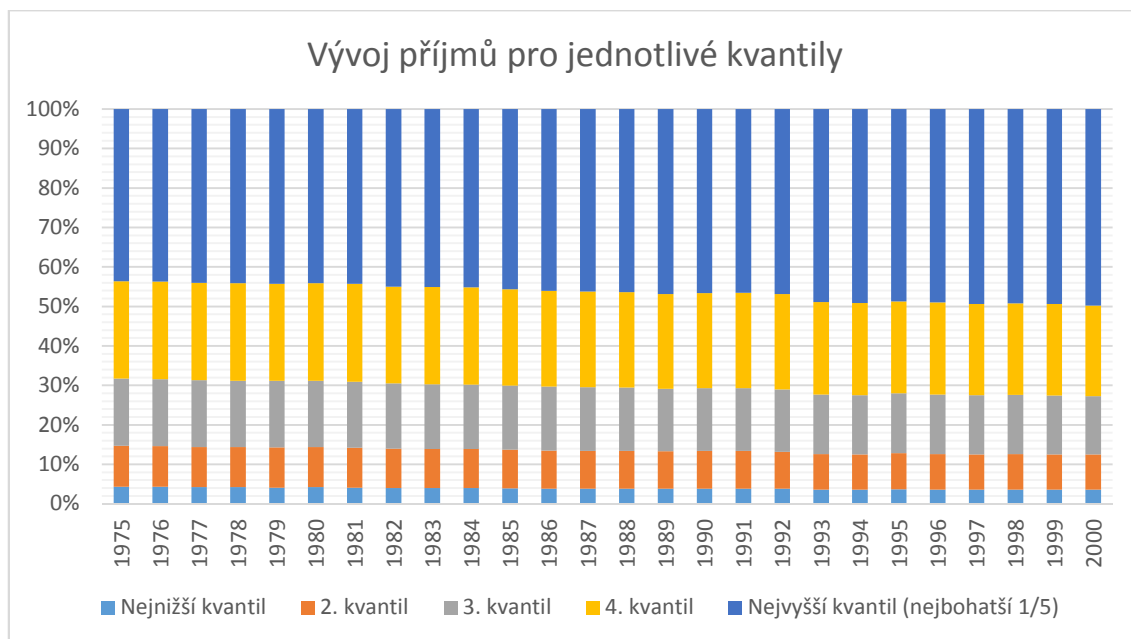
¹³ GALLO, CESAR. Economic Growth and Income Inequality: Theoretical Background and Empirical Evidence. University College London. Londýn. 2002. Working Paper No. 119. ISSN: 1474-3280. Online na: <https://www.bartlett.ucl.ac.uk/dpu/publications/latest/publications/dpu-working-papers/WP119.pdf>

4 Faktory diferenciacce příjmů v USA v 80. a 90. letech

K pochopení současné úrovně nerovnosti v americké společnosti je nutné pochopit původce těchto změn. Ty se odehrály na začátku 80. let minulého století a jejich ztělesněním byla osoba nového prezidenta Ronalda Reagana. Svůj podíl měly také technologické změny a další. Více o vývoji nerovnosti a o původcích tohoto vývoje v následujících kapitolách.

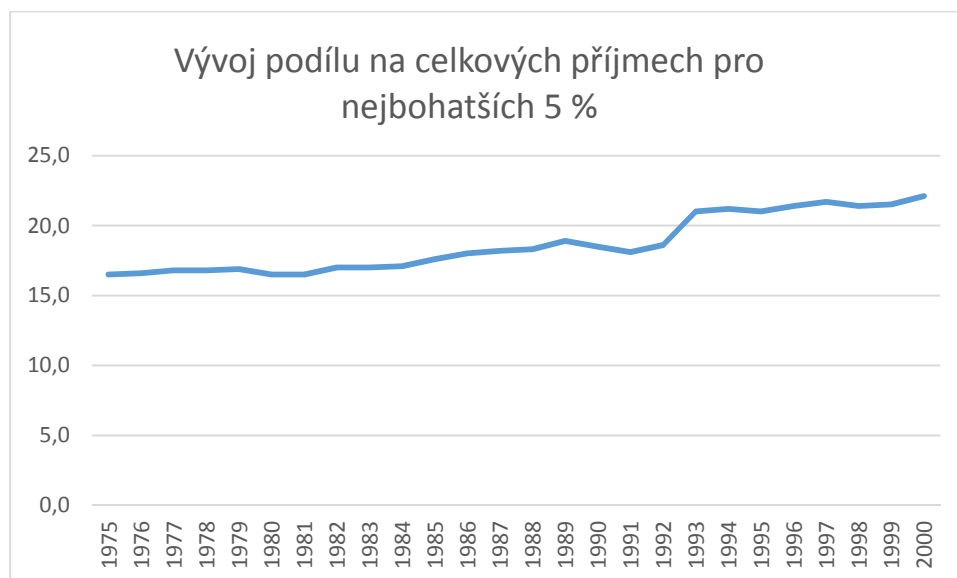
4.1 Vývoj příjmové nerovnosti v tomto období

Od konce druhé světové války až do začátku 70. let si Američané užívali období silného ekonomického růstu. Bohatství postupovalo všemi sférami společnosti a národ jako celek významně ekonomicky prosperoval. Všem příjmovým skupinám obyvatel rostly příjmy relativně rovnoměrně. Ovšem s blížící se polovinou 70. let začínal ekonomický růst postupně ochabovat. Od začátku 80. let byly Spojené státy svědkem období rozšiřování mzdové struktury (rozšiřování diference mezi nejméně a nejvýše příjmovými skupinami), které v podstatě trvá až do současnosti. Přestože se v polovině 90. let zase vrátilo období rostoucí produktivity, příjmy plynoucí z ekonomického růstu se koncentrovaly převážně v nejbohatších vrstvách společnosti. Amerika už tedy nerostla společně, ale rostly jen určité skupiny obyvatel.



Obr. 1 Vývoj podílu příjmů v jednotlivých kvantilech na celkovém příjmu od roku 1975 do roku 2000. Zdroj: Vlastní práce. Data z: U.S. Census Bureau. *Data historických příjmů*, Online na: <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>; Pozn. Příjmy jsou převedeny na dnešní dolar podle metodiky Consumer Price Index Research Series (CPI-U-RS). Jedná se o příjmy před zdaněním a po započtení transferů.

O tomto trendu jasně vypovídá Obr. 1, který zobrazuje měnící se podíl příjmů jednotlivých kvantilů obyvatelstva na celkovém příjmu. Úmyslně jsou do tabulky zahrnuta data od roku 1975. Tady je totiž vidět, že podíl do roku 1980 zůstával relativně stabilní. Ovšem rok 1980 představuje zlom, kdy se významně rozšiřují modré části sloupců představující příjmy nejbohatší pětiny obyvatel. Stále relativně stabilní je čtvrtý kvantil, ovšem změny těžce doléhají na spodní tři kvantily.



Obr. 2 Vývoj podílu příjmů na celkových příjmech pro nejbohatších 5%.

Zdroj: Vlastní práce podle dat U.S. Census Bureau. *Data historických příjmů*. Online na: www.census.gov

Když se podíváme na graf výše, podíl na celkových příjmech u nejbohatších 5 % obyvatel rostl velmi významně. Z 16,4 % v roce 1975 na 22,3 % v roce 2000. To je opět výrazný, stabilní růst. Protože příjmy přímo tvoří bohatství, dochází v důsledku vyšší koncentrace těchto příjmů také k vyšší koncentraci bohatství. Majetek ve všech podobách se tedy koncentruje ke stále užším skupinám obyvatelstva.¹⁴

Ještě mnohem výraznější je nárůst příjmů u 1 % nejbohatších. Thomas Piketty a Emmanuel Saez ve své analýze spočítali, že u 1 % nejbohatších domácností byl nárůst v podílu příjmů z 8,2 % v roce 1980 na 17,4 % v roce 2005.¹⁵ Piketty se Saezem se ve své práci zaměřili také na vztah produktivity a růstu příjmů. Po problémech americké ekonomiky ve druhé polovině 70. let a na začátku 80. let, které byly spojeny s ropnými šoky a dalšími faktory, nastal v polovině 80. let opětovný růst

¹⁴ GOLDIN, C., KATZ, H. Long-Run Changes In The U.S. Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing, National Bureau Of Economic Research. Cambridge. 2007.

¹⁵ PIKETTY, T., SAEZ, E. *Income Inequality in the United States, 1913-1998*. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, 2001. Online na: <http://www.nber.org/papers/w8467.pdf>

produktivity. V období „Golden Age“, tedy od konce 2. světové války právě do poloviny 70. let, odpovídal růst příjmů všech vrstev obyvatelstva, včetně těch nejbohatších, růstu celkové produktivity americké ekonomiky. Při opětovném růstu od poloviny 80. let už ovšem toto neplatí. Růst příjmů těch nejbohatších výrazně překračuje růst produktivity. Z dat Pikettyho a Saeze vyplývá, že nejbohatšímu jednomu procentu obyvatel připadlo 80 % všech přírůstků příjmů od roku 1980 do 2005. Jedná se tedy o 4/5 všech příjmů před transfery a před zdaněním.¹⁶ Přitom medián příjmů byl od roku 1979 do roku 1989 stabilní a příjmy spodních 20 % obyvatel reálně klesaly o 10 %.

4.2 Politické a institucionální faktory tohoto vývoje

Pro odhalení politických a institucionálních faktorů, které měly vliv na změny v nerovnosti příjmů, je nutné jít hlouběji do minulosti. Tady odhalíme impulzy, které později vedly ke změnám v zákonech a v celém směřování americké ekonomiky a politiky od 80. let.

4.2.1 Krize v 70. letech

Od konce druhé světové války do 80. let bylo institucionální uspořádání ve Spojených státech výrazně ovlivněno slavnou dohodou Treaty of Detroit. Jednalo se o významnou pracovní-právní dohodu podepsanou v roce 1950, která měla za následek značné zlepšení pracovních standardů pro pracovníky v automobilových továrnách, zavedla příspěvky zaměstnavatelů na zdravotní pojištění, na penze, a také mzdové polštáře pro zaměstnance během období ekonomických krizí. Také se stalo standardem, že zaměstnanci finančně těžili z rostoucí produktivity svého podniku ve formě mzdových odměn. Tato dohoda, která z počátku začala pouze v automobilovém průmyslu, postupně prostupovala prakticky všemi odvětvími a stala se široce uznávanou v přístupu k zaměstnancům ve Spojených státech.¹⁷

Měla významný dopad na celou americkou ekonomiku a v padesátých a šedesátých letech si Američané užívali období prudkého ekonomického růstu, ze kterého těžila celá společnost. S příchodem 70. let se ovšem objevily nové problémy. Intenzivní stimulace ekonomiky v pozdních 60. letech, spojená s hlubokými deficity v důsledku války ve Vietnamu, měla za následek vysoká inflační očekávání. Ta po vyhasnutí stimulace přetrvávala a objevila se recese. Důsledkem kombinace těchto dvou faktorů byla stagflace. Další problémy rychle následovaly: nabídkový šok na

¹⁶ Přesná kalkulace vycházející z dat Pikettyho a Saeze na str. 49: LEVY, F., TEMIN, P. *Inequality And Institutions In 20th Century America*. National Bureau Of Economic Research. Cambridge, 2007. Online na: <http://www.nber.org/papers/w13106.pdf>

¹⁷ MOBERG, D. *Treaty of Detroit Repealed*. In *These Times and The Institute for Public Affairs*, 2007. Online na: <http://inthesetimes.com/article/3408>

trhu s potravinami v letech 1972-73, ropný šok v letech 1973-74, a také kolaps růstu produktivity po roce 1973. V roce 1975 překročila úroveň nezaměstnanosti 8,5 % a inflace 8,2 %. Většina příjmů všech vrstev poprvé od poválečných let přestala růst.

Společnost tento trend vnímala samozřejmě velmi negativně a vzrůstal tlak na politickou reprezentaci, aby nastalou situaci řešila. Někteří ekonomové viděli problém pomalu rostoucí produktivity a přetrvávající stagflace v ekonomických strnulostech, které jsou pozůstatky institucí vzniklých New Dealem.¹⁸ Jako strnulosti viděli odbory, které výrazně zasahovaly do formulování pracovních podmínek, příliš rozšířenou státní regulaci v mnoha oblastech, státní telekomunikace a vnitrostátní dopravu, vysoké daňové sazby a další.

V 70. letech oslabovaly i samotné odbory. Ignorovaly potřebu reagovat na měnící se pracovní trh a učinit nezbytné strukturální změny ve svém vnitru. Protože některá typická zaměstnání ztrácela svůj význam a počet pracovníků v těch oborech se snižoval (zemědělství, řemeslná výroba, těžba – tyto obory zároveň prožívaly v důsledku své mezinárodní nekonkurenceschopnosti těžkou recesi), měnila se celá struktura pracovního trhu. Struktura pracovníků se měnila směrem k vyššímu uplatnění žen a absolventů vysokých škol, z nichž mnoho nacházelo uplatnění ve službách. Opouštěním klasicky odborářských oborů ztrácely odbory svůj význam. Na ústup odborů samozřejmě měly vliv i další faktory. O tom dále. Oproti situaci po 2. světové válce, kdy bylo v oborech zapojeno 35 % zaměstnanců, v polovině 70. letech už to bylo jen 27 %.

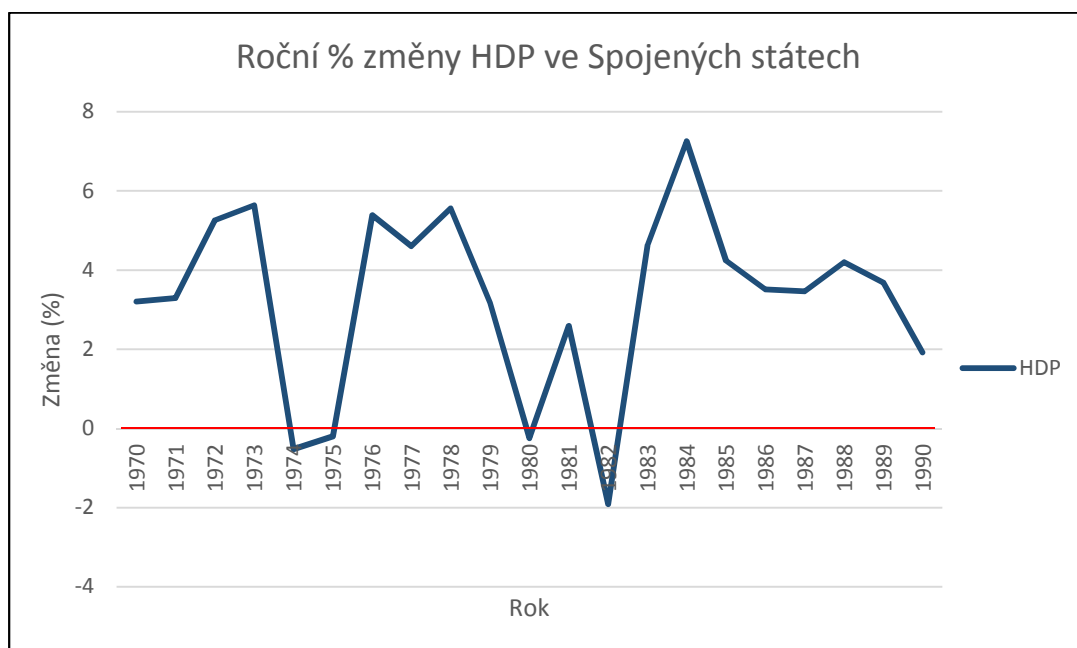
4.2.2 Nástup Ronalda Reagana do funkce a jeho reformy

Po zbytek 70. let se americká ekonomika potácela v problémech. V roce 1979 dosahovala inflace už 12 % ročně. Prezident Jimmy Carter si tento stav uvědomoval a po otřesech na finančních trzích v roce 1979 dosadil do pozice předsedy Federal Reserve Paula Volckera. Ten měl přezdívku „inflační jestřáb“ a měl za úkol výrazně snížit inflaci. Jeho nástrojem byla prudká monetární restrikce. Národ stál před prezidentskými volbami na rozcestí. Byla potřebná systémová změna, která mohla vést dvěma směry. Buď mohla ekonomika pokračovat v nastoleném vzorci státu blahobytu a akceptovat změny, které se v 70. letech udály. Konceptem do této doby bylo, že americký kapitalismus má sloužit všem, a každý má mít rovnou šanci dostat se ze spodních vrstev do těch nejvyšších. Mělo záležet jen na osobním nasazení jedince, tvrdé práci a ochotě se učit. To vše za přispění státu, který vytvářel vhodné předpoklady v podobě školní infrastruktury, zdravotní péče a různých fo-

¹⁸ New Deal, v češtině také Nový úděl, je klíčovým souborem opatření reformem v průběhu let 1933-1937. Zavedl jej prezident Franklin D. Roosevelt s cílem ozdravit a reformovat státní ekonomiku během Velké hospodářské krize. Například uzákonil pojištění v nezaměstnanosti a sociální dávky. Je základním kamenem konceptu státu blahobytu, ve kterém vláda vystupuje proti síle trhu s cílem chránit jednotlivce proti určitým nepříznivým okolnostem a zaručit lidem minimální životní úroveň. Zdroj: SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. 18. vydání. NS Svoboda. Praha, 2010. ISBN 978-80-205-0590-3

rem příspěvků např. v nezaměstnanosti. Druhým směrem byl částečný návrat k americkému kapitalismu 20. let, který měl být méně regulovaný a měl více spoléhat na samoregulační schopnosti trhu.

Když v roce 1980 nahradil v úřadu prezidenta Jimmyho Cartera Ronald Reagan, bylo rozhodnuto, že Amerika se vydá druhou cestou. Volckerovi poskytl plnou podporu. Spolupráce Volckera a Reagana později vedla k naprostému nahrazení institucí a norem, které přetrvávaly z období New Dealu.



Obr. 3 Vývoj HDP v USA v 70. a 80. letech

Zdroj: Vlastní práce podle dat Světové banky. Online na: <http://data.worldbank.org/>

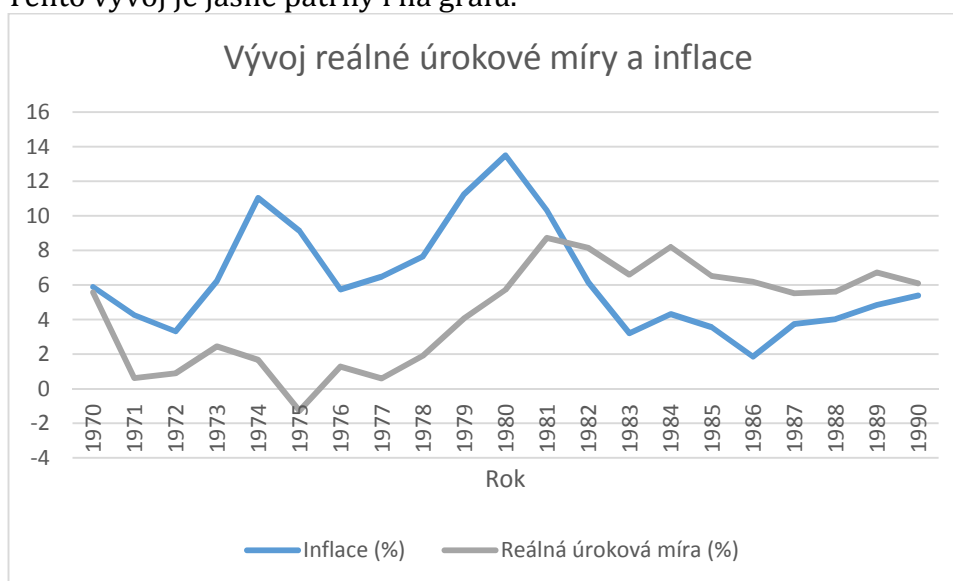
V prvním roce v úřadu učinil Reagan tři reformy, které se staly zásadní pro determinaci mezd. Zavedl soubor opatření na snížení daní na nabídkové straně včetně snížení nejvyšší daňové sazby pro kapitálové příjmy ze 70 na 50 %. Sjednotil tak tuto sazbu s nejvyšší sazbou z příjmů ze zaměstnání.

Zanedlouho po zvolení Reagana do úřadu následovala stávka zaměstnanců v kontrole letového provozu za lepší pracovní podmínky. Tito zaměstnanci byli sloučeni v odborové organizaci Professional Air Traffic Controllers Organization – PATCO. Reagan jim dal 48 hodinové ultimátum na návrat do práce, jinak budou všichni vyhozeni bez jakýchkoliv odměn a náhrad. Také těmto odborům v roce 1981 sebral certifikaci. Jejich existence tedy následně byla nelegální. Potom, co se naprostá většina zaměstnanců po výzvě odmítla vrátit do práce a ukončit tak stávku, všech 11 345 dostalo na Reaganův příkaz výpověď. Spolu s tím dostali tito zaměstnanci doživotní zákaz pracovat na jakýchkoliv federálních pracovních pozicích, část z nich byla zatčena.

Tato událost nesla do společnosti jasný vzkaz. Výrazně oslabil vyjednávací sílu a možnosti odborů. Stávkující skupiny zaměstnanců už si nemohly být zdaleka

jisté, že nedostanou okamžitou výpověď. Také zaměstnavatelé dostali do ruky silný nástroj. Už se nemuseli bát a po vzoru prezidenta mohli z práce vyloučit problémové zaměstnance. Událost byla velmi kontroverzní a stále je v americké společnosti diskutována.

S Reagonovou silnou podporou zavedl Volcker politiku silné monetární restriktce. Inflace se snížila mnohem víc, než ekonomové předpokládali - z 12,5 % v roce 1980 na 3,8 % v roce 1982. Ovšem v roce 1982 vedly Reaganovy daňové škrty spolu s velmi malým omezením vládních výdajů k očekávání vysokých budoucích veřejných deficitů. Finanční trhy v obavě, že budou budoucí dluhy monetizovány, držely úrokové sazby stále velmi vysoko, přestože se inflace výrazně snížila.¹⁹ Tento vývoj je jasně patrný i na grafu.



Obr. 4 Reálná úroková míra a inflace od roku 1970 do roku 1990; Zdroj: Vlastní práce podle dat Světové banky

Vysoké reálné úrokové sazby zvýšily poptávku po amerických cenných papírech a spolu s tím po dolarech, za které je bylo možné koupit. Důsledkem bylo, že mezi lety 1979 a 1984 vzrostla obchodní hodnota dolaru o 55 %.

Strukturální změna, která by za normálních okolností proběhla zhruba za 15 let, proběhla vlivem Volckerových drastických opatření zhruba za 5 let. Americké výrobní firmy – pilíř odborového sdružování v soukromém sektoru – byly zasaženy těžkou recesí spojenou s vysokou hodnotou dolaru, který zmrazil jejich exporty. Ztráta pracovních míst v tradičních výrobních sektorech, spolu se silnější pozicí zaměstnavatelů způsobenou výsledkem stávků zaměstnanců v letovém provozu, měly za následek další oslabení odborů, které ještě v odvětví přetrvávaly.

Slabší pozice zaměstnanců podpořila růst firemních zisků a snížení úrokových sazeb u kapitálových příjmů zvýšilo atraktivitu investování do cenných papírů.

¹⁹ V roce 1982 byla reálná úroková sazba u 3-letých vládních dluhopisů 6 %. To představovalo trojnásobek běžné poválečné úrokové sazby.

Finančnímu sektoru nastal zlatý věk. Mezi lety 1980 a 1990 vzrostl Dow Jones Industrial Index z 875 na 2785 bodů. Vysoké úrokové sazby a vysoké vládní deficity dále podporovaly obchod s americkými dluhopisy. Začaly vznikat nové investiční firmy a prudce se rozrůstala celá struktura finančnictví. To mělo za následek vysokou poptávku po obchodnících s cennými papíry, investičních bankéřích a firemních právnících v oboru financí. Mezi lety 1980 a 1995 vzrostl podíl sektoru financí, pojištění a obchodu s nemovitostmi z 6,75 % na 10,03 %. Ve stejném období klesl podíl výrobního sektoru z 27,9 % na 20,4 %.

Všechny výše jmenované reformy a pozdější ekonomický vývoj měly za následek rostoucí příjmovou nerovnost. Výrobní sektor procházel silnou recesí a řada zaměstnanců přišla o práci nebo jim byla snížena mzda. Na druhou stranu rostl podíl finančního sektoru, který akumuloval obrovské zisky a rozdělával je mezi své čelní představitele, obchodníky a finanční odborníky. Spolu s tím došlo k prudkému nárůstu platů ředitelů firem (Chief Executive Officers, dále jen CEO).

Gabaix a Landier ve své studii uvádí, že tento vývoj reflektuje rozvoj trhů, kde vítěz bere vše.²⁰ Ty zaznamenávají silný růst právě začátkem 80. let. Spolu s růstem cen akcií, úrokových sazeb a hodnoty nemovitostí rostla hodnota firemních aktiv. Každé firemní rozhodnutí tak znamenalo vyšší sumy, o které v rámci rozhodnutí šlo. Rostla odpovědnost CEO a ti za zvýšenou odpovědnost požadovali vyšší odměnu. Přitom navíc z výzkumu vyplynulo, že rostoucí hodnota aktiv podniků se do výše platů CEO promítala před rokem 1980 mnohem méně než potom.²¹ To je opět ovlivněno nižší silou odborů, změnami v sektorové struktuře ekonomiky a dalšími vlivy.

Piketty a Saez růst platů CEO ilustrují daty. Od roku 1970 byl průměrný plat 100 nejlépe placených CEO ve Spojených státech v průměru 40x větší než průměrný plat zaměstnanců jako celku. V roce 2000 už vydělávali tito manažeři v průměru 1 000x více.²²

Noah v roce 2012 k tématu odborů ve své práci napsal: „Hlavním účelem existence odborů je maximalizovat příjmy svých členů. Faktem je, že zaměstnanci, kteří jsou členy odborů, mají v průměru o 10 až 30 % vyšší mzdy než zaměstnanci, kteří nejsou členy odborových organizací. Zároveň to znamená, že v absolutních číslech pobírají odboroví zaměstnanci ve vysoce placených zaměstnáních o značně vyšší částku více než neodboroví zaměstnanci na vysoce placených pozicích. Jeden by si tedy mohl myslet, že vyšší odborová angažovanost přispívá k růstu příjmové nerovnosti. To byl také mezi ekonomy široce uznávaný konsenzus. Ovšem Harvard-

²⁰ Tzv. winner-take-all trhy. Jsou to takové trhy, kde si několik nejlepších jedinců dokáže přivlastnit velký podíl zisků. Zbytek soupeřů odchází s málem. Tento vývoj je spojen s vývojem obrovských korporací. Zdroj: FRANK, R. H., COOK, P. J. *The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*. New York: Penguin Books. 1996. ISBN 0-02-874034-3

²¹ GABAIX, X., LANDIER, A. *Why has CEO pay increased so much?* MIT: Quarterly Journal of Economics, 2007. Online na: <http://economics.mit.edu/files/1769>

²² PIKETTY, T., SAEZ, E. *Income Inequality in the United States*

ský profesor Richard Freeman ve své práci z roku 1980 tento konsenzus vyvrací a demonstruje schopnost odborů naopak snižovat příjmovou nerovnost v americké společnosti. Tvrdí, že schopnost odborů potlačovat nerovnosti mezi jejími členy převažuje ostatní efekty a výsledkem je snížení příjmové nerovnosti na celonárodní úrovni. Logický důsledek poklesu odborové angažovanosti by tedy bylo zvýšení příjmové nerovnosti. A přesně toho jsme od 80. let svědky.“²³

Za pravdu mu v roce 2001 dal profesor David Card z univerzity v Berkeley. Ve své analýze spočítal, že od roku 1973 do 1993 byl pokles odborové angažovanosti zodpovědný za 15 až 20 % růstu příjmové nerovnosti mezi pracujícími muži. Mezi ženami nebyl podle něj tento jev tak patrný.²⁴

Freeman v roce 2007 vyčíslil tento podíl na růstu nerovnosti na přibližně 20 %.²⁵ V roce 2011 sociologové Bruce Western z Harvardu a Jake Rosenfeld z University of Washington do analýzy vložili také nepřímé efekty, jako jsou hrozby zaměstnancům za jejich vstup do odborových organizací a s tím spojené postihy. Výsledkem bylo, že pokles odborové angažovanosti a s tím spojené efekty jsou zodpovědné za 30 % růstu příjmové nerovnosti u pracujících mužů. „Podle tohoto měřítka je pokles angažovanosti v odborech zodpovědný za nárůst příjmové nerovnosti u mužů stejnou měrou jako relativní růst platů vysokoškolsky vzdělaných.“²⁶

4.2.3 Předpoklady vs. realita

Mnoho Reaganových podporovatelů si uvědomovalo, že jeho reformy povedou ke zvýšení příjmové nerovnosti. Ovšem podle nich to byla cena za opětovný růst produktivity. Nicméně nepředpokládalo se, že mzdy v nejvyšších kvantilech porostou takovým tempem, jakým později ve skutečnosti rostly. Nejbohatšímu 0,5 % obyvatel vzrostl průměrný roční příjem od roku 1980 do roku 1988 z 175 000 \$ na 220 000\$. To je nárůst o skoro 26 %. Přitom produktivita pokračovala jen ve velmi slabém tempu růstu a reálný příjem některých demografických skupin obyvatel, například mužských absolventů středních škol, se výrazně snížil.

Protože se předpokládalo, že reálná mzda poroste u všech skupin obyvatel, Reaganovy reformy nepočítaly s následnou redistribucí v podobě sociálních dávek a podobně. Naopak, minimální mzda, vzhledem k výstupu na pracovníka, dosáhla svého historického minima. Snižování minimální mzdy také významně přispělo k dalšímu růstu nerovnosti v tomto období.

²³ NOAH, T. *The Great Divergence: America's growing inequality crisis and what we can do about it*.

²⁴ CARD, D. *The Effect of Unions on Wage Inequality in the U.S. Labor Market*. Cornell University:

Industrial and Labor Relations Review, 2001. Online na:

<http://davidcard.berkeley.edu/papers/union-wage-ineq.pdf>

²⁵ FREEMAN, R. *America Works: Critical Thoughts on the Exceptional U.S. Labor Market*. New York: Russell Sage Foundation, 2007. ISBN 978-0871543264

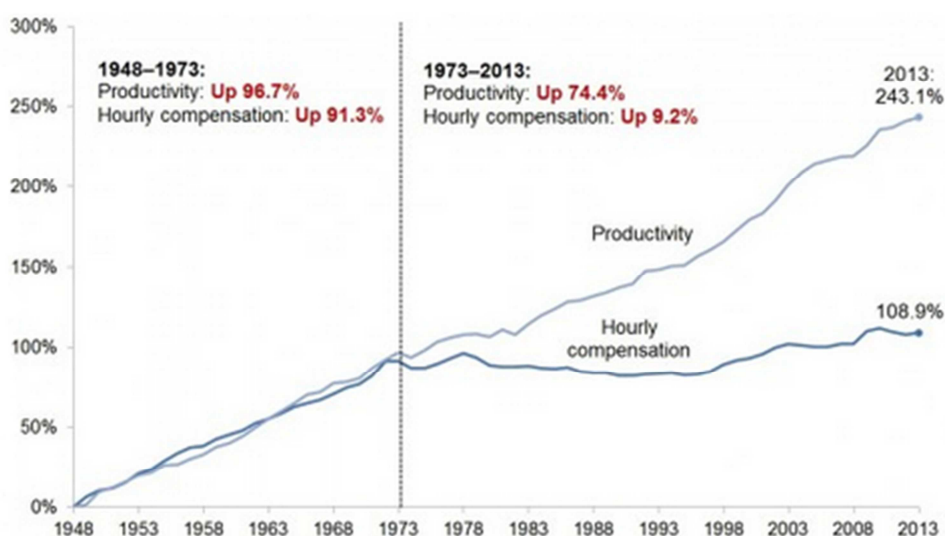
²⁶ WESTERN, B., ROSENFELD, J. *Unions, Norms, and the Rise in U.S. Wage Inequality*. American Sociological Review 76. 2011. Online na: <http://asr.sagepub.com/content/76/4/513.short>

Zároveň došlo k výraznému snížení stávkové aktivity. To bylo způsobeno také odkazem, který vydala Reaganova opatření při stávce zaměstnanců letového provozu. V 70. letech bylo ročně průměrně zapojeno do různých stávek 1,7 % pracovníků napříč ekonomikou. V 80. letech kleslo toto číslo na 0,5 %. Přestože počet stížností a námitek odborů na zhoršující se pracovní a platové podmínky rostl, většina zaměstnanců už odmítala zúčastňovat se stávek a protestů. Panovala totiž obava, že by v případě zúčastnění se stávky přišli o práci.²⁷

4.3 Změny v poptávané struktuře pracovní síly a technologické změny

Změny, které poutaly pozornost ekonomů i veřejnost, spojené se změnou poptávané struktury pracovní síly, byly v 80. a 90. letech tyto:

- Téměř nulový růst průměrné reálné mzdy v kontrastu s rostoucí produktivitou (tento vývoj přetrvává až do současnosti)



Obr. 5 Úroveň produktivity a hodinové reálné mzdy v jednotlivých letech, se základnou v roce 1948

Zdroj: ECONOMIC POLICY INSTITUTE. *The Productivity-Pay Gap*. Washington, 2014. Online na: <http://www.epi.org/productivity-pay-gap/>

- Prudké změny v rozložení mezd napříč skupinami s různým nejvyšším dosaženým vzděláním

Po roce 1973 začala po třech dekadách růstu průměrná reálná mzda ve Spojených státech klesat, a to i přes rostoucí produktivitu. Průměrná hodinová mzda pracovníků v nemanážerských pozicích klesla od roku 1973 do 1996 o 15 %. Z 13,89\$ na

²⁷ LEVY, F., TEMIN, P. *Inequality And Institutions In 20th Century America*

11,82\$. Jinými slovy tedy průměrní zaměstnanci vydělávali méně, než jejich kolegové před několika desetiletími. Pokud bychom časovou řadu prodloužili do roku 2015, produktivita vzrostla od roku 1973 o 73,4 %, zatímco hodinová mzda jen o 11,1 %. Produktivita tedy vzrostla přibližně 6,6x více než plat.

Mzdy padaly nejprudším tempem na začátku 80. let v období prudkých institucionálních změn diskutovaných v předešlé kapitole. Zatímco mzdy signifikantně klesaly, příjmová nerovnost rostla. Zvláště výrazně sejevilo rozšiřování mzdové mezery mezi vysoce a málo vzdělanými zaměstnanci – muži.

Důležité jsou další dvě statistiky o vývoji mezd v 80. letech.

- Reálné mzdy vysokoškolsky vzdělaných žen rostly nejprudčeji ze všech skupin obyvatelstva. O 14 %.
- Reálné mzdy mužů se základní a střední školou klesaly nejprudčeji ze všech skupin (o 11 % mužům se středoškolským diplomem a o 20 % mužům se základním vzděláním).²⁸

Podle Howella na americkém pracovním trhu v současnosti (kniha byla psána v roce 1997) neexistuje fenomén, který by byl patrnější a více dramatický, než kolaps kupní síly amerických pracujících. Prudký pokles mezd na spodu příjmové pyramidy je podle něj už tradičně přiřknut poklesu poptávky po málo vzdělané pracovní síle. Podstatou této teorie je, že existuje dlouhotrvající diskrepance mezi tím, jaké zaměstnance firmy poptávají, a tím, jaké jim je schopen pracovní trh nabídnout. To je spojeno s technologickou změnou znamenající prudký rozvoj počítačových technologií a elektroniky, který se naplno projevil právě se začátkem 80. let.

Někteří ekonomové také argumentují tím, že na úrovni nízko vzdělaných profesí začala být ve Spojených státech mezi pracujícími silná konkurence. Konkurence z rozvojových zemí a jejich levná pracovní síla totiž způsobila odsun nebo zánik části výrobních kapacit. To způsobilo pokles počtu pracovních míst. V důsledku konkurence na straně žadatelů o práci klesala mzda.

4.3.1 Technologické změny

Stručný chronologický přehled rozvoje počítačů v 80. a 90. letech:

1979	První textový editor WordStar od firmy MicroPro International
1981	První osobní počítač značky IBM s kódovým označením „Acorn“ s operačním systémem MS-DOS. Má barevný monitor a dva pevné disky.
1983	Apple vydává první osobní počítač s grafickým uživatelským rozhraním. Obsahuje menu a ikony.
1985	Microsoft vydává operační systém Windows jako odpověď na uživatelské rozhraní Applu.

²⁸ HOWELL, D. R., *The Collapse of Low-Skill Wages: Technological Change or Institutional Failure?* Levy Economics Institute Policy Brief No. 29, 1997. Online na: <http://njfac.org/index.php/us13/>

1990	Tim Berners-Lee vynalézá HyperText Markup Language (HTML). Tím dává vzniknout síti World Wide Web (WWW).
1993	Procesor Pentium výrazně zlepšuje práci s grafikou a hudbou na počítači.
1994	Počítače se díky vyššímu výkonu začínají využívat také na hraní počítačových her.
1996	Sergey Brin a Larry Page vyvíjí na Stanfordské univerzitě systém Google search.
1999	Technologie Wi-Fi umožňuje připojení k internetu bez použití kabelu.
2001	Apple představuje operační systém OS X, který představuje revoluční využití paměti. Ve stejném roce Microsoft představuje Windows XP.

Tab. 1 Přehled rychlého vývoje počítačů v 80. a 90. letech minulého století

Zdroj: ZIMMERMANN, K. A. *History of Computers: A Brief Timeline*. New York: Live Science, 2015.

Online na: <http://www.livescience.com/20718-computer-history.html>

Počátek věku počítačů můžeme datovat zhruba na začátek 50. let. V těchto letech sílily obavy, že postupující automatizace sebere lidem práci a způsobí masivní nezaměstnanost. Mainstreamová ekonomická teorie této doby, která navazovala na přístupy z dob industriální revoluce v 19. století, měla za to, že postupující technologický pokrok nezpůsobí pokles čisté zaměstnanosti, protože počet pracovních míst není fixní. Nový stroj sice za určitých okolností sebere jednomu nebo více pracovníkům práci, ovšem vytvoří další zaměstnání například při výrobě tohoto stroje, jeho následné distribuci, údržbě a podobně.

Ovšem jak v roce 2004 ekonomové Levy a Murnane ve své knize *The New Division of Labor* napsali, počítače představují kompletně odlišný druh přístroje (technologické inovace). Před vynálezem počítačových technologií představovaly inovace především zjednodušení fyzické práce. Tedy stroje nahrazovaly lidem těžkou manuální dřinu. Ovšem počítače byly navrženy tak, aby vykonávaly kognitivní úkoly.²⁹

V roce 1964 několik amerických intelektuálů, včetně laureátů Nobelovy ceny Linuse Paulinga a Gunnara Myrdala, napsalo dopis prezidentu Lyndonu Johnsonovi, aby ho upozornili na prudký rozvoj výpočetních technologií, které podle nich představují „systém téměř neomezené produkční kapacity, který ke svému fungování potřebuje stále méně lidské práce.“

Podle Noaha sice počítače berou některá pracovní místa, ovšem zároveň nová vytvářejí. Potíž je v tom, že ta pracovní místa, která počítače berou, jsou nejčastěji obsazena středně vzdělanými pracovníky ze středních příjmových vrstev. Zatímco

²⁹ LEVY, F. MURNANE, R. J. *The New Division Of Labor: How Computers Are Dreating The Next Job Market*. Princeton University Press. 2004. ISBN: 978-0691124025

místa, která vytvářejí, mají tendenci být ta, ke kterým je potřebná nejvyšší kvalifikace.

V roce 1969 byly dvěma nejvíce zastoupenými kategoriemi pracovníků takzvaní blue-collar workers³⁰ a pracovníci v administrativní výpomoci. Levy a Murnane spočítali, že tyto dvě kategorie v tomto roce představovaly 56 % pracovní síly. V roce 1999 už ovšem představovaly jen 39 %. K poklesu došlo, protože práce, kterou vykonávali, byla rutinní a snadno ji mohli nahradit výrobní roboti a počítače. Ve stejném období vzrostl podíl zaměstnání na prodejních pozicích o 10 %, zaměstnání vyžadujících vysokoškolský diplom o 10 – 13 % a manažerských a manažersko-administrativních pozic o 8 %. Prodejní pozice mohou představovat celou škálu příjmů. Záleží samozřejmě na tom, jak je prodejce ve své práci dobrý. Ovšem pracovníci na pozicích vyžadujících vysokoškolský diplom (vědci, IT pracovníci, bankéři,...) a na manažerských pozicích patří k těm nejlépe placeným. Je tedy jasně patrný trend úbytku pozic ve střední příjmové vrstvě. Někteří z nich se tedy propadli do nižší než střední příjmové skupiny, zatímco někteří dokázali využít nové příležitosti a dostat se na vysoké pozice. Ovšem pokud neměli potřebné vzdělání, bylo to pro ně velmi složité.

Nahrazení celých povolání technologiemi se týkalo mnoha povolání, ve kterých lidé nejčastěji patřili do středně příjmové skupiny. Namátkou zavedením bankomatů ztratili práci prakticky všichni bankovní pokladní. Práci ztratili také zapisovatelé na stroji. Třeba v kancelářích. Psaní na počítači se stalo pro každého prakticky denní rutinou. Montážní a svařovací stroje vzaly práci svářečům a montérům. Pracovníci v zemědělství byli nahrazeni moderní motorizovanou technikou. Průmysl vyrábějící například spotřební zboží začal v důsledku tlaku levného zahraničního zboží snižovat ceny a výrazně sledovat efektivitu. To mělo samozřejmě za následek zavádění automatizované výroby, která je ze střednědobého a dlouhodobého pohledu levnější než zaměstnávání pracovní síly.

4.3.2 Poptávka po schopnostech

Většina analýz se shoduje, že dnešní zaměstnavatelé požadují mnohem více znalostí, schopností a zkušeností než tomu bývalo v minulosti. Existuje několik faktorů, které přispěly ke změně v poptávané struktuře a charakteru pracovní síly: technologické a organizační změny, mezinárodní obchod, deregulace klíčových odvětví a pokles unijní angažovanosti. Jako empirický důkaz hypotézy o zvýšení poptávky po schopnostech pracujících nám slouží vývoj výše odměn za zaměstnání v oborech náročných na znalosti, časové řady zkoumající vývoj požadovaných dovedností v definovaných vzorcích povolání a empirické studie jednotlivých firem a odvětví.

Jak už bylo zmíněno v předchozí kapitole, z dat je patrné, že reálné odměny vysokoškolsky vzdělaných zaměstnanců v 80. i 90. letech rostly, i přestože počet takto vzdělaných lidí rostl.

³⁰ Dělnický, manuální pracovník (blue-collar je v překladu modrý límeček). Podle modrých dělnických uniforem se pro tyto pracovníky vžilo toto označení.

Individuální data o pracovnících a jejich pracovních místech poskytují přímý důkaz, že pracovníci používají více dovedností, než tomu bylo v minulosti. Za použití reprezentativních vzorků pracovníků Howell a Wolff (1991) ukazují, že mezi lety 1960 a 1985 mění se profesní a průmyslová struktura ekonomiky vedla k rostoucí poptávce po kognitivních a interpersonálních dovednostech a k poklesu poptávky po fyzických (motorických) schopnostech.³¹

S využitím dat z 94 pracovních míst v 93 výrobních závodech došel Cappelli (1993) k závěru, že požadavky na dovednosti v letech 1978 a 1986 ve výrobních profesích podstatně narostly. V roce 1994 v mezinárodním výzkumu zaměstnavatelů (National Employer Survey) tři čtvrtiny zaměstnavatelů uvedly, že dovednosti potřebné k vykonávání profesí ve výrobě a v podpůrných profesích se za poslední dekádu zvýšily.³²

Většina studií z 90. let a ze začátku nového století se shoduje na tom, že se poptávané znalosti ze stran zaměstnavatelů v 80. a 90. letech zvýšily. Samozřejmě to neplatilo o všech odvětvích. V některých tradičních odvětvích manuální výroby se požadavky prakticky nezměnily.

Data z průřezového průzkumu firem ve čtyřech velkých metropolitních oblastech ukázala, že existoval podstatný rozdíl mezi dovednostmi, které zaměstnavatelé vyžadují a těmi, které jim jsou zaměstnanci schopni nabídnout. V nabídce pracovních míst mezi pracemi, které nevyžadovaly vysokoškolské vzdělání, požadovalo 70 procent, že pracovníci budou jednat se zákazníky. Dále v polovině 90. let 61 % zaměstnavatelů požadovalo, že pracovníci budou umět pracovat v počítačovém textovém editoru, 65 % požadovalo aritmetické schopnosti. Navíc, 71 % si vyžádalo maturitu a 61 % potřebné specifické odborné zkušenosti. Holzer a Danziger (1998) konstatují, že 42 % černých a hispánských občanů se základním vzděláním, 24 % občanů bílé pleti se základním vzděláním, a 21 % žen coby příjemkyň sociálních dávek bude čelit velmi omezené dostupnosti pracovních míst ve svých městech.³³

³¹ LERMAN, R. I., SCHMIDT, S. R. An Overview Of Economic, Social, And Demographic Trends Affecting The U.S. Labor Market. The Urban Institute Washington, D.C., 1999. Online na: <https://www.dol.gov/oasam/programs/history/herman/reports/futurework/conference/trends/trends.pdf>

³² CAPPELLI, P. Are Skill Requirements Rising? Evidence From Production and Clerical Jobs. *Industrial and Labor Relations Review* 46, no. 3, 1993

³³ HOLZER, H. J., DANZIGER, S. Are Jobs Available for Disadvantaged Workers in Urban Areas? , Institute for Research on Poverty: Discussion Paper No. 1157-98, 1998. Online na: <http://www.irlp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp115798.pdf>

5 Metodika empirické části vývoje příjmové nerovnosti po roce 2000

V následující části práce jsou definovány vzorce sloužící pro zjištění příspěvků příjmových zdrojů k celkové nerovnosti. Dále jsou také blíže popsány zdroje dat a metodika výpočtu.

Výpočet Giniho koeficientu se v praxi běžně provádí podle níže uvedené metodiky Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO, 2006):

$$G = \frac{2}{\bar{Y}} \text{Cov}(Y, F(Y)),$$

kde

- Cov představuje kovarianci mezi příjmovou úrovní $Y=(y_1, \dots, y_n)$ a kumulativní distribucí příjmu $F(Y)=(f(y_1), \dots, f(y_n))$,
- $f(y_i)$ je rovno pořadí y_i děleného počtem pozorování n ,
- \bar{Y} představuje průměrný příjem.

Abychom byli schopni zhodnotit vliv jednotlivých složek celkového příjmu na celkovou nerovnost, je nutno provést dekompozici takto spočítaného Giniho koeficientu, a to pro každý rok. Takovým způsobem budeme moci jednak zjistit příspěvek toho kterého příjmového zdroje k celkové nerovnosti, tak rovněž jak by se změnila celková nerovnost, kdyby se změnil příjem z určitého zdroje.³⁴

Základem dekompozice je předpoklad, že subjekty získávají svůj příjem z K zdrojů příjmu (y_1, \dots, y_k) . Platí, že:

$$Y = \sum_{k=1}^K y_k,$$

Giniho koeficient celkového příjmu vyjádříme jako:

$$G = \sum_{k=1}^K S_k G_k R_k$$

Tento výraz může být dále detailně rozepsán jako:

³⁴ FAO. *Policy Impacts on Inequality: Decomposition of Income Inequality by Income Sources*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2006. Online na: http://www.fao.org/docs/up/easypol/446/decomp_inequlty_by_source_053en.pdf

$$G = \sum_{k=1}^K \left(\frac{\text{cov}[Y_k, F(Y)]}{\text{cov}[Y_k, F(Y_k)]} \right) \left(\frac{2}{\bar{Y}_k} \text{cov}[Y_k, F(Y_k)] \left(\frac{\bar{Y}_k}{\bar{Y}} \right) \right),$$

kde

- S_k představuje podíl příjmové komponenty k na celkovém příjmu nebo také podíl průměrného příjmu ze zdroje \bar{Y}_k na celkovém průměrném příjmu \bar{Y}
- G_k je Giniho koeficient měřící nerovnost v rozložení příjmu ze zdroje k
- R_k je Giniho korelační koeficient mezi příjmem ze zdroje k a celkovým příjmem Y

Tento Giniho korelační koeficient je definován jako:

$$R_k = \frac{\text{cov}[Y_k, F(Y)]}{\text{cov}[Y_k, F(Y_k)]}$$

Přičemž vždy platí, že nabývá hodnot mezi -1 a +1. Dále součin $G_k R_k$ je někdy nazýván jako pseudo Giniho koeficient příjmového zdroje k a značí se G_k^* . Pseudo Giniho koeficient může nabývat stejných hodnot jako Giniho korelační koeficient, tedy $-1 \leq R_k \leq 1$. Záporných hodnot bude nabývat v případě, kdy je příjem z určitého příjmového zdroje negativně korelován s celkovým příjmem (R_k je záporné).

Výše uvedený vzorec je možné podle Möllerse (2006) přepsat do následující podoby:

$$G = \sum_{k=1}^K S_k G_k^* = \sum_{k=1}^K \frac{2 \text{cov}[Y_k, F(Y)] \bar{Y}_k}{\bar{Y}_k \bar{Y}}$$

Podle Starka a kol. (1986) vliv příjmu z určitého zdroje na celkovou příjmovou nerovnost závisí na několika faktorech z výše uvedených rovnic:

1. Jak významný je příjem z určitého zdroje ve vztahu k celkovému příjmu (S_k);
2. Jak rovnoměrně či nerovnoměrně je rozdělen příjem z daného zdroje, resp. Jaká je v tomto příjmu nerovnost vyjádřená Giniho koeficientem (G_k);
3. Jak jsou příjem z daného zdroje a distribuce celkového příjmu spolu korelovány (R_k)

Jestliže je vysoký podíl určitého zdroje příjmu na celkovém příjmu, může mít potenciálně tento příjem vysoký vliv na celkovou nerovnost. Samozřejmě záleží na samotném rozložení tohoto konkrétního příjmu. Jestliže je G_k tohoto příjmu velmi nízké, je tento příjem rozložen takřka rovnoměrně a ve výsledku bude mít na celkovou nerovnost malý vliv, i když by tvořil značnou část celkového příjmu. Při analýze je tedy nezbytné zohlednit vždy oba tyto faktory.

Jak už je psáno výše, tento rozklad vede k důkladnému poznání struktury Giniho koeficientu. Můžeme potom sledovat, které zdroje příjmu ovlivňují celkovou nerovnost, a samozřejmě také do jaké míry. Také můžeme provádět analýzu změn – tedy například k jaké dojde změně v celkové nerovnosti, změní-li se příjem z daného příjmového zdroje o 1 %, za podmínky *ceteris paribus*.

Procentuální příspěvek daného příjmového zdroje k celkové nerovnosti je možné podle Möllerse (2006) vyjádřit jako:

$$P_k = S_k \frac{G_k^*}{G} * 100\%.$$

Möllers v této publikaci také definuje relativní koncentrační koeficient příjmového zdroje k a vyjadřuje ho jako:

$$g_k = \frac{G_k R_k}{G} = \frac{G_k^*}{G}.$$

Tento ukazatel nám říká, že zdroj příjmu k , který má relativní koncentrační koeficient s hodnotou vyšší než 1, přispívá k růstu celkové příjmové nerovnosti. Naopak zdroj příjmu, který má relativní koncentrační koeficient menší než 1, přispívá k poklesu celkové příjmové nerovnosti. Pokud je relativní koncentrační koeficient roven jedné, jedná se o neutrální vliv.³⁵

Marginální příspěvek daného příjmového zdroje k celkové nerovnosti může být vysvětlen elasticitou, která nám dovoluje zjistit, o kolik procent se změní celková příjmová nerovnost, jestliže se změní příjem ze zdroje k o 1 %. Vyjádříme následujícím vzorcem, který definuje Adams (1999):³⁶

$$E_k = S_k \frac{(G_k^* - G)}{G}.$$

Červená a Malá (2012) uvádí, že z výše uvedeného vztahu vyplývá, že marginální zvýšení příjmu ze zdroje k snižuje celkovou příjmovou nerovnost, pokud je Giniho korelační koeficient R_k :

- záporný či nulový

³⁵ MÖLLERS, J. *Außerlandwirtschaftliche Diversifikation im Transformationsprozess: Diversifikationsentscheidungen und -strategien ländlicher Haushalte in Slowenien und Mazedonien*. Universität Hohenheim. 2006. ISBN 3-938584-14-9. Online na: https://opus.uni-hohenheim.de/volltexte/2007/165/pdf/Moellers_2006_UH.pdf

³⁶ ADAMS, R. H. *Nonfarm Income, Inequality and Land in Rural Egypt*. Washington: World Bank Policy Research Working Paper, No. 2. Online na: http://www.jstor.org/stable/10.1086/321913?seq=1#page_scan_tab_contents

- větší než 0 a zároveň $G_k^* < G$.³⁷

5.1 Použitá data

V práci byla použita data z programu Statistics of Income (SOI)³⁸, který sbírá informace o osobních i korporátních zdanitelných i celkových příjmech a o zdrojích těchto příjmů. Spadá pod organizaci Internal Revenue Service (IRS), která se stará o výběr daní fyzických i právnických osob. V České republice je podobnou organizací Finanční úřad. Spadá pod působnost Department of the Treasury (obdobu českého Ministerstva financí).

SOI každoročně sbírá a vyhodnocuje data od 80-90 milionů daňových poplatníků a ve svých statistikách rozlišuje přes 60 různých příjmových položek. V rámci let 2000 až 2014, pro která jsou data k dispozici, nebyl počet příjmových položek v daňových přiznáních konstantní, ovšem osciloval mezi 50 a 70 příjmovými položkami. Ty základní, se kterými bylo pracováno v analýze, se neměnily.

5.2 Použité zdroje příjmu

V této diplomové práci byl vyhodnocen vliv šesti druhů příjmu na příjmovou nerovnost. Pět z těchto zdrojů příjmu analyzuje také Piketty (2015) na příkladu Francie, který v publikaci provádí kvantilovou analýzu. V této práci byly ještě přidány příjmy z prodeje aktiv, které tvoří relativně významnou část příjmu, a vyskytuje se v nich vysoká nerovnost. Příjmové zdroje jsou tedy následující:

- *Platy a mzdy* – zahrnují platy, mzdy, bonusy, dýška, školné a jiné granty, nemocenskou a další osobní příjmy spojené se závislou prací.
- *Dividendy*
- *Příjmy z podnikání* – jedná se o příjmy živnostníků a firem s jediným vlastníkem
- *Příjmy z prodeje kapitálových aktiv* – zahrnují všechny druhy kapitálových statků, které mohou být drženy pro osobní užití nebo jako investice. Příkladem nemovitosti, vybavení domácnosti, dopravní prostředky nebo finanční aktiva jako akcie, dluhopisy, opce a další.
- *Důchody a renty* – důchod jsou v tomto pojetí periodické příjmy obdržené od bývalých zaměstnavatelů nebo zaměstnavatele po skončení pracovního poměru vlivem přechodu do důchodu. Renty jsou výnosy splatné v pravidelných intervalech po zaplacení konkrétního pojistného v aktivním věku.

³⁷ MALÁ, Z., ČERVENÁ, G. *Dekompoziční analýza příjmové nerovnosti v České republice*. Central European Review of Economic Issues, 2012. Online na: <http://dspace.vsb.cz/handle/10084/90369>

³⁸ Statistics Of Income. *SOI Tax Stats - Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income*. Internal Revenue Service. Washington. 2016. Online na: <https://www.irs.gov/uac/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income>

- *Příjmy ze systému sociálního zabezpečení* – představují jakékoliv příspěvky se sociálního systému podle Social Security Act

5.3 Použitý software

Veškeré výpočty týkající se Giniho koeficientu a jeho rozkladu byly provedeny za použití MS Excel 2016 na základě dat, která jsou charakterizována výše, a za použití vzorců, které jsou uvedeny výše. Při výpočtech bylo použito 15 období – od roku 2000 do 2014. Novější data k datu psaní této diplomové práce nebyla k dispozici.

6 Dosažené výsledky

6.1 Giniho koeficient a jeho vývoj

Z celkových hrubých peněžních příjmů byl pro každý rok vypočítán Giniho koeficient příjmové nerovnosti hrubých peněžních příjmů. Následně bylo v každém roce započítáno zdanění těchto příjmů a opět byl vyčíslen Giniho koeficient. Vypočítané hodnoty jsou v následující tabulce:

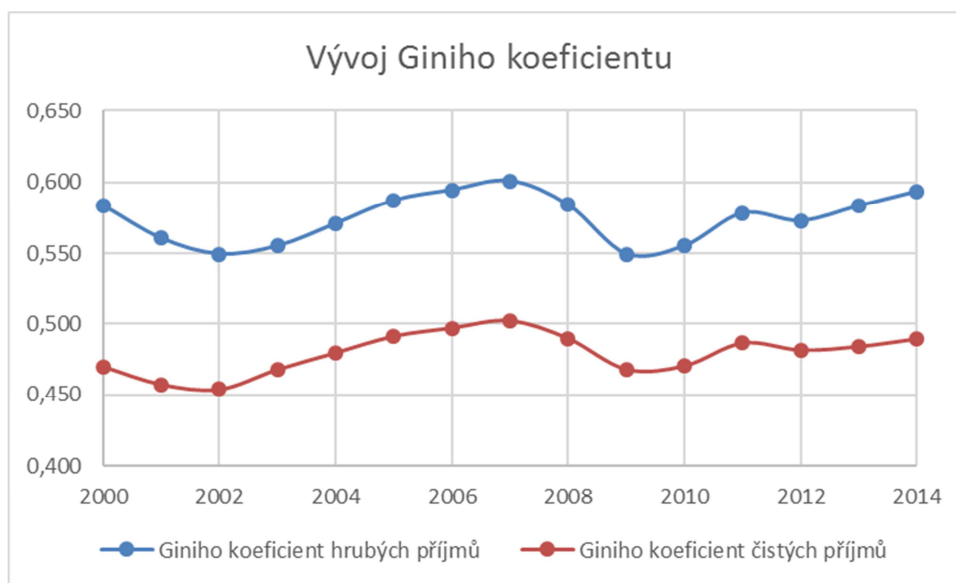
Tab. 2 Vývoj Giniho koeficient hrubých a čistých příjmů

Rok	Giniho koeficient hrubých příjmů	Giniho koeficient čistých příjmů
2000	0,584	0,470
2001	0,561	0,457
2002	0,550	0,454
2003	0,555	0,468
2004	0,571	0,480
2005	0,587	0,491
2006	0,594	0,497
2007	0,601	0,502
2008	0,584	0,490
2009	0,550	0,468
2010	0,555	0,470
2011	0,578	0,487
2012	0,573	0,482
2013	0,583	0,484
2014	0,593	0,489

Vývoj příjmové nerovnosti ilustruje také následující graf. Linie Giniho koeficientu před zdaněním a po zdanění jsou prakticky rovnoběžné, což vypovídá o faktu, že míra zdanění se ve Spojených státech od začátku nového tisíciletí měnila jen minimálně.

Také je zajímavý samotný vývoj, kdy se od roku 2002 příjmová nerovnost konstantně zvyšovala, až do finanční a později hospodářské krize se začátkem v roce 2007. Během jejího průběhu je vidět určitá kontrakce, kdy Giniho koeficient klesá z hodnoty 0,6 z hrubých příjmů na 0,55 a podobný vývoj je také u čistých příjmů.

Ovšem po překonání nejhlubší krize mezi lety 2009 a 2010 začíná Giniho koeficient růst až na hodnoty ze začátku krize v roce 2007 a na konci časové řady nic nenasvědčuje tomu, že by mělo dojít k opětovné kontrakci.

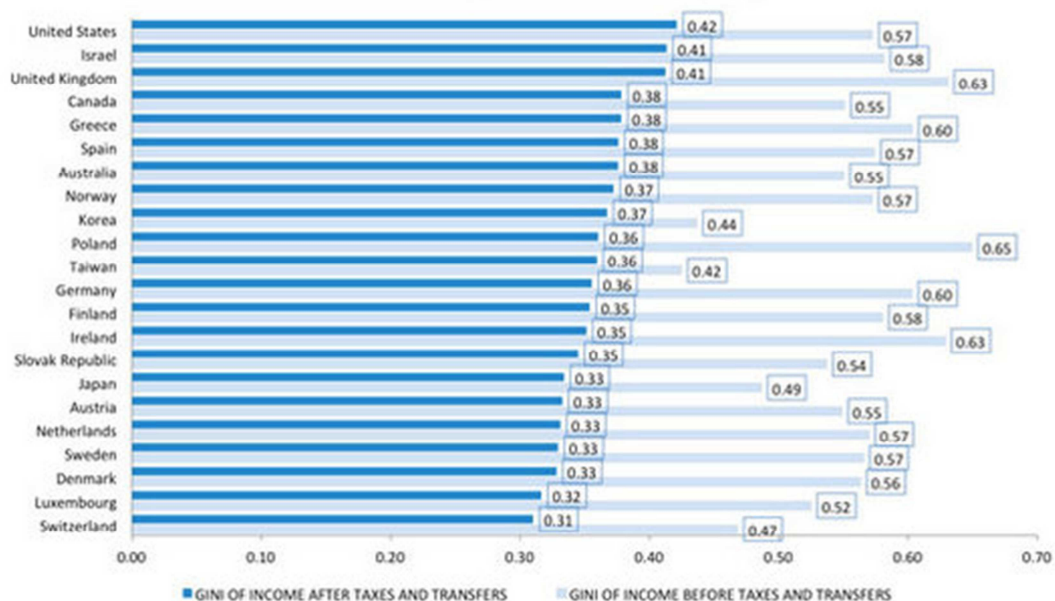


Obr. 6 Vývoj Giniho koeficientu hrubých a čistých příjmů

Důležitý je také mezinárodní kontext. Ten je viditelný v následujícím grafu. Spojené státy v roce 2013 soupeřily v nerovnosti příjmů po zdanění o první místa s Izraelem a s Velkou Británií. Ovšem nerovnost v ostatních vyspělých zemích je o značný kus menší.³⁹

Ať už jde o země Skandinávie, Západní Evropy nebo asijské vyspělé ekonomiky Jižní Koreje, Taiwanu nebo Japonska. Data ohledně příjmové nerovnosti ve Spojených státech v tomto grafu se shodují s výpočty v této diplomové práci.

Giniho koeficient příjmů po zdanění je v praxi nejpoužívanější, protože má nejvyšší vypovídací hodnotu v popisu nerovnosti. Zohledňuje totiž příjmy, které mají jedinci skutečně k dispozici po odečtení daní a po započítání transferů. Na základě diference mezi Giniho koeficienty před zdaněním a po zdanění se dá velmi dobře zkoumat úroveň zdanění a přerozdělování příjmů v ekonomice. Na grafu je patrné, že Spojené státy by byly zhruba v polovině žebříčku, pokud by se jednalo o srovnání Giniho koeficientu hrubých příjmů. Ovšem po zdanění se nachází na prvním místě v nejvyšší nerovnosti. Způsobeno je to relativně nižším zdaněním příjmů, nižší progresí a nižší úrovní transferového přerozdělování.

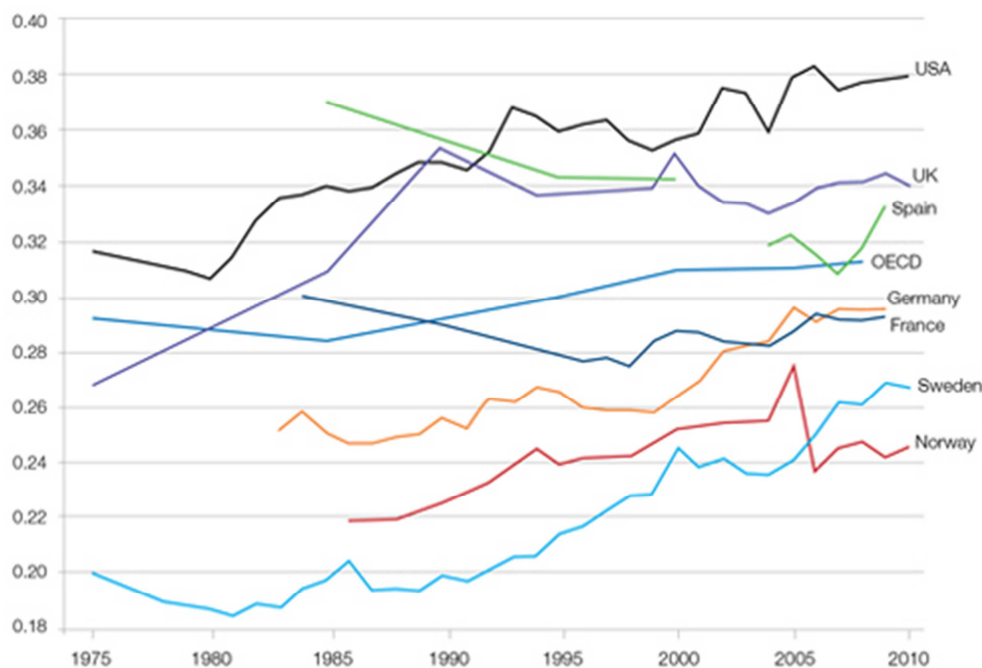


Obr. 7 Srovnání úrovně Giniho koeficientu před zdaněním a po zdanění ve Spojených státech a v dalších vyspělých zemích pro rok 2013

Zdroj: GORNICK, J. *Gini in the bottle*. New York: The Economist, 2013. Online na:

<http://www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2013/11/inequality-america>

Podobný obrázek nám poskytuje pohled na následující graf. Giniho koeficient je od roku 1992 nejvyšší ze všech sledovaných zemích a je výrazně vyšší než průměr zemí OECD. Časovou řadou Giniho koeficientu Spojených států by se také dala proložit přímkou, která by byla jasně rostoucí. Drobný rozdíl mezi hodnotami Giniho koeficientu vypočítanými v této práci a hodnotami v následujícím grafu je dán odlišnou metodikou OECD a metodikou použitou v této práci.



Obr. 8 Vývoj Giniho koeficient od roku 1975 do roku 2010 ve vybraných zemích (zařazen také průměr OECD)

Zdroj: MARTIN, J. P., FÖRSTER, M. *Inequality in OECD countries: the facts and policies to curb it*. The University of Melbourne: Faculty of Business and Economics, 2014. Online na:

http://insights.unimelb.edu.au/vol15/01_martin.html

6.1.1 Příspěvek příjmových zdrojů k celkové nerovnosti

Po provedení celkové dekompozice Giniho koeficientu podle příjmových zdrojů jako první získáváme ukazatel P_k , tedy procentuální příspěvek daného příjmového zdroje k celkové nerovnosti. Můžeme sledovat, které druhy příjmů se podílely na příjmové nerovnosti, v jaké míře, a také jak se tento podíl vyvíjel. Z grafu níže je zřejmé, že největším dílem k nerovnosti dlouhodobě přispívají *platy a mzdy* (v průměru 72,83 %). Je to dáno také tím, že tvoří nejvyšší část disponibilního příjmu (průměrně 70,20 %), viz. Obr. 10.⁴⁰

Druhý nejvyšší podíl na celkové nerovnosti patří *prodeji aktiv*. Na nerovnosti se podílí v průměru 10,21 %. A to i přesto, že tvoří v průměru jen 6,11 % disponibilních příjmů. Příjmy z *prodeje aktiv* jsou tedy uvnitř velmi nerovnoměrné a tím samozřejmě významně přispívají k celkové nerovnosti. Vnitřní nerovnosti jednotlivých zdrojů jsou v následující tabulce:

⁴⁰ V příloze jako ukazatel S_k .

Tab. 3 Vnitřní Giniho koeficienty příjmových zdrojů (svědčí o vnitřní nerovnosti v příjmech z tohoto zdroje)

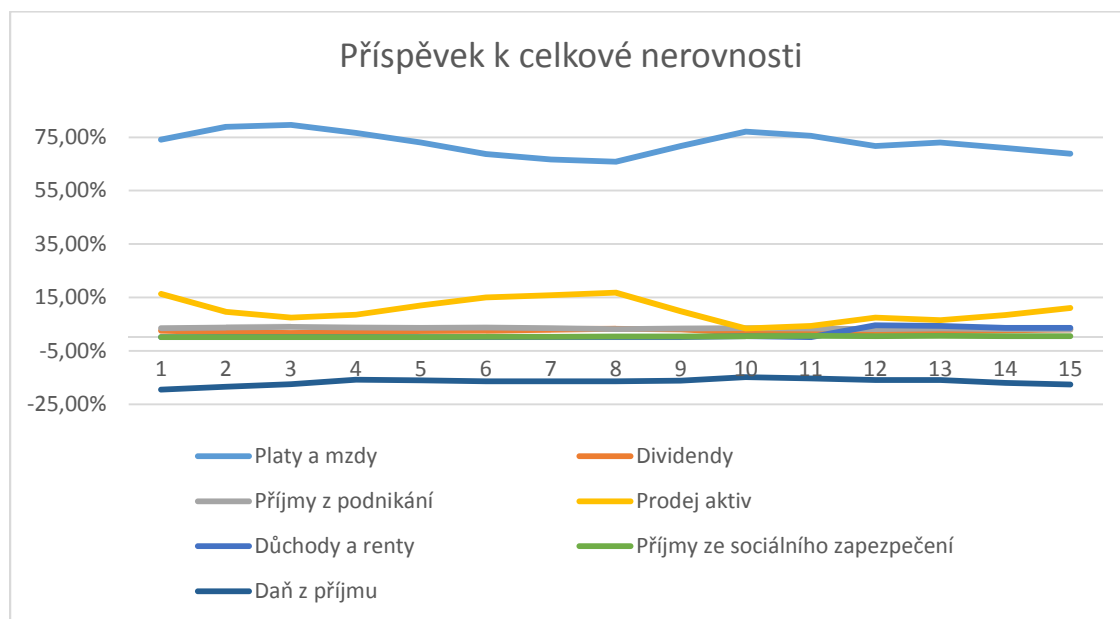
	Platy a mzdy	Dividendy	Příjmy z podnikání	Prodej aktiv	Důchody a renty	Příjmy ze sociálního zabezpečení
Vnitřní Giniho koeficient	0,50	0,55	0,41	0,80	0,34	0,07

Zajímavá je u tohoto zdroje také progrese. V posledních třech letech příspěvek k celkové nerovnosti u *prodeje aktiv* výrazně roste, zatímco tvoří stále zhruba stejnou část disponibilního příjmu. Je to dáno tím, že roste nerovnost uvnitř tohoto zdroje.

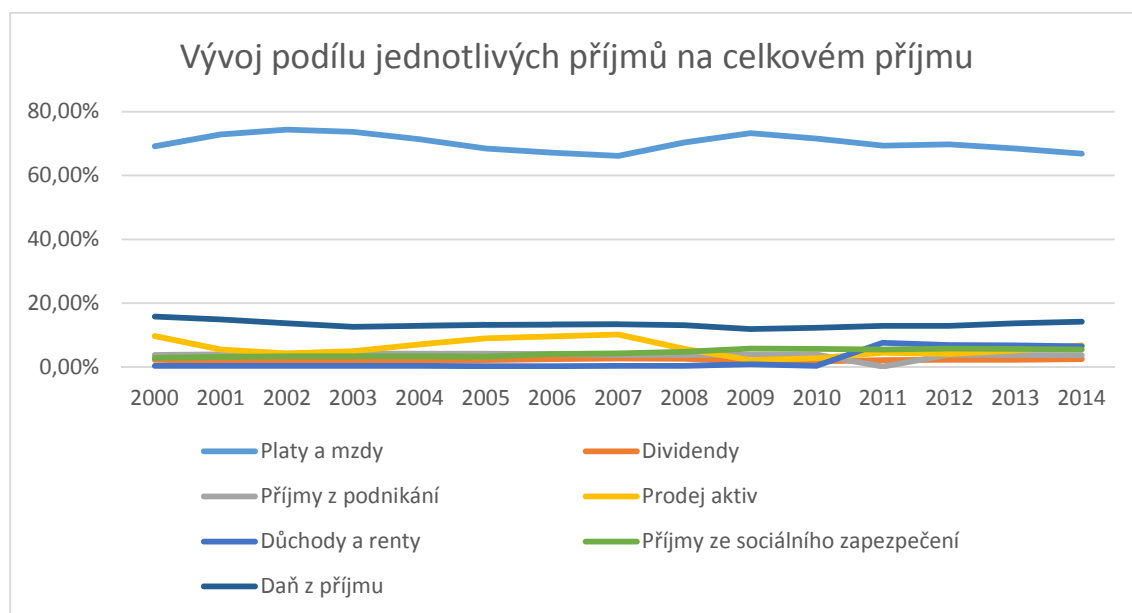
V průměru 2 až 4 procenty přispívají k nerovnosti *příjmy z podnikání* a *dividendy*. Přitom tvoří prakticky stejnou část disponibilního příjmu (mezi 2 a 4 procenty).

Důchody a renty tvoří průměrně 2,13 % disponibilního příjmu a jsou zodpovědné za 1,25 % nerovnosti. Uvnitř jsou tedy velmi rovnoměrně rozloženy. Ovšem velmi zajímavá je progrese. Do roku 2011 tvořil tento zdroj jen do 0,5 % disponibilního příjmu. Rok 2011 představuje zlom, kdy se zvýšil jejich podíl až na 7,6 % a zůstal nad 6 % i v dalších letech. Spolu s tím se tímto směrem vyvíjel i příspěvek tohoto zdroje k celkové nerovnosti. Rok 2011 představoval zlom a v dalších letech se příspěvek pohyboval nad 3 %.

Příjmy ze sociálního zabezpečení pak přispívají k celkové nerovnosti jen velmi málo, v průměru 0,38 % a nezaznamenávají žádný výrazný nárůst nebo pokles. Tvoří přitom přes 5 % celkových disponibilních příjmů. Vnitřně jsou tedy *příjmy ze sociálního zabezpečení* velmi rovnoměrné.



Obr. 9 Procentuální příspěvek jednotlivých druhů příjmů k celkové nerovnosti



Obr. 10 Podíl jednotlivých druhů příjmu na celkovém čistém příjmu (daň z příjmu je zde uvedena jako podíl z hrubého příjmu)

Specifickým „zdrojem příjmu“ je *daň z příjmů*. Na rozdíl od zbylých příjmových zdrojů je dekompozice *daně z příjmu* kompletně provedena z hrubých příjmů. Z těch se totiž daň odečítá a výpočty z čistých příjmů by nedávaly smysl. V následující tabulce vidíme, kolik procent hrubých příjmů nakonec tvořila daň. Tedy tolik procent hrubých příjmů nakonec fyzické osoby ze svých příjmů odvedli jako *daň z příjmů*. V dalším sloupci vidíme o kolik procent klesla příjmová nerov-

nost, jakmile byla daň odvedena. Z Giniho koeficientu hrubých příjmů se tímto dostáváme na Giniho koeficient čistých příjmů.

Tab. 4 Podíl daně z příjmu na hrubých příjmech a pokles příjmové nerovnosti po odvedení daně

Rok	Podíl na hrubých příjmech	Pokles příjmové nerovnosti po odvedení daně
2000	15,85%	-19,46%
2001	14,96%	-18,41%
2002	13,69%	-17,41%
2003	12,56%	-15,72%
2004	12,86%	-15,97%
2005	13,19%	-16,32%
2006	13,33%	-16,38%
2007	13,40%	-16,42%
2008	13,14%	-16,14%
2009	11,95%	-14,82%
2010	12,30%	-15,27%
2011	12,87%	-15,84%
2012	12,93%	-15,92%
2013	13,71%	-17,02%
2014	14,17%	-17,52%

6.1.2 Relativní koncentrační koeficient

Relativní koncentrační koeficient příjmového zdroje k nám říká, jestli daný příjmový zdroj přispívá k růstu nebo k poklesu celkové příjmové nerovnosti. Hranicí je hodnota 1.

Na grafu níže vidíme, že k růstu celkové nerovnosti nejvíce přispívá *prodej aktiv*, s hodnotou relativního koncentračního koeficientu 1,66. Vykazuje vysokou vnitřní nerovnost a vysoký Giniho korelační koeficient.⁴¹

Dalšími přispěvateli jsou *dividendy a platy a mzdy*. Tyto dva zdroje vykazují také velmi vysokou korelaci s celkovými příjmy a jsou vnitřně hodně nerovnoměrné.

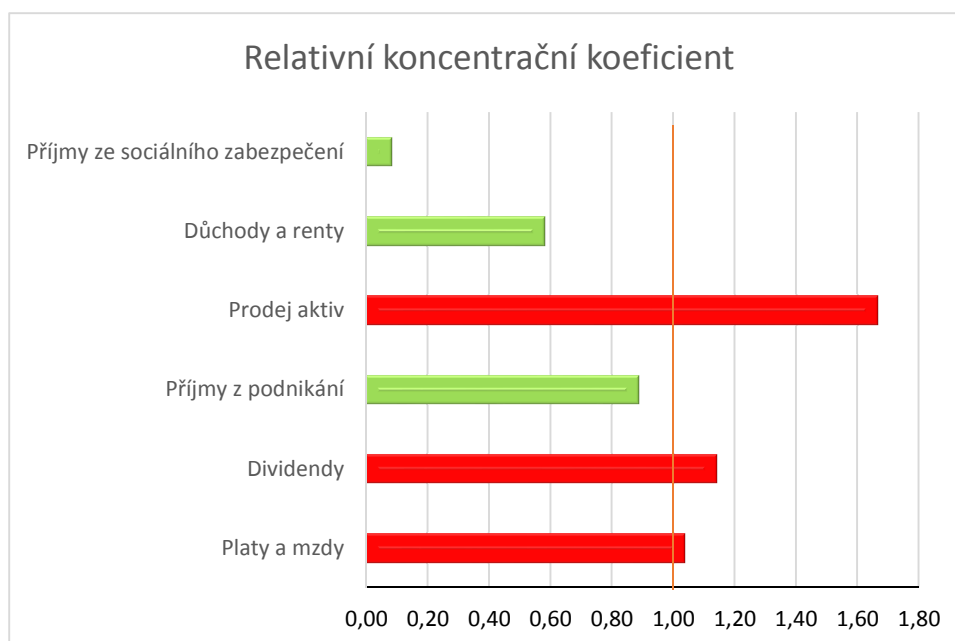
Příjmy z podnikání, s hodnotou relativního korelačního koeficientu 0,83, naopak přispívají k poklesu celkové příjmové nerovnosti. I když je pravdou, že ne nijak

⁴¹ Vysoký Giniho korelační koeficient znamená, že často jedinec, který má vysoký celkový příjem, má vysoký také příjem z prodeje aktiv a naopak. U příjmového zdroje prodej aktiv se tento koeficient pohybuje v hodnotách přes 0,99, tedy vykazuje extrémně vysokou pozitivní korelaci. V příloze značen jako R_k .

výrazně. Mají také vysokou pozitivní korelaci s celkovými příjmy, ovšem nevykazují takovou vnitřní nerovnost jako výše zmíněné zdroje příjmu.

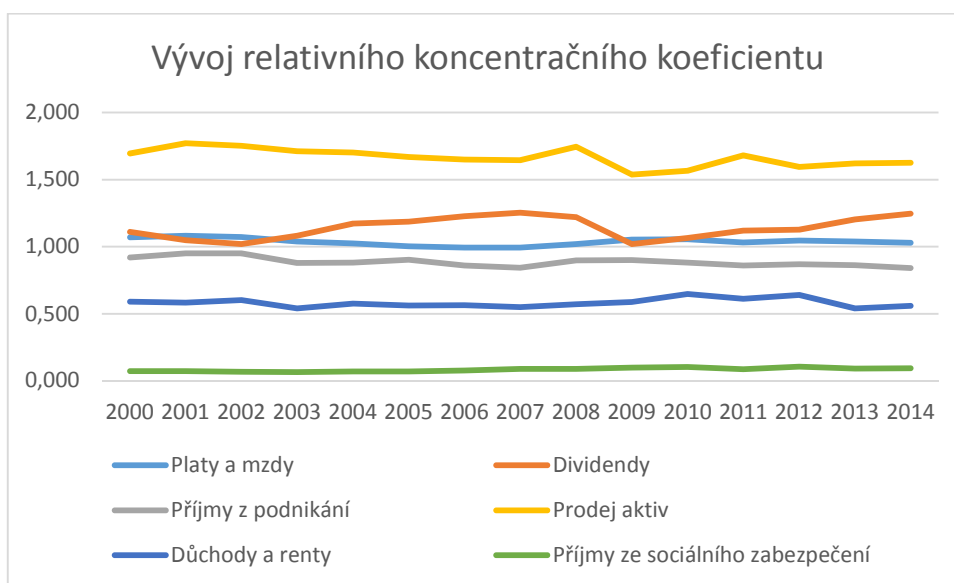
Příjmy ze sociálního zabezpečení a důchody a renty vykazují jen malou vnitřní nerovnost a nejsou s celkovými příjmy příliš výrazně korelovány. Jasně tedy snižují celkovou nerovnost. Nejvíce patrný je tento efekt u *příjmů ze sociálního zabezpečení*. Tyto transfery dostávají především nízkopříjmové skupiny a spolu s *důchody a rentami* tak působí jako protiváha příjmům, které vykazují vysokou nerovnost. Snižují tedy rozdíly ve společnosti. Jak moc je snižují je patrné z následující kapitoly.

Za zmínku stojí také daně z příjmu, které samozřejmě celkovou nerovnost snižují a vykazují relativní koncentrační koeficient na průměrné hodnotě 0,76.



Obr. 11 Relativní koncentrační koeficient příjmových zdrojů

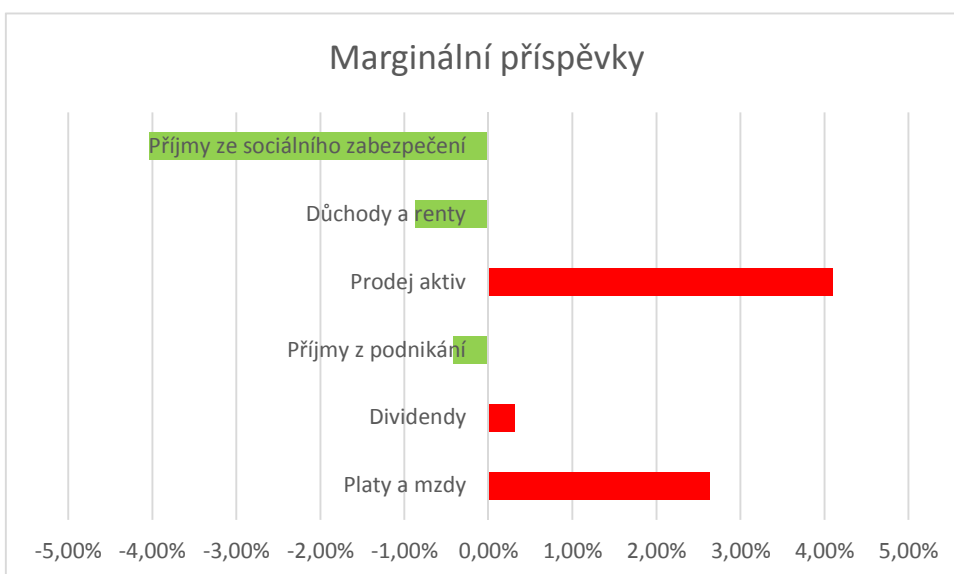
Při sledování vývoje relativního koncentračního koeficientu vidíme, že je u všech zdrojů takřka konstantní. Jediné odchylky vykazuje u dividend. V pokrizových letech došlo k poklesu částek vyplacených dividend. S tím klesl podíl těchto příjmů na celkovém příjmu. Důsledkem bylo snížení relativního koncentračního koeficientu. Klesl tedy význam dividend, co se týče příspěvku k růstu příjmové nerovnosti. Ovšem v roce 2013 a 2014 se dividendy vrací na původní předkrizovou úroveň v roce 2007.



Obr. 12 Vývoj relativního koncentračního koeficientu ve sledovaných letech

6.1.3 Marginální příspěvek k celkové nerovnosti

Z marginální analýzy je patrné, jak moc se změní celková nerovnost, vyjádřena Giniho koeficientem, jestliže se příjem z daného zdroje zvýší o 1 %.



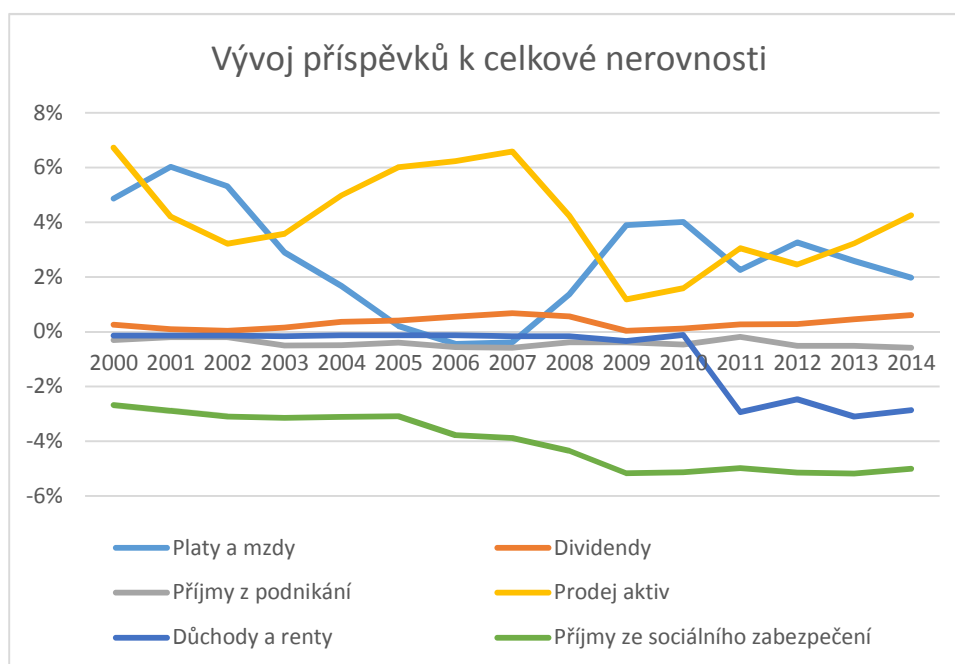
Obr. 13 Průměrné příspěvky k celkové nerovnosti při změně příjmu z daného zdroje o 1 %

Z grafu je patrné, že k největšímu nárůstu celkové nerovnosti dojde při zvýšení příjmů z *prodeje aktiv*. Pokud dojde k nárůstu příjmů z tohoto zdroje o 1 %, zvýší se celková příjmová nerovnost o 4,1 %. To je značné zvýšení. Tomuto výsledku odpovídají i zjištění v předchozích kapitolách, kde *prodej aktiv* vykazoval vysoký relativní koncentrační koeficient a také významně přispíval k celkové nerovnosti.

Co se týče příspěvku k celkové nerovnosti (viz. kapitola 5.3.2), *prodej aktiv* byl výrazně předstihnout *platy a mzdami*. Ovšem u marginálních příspěvků jsou *platy a mzdy* až na druhém místě. Důvodem je, že *prodej aktiv* vykazuje velmi vysokou vnitřní nerovnost. *Platy a mzdy* naopak nevykazují tak vysokou vnitřní nerovnost, ale tvoří velkou část disponibilního příjmu. U marginální analýzy, která vychází především z vnitřní nerovnosti jednotlivých zdrojů, *prodej aktiv platy a mzdy* předstihl. Jestliže dojde k nárůstu příjmů z *platů a mezd* o 1 %, dojde ke zvýšení celkové nerovnosti o 2,63 %.

Naopak nejnižší hodnotu marginálního příspěvku vykazují *příjmy ze sociálního zabezpečení*. Ty tak mají největší potenciál redistribučního efektu a jejich zvyšováním je možné efektivně snižovat celkovou nerovnost. Podobný efekt, i když ne tak výrazný, mají také *důchody a renty* a *příjmy z podnikání*.

Za zmínku stojí také výsledek marginální analýzy *daně z příjmu*. Ten není zahrnut v grafu, protože se nejedná o příjmový zdroj, ale o částku, o kterou jsou pravidelně ponížovány hrubé příjmy. Z analýzy vyplývá, že jestliže vzroste zdanění o 1 % (pozor, nejedná se o procentní bod), dojde ke snížení celkové nerovnosti o 3,18 %. Díky tomuto výpočtu je tedy možné uvažovat o snižování celkové nerovnosti i úpravou sazby daně z příjmu. Je to také velmi efektivní nástroj, který nerovnost snižuje více než proporcionálně.



Obr. 14 Vývoj marginálních příspěvků k celkové nerovnosti v čase

V přechodících odstavcích jsme uvažovali průměrné hodnoty marginálního příspěvku k nerovnosti za celé sledované období. Ty nám přináší celkový obrázek o marginálních příspěvcích, respektive jejich významu. Důležité je také sledovat situaci v posledním období, tedy v roce 2014 a především to, jak se jednotlivé příspěvky

v čase vyvíjely. Vývoj marginálních příspěvků vidíme v grafu výše. Patrné jsou z něj následující skutečnosti:

- Roste význam *příjmů ze sociálního zabezpečení* pro snižování nerovnosti
- Roste význam *důchodů a rent* pro snižování nerovnosti
- *Příjmy z podnikání* mají marginální příspěvky velmi malé - pohybující se mezi 0 a -1 %
- V posledních několika letech mírně roste marginální příspěvek *dividend*, obdobná situace je také u *prodeje aktiv*
- Od roku 2009 klesají marginální příspěvky *platů a mezd*

Při srovnání průměrných hodnot marginálních příspěvků za celé sledované období a příspěvků za rok 2014 můžeme konstatovat, že příspěvky prakticky odpovídají průměru, jen s malými odchylkami. Největší odchylkou jsou 2 % směrem do záporu u *důchodů a rent*. Jejich potenciál snižovat nerovnost tedy roste.

Tab. 5 Marginální příspěvky příjmových zdrojů k nerovnosti – průměrné hodnoty za sledované období a hodnoty v roce 2014

	Platy a mzdy	Dividendy	Příjmy z podnikání	Prodej aktiv	Důchody a renty	Příjmy ze sociálního zabezpečení
Průměr za celé období	2,6%	0,3%	-0,4%	4,1%	-0,9%	-4,0%
2014	2,0%	0,6%	-0,6%	4,3%	-2,9%	-5,0%

7 Interpretace výsledků a diskuze vlivu složek disponibilního příjmu na příjmovou nerovnost

7.1 Giniho koeficient

V praktické části byl nejdříve z dat vypočítán Giniho koeficient celkových hrubých příjmů pro období od roku 2000 do roku 2014. Po odečtení zdanění jsme následně dostali Giniho koeficient čistých příjmů. Z analýzy vyplynulo, že v souvislosti s ekonomickou krizí kolem roku 2008 došlo k dočasnému poklesu příjmové nerovnosti u čistých i u hrubých příjmů.

Po přečkání nejhlubší krize kolem roku 2010 začíná Giniho koeficient opět růst a na konci sledovaného období se vrací na původní nejvyšší hodnoty z roku 2007. Vývoj časové řady v posledních letech nasvědčuje tomu, že nerovnost bude v budoucích obdobích nadále růst.

Následně bylo provedeno mezinárodní srovnání příjmové nerovnosti v roce 2013 s 21 vyspělými zeměmi. Spojené státy z nich měly nejvyšší Giniho koeficient čistých příjmů, i když neměly nejvyšší koeficient hrubých příjmů. To svědčí mimo jiné o relativně nízké úrovni zdanění příjmů ve Spojených státech.

Dalším krokem bylo srovnání časových řad vývoje Giniho koeficientu od roku 1975 do roku 2010. Zjištění byla stejná jako v předchozím případě. Giniho koeficient byl od roku 1992 ve Spojených státech nejvyšší ze všech sledovaných zemí a výrazně vyšší, než je průměr OECD. Navíc měl po celou dobu rostoucí trend jen s malými korekcemi.

7.2 Příspěvek k celkové nerovnosti

Ve druhé části byl analyzován vliv jednotlivých složek disponibilního příjmu na příjmovou nerovnost ve sledovaném období. Za tímto účelem byla provedena dekompozice Giniho koeficientu podle příjmových zdrojů.

Prvním bodem analýzy byl výpočet, jak se jednotlivé příjmové zdroje podílely na celkové nerovnosti. Na příjmové nerovnosti se nejvíc podílely *platy a mzdy*. Tvoří totiž také většinu disponibilních příjmů. Druhý nejvyšší podíl na celkové nerovnosti zaujímá *prodej aktiv*. Příspěvky dalších zdrojů k příjmové nerovnosti se pohybují v jednotkách procent. Nejnižší podíly tvoří *příjmy ze sociálního zabezpečení a důchody a renty*.

Pokud se podíváme na vývoj časové řady, v posledních třech letech příspěvek k celkové nerovnosti u *prodeje aktiv* výrazně roste. Tento vývoj tedy potenciálně představuje nebezpečí pro růst celkové nerovnosti.

Za zmínku stojí také progrese *důchodů a rent* na celkových příjmech. Před rokem 2011 tvořil tento zdroj jen zanedbatelné procento příjmů. Od roku 2011 vzrostl podíl tohoto zdroje na celkových příjmech trojnásobně. Protože uvnitř jsou

důchody a renty rozloženy velmi rovnoměrně, příliš se nezvýšil jejich podíl na celkové nerovnosti.

Vývoj u dalších zdrojů příjmu je relativně stabilní.

7.3 Relativní koncentrační koeficient

Ve třetí části je analyzováno, jestli daný příjmový zdroj přispívá k růstu nebo poklesu celkové příjmové nerovnosti.

K růstu celkové nerovnosti nejvíce přispívá *prodej aktiv*. To odpovídá předchozím zjištěním. *Prodej aktiv* je totiž vnitřně velmi nerovnoměrný a také představuje významný podíl celkových příjmů.

Takové zjištění může být klíčové při případném ovlivňování celkové nerovnosti ze strany vlády. Na prodeje související s aktivy může vláda nastavit vyšší daň (daň z převodu nemovitostí, daň při prodeji finančních aktiv a podobně) a tím se snažit o budoucí snížení celkové nerovnosti nebo alespoň zastavení jejího růstu. Pokud samozřejmě ze strany vlády existuje zájem na tomto snížení.

K růstu celkové nerovnosti přispívají také *dividendy a platy a mzdy*. Příjmy z těchto zdrojů lze také ovlivnit vládními opatřeními. V případě *dividend* to může být vyšší daň z kapitálových příjmů, v případě *platů a mezd* vyšší nastavení progresivní daně z příjmů fyzických osob.

Samozřejmě existují i možnosti podpory zdrojů, které přispívají k poklesu celkové nerovnosti. Nejmarkantněji k poklesu celkové nerovnosti přispívají *příjmy ze sociálního zabezpečení*. Podíl tohoto zdroje na celkových příjmech je možné zvýšit zvýšením současných a zavedením nových sociálních dávek a podpor. Nástroje se mohou promítat také do korporátní sféry. Například vyšší participace zaměstnavatelů na odvodech na sociální zabezpečení, povinné příspěvky zaměstnanců na různé formy spoření zaměstnancům a podobně.

Dalším zdrojem snižujícím nerovnost jsou *důchody a renty*. Ze strany vlády je možné podporovat zvýšení tohoto zdroje zvýšením odvodů na důchodové spoření, je možné upravovat regulaci investování prostředků v privátních důchodových fondech. Do těchto snah se mohou zapojit i zaměstnavatelé prostřednictvím příspěvků zaměstnancům na důchodové spoření.

K poklesu celkové nerovnosti přispívají ještě *příjmy z podnikání*. Opět existuje několik nástrojů, jak podporovat drobné podnikatele. Například prostřednictvím daňových výhod, slev na dani či přímých finančních podpor a dotací.

7.4 Marginální příspěvek

Z marginální analýzy bylo zjištěno, o kolik procent vzroste celková nerovnost, jestliže se příjmy z daného zdroje změní o 1 %. Výsledky korespondují s předchozími kapitolami, kdy byl zjištěn značný růst vlivu *prodeje aktiv* na tvorbu celkové nerovnosti. Při růstu příjmů z prodeje aktiv o 1 % roste celková nerovnost o 4 %. Jestliže chce vláda zamezit růstu nerovnosti v příštích obdobích, měla by se zaměřit

řit právě na regulaci tohoto příjmového zdroje. Jestliže budou nadále růst příjmy z *prodeje aktiv*, bude to představovat vysoký potenciál pro další růst nerovnosti.

Vysoké hodnoty marginálního příspěvku vykazují také *platy a mzdy*. To opět koresponduje s předchozí kapitolou, kde bylo zjištěno, že tento zdroj výrazně přispívá k růstu nerovnosti. Vývoj tohoto ukazatele je ovšem u *platů a mezd* v posledních letech pozitivní. Jejich marginální příspěvek od roku 2009 prakticky konstantně klesá. U *prodeje aktiv* je vývoj přesně opačný.

Nejnižší, záporné, marginální příspěvky mají *důchody a renty a příjmy ze sociálního zabezpečení*. To opět koresponduje s ukazateli v předchozích kapitolách. Význam *příjmů ze sociálního zabezpečení* je, co se týče marginálních příspěvků, od roku 2009 prakticky konstantní. Význam *důchodů a rent* při snižování nerovnosti od roku 2009 roste.

Další zdroje jsou v tomto ohledu blízké nule.

8 Diskuze

8.1 Hlavní příčiny růstu příjmové nerovnosti v USA

Napříč ekonomickou literaturou zabývající se studiem nerovnosti ve Spojených státech neexistuje jasná shoda o původcích rostoucí příjmové nerovnosti a stagnujícím příjmovém mediánu. Nutno doplnit, že ve sledovaném období došlo i ke krátkodobé korekci kolem krize v roce 2008. Na růst mělo nebo má stále podíl několik faktorů – technologie, obchod, imigrace, demografický vývoj, financionalizace. Většina z nich je neoddělitelně spojena s politickým vývojem a s vývojem institucí. Stále ovšem neexistuje analýza, která by hodnotila váhy těchto faktorů. Problém je totiž vysoce komplexní.

Například většina ekonomů souhlasí s tím, že zvýšení objemu mezinárodního obchodu, které bylo umožněno díky zlepšení komunikačních prostředků, transportních technologií a politickými rozhodnutími ekonomik směrem k větší obchodní liberalizaci, samo o sobě není významnou příčinou stagnujících mezd a zvýšení příjmové nerovnosti ve Spojených státech.

Přesto většina ekonomů souhlasí s tím, že zahraniční konkurenti, zvláště ze zemí s nízkou úrovní mezd, významně přispívají k pobídkám k technologickým inovacím ve výrobě ve Spojených státech. Jsou zaváděny technologie, jejichž cílem je omezit množství lidské pracovní síly, protože ta je ve Spojených státech relativně drahá. Dělnické profese jsou tedy vytlačovány a vznikají nová pracovní místa, například na údržbu těchto strojů a na potřebnou administrativu. Ta už ovšem od pracovníků vyžaduje potřebné vzdělání. Pro nevzdělané pracovníky má takový vývoj velmi negativní efekt.

Proto mají technologie, realokace zdrojů vyvolaná mezinárodním obchodem a politická rozhodnutí směřující k liberalizaci obchodu nezanedbatelný efekt na vývoj mezd, a tyto vlivy není možné od sebe oddělit. Takto složitý sled příčin a důsledků je typický pro celé studium příjmové nerovnosti.

Nedokážeme sice přesně odhadnout, jak moc jednotlivé faktory přispěly k růstu celkové nerovnosti, ovšem dokážeme tyto faktory identifikovat. Některé z nich může stát určitými nástroji potlačovat, ovšem potlačování některých ani není žádoucí. To se týká například technologických změn, kdy přirozeně nechceme zastavit technologický vývoj.

Obecně se dají příčiny rozdělit na ekonomické a politické, i když obě se samozřejmě prolínají. Ekonomické příčiny jsou diskutovány v následujících kapitolách. Politické vlivy jsou blíže nastíněny v kapitole 4.1.

8.1.1 Technologie

Technologické změny spojené s poptávkou po vzdělanější pracovní síle jsou pravděpodobně nejviditelnějším faktorem růstu příjmové nerovnosti. V posledních desetiletích dochází k nahrazování pracovních pozic, které dříve patřily mezi středně

příjmové, stroji. Díky technologickému pokroku jsou totiž stroje schopny nahrazovat člověka ve stále sofistikovanějších činnostech.

Ovšem v takových činnostech, které jsou složité a vyžadují komplexní schopnosti a znalosti, člověka stále nahradit nedokážou. Ovšem tyto pozice už vyžadují vyšší vzdělání a potřebné zkušenosti. Zavádění strojů a počítačů má tedy přímý důsledek v nižší poptávce po málo vzdělaných pracovnících. Protože jich je na trhu přebytek, jejich mzdy jsou velmi nízké. Tak dochází k rozšiřování mzdové mezery. Na druhé straně technologie implikují vyšší produktivitu, která se následně promítá do vyšších zisků a vyšších odměn pro zaměstnance na vyšších pozicích a pro držitele cenných papírů těch konkrétních podniků.

Efekt zvyšování mezd u zaměstnanců s vysokým vzděláním je ještě umocňován tím, že jich na trhu stále není dostatek. Způsobeno je to horším přístupem k vysokému vzdělání, které je velmi nákladné, a zvláště pro potenciální studenty z chudších rodin těžko dostupné.

Ke stejnému názoru došlo také OECD, které ve své analýze tvrdí, že technologické změny v kombinaci s globalizací a politickými trendy mělo za následek zvýšení příjmové nerovnosti napříč všemi členskými zeměmi této organizace. V důsledku těchto trendů podle OECD došlo k vyšší poptávce po pracovnících s vysokým vzděláním a k poklesu poptávky po zaměstnancích s nízkou úrovní vzdělání.⁴²

Předpokládá se, že tento trend bude stále pokračovat. U některých ekonomů ovšem existují pochybnosti o významu podílu technologií na prudké zvýšení příjmové nerovnosti v USA. Technologie se totiž zaváděly i v jiných vyspělých zemích, a to podobným tempem jako ve Spojených státech. Ovšem v žádné z nich nedošlo k tam prudkému nárůstu nerovnosti.

Card a DiNardo (2002) ve své analýze poukazují na další nedostatky této teorie. Technologický vývoj stále pokračoval v 90. letech a v novém tisíciletí, ovšem růst nerovnosti byl v tomto období koncentrován především do nejvyšší příjmové vrstvy (5 % obyvatel s nejvyššími příjmy). To neodpovídá této teorii, která tvrdí, že nárůst mezd by měl být signifikantní i u pracovníků ve vyšší střední příjmové vrstvě.⁴³

8.1.2 Obchod

Existuje široce rozšířená víra v teorii, že import zboží ze zemí s levnou pracovní silou výrazně přispěl k rychlému mizení výrobních profesí. Ovšem mnohé analýzy, které se snažily tento vliv kvantifikovat, dospěly ke stejnému závěru. Tedy že pří-

⁴² Organization For Economic Cooperation And Development. *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?* OECD Forum on Tackling Inequality. Paris. 2011. Online na: www.oecd.org/dataoecd/32/20/47723414.pdf

⁴³ CARD, D., DINARDO, J. *Skill-Based Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles*. NBER Working Paper 8769. Cambridge. 2002. Online na: <http://www.nber.org/papers/w8769.pdf>

mý vliv těchto importů na prudké změny ve struktuře poptávané pracovní síly je relativně malý.

Jak už bylo diskutováno výše, obchod má efekt spíše nepřímý. Působí přes vyšší poptávku po technologiích, protože nutí výrobce spořit na nákladech na pracovní sílu. Ta je totiž často v zahraničí mnohem levnější než ve Spojených státech. K této teorii samozřejmě také existují důkazy. Bloom, Draca a Van Reenen (2011) tvrdí, že obchod s Čínskou lidovou republikou výrazně přispěl k technologickým inovacím ve Spojených státech a v Evropě.⁴⁴ Je jasně dokázáno, že obchod má tento efekt a zprostředkovaně tímto způsobem působí na pracovní trh.

Mezinárodní obchod má ale i kladný efekt pro spotřebitele. Hlavním předmětem politických debat o importu zahraničního zboží je sice zvyšující se nezaměstnanost a pokles pracovních příležitostí pro Američany, ovšem import zboží z rozvíjejících se zemí má za následek nižší ceny těchto statků pro americké spotřebitele. A to napříč všemi vrstvami společnosti.

Rostoucí import zboží z Číny už neobsahuje jen zboží pocházející z pracovní intenzivních výrobních s nízkou úrovní vzdělání (oblečení, doplňky), ale stále více se do Spojených států dováží také například počítače, tablety, telefony, roboti a ostatní pokročilé technologie. Bernstein, Mishel a Shierholz (2012) tvrdí, že rostoucí import těchto pokročilých výrobků a technologií signalizuje, že tento druh práce a vývoje se postupně začíná přesouvat za hranice. Proto by mohly časem být v ohrožení i profese spojené s tímto druhem průmyslu. Ty jsou v současnosti relativně dobře placeny.

Všechny země OECD zaznamenaly v posledních desetiletích silné přírůstky obchodu s rozvíjejícími se zeměmi. Podíl tohoto obchodu na HDP je ovšem u Spojených států jen třetinový ve srovnání s ostatními zeměmi OECD. Za posledních 30 let se podíl obchodu na HDP, vyjádřeno jako součet importu a exportu, v zemích OECD zdvojnásobil. Ovšem ani tento nárůst neměl statisticky významný vliv na růst mzdové nerovnosti. Autoři přesto poznamenávají, že země, které mají slabou zákonnou ochranu zaměstnanosti, jako jsou třeba Spojené státy, zaznamenaly vlivem těchto změn v mezinárodním obchodu zvýšenou mzdovou disperzi.⁴⁵

8.1.3 Imigrace

Spojené státy jsou zemí imigrantů, ovšem v posledních letech je silně populární teorie, podle které imigrace snižuje mzdy rodilých Američanů a bere jim práci. Mnohé studie ale naznačují jen slabou závislost mezi imigrací a vývojem mezd rodilých Američanů.

⁴⁴ BLOOM, N., DRACA, M., VAN REENEN, J. *Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity*. NBER Working Paper 16717. Cambridge, 2011. Online na: <http://www.nber.org/papers/w16717>

⁴⁵ BERNSTEIN, J., MISHEL, L., SHIERHOLZ, H. *The State of Working America*. An Economic Policy Institute Book. N.Y.: ILR Press, 2009. ISBN: 978-0-8014-4754-9. Online na: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1046&context=books>

Faktem je, že od roku 1970 podíl cizinců na území Spojených států výrazně vzrostl. V roce 1970 představovala populace narozená mimo území USA 5,2 % americké pracovní síly. V roce 1980 to bylo 6,5 %, v roce 1990 8,8 %. V současnosti představují imigranti 15,7 % pracovní síly.

Nárůst počtu zahraničních pracovníků zvyšuje dostupnost pracovní síly na území Spojených států. Zajímavá je také struktura vzdělání. 26,5 % pracovníků starších 25 let narozených v zahraničí má nižší než středoškolské vzdělání. Američané, kteří mají také pouze základní vzdělání, mají největší pravděpodobnost být ovlivněni vzrůstající imigrací. Ovšem jen 5,4 % amerických pracovníků má méně než středoškolský diplom.

Přestože někteří ekonomové našli signifikantní spojitost mezi imigrací a vývojem mezd, většina empirických studií konstatuje, že tato spojitost je velmi slabá. Například Ottaviano a Peri (2006) tvrdí, že imigrace měla výrazně pozitivní vliv na vývoj mezd u vzdělaných Američanů a velice slabý negativní vliv na vývoj mezd u málo vzdělaných Američanů.⁴⁶ Card (2005) nachází jen zanedbatelnou spojitost mezi imigrací a vývojem mezd méně vzdělaných Američanů.⁴⁷

Pro malou spojitost mezi mzdami a imigrací existuje několik vysvětlení:

- Pracovníci ze zahraničí a rodilí Američané nemusí být substituovatelní. Zahraniční pracovníci totiž většinou neumí dokonale anglicky a nepochází ze stejného kulturního prostředí.
- Zahraniční pracovníci jsou ochotni dělat takovou práci, kterou by Američané dělat nechtěli.
- Zahraniční pracovníci spolupracují s rodilými Američany na tom, aby bylo možné kapitálové investice a půdu využívat efektivněji. Například na farmách v době sklizně, kdy je najednou potřeba velké množství pracovní síly na sběr plodin a podobně. Některá odvětví, zvláště zemědělství nebo stavebnictví, jsou na těchto lidech kriticky závislá.
- Přispívají k bohatství všech Američanů snížením cen ve službách, stavebnictví, infrastruktuře a podobně.
- Přispívají k agregátní poptávce, včetně poptávky po bydlení.

V současnosti nám data nedovolují přesně změřit vliv imigrace na úroveň mezd a zaměstnanosti, a mnohé studie se ve výsledcích liší. Nicméně se předpokládá, že tento vliv je velmi malý.

8.1.4 Demografické změny

Za posledních několik desetiletí prožila americká pracovní síla dvě velké demografické změny. Jednak se dramaticky snížil počet sňatků. Od roku 1960 do 2011 klesl počet ženatých, zaměstnaných mužů ze 79 na 58 %, s nejprudším poklesem na

⁴⁶ OTTAVIANO, G. I. P., PERI, G. *Rethinking the Effects of Immigration on Wages*. NBER Working Paper 12497. Cambridge. 2006. Online na: <http://www.nber.org/papers/w12497>

⁴⁷ CARD, D. *Is the New Immigration Really So Bad?* Department of Economics. Berkeley. 2005. Online na: <http://davidcard.berkeley.edu/papers/new-immig.pdf>

úrovni nejnižší příjmových skupin. Protože příjmy lidí, kteří bydlí v domácnosti sami, patří k těm nejméně rovnoměrným v celé společnosti, snižující se počet sňatků pravděpodobně přispěl ke zvýšení nerovnosti v celkových příjmech domácností.⁴⁸

Druhou výraznou změnou bylo zvýšení participace na pracovním trhu u žen. Od roku 1960 do současnosti vzrostl podíl žen na celkovém počtu zaměstnaných z 33 % na 47 %. Už se tedy blíží polovině. Spolu s tím také roste úroveň vzdělání žen a narovnává se rozdíl mezi jejich platovým ohodnocením a platovým ohodnocením mužů na stejných pracovních pozicích. Momentálně je na 80 % a předpokládá se další růst.

Klíčové je, jaký vliv měly tyto změny na vývoj nerovnosti. Několik studií potvrdilo, že zvyšující se participace žen na pracovním trhu a přibližování jejich mezd těm mužským, mělo za následek snížení příjmové nerovnosti domácností ve Spojených státech až o 25 %.⁴⁹

Někteří dospěli k jiným závěrům. Burtless (1999) například zjistil, že muži z nízkopříjmových skupin mají nižší pravděpodobnost, že se ožení s pracující ženou než muži z vysoko příjmových skupin. Existuje tedy vysoká korelace mezi příjmem manželky a manžela. Při zvážení faktu, že čím dál víc žen pracuje a jejich mzdy se začínají přibližovat těm mužským, došel k závěru, že rostoucí pracovní angažovanost žen ve skutečnosti mohla způsobit nárůst příjmové nerovnosti domácností, nikoliv pokles.⁵⁰

Analýzy napříč různými zeměmi odhalily, že faktory snižující nerovnost ve většině zemí převážily faktory zvyšující nerovnost. Ve Spojených státech tomu však bylo naopak. Podle OECD způsobila vyšší zaměstnanost žen od roku 1985 do 2005 ve 23 členských zemích pokles Giniho koeficientu v průměru o 1,2 p. b. Změny ve struktuře domácností a zvýšení korelace mezi příjmy členů jedné domácnosti zvýšily Giniho koeficient v tomto období v průměru o 0,3 respektive 0,7 p. b. Tyto síly se tedy v důsledku prakticky vyrovnaly a na Giniho koeficient neměly podstatný vliv.

Ovšem co se týče Spojených států, přišlo OECD s opačným zjištěním. Změny ve struktuře domácností ve Spojených státech a zvýšení korelace mezi příjmy jedné domácnosti vykazovaly prakticky stejný průběh jako v ostatních zemích OECD. Ovšem ženská zaměstnanost rostla méně než polovičním tempem než ve zbylých zemích OECD (částečně to bylo způsobeno vysokou zaměstnaností žen v USA už na začátku 80. let). Efekt zvyšující se ženské zaměstnanosti, který tedy měl v ostatních

⁴⁸ WESTERN, B., BLOOME, D., PERCHESKI, CH, *Inequality among American Families with Children, 1975-2005*. Department of Sociology. Harvard. 2008. Online na: <http://scholar.harvard.edu/files/brucewestern/files/fqant08.pdf?m=1360039390>

⁴⁹ DADUSH, R., DERVIS, K., MILSON, S. P., STANCIL, B. *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives*. Brookings Institution Press. Washington, D. C. 2012. ISBN 978-0-8157-2421-6

⁵⁰ BURTLESS, G. *Effects of Growing Wage Disparities and Changing Family Composition on the U.S. Income Distribution. Working Paper 4. Center on Social and Economic Dynamics*. Washington. 1999. Online na: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/disparities.pdf>

zemích za následek snížení Giniho koeficientu, byl tedy v USA velmi malý. Výsledný efekt zmíněných třech hybných sil byl tedy v důsledku ve Spojených státech +0,3 p. b. nárůstu Giniho koeficientu.⁵¹

8.1.5 Winner-Take-All trhy

Winner-Take-All (dále jen WTA) trhy byly definovány v kapitole 4.1.2. Klasické WTA trhy zahrnují sport a zábavný průmysl, kde může být jen jeden člověk nebo jeden tým vítězem. Ten dostane velký podíl výhry a člověk nebo tým na druhém místě či na dalších místech dostane jen zlomek odměn.

Globalizace, rozvoj komunikačních technologií a prudký pokles cen za komunikaci v důsledku tohoto rozvoje způsobily, že odměny na většině WTA trhů vzrostly, protože všechna tvorba okamžitě zasáhne globální publikum, zatímco předtím zasáhla ve většině případů jen publikum dané oblasti nebo státu.

Tento fenomén se samozřejmě netýká jen zábavního průmyslu nebo sportu. Projevuje se i v ostatních oborech, kde jen malý rozdíl ve výkonnosti zaměstnanců může ústit ve velký rozdíl v jejich odměnách, platu nebo mzdě.

Důležitý je důsledek tohoto rozvoje na příjmovou nerovnost. WTA trhy navíc obsahují mechanismy, které mají tendenci podporovat samy sebe a tím způsobovat další růst příjmové nerovnosti. Nejlépe placení zaměstnanci v jednom oboru obecně poptávají produkty, jejichž výrobu vlastní, a na jejichž výrobě a vývoji se podílí další velmi dobře placení zaměstnanci. Například úspěšný finanční ředitel společnosti poptává kvalitní zdravotní péči, koupí si luxusní auto a najme si nejlepšího plastického chirurga. Jako důsledek vzroste cena těchto služeb a generuje v těchto oborech ještě větší odměny a zisky. Tím příjmová nerovnost opět roste.

8.1.6 Financializace

Financializace je relativně nový termín vztahující se k rostoucímu významu finančního sektoru v ekonomice a v celém ekonomicko-spoločenském dění. Palley (2007) uvádí tři hlavní průvodní jevy financializace:

1. Roste význam finančního sektoru vzhledem k reálnému sektoru ekonomiky
2. Dochází k převádění příjmů z reálného sektoru do finančního sektoru
3. Roste příjmová nerovnost a stagnují mzdy v nefinančním sektoru⁵²

Od roku 1979 výrazně vzrostl podíl finančního sektoru na HDP. S tím byl spojen prudký pokles sektoru výroby. V roce 1957 tvořila výroba 27 % amerického HDP,

⁵¹ ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?*

⁵² PALLEY, T. I. *Financialization: What It Is and Why It Matters*. Washington, D.C.: The Levy Economics Institute and Economics for Democratic and Open Societies, 2007. Online na: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf

zatím co finance, pojištění a obchod s nemovitostmi a jejich pronájem⁵³ tvořily 13 %. V roce 2008 se tato procenta prakticky úplně obrátila. Výroba tvořila jen 12 % HDP, zatímco finance, pojištění a nemovitosti už 20 %. K tomu také ve finančním sektoru prudce rostlo zadlužení. Větším tempem než korporátní dluh nebo dluh domácností. To přináší další důkaz o financionalizaci americké ekonomiky.⁵⁴

S počátkem 80. let se Spojené státy vydaly cestou masivní deregulace finančních a kapitálových trhů. Spolu s tím došlo také ke snížení dohledu ze strany FEDu. V kontextu těchto událostí začaly finanční firmy v touze po vyšším zisku vytvářet stále sofistikovanější finanční instrumenty. Korporace se staly více závislými na kapitálových trzích a méně na tradičních bankovních úvěrech.

Tento příliv peněz na kapitálové trhy způsobil prudký růst finančního sektoru, růst zisků v tomto sektoru a vysoké odměny pro finančníky, kteří tyto operace vymysleli a řídili. Rostl význam spekulativních, krátkodobých obchodů za účelem rychlého získání zisku. Spolu s tím také došlo k výrazné změně v odměňování klíčových zaměstnanců. Většina jejich odměn byla ve formě akciových opcí a jiných finančních derivátů. Ty opět podporují další sklon k nadměrnému riziku.

Morální hazard spolu se syndromem bank a finančních firem „too big to fail“ také přispěly k vyššímu sklonu k riziku. Financionalizace samozřejmě nemá jen svá negativa. Finanční trhy hrají klíčovou roli v alokaci zdrojů napříč ekonomikou. Problémem jsou některé psychologické faktory, které jsou v současnosti pro finanční sektor typické. Tím je například davové chování a známé prodejní signály, které reflektují prakticky všichni investoři. Důsledkem těchto faktorů jsou prudké výkyvy trhů a tvorba cyklů. Některé mohou mít fatální následky, jako například během krize se začátkem v roce 2007. Výkyvy jsou dále podpořeny rozvojem informační a výpočetní techniky, kdy se informace přenáší po celém světě během zlomků vteřin.

Finanční sektor je také hojně reprezentován svými zástupci ve skupině nejlépe vydělávajících obyvatel Spojených států. V roce 1979 pracovalo ve finančním sektoru 5,4 % z celkového počtu zaměstnanců a jejich podíl v jednom procentu nejbohatších byl 7,7 %. V roce 2005 ve finančním sektoru pracovalo 6,1 % zaměstnanců a jejich podíl v jednom procentu nejbohatších už byl 13,9 %. Podíl se tedy za 26 let takřka zdvojnásobil.⁵⁵

Mezi 0,1 % nejbohatších má finanční sektor ještě vyšší zastoupení, a to 18 %. Růst finančního sektoru také způsobil posun složení příjmů od mezd směrem ke kapitálovým ziskům, které jsou méně rovnoměrné a dále přispívají ke koncentraci příjmů směrem k nejbohatším. Například Cowen (2011) financionalizaci připisuje

⁵³ V angličtině se používá zkratka FIRE (finance, insurance, real estate).

⁵⁴ DADUSH, R., DERVIS, K., MILSON, S. P., STANCIL, B. *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives.*

⁵⁵ DADUSH, R., DERVIS, K., MILSON, S. P., STANCIL, B. *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives.*

samotný vznik Winner-Take-All trhů, které příjmy koncentrují k úzkým skupinám obyvatelstva. Ve finančnictví je podle něj tento fenomén obzvláště markantní.⁵⁶

Velké platové rozdíly mezi pracovními pozicemi ve finančnictví a jinými sektory ekonomiky také lákalo a stále láká vrůstající počet čerstvých vysokoškoláků, aby mezi sebou o tato místa soutěžili. A samozřejmě také láká uchazeče o vysokoškolské studium, aby si ke svému studiu vybrali související obory. Dochází k odsunu „mozků“ z reálné ekonomiky směrem k finančnímu sektoru.

8.2 Korporace a jejich mzdová politika

Amerika byla po desetiletí zemí příležitosti pro každého a zemí široce rozšířeného optimismu. V současnosti jsou příležitosti vnímány jako faktor, který si v ekonomice uchovává především elita. Optimismus se u části demografických skupin změnil v hněv: dvě třetiny Američanů věří, že je ekonomika zmanipulovaná ve prospěch různých zájmových skupin.

V kampaních v nedávných prezidentských volbách bylo téma příjmové nerovnosti, nespokojenosti občanů se současným stavem ekonomiky, nízkých mezd a chamtivosti, především „bankéřů z Wall Street“, široce probíráno. Ovšem jeden problém byl v debatách opomenut. Tímto problémem je snižující se konkurence na americkém trhu. O tomto faktu svědčí například to, že návratnost vlastního kapitálu na vlastním trhu je pro americké firmy v průměru o 40 % vyšší než v zahraničí.⁵⁷

O faktu vysoké koncentrace amerického trhu svědčí i následující obrázek. V posledních desetiletích docházelo ke zvyšování ekonomické síly velkých korporací v mnoha oborech. Velmi markantní je tento fakt na trhu s potravinami, kosmetickými výrobky a s léky. Velkou část značek, které známe z každodenního života vlastní jen několik málo firem, které ve většině případů formou akvizic koupily menší výrobce.

⁵⁶ COWEN, T. *The Inequality That Matters*. American Interest 6, no. 3. 2011. Online na: <http://www.the-american-interest.com/2011/01/01/the-inequality-that-matters/>

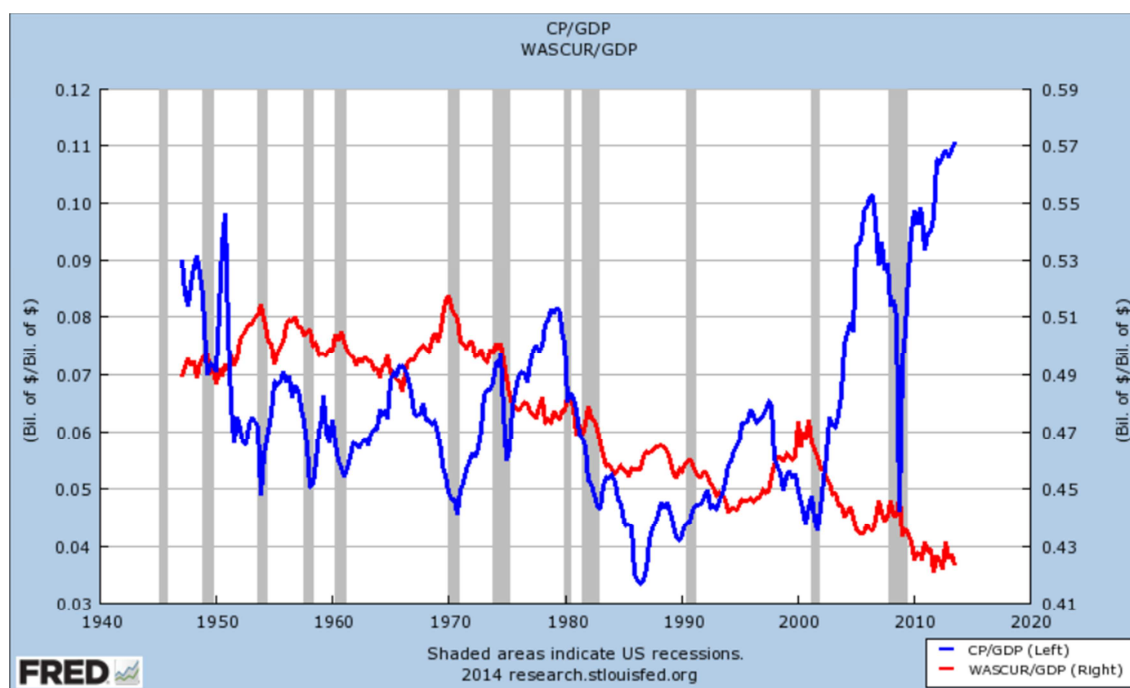
⁵⁷ The Economist. *The problem with profits*. The Economist: Business in America section, 2016. Online na: <http://www.economist.com/news/leaders/21695392-big-firms-united-states-have-never-had-it-so-good-time-more-competition-problem>



Obr. 15 Úzká koncentrace trhu s potravinami, léky a kosmetikou ve Spojených státech i globálně
Zdroj: ZUPPINGER, J. *Big corporations own health food companies*. Piece of Plastic Blog, 2012. Online na: <http://pieceoplastic.com/index.php/5333/big-corporations-own-health-food-companies/>

Agregátní domácí firemní zisky vzhledem k HDP jsou na 60-letých maximech. Amerika byla vždy považována za vzor svobodného trhu a spravedlivé ekonomické soutěže. Ovšem v posledních letech se tento trend podle všeho začíná měnit. V souvislosti se zvyšující se koncentrací Amerického trhu se projevuje tendence nepřizpůsobování mezd podmínkám na pracovním trhu a ziskovosti. Klesající konkurence mezi firmami a vysoká finanční síla korporací se tedy promítá i na pracovní trh, kde nedochází k promítání vysoké ziskovosti do odměn zaměstnancům.

Tento trend je jasně viditelný na následujícím grafu, kde modrá linka představuje podíl korporátních zisků na HDP a červená linka podíl mezd na HDP. Zlom představuje rok 2000, kdy podíl korporátních zisků na HDP prudce roste, zatímco mzdy vytrvale klesají. Pokud se podíváme na delší časový úsek, od 70. let klesl podíl mezd o 7 %, zatímco podíl zisků vzrostl o 7 %. Vztah mezi těmito dvěma veličinami je tedy přesně opačný, než bychom za normálních podmínek čekali.

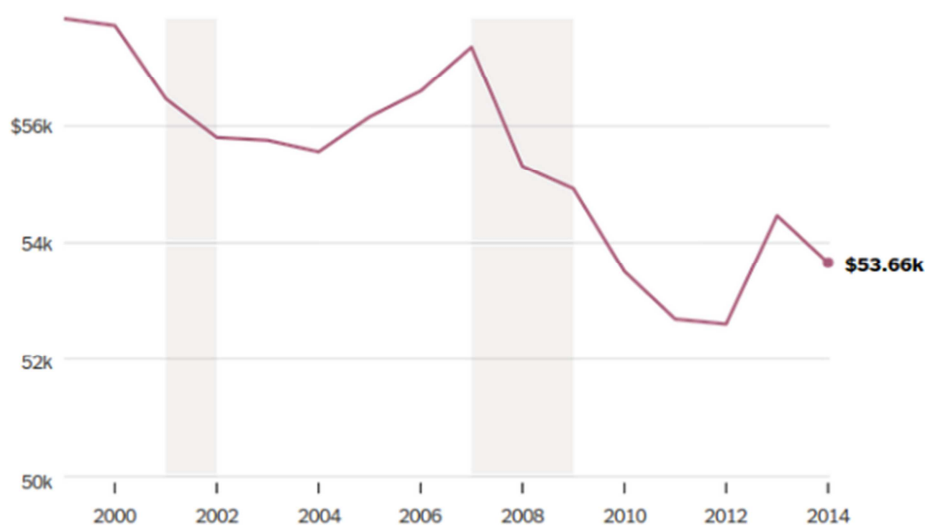


Obr. 16 Vývoj korporátních zisků (modré linka) a mezd (červená linka) jako podílu na HDP. Šedé pruhy představují americké recese

Zdroj: RYLE, B. *Wages vs. Corporate Profits*. Wealth Daily, 2015. Online na: <http://www.wealthdaily.com/articles/the-real-culprit/6276>

Rok 2000 představuje začátek tzv. zlatého věku pro korporátní zisky. Jsou již několik let na rekordních úrovních, s jedinou přestávkou, kterou představovala ekonomická krize v roce 2008. Na rekordní úrovni jsou také korporátní hotovostní zůstatky. Tyto dva faktory představují důvod, proč se také dobře daří akciovým trhům. V souvislosti s vyššími zisky a vyšší úrovní hotovostních zůstatků roste úroveň zisku na akcii a jsou vypláceny vyšší dividendy. Ovšem jak již bylo zmíněno výše, dobré hospodaření firem se nepromítá do vyšších odměn běžných zaměstnanců.

Na následujícím grafu je vidět vývoj příjmového mediánu od roku 2000 u amerických domácností. Ten opět ilustruje fakt, že vývoj mezd má opačný průběh než vývoj korporátních zisků.



Obr. 17 Vývoj příjmového mediánu od roku 2000

Zdroj: RYLE, B. *Wages vs. Corporate Profits*.

Přítom americká ekonomika je z velké části poháněna domácí poptávkou. Domácí poptávka tvoří 70 % HDP. Podobný vývoj tedy může v budoucnu představovat problém i pro samotné korporace. Nižší úroveň mezd totiž může v budoucnu vyústit v nižší poptávku po jejich produkci.⁵⁸

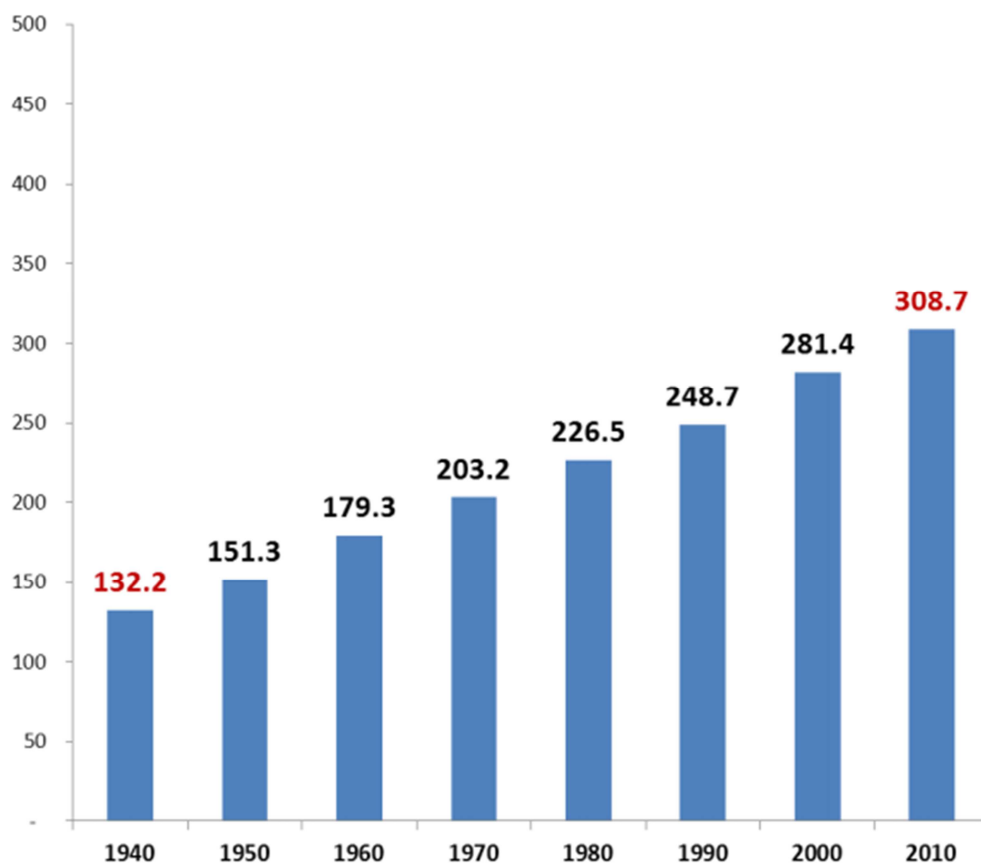
Přebytečné hotovostní zůstatky generované americkými firmami na domácím trhu jsou na úrovni 800 miliard \$ ročně, nebo také 4 % HDP (jde o zůstatky, které nespádají do investičních rozpočtů firem na další rok). Daňový systém je přitom nastaven tak, že firmy motivuje své zisky přesouvat do zahraničí. Abnormálně vysoké zisky, pokud jsou důsledkem trvale uměle vysoko držených cen nebo trvale nízkých mezd, mohou výrazně přispívat k růstu nerovnosti.

Kdyby americké firmy snížily spotřebitelské ceny tak, aby odpovídaly historicky normální úrovni, mohly by být podle *The Economist* (2016) spotřebitelské ceny nižší až o 2 %.⁵⁹

Podle Holbrook (2016) je jediným důvodem pro stagnaci mzdy poptávkovo-nabídková struktura práce. Počet obyvatel v produktivním věku se dramaticky zvýšil poté, co se do produktivního věku dostala generace z baby-boomu v 70. letech. Podíl obyvatelstva v pracovním věku se ve Spojených státech zvýšil z 56 % v roce 1962 na 64 % v roce 1990. Následkem vyššího počtu obyvatel na pracovním trhu klesl procentuální podíl mezd na HDP. Vyšší nabídka práce potom ústila ve stagnaci mezd. Mimo nárůst procenta populace v produktivním věku ve Spojených státech výrazným tempem rostl také celkový počet obyvatel. Vývoj počtu obyvatel je na následujícím grafu.

⁵⁸ RYLE, B. *Wages vs. Corporate Profits*.

⁵⁹ *The Economist*. *The problem with profits*.



Obr. 18 Vývoj počtu obyvatel v USA mezi lety 1940 a 2010; v mil.

Zdroj: U.S. Census Bureau. *1940 to 2010 Decennial Censuses*. 2008 National Population Projections, 2012. Online na: https://www.census.gov/newsroom/cspan/1940census/CSPAN_1940slides.pdf

Spolu s nárůstem počtu obyvatel v produktivním věku došlo také k poklesu angažovanosti v odborech. Tato problematika a její vývoj je blíže nastíněna v kapitole 4.2. Došlo tedy k oslabení pozice zaměstnanců při mzdovém a jiném pracovním vyjednávání.

Pokračující globalizace také pro korporace znamenala relativně snadný přístup k pracovní síle ze zahraničí, která je často ochotna pracovat za mnohem nižší mzdy než rodilí Američané. Výsledkem všech těchto faktorů jsou korporátní mzdové úspory, které se promítají do vyšší zisků, které v důsledku tvoří vyšší podíl na HDP.

Podle Holbrook (2016) ovšem všechny výše zmíněné fenomény, které brání růstu mezd, postupně v americké ekonomice vyhasínají. Počet obyvatel v produktivním věku dosáhl maxima v roce 2007 a nejrychleji rostoucí demografickou skupinou jsou obyvatelé starší 65 let. Globalizace stále umožňuje americ-

kým firmám přístup k levné pracovní síle, ovšem rozdíl v mzdové úrovni mezi Spojenými státy a rozvojovými ekonomikami se začíná pomalu snižovat.⁶⁰

V souvislosti se zvolením Donalda Trumpa také může dojít k vyhoštění milionů nelegálních pracujících a zavedení administrativních překážek při zaměstnávání pracovníků ze zahraničí. Ovšem jestli Donald Trump skutečně dostojí svým předvolebním slibům zatím nemůžeme předpovídat.

8.3 Představuje rostoucí nerovnost příjmů relevantní ekonomický problém?

V následujících kapitolách jsou vysvětleny důvody, proč je nutné považovat rostoucí nerovnost příjmů za relevantní ekonomický problém. Zvyšování příjmových mezer má totiž mnohé negativní důsledky.

8.3.1 Problém chudoby

U.S. Census Bureau definuje hranici chudoby různě podle velikosti rodiny a jejího složení. Jestliže se celkový příjem rodiny nachází pod stanovenou hranicí, potom se rodina jako celek i každý její člen nachází v chudobě.

V roce 2015 se nacházelo 13,5 % lidí ve Spojených státech pod hranicí chudoby. Hodnota 13,5 % je jen o dvě desetiny nad průměrem od roku 1973 do roku 2015. V absolutních hodnotách se momentálně pod hranicí chudoby nachází asi 43 milionů obyvatel. Tyto hodnoty jsou velmi blízké průměru za posledních několik desetiletí.

Ovšem výrazně vyšší je míra chudoby v dětské populaci a ve skupině minorit. 22 % obyvatel ve věku 18 let a nižším, a 25,3 % dětí ve věku do 7 let se nachází pod hranicí chudoby. V roce 1973 byly tyto hodnoty 18,7 %, respektive 20,7 %.

Míra chudoby u hispánského obyvatelstva a u afroameričanů je blízká historickým hodnotám, ovšem je stále velmi vysoká. Pohybuje se na úrovni 27 %. U hispánských dětí a u afroamerických dětí do 18 let věku je míra chudoby 38 %.

Znepokojující je nárůst chudoby u pracujícího obyvatelstva, což opět koresponduje se zjištěními v předchozích kapitolách této diplomové práce, konkrétně se snižující se mzdovou úrovní v nízkopříjmových kvantilech.⁶¹ Míra chudoby u obyvatel z věkové skupiny 18 až 64 let je v současnosti 13,7 %. To je nejvyšší hodnota od počátku měření v roce 1966. Od roku 1966 se počet obyvatel pod hranicí chudoby v této skupině více než zdvojnásobil - z 11 milionů na 26 milionů osob.

Naopak počet osob v důchodovém věku pod hranicí chudoby výrazně klesl z 5,1 na 3,5 milionu, a to i přestože počet lidí v důchodovém věku se za sledované období více než zdvojnásobil.

⁶⁰ Holbrook Holdings. *Corporate Profits vs. Worker Compensation. Who will win out?* Portland, 2016. Online na: <http://www.holbrookholdings.com/corporate-profits-vs-worker-compensation-who-will-win-out/>

⁶¹ Tato skupina obyvatel je často nazývána jako „working poor“, v překladu „pracující chudina“.

Podle metodiky OECD byla v roce 2010 míra chudoby ve Spojených státech 17,3 %. Vyšší hodnotu ze všech zemí OECD měl jen Izrael. Hodnota 17,3 % představuje 150 % průměru OECD. Jestliže bychom uvažovali i dávky ze sociálních systémů jako jsou dávky v nezaměstnanosti, je míra chudoby ve Spojených státech vůbec nejvyšší ze všech zemí OECD, přestože do této organizace patří několik středně rozvinutých zemí, jako je například Mexiko nebo Turecko.⁶²

Mnohé studie a přímá mezinárodní srovnání se shodují, že existuje přímá spojitost mezi růstem příjmové nerovnosti a růstem míry chudoby. Daly a Valetta zjistili, že zvýšení mzdové nerovnosti u mužů mělo přímý vliv na zvýšení chudoby v této skupině.⁶³ Ke stejnému závěru došlo také OECD. To dále poznamenává, že chudoba a příjmová nerovnost mají tendenci se pohybovat stejným směrem.⁶⁴

OECD definuje hranici chudoby v relativním vyjádření – jako 50 % mediánu příjmů. Souvislost mezi chudobou a nerovností je proto částečně daná automaticky: jakmile se mzdová struktura stále více rozšiřuje, stále vyšší část populace je pod hranicí chudoby. Přestože příjmy jako celek rostou.

Na rozdíl od OECD definuje U.S. Census hranici chudoby na základě určitého spotřebitelského koše, nikoliv na základě příjmů druhých (mediánu). Americká metodika je tedy spíše absolutní, než relativní. Problémem u metodiky U.S. Census je, že spotřebitelský koš je často upraven o inflaci, ovšem do spotřebitelského koše je promítnut stále stejný standard bydlení. Nepočítá tedy s žádným pokrokem v oblasti zvýšení standardu života americké populace jako celku. Pokud uvážíme tento fakt, od roku 1960 do roku 2010 došlo k snížení hranice chudoby v USA z 50 % mediánu na 30 % mediánu. Americká metodika tedy v tomto smyslu podhodnocuje současnou chudobu.

Ve Spojených státech je problém chudoby také spojen s nižší očekávanou délkou života. U osob žijících ve Spojených státech pod hranicí chudoby je očekávaná délka života o 25 % menší než u ostatních. Hlavním důvodem je soukromý, dobrovolný systém zdravotního pojištění, drahá zdravotní péče a léčiva, které si často nízkopříjmové skupiny nemohou dovolit. Více než 30 % osob žijících pod hranicí chudoby nebylo v roce 2010 vůbec pojištěných. Tato hodnota je víc než 2x vyšší než u ostatních. To je podle podle Dadushe, Dervise, Milsoma a Stancila (2012) v ostrém kontrastu s ostatními zeměmi OECD, které v současnosti dosáhly téměř 100 % pokrytí obyvatelstva univerzálně dostupnou zdravotní péčí.⁶⁵

⁶² Organization for Economic Cooperation and Development. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD, 2011. Online na: <https://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>

⁶³ DALY, M., VALETTA, R. *Inequality and Poverty in the United States: The Effects of Rising Dispersion of Men's Earnings and Changing Family Behavior*. FRBSF Working Paper 2000-06. San Francisco: Federal Reserve Bank of San Francisco. Online na: <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp00-06bk.pdf>

⁶⁴ Organization For Economic Cooperation And Development. *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?*

⁶⁵ DADUSH, R., DERVIS, K., MILSON, S. P., STANCIL, B. *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives*.

Jedním z důsledků rozšiřujících se příjmových nůžek je nárůst chudoby. Chudoba může mít mnohé důsledky. Ve Spojených státech je to například horší dostupnost zdravotní péče, čehož důsledkem je nižší pravděpodobný věk dožití. Dále také horší dostupnost vzdělání, které je na vyšších stupních také velice finančně nákladné. Na základě horšího přístupu ke vzdělání dochází ke konzervování chudoby a je velice těžké se z tohoto kruhu nízkého vzdělání a nízkého platu vymanit.

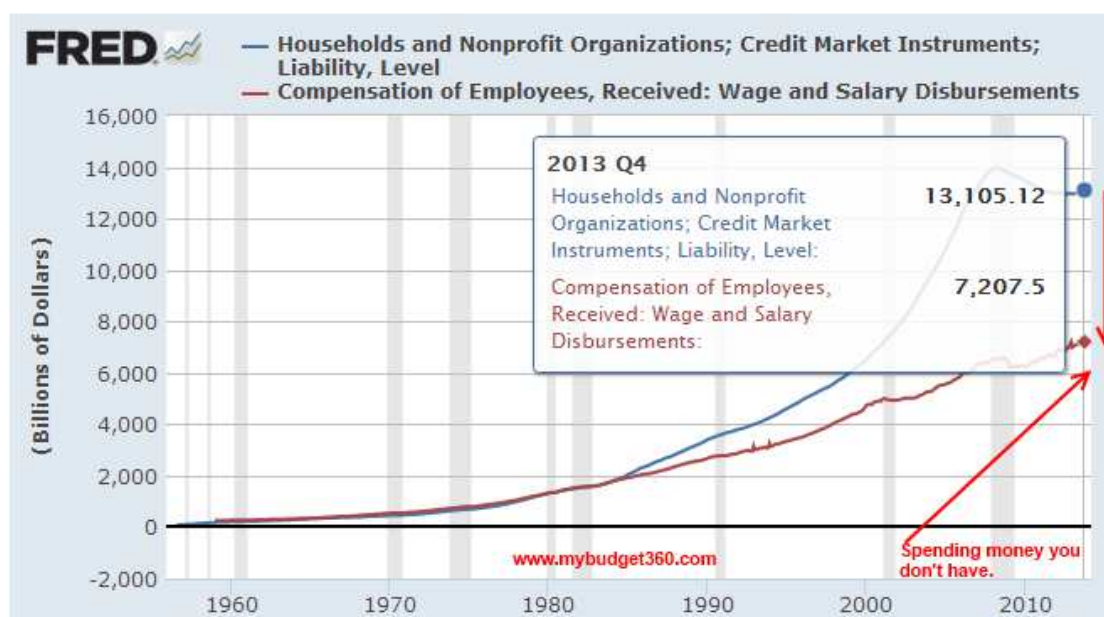
8.3.2 Problém ekonomické nestability

Začátkem dvacátého století v některých ekonomických školách panovala obava z nestability kapitalismu vlivem tendence k zaostávání efektivní agregátní poptávky. K zaostávání agregátní poptávky mělo docházet vlivem zvýšení koncentrace příjmů v nevyšší příjmových skupinách obyvatel. Ovšem jakmile po velké hospodářské krizi ve 30. letech začala éra silnější role státu v ekonomice a přerozdělovacích politik, začalo docházet ke snižování příjmové nerovnosti. Obavy z nedostatečné efektivní poptávky časem prakticky vymizely. Ovšem v současnosti se tyto obavy opět dostávají na povrch.

Mnohé ekonomické studie potvrzují, že míra úspor výrazně roste, jakmile rostou příjmy daného obyvatele. Dále se také shodují, že míra úspor naspodu příjmové pyramidy má tendenci být záporná. Zvyšující se příjmová nerovnost tedy může ústit ve vyšší úvěrovou zátěž nízkopříjmových skupin.⁶⁶ Pokud se totiž sníží příjmy domácnosti, nebo po delší dobu nerostou, i když cena statků a životních nákladů roste, mají domácnosti tendenci si udržovat stabilní životní úroveň. Obzvláště v době, kdy jsou půjčky relativně velmi levné a snadno dostupné to může znamenat problém pro ekonomickou stabilitu. Může dojít k neudržitelnému nárůstu dluhu domácností.

Na následujícím grafu je patrný vývoj dluhového zatížení domácností. V roce 1984 byly roční vyplacené mzdy rovny dluhovému zatížení. 4. kvartál roku 2013 ovšem už vypadá zcela jinak. Celkový dluh domácností je na úrovni 13,1 trilionu \$. Roční vyplacené mzdy odpovídají 7,2 trilionu dolarů. Dluh domácností tedy tvoří 182 % ročních příjmů domácností.

⁶⁶ Např. CARROLL, CH. C. *Why do the Rich Save So much? The Economic Consequences of Taxing the Rich*. Cambridge: Harvard University Press, 2002. Online na: <http://www.nber.org/papers/w6549.pdf>; dále také CASHELL, B. W. *The Fall and Rise of Household Savings*. Congressional Research Service, no. 7-5700, 2009. Online na: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1662&context=key_workplace; a jiní



Obr. 19 Vývoj průměrné mzdy a dluhové zátěže domácností od roku 1960 do 2014; v bilionech dolarů ročně

Zdroj: My Budget 360. *U.S. Household Debt Nearly Twice as High as Annual Wages and Salaries: Inflating the Consumer Debt Bubble with Student Loans and Auto Debt.* based on Federal Reserve Economic Data, 2015. Online na: <http://www.mybudget360.com/household-debt-twice-as-high-as-household-wages-salaries-student-debt/>

Jakmile dojde k recesi, může dojít k neschopnosti domácností tyto dluhy splácet. Například hypotéky jsou totiž fixovány obvykle jen na 3-5 let, někdy i méně. Pokud dojde k růstu úrokové sazby na trhu a zároveň například k zastavení růstu mzdy nebo k poklesu mzdy, může dojít k neschopnosti splácet. Tyto impulzy se většinou ekonomikou šíří velmi rychle a snadno může dojít k hypoteční a později ekonomické a hospodářské krizi.

Od krize v roce 2008 se pomocí monetárních nástrojů stát stále snaží stimulovat agregátní poptávku. Drží úrokové sazby na velmi nízké úrovni a praktikuje politiku kvantitativního uvolňování. Oba tyto nástroje mají v současnosti pochybnou účinnost pro ekonomický růst. Existuje tady ovšem nebezpečí přílišného zvyšování dluhové zátěže, především v nízkopříjmových a průměrně příjmových skupinách.

Velmi nízké úrokové sazby dále také mohou samy o sobě přispět ke zvýšení nerovnosti. Mají totiž za následek extrémně nízké, nulové nebo dokonce záporné zhodnocení úspor menších spořitelů, zatímco společnosti si mohou půjčovat peníze za úrokové sazby blízké nule a investovat je s vysokou návratností.

Mimo výše jmenovaných důvodů existují i mnohé další důvody, proč je důležité problematiku příjmové nerovnosti studovat. Při extrémní příjmové a majetkové nerovnosti může docházet k nepokojům, politické nestabilitě, k protestům a v krajním případě až k revolucím. Stupňující se rozdíly ve společnosti do ní také vnášejí negativní náladu, pesimismus a názorové štěpení.

9 Závěr

V první části této diplomové práce byly zkoumány teorie rozdělování a nerovnosti. Z této analýzy vyplynulo, že ekonomické školy k této problematice přistupují různě a uvažování je možné rozdělit na liberalistické a intervencionistické. Zástupci liberálních teorií považují nerovnost, byť vysokou, za přirozený důsledek tržních pochodů a její regulaci odmítají, zatímco intervencionisté jsou pro rozvoj role státu v přerozdělovacích procesech.

Druhá část práce je věnovaná empirické analýze příjmové nerovnosti v 80. a 90. letech. S příchodem ropných šoků a stagflace v 70. letech byl dosavadní ekonomický růst, který trval od konce 2. světové války, výrazně zpomalen a Spojené státy se ocitly v problémech. Změna přední politické reprezentace v čele s Ronaldem Reaganem na začátku 80. let vedla k mnoha reformám, které měly za následek růst příjmové nerovnosti, jenž s občasnými korekcemi trvá až do současnosti.

V této diplomové práci byl dále proveden výpočet Giniho koeficientu od roku 2000 do roku 2014. Zdrojem dat byl program Statistics of Income spadající pod Internal Revenue Service, který je obdobou českého Finančního úřadu. Z tohoto výpočtu vyplynulo, že Giniho koeficient čistých i hrubých příjmů vzrostl od roku 2000 jen velmi minimálně. V důsledku krize kolem roku 2008 koeficient přechodně klesl, ovšem v roce 2010 se opět navrátil k růstu. Současný trend je rostoucí. Dále bylo provedeno mezinárodní srovnání nerovnosti, ze kterého vyplynulo, že příjmová nerovnost po zdanění je ve Spojených státech jednou z nejvyšších ze všech vyspělých zemí a je výrazně vyšší než průměr OECD.

Giniho koeficient byl dále v jednotlivých letech rozložen (dekomponován) podle příjmových zdrojů. V tomto výpočtu bylo použito šest příjmových zdrojů, které tvoří nejvýznamnější část příjmů amerických obyvatel. Konkrétně jde o platy a mzdy, dividendy, příjmy z podnikání, příjmy z prodeje kapitálových aktiv, důchody a renty, a příjmy ze systému sociálního zabezpečení.

Z rozkladu vyplynulo, že nejvyšší podíl na příjmové nerovnosti ve sledovaném období měly platy a mzdy. Následovaly příjmy z prodeje aktiv. V posledních třech sledovaných letech podíl tohoto zdroje výrazně rostl. Podíl dalších zdrojů se pohybuje jen v jednotkách procent.

K růstu celkové nerovnosti nejvíce přispívají příjmy z prodeje aktiv. Naopak k poklesu celkové nerovnosti nejvíce přispívají příjmy ze sociálního zabezpečení. Vláda má samozřejmě možnost tyto zdroje, respektive jejich přerozdělování, ovlivňovat. Více o použitelných nástrojích v kapitole 7.3.

Posledním bodem dekompozice byly marginální příspěvky příjmových zdrojů. Nejvyšších hodnot v analýze dosáhl opět prodej aktiv. Hodnoty jsou přitom velmi vysoké (jestliže dojde k růstu příjmů z prodeje aktiv o 1 %, vzroste celková nerovnost o 4 %). Jestliže tedy budou růst příjmy z prodeje aktiv, je pravděpodobné, že prudce poroste nerovnost.

Pokud výsledky shrneme, z analýzy plynou následující poznatky:

- Od roku 2009 nerovnost čistých i hrubých příjmů ve Spojených státech roste.

- Spojené státy mají výrazně vyšší příjmovou nerovnost, než je průměr OECD. Jejich příjmová nerovnost je jednou z nejvyšších na světě.
- Prodej aktiv představuje nejvyšší potenciál pro další růst nerovnosti. Na tento příjmový zdroj by měla být zaměřena pozornost vlády.

V závěru této diplomové práce jsou diskutovány ekonomické příčiny růstu příjmové nerovnosti. Jedná se o rozvoj technologií, který zapříčinil zvýšení poptávky po vzdělanější a počítačově gramotné pracovní síle. Spolu s tím také počítače, roboti a jiné technologie nahradily v mnohých oblastech lidskou sílu a zapříčily tak, že tito lidé přišli o práci nebo si bez potřebné kvalifikace museli najít jiné, často hůře placené zaměstnání.

Svou roli ve vývoji nerovnosti sehrál také mezinárodní obchod, který importem levného zboží ze zemí s levnou pracovní silou také zapříčinil rychlé mizení výrobních profesí i prakticky celých odvětví. Dalším faktorem může být imigrace, ovšem názory ekonomů se v této oblasti různí. Svou roli sehrály také demografické změny, rozvoj Winner-Take-All trhů a rostoucí financilizace.

V další části diskuze byly diskutovány korporace a jejich mzdová politika. Rok 2000 představuje začátek tzv. zlatého věku pro korporátní zisky. Ty se ovšem nepromítají do růstu mezd. Jedním z pravděpodobných důvodů je oligopolizace některých odvětví a postupující akviziční snahy velkých podnikatelských subjektů, které si mohou částečně diktovat cenu práce. Spolu s tím roli sehrává také poptávkovo-nabídková struktura práce, kdy se v produktivním věku ocitla generace z baby-boomu ze 70. let.

Nepromítání růstu zisků do nárůstu mezd může pro americkou ekonomiku v budoucnu znamenat problém, protože tamější ekonomika je tažena především domácí poptávkou.

Posledním tématem je diskuze nad tím, zda-li představuje rostoucí příjmová nerovnost relevantní ekonomický problém. Vysoká příjmová nerovnost vede k nárůstu chudoby, která vede k nižší očekávané délce života, rozšíření bezdomovectví, horší dostupnosti vzdělání a podobně. Spolu s tím vede také k problému ekonomické nestability, k vysoké dluhové zátěži obyvatel a v krajním případě k nepokojům a protestům proti současnému systému.

S osobou nově zvoleného prezidenta Donalda Trumpa můžeme v příštích letech očekávat ve Spojených státech mnohé změny. Ať už daňové, mezinárodně obchodní nebo demografické. Bude jistě zajímavé sledovat jejich vliv na příjmovou nerovnost.

10 Literatura

- ADAMS, R. H. *Nonfarm Income, Inequality and Land in Rural Egypt*. Washington: World Bank Policy Research Working Paper, No. 2. Online na: http://www.jstor.org/stable/10.1086/321913?seq=1#page_scan_tab_contents
- BERNSTEIN, J., MISHEL, L., SHIERHOLZ, H. *The State of Working America*. An Economic Policy Institute Book. N.Y.: ILR Press, 2009. ISBN: 978-0-8014-4754-9. Online na: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1046&context=books>
- BIGSTEN, A. *Income distribution and development: Theory, evidence, and policy*. Journal of Development Economics. str. 222-226, 1984. Online na: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/030438788490110X>
- BURCHARDT, T. VIZARD, P. *Definition of equality and framework for measurement: Final Recommendations of the Equalities Review Steering Group on Measurement*. The Equalities Review. The London School of Economics, 2007. Online na: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20100807034701/http://archive.cabinetoffice.gov.uk/equalitiesreview/upload/assets/www.theequalitiesreview.org.uk/paper1equality.pdf>
- CARD, D. *The Effect of Unions on Wage Inequality in the U.S. Labor Market*. Cornell University: Industrial and Labor Relations Review, 2001. Online na: <http://davidcard.berkeley.edu/papers/union-wage-ineq.pdf>
- CAPPELLI, P. *Are Skill Requirements Rising? Evidence From Production and Clerical Jobs*. Industrial and Labor Relations Review 46, no. 3, 1993
- CARROLL, CH. C. *Why do the Rich Save So much? The Economic Consequences of Taxing the Rich*. Cambridge: Harvard University Press, 2002. Online na: <http://www.nber.org/papers/w6549.pdf>
- CASHELL, B. W. *The Fall and Rise of Household Savings*. Congressional Research Service, no. 7-5700, 2009. Online na: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1662&context=key_workplace
- COWELL, F. A. *Measuring Inequality. LSE Perspectives in Economic Analysis*. Oxford University Press, 2009. Online na: http://darp.lse.ac.uk/papersdb/cowell_measuringinequality3.pdf
- DALY, M., VALETTA, R. *Inequality and Poverty in the United States: The Effects of Rising Dispersion of Men's Earnings and Changing Family Behavior*. FRBSF Working Paper 2000-06. San Francisco: Federal Reserve Bank of San Francisco. Online na: <http://www.frbsf.org/economic-research/files/wp00-06bk.pdf>

- ECONOMIC POLICY INSTITUTE. *The Productivity-Pay Gap*. Washington, 2014. Online na: <http://www.epi.org/productivity-pay-gap/>
- FAO. *Policy Impacts on Inequality: Decomposition of Income Inequality by Income Sources*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2006. Online na: http://www.fao.org/docs/up/easypol/446/decomp_inequlty_by_source_053en.pdf
- FRANK, R. H., COOK, P. J. *The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*. New York: Penguin Books. 1996. ISBN 0-02-874034-3
- FREEMAN, R. *America Works: Critical Thoughts on the Exceptional U.S. Labor Market*. New York: Russell Sage Foundation, 2007. ISBN 978-0871543264
- FRIEDMAN, M. *Choice, Chance, and Personal Distribution of Income*. The University of Chicago Press: *Journal of Political Economy*, 1953, s. 277-290
- GABAIX, X., LANDIER, A. *Why has CEO pay increased so much?* MIT: *Quarterly Journal of Economics*, 2007. Online na: <http://economics.mit.edu/files/1769>
- GALLO, CESAR. *Economic Growth and Income Inequality: Theoretical Background and Empirical Evidence*. University College London. Londýn. 2002. Working Paper No. 119. ISSN: 1474-3280. Online na: <https://www.bartlett.ucl.ac.uk/dpu/publications/latest/publications/dpu-working-papers/WP119.pdf>
- GOLDIN, C., KATZ, H. *Long-Run Changes In The U.S. Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing*. Cambridge: National Bureau Of Economic Research. 2007.
- GORNICK, J. *Gini in the bottle*. New York: The Economist, 2013. Online na: <http://www.economist.com/blogs/democracyinamerica/2013/11/inequality-america>
- Holbrook Holdings. *Corporate Profits vs. Worker Compensation. Who will win out?* Portland, 2016. Online na: <http://www.holbrookholdings.com/corporate-profits-vs-worker-compensation-who-will-win-out/>
- HOLZER, H. J., DANZIGER, S. *Are Jobs Available for Disadvantaged Workers in Urban Areas?* Institute for Research on Poverty: Discussion Paper No. 1157-98, 1998. Online na: <http://www.irp.wisc.edu/publications/dps/pdfs/dp115798.pdf>
- HOWELL, D. R., *The Collapse of Low-Skill Wages: Technological Change or Institutional Failure?* Levy Economics Institute Policy Brief No. 29, 1997. Online na: <http://njfac.org/index.php/us13/>
- LERMAN, R. I., SCHMIDT, S. R. *An Overview Of Economic, Social, And Demographic Trends Affecting The U.S. Labor Market*. The Urban Institute Washington, D.C., 1999. Online na: <https://www.dol.gov/oasam/programs/history/herman/reports/futurework/conference/trends/trends.pdf>

- LEVY, F. MURNANE, R. J. *The New Division Of Labor: How Computers Are Dreating The Next Job Market*. Princeton University Press, 2004. ISBN: 978-0691124025
- LEVY, F., TEMIN, P. *Inequality and Institutions in 20th Century America*. Cambridge: National Bureau Of Economic Research, 2007. Online na: <http://www.nber.org/papers/w13106.pdf>
- MACMILLAN, P. *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics: Confrontation or Convergence?* New York: St. Martin's Press, 1991. ISBN 978-0-312-05356-7
- MALÁ, Z., ČERVENÁ, G. *Dekompoziční analýza příjmové nerovnosti v České republice*. Central European Review of Economic Issues, 2012. Online na: <http://dspace.vsb.cz/handle/10084/90369>
- MARTIN, J. P., FÖRSTER, M. *Inequality in OECD countries: the facts and policies to curb it*. The University of Melbourne: Faculty of Business and Economics, 2014. Online na: http://insights.unimelb.edu.au/vol15/01_martin.html
- MOBERG, D. *Treaty of Detroid Repealed*. In These Times and The Institute for Public Affairs, 2007. Online na: <http://inthesetimes.com/article/3408>
- MÖLLERS, J. *Außerlandwirtschaftliche Diversifikation im Transformationsprozess: Diversifikationsentscheidungen und -strategien ländlicher Haushalte in Slowenien und Mazedonien*. Universität Hohenheim, 2006. ISBN 3-938584-14-9. Online na: https://opus.uni-hohenheim.de/volltexte/2007/165/pdf/Moellers_2006_UH.pdf
- My Budget 360. *U.S. Household Debt Nearly Twice as High as Annual Wages and Salaries: Inflating the Consumer Debt Bubble with Student Loans and Auto Debt*. based on Federal Reserve Economic Data, 2015. Online na: <http://www.mybudget360.com/household-debt-twice-as-high-as-household-wages-salaries-student-debt/>
- NOAH, T. *The Great Divergence: America's growing inequality crisis and what we can do about it*. New York: Bloomsbury Press, 2012. ISBN 978-1-60819-635-7
- NORMAN, J. *What are equality and diversity?* The University of Edinburg, 2015. Online na: <http://www.ed.ac.uk/equality-diversity/about/equality-diversity>
- Organization for Economic Cooperation and Development. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. Paris: OECD, 2011. Online na: <https://www.oecd.org/els/soc/49499779.pdf>
- Organization For Economic Cooperation And Development. *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?* OECD Forum on Tackling Inequality. Paris: OECD, 2011. Online na: www.oecd.org/dataoecd/32/20/47723414.pdf
- ORRELL, D. *Economyths: How the science of complex systems is transforming economic thought*. Icon Books Ltd. Londýn, 2012. ISBN 978-184831-219-7
- PALLEY, T. I. *Financialization: What It Is and Why It Matters*. Washington, D.C: The Levy Economics Institute and Economics for Democratic and Open Societies, 2007. Online na: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_525.pdf

- PIKETTY, T. *The Economics of Inequality*. Harvard: The Belknap Press of Harvard University Press, 2015. ISBN 978-0-674-50480-6
- PIKETTY, T., SAEZ, E. *Income Inequality in the United States, 1913-1998*. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, 2001. Online na: <http://www.nber.org/papers/w8467.pdf>
- RYLE, B. *Wages vs. Corporate Profits*. Wealth Daily, 2015. Online na: <http://www.wealthdaily.com/articles/the-real-culprit/6276>
- SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. *Ekonomie*. 18. vydání. Praha: NS Svoboda, 2010. ISBN 978-80-205-0590-3
- SEN, A. *On Economic Inequality*. Gloucestershire: Clarendon Press, 1973. ISBN 0198281935
- Statistics of Income. *SOI Tax Stats - Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income*. Internal Revenue Service. Washington. 2016. Online na: <https://www.irs.gov/uac/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income>
- STIGLITZ, J. E. *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. New York: W. W. Norton, 2013, s. 6. ISBN 978-0-393-34506-3
- The Economist. *The problem with profits*. The Economist: Business in America section, 2016. Online na: <http://www.economist.com/news/leaders/21695392-big-firms-united-states-have-never-had-it-so-good-time-more-competition-problem>
- U.S. Census Bureau. *1940 to 2010 Decennial Censuses*. 2008 National Population Projections, 2012. Online na: https://www.census.gov/newsroom/cspan/1940census/CSPAN_1940slides.pdf
- WESTERN, B., ROSENFELD, J. *Unions, Norms, and the Rise in U.S. Wage Inequality*. American Sociological Review 76. 2011. Online na: <http://asr.sagepub.com/content/76/4/513.short>
- Z.G. *A three-headed hydra*. The Economist, 2014. Online na: <http://www.economist.com/blogs/freexchange/2014/07/measuring-inequality>
- ZIMMERMANN, K. A. *History of Computers: A Brief Timeline*. New York: Live Science, 2015. Online na: <http://www.livescience.com/20718-computer-history.html>
- ZUPPINGER, J. *Big corporations own health food companies*. Piece of Plastic Blog, 2012. Online na: <http://pieceoplastic.com/index.php/5333/big-corporations-own-health-food-companies/>

Přílohy

Rok		Čisté peněžní příjmy	Hrubé peněžní příjmy	Platy a mzdy	Dividendy	Příjmy z podnikání	Prodej aktiv	Důchody a renty	Příjmy ze sociálního zabezpečení	Daň z příjmu
2014	G	0,489	0,593							
	Gk			0,514	0,611	0,431	0,798	0,367	0,084	0,735
	Sk			0,669	0,025	0,037	0,068	0,065	0,055	0,142
	Rk			0,981	0,998	0,953	0,997	0,746	0,544	0,999
	Gk*			0,504	0,610	0,411	0,795	0,274	0,046	0,734
	Pk			0,689	0,031	0,031	0,111	0,037	0,005	-0,175
	gk			1,029	1,246	0,840	1,625	0,560	0,094	0,763
Ek			0,020	0,006	-0,006	0,043	-0,029	-0,050	-0,034	
2013	G	0,484	0,583							
	Gk			0,512	0,583	0,436	0,787	0,363	0,079	0,724
	Sk			0,685	0,022	0,037	0,052	0,067	0,057	0,137
	Rk			0,982	0,998	0,956	0,997	0,720	0,554	0,999
	Gk*			0,502	0,582	0,417	0,785	0,261	0,044	0,724
	Pk			0,710	0,027	0,032	0,084	0,036	0,005	-0,170
	gk			1,038	1,203	0,861	1,621	0,540	0,091	0,759
Ek			0,026	0,005	-0,005	0,032	-0,031	-0,052	-0,033	
2012	G	0,482	0,573							
	Gk			0,509	0,545	0,432	0,773	0,350	0,076	0,705
	Sk			0,698	0,022	0,039	0,041	0,069	0,058	0,129
	Rk			0,991	0,997	0,970	0,994	0,880	0,673	1,000
	Gk*			0,504	0,543	0,418	0,768	0,308	0,051	0,705
	Pk			0,730	0,025	0,034	0,066	0,044	0,006	-0,159
	gk			1,047	1,128	0,869	1,595	0,640	0,106	0,769
Ek			0,033	0,003	-0,005	0,024	-0,025	-0,051	-0,030	
2011	G	0,487	0,578							
	Gk			0,511	0,546	0,033	0,823	0,345	0,075	0,712
	Sk			0,694	0,022	0,002	0,045	0,076	0,055	0,129
	Rk			0,983	0,998	0,268	0,995	0,865	0,559	0,999
	Gk*			0,502	0,545	0,009	0,818	0,298	0,042	0,711
	Pk			0,717	0,024	0,000	0,075	0,047	0,005	-0,158
	gk			1,032	1,120	0,018	1,682	0,613	0,087	0,770
Ek			0,023	0,003	-0,002	0,031	-0,029	-0,050	-0,030	
2010	G	0,470	0,555							
	Gk			0,500	0,504	0,425	0,739	0,341	0,073	0,689
	Sk			0,716	0,018	0,039	0,028	0,003	0,057	0,123
	Rk			0,994	0,995	0,974	0,996	0,894	0,665	1,000
	Gk*			0,497	0,501	0,414	0,736	0,305	0,049	0,689
	Pk			0,756	0,019	0,035	0,044	0,002	0,006	-0,153
	gk			1,056	1,065	0,880	1,565	0,648	0,104	0,759
Ek			0,040	0,001	-0,005	0,016	-0,001	-0,051	-0,030	
2009	G	0,468	0,550							
	Gk			0,495	0,478	0,430	0,722	0,330	0,069	0,682
	Sk			0,733	0,018	0,039	0,022	0,008	0,057	0,119
	Rk			0,996	0,997	0,979	0,995	0,834	0,678	1,000
	Gk*			0,493	0,477	0,421	0,719	0,275	0,047	0,682
	Pk			0,772	0,018	0,035	0,034	0,005	0,006	-0,148
	gk			1,053	1,019	0,900	1,536	0,588	0,100	0,759
Ek			0,039	0,000	-0,004	0,012	-0,003	-0,052	-0,029	
2008	G	0,490	0,584							
	Gk			0,506	0,598	0,452	0,856	0,348	0,078	0,718
	Sk			0,703	0,025	0,038	0,057	0,004	0,048	0,131
	Rk			0,986	0,999	0,972	0,998	0,802	0,552	0,999
	Gk*			0,499	0,598	0,440	0,855	0,280	0,043	0,717
	Pk			0,717	0,031	0,034	0,099	0,002	0,004	-0,161
	gk			1,019	1,221	0,898	1,745	0,571	0,088	0,772
Ek			0,014	0,006	-0,004	0,042	-0,002	-0,044	-0,030	
2007	G	0,502	0,601							
	Gk			0,506	0,629	0,447	0,828	0,348	0,082	0,736
	Sk			0,662	0,027	0,038	0,102	0,004	0,043	0,134
	Rk			0,986	1,000	0,947	0,998	0,794	0,547	0,999
	Gk*			0,499	0,629	0,424	0,826	0,276	0,045	0,736
	Pk			0,658	0,033	0,032	0,168	0,002	0,004	-0,164
	gk			0,994	1,253	0,844	1,645	0,550	0,089	0,775
Ek			-0,004	0,007	-0,006	0,066	-0,002	-0,039	-0,030	

Rok		Čisté peněžní příjmy	Hrubé peněžní příjmy	Platy a mzdy	Dividendy	Příjmy z podnikání	Prodej aktiv	Důchody a renty	Příjmy ze sociálního zabezpečení	Daň z příjmu
2006	G	0,497	0,594							
	Gk			0,501	0,610	0,455	0,822	0,349	0,069	0,731
	Sk			0,671	0,024	0,040	0,096	0,003	0,041	0,133
	Rk			0,986	0,999	0,941	0,998	0,803	0,563	0,999
	Gk*			0,494	0,610	0,428	0,820	0,280	0,039	0,730
	Pk			0,667	0,030	0,035	0,158	0,002	0,003	-0,164
	gk			0,993	1,226	0,861	1,650	0,564	0,078	0,771
	Ek			-0,004	0,005	-0,006	0,062	-0,001	-0,038	-0,030
2005	G	0,491	0,587							
	Gk			0,499	0,584	0,455	0,821	0,330	0,060	0,727
	Sk			0,685	0,022	0,042	0,090	0,003	0,033	0,132
	Rk			0,988	0,999	0,975	0,999	0,838	0,572	0,999
	Gk*			0,493	0,583	0,444	0,820	0,276	0,034	0,727
	Pk			0,687	0,026	0,038	0,150	0,002	0,002	-0,163
	gk			1,003	1,187	0,903	1,668	0,562	0,070	0,762
	Ek			0,002	0,004	-0,004	0,060	-0,001	-0,031	-0,031
2004	G	0,480	0,571							
	Gk			0,495	0,564	0,437	0,817	0,319	0,059	0,709
	Sk			0,713	0,021	0,042	0,071	0,003	0,033	0,129
	Rk			0,991	0,998	0,968	0,999	0,866	0,562	0,999
	Gk*			0,491	0,563	0,423	0,816	0,277	0,033	0,708
	Pk			0,730	0,025	0,037	0,121	0,002	0,002	-0,160
	gk			1,023	1,173	0,881	1,702	0,577	0,070	0,759
	Ek			0,017	0,004	-0,005	0,050	-0,001	-0,031	-0,031
2003	G	0,468	0,555							
	Gk			0,492	0,506	0,432	0,803	0,306	0,057	0,695
	Sk			0,737	0,018	0,042	0,050	0,004	0,034	0,126
	Rk			0,988	0,999	0,953	0,997	0,826	0,544	0,999
	Gk*			0,486	0,506	0,412	0,801	0,252	0,031	0,694
	Pk			0,766	0,019	0,037	0,086	0,002	0,002	-0,157
	gk			1,039	1,081	0,880	1,711	0,540	0,066	0,749
	Ek			0,029	0,001	-0,005	0,036	-0,002	-0,031	-0,032
2002	G	0,454	0,550							
	Gk			0,492	0,463	0,436	0,798	0,312	0,056	0,699
	Sk			0,743	0,017	0,042	0,043	0,004	0,033	0,137
	Rk			0,988	1,000	0,991	0,996	0,875	0,551	0,999
	Gk*			0,486	0,462	0,432	0,795	0,273	0,031	0,699
	Pk			0,796	0,017	0,040	0,075	0,002	0,002	-0,174
	gk			1,071	1,019	0,951	1,752	0,602	0,067	0,728
	Ek			0,053	0,000	-0,002	0,032	-0,001	-0,031	-0,037
2001	G	0,457	0,561							
	Gk			0,499	0,480	0,436	0,813	0,315	0,061	0,690
	Sk			0,729	0,019	0,040	0,055	0,004	0,031	0,150
	Rk			0,993	1,000	0,996	0,996	0,848	0,550	0,999
	Gk*			0,495	0,479	0,434	0,810	0,267	0,034	0,690
	Pk			0,789	0,020	0,038	0,097	0,002	0,002	-0,184
	gk			1,083	1,048	0,950	1,770	0,583	0,073	0,769
	Ek			0,060	0,001	-0,002	0,042	-0,001	-0,029	-0,034
2000	G	0,470	0,584							
	Gk			0,506	0,523	0,441	0,799	0,349	0,063	0,717
	Sk			0,692	0,023	0,038	0,097	0,003	0,029	0,158
	Rk			0,995	0,998	0,981	0,997	0,794	0,536	0,999
	Gk*			0,503	0,522	0,433	0,797	0,277	0,034	0,717
	Pk			0,741	0,025	0,035	0,164	0,002	0,002	-0,195
	gk			1,070	1,111	0,920	1,695	0,589	0,072	0,772
	Ek			0,049	0,003	-0,003	0,067	-0,001	-0,027	-0,036