

Materiál 6

Redistribuční role státu

1.1 Teorie rozdělování

Ekonomická teorie vychází z představy, že se neustále opakující proces výroby statků odehrává ve čtyřech vzájemně propojených rovinách:

1. Produkce statků, hmotných i nehmotných, ve specializovaných výrobních jednotkách.
1. Rozdělení výsledků společné produkce mezi účastníky přerozdělení takto získaných prostředků státem nebo jinou veřejnou institucí.
2. Řešení rozporu mezi subjektem jako specializovaným producentem statků a subjektem jako univerzálním spotřebitelem uspokojujícím své potřeby.
3. Spotřebou statků jako zdrojem pro udržování ekonomických subjektů a jejich rozvoj.

K vysvětlení problému rozdělování lze přistoupit jak z hlediska sociálně ekonomické a historické determinace nebo jako k modelu založeném na určitých principech. Přitom přemýšlet o rozdělování pouze v jedné rovině je pojetí dost problematické.

Důvodem toho je skutečnost, že ekonomické principy jsou v procesu rozdělování úzce propojeny se sociální organizací (stát, církve i jiné politické instituce) a zde se integrují s ekonomickými organizacemi (podniky, malovýroby, domácnosti). Konkrétní forma rozdělování je pak odvozena od politické nebo náboženské hierarchické struktury.

Pokud vyjdeme ze základních tří typů rozdělování¹, získáme následný obraz:

- reciprocita,
- redistribuce,
- směna.

Reciprocitou se rozumí situace, kdy dominují společenské normy, společnost provázána vzájemnými povinnostmi, pomocí a vzájemnými dary. Tím je předurčeno přidělování statků. Sociální stránka společnosti je určena hlavně společenskými institucemi a podpořena vzájemnými rituály.

Redistribuce je zde chápána jako princip rozdělování, založený na výkonu vůči centru, kdy příslušníci společnosti plní své úkoly a jsou jim centrem přidělovány prostředky a podle úvahy centra jsou jim přidělovány i spotřební statky. Pod centrem se může skrývat řada historických struktur (král, velekněz, otrokář, plánovací komise atp.). Charakterem ekonomického centra je

¹ Definoval je K. Polanyi ve stati *Reciprocity, Redistribution and Exchange* in Polanyi, K. et al. *Trade and Market in the Early Empires*. New York: Macmillan Publishing Co. Inc., 1957.

pak dána sociální strana procesu rozdělování, neboť zde politické organizace sehrávají hlavní roli při koncipování rozhodnutí (rada, dvůr, parlament).

Princip směny vychází z představy, že celospolečenská kooperace je poměřována trhem a subjekt nadaný vlastnickými právy vstupuje do svobodných směnných vztahů. Rozdělování se pak realizuje prostřednictvím cenového mechanismu trhu. Sociálně zde sehrávají rozhodující roli ekonomické organizace, neboť ty určují charakter trhu a tím i cenového mechanismu.

Vlastní teorie rozdělování má snahu systematicky popsat rozdělení příjmů (důchodů) ve společnosti (kategorie toku) a rozdělení majetkových aktiv (kategorie zásob).

Pod kategoriemi toku rozumíme ekonomické veličiny (procesy), které se měří za určité časové období (den, měsíc, rok) a jsou v čase proměnlivé. Kategoriemi stavu (zásob) označujeme ekonomické veličiny, jejichž velikost je měřena k určitému datu např. 31. 12. 2020.

Z hlediska ekonomie dále rozdělování důchodů členíme na rozdělování osobních příjmů a funkcionální rozdělení důchodů. Akcent při rozdělování osobních důchodů je kladen na důchody jako prostředky získávané jedinci nebo domácnostmi. U funkcionálního rozdělení důchodů sledujeme problém makroekonomického rozdělování podle typu příjmu důchodu, tj. mzda, zisk, úrok a renta a jak souvisí tyto kategorie s produkčními faktory. Tyto metodologické přístupy jsou spolu úzce propojeny a mnohdy je nelze v praxi přesně odlišit. Např. jak odlišit část práce vlastníka na mzdu za odvedenou organizační a řídicí práci a co získává z titulu vlastnictví, tj. kapitálový příjem. Obzvlášť když si tento příjem stanoví sám.

1.1.1 Funkcionální rozdělení příjmů

Funkcionální rozdělení příjmů je tradičně sledováno z důvodů důležitosti pro chod ekonomického mechanismu. Má vliv na problematiku tempa růstu, proporcionality mezi spotřebou a investicemi, postavení jednotlivých sociálních tříd a vrstev ve společnosti, mezinárodní dělbu práce atd. Je však nutno poznamenat, že na základě odlišných paradigmat jednotlivých směrů ekonomického myšlení jsme často svědky rozdílných výpovědí o důvodech a potřebných korekcí rozdělování.

Z hlediska ekonomického myšlení lze tyto přístupy rozdělit na dva základní², a to:

- princip nadhodnoty,
- marginální princip.

Z hlediska principu nadhodnoty se jedná o ricardiánské a neoricardiánské pojetí (D. Ricardo, T. R. Malthus, J. S. Mill, P. Sraffa aj.) a marxistické pojetí (K. Marx, F. Engels, K. Kautsky, V.

² Viz KALDOR, N. *Alternative Theories of Distribution in Essays on Value and Distribution*. London: Gerald Duckworth and Co. Ltd., 1960.

I. Lenin, M. Morishima aj.). Zásadní rozdíl mezi ricardiánským a marxistickým pojetím hodnoty spočívá v tom, že marxismus odděluje hodnototvorné a cenotvorné procesy. Jde o to, že i když jsou vzájemně spjaté, jejich dynamiku ovlivňují rozdílné faktory.

S jistou mírou problému lze říci, že u D. Ricarda v oblasti mzdy a zisku je rozhodující pojem minimální mzda, tj. systém se snaží rozdělit vytvořený produkt ve prospěch zisku a nájemnímu pracovníkovi se dostává pouze základní obživy. Což je dobře, neboť zaměstnanec má vysokou pracovní morálku, aby se uživil. Za základ mzdy je považována přirozená cena práce. „Práce má tak jako všechny ostatní věci, které se kupují a prodávají a jejichž množství se může zvětšovat nebo zmenšovat, svou přirozenou a tržní cenu. Přirozená cena práce je cena, která je nutná, aby dělníci mohli existovat a udržovat svůj rod, aniž by se zvětšoval nebo zmenšoval.“ (RICARDO, D. *Zásady politické ekonomie a zdanění*. Praha: SNPL, 1956, s. 73)

Kolem ní cena kolísá pod vlivem nabídky a poptávky. Růstem zisku a tím i zdrojů akumulace kapitálu vede, prostřednictvím nárůstu produktivity, ke zlevnění prostředků nutných pro udržování pracovních sil. Jakýkoliv moment zmenšující možnost akumulace kapitálu je mu brzdou. „Mzda by měla být přenechána slušné a svobodné konkurenci na trhu a neměla by být kontrolována zásahy zákonodárství.“ (RICARDO, D. c. d., s. 82) Odsuzuje proto jakékoliv poskytování podpory, odmítá zásahy státu a říká, že „každý přítel chudých si musí vřele přát, aby tyto zákony (chudinské F.V.) byly zrušeny“. (RICARDO, D. c. d., s. 82) Rentu chápe jako část nadproduktu, který je přidělován na základě pronájmu, tj. realizace vlastnických práv.³

Z marxistického hlediska je systém rozdělování historicky determinován pro jednotlivé sociálně ekonomické formace. V kapitalismu je založen na rozporném působení individuálně (soukromě) vynakládané práci a jejím společenským charakterem, který se realizuje ve směnných vztazích na trhu. Zde se vytváří hodnota statků jako společenský vztah realizovaný prostřednictvím cen. Výhodiskem pro stanovení mzdy je tu hodnota pracovní síly, která je určena pracovní dobou nutnou pro výrobu statků potřebných k reprodukci pracovní síly.⁴ Hodnota pracovní síly je proměnná, neboť se změnami ve výrobních technologiích, dělbě práce a její organizaci mění celkový rozsah pracovní doby nutné k pořízení statků sloužících k její reprodukci.

Úrok, zisk a renta jsou přeměněné formy nadhodnoty, která se transformuje na základě společenských vztahů a vzájemné konkurenci subjektů do těchto podob. Renta zde vychází z pojetí monopolního vlastnictví půdy (přírodních faktorů) a jejich omezeného množství, úrok „není nic jiného než část zisku (a ten opět není nic jiného než nadhodnota, nezaplacená práce),

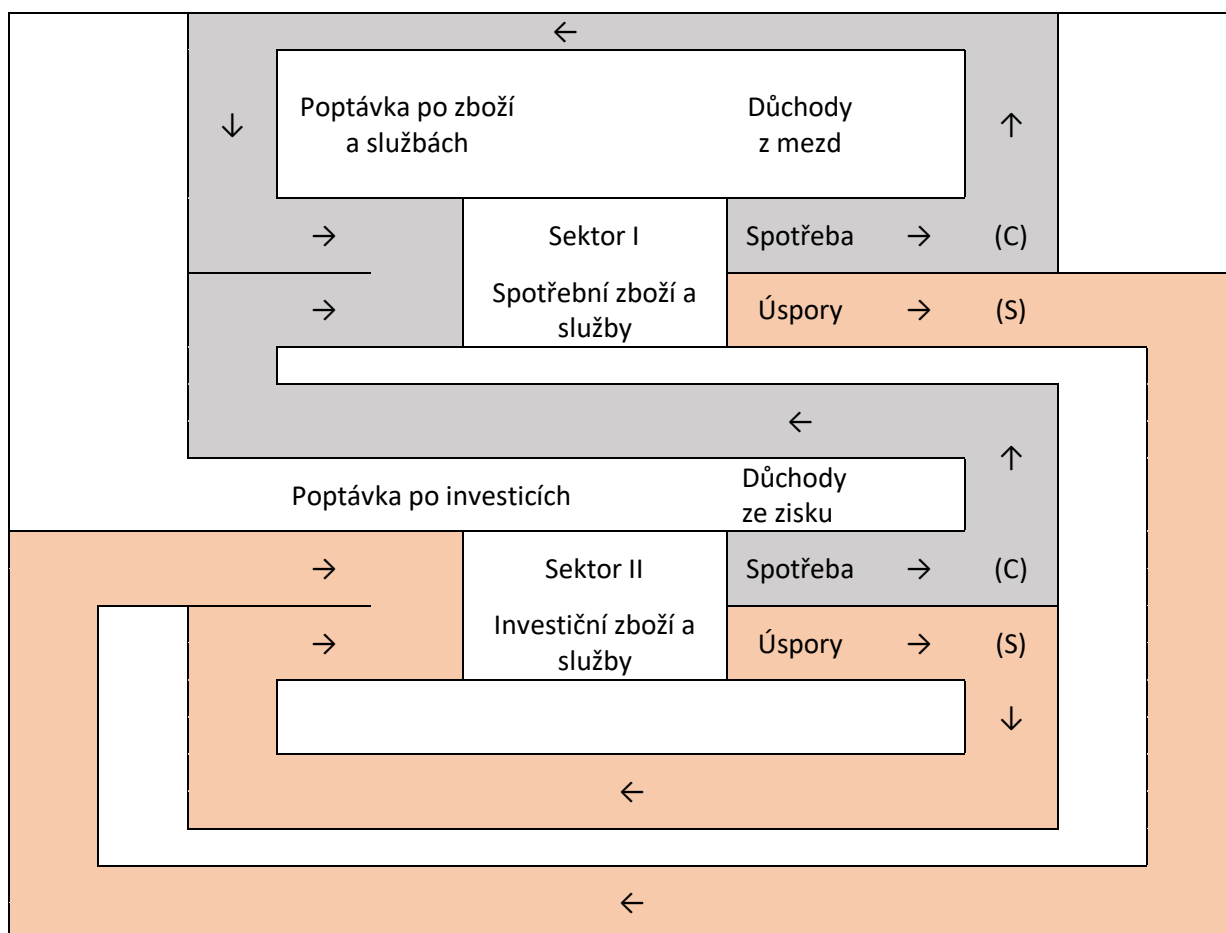


³ Bližší analýza ricardiánského přístupu viz SCHLICHT, E. *Einführung in die Verteilungstheorie. Mit Beiträgen von K. Polanyi, H. Codere, R. Heilbroner, D. Ricardo, N. Kaldor, A. K. Sen, E. Schlicht, P. Garegnani, Ch. Kennedy, E. S. Phelps, L. L. Pasinetti, J. E. Meade, J. E. Stiglitz*. Rowohlt, Reinbek bei Hamburg, Rowohlt Taschenbuch, Verlag GmbH, 1976, s. 20-32. Tato kniha kromě zobecnění přístupu přináší také německé překlady důležitých statí k teorii rozdělování.

⁴ Viz MARX, K. *Kapitál I*. Praha: SNPL, 1954, s. 189-194. Patří sem náklady na obživu, udržení rodiny a demografickou reprodukci i vzdělání a získání potřebné praxe. To je proměnné se stupněm vyspělosti společnosti a potřeb hospodářství.

kteřý průmyslový kapitalista platí vlastníkovi cizího kapitálu“. (Marx, K. *Teorie o nadhodnotě (čtvrtý díl „kapitálu“)* III. Praha: SNPL, 1968, s. 457)

OBRÁZEK 9: MARXŮV DVOUSEKTOROVÝ MODEL



Základní kvantitativní poměry při rozdělování vytvořeného produktu řeší Marx ve dvousektorovém modelu prosté a rozšířené reprodukce. Zde pracuje se sektorem výrobních prostředků (investic) a spotřebních předmětů (spotřeba) a odpisy.⁵ Dále tyto myšlenky rozvinul Lenin⁶ a později se staly součástí sovětského výhledu politické ekonomie a další autoři (M. Kalecki, O. R. Lange, K. Laski aj.). Představu o základních tocích si lze udělat z obrázku č. 9.

Východiskem marxistického tvrzení o rozdělování za kapitalismu je tendence k nerovnováze systému. Ta je dána předpokladem technického růstu organického složení kapitálu. Jinak řečeno v produktu neustále klesá podíl živé práce (mezd) a roste podíl zvěčnělé práce (kapitálu). Znamená to, že při celkovém růstu produktu (Y) roste podíl kapitálu (odpisů, K). Nárůst

⁵ Viz MARX, K. *Kapitál II*. Praha: SNPL, 1955, kap. 20 a 21.

⁶ Viz LENIN, V. I. *O takzvané otázce trhů*. Spisy I. Praha: Svoboda, 1951.

produkce na základě produktivity práce má za důsledek pokles relativního podílu mezd (W) a tím dochází k pomalejšímu růstu celkové spotřebitelské poptávky než produkčních kapacit.

Je to podobné tvrzení jako u keynesiánského pojetí rozdělování produktu. Vychází se z rovnice uzavřené ekonomiky, kterou můžeme zapsat takto:

$$Y = C + S(I) \Rightarrow 1 = \frac{C}{Y} + \frac{C(I)}{Y} \Rightarrow 1 = c + s,$$

kdy předpokládáme, že sklon ke spotřebě (c) roste s důchodem ($\Delta > Y$) pomaleji než sklon k úsporám (s), neboť při vyšší úrovni důchodu se odkládá relativně větší část důchodu. To vede k nárůstu podílu úspor na celkovém produktu a tím i růstu investic (I). Důsledkem je rychlejší přírůstek kapacit a při relativním poklesu spotřeby dochází k jejich nevyužití. Z toho vyplývá nutnost státního zásahu.

V marginalistické teorii rozdělování mizí přímá souvislost mezi rozdělovacími a sociálními skupinami. Metodologicky se vychází z předpokladu, že mzda není výchozí kategorií, ale je odvozena od mezní produktivity faktoru práce. Firma, která maximalizuje svůj zisk, zaměstná dodatečného dělníka, který jí stojí dodatečné náklady, tj. mzda. Vůči tomu stojí dodatečný přírůstek produkce vyjádřený nárůstem tržeb. Přírůstek absolutně roste, ale relativně klesá, což vede k tomu, že pokud je roven 0, systém docílil maxima zisku a dále se nezvyšuje. Pokud existuje nabídka na trhu práce, dochází ke snížení mezd a naopak. Tímto mechanismem vzniká rovnovážná mzda.

Na stejném základě se tvoří v neoklasické teorii i podíl zisku, úroku a renty v případě kapitálu a půdy (přírodních faktorů). Vzhledem k tomu, že jsou tyto faktory považovány za substituty, vyrovnávají se působením kolísání cen nabídky a poptávky.

Teorie mezní produktivity v podstatě určuje rozdělování na základě stanovení poptávky po jednotlivých faktorech. Tím jsou také určeny jednotlivé ceny výrobních faktorů. Zásadní rozdíl od ekonomických klasiků se nachází v jednotném principu stanovení těchto cen. Teoretické předpoklady, zejména pokud zvolíme model dokonalé konkurence, vedou k tomu, že mezní hodnota práce odpovídá nominální mzdě a mezní hodnota kapitálu nominálnímu zisku či úroku. Protože příjem z produkčního faktoru vyvozujeme z jeho množství krát jeho cena, pak jde i o teorii rozdělování.

Makroekonomickou variantou marginalistické teorie rozdělování jsou závěry vyplývající z Cobb-Douglasovy produkční funkce. Zde se předpokládá, že vytvořený produkt se rozděluje mezi oba faktory a je relativně stabilní. V originální stati je to zformulováno následně: „Dosud jsme předpokládali, že „normální“ produkce P' by se produkovala s daným množstvím práce a kapitálu za normálních podmínek. Tyto normální podmínky jsou však neuskutečnitelné. Například se předpokládá, že „produktivní síla“ průměrného dělníka nebo dolar stále kupní síly je konstantní po celé období... Nyní je možno použít matematickou analýzu na normální výrobu P', ale není ji možné použít na skutečnou výrobu P, pokud neuděláme (nebo zatajíme) určité další předpoklady...“

- Věcný objem produkce je proporcionální objemu produkce jen na základě samotné výroby.
- Libovolnou odchylku P od P' je možné znázornit pouze změnou v hodnotě koeficientu $L^{3/4}$ a $C^{1/4}$, takže vždy

$$P = b * L^{\frac{3}{4}} * C^{\frac{1}{4}},$$

kde hodnota b není závislá na L a C .

Tyto dva předpoklady se přijímají v souladu s platnou zásadou zanedbávat kvantitativní účinky sil, pro které nemáme kvantitativní údaje. Koeficient b má postihnout všechny účinky takovýchto činitelů. Z přijetí těchto předpokladů vyplývá na základě matematické analýzy, že:

1. Mezní produktivita práce je $3/4 P/L$.
2. Mezní produktivita kapitálu je $1/4 P/C$.
3. Produktivita celkové práce je $3/4 P$.
4. Produktivita celkového kapitálu je $1/4 P$.
5. Elasticita produktu vzhledem na malé změny v práci je $3/4$.
6. Elasticita produktu vzhledem na malé změny kapitálu je $1/4$.

To přisuzuje za zkoumané období $3/4$ produktu práce a $1/4$ kapitálu. To znamená, že malá procentuální změna v práci má trojnásobný účinek, než by způsobila stejná procentní změna v kapitálu.“ (COBB, CH. W. a P. H. DOUGLAS. *Teória výroby*. In: *Investície, rovnováha, optimálny rast. Zborník statí svetových ekonómov*. Bratislava: Vydavateľstvo Pravda, 1970, s. 52-56)

Později byly v dalších pracích (R. M. Solow, K. J. Arrow, H. B. Chenery aj.) tyto myšlenky i koeficienty rozvíjeny i revidovány, ale princip v podstatě zůstává stejný. Ve standardním neoklasickém pojetí není prostor pro faktory ovlivňující tržní sílu, sociální chování či zohlednění rozdělovacích konfliktů vyplývajících z realizace nějaké politiky.

Problémem makroekonomického neoklasického pojetí se jeví velikost kapitálu bez ohledu na ceny různých investičních statků a tím i různé míry zisku. Jak prokázal neoricardiánec Piero Sraffa, teprve když mzdy budou rovny, bude se shodovat hodnotový poměr mezi čistým produktem a výrobními prostředky v každém odvětví.⁷ Základní obtížnost je v tom, že pokud neoklasici „začali obnovovat ortodoxní teorii...zapomněli, že problém měření kapitálu a pojetí zisku jako prvku nákladů nebyl nikdy vyřešen... je v koncích, když hodnota kapitálu není závislá na míře zisku“. (ROBINSONOVÁ, J. *Hodnota a cena*. In SRAFFA, P. c.d., s. 179)

Přes tyto teoretické výhrady zůstává neoklasická teorie nejrozšířenější. Důvodem je pojetí metodologického individualismu značnou částí ekonomů a nemalou zásluhu na tom hraje i to, že mnoho ekonomů dává přednost pozitivní ekonomii před normativní. Pro stručné zaznamenání je zapotřebí se zmínit o pojetích N. Kaldora a M. Kaleckého. Jejich modely

⁷ Blíže viz SRAFFA, P. *Výroba zboží pomocí zboží (Úvod ke kritice ekonomické teorie)*. Praha: Svoboda, 1970, kap III. Proporce mezi prací a výrobními prostředky.

rozdělování vycházejí z Kaldorovy téze, že „kapitalisté vydělávají, co utratí a dělníci utrácí, co vydělávají“. Jinak řečeno, podnikatelé jako celek stojí před rozhodováním o velikosti výdajů a k tomu plánují příjmy. Základem Kaldorových úvah je rozdílnost sklonu k úsporám vzhledem k různým příjmům, přitom míra úspor ze zisků je větší než míra úspor z mezd.

Kaldor⁸ rozdělil vytvořený produkt nejprve na investice a spotřebu kapitalistů a mzdový fond, což odpovídá poptávce po investičních statcích, spotřebě kapitalistů a dělníků. Zároveň zvolil předpoklad, že produkt Y je roven celkové poptávce D .

$$D = C + I,$$

kde C je celková spotřební poptávka. Dále předpokládá, že mzdový příjem $w * N$ (mzda krát počet zaměstnaných) se rozpadá na spotřebu a úspory, dané sklonem k úsporám s_N . Ze zisku Z taktéž vyplývá sklon k úsporám s_K , který je větší než u mezd. Úspory z mezd označíme S_N a ze zisku S_K . Přitom platí:

$$S_N = s_N * (w * N); \quad S_K = s_K * Z; \quad 0 \leq s_N < s_K \leq 1.$$

Spotřeba je rozdíl mezi důchodem a úsporami.

$$C_N = w * N - S_N = (1 - s_N) * w * N; \quad C_K = Z - S_K * Z = (1 - s_K) * Z$$

Poptávka celkem je pak součet C_N a C_K .

$$C = C_N + C_K = (1 - s_N) * w * N + (1 - s_K) * Z$$

Také platí, že zisk je důsledkem rozdílu mezi produktem Y a celkovou sumou mezd $w * N$.

$$Z = Y - w * N$$

Proto lze vyjádřit spotřebitelskou poptávku v souvislosti na podílu mezd (Λ) na Y a lze napsat:

$$C = [1 - (\Lambda s_N + (1 - \Lambda) s_K)] Y.$$

Z hlediska stanovení investic vychází Kaldor z toho, že investice jsou pevnou částí produktu. Z Keynesiánského pohledu jde zde o autonomní investice příslušné k určité výši produktů.

$$I = y * Y$$

Proto lze vyvodit tuto souvislost pro celkovou poptávku.

⁸ KALDOR, N. *Alternative Theories of Distributions*. In: *Essays on Value and Distribution*, London: Gerald Duckworth & Co, Ltd, 1960. Výklad modelu in: SCHLICHT, E., c.d., s. 38-39.

$$D = [1 + y - \Lambda s_N + (1 - \Lambda) s_K] * Y * \frac{\partial D}{\partial \Lambda} = (s_K - s_N) * Y > 0$$

Je-li poptávka větší než produkt, tak cenová hladina bude růst a poklesnou reálné mzdy $w = v/p$. Tím bude klesat i podíl mezd. Vzniká proces snižování spotřebitelské poptávky, neboť důchody z mezd se budou více orientovat na spotřebu než důchody z kapitálových zisků. D se snižuje tak dlouho, až dojde k vyrovnání s Y . Obdobně klesají ceny, pokud je $D < Y$, tj. nabídka celkového produktu. Reálné mzdy rostou až do dorovnání $D = Y$. Míra mezd pak nabývá hodnot, pro které platí v rovnici celkové poptávky rovnost $D = Y$, a to:

$$\Lambda = \frac{s_K - y}{s_K - s_N}$$

Kalecki přinesl do rozdělování vztahy nedokonalé konkurence.⁹ Jestliže od dob A. Smitha se rovnováha mezi ekonomickými subjekty chápala jako rovnováha moci a možností mezi relativně stejně vlivnými subjekty, pak v nedokonalé konkurenci mají subjekty rozdílné možnosti ohledně docilování vyšších zisků. Pro Kaleckého je mzdový podíl na produkci určován dvěma faktory.

1. stupeň monopolizace na trhu pracovních sil a míra koncentrace u centralizace produkčních jednotek
2. podíl nákladů na suroviny k nákladům na pracovní sílu

Podíl mezd na produktu je důsledkem těchto mikroekonomických úvah, zisky jsou zde stanoveny obdobně jako u Kaldora, tj. rozhodující jsou autonomní rozhodnutí vlastníka kapitálu o výdajích. Současné přístupy navazující na Kaleckého rozdělovací model preferují myšlenku, že rozdělování má významný vliv na akumulaci kapitálu a tím i tendenci dlouhodobého růstu. Např. model Rowthorn-Dutt-Amadeo považuje za důležité spojení mezi využitím výrobních kapacit a očekáváním zisku. Tento moment dle autorů určuje rozhodnutí o akumulaci. Podle dalšího modelu Bhaduri-Marglin jsou zdůrazněny jednotkové náklady práce pro investiční rozhodnutí podnikatelů. Rozhodnutí přijatá na základě jejich vyhodnocení mohou vést k expanzi či snížení ekonomické aktivity.

Snaha vysvětlit příčiny nerovnosti je spjata z nutností zdůvodnit její vznik na základě teorie rozdělování. V zásadě dva různé principy vedou k různým dalším modelům, které se snaží zdůvodnit smysl a logiku primárního dělení produktu.

Klasické přístupy vycházejí z předpokladu, že příjmové složky jednotlivých tříd jsou důsledkem členění na nutný produkt a nadprodukt. V dlouhodobém pojetí mohou být variabilní a učebnicové výklady neoklasického pojetí (obvykle Cobb-Douglasova produkční funkce) mohou být stabilní. V tom se shodují i s postkeynesiánskými představami. Stabilita podílu

⁹ KALECKI, M. *The Problem of Financing Economic Development*. Indian Economic Review 2(3) 1-22, 1955.

mezd na vytvořeném produktu, ale neobstála v empirickém zkoumání.¹⁰ Význam Kaleckého teorie rozdělování spočívá v přijetí předpokladu umožňující modelování i déletrvajících etap vzrůstu nebo poklesu podílu mezd (zisků).

1.1.2 Osobní rozdělení příjmů

V předchozí subkapitole byly popsány základní přístupy ekonomické teorie k otázce, jak se rozděluje vyrobený produkt. V tomto případě se jednalo o primární rozdělení vytvořených důchodů a tím i určení výše mezd, zisků, úroků a renty. Teorie rozdělení osobních příjmů je v podstatě o zachycení sekundárního rozdělení, tj. jakým způsobem dochází k transformaci primárních příjmů v sekundární. Často se pro tento proces používá termín přerozdělování. Přístup této skupiny teorií k vysvětlení nerovnosti je opětovně určen paradigmaty ekonomických škol nebo eticko-sociálními představami. Proto v literatuře existuje řada různých tvrzení při interpretaci stejné empirické základny. V některých případech má i volba kritérií, podle nichž jsou uspořádána data, rozdílnou metodologii a tím i rozdílná empirická tvrzení.

Vyjdeme-li např. z rozdělování na základě mikroekonomické teorie mezní produktivity, vysvětlení rozdílu příjmu je důsledkem rizika pracovní aktivity, různé přitažlivosti podmínek, za kterých je práce vykonávána nebo se snaží problém objasnit z titulu tržní síly vzniklé díky svazům zaměstnavatelů nebo odborovým sdružením. Vstupují sem neekonomické faktory jako různé typy diskriminace, osobnostních charakteristik příjemců mezd nebo zaměstnavatelů a dalších psychologických faktorů. Může se jednat o náhodné stochastické procesy nebo o procesy závislé na kvalitě pracovní síly (teorie lidského kapitálu).

Jiný typ zdůvodnění přináší teorie založené na preferenci existence hierarchického uspořádání společnosti a sociálních organizací a zděděných aktivech. Je totiž pravdou, že značná část soudobého ekonomického myšlení ignoruje vztah mezi zděděným majetkem a generováním příjmů z tohoto majetku. Z pravidla upřednostňují pouze toky, nikoliv však zásoby. Dá se však předpokládat, že s nárůstem obyvatel se v budoucnu tato otázka vyostří.

Další argumenty pro nerovnost v příjmech vyplývají z fungování ekonomického mechanismu. Mezi nejdůležitější patří:

1. Práce není homogenní a kvalifikovaná práce za stejnou jednotku času vytvoří větší hodnotu než práce jednoduchá. Pro její zabezpečení musí dostat pracovní síla větší mzdu.
2. Převis nabídky či poptávky po určitém typu konkrétní práce vede ke snížení/růstu mezd.
3. Problematika mužské a ženské práce.
4. Technický pokrok mění požadavky na množství a strukturu práce, což se projevuje na trhu.

¹⁰ Viz PIKETTY, T. *Kapitál v 21. století*. Praha: Euromedia Group, a.s. - Knižní klub, 2015, druhá část. Dynamika poměru mezi kapitálem a důchodem.

5. Vliv mezinárodního obchodu přináší tlak nízkých mezd mezi ekonomikami. Zboží náročné na nízkokvalifikovanou práci stlačuje domácí mzdy ve vyspělých zemích a zvyšuje mzdové požadavky vysoce kvalifikovaných pracovníků v rozvojových zemích.

Z hlediska neekonomických příčin nerovnoměrných příjmů je nutno se orientovat v sociologických teoriích. Je zde otázkou, zdali by se z jejich hlediska nemělo spíše hovořit o nerovnoměrném rozložení moci, která vede ke stanovení určité výše příjmů. Je např. velmi obtížné stanovovat výši platů v úřednickém aparátu, v justici, u politiků atp.

Problémy ve vykazování důchodů jsou ukryty i v samotné podstatě těchto ekonomických kategorií a jejich vykazování. První problém je vykazování příjmů osob samostatně výdělečně činných. Je obtížné zde vydělit velikost mzdy jako nákladu na vykonanou činnost a velikost zisku z titulu podnikání. Většinou si to statistiky řeší smíšeným příjmem a statistickým územ, kam se započítávají obě složky. Jiný problém je spjat s množstvím zaměstnaných v ekonomice. Např. když začnou zanikat pod vlivem mechanizace málo placená místa, počet zaměstnaných poklesne, a aniž by se cokoliv změnilo, poroste průměrná úroveň mezd.

Taktéž do úvah o přerozdělování vstupuje tzv. křížové rozdělování. Subjekt, domácnost může prodávat pracovní sílu, může také mít kapitálové příjmy z vlastnictví aktiv či pobírat rentu z pronájmu přírodních faktorů (půda). Souhrnný příjem domácností pak vyvolává řadu otázek o správnosti závěrů takovýchto analýz při nevyjasněnosti skutečné situace.

Jiné problémy interpretace nerovnosti vyplývají z přerozdělovacích procesů pod vlivem pohybu cenové hladiny (inlace) a jejich rozdílným dopadům na jednotlivé sociálně-ekonomické skupiny a vrstvy a jejím rozdílným projevům v různých sektorech a odvětvích ekonomiky. Tato existující mnohorozměrnost vyžaduje přesnou definici otázky, aby bylo jasno, jakým způsobem je možno získat adekvátní odpověď. Z důvodů metodik není vždy vedení statistických výkazů možné.

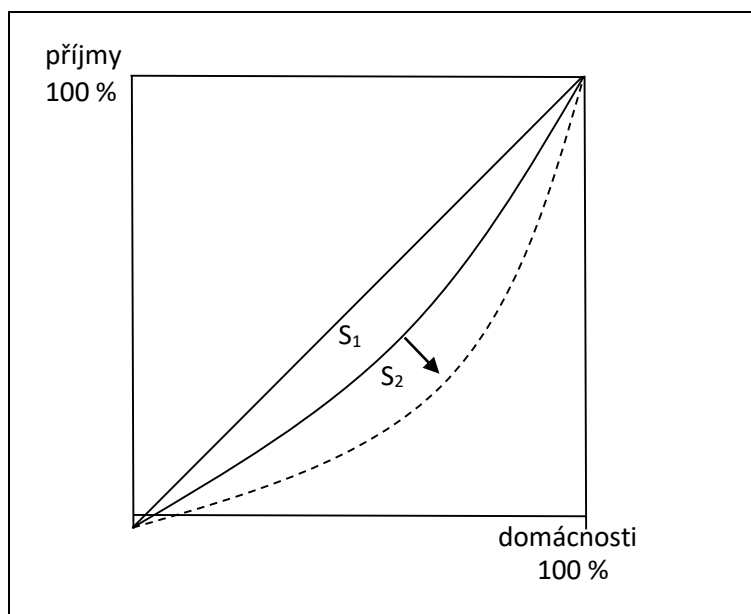
Jiné zkresení vychází ze sociálně ekonomických podmínek. Např. velikost společenské spotřeby vzhledem k individuálním příjmům (placené/neplacené školství, zdravotnictví, soukromý či veřejný důchodový systém atp.). Zároveň je zde i problém nelegálních (neregistrovaných) příjmů a výdajů. To vše má vliv na celkovou situaci ve společnosti.

Primární důchody tak získají jednotlivé ekonomické subjekty nejprve dělením na základě podílu na celkovém produktu, ale musí si mezi sebou rozdělit tuto část (mzdu, zisk, úrok a rentu). Tím vzniknout důchody zaměstnanců i zaměstnavatelů a tyto se přerozdělí pomocí přímých a nepřímých daní vztahených jak na důchody, tak na majetky a dojde také k sociálním transferům a dalším transferům (sociální pojištění, solidární dávky apod.). Tak získáme disponibilní důchody domácností, které mají tyto sociálně ekonomické kategorie ke tvorbě poptávky po zboží a službách.

Nejčastěji používanými metodami ke zjištění příjmového rozložení jsou Lorenzova křivka a Giniho koeficient. Podstata Lorenzovy křivky je v tom, že ukazuje, jaké procento domácností získává, jaké procento příjmů.

Rovná přímka znamená, že každé procento domácností získává stejné procento příjmů. Zakřivení vyjadřuje skutečnost, že když seřadíme domácnosti nebo jednotlivce v sestupném pořadí podle příjmu, pak nejvyšší příjmové skupiny mají největší podíl příjmů. Na grafu je zároveň znázorněno, jak se Lorenzova křivka posouvá z důvodu prohloubení příjmové nerovnosti (viz Obrázek č. 10).

OBRÁZEK 10: LORENZOVA KŘIVKA



Dalším nástrojem pro odvození nerovnosti je Giniho koeficient. Je vytvořen na podobném principu jako Lorenzova křivka. Hodnota 0 je situace, kdy všichni lidé mají stejný příjem, takže při uspořádání podle velikosti příjmu je zde rozdíl 0. Hodnota 1 znamená, že jeden člověk (domácnost) má veškerý příjem a ostatní jím nedisponují. Pro srovnání jednotlivých zemí je nutno zabezpečit, aby pro všechny země byla zabezpečena stejná metodika výpočtu i stejný způsob získávání dat. Problém je v tom, že zde nejsou zaznamenány odlišnosti uvnitř kvantilů.

Nejprve musí být jednotlivé důchody uspořádány podle velikostí a poté přichází rozdělení do stejně velkých skupin (kvantilů). Nejvíce používaná členění jsou buď decily (10 skupin) nebo percentily (100 skupin) a v některých případech jsou vymezeny kvartily či pentily (členění na čtvrtiny či pětiny). Srovnáváním v čase pak získáváme představu o změnách z hlediska nárůstu či snížení diferenciací příjmů. Zvýšení nerovnosti, tj. zvýšení důchodového rozpětí mezi kvantily, může vyvolávat vážné sociální otřesy a tím i otřesy ekonomického stavu společnosti.

Konkrétní akceptace nerovnosti je sice ovlivněna kulturně historickými ideami ve společnosti, takže přijetí její výše je různé v různých společnostech, ale všeobecně platí, že velmi nerovnoměrné rozdělení je nespravedlivé a vede k ohrožení existence dané společnosti.

Výpočet Giniho koeficientu vychází z Lorenzovy křivky. Je poměrem plochy mezi křivkou a úsečkou rovnoměrného rozdělení (diagonálou) s plochou trojúhelníků S_1 a S_2 . S_2 je plocha mezi křivkou a horizontální osou. Počítá se podle vzorce:

$$G = \frac{S_1}{S_1 + S_2} - \frac{\Delta}{2\mu}$$

Δ je střední definice (aritmetický průměr absolutních hodnot všech vzájemných rozdílů jednotlivých hodnot znaku - v našem případě příjmů),

μ je střední hodnota (průměrný příjem - \bar{M}).

Při konkrétních případech se používá dvojí metodika. V prvním případě známe pouze intervalové příjmové rozdělení a v druhém případě známe taktéž průměrné příjmy. Vzorce jsou:

$$G = \frac{\sum_{j=i}^v M[M_J(h) - M_J(d) \times K(p) \times [1 - K(p_1)]]}{\sum_{j=1}^{v-1} [M_J(h) - M_J(d) \times [1 - K(p_j)]]}$$

kde $M_J(h)$ je horní mezí intervalu,

$M_J(d)$ je dolní mezí intervalu,

P_J je relativní četnost v J -tém intervalu, pro $J = 1, 2, \dots$,

$K(P_J)$ je kumulativní součet relativních četností až do J -tého intervalu.

$$G = \frac{\Delta}{2\mu} = \frac{\sum_{j=1}^{v-1} (M_{j+1} - M_j) \times K(p_j) \times [1 - K(P_j)]}{M}$$

kde M_j je průměrný příjem v J -tém intervalu pro $J = 1, 2, \dots$

M je celkový průměrný příjem za všechny intervaly

$M_{j+1} - M_j$ je diference intervalových průměrných příjmů.

Mezi další ukazatele nerovnosti patří:

- kvantilová míra špičatosti, která je založena na poměru variačního rozpětí a rozpětí kvartilů

$$C = \frac{M_{max} - M_{min}}{M_{75} - M_{25}}$$

kde M_{\max} je maximální příjem, M_{\min} je minimální příjem, M_{75} je horní kvantil a M_{25} je dolní kvantil.

- nerovnoměrnost mezd (příjmů) lze spočítat na základě nejnižších a nejvyšších mezd pomocí nejnižšího a nejvyššího decilu, a to formou decilového rozpětí

$$D = \tilde{x}_{90} - \tilde{x}_{10}$$

nebo poměrem posledního a prvního decilu

$$d = \frac{\tilde{x}_{90}}{\tilde{x}_{10}}$$

- v EU se také používá ukazatel S80/S20 jako podíl úhrnu příjmů horních 80 % příjmového rozdělení dělený úhrnem příjmu na spotřební jednotku dolních 20 % příjmového rozdělení.

Informaci o změnách nebo rozdílech v podílu chudého obyvatelstva vystihuje poměr hodnoty mediánu \tilde{x} a průměru \bar{x} .

$$r = \frac{\tilde{x}}{\bar{x}}$$

Je-li $r = 1$, pak 50 % jednotek (domácností, zaměstnanců) má podprůměrný příjem a 50 % nadprůměrný. Je-li $r < 1$, převažuje počet s podprůměrným příjmem a $r > 1$ znamená navýšení množství jednotek s nadprůměrným příjmem.

Rozsah přerozdělení vyjadřuje index Robina Hooda.

$$RH = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^k [P_j - \frac{100}{k}]$$

kde P_i je relativní četnost pro i -tou kvantilovou skupinu, přičemž k je počet kvantilů. V praxi se obvykle vychází z decilových skupin.

Dále se v praxi používají také indexy Atkinsona a Theila, které se na základě dalších přístupů snaží určit nerovnost rozdělení. (JÍLEK, J. a J. MORAVCOVÁ. *Ekonomické a sociální indikátory. Od statistik k poznatkům*. Praha: Futura, 2007, s. 91-98)

1.1.3 Rozdělení majetku

V předchozím textu byla několikrát zmíněna existence kategorie stavu - majetku. Pro porozumění této problematice musíme nejprve stručně vymezit základní stavovou kategorii - národní bohatství.

Pod pojem národní bohatství rozumíme stav statků (hmotných i nehmotných), které má k určitému datu společnost k dispozici. Tato kategorie úzce souvisí s kategorií národní bohatství. Jde o to, jakou část přírodních zdrojů máme zahrnout do národního bohatství. Jiný definiční problém je jeho oceňování - jak např. ocenit umělecká díla, historické stavby atp. Proto musíme být opatrní k jeho vyčíslení. Z hlediska statistického zachycení se postupuje pomocí pořizovacích cen a jejich korekcí. To však nevystihuje jejich reálnou tržní hodnotu k určitému datu.

Národní bohatství z hlediska systému národních účtů se člení na tyto komponenty:

1. čistá finanční aktiva ve vztahu k nerezidentům
2. nefinanční aktiva
 - nevyráběná
 - vyráběná
 - cennosti
 - zásoby
 - fixní aktiva - hmotné a nehmotné.

Při posuzování problematiky rozdělování majetku narážíme na řadu problémů nejenom metodického a statistického charakteru, ale i momentů vyplývajících ze sociálně právního vnímání skutečnosti a konstrukcí vycházejících z charakteru společenských vztahů. Jedná se o takové rysy majetku jako je konkrétní formulace vlastnických kategorií - společná, společenská, soukromá, osobní, veřejná. Do toho vstupuje otázka skrývání majetku v daňových rájích, charakter nadací, církví aj. Jiným momentem ukazující na složitost je problematika patentů, licencí a jiných druhů duchodových aktiv (autorská práva), která se někdy neberou v úvahu. Jsou to otázky vyplývající z rozdílného pojetí - např. soukromé duchodové zabezpečení založené na kapitálu je bráno jako aktivum, nikoliv veřejný duchodový systém.

Avšak bez hlubších úvah se dá udělat závěr, že majetek sociálně silnějších, bývá podhodnocen vůči majetku sociálně slabších. I tak je nerovnoměrnost rozdělení majetku patrná. Tak např. podle zprávy renomované společnosti Oxfam publikované na Světovém ekonomickém fóru v Davosu (20.1.2020) 2183 miliardářů vlastní bohatství více než 4,600 miliardy lidí, tj. 60 % obyvatelstva planety. (<https://www.oxfam.org/en/press-releases/worlds-billionaires-have-more-wealth-46-billion-people>) Pro skutečný vliv vlastnění bohatství musíme ještě započítat koncentraci a centralizaci finančních aktiv, kdy pomocí tzv. „pákového efektu“ ovládá např. 20 % centralizovaný balík akcií, zbylých 80 % akcií rozptýlených vlastníků.

Příčinou nerovnoměrného rozdělení národního bohatství je dědictví, osobní vlastnictví a životní cyklus. V případě dědictví jde o to, že míra zdanění kapitálových výnosů je nižší než míra příjmů z mezd. To znamená, že při stejném příjmu a spotřebě může z dlouhodobého hlediska vlastník kapitálu zvyšovat svůj budoucí majetek, a tak si může zajistit vyšší růst

příjmů. Taktéž může investovat do relativně málo rizikových veřejných cenných papírů, takže budoucí růst daní na splátky veřejného dluhu je výhodný. Další modely¹¹ ukázaly, že na základě efektu složeného úroku v průběhu času vede k neomezené koncentraci bohatství blížící se téměř k 100 %. Zároveň ukazují, že zvýšená dědická daň by mohla účinně zastavit tuto tendenci, neboť vysoká koncentrace bohatství nepříznivě ovlivňuje ekonomický růst.

Osobní vlastnosti souvisí se schopností prosadit se v rámci panující sociálně ekonomické a politické situaci. Je to příklad toho, kdy se jistá osobnost dokáže ztotožnit s technologií či určitým typem užitku hodnoty (hudba, umělecké dílo a jiná tvořivost) a úspěšně ji uplatnit na trhu. Pokud je tato vlastnost spojena s vědomým získáváním aktiv, pak dochází k urychlené koncentraci majetku.

Značná část majetku prochází životním cyklem. Zde chápeme tvorbu bohatství jako součást života značné části obyvatel. Nejedná se zde o vysoké příjmy a převody vlastnictví zpravidla nesou v té výši, aby umožnily budoucí bezpracný život založený na držbě kapitálu. Je to proces, kdy počáteční majetek není příliš velký, rozmnožuje se během pracovní etapy člověka na základě spoření z příjmů. Majetek se tak zvyšuje až do ukončení pracovního období. Poté se udržuje a částečně zmenšuje až do rozdělení mezi dědice.

Koncentrace a centralizace bohatství má závažné důsledky pro způsob života sociálních struktur a jedinců. Držba bohatství vede k vytvoření určitého sociálního statusu, který zaručuje:

1. Vztah mezi bohatstvím a exkluzivním zaměstnáním.
2. Nízký sklon ke spotřebě vede k dodatečné tvorbě majetku.
3. S bohatstvím vzrůstá politická moc a tím jsou ve společnosti zabezpečovány příznivé podmínky pro další růst bohatství.

V prvním případě umožňuje bohatství navštěvování speciálních soukromých škol, na kterých se vytváří základy pro budoucí „sociální kapitál“, tj. vznikají vazby důležité pro další životní kariéru. Zabezpečení dobrých pracovních pozic znamená docílit vyšších příjmů a vytváří se tak možnost rychleji zbohatnout. V třetím případě jde o ovlivňování zákonodárského procesu ve svůj prospěch pomocí darů nebo úhrad nákladů na volební kampaň. V realitě se zpravidla tyto mechanismy integrují do jednoho procesu.

Společnost má nástroje na regulování těchto pro ni nepříznivých procesů. Jde o progresivní zdanění příjmů, dědickou daň, daň z majetku a také regulace pozemkové držby. Zdůvodnění jejich použití vychází jak z problémů reálné politiky (nárůst sociálních problémů, ekonomická nerovnováha, snaha získat voličské hlasy apod.) tak i z ideového přesvědčení o smyslu života. Z řady útoků stačí poukázat na názor F. Bacona „Cesty ke zbohatnutí jsou rozmanité a většina jich je špatná.“ (BACON, F. *Essaye*. In: FOUSTKA, B. *Lord kancléř Francis Bacon z Verulamů a jeho Essay*. Praha: Nákladem České akademie věd a umění, 1933, s. 109) „Nade vše však dlužno se postavit, aby poklady a peníze ve státě se nenahromadily v několika rukou.

¹¹ Základní přístup založený na modelech D. G. Champerowna, J. E. Stiglitze a B. Mandelbrota je článek FARGIONE, J. E., C. LEHMAN a S. POLASKY. *Entrepreneurs, Chance, and the Deterministic Concentration of Wealth*. PLOS ONE 6(7) e20728. In: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0020728>, 2011.

Neboť jinak mohl by stát mít velké zásoby a přece hladověti. A peníze jsou jako mrva, která není k užítku, leč když se rozhodí po zemi.“ (Bacon, c.d., s. 48) Jak je možno dedukovat z těchto výroků, i na počátku vzestupu naší moderní civilizace nechyběly hlasy podporující nutnost regulace bohatství a ať již vycházela z nábožensko-etických pozic či sociálně filozofických, provázela a provází ekonomické myšlení dodnes, byť ne vždy se stejnou intenzitou.

1.2 Problematika rovnosti a nerovnosti, spravedlnosti a nespravedlnosti

Ekonomie jako společenská věda se nemůže vyhnout i tématům, která se někomu mohou jevit jako nepřislušné k „čisté ekonomii“. Jak bylo výše řečeno, vlastní ekonomický mechanismus generuje nerovnost důchodů, které připadají na jedince či domácnosti. A v tomto momentu nemůže ekonomické myšlení „ukončit svoji existenci“ a prohlásit, že další zkoumání již do jeho okruhu nepatří. Je pro to několik důvodů:

1. Rovnost a nerovnost jsou momenty lidské existence a mají vliv na projevení potřeby. Tudíž vysvětlení poptávky či nabídky by bylo neúplné.
2. Rovnost a nerovnost mají svou biologickou stránku (věk, schopnosti, možnosti) i sociální stránku (organizace, společnosti, rozsah a kvalita vzdělávacího systému, preference hodnot) a samozřejmě ekonomickou stránku (množství zdrojů, jejich alokace, dělba práce, rozdělování a přerozdělování).
3. Spravedlnost a nespravedlnost nejsou pouze etické kategorie. Výsledky pokusů Franse de Waala a Sarah Brosnanové s malpami, publikované v roce 2003 prokázaly, že při porušení zásady stejné odměny za stejnou činnost dochází k porušení kooperace (Monkeys Reject Unequal Pay). V dalších pokusech zjistili, že reakce na nespravedlnost přichází tehdy, když se jedná o nepříbuzné jedince.¹²

Základní problém je ve skutečnosti, že člověk ke svému přežití potřebuje existovat ve společnosti, a to nejenom z důvodu biologické existence, ale také aby mohl existovat ve své sociální sféře bytí, která z biologického hominida dělá člověka. Pro pochopení tohoto stanoviska si autor dovolí uvést poněkud delší výrok od našeho předního odborníka Františka Koukolíka na problematiku vztahu mezi mozkem a chováním.

„Od ostatních živočichů se kromě jiného - někdy - odlišujeme vysokou mírou spolupráce mezi lidmi, kteří nejsou příbuzní, dokonce ve velkých skupinách. Nad to jsme - opět někdy- vysoce altruističtí. To se považovalo za biologickou záhadu, která se zdála být v rozporu se základními pravidly evoluce. Člověk se chová altruisticky, jestliže pro něj jeho akce znamená materiální náklady, obecněji viděno snižuje jeho biologickou zdatnost, za níž se považuje počet potomků schopných dalšího rozmnožování, přičemž tato akce přináší materiální výhodu nebo zvyšuje zdatnost druhé osobě. Lidský altruismus je založen na silné reciprocitě, tj. kombinace altruistického odměňování, které charakterizuje predispozice odměňovat jiné členy skupiny za

¹² Viz *Lidský smysl pro spravedlnost se vyvinul na podporu dlouhodobé spolupráce, navrhuje studii primátů 2020* (<https://cs.scienceres.com/98516-140918141151-79>)

kooperaci a za chování dodržující normy spjaté s altruistickým trestáním, což je tendence trestat druhé členy skupiny za porušení norem, a to i za cenu vlastní oběti. Lidé se silnou reciprocitou nesou „náklady“ na altruistické odměňování a trestání, i když z těchto druhů chování nemají žádný ekonomický zisk.“ (KOUKOLÍK, F. *Jádro*. Praha: Jádro, 2010, s. 97)

Problém pro zachování lidské společnosti je v tom, že většina lidí kooperuje podmíněně, tj. za předpokladu stejné účasti ostatních. Většina své úsilí zvyšuje, pokud jej zvyšují i ostatní. Pokud má být sociální spolupráce zachována, musí zároveň většina použít sankce vůči menšině, která nepřispívá ničím a pouze využívá výhod spolupráce. Z pokusů, které byly provedeny, vyplývá, „že přesvědčivá možnost trestu odstrašuje jak jedince, kteří kooperují nedostatečně, tak zcela sobecké hráče. Jakmile je zřejmé, že jedince, kteří kooperují málo a jedince sobecké je možné trestem postihnout, kooperují ostatní členové skupiny na vysoké úrovni“.
(KOUKOLÍK, F., c.d., s. 104-105)

Tyto hlubší vrstvy pojmů rovnost, nerovnost, spravedlnost a nespravedlnost jsou pak základem řady etických a morálních pojetí uvedených pojmů. Ty jsou z pravidla vsazeny do určitého myšlenkového systému (náboženského, filozofického, socio-kulturních hodnot) a v nich sehrávají svou roli. Tak např. ekonomické myšlení provází pojem spravedlivá cena. Otázku spravedlivosti při určování cen (což je jeden ze základních nástrojů spravedlivého rozdělování) nastolil v *Etice Nikomachově* Aristoteles¹³, pro Tomáše Akvinského platí, že „bude-li cena vyšší než hodnota věci nebo bude-li naopak věc hodnotnější než cena, bude zmařena spravedlivá rovnost. Tudíž draze prodávati statek nebo laciněji kupovati, než je jeho hodnota, jest samo v sobě nespravedlivé a nedovolené“.
(VAŠEK, B. *Spravedlnost v životě hospodářském*. Praha: Tiskem a nákladem akciové tiskárny v Praze II., Karlovo náměstí č. 5-6, 1931, s. 232-233)

Tomáš Akvinský si zároveň uvědomoval problém trhu, tj. různost cen a různost potřeb. Říká „je nutno, aby byly míry prodejných věcí na různých místech různé, pro různost hojnosti a nedostatku věcí, protože kde je věcí větší nadbytek, jsou obyčejně větší míry. V každém případě mají vládci obce vymeziti, jaké jsou spravedlivé míry prodejných věcí, uváživše podmínky míst a věcí. A proto není dovoleno nedbáti těchto mír stanovených zvykem nebo veřejnou mocí“.
(*Sancti Thomae Aquinatis, Summa Theologiae*. Latinsky s českým překladem. Olomouc: Krystal, 1937-1940. Secunda Secundae Partis II-IIq, 77 a 2 ad 2)

Problémem z hlediska ekonomického vnímání rovnosti a nerovnosti, spravedlnosti a nespravedlnosti je věcný obsah těchto širších kategorií, které se nevztahují pouze k ní. Základní otázkou je, zdali rovnost vztáhnout k abstraktnímu člověku z univerzálně nastavenými potřebami a preferencemi nebo k biologicky a sociálně determinované bytosti z různými a proměnlivými potřebami a referencemi. Ve sféře naturální ekonomiky, kde jsou potřeby primární, je řešení jasné a rovnost ve spotřebě neexistuje. V momentu existence finančních důchodů se nám již problém komplikuje. Je rovnost pojímána jako velikost důchodu nebo míra uspokojení potřeb jedinců? Je rovnost na různé jedince nerovností?

¹³ Blíže viz ARISTOTELES. *Nikomachova Etika*. Praha: Rezek, 1996. Kniha V. Spravedlnost a právo.

Obdobně je možno uvažovat nad ekonomickým obsahem spravedlnosti, kdy stejné chování je posuzováno stejně. Jenomže představme si příklad, kdy dva zemědělci, jeden menší a druhý ekonomicky silnější, budou chtít koupit rozprodávané obecní pozemky. Kdo je koupí v otevřené liciaci, není asi pochyb, ale je spravedlivé, že menší subjekt nemá rovnou šanci jako velký subjekt. Můžeme také uvažovat o bankách. Nechá společnost zkrachovat velkou banku, kdy to ohrozí značné množství subjektů nebo malou banku, kdy důsledky budou lokální? A příklady „příliš velký, aby padl“ jsou běžnou součástí ekonomického života. A je to spravedlivé nebo účelné? Avšak je zřejmé, že systém postavený na nespravedlivých základech je sociálně velmi křehký a dříve nebo později v závislosti na dalších podmínkách se zhroutí. Proto ekonomie nemůže opomíjet úvahy o ekonomické spravedlnosti a rovnosti, o roli státu a dalších veřejných organizací při nastolování rovnosti a spravedlnosti - při nejmenším udržování společensky snesitelného stavu.

Na druhé straně existují velmi vážné argumenty pro určitou míru nerovnosti a míru tolerance nespravedlnosti. Jde o to, že ve společnosti musí existovat motivace a ta nemůže mít podobu pouze v rovině morální. Neboť pokud je společnost založena na produkci statků, musí být i určité zohlednění lidské práce a jejího podílu na vytvořených statcích. Jinak společnost není schopna zakročit vůči nekooperujícím jedincům a skupinám.

To se odráží na tom, že každá lidská společnost má určitou hierarchizaci a je zřejmé, že čím je společnost vyspělejší a sociálně komplikovanější, tím vznikají i složitější hierarchické vazby a přerozdělovací procesy vedoucí k nerovnosti důchodů jsou sofistikovanější. Proto reálné pojetí rovnosti v sobě ukrývá i určitý typ nerovnosti. Ve zdravé společnosti je však tato nerovnost spojena s vykonáváním společensky potřebných funkcí. Ignorování této skutečnosti ve svém důsledku vede k odmítnutí dané nefunkční nerovnosti. Jako příklad si můžeme zvolit fakt vybírání místních poplatků a mýtného feudály. Pokud sloužily k údržbě cest nebo vydržování zbrojních oddílů zabezpečujících ochranu teritoria, byly funkční a bylo tolerováno i jejich částečné zneužívání. Ale v momentu, kdy se formuje centrální stát se svou byrokratickou správou, je toto právo i násilnými formami odňato.

Pojetí rovnosti, nerovnosti, spravedlnosti a nespravedlnosti je nutné chápat v historických souvislostech a v panujících podmínkách fungování ekonomického mechanismu. Veřejnoprávní dimenze pak souvisí s komplexním bytím společnosti a s její změnou se mění její role a instituce. Primární role od náboženských struktur přechází ke vzdělávacím a výchovným, od rodových a rodinných institucí k samosprávných a centralizovaným, osobní přístupy začínají ustupovat administrativním atp. Celá problematika se může transformovat v moderní společnosti do odcizených forem, u nichž mnohdy není jasná podstata problému, nýbrž převažují „scholasticky nesrozumitelné“ fráze, které nic neřeší nebo zakrývají problém.

Dle našeho názoru pro praktickou aplikaci rovnosti a nerovnosti, spravedlnosti a nespravedlnosti je nutné také řešit otázku účelovosti a užitečnosti „kdo chce udržet malé podniky (za každou cenu) jako účel, shledává užitečným i statní doplňování jejich výnosů, třebaš tlumilo jejich snahu po hospodárnosti. Kdo nechce udržování malých podniků se zřetelem (jen) u národní celkové výrobnosti jako účelu (jako málo výrobní), shledá takové statní subvence škodlivými, byly užitečnými k udržování malých podniků, jsou škodlivými výrobně

(z hlediska národní výroby)“ (ENGLIŠ, K. *O poznávání a hodnocení*. Bratislava: Nákladem právnickej fakulty slovenskej univerzity v Bratislave, 1947, s. 127) Řešení není na úrovni těchto účelů, ale je nutno interpretovat takovýto problém o jeden řad výše, tj. zvažovat nikoliv subvence jako součást konkrétního účelu, ale jako součást fungování celé společnosti. Morálně etické problémy jsou tak bezprostředně svázány s redistribuční funkcí státu, z ekonomického hlediska je však musíme dávat do souvislosti s účelovostí, aby nepřevážily negativní důsledky takovýchto rozhodnutí.

1.3 Vymezení státu blahobytu

Klasické ekonomické myšlení vycházelo z představy, že odpovědnost za blahobyt nese každá rodina sama za sebe. K tomu, aby to mohla činit, má panovat svoboda, vlastnická práva a rovnost před zákonem. Stát je zde chápán jako organizace, která se stará o procesy, kdy je racionálnější svěřit jejich běh této organizaci. Její rozsah má být omezen na minimum, tak aby zbytečně nespotožbovala prostředky, které racionálněji užije domácnost (jednotlivec). Jeho vynakládání prostředků je daleko efektivnější, než když to udělá státní organizace za něj.

Jenomže praxe států, které zavedly občanské zákoníky, odstranily privilegia šlechty násilnými i mírnými prostředky, ať provedly revoluce zdola nebo reformy shora, dlouhodobě nic takového nepřinesly. Došlo ke zlepšení celkové situace, ale vnitřní rozpory narůstaly, pauperizace určitých sociálních vrstev vzrostla, a tak jako reakce na protestní hnutí (utopický socialismus, komunismus, marxismus, anarchismus, odborové hnutí) došlo ke změnám v koncepci státu. V ekonomii tak vzniká směr myšlení, který se snaží vybudovat při udržení základních postulátů klasické a neoklasické ekonomie stát blahobytu (Welfare state).

DEFINICE



Pod státem blahobytu se rozumí takový model státu, který se na základě dalekosáhlých a širokých opatření snaží zabezpečit materiální, sociální a kulturní vzestup blaha svých občanů. V teorii i praxi existuje řada variant státu blahobytu. Někdy je stát blahobytu a sociální stát považován za synonymum, jindy se prosazuje koncepce, že sociální stát je takový stát, který pomáhá občanům v mimořádných situacích, pokud se do nich dostaly nevlastní vinou. V jiných pojetích je stát blahobytu omezován na vybudování základních systémů sociální ochrany, jindy v sobě integruje komplexní péči o člověka a rozsáhlé a vynutitelné vládní předpisy. Také se objevuje pojetí státu jako základu pro sociálně tržní ekonomiku. Stát je zde chápán jako dodavatel meritorních statků pro své občany.

Dříve než přikročíme k základnímu načrtnutí pojetí státu blahobytu, musíme ještě rozlišit rozdíl mezi ním a sociální politikou. Pod pojmem sociální politika zpravidla rozumíme zásah

do životních podmínek občanů ve vymezené oblasti. Sociální politika jako vědomá aktivita je naplňována různými vládními i nevládními subjekty a existuje v organizované společnosti odedávna (starost o přestárlé, pomoc matkám s dětmi, starost o sirotky atd.). Stát blahobytu je způsob vykonávání veřejné správy - od získávání, přes přerozdělování až po použití zdrojů, vznik specifických organizací, jejich strukturu a funkční propojení, způsob spolupráce s nevládními organizacemi, ideovou koncepci vytyčující cíle, měření efektivity i kontroly jejich naplnění.

V rámci vymezení sociální politiky císař (král, vévoda atd.) určoval míru blaha jednotlivců a skupin a pokud měl pojetí širší vládní odpovědnosti, pak vykonával „sociální ochranu“ vdov, sirotků, zchudlé šlechty, ale i rodů, které soustředěním u dvora panovníka mohly realizovat mimořádné důchody. Stát blahobytu vzniká až jako výsledek procesů spjatých s nástupem průmyslové revoluce, postupnou přeměnou společnosti jako reakce na otřesy, které tuto modernizace provázejí.

Podle G. Esping - Andersena (*The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Polity, 1990) můžeme rozeznat tři základní typy státu blahobytu:

1. liberální,
2. konzervativní,
3. sociálně demokratický.

V prvním typu je rozsah státních aktivit příliš omezen. Stát jedná za určitých podmínek, které jsou nastaveny v systému. Sociální pojištění a další univerzální veřejné systémy jsou však menšího rozsahu a mnohdy jsou vykonávány soukromými společnostmi na ziskovém principu (zdravotní pojištění, školství aj.). Vliv přerozdělování na držbu majetku je nižší.

V druhém případě mají sociální jistoty vyšší ohodnocení, jsou založeny na existenci sociálních statutů. Má zde silný vliv křesťanská a další náboženská morálka a etika. Povinnosti jsou udržovány tradičními rodinnými vztahy. V rámci systému výraznou roli sehrávají tradiční paternalistické vztahy, spolupráce uvnitř komunit a mezi nimi.

Třetí koncepce je založena na univerzálním občanském principu, který je bezrozdílně vztažen k obyvatelstvu. Je postaven ve značné míře na netržních principech a zároveň je deklarován nezávisle na rodinné podpoře. Je charakterizován i značnou mírou přerozdělování.

Někdy se vyčleňuje tzv. nerozvinutý (rudimentární) stát blahobytu. Jedná se o státy, které nepatří mezi nejrozvinutější z ekonomického hlediska, ale snaží se aplikovat v omezené míře přístupy vyspělých zemí. Výraznou roli zde sehrávají tradiční rodinné vztahy. Posledním typem, který je diskutován je postsocialistický stát blahobytu. Jde o implementování různých přístupů základních typů do předchozího většinou celospolečenského mechanismu zabezpečení. Ten sice již nedominuje, mnohdy však ještě přežívá v neformálních institucionálních způsobech řešení sociální situace.

Z hlediska způsobu financování můžeme vydělit dva základní modely:

- Beveridgeův systém, který je založen na silném podílu daní.
- Bismarckův systém, který má silné zastoupení sociálního pojištění.

První známe formy, které souvisely s vědomým ovlivňováním společnosti za účelem zvýšení blahobytu, jsou spojeny s indickým vládcem Ašókou. Vznikly ve 3. století př. n. l. na základě náboženského systému. Zavedení dharmy (náboženství nebo cesta) znamenalo mimo jiné vzdání se válek a zabíjení, ideologické ovlivňování, zavedení léčebných zařízení pro lidi i zvířata, tvorbu veřejného prostoru (odpočívárny, studny, háje a sady), zákaz zbytečných obětí a vytvoření kontrolní organizace, která bděla na dodržování dharmy.

Zvláštní formou byla Římská republika a císařství. V rámci řešení sociálních konfliktů Gaius Gracchus prosadil roku 123 př. n. l. zákon o zrní, kterým přiděloval bezplatné nebo dotované obilí. Ve 3. století n. l. bylo obilí nahrazeno chlebem a rozšířily se dodávky olivového oleje a císař Aurelián nařídil dodávky vína a vepřového masa. To trvalo až do pádu Západořímské říše roku 476 n. l. Bezplatně byly nabízeny i hry.

Taktéž v islámském náboženství byl zakotven princip daňové platby na sociální účely tzv. „zakát“, který je dodnes jedním z pěti pilířů islámu a povinnou formou platby daně z příjmů ve výši 2,5 %. Ten platí všichni jedinci vydělávající nad základní příjem.

Ve středověké křesťanské Evropě byla sociální stránka života společnosti svěřena církvi, takže byla organizována v rámci náboženské obce a řadových bratrů a sester. Moderní sociální stát zakládá Otto von Bismarck v 80. letech 19. století v císařském Německu. Začalo se s budováním pojištění vůči rizikům s pracovištěm, zároveň se přenesly výsady junkerské třídy na všechny Němce. V téže době se ve Švýcarsku prosadil tovární zákon (1877), který omezoval pracovní dobu a zaváděl dávky v mateřství. Zde vznikla taktéž řada zákonů (s různým rozšířením v jednotlivých kantonech) umožňující vznik domovů pro seniory, pomoc v nouzi atp.

Těmito zákony se inspirovalo i Rakousko-Uhersko, kdy za vlády Eduarda von Taaffeho vyšly právní předpisy regulující sociální postavení dělnické třídy v rakouské části. Po Druhé světové válce, kdy sociálně demokratické strany opustily marxismus, se stát blahobytu stal jejich politickým cílem. Avšak vlna „modernizace“ labouristickou stranou ve Velké Británii, Schroederovy reformy v SRN vedly k rozpačitým výsledkům spjatými s politickými programy a postupnému ústupu od tohoto cíle. Proto dochází k „daňové konkurenci“, přesunu produkčních center, mezinárodní migraci atd., a to bez ohledu na vládnoucí politickou stranu. Tyto procesy objektivně zeslabují úlohu státu v řízení ekonomických procesů.

Teoretickým základem státu blahobytu je teorie blahobytu. Její formování v tradiční teoretické ekonomii proběhlo poměrně pozdě. Důvodem byly historicky nutné etapy, které nejprve ztotožnily bohatství a tím i blahobyt s penězi. V klasickém ekonomickém myšlení se vše odvíjelo od hledání zdrojů bohatství, za něž byl považován souhrn statků ve společnosti. Rakouská škola nastolila individuální pohled ze strany poptávajícího subjektu, kterýžto téměř

bez jakéhokoliv sociálního a historického určení určoval charakter ekonomiky. Základem ekonomických úvah o blahobytu se stal na přelomu 19. a 20. století etický hédonismus Benthama, Sidgewicka, Edgewortha a Marshalla. Události první světové války a po ní vedly k vystoupení G. Myrdala a L. Robbinse proti myšlence porovnávání užitečnosti.

Výhrady Robbinse¹⁴ se dají charakterizovat tím, že porovnání mezi subjekty není možné, aniž akceptujeme soudy vycházející z ekonomických koncepcí. A pokud je provedeme, můžeme je formalizovat v podobě Bergsonově funkci blahobytu.¹⁵ Tím Bergson posunul společenskou funkci blahobytu vhodnou pro soubor etických norem i mimo pozitivní ekonomii. Tím propojil hédonistickou sumaci s paretovskou optimalizací. Díky tomu se rodila nová teorie blahobytu (A. P. Lerner, N. Kaldor, J. Hicks aj.). Základní souhrnná tvrzení byla pak vytvořena O. Langem, P. Samuelsnem a R. J. Van de Graaffem. Ti všichni však tou či onou mírou nereagovali na základní práci A. C. Pigoua, *The Economics of Welfare* (1920), ve které se autor pokusil o systematický ekonomický výklad blaha.

Athur Cecil Pigou (1877-1959) byl jednou z vůdčích postav ekonomického myšlení ve Velké Británii v 1. pol. 20. století. Snad jediný, kdo ho zastínil, byl jeho žák a kritik J. M. Keynes. Po absolvování Cambridge, kde mimo jiné vystudoval ekonomii u A. Marshalla, začal zde učit v roce 1901. Pod jeho vlivem preferoval normativní ekonomii a začal se věnovat teorii blahobytu. Od roku 1908 až do roku 1943 byl profesorem ekonomie na Cambridge.

Jeho největším dílem na toto téma byla práce *The Economic of Welfare*. London: Macmillan, 1920, která má 953 stran a ve svých šesti částech, 80 kapitolách a třech přílohách přinesla řadu nových přístupů (koncept externalit, Piguovu daň aj.). Tím se stal „otcem“ soudobých úvah obzvláště v oblasti environmentální ekonomiky. Jeho systematický výklad je založen na kardinálním přístupu k užitečnosti.

Kardinalistická teorie užitečnosti je představa, že uspokojení potřeb člověka je změřitelné jednotkami užitečnosti. A tato jednotka užitečnosti se dá vztáhnout k nákladům na její získání. Vychází z Gossenových zákonů, jejichž předpokladem je racionální chování ve smyslu touhy zvýšit užitek. První zákon říká, že při stálé spotřebě je užitečnost každé další jednotky nižší než předchozí a druhý zákon se snaží popsat rovnováhu spotřebitele v naturální ekonomice pomocí mezních užitečností zboží. Cena zboží v penězích je faktorem omezujícím spotřebu, pak platí:

$$\frac{\Delta U / \Delta x_j}{p_i} = \frac{\Delta U x_j}{p_j}$$

kde U je užitečnost, x_{ij} je množství i-tého/j-tého produktu, p_{ij} je cena i-tého/j-tého produktu.

¹⁴ Byly publikovány ve stati ROBBINS, L. *Interpersonal Comparison of Utility*. Economic Journal XVIII, 1938, s. 635-641.

¹⁵ Viz BERGSON, A. *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics*. *Quarterly Journal of Economics*. LII, 1938, s. 310-334.

Ordinalistická teorie užitečnosti je založena na předpokladu, že preference jednotlivců nelze změřit kvantitativně, ale spotřebitel se rozhoduje na základě kombinací statků, které dokáže hodnotit. Tento přístup byl uveden do ekonomie F. Edgewothem, V. Paretem a I. Fischerem. Rozšířil ji R. Allan a J. Hicks. Podle ní je spotřebitel schopen uspořádat výběr pomocí preferencí (indiferencí) a platí zde zásada tranzitivity ($A > B, B > C \Rightarrow A > C$). Zároveň dává přednost většímu než menšímu množství statků. Taktéž se předpokládá, že v případě stejného zboží je spotřebitel považuje za rovnocenné.

Tento přístup však vedl k vysoké míře subjektivismu, kdy blahobyt je záležitostí vědomí. Ekonomický blahobyt byl pro Pigoua složkou všeobecného blahobytu a jejich propojení se odehrávalo pomocí peněz. Neekonomické složky blahobytu pak jsou chápány exogenně a mohou být myšleny samy o sobě. V nové teorii blahobytu se předpokládá volba jedince a všeobecný blahobyt je určen velkým množstvím proměnných, z nichž některé tradičně vstupují do modelu a jiné ne. Nejsou součástí mechanismu, mají pouze vliv.

Problém je stanovení skupinového blahobytu, neboť nejde o problém většiny, která se shodne na úkor menšiny, ale o problém blahobytu celku. Zde můžeme rozeznat tři koncepce:

1. Stát má paternalistický charakter a je v celku nesouvislý na preferencích jednotlivých skupin. Může a nemusí brát ohled na ekonomické činitele (např. primární rozdělení produktu, tempo růstu atp.). Důležitá je jeho celková představa společenského blahobytu.
2. Koncept nemožnosti porovnání jednotlivých blahobytů, skupinový blahobyt je pak směs individuálních blahobytů. Tato koncepce je základem přístupu Pareta a Baroneho.¹⁶ Je zde aplikován paretovský princip optima. Jestliže se někomu zlepšila situace a jiným nezhoršila, tak se skupinový blahobyt zvyšuje.
3. Třetí koncept souvisí s integrací etických soudů. Znamená to, že se stanoví etická pravidla, jakým způsobem přidat a jak se k sobě přičítají blahobyty jedinců. Zpravidla se jedná o postup na základě většinově akceptovaných etických pouček. Problém je v tom, že nemůžeme tvrdit o opaku etické poučky, že není sám etickou poučkou. Proto bývají „profiltrovány“ paretovským optimem, kdy zvýšený blahobyt jednoho člověka nesníží blahobyt jiných. Tím získáme prostor pro posuzování „co je dobré“.

Problém bývá většinou u podrobnějších vymezení dílčích funkcí blahobytu, kdy jednotlivé subjekty mohou realitu vnímat různě. Také to souvisí s metodologickým problémem měřitelnosti a tím i určením funkce užitečnosti.¹⁷ Ekonomická teorie blahobytu má snahu dát politice nějaký zdůvodněný cíl tak, aby se na základě přístupu a etických norem vnesla určitá obecná shoda na určitých řešeních.

¹⁶ Jde o práce PARETO, V. *Manuel d'Économie Politique* a BARONE, E. *Il Ministro della Produzione nello Stato Collettivista*. Giornale degli Economisti (1908).

¹⁷ Blíže k celé problematice GRAAFF, J. de V. *Teória ekonomie blahobytu*. Bratislava: Alfa, 1970.

Jsou to problémy velmi složité, a ne vždy jednoznačné - např. jaká má být míra rozdělování a přerozdělování, je model spotřeby správný (vzhledem k čemu) či ne atp. Přes určitý formalismus ekonomické teorie v této oblasti, se společnosti musí snažit zjistit dopady na svůj budoucí život. Stačí poukázat na nepříliš domyšlený koncept „zelené energie“ a jeho dopady na život občanů. Nedostatek informací pak může mít pro rozhodování, přes veškeré dobré úmysly, ne vždy pozitivní dopady na společenský blahobyt.