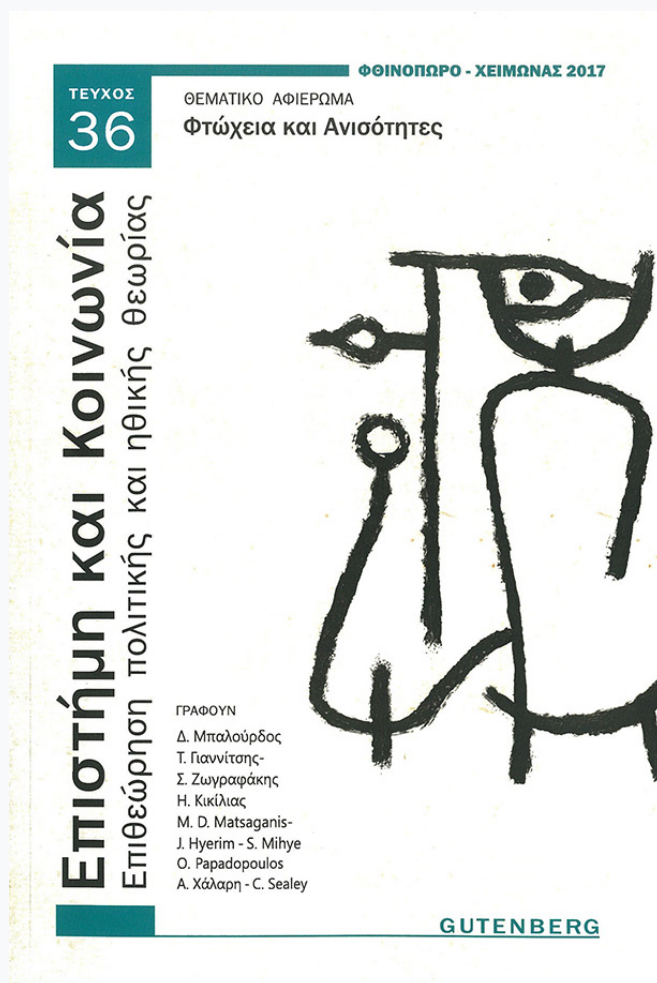


Επιστήμη και Κοινωνία: Επιθεώρηση Πολιτικής και Ηθικής Θεωρίας

Τόμ. 36 (2017)

Φτώχεια και Ανισότητες



Αλλάζοντας του Κανόνες: Η Πολιτική Οικονομία της Πρωτογενούς Ανισότητας

Ηλίας Κικίλιας

doi: [10.12681/sas.11979](https://doi.org/10.12681/sas.11979)

Copyright © 2018, Ηλίας Κικίλιας



Άδεια χρήσης [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

Βιβλιογραφική αναφορά:

Κικίλιας Η. (2018). Αλλάζοντας του Κανόνες: Η Πολιτική Οικονομία της Πρωτογενούς Ανισότητας. *Επιστήμη και Κοινωνία: Επιθεώρηση Πολιτικής και Ηθικής Θεωρίας*, 36, 79–104. <https://doi.org/10.12681/sas.11979>

*Ηλίας Κικίλιας**

ΑΛΛΑΖΟΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΚΑΝΟΝΕΣ:

Η ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
ΤΗΣ ΠΡΩΤΟΓΕΝΟΥΣ ΑΝΙΣΟΤΗΤΑΣ



Η εισοδηματική ανισότητα έχει αυξηθεί σε όλες σχεδόν τις αναπτυγμένες χώρες κατά τις τελευταίες δεκαετίες. Στη δεκαετία του 1980 το μέσο διαθέσιμο εισόδημα του πλουσιότερου 10% του πληθυσμού στις χώρες του ΟΟΣΑ ήταν περίπου επτά φορές υψηλότερο από εκείνο του φτωχότερου 10%, ενώ σήμερα είναι περίπου 9 1/2 φορές υψηλότερο. Οι εισοδηματικές διαφορές είναι ακόμα πιο εντυπωσιακές, όταν πρόκειται για τα πολύ υψηλά εισοδήματα. Στη δεκαετία του 1980 το κορυφαίο 1% αποσπούσε λιγότερο από το 10% των συνολικών προ φόρων εισοδημάτων σε κάθε χώρα του ΟΟΣΑ, αλλά τριάντα χρόνια αργότερα το μερίδιό τους ήταν πάνω από 10% σε τουλάχιστον εννέα χώρες του ΟΟΣΑ και πάνω από 20% στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στο άρθρο αυτό —με ιδιαίτερη αναφορά στις ΗΠΑ— δείχνουμε ότι οι διαφορές αυτές δεν οφείλονται τόσο στο μικρό ή παρεμβατικό κράτος ή στην ίδια την οικονομική παγκοσμιοποίηση όσο σε αλλαγές στους αυτόματους-αόρατους μηχανισμούς της λειτουργίας της σύγχρονης αγοράς, από τους οποίους προκύπτει πρωτογενής ανισότητα.

* Διευθυντής ερευνών, ΕΚΚΕ <elkikilias@ekke.gr>

Εισαγωγικά

Η αύξηση της ανισότητας σε πολλές χώρες από τη δεκαετία του 1980 και μετά υπογραμμίζει μια σημαντική οικονομική αλήθεια. Με απλά λόγια τα κέρδη της οικονομικής ανάπτυξης έχουν ολοένα και περισσότερο την τάση να ωφελούν ένα ολόένα και μικρότερο τμήμα της κοινωνίας. Στις Ηνωμένες Πολιτείες για παράδειγμα μεταξύ 1975 και 2012 περίπου το 47% της συνολικής αύξησης των προ φόρων εισοδημάτων το αποκόμισε το πλουσιότερο 1%. Το ποσοστό ήταν επίσης υψηλό σε μια σειρά από άλλες χώρες: 37% στον Καναδά και πάνω από 20% στην Αυστραλία και το Ηνωμένο Βασίλειο (Keeley 2015).

Αν εξετάσουμε ένα ακόμη μικρότερο τμήμα στην κορυφή της εισοδηματικής κλίμακας, για παράδειγμα το κορυφαίο 0,1%, η συγκέντρωση και η ανισότητα φαίνονται ακόμη πιο έντονα. Ο Paul Krugman έχει δείξει με βάση τα δεδομένα από το Γραφείο Προϋπολογισμού του Κογκρέσου των ΗΠΑ ότι μεταξύ 1979 και 2005 το μετά τους φόρους εισόδημα των Αμερικανών στη μέση της κατανομής των εισοδημάτων αυξήθηκε κατά 21%, αλλά για το υψηλότερο 0,1% η αύξηση ήταν 400% (Krugman 2011). Στη δεκαετία του 2000 για παράδειγμα το πραγματικό εισόδημα των νοικοκυριών στις Ηνωμένες Πολιτείες αυξήθηκε κατά μέσο όρο κατά 1,2% ετησίως. Αλλά, όταν εξαιρείται το εισόδημα του κορυφαίου 1% των μισθωτών, το ποσοστό αυτό πέφτει στο 0,6%. Στην πραγματικότητα το πλουσιότερο 1% έλαβε το 58% της αύξησης των πραγματικών εισοδημάτων. Έτσι αυτό που φαινόταν ως συνολική βελτίωση της οικονομικής ευημερίας του πληθυσμού στην πραγματικότητα ωφέλησε μια πολύ μικρότερη ομάδα από ό,τι δείχνουν τα γενικά στοιχεία.

Οι αιτίες της αύξησης της ανισότητας σύμφωνα με τις τυπικές ερμηνείες είναι πολύπλοκες και περιλαμβάνουν τον αυξανόμενο ρόλο της τεχνολογίας στις προηγμένες οικονομίες και τις επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης. Αυτοί οι παράγοντες μας βοηθούν επίσης να κατανοήσουμε τη μεταστροφή ως προς το ποιες ομάδες ωφελούνται περισσότερο από την οικονομία. Η ανισό-

τητα τροφοδοτείται παράλληλα και από κοινωνικούς παράγοντες, όπως οι αλλαγές που έχουν επέλθει στον χώρο της εργασίας. Περισσότεροι άνθρωποι σήμερα εργάζονται με μερική απασχόληση και με προσωρινές συμβάσεις εργασίας, ενώ έχει μειωθεί σημαντικά η συμμετοχή στα συνδικάτα και τις εργατικές ενώσεις. Ο ρόλος του κράτους έχει εξελιχθεί επίσης με μια γενική τάση προς λιγότερες και ασθενέστερες αναδιανεμητικές πολιτικές.

Όλοι αυτοί οι παράγοντες μπορούν να εξηγήσουν ένα μέρος της συνολικής αύξησης των εισοδηματικών ανισοτήτων, αλλά όχι απαραίτητα γιατί τα εισοδήματα άνω του 1% έχουν αυξηθεί τόσο απότομα. Παρόλο που οι τυπικές ερμηνείες εμπεριέχουν αρκετές αλήθειες, δεν μπορούν να αιτιολογήσουν ορισμένες κρίσιμες διαστάσεις όπως π.χ. για ποιον λόγο ο μετασχηματισμός αυτός συνέβη τόσο απότομα και σε τόσο μικρό χρονικό διάστημα ή για ποιον λόγο η ένταση της ανισότητας είναι διαφορετική μεταξύ των αναπτυγμένων χωρών.

Οι παραπάνω ενδείξεις σημαίνουν ότι οι μετασχηματισμοί που έλαβαν χώρα τις τελευταίες δεκαετίες έχουν ως συνέπεια μια αντίστροφη από τη συνήθη 'αναδιανομή' του εισοδήματος προς την κορυφή της εισοδηματικής κλίμακας, αν και δεν πρόκειται για αναδιανομή με τη συνηθισμένη έννοια του όρου. Η διαδικασία αυτή δεν επήλθε μέσω της φορολόγησης της μεσαίας τάξης και των φτωχών και της μεταβίβασης των εισοδημάτων τους στους πλουσιότερους, δηλαδή μέσω ενός ιδιόμορφα παρεμβατικού κράτους. Δεν επήλθε επίσης μέσω της μείωσης της φορολόγησης των κερδών —που αποτελεί μικρό μόνο μέρος της συνολικής εικόνας— ή μέσω της «διαφθοράς» με τη συνήθη έννοια. Η αναδιανομή αυτή του εισοδήματος προς την κορυφή της εισοδηματικής κλίμακας επήλθε με πιο έμμεσο, «αόρατο», αλλά δραστικό τρόπο: μέσω της αλλαγής των κανόνων λειτουργίας της ελεύθερης αγοράς.

Η αιτία της ανισότητας: η αποσύνδεση των μισθών από την παραγωγικότητα

Το εθνικό εισόδημα είναι το σύνολο όλων των εισοδημάτων που είναι διαθέσιμα στους κατοίκους μιας χώρας σε μια δεδομένη χρονική περίοδο. Η λειτουργική διανομή του εισοδήματος αντανακλά τον καταμερισμό του εθνικού εισοδήματος μεταξύ της εργασίας και του κεφαλαίου. Η μείωση του μεριδίου της εργασίας οφείλεται συνήθως στο γεγονός ότι η παραγωγικότητα της εργασίας αυξάνεται ταχύτερα από τις αμοιβές και τα εισοδήματα από εργασία, με συνέπεια την αύξηση της απόδοσης του κεφαλαίου σε σχέση με την εργασία. Για τρεις δεκαετίες μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο οι αυξήσεις στους μισθούς και τις αμοιβές της εργασίας για την πλειονότητα των εργαζομένων στις αναπτυγμένες χώρες ακολουθούσαν τις αυξήσεις της παραγωγικότητας της εργασίας. Με τον τρόπο αυτόν ο μισθός και το εισόδημα από εργασία έγινε ο κύριος μηχανισμός που μετασχημάτιζε τη μεγέθυνση της παραγωγικότητας και του προϊόντος σε ευρύτατη βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης της πλειονότητας του πληθυσμού. Για τον λόγο αυτόν οι οικονομολόγοι θεωρούσαν για πολλά χρόνια ότι το μερίδιο της εργασίας στο εθνικό εισόδημα παραμένει σταθερό.¹

Από τα μέσα της δεκαετίας του 1970 πολυάριθμες ενδείξεις και έρευνες υποδεικνύουν ότι τα μερίδια της εργασίας στις αναπτυγμένες χώρες ακολουθούν μια καθοδική πορεία με σημαντικές αρνητικές συνέπειες. Υπ' αυτές τις συνθήκες η βελτίωση των μακροοικονομικών επιδόσεων μιας οικονομίας για παράδειγμα δεν θα επιφέρει ανάλογες βελτιώσεις στα προσωπικά εισοδήματα και τις συνθήκες διαβίωσης των νοικοκυριών (Atkinson 2009). Συναφείς ενδείξεις υποδηλώνουν ότι στη διάρκεια του χρόνου και

1. Παράδειγμα αποτελεί η περίφημη συνάρτηση παραγωγής Cobb-Douglas, απαραίτητο στοιχείο στα ακαδημαϊκά εγχειρίδια για οικονομολόγους, που απλοποιεί τα οικονομικά μοντέλα με την υπόθεση ότι η λειτουργική κατανομή του εισοδήματος είναι σταθερή.

μεταξύ πολλών χωρών ένα μεγαλύτερο μερίδιο του κεφαλαίου συνδέεται με μεγαλύτερη ανισότητα στην προσωπική κατανομή του εισοδήματος (Piketty 2014).

Τα εισοδήματα της πλειονότητας του πληθυσμού μιας κοινωνίας —ιδιαίτερα τα οικογενειακά εισοδήματα των φτωχών και της μεσαίας τάξης— εξαρτώνται από τρεις παράγοντες: τη συνολική μεταβολή της παραγωγικότητας της εργασίας στην οικονομία, τη διανομή των ωφελειών —ή των απωλειών— από αυτή τη μεταβολή και τον βαθμό συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό. Ο ΟΟΣΑ για παράδειγμα έχει εκτιμήσει ότι μεταξύ του 1990 και του 2009 το μερίδιο των αμοιβών των εργαζομένων στο εθνικό εισόδημα έχει μειωθεί στις αναπτυγμένες χώρες και υπολόγισε ότι το διάμεσο μερίδιο της εργασίας μειώθηκε από 66,1% σε 61,7% (OECD 2012), ενώ σε μια πιο πρόσφατη εκτίμηση υπολογίστηκε ότι το μέσο μερίδιο της εργασίας στις 20 πιο αναπτυγμένες χώρες (G20) μειώθηκε με ρυθμό 0,3 ποσοστιαίες μονάδες σε ετήσια βάση από το 1980 έως τα τέλη της δεκαετίας του 2000. Παρόμοιες τάσεις έχουν παρατηρηθεί και από άλλους διεθνείς οργανισμούς (EC 2007, BIS 2006, ILO 2012).

Στον πυρήνα λοιπόν της αύξησης της ανισότητας και της στασιμότητας των μισθών και των εισοδημάτων της συντριπτικής πλειονότητας του πληθυσμού τις τελευταίες δεκαετίες βρίσκεται το διευρυμένο χάσμα μεταξύ της παραγωγικότητας και των αμοιβών από εργασία για τους περισσότερους εργαζόμενους.² Ας δούμε αυτή την εξέλιξη πιο προσεκτικά με παράδειγμα τις ΗΠΑ.

Η παραγωγικότητα είναι απλώς το συνολικό ποσό του προϊόντος (ή του εισοδήματος) που παράγεται ή δημιουργείται σε μια μέση ώρα εργασίας. Η αύξηση της παραγωγικότητας σε μια οικονομία παρέχει τη δυνατότητα για βελτίωση του βιοτικού επιπέδου στη διάρκεια του χρόνου. Η δυνατότητα αυτή πραγματώνεται, όταν η αύξηση της παραγωγικότητας ακολουθείται

2. Ο ILO έχει δείξει ότι στις αναπτυγμένες χώρες, όπου μειώθηκαν τα μερίδια της εργασίας, η αύξηση των μισθών υστερούσε σημαντικά σε σχέση με την αύξηση της παραγωγικότητας (ILO 2014).

από την αύξηση των μισθών και εισοδημάτων από εργασία. Για 25 χρόνια μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, μεταξύ 1948 και 1973, η μέση ωριαία αμοιβή ενός τυπικού εργαζόμενου στις ΗΠΑ ακολουθούσε από κοντά την αύξηση της παραγωγικότητας. Στο διάστημα αυτό η σωρευτική αύξηση της παραγωγικότητας ήταν 96,7% και των μισθών 91,3% (Mishel 2012). Μεταξύ όμως του 1973 και του 2014 η παραγωγικότητα αυξήθηκε σωρευτικά κατά 72,2% (1,33% σε ετήσια βάση), ενώ η αμοιβή του τυπικού εργαζόμενου παρέμεινε ουσιαστικά στάσιμη, αφού αυξήθηκε σωρευτικά κατά 9,2% για όλη την περίοδο ή κατά 0,22% σε ετήσια βάση (Bivens et al. 2014). Η απόκλιση μεταξύ της παραγωγικότητας και των αμοιβών σημαίνει ότι η συντριπτική πλειονότητα των εργαζομένων επωφελήθηκε ελάχιστα από την αύξηση της παραγωγικότητας και του προϊόντος της οικονομίας τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες.

Η ένδειξη αυτή αποκτά μια διαφορετική και εξαιρετικά ενδιαφέρονσα διάσταση, αν εξεταστεί από μια άλλη οπτική γωνία. Η διάκριση της εξέλιξης των μισθών και εισοδημάτων από εργασία μεταξύ του τυπικού μέσου [average] εργαζόμενου σχετικά με τον διάμεσο [median]³ εργαζόμενο δείχνει ότι μεταξύ 1973 και 2014 η αμοιβή του διάμεσου εργαζόμενου αυξήθηκε σωρευτικά κατά 8,7% ή με ετήσιο ρυθμό 0,2%. Η αμοιβή ωστόσο του μέσου εργαζόμενου —που περιλαμβάνει τις αμοιβές τόσο των χαμηλόμισθων όσο και των ανώτατων στελεχών, διευθυνόντων συμβούλων κ.λπ.— αυξήθηκε την ίδια περίοδο σωρευτικά κατά 42,5% (Bivens & Mishel 2015). Η διαφορά μεταξύ της αύξησης στις αμοιβές του μέσου και του διάμεσου εργαζόμενου αντανακλά την αυξανόμενη ανισότητα μεταξύ των μισθών εντός του κόσμου της εργασίας και κυρίως μεταξύ μιας μικρής ομάδας υψηλόβαθμων στελεχών και των υπόλοιπων εργαζομένων. Στην πραγματικότητα μεταξύ 1979 και 2013 οι αμοιβές του πλουσιότερου 1% στη μισθολογική κλίμακα των εργαζομένων στις

3. Δηλαδή αυτόν που κερδίζει λιγότερο από το 50% του συνόλου των εργαζομένων, αλλά περισσότερο από το υπόλοιπο 50% ή αυτόν που βρίσκεται στο μέσο της σχετικής κατανομής.

ΗΠΑ αυξήθηκαν κατά 138%, ενώ του φτωχότερου 90% αυξήθηκαν μόλις κατά 15% (Bivens et al. 2014). Ενώ το 1965 η αναλογία της αμοιβής των διευθυνόντων συμβούλων [CEOs] στις 350 μεγαλύτερες επιχειρήσεις των ΗΠΑ σχετικά με έναν τυπικό εργαζόμενο στις επιχειρήσεις αυτές ήταν 20:1, ο λόγος αυτός αυξήθηκε σε 300:1 το 2000, για να μειωθεί ελάχιστα σε 296:1 το 2013. Την ίδια περίοδο δηλαδή που οι αμοιβές του διάμεσου εργαζόμενου παρέμεναν ουσιαστικά στάσιμες, για το υψηλότερο 5% της μισθολογικής κλίμακας οι αμοιβές αυξήθηκαν κατά 41%, ενώ για το χαμηλότερο 10% μειώθηκαν κατά 5% (Gould 2014).

Ανακεφαλαιώνοντας τις εξελίξεις αυτές στις ΗΠΑ από τα μέσα του 1970 και κατά τις τελευταίες τέσσερις δεκαετίες: πρώτον η αύξηση της μέσης αμοιβής των εργαζομένων υστέρησε σημαντικά σε σχέση με την αύξηση της παραγωγικότητας της οικονομίας. Η ένδειξη αυτή σημαίνει ότι οι ιδιοκτήτες του κεφαλαίου οικειοποιήθηκαν ένα σημαντικά μεγαλύτερο μέρος του προϊόντος και του εισοδήματος που δημιουργήθηκε στην οικονομία σε σχέση με την πρώτη μεταπολεμική περίοδο. Δεύτερον μεταξύ των εργαζομένων τα υψηλόβαθμα στελέχη οικειοποιήθηκαν το σημαντικότερο μέρος της αύξησης του εισοδήματος που διανεμήθηκε στην εργασία, ενώ για τη μεγάλη πλειονότητα των εργαζομένων το εισόδημα και οι αμοιβές από εργασία παρέμειναν ουσιαστικά στάσιμα και για το χαμηλότερο 10% των εργαζομένων μειώθηκαν. Οι τάσεις αυτές υποδεικνύουν ότι, ενώ η αυξανόμενη παραγωγικότητα της οικονομίας των ΗΠΑ στις πρόσφατες δεκαετίες παρείχε τη δυνατότητα για σημαντικές αυξήσεις των αμοιβών και την ουσιαστική βελτίωση του βιοτικού επιπέδου για τη συντριπτική πλειονότητα των εργαζομένων, η δυνατότητα αυτή ακυρώθηκε λόγω μιας διττής αυξανόμενης ανισότητας στην κατανομή του εισοδήματος: μεταξύ εργασίας και κεφαλαίου, αλλά και μεταξύ των πολύ υψηλόμισθων και των υπόλοιπων εργαζόμενων.

Οι καθοριστικοί παράγοντες

Τα αίτια της στασιμότητας των μισθών για τη συντριπτική πλειονότητα και της ανισότητας των αμοιβών υπέρ των λίγων σχετίζονται με εσκεμμένες αποφάσεις πολιτικής. Οι αποφάσεις αυτές είχαν ως πλήρως προβλέψιμο αποτέλεσμα τη μείωση της διαπραγματευτικής ισχύος των τυπικών εργαζομένων, ατομικά και συλλογικά, και την ενίσχυση της διαπραγματευτικής θέσης των ιδιοκτητών κεφαλαίων και των ανώτατων εταιρικών στελεχών.

Μια σημαντική αλλαγή πολιτικής είναι αυτή που ενίσχυσε σημαντικά τα κίνητρα για τα ανώτατα στελέχη των εταιρειών προκειμένου αυτά να ασκούν πιο επιθετικά τη διαπραγματευτική ισχύ τους, για να αυξήσουν το μερίδιό τους στη συνολική αύξηση του εισοδήματος. Η πολιτική αυτή αφορούσε τη δραματική πτώση των ανώτατων φορολογικών συντελεστών στο εισόδημα από τα τέλη της δεκαετίας του 1970. Οι Piketty, Saez & Stantcheva (2014) έδειξαν ότι η μείωση των ανώτατων φορολογικών συντελεστών στο εισόδημα οδήγησε στην αύξηση του προ φόρων εισοδηματικού μεριδίου του πλουσιότερου 1%, ενώ παράλληλα έχει μια έντονη και στατιστικά σημαντική σχέση με την επιβράδυνση της αύξησης του εισοδήματος για το υπόλοιπο 99% της εισοδηματικής κλίμακας.

Μια άλλη φορολογική αλλαγή, που είχε σημαντικές επιπτώσεις στις τάσεις σχετικά με την κατανομή τόσο των μισθών όσο και της αύξησης του εισοδήματος, αφορά τη φορολογική αντιμετώπιση της αμοιβής των ανώτατων στελεχών. Το 1993 η εταιρική φορολογική νομοθεσία άλλαξε, για να επιτρέψει στις επιχειρήσεις να αφαιρέσουν μόνο το πρώτο ένα εκατομμύριο δολάρια των μισθών των ανώτατων στελεχών από τους φόρους εισοδήματος νομικών προσώπων, αλλά με μια σημαντική ρήτρα: οι αμοιβές πάνω από το ποσό αυτό θα μπορούσαν να συμπεριληφθούν στις δαπάνες της εταιρείας, εφόσον υπολογίζονταν 'βάσει της απόδοσης' (Balsam 2012). Αυτό οδήγησε σε μια τεράστια αλλαγή στη δομή των εταιρικών αμοιβών του διευθύνοντος

συμβούλου και των λοιπών ανώτατων διευθυντικών στελεχών κυρίως μέσω της σύνδεσης των αμοιβών με δικαιώματα προαίρεσης αγοράς μετοχών και bonuses βάσει των κερδών. Η αλλαγή αυτή έλαβε χώρα λίγο πριν από τη μεγάλη άνοδο των τιμών των μετοχών στα τέλη της δεκαετίας του 1990 και οδήγησε σε μια 'έκρηξη' στο μερίδιο των συνολικών αποδοχών που προκύπτουν για τα ανώτατα διευθυντικά στελέχη. Θα μπορούσε επίσης να υποθεθεί ότι η σφιχτή σύνδεση της αμοιβής των στελεχών με τα κέρδη και τις τιμές των μετοχών οδήγησε σε μια στροφή στις εταιρικές στρατηγικές προς τη συρρίκνωση του κόστους εργασίας των τυπικών εργαζομένων και την ενίσχυση των εταιρικών κερδών, οδηγώντας σε μια αύξηση του μεριδίου του εισοδήματος του κεφαλαίου.⁴

Ένας άλλος κρίσιμος παράγοντας είναι η μακροοικονομική πολιτική. Σύμφωνα με το κυρίαρχο θεωρητικό υπόδειγμα σε ένα πλήρως ανταγωνιστικό περιβάλλον καθορισμού των μισθών δεν μπορεί η μακροοικονομική στενότητα των αγορών εργασίας να προσδιορίζει το επίπεδο και τον ρυθμό μεταβολής των αμοιβών της εργασίας. Επανειλημμένες ενδείξεις ωστόσο συγκλίνουν στο ότι ο ρυθμός αύξησης των μισθών για τη συντριπτική πλειοψηφία των εργαζομένων είναι ταχύτερος, όταν τα ποσοστά ανεργίας είναι χαμηλά, με τους χαμηλόμισθους εργαζόμενους να επωφελούνται περισσότερο από τους εργαζόμενους στα μεσαία επίπεδα μισθών και τους υψηλόμισθους εργαζόμενους να επωφελούνται λιγότερο. Αυτό σημαίνει ότι, όταν η μακροοικονομική πολιτική προσδίδει υψηλότερη προτεραιότητα στα χαμηλά επίπεδα πληθωρισμού παρά στα χαμηλά ποσοστά της ανεργίας—όπως συμβαίνει κατά τις τελευταίες δεκαετίες—, οι συνέπειες είναι καταστροφικές για την αύξηση των μισθών και των εισοδημάτων της συντριπτικής πλειοψηφίας των εργαζομένων.

Ένας επιπρόσθετος παράγοντας σχετικά με τις τάσεις μεταβολής των μισθών και των εισοδημάτων υπήρξε η ρυθμιστική πολιτική, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τον χρηματοπιστωτικό τομέα.

4. Για μια αναλυτική παρουσίαση των πρακτικών αυτών βλ. Reich 2015: κεφ. 11 και 12.

Η χρηματοοικονομική απορρύθμιση έχει επηρεάσει την αύξηση των μισθών για τη συντριπτική πλειονότητα με μια σειρά από τρόπους. Πρώτον έχει εκτινάξει την ικανότητα των επαγγελματιών του τομέα να διεκδικούν μεγάλες προσόδους, μέσω απλώς της απόκρυψης των ρίσκων που πρέπει να διαχειρίζονται. Ο τομέας αυτός έχει υπερδιπλασιαστεί σε μέγεθος σε σχέση με την υπόλοιπη οικονομία κατά τις τελευταίες δεκαετίες και υπερεκπροσωπείται στο ανώτατο 1% της κλίμακας των μισθών και των εισοδημάτων. Δεύτερον, επειδή οι κάτοχοι του πλούτου αποστρέφονται πολύ περισσότερο τον πληθωρισμό από ό,τι το υπόλοιπο του πληθυσμού, η πολιτική ισχύς του τομέα υπήρξε πρωτεργάτης στη στροφή προς την ενίσχυση της προτεραιότητας των χαμηλών επιπέδων πληθωρισμού έναντι των χαμηλών ποσοστών της ανεργίας. Τρίτον η επέκταση της χρηματοπιστωτικής απορρύθμισης στις διεθνείς ροές κεφαλαίων έχει εμποδίσει την αντιμετώπιση των ανισορροπιών που προκύπτουν από τις διεθνείς χρηματοοικονομικές ροές, όπως το εξωτερικό εμπορικό έλλειμμα των ΗΠΑ. Αν οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής είχαν σταματήσει τη μεγάλη εισροή κεφαλαίων από τις χώρες που επιθυμούν να διαχειρίζονται την αξία του δικού τους νομίσματος με τρόπο που να αποκομίζουν ανταγωνιστικά εμπορικά κέρδη έναντι των ΗΠΑ στη δεκαετία του 2000, αυτό δεν θα είχε μόνο βοηθήσει στην αύξηση των θέσεων εργασίας στον τομέα της μεταποίησης, αλλά θα μπορούσε να είχε στερήσει από τον χρηματοπιστωτικό τομέα τη φθηνή χρηματοδότηση που χρησιμοποίησε για να διογκώσει τη φούσκα των ακινήτων.

Τέλος, αλλά όχι υποδεέστερης σημασίας, ήταν μια σειρά από αλλαγές σε αυτό που ονομάζουμε πολιτική για την αγορά εργασίας, αλλά και επιχειρηματικές πρακτικές που είχαν ως αποτέλεσμα την αποδυνάμωση της αύξησης των μισθών τις τελευταίες δεκαετίες. Οι δύο πιο ορατές και καλά τεκμηριωμένες μεταβολές αφορούσαν αφ' ενός τη μείωση της αξίας του —προσαρμοσμένου με τον πληθωρισμό— ομοσπονδιακού κατώτατου μισθού και αφ' ετέρου την έντονη συρρίκνωση της συνδικαλιστικής πυκνότητας του αμερικανικού εργατικού δυναμικού. Οι δύο αυτοί παράγοντες διαδραμάτισαν καθοριστικό ρόλο στην

κατανομή της αύξησης των μισθών στις ΗΠΑ: οι εξελίξεις στην αξία του κατώτατου μισθού ερμηνεύουν περίπου τα 2/3 αυξανόμενου χάσματος μεταξύ των εργαζομένων χαμηλών και μεσαίων μισθών, ενώ η αποδυνάμωση των εργατικών συνδικάτων ερμηνεύει περίπου το 1/5 ως το 1/3 της συνολικής αύξησης της μισθολογικής ανισότητας μεταξύ της δεκαετίας του 1970 και του τέλους της δεκαετίας του 2000 (Mishel & Kar-Fai 2012).

Δεν ευθύνεται η παγκοσμιοποίηση, αλλά οι αποφάσεις πολιτικής

Εκτός από αυτές τις κρίσιμες αλλαγές στη φορολογική πολιτική, που αύξησαν de facto τη διαπραγματευτική ισχύ στην κορυφή της εισοδηματικής και μισθολογικής πυραμίδας, μια σειρά από άλλες αλλαγές πολιτικής αύξησαν επίσης την ικανότητα αυτών που βρίσκονται στην κορυφή να διαπραγματεύονται πιο αποτελεσματικά. Ένα κρίσιμο στοιχείο αφορά την οικονομική παγκοσμιοποίηση. Αλλά η παγκοσμιοποίηση, σε αντίθεση με τον τρόπο που συχνά συζητείται, επηρεάζεται βαθιά από τις αποφάσεις της αμερικανικής πολιτικής. Για παράδειγμα οι εμπορικές συμφωνίες που υπογράφονται από τις ΗΠΑ περιέχουν γενικά ρήτρες που αποσκοπούν σε μια εκτενή προστασία ενάντια σε παράγοντες που μπορούν να μειώσουν τις αποδόσεις και τα ποσοστά κέρδους των πολυεθνικών εταιρειών. Πράγματι, για να αναφέρουμε μόνο δύο παραδείγματα, η εκτελεστή [enforceable] προστασία υπέρ της πνευματικής ιδιοκτησίας και κατά της ιδιοποίησής της με την πολύ ευρεία έννοια είναι κομβικό τμήμα σχεδόν όλων των εμπορικών συμφωνιών. Ωστόσο η εκτελεστή προστασία έναντι παραγόντων που μπορεί να βλάψουν τους μισθούς στις ΗΠΑ ή στο εξωτερικό, όπως ρυθμίσεις και κανόνες εργασίας —π.χ. το δικαίωμα της συλλογικής διαπραγματεύσεως— είναι ουσιαστικά ανύπαρκτη. Η εντατικοποίηση της παγκόσμιας ολοκλήρωσης με χώρες χαμηλών μισθών έχει ως συνέπεια, όπως προβλέπεται από τη συμβατική οικονομική θεωρία, να μειώνει την οικονομική απόδοση της εργασίας και να ενισχύει την

απόδοση τόσο του ανθρώπινου όσο και του φυσικού κεφαλαίου. Με άλλα λόγια οι εργαζόμενοι στο μέσο και τα χαμηλά τμήματα της μισθολογικής κλίμακας βρίσκονται σε μειονεκτική θέση, ενώ επωφελούνται δυσανάλογα οι υψηλόμισθοι και οι καλά εκπαιδευμένοι εργαζόμενοι.

Η συναίνεση μεταξύ των mainstream οικονομολόγων έως και πριν από μια δεκαετία ήταν ότι η παγκοσμιοποίηση και οι εντεινόμενες διεθνείς ροές εμπορίου και κεφαλαίων δεν πρέπει να κατηγορούνται ότι συμβάλλουν σημαντικά στην ανισότητα των μισθών, άρα η πολιτική δεν έχει κανένα λόγο να επέμβει. Σήμερα αντιθέτως μεταξύ ακριβώς των mainstream οικονομολόγων η παγκοσμιοποίηση αναφέρεται συχνά ως βασική κινητήρια δύναμη της ανισότητας των μισθών. Η διαφορά έγκειται στο ότι ταυτόχρονα υποστηρίζεται ότι οι πολιτικές δυνάμεις είτε δεν μπορούν είτε δεν πρέπει να επέμβουν στο πεδίο αυτό. Ο ισχυρισμός ότι η πολιτική δεν πρέπει να επέμβει στην εξέλιξη των μισθών και της ανισότητας παραμένει ισχυρός, ακόμη και όταν το rationale έχει αντιστραφεί πλήρως.

Όλη σχεδόν η συζήτηση για τις επιπτώσεις του διεθνούς εμπορίου στην ανισότητα διεξάγεται με τη χρήση κάποιας παραλλαγής του οικονομικού μοντέλου Heckscher-Ohlin (HO) του διεθνούς εμπορίου. Σε αυτό το μοντέλο, επειδή η οικονομία των ΗΠΑ έχει αφθονία κεφαλαίου, τόσο ανθρώπινου όσο και φυσικού, το διογκούμενο διεθνές εμπόριο ιδιαίτερα με φτωχότερους σε κεφάλαιο εμπορικούς εταίρους θα οδηγήσει τις ΗΠΑ να ειδικεύονται στην παραγωγή προϊόντων εντάσεως κεφαλαίου και να εισάγουν προϊόντα που είναι εντάσεως εργασίας. Αυτή η μετατόπιση προς μια οικονομία εντάσεως κεφαλαίου θα πρέπει να αναμένεται ότι θα ενισχύσει την απόδοση του κεφαλαίου και τα κέρδη, ενώ θα μειώσει την οικονομική απόδοση της εργασίας και τους μισθούς και θα οδηγήσει σε μια επιδείνωση της ανισότητας. Αλλά για πολλά χρόνια οι οικονομολόγοι υποστήριζαν ότι αυτή η επίδραση HO δεν ήταν σημαντική για τον προσδιορισμό της εξέλιξης των μισθών, ακόμη και όταν τα επιχειρήματα για τη —μικρή— σημασία της έχουν αλλάξει ριζικά.

Το 1993 για παράδειγμα ο διάσημος οικονομολόγος του διεθνούς εμπορίου Bhagwati υποστήριζε ότι το εμπόριο δεν είχε επιδεινώσει τις μισθολογικές ανισότητες, διότι τα προϊόντα που παράγονται από τις ΗΠΑ ουσιαστικά δεν ήταν ανταγωνιστικά με τα προϊόντα που παράγονται από τους φτωχότερους εμπορικούς εταίρους (Bhagwati & Vivek 1993). Δηλαδή, εάν οι ΗΠΑ δεν παρήγαγαν υποδήματα, τότε η αύξηση της παγκόσμιας προσφοράς σε παπούτσια —π.χ. επειδή η Κίνα εντάχθηκε στο παγκόσμιο εμπορικό σύστημα— δεν θα μπορούσε να βλάψει τους αμερικανικούς μισθούς.

Το 2008 ο Robert Lawrence του Peterson Institute υποστήριξε ότι το εμπόριο δεν είχε σημαντική επίδραση στην ανισότητα των μισθών στις ΗΠΑ, αλλά αυτή τη φορά το επιχείρημα αφορούσε τον ισχυρισμό ότι, επειδή τα προϊόντα που εμπορεύονται οι ΗΠΑ με τις φτωχότερες χώρες —κυρίως την Κίνα— έχουν εξαιρετικά μεγάλες ομοιότητες ως προς τον τρόπο παραγωγής τους, δεν (μπορεί να) υπάρχει κάποια σημαντική επίπτωση στη σχετική ζήτηση των συντελεστών της παραγωγής και ως εκ τούτου δεν υπάρχει πίεση στις μισθολογικές ανισότητες (Lawrence 2008).

Έτσι σε λιγότερο από 20 έτη οι εισαγωγές μετασχηματίστηκαν από απόλυτα μη ανταγωνιστικές σε απόλυτα όμοιες με την παραγωγή των ΗΠΑ, αλλά σε κάθε περίπτωση δεν έχουν επιπτώσεις στους αμερικανικούς μισθούς. Τώρα όμως οι οικονομολόγοι επικαλούνται συνήθως την παγκοσμιοποίηση ως μια εξωγενή, θεμελιώδη δύναμη που προωθεί την ανισότητα και που δεν είναι δυνατόν να αντιμετωπιστεί άμεσα με πολιτικές αποφάσεις. Αυτό είναι λάθος για δύο λόγους. Κατ' αρχάς η πολιτική προσδιορίζει απόλυτα την επίδραση της παγκοσμιοποίησης. Κατά δεύτερον σημαντικό μέρος των επιπτώσεων της παγκοσμιοποίησης στους μισθούς δεν προέρχεται μόνο από τα κανάλια του μοντέλου ΗΟ, σύμφωνα με το οποίο το εμπόριο επηρεάζει την προσφορά και τη ζήτηση σε απόλυτα ανταγωνιστικές αγορές εργασίας. Αντίθετα η παγκοσμιοποίηση συχνά χρησιμεύει απλώς για τη μείωση της διαπραγματευτικής δύναμης των εργαζομένων.

Είναι σαφές ότι μεγάλο μέρος των ζημιών που προκαλούνται από την παγκόσμια οικονομική ολοκλήρωση εδραιώνονται —ή τουλάχιστον ενισχύονται— μέσω των κανόνων που διέπουν αυτή τη διαδικασία, κανόνες που τίθενται τόσο από τις διεθνείς εμπορικές συνθήκες όσο και τις πολιτικές που επιβάλλονται από τους διεθνείς οργανισμούς, όπως ο Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. Οι περισσότερες εμπορικές συνθήκες για παράδειγμα περιέχουν εκατοντάδες σελίδες σχετικά με συγκεκριμένες, ρητές και εκτελεστές ρυθμίσεις προστασίας των διεθνών επενδυτών και συχνά περιλαμβάνουν την εναρμόνιση της προστασίας των επενδυτών μέχρι το υψηλότερο δυνατό επίπεδο. Οι εμπορικοί εταίροι των ΗΠΑ για παράδειγμα είναι υποχρεωμένοι να υιοθετούν κανόνες για την πνευματική ιδιοκτησία και την προστασία των πνευματικών δικαιωμάτων που προσεγγίζουν —ή μερικές φορές υπερβαίνουν— τα επίπεδα προστασίας που ισχύουν στις ΗΠΑ. Αυτό είναι ιδιαίτερα προσοδοφόρο για τους μετόχους και τα στελέχη των επιχειρήσεων της φαρμακευτικής βιομηχανίας, της δημιουργίας λογισμικού και των εταιρειών της βιομηχανίας του θεάματος και της ψυχαγωγίας, αλλά μάλλον δεν προσφέρει κανένα όφελος στους εμπορικούς εταίρους των ΗΠΑ. Αντίθετα καμιά ουσιαστική εκτελεστή ρύθμιση προστασίας δεν υπάρχει στις συμφωνίες αυτές σχετικά με τα συμφέροντα του εργατικού δυναμικού είτε των ΗΠΑ είτε των εταίρων τους. Ένα άλλο παράδειγμα είναι η πολιτική των συναλλαγματικών ισοτιμιών, η οποία μπορεί να ενισχύσει τις επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης. Το υπερτιμημένο δολάριο των ΗΠΑ τις δύο τελευταίες δεκαετίες για παράδειγμα μειώνει τις τιμές των εισαγωγών και επενεργεί πρακτικά σαν μια εμπορική συμφωνία περικοπής των εμπορικών δασμών.

Σημαντικό μέρος των επιπτώσεων της παγκοσμιοποίησης στους μισθούς δεν προέρχεται μόνο από τις λειτουργίες του μοντέλου ΗΟ. Η παγκοσμιοποίηση επηρεάζει τους μισθούς μέσω της επίδρασής της στη διαπραγματευτική δύναμη των διαφορετικών ομάδων εργαζομένων. Στην περίπτωση αυτή, αν η παγκοσμιοποίηση επηρεάζει στην πραγματικότητα περισσότερο

τη διαπραγματευτική ισχύ παρά τη σχετική ζήτηση και προσφορά εργασίας σε ανταγωνιστικές αγορές εργασίας, υπάρχουν αρκετές πιθανές επιλογές πολιτικής για την αντιμετώπισή της, αφού η διαπραγματευτική ισχύς των εργαζομένων μπορεί απλώς να ενισχυθεί μέσω άλλων διαύλων.

Παρεμβατικό κράτος ή ελεύθερη αγορά: ένα δευτερεύον δίλημμα

Η εμπειρική έρευνα για τη φτώχεια και την ανισότητα επικεντρώνεται συνήθως στην ανάλυση της κατανομής του διαθέσιμου εισοδήματος, στο τελικό δηλαδή αποτέλεσμα μετά τη λειτουργία των μηχανισμών αναδιανομής του κράτους, κυρίως των φόρων και των κοινωνικών μεταβιβάσεων και δαπανών. Σε αντίστοιχο πλαίσιο διεξάγεται και ο συνήθης διάλογος. Η συζήτηση αυτή κωδικοποιείται εν συντομία με την αντιπαράθεση μεταξύ των υπερασπιστών μιας όσο το δυνατόν πιο 'ελεύθερης αγοράς' με χαμηλούς φόρους και χαμηλές δημόσιες δαπάνες, που εγγυάται την ανάπτυξη και την 'αυτόματη' διάχυση των ωφελειών της από τους πλουσιότερους στα χαμηλότερα επίπεδα της εισοδηματικής κλίμακας, έναντι ενός 'παρεμβατικού κράτους', που αυξάνει τους φόρους για τους πλουσιότερους, επενδύει σε δημόσιες υποδομές εκπαίδευσης και υγείας και αναδιανέμει εισόδημα και υπηρεσίες στους φτωχότερους.

Όπως δείξαμε στα προηγούμενα, από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 η εισοδηματική ανισότητα που δημιουργεί η ίδια η αγορά —η πρωτογενής ανισότητα— εντείνεται σε τέτοιον βαθμό που οι αναδιανεμητικοί μηχανισμοί του κράτους μόνο οριακά μπορούν να παρέμβουν διορθωτικά, ακόμα περισσότερο σε μια συγκυρία όπου πολλές αναπτυγμένες χώρες επιβαρύνονται με τεράστια κρατικά χρέη. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον το δίλημμα ελεύθερη αγορά ή παρεμβατικό κράτος εμφανίζεται συνήθως με τη μορφή του επίμαχου ζητήματος πόσο μεγάλη πρέπει να είναι η παρέμβαση του κράτους. Οι συντηρητικοί θέλουν μικρότερο κράτος και λιγότερες παρεμβάσεις, ενώ οι προοδευτικοί

θέλουν μεγαλύτερο και πιο παρεμβατικό κράτος. Το δίλημμα αυτό και η συνακόλουθη διαμάχη είναι στην καλύτερη περίπτωση δευτερεύουσας τάξης, ενώ ταυτόχρονα εκτρέπεται ο διάλογος από τα κρίσιμα ερωτήματα σχετικά με τις επιπτώσεις που ενέχουν οι αλλαγές στην οργάνωση και τη λειτουργία της οικονομικής αγοράς τις τελευταίες δεκαετίες. Το μείζον πρόβλημα δεν είναι ούτε ο βαθμός ελευθερίας της αγοράς ούτε και το μέγεθος του κράτους. Το μείζον θέμα είναι ο βαθμός που τα αντιτιθέμενα συμφέροντα μπορούν να επηρεάσουν τον τρόπο που οργανώνεται και λειτουργεί η αγορά καθαυτή.

Η αγορά —οιαδήποτε αγορά— προϋποθέτει ότι το κράτος διαμορφώνει και επιβάλλει τους κανόνες λειτουργίας της. Στις σύγχρονες δημοκρατίες οι κανόνες αυτοί απορρέουν από τα νομοθετικά σώματα, τις διοικητικές υπηρεσίες και τα δικαστήρια. Οι κανόνες αυτοί δεν είναι ούτε ουδέτεροι ούτε καθολικοί, όπως επίσης δεν είναι μόνιμοι. Αντανακλούν εν μέρει τα πρότυπα και τις αξίες των κοινωνιών καθώς και το ποιοι εντός των κοινωνιών έχουν τη μεγαλύτερη ισχύ, ώστε να τους διαμορφώνουν ή να τους επηρεάζουν σε καθοριστικό βαθμό. Με άλλα λόγια το κράτος δεν 'εισβάλλει' στην 'ελεύθερη αγορά'. *Το κράτος δημιουργεί την αγορά και οι κανόνες είναι η οικονομία.* Η ατέρμονη συζήτηση για το αν η 'ελεύθερη αγορά' είναι οικονομικά πιο αποδοτική και κοινωνικά πιο ωφέλιμη από το 'παρεμβατικό κράτος' καθιστά αδύνατη την εξέταση της διαμόρφωσης των κανόνων που ρυθμίζουν τη λειτουργία της αγοράς και συνεπώς των επιπτώσεων που ενέχουν οι ρυθμίσεις αυτές στην πρωτογενή κατανομή του εισοδήματος εντός της αγοράς.

Το μέγεθος του κράτους δεν είναι ασήμαντο ζήτημα, όμως οι κανόνες λειτουργίας της αγοράς έχουν πολύ μεγαλύτερες επιπτώσεις στην οικονομία και την κοινωνία. Είναι χρήσιμη η συζήτηση για το ύψος των φόρων ή των δημόσιων δαπανών, αλλά τα ζητήματα αυτά διαδραματίζουν μικρότερο ρόλο σε σχέση με τους κανόνες λειτουργίας της αγοράς, που προσδιορίζουν σε τελική ανάλυση την πρωτογενή κατανομή του εισοδήματος και του παραγόμενου προϊόντος. Η συζήτηση περί της ανωτερότητας της αγοράς ή του κράτους αποσπά την προσοχή από

τον τρόπο με τον οποίο διαμορφώνονται και αλλάζουν οι κανόνες λειτουργίας της αγοράς καθώς και από το ποιοι επηρεάζουν την εν λόγω διαδικασία και από το ποιες είναι οι επιπτώσεις της αλλαγής των κανόνων αυτών.

Τα δομικά στοιχεία της ελεύθερης οικονομίας της αγοράς

Σύμφωνα με τον τυπικό ορισμό των εισαγωγικών εγχειριδίων στην οικονομική επιστήμη 'η οικονομία της αγοράς είναι μια οικονομία όπου τα άτομα και οι ιδιωτικές επιχειρήσεις λαμβάνουν τις αποφάσεις για την παραγωγή και την κατανάλωση, ενώ ένα σύστημα τιμών, αγορών, κερδών, κινήτρων και ανταμοιβών καθορίζει το τι, πώς και για ποιόν' (Samuelson & Nordhaus 1998). Η ελεύθερη αγορά με άλλα λόγια είναι μια συνοπτική περιγραφή όλων των εθελοντικών ανταλλαγών που πραγματοποιούνται σε ένα δεδομένο οικονομικό περιβάλλον. Στο σύστημα αυτό οι διευθετήσεις και οι διακανονισμοί, μέσω των οποίων τα άτομα λαμβάνουν και εκτελούν τις οικονομικές τους αποφάσεις, έχουν αυθόρμητο και αποκεντρωμένο χαρακτήρα. Επειδή καμία σύγχρονη χώρα δεν λειτουργεί με απόλυτα ελεύθερες αγορές χωρίς κάποιο βαθμό κρατικών ρυθμίσεων, οι λιγότερο περιοριστικές αγορές τείνουν να συμπίπτουν με τις χώρες που εκτιμούν την ιδιωτική ιδιοκτησία, τον καπιταλισμό και τα ατομικά δικαιώματα, δεδομένου ότι τα πολιτικά συστήματα που αποφεύγουν τις ρυθμίσεις ή τα κίνητρα που επιδρούν στην ατομική συμπεριφορά επηρεάζουν λιγότερο τις εθελοντικές οικονομικές συναλλαγές. Επιπλέον οι ελεύθερες αγορές είναι πιο πιθανό να αναπτυχθούν και να ευδοκιμήσουν σε ένα σύστημα όπου προστατεύονται τα δικαιώματα ιδιοκτησίας και οι επιχειρηματίες έχουν κίνητρο να επιδιώξουν κέρδη.

Όπως είδαμε στα προηγούμενα, υπάρχουν διάφοροι παράγοντες που μπορούν να εξηγήσουν ένα μέρος της συνολικής αύξησης των εισοδηματικών ανισοτήτων τις τελευταίες δεκαετίες, αλλά όχι απαραίτητα την εκρηκτική αύξηση των εισοδημάτων

του 1% στην κορυφή της εισοδηματικής πυραμίδας. Η συνήθης έννοια της αναδιανομής από τους πλουσιότερους προς τους φτωχότερους μέσω των φόρων και των μεταβιβαστικών πληρωμών αποτελεί το ‘ορατό’ φαινόμενο, στο οποίο επικεντρώνονται οι συνήθεις αναλύσεις. Είναι αλήθεια ότι τις τελευταίες δεκαετίες οι φόροι και οι μεταβιβαστικές πληρωμές αυξήθηκαν, με συνέπεια η τελική εισοδηματική ανισότητα να είναι μικρότερη σχετικά με την πρωτογενή κατανομή του εισοδήματος (IMF 2014). Αυτή η αναδιανομή από τα υψηλά προς τα χαμηλά κλιμάκια της εισοδηματικής κλίμακας ωστόσο αποτελεί μόνο ένα μέρος της συνολικής εικόνας. Στην πραγματικότητα το μεγαλύτερο μέρος της αναδιανομής που πραγματοποιήθηκε τα τελευταία χρόνια ήταν προς την αντίθετη κατεύθυνση, αλλά αυτή η αναδιανομή είναι με κάποιο τρόπο ‘αόρατη’. Οι βασικοί αγωγοί διόχτευσής της είναι κρυμμένοι στους κανόνες που διέπουν τη λειτουργία και την οργάνωση της αγοράς, ιδιαίτερα όσον αφορά τα δομικά στοιχεία που είναι απαραίτητα για τη συγκρότηση της ίδιας της αγοράς. Υπό την έννοια αυτή πρόκειται για μια πρωτογενή διανομή του εισοδήματος προς την κορυφή της εισοδηματικής κλίμακας, που πραγματοποιείται μέσα στον ίδιο τον μηχανισμό της αγοράς, ενώ στη συνέχεια μικρό μέρος αυτού του εισοδήματος αναδιανέμεται προς τα χαμηλότερα εισοδηματικά κλιμάκια μέσω των φόρων και των μεταβιβαστικών πληρωμών. Ενώ στην αναδιανομή του εισοδήματος ο ρόλος του κράτους είναι ορατός και σαφής, δεν ισχύει καθόλου το ίδιο όσον αφορά τον ρόλο του στην πρωτογενή κατανομή του.

Η ιδιωτική ιδιοκτησία και το τι μπορεί να κατέχεται, η νομοθεσία σχετικά με τα μονοπώλια και ο επιτρεπτός βαθμός ισχύος στην αγορά, η έννοια και το θεσμικό πλαίσιο σύναψης συμβάσεων—δηλαδή τι μπορεί να αγοραστεί και να πωληθεί και με ποιους όρους— και η ρύθμιση της χρεοκοπίας αποτελούν ουσιώδεις όρους, δομικά στοιχεία για τη λειτουργία και την οργάνωση της αγοράς. Κάθε ένα από αυτά τα δομικά στοιχεία εξαρτάται από ένα ευρύ φάσμα αποφάσεων, που λαμβάνουν τα νομοθετικά σώματα, οι κρατικές υπηρεσίες και τα δικαστήρια. Οι αποφάσεις αυτές τροποποιούνται ή μεταβάλλονται, όταν

αλλάζουν οι συνθήκες ή εξελίσσεται η τεχνολογία ή ανακύπτουν νέα ζητήματα. Ο μηχανισμός λήψης των αποφάσεων αυτών και οι κανόνες που ρυθμίζουν τα ζητήματα αυτά δεν εξαρτώνται ούτε από το μέγεθος του κράτους, τουλάχιστον όσο αυτό προσδιορίζεται από τους τυπικούς δείκτες που αφορούν το ύψος των δημόσιων δαπανών και των φόρων, ούτε από της έκταση της κρατικής παρέμβασης. Ο βαθύτερος μηχανισμός που καθορίζει την ιδιοκτησία —τι μπορεί να κατέχεται και με ποιους όρους— καθίσταται ιδιαίτερα πολύπλοκος, καθώς η οικονομία μετατοπίζεται από τα υλικά προϊόντα προς τις ιδέες και η ιδιοκτησία έχει τη μορφή του γενετικού υλικού ή του κωδικοποιημένου λογισμικού ή εν γένει των πληροφοριών και των ιδεών. Η ιδιοκτησία με τη μεγαλύτερη αξία σήμερα είναι η πνευματική ιδιοκτησία, η οποία διευρύνεται σιωπηρά με μεθόδους όπως είναι για παράδειγμα τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας⁵ ή η λεγόμενη ‘ανασύνθεση’ των φαρμακευτικών προϊόντων [product hopping].⁶ Τα ισχυρά και μεγάλης διάρκειας δικαιώματα ιδιοκτησίας αφ’ ενός δημιουργούν κίνητρα για την καινοτομία και τις επενδύσεις, αφ’ ετέρου ωστόσο διαιωνίζουν τα μονοπωλιακά κέρδη και αυξάνουν τις τιμές για τους καταναλωτές σε επίπεδα και διάρκεια που δεν σχετίζονται με την παραγωγικότητα. Το πιο σημαντικό όμως είναι ότι η οικονομική ισχύς όσων κατέχουν τα δικαιώματα αυτά μετατρέπεται σε πολιτική και νομική ισχύ, με συνέπεια να γίνονται ακόμη πιο ισχυρά τα δικαιώματα ιδιοκτησίας και να αυξάνεται η διάρκειά τους.⁷ Σε αυτή την περίπτωση η

5. Η Amazon για παράδειγμα έχει αποκτήσει ένα δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για την ιδέα της ‘αγοράς με ένα κλικ’, ενώ η Apple για την ιδέα να υπάρχουν αυτόγραφα των συγγραφέων σε ηλεκτρονικά βιβλία.

6. Product hopping είναι μια τακτική των φαρμακευτικών εταιρειών, που αποσκοπεί στη διατήρηση των μονοπωλιακών τους κερδών μέσω της παρεμπόδισης των ανταγωνιστών τους να κατασκευάζουν generic προϊόντα: επιτυγχάνεται με την απόσυρση του αρχικού προϊόντος και την πρόωθησή του νέου με μικρές μετατροπές, που προσφέρουν ελάχιστα ή καθόλου θεραπευτικά πλεονεκτήματα.

7. Η Google και η Apple έχουν δαπανήσει περισσότερα χρήματα για την απόκτηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας και για τις σχετικές δικαστικές διαμάχες από ό,τι για την έρευνα και την ανάπτυξη. Πρβλ. Chien 2012.

κατανομή του εισοδήματος μεταξύ αμοιβών της εργασίας και μονοπωλιακών κερδών και η πρωτογενής ανισότητα που δημιουργείται στην ίδια την αγορά δεν έχει σχέση με την προτίμηση μεταξύ 'ελεύθερης αγοράς' ή 'παρεμβατικού κράτους', αλλά εξαρτάται από πολιτικές αποφάσεις σχετικά με το πώς το κράτος ορίζει τα δικαιώματα της ιδιοκτησίας, ποιες είναι οι συνέπειες της διαδικασίας αυτής και ποιος έχει τη μεγαλύτερη οικονομική και πολιτική ισχύ να προκαθορίζει την έκβασή της.

Από τις ρυθμίσεις σχετικά με την ιδιοκτησία απορρέει και ο βαθμός ισχύος στην αγορά —ο βαθμός μονοπωλίου—, όπου οι πιο σημαντικές μορφές κυριαρχίας σχετίζονται πλέον με τα δίκτυα των ευρυζωνικών συνδέσεων, τα γενετικά χαρακτηριστικά των προϊόντων διατροφής, τις ψηφιακές πλατφόρμες και τα χρηματοπιστωτικά συστήματα. Αντίστοιχα οι συμβάσεις σήμερα αφορούν ολοένα και περισσότερο άυλα πράγματα, όπως είναι τα δεδομένα και οι ιδέες, ενώ το πτωχευτικό δίκαιο προβλέπει ολοένα και πιο πολύπλοκες διαδικασίες, οι οποίες ευνοούν συστηματικά τις μεγάλες εταιρείες και τις μεγάλες τράπεζες εις βάρος των εργαζομένων, των ιδιοκτητών κατοικιών και μικρών επιχειρήσεων και εν γένει των φτωχών και της μεσαίας τάξης. Η 'ελεύθερη αγορά' χρησιμεύει ως ένα προπέτασμα καπνού σε όλα αυτά, ώστε ο μηχανισμός διανομής του οικονομικού προϊόντος να μοιάζει ως φυσιολογικό και αναπόφευκτο αποτέλεσμα της δράσης 'φυσικών' δυνάμεων.

Η Tcherneva (2014) τοποθετεί την ανάκαμψη της οικονομίας των ΗΠΑ μετά το 2009 σε ιστορικό πλαίσιο, απεικονίζοντας τα μερίδια της αύξησης των εισοδημάτων που κατέληξαν στο πλουσιότερο 10% και στο φτωχότερο 90% της εισοδηματικής κλίμακας κατά τη διάρκεια κάθε οικονομικής ανάκαμψης μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Κατά την οικονομική ανάκαμψη 1949-1953 το 80% της αύξησης του εισοδήματος ωφέλησε το φτωχότερο 90% της εισοδηματικής πυραμίδας, ενώ το 20% της αύξησης ωφέλησε το πλουσιότερο 10%. Στις επόμενες δεκαετίες το μερίδιο του οφέλους του φτωχότερου 90% της εισοδηματικής κλίμακας σταδιακά υποχώρησε. Η αναλογία των μεριδίων της αύξησης του εισοδήματος μεταξύ του φτωχότερου 90% και του

πλουσιότερου 10% της εισοδηματικής κλίμακας από 80/20 στις αρχές της δεκαετίας του 1950 μειώθηκε σε 55/45 κατά τη δεκαετία του 1970. Η τάση αυτή επιταχύνθηκε τη δεκαετία του 1980, οπότε τα σχετικά μερίδια αντιστράφηκαν σε 20/80, για να καταλήξει σε περίπου 4/96 την περίοδο 2001-2007.⁸ Από το 2009 μέχρι το 2012, ενώ η οικονομία των ΗΠΑ ανακάμπτει από μία από τις μεγαλύτερες οικονομικές υφέσεις στην πρόσφατη ιστορία, το 116% της αύξησης του εισοδήματος πήγε στο πλουσιότερο 10%, με το πλουσιότερο 1% να απολαμβάνει το 95% της αύξησης αυτής. Αυτό το 'παράλογο' αποτέλεσμα είναι δυνατό, επειδή το φτωχότερο 90% της εισοδηματικής κλίμακας είδε στην πραγματικότητα τα εισοδήματά του να μειώνονται 16% κατά μέσο όρο κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου οικονομικής ανάπτυξης για πρώτη φορά στη μεταπολεμική ιστορία. Το 2015 η συγκέντρωση εισοδημάτων και πλούτου στα χέρια λίγων στην οικονομία των ΗΠΑ είναι πρωτοφανής. Οι 400 πλουσιότεροι πολίτες έχουν περισσότερο πλούτο από το φτωχότερο 50%, ενώ το πλουσιότερο 1% κατέχει το 42% των ιδιωτικών περιουσιακών στοιχείων των ΗΠΑ (Mishel et al. 2014). Το 1978 ένα νοικοκυριό που ανήκε στο πλουσιότερο 0,01% ήταν κατά 220 φορές πλουσιότερο από ένα μέσο νοικοκυριό, ενώ το 2012 ήταν κατά 1.120 φορές πλουσιότερο (Bonica et al. 2013).

8. Η εκτόξευση της ανισότητας μετά τη δεκαετία του 1970 και ιδιαίτερα κατά την πρώτη δεκαετία του 21ου αιώνα θεωρείται ένας από τους κυριότερους παράγοντες που οδήγησαν στη χρηματοπιστωτική αστάθεια και τη διεθνή οικονομική κρίση του 2008. Ελλείπει αύξηση στα εισοδήματα και τις αμοιβές από εργασία, τα νοικοκυριά που εντάσσονται στο φτωχότερο 90% της εισοδηματικής κλίμακας, δηλαδή οι φτωχοί και η μεσαία τάξη, εξαναγκάστηκαν ολοένα και περισσότερο να χρηματοδοτούν τη διαβίωση και την κατανάλωσή τους μέσω ενός συνεχώς αυξανόμενου χρέους. Ο αυξανόμενος λόγος του χρέους προς το εισόδημα των οικογενειών αυτών διαδραμάτισε σημαντικότατο ρόλο στη χρηματοοικονομική κρίση του 2008.

Επίλογος

Ο μηχανισμός λήψης αποφάσεων επομένως για την οργάνωση και λειτουργία της αγοράς δημιουργεί, αναπαράγει και διαιωνίζει έναν φαύλο κύκλο, όπου η οικονομική κυριαρχία αυξάνει την πολιτική ισχύ, ενώ η πολιτική ισχύς αυξάνει ακόμη περισσότερο την οικονομική κυριαρχία.⁹ Η διεύρυνση των ανισοτήτων ως προς τον πλούτο και τα εισοδήματα δεν οφείλεται απλώς στην παγκοσμιοποίηση και τις τεχνολογικές αλλαγές, που ανταμείβουν την καινοτομία και όσους έχουν υψηλό επίπεδο μόρφωσης. Δεν οφείλεται επίσης στην πίεση που ασκούν οι οικονομικά ισχυροί, για να υπάρξει μείωση της φορολογίας των κερδών και των υψηλών εισοδημάτων ή αύξηση των κρατικών επιδοτήσεων, στοιχεία τα οποία αποτελούν μικρό μόνο μέρος της συνολικής εικόνας. Η διεύρυνση των ανισοτήτων έχει ενσωματωθεί αυτοματικά στα δομικά στοιχεία της οργάνωσης και λειτουργίας της αγοράς καθαυτής. Ο μηχανισμός αυτός δεν ταυτίζεται ούτε με τη διαφθορά ούτε αφορά ηθικές παραμέτρους, αλλά με τη μεγιστοποίηση του ατομικού συμφέροντος, που υποτίθεται ότι καθιστά την ελεύθερη αγορά αποτελεσματική και μεγιστοποιεί το κοινωνικό όφελος. Απορρέει από και βασίζεται στην ορθολογική συμπεριφορά των οικονομικά δρώντων εντός ενός υπαρκτού πλαισίου πολιτικής οικονομίας, όπου η οικονομική ισχύς επιτρέπει την άσκηση πολιτικής επιρροής στη διαμόρφωση των κανόνων, οι οποίοι με τη σειρά τους διευρύνουν την οικονομική ισχύ. Το αποτέλεσμα όμως είναι ότι οι αθροιστικές συνέπειες

9. Ο μηχανισμός αυτός ίσως εξηγεί και μια βασική αδυναμία που υπάρχει στο διάσημο βιβλίο του Thomas Piketty (Piketty 2014), ο οποίος υποστηρίζει ότι, για όσο διάστημα οι αποδόσεις του κεφαλαίου θα είναι υψηλότερες από τον ρυθμό της οικονομικής μεγέθυνσης σε μακροπρόθεσμο επίπεδο, το μερίδιο του κεφαλαίου στην οικονομία θα συνεχίσει να αυξάνεται εις βάρος του μεριδίου της εργασίας. Αδυνατεί όμως να εξηγήσει για ποιον λόγο οι αποδόσεις του κεφαλαίου δεν μειώνονται μακροπρόθεσμα, αφού 'υπό κανονικές συνθήκες' ελεύθερης αγοράς όσο μεγαλύτερος είναι ο συσσωρευμένος πλούτος τόσο δυσκολότερο είναι να έχει καλές αποδόσεις.

των ατομικών ορθολογικών υπολογισμών και δράσεων δεν εξασφαλίζουν τη μεγιστοποίηση ούτε της αποτελεσματικότητας ως προς τη χρήση των πόρων ούτε του κοινωνικού οφέλους και καταλήγουν ανορθολογικές συνολικά για το σύστημα, το οποίο σε τελική ανάλυση υπονομεύουν.

Βιβλιογραφικές αναφορές

- Atkinson, A. (2009). 'Factor shares: The principal problem of political economy?', *Oxford Review of Economic Policy*, 25 (1): 3-16.
- Balsam, S. (2012). 'Taxes and Executive Compensation', *Economic Policy Institute Briefing Paper #344*.
- Bank for International Settlements (BIS). (2006). *76th Annual Report*. Basel.
- Bhagwati, J. & D. Vivek (1993). 'Free Trade and Wages of the Unskilled: Is Marx Striking Again?', *American Enterprise Institute. Discussion Paper No. 672*.
- Bivens, J., E. Gould, L. Mishel & H. Shierholz (2014). 'Raising America's Pay: Why It's Our Central Economic Policy Challenge', *Economic Policy Institute Briefing Paper #378*.
- Bivens, J. & L. Mishel (2015). 'Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real', *Economic Policy Institute Briefing Paper #406*.
- Bonica, A., N. McCarty, K. Poole & H. Rosenthal (2013). 'Why Hasn't Democracy Slowed Rising Inequalities', *Journal of Economic Perspectives* 27 (3): 103-124.
- Bucknor, C. (2015). 'Low-Wage Workers: Still Older, Smarter, and Underpaid', *Center for Economic and Policy Research Issue Brief*.
- Chien, C. (2012). 'Reforming Software Patents', *Houston Law Review* 50 (2).
- European Commission (2007). 'The labour income share in the European Union', in *Employment in Europe 2007*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities (Brussels).

- Freeman, B.D. (2007). 'The Productivity to Paycheck Gap: What the Data Show', *Report from the Center for Economic Policy Research* (CEPR).
- Freeman, R.B., J.R. Blasi & D.L. Kruse (2014). *Inclusive Capitalism for the American Workforce: Reaping the Rewards of Economic Growth through Broad-Based Employee Ownership and Profit Sharing*. Center for American Progress.
- Gould, E. (2014). 'Why America's Workers Need Faster Wage Growth – And What We Can Do About It', *Economic Policy Institute Briefing Paper #382*.
- Harrison, P. (2009). 'Median Wages and Productivity Growth in Canada and the United States', *CSLS Research Report 2009-2*.
- International Labour Office (ILO) (2012). *Global Wage Report 2012/13: Wages and equitable growth*. Geneva: ILO.
- International Labour Office (ILO) (2014). *Global Wage Report 2014/15: Wages and Income Inequality*. Geneva: ILO.
- International Monetary Fund (IMF) (2014). *Fiscal Policy and Income Inequality*. Washington DC: IMF.
- Keeley, B. (2015). 'Income Inequality: The Gap between Rich and Poor', *OECD Insights*, Paris: OECD Publishing.
- Kopczuk, W., E. Saez & J. Song (2010). 'Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data Since 1937', *The Quarterly Journal of Economics*, February.
- Krugman, P. (2011). 'We Are the 99.9%', *The New York Times*, November 24.
- Lawrence, R.Z. (2008). *Blue-Collar Blues: Is Trade to Blame for Rising U.S. Income Inequality?* Washington, D.C.: Peterson Institute Press.
- Mishel, L. (2012). 'The Wedges Between Productivity and Median Compensation Growth', *Economic Policy Institute Issue Brief No. 330*.
- Mishel, L. & J. Bernstein (1995). *The State of Working America 1994-1995*. Washington, D.C.: Routledge.
- Mishel, L. & G. Kar-Fai (2012). 'Why Aren't Workers Benefiting From Labour Productivity Growth in the United States?', *International Productivity Monitor*, 23, Spring.
- Mishel, L. & W. Kimball (2014). 'The Top 1 Percent of Wage Earners Falts in 2013 – Was it a Temporary Event?', *Working Economics* (*Economic Policy Institute blog*). October 24.

- Mishel, L., J. Bivens, E. Gould & H. Shierholz (2014). *The State of Working America, 12th Edition*. Cornell University Press.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2012). *Employment Outlook*, Paris: OECD Publishing.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*. The Belknap Press of Harvard University Press.
- Piketty, T., E. Saez & S. Stantcheva (2014). 'Optimal Taxation of Top Incomes: A Tale of Three Elasticities', *American Economic Journal: Economic Policy*, 6 (1): 230-271.
- Reich, R. (2015). *Saving Capitalism: For the many, not the few*. New York: Vintage Books.
- Samuelson, P. & W.D. Nordhaus (1998). *Economics*, 16th edition. McGraw-Hill.
- Sharpe, A., J. Arsenault & P. Harrison (2008a). 'Why Have Real Wages Lagged Labour Productivity Growth in Canada?', *International Productivity Monitor*, 17: 17-26, Fall.
- Sharpe, A., J. Arsenault & P. Harrison (2008b). 'The Relationship between Productivity and Real Wage Growth in Canada and OECD Countries: 1961-2006', *CSLS Research Report 2008-8*, December.
- Tcherneva, P. (2014). 'Reorienting Fiscal Policy: A Bottom-up Approach', *Journal of Post Keynesian Economics* 37 (1): 43-66.

ABSTRACT

Elias Kikilias

Changing the rules:

The political economy of primary inequality

Income inequality has increased in almost all developed countries over the last decades. In the 1980s, the average disposable income of the richest 10% of the population in OECD countries was about seven times higher than that of the poorest 10%, and today it is about 9 1/2 times higher. Income differences are even more striking when it comes to very high incomes. In the 1980s, the top 1% earned less than 10% of total pre-tax income in each OECD country, but thirty years later, their share was over 10% in at least nine OECD countries and over 20% in the United States. In this article we show, with particular reference to the US economy, that these differences are not due both to the small or intrusive state or to the economic globalization itself, but to changes in the automatic-invisible mechanisms of modern market functioning, which result in primary inequality. The decision-making mechanism for the organization and functioning of the market creates, reproduces and perpetuates a vicious circle where economic dominance increases political power while political power further increases economic dominance, regardless of the size and nature of state intervention.