

نقد اقتصاد سیاسی

اقتصاد سیاسی نابرابری:

انکار اتحادیه‌های کارگری و این نابرابری روزافزون



احمد سیف

نقد اقتصاد سیاسی

اسفندماه ۱۳۹۶

چکیده

در این مقاله نابرابری روزافزون را واری و یک بررسی مختصر تاریخی از ریشه‌های آن در چهار دهه‌ی گذشته ارائه خواهیم کرد. نکته‌ی اصلی که باید به یاد داشته باشیم این که این نابرابری روزافزون مقوله‌ی «خداخواسته» و یا «طبیعی» نیست بلکه نتیجه‌ی سیاست‌هایی است که در چهار دهه‌ی گذشته اتخاذ و اجرا شده است. برای نمونه کاستن از نقش و قدرت اتحادیه‌های کارگری، افزودن بر قدرت و نفوذ بانک‌ها، سرکوب مزد، و تأکید بر رفورم‌های مالیاتی که عمدتاً به نفع ثروتمندان بود. و همه‌ی این‌ها هم تصمیماتی بود که از سوی سیاست‌مداران انتخابی صورت گرفت. به این ترتیب، اگر اراده‌ی سیاسی وجود داشته باشد می‌توان برای تغییر همه‌ی این تغییرات ناخوش‌آیند دست به اقدام زد. نه فقط رفورم‌های مالیاتی به نفع ثروتمندان، باید تغییر کند و مالیات‌های مستقیم تصاعدی به جای استفاده‌ی گسترده از مالیات قهرایی غیرمستقیم مورد استفاده قرار بگیرد بلکه از آن مهم‌تر باید همه‌ی قوانین ضد اتحادیه‌ی کارگری که در این چهار دهه به تصویب رسیده‌اند تغییر کند و دیگر نهادهای بازار کار احیا شوند.

۱. مقدمه

هر معیاری که به کار بگیریم واقعیت این است که شاهد نابرابری روزافزون در اقتصاد سرمایه‌داری جهانی هستیم، شکافی که بین ثروتمندترین‌ها - یک درصد غنی‌ترین بخش جمعیت، و بقیه پیش آمده است. نه فقط سهم این یک درصدی‌ها بسیار زیاد است بلکه از زمان بحران بزرگ مالی ۲۰۰۸ حتی بسیار بیش‌تر شده است. در ۲۰۱۰، ثروت ۳۸۸ تن هم‌اندازه‌ی ثروت نصف جمعیت کره‌ی زمین بود، یعنی این تعداد اندک ثروتی معادل ثروت ۳,۶ میلیاردنفر داشتند ولی در ۲۰۱۵ این تعداد به ۶۲ نفر رسید (اکسفم، ۲۰۱۶). در سال ۲۰۱۷ ولی این رقم حتی کم‌تر شد و به ۸ رسید یعنی «ثروت ۸ مرد به اندازه‌ی ثروت نصف جمعیت جهان است» (اکسفم، ۲۰۱۷، ص ۲). ثروت یک درصدی‌ها هم از ۲۰۱۰ به این سو ۴۵ درصد - یعنی بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار بیش‌تر شد و این در حالی است که ثروت نصف جمعیت جهان در طول همین دوره ۱۰۰۰ میلیارد دلار کاهش یافته است (اکسفم، ۲۰۱۶، ص ۲). در طول این سال‌ها البته که اقتصاد جهان رشد کرده و بزرگ‌تر هم شده است ولی نه فقط هیچ فروبارشی اتفاق نیافتد اگر هم بارشی بوده باشد «فراخیزش» بود و یک نظام پیچیده و مؤثر بهشت‌های مالیاتی هم گسترش یافتند تا این ثروت‌ها در آن‌ها از دیده‌ها پنهان بمانند. در این مقاله، درباره‌ی بعضی از این نکات توضیحات بیش‌تری ارائه خواهیم کرد. ابتدا سعی می‌کنیم از این نابرابری روزافزون سخن بگوییم و نشان خواهیم داد که این نابرابری روزافزون نه نتیجه‌ی نیروهایی خارج از کنترل بشر بلکه دقیقاً پی‌آمد سیاست‌هایی است که تدوین شده به اجرا درآمدند. ثانیاً به اختصار بحث خواهیم کرد که برای تغییر این وضعیت چه باید کرد و یا چه می‌توان کرد. حرف اصلی این مقاله این است که پس از بحران محیط زیست، این نابرابری روزافزون مهم‌ترین چالشی است که جهان با آن روبه‌روست.

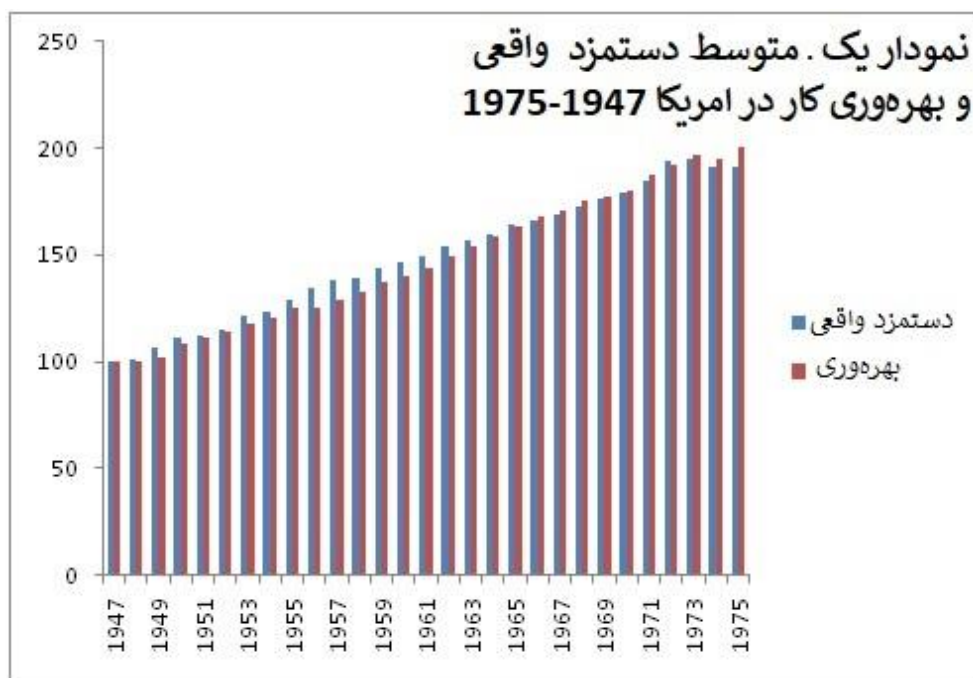
۲- چه گونه این انتخاب صورت گرفته است؟

اولین نکته‌ای که این مقاله بر آن تأکید می‌کند این است که این نابرابری روزافزون در درآمد بازار به تصادف اتفاق نیفتاده است. سیاست‌ها و ابزارهای به‌کار گرفته شده این نتایج را به بار آورد. تغییر

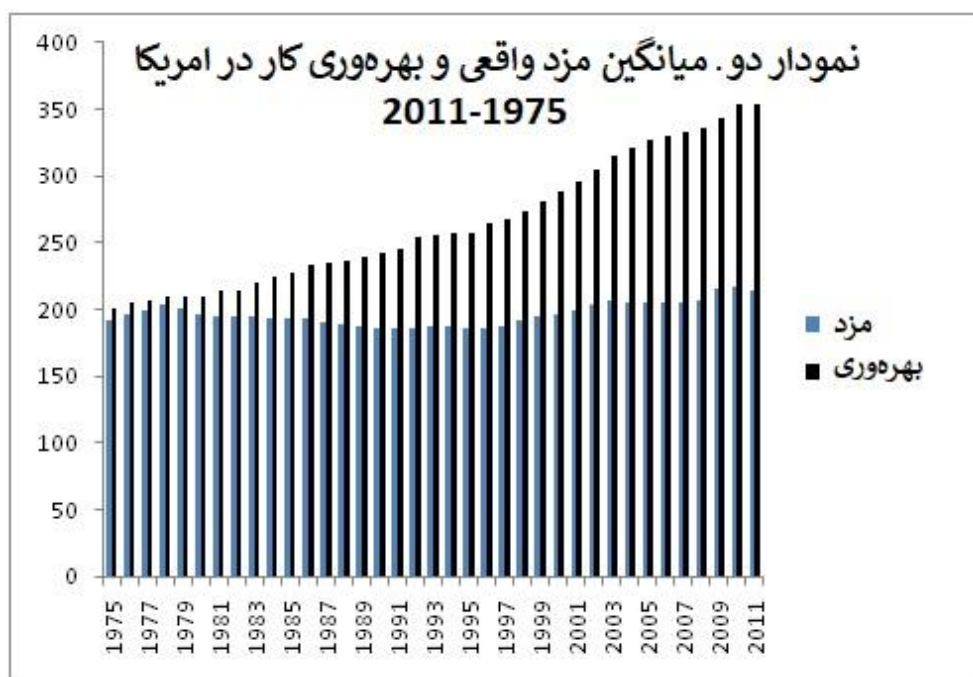
قدرتی در عملکرد اقتصاد اتفاق افتاد و این قدرت جابه‌جا شده است که مسئول اصلی این نابرابری روزافزون است. برای بحث بیشتر اجازه بدهید به اختصار به بررسی آن‌چه در اقتصاد در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم گذشت بپردازیم و به‌طور مشخص از دو دوره سخن بگوییم.

۲,۱ دوره‌ی طلایی: حدوداً از ۱۹۴۵ تا اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰

لوی و تمین (۲۰۰۷) که درباره‌ی تأثیر نهادها بر توزیع درآمد پژوهش می‌کنند متذکر شده‌اند که در سال‌های اول پس از جنگ جهانی دوم گفتمان اقتصادی در امریکا گفتمانی بود که در مرکز آن اتحادیه‌های کارگری قرار داشت، و یک چارچوب بر مبنای مذاکره و بده - بستان، آن هم براساس قرارداد دیترویت، مالیات‌های تصاعدی، حداقل مزد به‌نسبت بالا و همه‌ی این‌ها برای این که «رونق و رفاه» به اشتراک گذاشته و منافع رشد اقتصادی به شراکت تقسیم شود. این که مزدها باید با توجه به بهره‌وری تعدیل شوند اصلی پذیرفته شده و منصفانه بود. احتمالاً در نتیجه‌ی این نگرش کلی بود که مشاهده می‌کنیم در دوره‌ی ۱۹۴۸ تا ۱۹۷۳ میزان متوسط بهره‌وری کار در امریکا ۹۶,۷ درصد افزایش یافت و در طول این دوره میزان متوسط مزد واقعی هم ۹۱,۳ درصد رشد داشت (بیونز و بلیر، ۲۰۱۷، ص ۹). ولی در دوره‌ای که نهادهای بازارکار تضعیف می‌شوند - یعنی در دوره‌ی مطالای دوم که به آن خواهیم رسید - لوی و تمین (۲۰۰۷، ص ۱) یادآوری می‌کنند که در ۲۵ سال در طول ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۵ بهره‌وری کار در بخش بازرگانی ۷۱ درصد افزایش یافت ولی در طول همین دوره حداقل مزد کارگران تمام‌وقت هم تنها ۱۴ درصد رشد کرده بود. به سخن دیگر ۸۰ درصد از رشد بهره‌وری کار نفعی برای کارگران نداشت. یک نتیجه‌گیری ساده و سراسر امکان‌پذیر است. بدون تردید رشد بهره‌وری کار باعث افزایش کل درآمد می‌شود ولی وقتی درآمد متوسط کارگران افزایش نمی‌یابد و یا شکاف قابل‌توجهی بروز می‌کند، به‌یقین در جایی دیگر در نظام توزیع درآمد، دیگری هستند که بسی بیشتر از رشد بهره‌وری نیروی کار خود افزایش مزد و درآمد داشته‌اند. به سخن دیگر، تردیدی نیست که در این جا شاهد رشد نابرابری خواهیم بود. شواهد موجود از امریکا این نکته را تأیید می‌کند. نمودار یک رابطه بین رشد بهره‌وری و رشد متوسط مزد را در طول ۱۹۴۷ تا ۱۹۷۵ نشان می‌دهد و نمودار دو هم همین رابطه را از ۱۹۷۵ به بعد به نمایش می‌گذارد.



آنچه درباره‌ی پیوستگی میزان متوسط مزد و رشد بهره‌وری گفته‌ایم در نمودار یک به‌وضوح قابل رؤیت است ولی پس از تغییراتی که در اداره‌ی اقتصاد صورت می‌گیرد، پیوستگی بین رشد بهره‌وری و رشد مزد قطع می‌شود که از آن معمولاً تحت عنوان پیش‌گزاره‌ی تفکیک نام می‌برند. نمودار ۲ این تفکیک - یعنی عدم پیوستگی بین رشد بهره‌وری و میزان واقعی مزد را نشان می‌دهد.



همان‌طور که در نمودار دو مشاهده می‌کنیم میزان واقعی مزد برای بیش از ۳۰ سال تقریباً ثابت و بدون تغییر می‌ماند درحالی که بهره‌وری کار در این مدت به طرز قابل توجهی افزایش نشان می‌دهد. بلافاصله اضافه کنیم که در دیگر کشورهای سرمایه‌داری هم شاهد همین پدیده بوده ایم. اوگوچیونی و دیگران (۲۰۱۶) که درباره‌ی کانادا پژوهش کرده‌اند تأکید می‌کنند که در طول ۱۹۷۶ تا ۲۰۱۴ مزد میانگین سالی ۰٫۰۹ درصد رشد داشت در حالی که در طول این سال‌ها رشد سالانه‌ی بهره‌وری کار سالی ۱٫۱۲ درصد بود. به عبارت دیگر برای ۳۸ سال، سالی ۱٫۰۳ درصد رشد بهره‌وری کار هیچ تأثیر مثبتی بر مزد دریافتی از سوی کارگران نداشت. اوگوچیونی و دیگران برای توضیح این وضعیت عوامل متعددی را در نظر گرفتند و به این نتیجه رسیدند که ۵۰ درصد از این شکاف به صورت گسترش نابرابری درآمدها درمی‌آید و ۵۰ درصد بقیه هم با کاهش سهم کار از تولید و همچنین افزایش نسبی بهای کالاهای مصرفی یا آنچه که آن را «وخیم شدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار» می‌نامند توضیح داده می‌شود. (همان، ص ۱) اندکی مشخص‌تر، اوگوچیونی و دیگران (همان، ص ۱۴) نشان دادند که وخیم شدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار توضیح‌دهنده‌ی ۳۰ درصد از این شکاف است، روند نزولی سهم کار هم ۱۹ درصد دیگر را توضیح می‌دهد. به استثنای سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ کاهش رابطه‌ی مبادله نیروی کار ادامه می‌یابد و تنها در این دوره است که میزان آن ۰٫۰۵- درصد می‌شود یعنی در این سال‌ها

میزان افزایش مزد از افزایش بهره‌وری کار بیشتر بوده است. ولی در ۶ سال بعد، یعنی در دوره‌ی ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۴ شکاف قبلی بین میزان رشد بهره‌وری و افزایش میزان واقعی مزد نمودار می‌شود و میزان سالانه‌اش هم ۱,۲۶ درصد است. یعنی بهره‌وری کار سالی ۱,۲۶ درصد بیش‌تر می‌شود ولی تأثیری بر میزان مزد دریافتی کارگران ندارد (همان، ۱۴). باید اضافه کنم که در حالی که کارگران با مزد متوسط از افزایش بهره‌وری بهره‌مند نمی‌شوند ولی وضع برای کارگران با مزدهای بسیار بالا و همچنین بسیار پایین فرق می‌کند و درآمد آن‌ها به‌خصوص کارگران با مزدهای بسیار بالا همراه با متوسط رشد بهره‌وری بیش‌تر می‌شود (همان، ص ۱۵). بررسی مشابهی از وضعیت در امریکا انجام می‌گیرد (بیونزو میشل، ۲۰۱۵). نتایج بررسی آن‌ها از وضعیت در امریکا بسیار شبیه به نتایج به دست آمده در کاناداست یعنی آن‌ها هم به همین سه عامل می‌رسند و معتقدند که در طول ۱۹۷۳ تا ۲۰۱۴ میزان متوسط بهره‌وری کار ۷۲,۲ درصد رشد داشت، ولی در طول همین دوره متوسط میزان مزد تنها ۴۲,۵ درصد افزایش پیدا کرد، یعنی حتی اگر از نابرابری مزدی که پیش آمده چشم‌پوشی کنیم، ۳۰ درصد از رشد بهره‌وری کار بر میزان مزدی که به کارگران پرداخت می‌شود اثر مثبتی نگذاشته است. شبیه به وضعیتی که در کانادا با آن روبه‌رو بودیم در امریکا هم برای دوره‌ی ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۷ بیش از ۸۷ درصد از شکافی که وجود دارد با روند نزولی سهم کار از تولید و نابرابری روزافزون مزدی توضیح داده می‌شود و علت ۱۲,۸ درصد بقیه هم وخیم‌شدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار است. برای دوره‌ی ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۴ شاهد اندکی تغییر هستیم، یعنی بیش از ۸۰ درصد از شکافی که وجود دارد با روند نزولی سهم کار از تولید و نابرابری روزافزون مزدی توضیح داده می‌شود و سهم وخیم‌شدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار هم اندکی بیش‌تر می‌شود و به ۱۹,۵ درصد می‌رسد. به‌طور کلی اگر کل این دوره را در نظر بگیریم، یعنی دوره‌ی ۱۹۷۳ تا ۲۰۱۴ حدوداً ۵۹ درصد از این شکاف نتیجه‌ی نابرابری روزافزون مزدی است، ۱۱,۵ درصد هم به سبب روند نزولی سهم کار از تولید و ۳۰ درصد هم به خاطر وخیم‌ترشدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار است (همان، ص ۹). جالب این که مزد یک درصدی‌ها که بیش‌ترین میزان مزد را دریافت می‌کنند ۱۶۷ درصد رشد داشته است که از متوسط افزایش بهره‌وری کار در این سال‌ها بسی بیش‌تر است و سهم آن‌ها از کل مزد هم بیش از دو برابر شد

و از ۶٫۸ درصد در ۱۹۷۳ به ۱۳٫۲ درصد در ۲۰۱۳ رسید (همان، ص ۱۳). درباره‌ی بریتانیا، پسانو و ون رینن (۲۰۱۳، ص ۱۳) بررسی کرده‌اند که در طول ۱۹۷۲ تا ۲۰۱۰ متوسط بهره‌وری کار ۱۱۴ درصد بیشتر شده است ولی در طول همین مدت متوسط رشد مزد واقعی تنها ۷۲ درصد بود. در آمریکا سهم یک درصدی‌ها از کل درآمد به ۱۹ درصد رسید که برای یک قرن بیش‌ترین حد آن بود و در واقع همان میزانی است که در ۱۹۲۸ بود در انگلیس البته سهم یک درصدی‌ها اندکی کم‌تر است و از شش درصد کل در ۱۹۷۹ به ۱۵ درصد در حوالی بحران بزرگ مالی سال ۲۰۰۸ افزایش یافت (همان، ص ۱۲).

گرگ و دیگران (۲۰۱۴، صص ۲-۴) بر روی روند نزولی میزان واقعی مزد تمرکز کرده و متذکر شدند که از ۲۰۰۸ به این سو میزان واقعی مزد هفتگی هشت درصد کاهش یافته است و برای این نزول سه عامل ذکر کرده‌اند. بیکاری، نرخ مزد پایین و سرمایه‌گذاری ناچیز و تفکیک رشد مزد از بهره‌وری. در فاصله‌ی ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ میزان سرمایه‌گذاری ۱۴ درصد کاهش یافت و بخش عمده‌ی رشد ناشی از بهبود بهره‌وری هم نصیب یک یا دو درصد مزدبگیران شد (همان، ص ۴). وضعیت کارگران جوان به‌ویژه بسیار ناهنجار است و برای آن‌هایی که بین ۲۵ و ۲۹ سال سن دارند میزان کاهش ۱۲ درصد بود و برای کارگران جوان‌تر، یعنی ۱۸ تا ۲۴ ساله‌ها هم مزدها ۱۴ درصد کاهش یافت (همان، ص ۲۳). در پیوند با رابطه‌ی میزان مزد با تغییرات بهره‌وری هم از حدود سال ۲۰۰۳ میزان متوسط مزد از بهره‌وری عقب افتاد ولی تفکیک مزد میانه از بهره‌وری در واقع از اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ آغاز شد (همان، صص ۱۷-۱۹). شولنوس و دیگران (۲۰۱۷، صص ۵-۶) به بررسی همین رابطه‌ها در میان کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه OECD در طول ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ پرداختند. بررسی شولنوس و دیگران کاهش سهم کار از تولید را در دوسوم کشورهای عضو تأیید کرده و اضافه می‌کنند که نسبت میزان مزد میانه به متوسط مزد - در واقع معیاری برای اندازه‌گیری نابرابری مزدی - در همه‌ی کشورها به غیر از دو کشور عضو کاهش یافته است. اختلاف بین مزد میانه و میزان متوسط مزد در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰ پیدا شد ولی در سال‌های بعد افزایش یافت (همان، نمودار ۱).

علاوه بر این، شواهد محدود درباره‌ی این تحولات در اروپا، شواهد بیش‌تر با جزئیات بیش‌تر در اختیار نداریم ولی درباره‌ی تحولات پس از ۱۹۵۰ سه‌یر (۱۹۸۲، ص ۱۸۹) متذکر شد که «یک ویژگی چشمگیر و تقریباً همگانی اروپای غربی در سال‌های پس از جنگ دوم جهانی رشد هزینه‌های رفاه اجتماعی بود و به همراهش افزایش مالیات‌ها». به‌علاوه، «تصویر کلی که از وضعیت داریم این بود که سهم درآمدی دهک‌های بالایی کاهش یافت ولی دهک‌های پایینی برندگان اصلی این تغییرات بودند» (همان، ص ۲۱۳). بیلی و کرکگارد (۲۰۰۴، ص ۴۱) ضمن تأیید این نکات اضافه کردند که «تمرکز عمده‌ی سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی بر احیای اقتصاد، جبران کمبودها و رشد بود». به‌علاوه «آلمان و دیگر اقتصادهای اروپایی توانستند یک قرارداد همکاری با کارگران خود داشته باشند که موجب می‌شد تا سرمایه‌گذاری و صادرات سود آور باشد و این درحالی بود که نرخ رشد به‌نسبت بالا هم حفظ شده بود» (همان، ص ۴۱). در بسیاری از کشورهای اروپایی آموزش در حین کار برای کارگران فراهم بود و در آلمان برای مثال «برنامه‌های کارآموزی» بسیار گسترش یافته بود که موجب بالارفتن سطح مهارت‌ها می‌شد. برنامه‌ی رفاه اجتماعی بسیار گسترده و در عین حال در برخورد به کسانی که شغل خود را از دست می‌دادند بسیار گشاده‌دست بود (همان، صص ۴۲-۴۳). می‌یر (۲۰۱۷، ص ۴) از این فرایند روایت مشابهی به دست می‌دهد «در طول دهه‌ی ۱۹۶۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ دولت رفاه در اتحادیه‌ی اروپا به‌شدت رشد کرد، منابع بیش‌تری تخصیص یافت و برنامه‌ها همگانی‌تر شد و پرداخت‌ها بیش‌تر و خدمات ارایه شده گشاده‌دست‌تر گشت». به‌طور مشخص درباره‌ی پی‌آمد این سیاست‌ها، سه‌یر (همان، ص ۲۲۱) به‌روشنی اذعان دارد که «تغییری که در توزیع درآمد پیش آمد ماهیتی به‌شدت برابری‌ساز داشت» و او بررسی خود را با این هشدار بسیار هوشمندانه به پایان می‌برد «تغییراتی را که در فضای باورها در اواخر دهه‌ی ۱۹۷۰ در شماری از کشورهای اروپایی اتفاق افتاد با نگرانی دنبال می‌کنیم. تهدید به کاستن از سطح کمک‌های رفاهی و بیمه‌ی بیکاری، و یا کاستن از تصاعدی بودن مالیات‌ها، می‌تواند به تغییر در توزیع درآمد بینجامد آن هم در وضعیتی که اگر این پیش‌نگری‌های بدبینانه درباره‌ی دهه‌ی ۱۹۸۰ درست دربیاید به‌یقین به درآمدهای انتقالی بیش‌تر نیاز خواهد شد» (همان، ص ۲۲۲). اگر هم برای درستی پیش‌نگری سه‌یر

شواهدی لازم باشد تاریخچه‌ی تحولات در کشورهای سرمایه‌داری در چهار دهه‌ی گذشته سرشار از شواهد غیر قابل انکار است.

۲,۲ عصر مطلا، اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ تاکنون

این که در جوامع بشری همیشه انسان‌های ثروتمند و انسان‌های فقیر وجود داشته‌اند چیز تازه‌ای نیست و احتمالاً قدمتی به اندازه‌ی خود تاریخ دارد ولی در طول صد سال گذشته به نظر می‌رسد حداقل دو بار با وضعیتی روبه‌رو شده‌ایم که نابرابری به‌شدت افزایش یافت. دوره‌ی اول که از آن به‌عنوان دوره‌ی مطلا‌ی اول یاد می‌کنند به بحران بزرگ ۱۹۲۹ ختم شد. در طول این مدت، حدوداً از ۱۸۶۵ تا ۱۹۲۹، نابرابری به‌شدت افزایش یافت ولی در عین حال متوسط میزان مرزها هم افزایش یافته بود (ویسمن، ۲۰۱۳، بوچارت، ۱۹۹۷). گالبرایت (۲۰۰۹، ص ۱۹۴) آن را دوره‌ای «با توزیع درآمد بد» مشخص می‌کند که ۵ درصد جمعیت حدوداً «یک‌سوم» همه‌ی درآمدها را داشت. استندینگ (۲۰۱۶، ص ۱۶) دوره‌ی کنونی را دوره‌ی مطلا‌ی دوم می‌خواند که از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ آغاز شده است ولی درمقایسه با دوره‌ی مطلا‌ی اول تفاوت عظیمی وجود دارد. در طول دوره‌ی مطلا‌ی دوم، نه فقط نابرابری به‌شدت افزایش یافته است بلکه میزان مرزها به‌طور متوسط یا کاهش یافته و یا این که ثابت مانده است. برای وضعیت بریتانیا، هلدین (۲۰۱۴، ص ۴) متذکر می‌شود «رشد میزان واقعی مزد در ۷۴ ماه گذشته به استثنای سه ماه منفی بود». در آمریکا در ۱۹۷۰، متوسط مزد نیمی از مزدبگیران به‌طور متوسط سالی ۱۶۰۰۰ دلار بود. وقتی به ۲۰۱۴ می‌رسیم متوسط مزد این جماعت سالی ۱۶۲۰۰ دلار شد یعنی اندکی بیش از یک درصد رشد برای ۴۴ سال. در طول همین سال‌ها یک درصدی‌ها که بیش‌ترین میزان مزد را دریافت می‌کنند، درآمدسالانه‌شان از متوسط ۴۰۰,۰۰۰ دلار در سال به ۱,۳ میلیون دلار افزایش یافت، یعنی ۲۲۵ درصد رشد کرد. شکاف درآمدی که برای سال ۱۹۷۰ معادل ۳۸۴,۰۰۰ دلار بود سه و نیم برابر شد و به ۱۲۸۳۸۰۰ دلار رسید و نسبت مزد یک درصدی‌ها به عضوی از ۵۰ درصد پایینی که ۲۵ به یک بود به ۸۰ به یک افزایش یافت (کالینز، ۲۰۱۷، ص ۷).

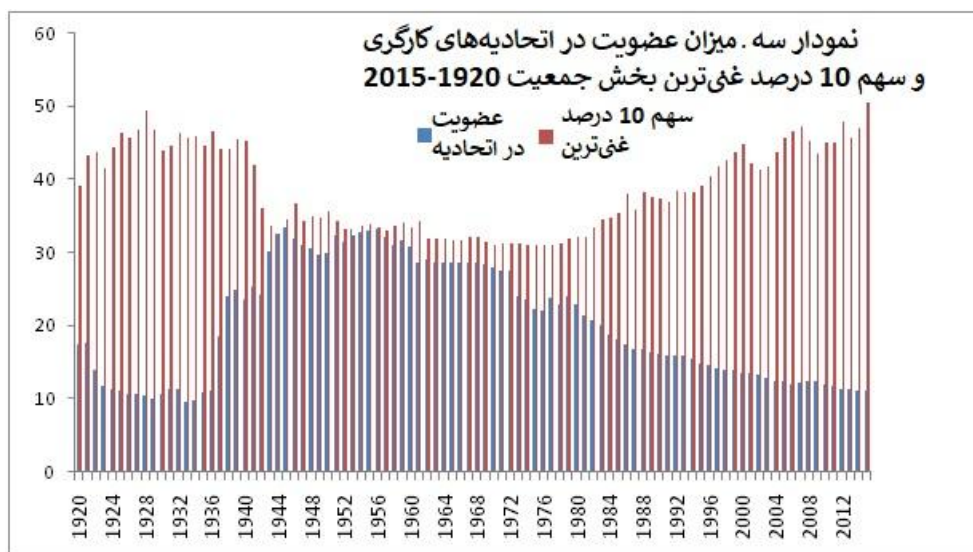
توضیحات سنتی برای این نابرابری روزافزون یکی پدیده‌ی جهانی‌کردن است و دیگری هم تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب. در این مقاله ما این ادعاها را به چالش نمی‌گیریم ولی مدعی می‌شویم که با

توجه به گوناگونی الگوهای نابرابری، و رشد به شدت متفاوت آن در کشورهای مختلف، این توضیحات به شدت ناکافی است. به گمان ما در مقایسه با دوره قبل، در شیوهی ادارهی اقتصاد، انتقال قدرت صورت گرفت و از اواسط دههی ۱۹۷۰ شاهد این انتقال قدرت چشمگیر بوده‌ایم. اضافه کنیم که این انتقال قدرت تک‌بعدی نیست بلکه ابعاد مختلفی دارد. قدرت کارسازمان یافته به شدت کاهش یافت در حالی که قدرت شرکت‌های فراملیتی در سرتاسر جهان به مراتب بیش تر شد. انتقال قدرت در چگونگی تدوین سیاست‌گذاری‌های عمومی باعث شد تا منافع اقتصادی به زیان مزدبگیران هرچه بیش تر و بیش تر نصیب صاحبان سرمایه بشود. از سوی دیگر، توزیع این منافع اقتصادی بین شرکت‌های فراملیتی و بنگاه‌های بومی هم به نفع فراملیتی‌ها تغییر کرد.

وقتی به صد سال گذشته می‌نگریم مشاهده می‌کنیم که تغییر در نابرابری برای اغلب کشورهای توسعه‌یافته شکلی شبیه به U داشته است یعنی میزان نابرابری در ابتدا زیاد بود بعد از دههی ۱۹۳۰ تا اواسط دههی ۱۹۷۰ شاهد کاهش نابرابری بودیم و بعد از حدود دههی ۱۹۸۰ به این سو، نابرابری رشد چشمگیری داشته است. واقعیت این است که بسیاری از کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری در دومین دههی قرن بیست و یکم به همان میزان نابرابری دارند که در سال‌های اولیه‌ی قرن بیستم داشتند.

همین که در این تحولات اندکی دقیق می‌شویم مشاهده می‌کنیم که شاهد تحولات دیگری به شکل یک U معکوس هم برای نهضت کارگری و به‌طور مشخص اتحادیه‌های کارگری بوده‌یم (بنگرید به نمودار ۳). در طول دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ کاهش نابرابری با افزایش قدرت اتحادیه‌های کارگری هم‌زمان می‌شود و اندکی بعد که شاهد کاهش قدرت اتحادیه‌های کارگری هستیم مشاهده می‌کنیم که روند روبه‌افزایش نابرابری هم سرعت می‌گیرد. ارتباط بین عضویت در یک اتحادیه‌ی کارگری و نابرابری نباید تنها به آن‌چه که یک اتحادیه می‌تواند یا نمی‌تواند برای مزد اعضایش بکند محدود شود. در واقع این U معکوس نشان‌دهنده‌ی قدرت گرفتن و بعد تضعیف نفوذ سیاسی و ایدئولوژیک کار سازمان یافته است. ما بر این باوریم که رشد نابرابری از دههی ۱۹۸۰ به این سو به مقدار زیادی نتیجه‌ی این انتقال قدرتی است که در بنگاه‌های سرمایه‌داری صورت گرفته است که در عین حال با سلطه‌ی نگرش نولیبرالی این انتقال قدرت هم تشدید شد. برای کاستن از این نابرابری

روزافزون در آینده باید برای بازتولید یک نهضت سیاسی مشابه به فعالیت و سازمان‌دهی دست زد و به این ترتیب تا ترکیب قدرت در عرصه‌ی تولید به توازن نرسد، به سخن دیگر ساختار قدرت کنونی تغییر نکند، انتظار بهبود چشمگیر در این وضعیت خوشبینانه است. نمودار ۳ براساس آمارهایی که از امریکا داریم ترسیم شده است. البته مدعی وجود هیچ رابطه‌ی علت و معلولی بین این دو پدیده نیستیم، ولی درعین حال نمی‌توانیم بپذیریم که این پیوستگی که به نظر می‌رسد وجود داشته باشد، به تصادف اتفاق افتاده است.



درصناعات پیشین، شکاف بین بهره‌وری کار و میزان افزایش مزد واقعی را بررسی کردیم (به نمودارهای یک و دو مراجعه شود). برای سه دهه‌ی اول مشاهده کردیم که بهره‌وری کار و میزان مزد واقعی همانند یکدیگر تغییر کرده و افزایش یافته‌اند ولی برای چهار دهه‌ی بعدی از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ به بعد مشاهده می‌کنیم که این پیوستگی بین این دو قطع شده و شکاف روزافزونی پدیدار شده است (نمودار ۲). مشاهده می‌کنیم که میزان واقعی مزد برای چهار دهه تقریباً ثابت و بدون تغییر مانده است درحالی که میزان بهره‌وری کار برای همه‌ی آن سال‌ها به رشدش ادامه می‌دهد. ناگفته روشن است که بیش‌تر شدن بهره‌وری کار به این معناست که ارزش بیش‌تری تولید می‌شود و اگر کارگران از این ارزش بیش‌تر تولیدشده بهره‌ای نمی‌برند ناگفته روشن است که عوامل اقتصادی دیگری در این

نظام توزیع درآمدی هستند که بسی بیشتر از رشد بهره‌وری نیروی کار خود مزد و درآمد دارند. بلافاصله اضافه کنم که نمودار دو - یعنی این شکاف روزافزونی که پیش آمده است را با تئوری توزیع درآمد در اقتصاد نئوکلاسیک‌ها که بر برابری میزان مزد با بهره‌وری نهایی کار استوار است نمی‌توان توضیح داد. و اما وقتی متغیر انتقال قدرت را وارد این معادله بکنیم به گمان ما، این مشکل هم رفع می‌شود. نگاهی به شیوه‌ی تغییر درمیزان درآمد ده درصد غنی‌ترین بخش جمعیت به‌خوبی روشن می‌کند که برسر این ارزش بیش‌تر تولید شده چه آمده است. نمودار ۳ در ضمن گسترش نابرابری را تأیید می‌کند. با بازگشت به شواهد دیگری که در ابتدای این مقاله ارائه داده‌ایم بر این باوریم که هم نابرابری مزدی و هم سهم کاهش‌یابنده‌ی کار از تولید ارزش هردو در واقع پی‌آمد کاهش قدرت و حضور ضعیف‌تر اتحادیه‌های کارگری در واحدهای تولیدی است. برای این که این پیش‌گزاره را با شواهد دیگری به محک بزنیم اجازه بدهید ببینم آیا رابطه‌ی معنی‌داری بین شکاف بین بهره‌وری کار و میزان مزد واقعی و عضویت در اتحادیه‌های کارگری وجود دارد یا خیر. پیش‌گزاره‌ی خود ما این است که کاهش قدرت اتحادیه‌های کارگری نه فقط باعث ظهور این شکاف که در واقع دلیل اصلی رشد آن هم هست. برای سه دهه‌ی اول، همراه با میزان به‌نسبت بالای عضویت کارگران در اتحادیه‌های کارگری مشاهده می‌کنیم که نرخ رشد میزان واقعی مزد از رشد بهره‌وری نیروی کار بیش‌تر است ولی از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ چند مقوله به هم پیوسته وجود دارد که باید بررسی شود:

- کاهش عضویت کارگران در اتحادیه‌های کارگری آغاز شده و برای چندین دهه

ادامه می‌یابد.

- نه تنها شکاف بین بهره‌وری نیروی کار و میزان واقعی مزد به نفع بهره‌وری کار

تغییر می‌کند بلکه میزان این شکاف هم با رشد قابل توجهی روبه‌روست.

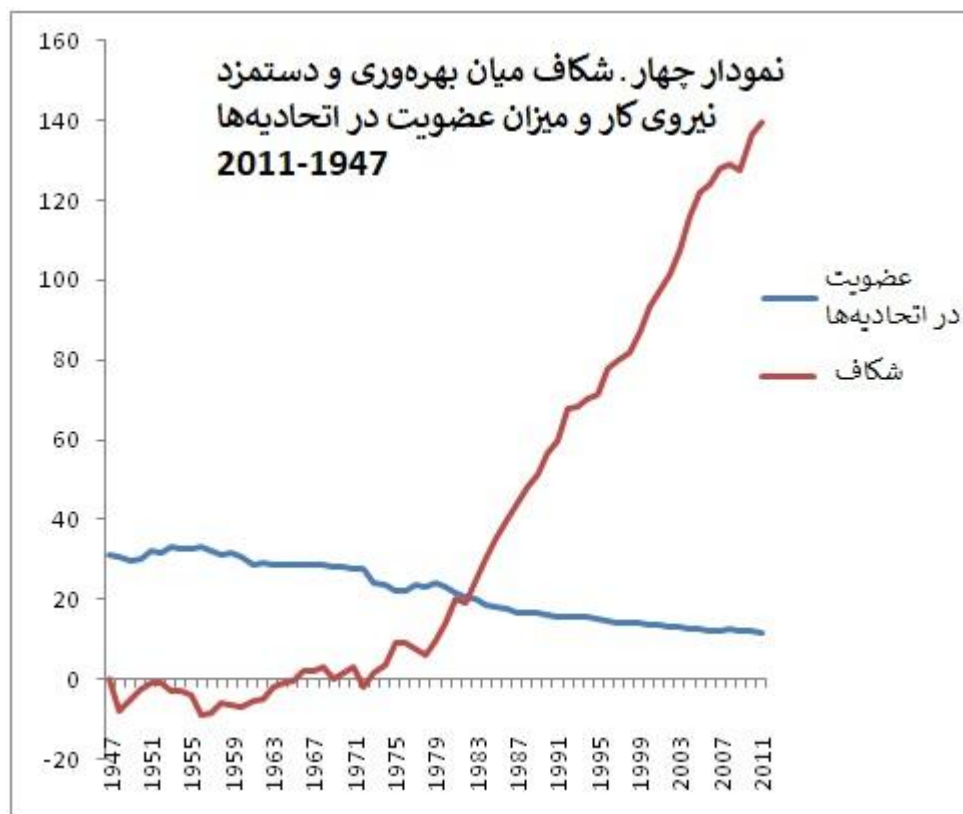
وقتی به تغییرات از ۱۹۷۵ به این سو نگاه می‌کنیم مشاهده می‌کنیم که وقتی به ۲۰۱۱ می‌رسیم در

حالی که میزان واقعی مزد برای ۳۶ سال تنها ۱۲ درصد رشد داشته است در طول همین مدت میزان

بهره‌وری کار ۷۷ درصد بیش‌تر شده است. به سخن دیگر ۶۵ درصد از رشد بهره‌وری هیچ پی‌آمد

مثبتی بر مزد پرداختی به کارگران نداشته است. این که آیا این دو به هم پیوسته‌اند پرسشی کاربردی

است که باید با تکنیک‌های آماری لازم مشخص شود ولی مشاهده می‌کنیم که روند نزولی عضویت در اتحادیه‌های کارگری با رشد روزافزون شکاف بین بهره‌وری کار و میزان واقعی مزد هم‌زمان شده است.



وقتی به وضعیت از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ به بعد تا ۲۰۱۱ نگاه می‌کنم به نظرم عجیب می‌آید که روند نزولی عضویت در اتحادیه‌های کارگری با روند افزایشی شکاف بین مزد و بهره‌وری به‌طور تصادفی هم‌زمان شده باشد. به‌طور کلی روند سهم کار از تولید به مقدار زیادی با تکامل تطبیقی میزان متوسط مزد و بهره‌وری کار مشخص می‌شود. در اغلب موارد موقعی که متوسط مزد رشدی فراتر از رشد متوسط بهره‌وری کار دارد، سهم کار از تولید افزایش می‌یابد. و این آن چیزی است که در طول ۱۹۴۷ تا دهه‌ی ۱۹۷۰ در امریکا شاهد بودیم و برعکس، هر وقت که نرخ رشد میزان متوسط مزد از رشد بهره‌وری کار کم‌تر باشد - یعنی وضعی که از ۱۹۷۵ به بعد با آن روبه‌رو هستیم - در آن صورت سهم کار از تولید هم کاهش می‌یابد. این رابطه می‌تواند بسیار پیچیده شود اگر سهم مزد در کل

پرداختی‌هایی که صورت می‌گیرد در گذر زمان تغییر کند و یا برای تعدیل مزد و یا تولید به ازای هر کارگر از تعدیل‌کننده‌ی متفاوتی استفاده شود (شاخص قیمت مصرف‌کننده، یا تعدیل‌کننده‌ی تولید ناخالص داخلی).

علاوه بر شواهدی که از امریکا ارایه کرده‌ایم، سازمان بین‌المللی کار (۲۰۱۳، ص ۲۰۱۳) تأیید کرده است که در شماری از کشورهای که سهم کار از تولید روند نزولی داشت رشد مزد از رشد بهره‌وری بسیار کم‌تر بود و «بین ۱۹۹۹ و ۲۰۱۳ رشد بهره‌وری کار در آلمان، ژاپن و امریکا به مراتب از رشد میزان مزد بیش‌تر بود». گزارش ادامه داد در آلمان، بهره‌وری کار در طول دوده گذشته تقریباً ۲۵ درصد رشد داشت ولی «میزان مزد واقعی ماهانه ثابت ماند» (همان، ص ۲۰۱۳). در گزارش دیگری، (سازمان بین‌المللی کار، ۲۰۱۵، ص ۱۷) خواهان برقراری رابطه بین رشد بهره‌وری و میزان مزد و حقوق کارگران می‌شود.

به‌طور کلی می‌توان از مباحث پیش‌گفته نتیجه گرفت که قطع ارتباط بین رشد بهره‌وری کار و میزان واقعی مزد در واقع خصلت مشترک اغلب کشورهای سرمایه‌داری در دهه‌ی ۱۹۹۰ است. به سخن دیگر، سهم مزد در درآمد ملی در اغلب کشورهای عمده‌ی سرمایه‌داری صنعتی به‌طور چشمگیری کم‌تر شده است. سازمان بین‌المللی کار (۲۰۱۳، ص ۴۲) یادآوری می‌کند که سهم کار از درآمد ملی در ۲۶ کشور از ۳۰ کشور توسعه‌یافته که بررسی کرده کاهش یافته است و وقتی روی یک نمونه شامل ۱۶ کشور تمرکز کرد روشن شد که سهم کار از ۷۵ درصد در دهه‌ی ۱۹۷۰ به ۶۵ درصد در سه دهه بعد کاهش یافت.

درحالی که ما هم‌چنان از در پیش گرفتن سیاست‌های مشخص در پیوند با بازار کار برای بهبود توزیع درآمد دفاع می‌کنیم ولی در عین حال معتقدیم که برای بازتوزیع مؤثر به سیاست‌هایی نیاز داریم که از محدوده‌ی بازار کار فراتر می‌رود. به‌عنوان نمونه معتقدیم برای بهبود عملکرد بازارهای پولی هم برای این که منابع موجود صرف سرمایه‌گذاری مولد و سرمایه‌گذاری پایدار بشود کارهای زیادی باید انجام بگیرد. البته ابعاد حساس دیگری هم برای ایجاد یک توازن معقول وجود دارد که باید مورد توجه

قرار بگیرد، برای نمونه ایجاد توازن بین مالیات‌ستانی از درآمد سرمایه‌ای و درآمدهای ناشی از کار که آن هم به گمان ما اهمیت زیادی دارد.

تا این اواخر، این که سهم کار از تولید ناخالص داخلی پایدار و حتی ثابت خواهد بود به‌عنوان پی‌آمد طبیعی رشد اقتصادی پذیرفته شده بود. همراه با رشد بیش‌تر در کشورهای صنعتی، درآمد کارگران و صاحبان سرمایه تقریباً با نرخ تغییر مشابهی تغییر می‌کرد به حدی که سهم کار و سهم سرمایه از تولید ملی برای مدت طولانی با تغییرات بسیار اندک تقریباً ثابت مانده بود. به نظر می‌آمد که انگار قانون نانوشته‌ای وجود دارد که کار و سرمایه به‌تساوی از مزایای ناشی از رشد اقتصادی بهره‌مند خواهند شد و توزیع درآمد بین عوامل مختلف تولید، برای نمونه کار و سرمایه، از دستورکار محققان دانشگاهی تقریباً حذف شده بود. در دهه‌ی اخیر، البته این دیدگاه سنتی و قدیمی به چالش گرفته شد. از سوی دیگر پژوهش‌های متعدد دانشگاهی پیدا شدند که نشان می‌دادند که در دهه‌های اخیر سهم کار از تولید ملی در اغلب کشورهای روند نزولی داشته است. در کنار این یافته‌های آماری تازه کوشش‌هایی برای توضیح این روند نزولی هم انجام گرفت. وسترن و روزنفلد (۲۰۱۱، ص ۵۱۳) که نابرابری‌ها در امریکا را بررسی کردند به این نتیجه رسیدند که از ۱۹۷۳ تا ۲۰۰۷ عضویت کارگران در اتحادیه‌های کارگری در بخش خصوصی از ۳۴ درصد به ۸ درصد برای مردان و از ۱۶ درصد به ۶ درصد برای زنان کاهش یافت. در طول این مدت، نابرابری‌های مزدی هم حدود ۴۰ درصد بیش‌تر شد. در بررسی وسترن و روزنفلد حدوداً یک‌پنجم تا یک‌سوم از این نابرابری‌های مزدی با کاهش عضویت در اتحادیه‌های کارگری قابل توضیح است. البته اگر روایت وسترن و روزنفلد را بپذیریم - که کاهش عضویت در اتحادیه‌های کارگری عامل اساسی نابرابری‌های مزدی است - واقعیت این است که در دیگر کشورهای سرمایه‌داری هم در طول همین سال‌ها شاهد کاهش عضویت در اتحادیه‌های کارگری بوده‌ایم. سازمان بین‌المللی کار^۱ در آمارهایی که تهیه کرده نشان داده است که در استرالیا عضویت در اتحادیه‌های کارگری از ۵۵ درصد در ۱۹۸۰ به ۲۰٫۳ درصد در ۲۰۰۶ کاهش یافت. در کانادا میزان کاهش از ۳۷٫۶ درصد در ۱۹۸۰ به ۳۱٫۴ درصد در ۲۰۱۲ بود و در ژاپن هم عضویت در اتحادیه‌های کارگری از ۳۰٫۲

¹ Available at: http://www.ilo.org/global/docs/WCMS_408983/lang--en/index.htm, accessed on 24 December, 2017.

درصد در ۱۹۸۰ به ۱۷,۹ درصد در ۲۰۱۲ رسید. آخرین نمونه‌ای که خواهیم داد به وضعیت در بریتانیا مربوط می‌شود که عضویت در اتحادیه‌های کارگری از ۴۹,۳ درصد در ۱۹۸۶ به ۲۵,۸ درصد در ۲۰۱۲ کاهش یافت. درباره‌ی پی‌آمد این کاهش عضویت بد نیست دیدگاه اتکینسون (۲۰۱۵، ص ۸۳) را مرور کنیم که معتقد است «سیاست‌هایی که برای کاهش نابرابری اتخاذ می‌شوند موقعی مؤثرند که نیرویی برای تقارن قدرت اقتصادی وجود داشته باشد» و به گمان ما این گونه است که قرارداد اجتماعی در سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم تا اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ باعث شد تا در مقایسه با وضعیت کنونی نابرابری به مراتب کم‌تری داشته باشیم. همان‌گونه که پیش‌تر هم اشاره کرده‌ایم توان سازمان‌های کارگری برای تقارن قدرت باعث شد تا بتوانند قرارداد اجتماعی برای شراکت منافع ناشی از رشد بهره‌وری کار را به اجرا دریاورند. ولی با تغییر توازن قدرت، برای مثال در امریکا شاهد بودیم که در فاصله‌ی ۱۹۷۳ تا ۲۰۰۴ بهره‌وری کار در مجموع ۷۲,۲ درصد رشد داشت ولی در طول همین مدت، میزان واقعی مزد برای یک کارگر میانی تنها ۸,۷ درصد افزایش یافته بود، میزان رشد سالانه هم رقمی معادل ۰,۲ درصد می‌شود (کالینز، ۲۰۱۷، ص ۲۵). گرگ و فرناندز - سالگیدو (۲۰۱۴، ص ۴) اوضاع موجود در بریتانیا را با وضعیت در امریکا مقایسه کرده یادآور شده‌اند که «مزد میانه^۲ از دهه‌ی اولیه ۱۹۹۰ به بعد رشدی کم‌تر از رشد بهره‌وری کار داشته و این شکاف از اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ شدت گرفت». آن‌ها این وضعیت را «تفکیک» بهره‌وری از رشد مزد میانه نام‌گذاری کرده‌اند و افزودند در امریکا این وضعیت به‌حدی وخیم بود که «میزان مزد میانه در امریکا برای حدود ۳۰ سال هیچ رشد پایداری نداشت در حالی که رشد بهره‌وری در این مدت بسیار قابل‌توجه بود». به یک معنا، سازمان بین‌المللی کار (۲۰۱۵، ص XVI) هم این روند را تأیید کرده می‌افزاید که از ۱۹۹۹ تا ۲۰۱۳ «میزان رشد بهره‌وری کار در کشورهای پیشرفته از رشد میزان واقعی مزد بسیار بیش‌تر بود». گزارش اندکی قدیمی‌تری از سازمان بین‌المللی کار حتی فراتر رفته و متذکر شد که یک دهه یا بیش‌تر قبل از بحران بزرگ سال ۲۰۰۸ رابطه بین مزد و بهره‌وری کار در بسیاری از کشورها قطع شده بود و به‌علاوه روند نزولی سهم کار از تولید ملی از دهه‌ی ۱۹۸۰ آغاز شد (سازمان بین‌المللی کار، ۲۰۱۳). با استفاده از

² Median wage

یک نمونه که شامل ۳۶ کشور بود سازمان بین‌المللی کار نتیجه گرفت (۲۰۱۳، ص ۴۶) که «براساس آماري که درباره‌ی مزد داریم... برآورد می‌کنیم که از ۱۹۹۹ درکشورهای پیشرفته متوسط بهره‌وری کار رشدی بیش از دو برابر رشد میزان واقعی مزد داشته است» و به‌علاوه برای مثال در امریکا از ۱۹۸۰ به این سو بهره‌وری کاردر بخش غیر بازرگانی حدود ۸۵ درصد بیش‌تر شد، ولی درطول همین مدت میزان رشد واقعی مزد تنها ۳۵ درصد بود. در آلمان، درطول دو دهه‌ی گذشته متوسط بهره‌وری کار ۲۲,۶ درصد رشد کرد در حالی که «مزد واقعی ماهانه درطول این مدت ثابت مانده است» (همان، ص ۴۶). به‌طور مشخص‌تر، در سال ۲۰۱۱، در مقایسه با ۲۰۰۰، متوسط مزد به میزان ناچیزی - ۰,۴ درصد - بیش‌تر بود، در حالی که دراین فاصله میزان بهره‌وری کار ۱۲,۸ درصد رشد کرده بود (همان، ص ۴۶).

هم‌زمان با کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری، درکنار کاهش قدرت کارگران قدرت سرمایه‌ی مالی به‌شدت افزایش یافت. هم‌زمان با این تغییر، قدرت شرکت‌های فراملیتی هم در مقایسه با آنچه که تجارت «خیابان اصلی» می‌نامند بسیار بیش‌تر شد. از سوی دیگر هم‌چنین شاهدیم که نفوذ و قدرت مبلغان سیاسی و حامیان مالی احزاب سیاسی افزایش یافت در حالی که قدرت رأی‌دهندگان و نهادهای مدنی کاهش یافت. سرجمع، بر این باوریم که این تحولات چندگانه شرایطی فراهم آورد که منافع اقلیتی بسیار ناچیز به زیان اکثریتی مطلق بیش‌تر و گسترده‌تر شد.

همراه با انتقال قدرت، قواعد و مقررات اقتصادی هم دستخوش دگرگونی شد و به شیوه‌ای تغییر کرد که در وجه عمده به نفع ثروتمندان و دهک‌های غنی و به‌خصوص مالکان دارایی‌های مالی و غیر مالی و به زیان مزدگیران بود. قوانین حاکم بر مالیات‌ها، تجارت جهانی، سطح مزدها، و ارجحیت‌های دولت‌ها در تعیین هزینه‌های عمومی همه و همه با تمایلی آشکار در راستای منافع سرمایه دستخوش دگرگونی شد.

از سوی دیگر، برای کاستن از نابرابری کاری نکردن و به یک تعبیر «بی‌خیالی» در کنار آنچه که در دنیای واقعیت می‌گذرد هم در واقع نشانه‌های عدم‌توفیق فرایند تصمیم‌گیری در جهان امروز است (هکر و پیرسون، ۲۰۱۱، صص ۸۳-۸۷). با تسخیر روزافزون نظام سیاسی به‌وسیله‌ی مالکان بزرگ

دارایی مالی و غیر مالی و شرکت‌های فراملیتی، توزیع نابرابر درآمدها هم در واقع پی‌آمد قابل انتظار این تحولات است.

یک نتیجه‌ی مستقیم انتقال قدرت و تغییر مقررات و قوانین در چهار دهه‌ی گذشته تضعیف ادامه‌دار اتحادیه‌های کارگری است که خود را به صورت شکاف بزرگ‌تر بین بهره‌وری کار و میزان مزد نشان می‌دهد که شاهدش را پیش‌تر به دست داده‌یم. در سی سال بعد از جنگ جهانی دوم در اغلب کشورهای سرمایه‌داری کارگران و سهام‌داران از منافع ناشی از بهبود بهره‌وری تقریباً به تساوی بهره‌مند می‌شدند. ما در طول این دوره یک قرارداد اجتماعی داشتیم که اتحادیه‌های کارگری هم در اجرای آن می‌کوشیدند. در چهار دهه‌ی گذشته ولی وضعیت تفاوت کرده بود (بنگرید به نمودارهای یک و دو).

بد نیست اضافه کنیم که حتی این روایت هم نمی‌تواند یک پدیده به مراتب جدیدتر را توضیح دهد. به‌طور روزافزونی در سال‌های اخیر شاهد نابرابری مزدی بین کارگرانی هستیم که اتفاقاً سطح آموزشی برابر و حتی مشخصات جمعیتی مشابه دارند ولی نظر به این که از سوی کارفرماهای متفاوتی به‌کار گرفته شده‌اند ما شاهد نابرابری مزدی هستیم (برای مثال بنگرید به گولداشمیت و اشمایدر، ۲۰۱۷ با شواهدی درباره‌ی آلمان، و اپلبائتم، ۲۰۱۷ که شواهدش را از امریکا به دست می‌دهد).

شماری از اقتصاددانان کاهش قدرت چانه‌زنی کارگران را به تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب مربوط می‌دانند و براساس این روایت، توزیع مطلوب منافع ناشی از رشد بهره‌وری کار در طول دوران طلایی هم پدیده‌ای مربوط با بازار آزاد ارزیابی می‌شود که می‌تواند با بهبود سطح مهارت کارگران تجدید شود.

ما این روایت را نادرست می‌دانیم و معتقدیم که در دوران طلایی اگرچه بر نتایج حاصل از عملکرد بازار تأکید می‌شد ولی در کنارش عوامل نهادی متعددی وجود داشت که پی‌آمدهای بازار را تعدیل می‌کرد و عمده‌ترین نهاد تأثیرگذار هم اتحادیه‌های کارگری بودند. باور ما براین است که نهادها در پیشرفت اقتصادی اثرات قابل‌توجهی دارند و بدون نهادها هم سو پیشرفت اقتصادی غیرممکن است. با این همه معتقدیم که این نهادها نه فقط در تولید ارزش نقش دارند بلکه در توزیع آن هم

ایفای نقش می‌کنند. به این ترتیب، برای دوران مطالعات معتقدیم که جهانی‌کردن و تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب در یک فضای نهادی متفاوتی که عمدتاً با کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری مشخص می‌شود عمل کرده و در نتیجه به این نابرابری روزافزون منجر شده‌اند. به سخن دیگر حرف ما این است که پی‌آمدهای ناگوار جهانی‌کردن و تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب در فقدان اتحادیه‌های کارگری قدرتمند و تأثیرگذار تشدید شده است. همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردیم این انتقال قدرت از دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ آغاز شد و متأسفانه هنوز ادامه دارد. اگر روایت ما از این تحولات درست باشد در آن صورت، چگونگی برون‌رفت از این وضعیت ناهنجار کنونی هم تا حدودی روشن می‌شود. بدون احیای نهادهایی که در سه دهه‌ی پس از جنگ جهانی دوم داشتیم، و بدون مداخله‌ی گسترده دولت برای تغییر شماری از تغییرات مخرب این ۴۰ سال گذشته نمی‌توان با نابرابری روزافزون به‌طور مؤثری مقابله کرد. در بخش بعدی، ما شواهد بیش‌تری از عواقب کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری ارائه خواهیم کرد.

۳. عواقب کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری

تا اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ سهم کار از تولید ناخالص ملی به میزان حدوداً ۷۰ درصد برای چندین دهه ثابت مانده و پس از آن روند نزولی آن آغاز شد (الزبی و دیگران، ۲۰۱۳، دیلاکر و اکهوات، ۲۰۱۷، کارمودی، ۲۰۱۷، مارین، ۲۰۱۷). صندوق بین‌المللی پول (۲۰۱۷، ص ۱۲۶) متذکر شد که در یک نمونه شامل ۳۵ کشور پیشرفته‌ی سرمایه‌داری سهم کار از تولید ناخالص داخلی در ۱۹ کشور کاهش یافت که مجموع تولید ناخالص داخلی این کشورها در ۲۰۱۴ حدود ۷۸ درصد از کل تولید ناخالص داخلی کشورهای پیشرفته بود. به همین صورت در یک نمونه‌ی دیگر از ۵۴ کشور نوظهور و در حال توسعه سهم کار در ۳۲ کشور کاهش یافت. مجموع تولید ناخالص داخلی این کشورها هم ۷۰ درصد کل تولید ناخالص داخلی کشورهای نوظهور و در حال توسعه در ۲۰۱۴ بود. سازمان بین‌المللی کار (۲۰۱۳، ص ۴۲) برای کشورهایی که سهم کار از تولید ناخالص داخلی در آن‌ها روند نزولی داشته رقم بالاتری به دست می‌دهد که در میان ۳۰ کشور سرمایه‌داری پیشرفته سهم کار در ۲۶ کشور که ۸۷

درصد این کشورها را دربرمی‌گیرد کاهش یافته است. در عین حال در یک نمونه‌ی دیگر از ۱۶ کشور پیشرفته‌ی سرمایه‌داری، سهم کار از تولید ناخالص داخلی از حدود ۷۵ درصد در دهه‌ی ۱۹۷۰ به ۶۵ درصد در سه دهه بعد رسید (همان، ص ۴۲). صندوق بین‌المللی پول (۲۰۱۷، ص ۱۲۱) تأکید می‌کند که نزول سهم کار آن چنان جدی بود که اندکی پیش از بحران بزرگ سال‌های ۲۰۰۸-۲۰۰۹ سهم کار از تولید ناخالص داخلی «برای نیم قرن گذشته در کم‌ترین سطح رسیده بود». به علاوه حداقل به دو دلیل این سهم کاهش یابنده به نابرابری بیش‌تر دامن می‌زند. اولاً پی‌آمدهای کاهش سهم کار از تولید ناخالص ملی در میان کارگران با مهارت کم‌تر محسوس‌تر است و ثانیاً سهم کم‌تر کار از تولید ناخالص داخلی ضرورتاً به این معناست که صاحبان سرمایه و دارایی‌های دیگر سهم بیش‌تری خواهند داشت و درآمدها در میان این جماعت بسیار متمرکزتر است و در نتیجه هرچه که سهم بیش‌تر از ارزش تولیدشده نصیب سرمایه بشود میزان نابرابری درآمد هم بیش‌تر می‌شود (همان، ص ۱۲۱).

موضوعی که برای چندین دهه برای محققان چندان بحث‌برانگیز نبود - توزیع درآمد بین عوامل مختلف تولید - انگار به ناگهان به صورت یک موضوع داغ پژوهشی درآمده است که پژوهشگران می‌کوشند از رمز و راز این روند نزولی سر درآورده و علل مسبب آن را بررسی کنند. الزبی و دیگران (۲۰۱۳) ضمن تأیید این روند نزولی معتقدند که عوامل نهادی - از جمله کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری - در توضیح این وضعیت، همه‌گیر و قابل‌اعتماد نیست. به گمان الزبی و دیگران (۲۰۱۳، ص ۴۳) علت اصلی برون‌سپاری بخش‌های کارطلب فرایند تولید و هم‌چنین رقابت بیش‌تری است که از سوی واردات در دو یا سه دهه‌ی گذشته صورت گرفت. برکای (۲۰۱۶) معتقد است که علت نزول سهم کار از تولید ناخالص داخلی تمرکز بیش‌تر در بازار - رقابت کم‌تر - در آن است که موجب شد تا بنگاه‌ها بتوانند مقدار بیش‌تری بر هزینه‌ی تمام‌شده بیفزایند. جیکوبسون و اوچینو (۲۰۱۲) به بررسی چندین عامل پرداختند ولی نتیجه گرفتند که عامل اصلی در واقع کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری است که به صورت تغییرات اثرگذار دیگر در سیاست‌های بازار کار و هم‌چنین کاهش بخش سازمان‌یافته‌ی نیروی کار درآمده است. صندوق بین‌المللی پول (۲۰۱۷، ص ۱۳۲) هم متذکر شد که روند کاهش عضویت در اتحادیه‌های کارگری احتمالاً نشانه‌ی کاهش قدرت

چانه‌زنی کارگران است که به صورت کاهش سهم کار از تولید ناخالص داخلی درآمده است. شورای مشاوران اقتصادی (۲۰۱۵، ص ۱) اعلام می‌کند که عضویت در اتحادیه‌ها روند نزولی دارد و بخشی از درآمد که نصیب ۱۰ درصد غنی‌ترین بخش می‌شود به زیان بقیه افزایش می‌یابد در نتیجه «در قرن بیست و یکم، کاهش شمار کارگرانی که در اتحادیه‌های کارگری عضویت دارند با نابرابری رشدیابنده هم‌زمان شده است». ایولفس و ولزیوتیس (۲۰۱۵، ص ۱۵) که درباره‌ی نقش اتحادیه‌های کارگری در ۲۱ کشور پساسوسیالیستی اروپای شرقی پژوهش کرده و نقش اتحادیه‌ها را در زمان بحران اقتصادی واری کردند معتقدند که اگرچه احتمال از دست دادن شغل برای اعضای اتحادیه‌های کارگری در مقایسه با کارگران غیر اتحادیه‌ای کم‌تر است ولی آنها ممکن است با کاهش میزان مزد روبه‌رو شوند که نشانه‌ی آن است که اتحادیه‌ها درگیر مذاکره هستند و به‌ناچار باید امتیازاتی هم بدهند. برایسون (۲۰۱۴، ص ۱) معتقد است که با وجود کاهش توان چانه‌زنی اتحادیه‌های کارگری، هم‌چنان عضویت در یک اتحادیه باعث می‌شود که مزد بیش‌تری دریافت شود و ادامه داد «بدون توفیق اتحادیه‌های کارگری در چانه زدن برای بالابردن مزد کارگران نابرابری درآمدها به‌یقین بسیار بیش‌تر می‌شد». ازمت و دیگران (۲۰۱۱) معتقدند که علت حدود یک‌پنجم کاهش در سهم کار از تولید ناخالص داخلی خصوصی‌سازی است و در پیوند با انگلیس و فرانسه تقریباً نصف کاهش را با همین عامل می‌توان توضیح داد. دنهپت (۲۰۱۳) بر این باور است که مالی‌کردن باعث کاهش سهم کار در درآمد ملی شده است. کاراباریونیس و نیمن (۲۰۱۴) علت نزول سهم کار از تولید ناخالص داخلی را درجه‌ی بالای جانشینی بین کار و سرمایه می‌دانند که باعث شد بنگاه‌ها به جای کار از سرمایه بیش‌تر بهره بگیرند و همین موجب شد تا سهم کار کاهش یابد. البته الزبی و دیگران این رابطه را مردود می‌دانند (۲۰۱۳، ص ۱). برکوویتز و دیگران (۲۰۱۷) که این مسئله را در چین بررسی کرده‌اند معتقدند که رفرم‌های بازار کار در بخش دولتی و مقررات‌زدایی از بازار تولیدات باعث شد تا بنگاه‌های «سوپر استار» به‌وجود بیایند و بخش عمده‌ی کاهش سهم کار را با پیدایش این نوع بنگاه‌ها می‌توان توضیح داد. این گزینه با آنچه اوتور و دیگران (۲۰۱۷) و کهریگ و وینسنت (۲۰۱۷) درباره‌ی علل کاهش سهم کار از تولید ناخالص داخلی در امریکا می‌گویند هم‌خوانی دارد. آنها نیز معتقدند که علت کاهش سهم کار در تولید

ناخالص داخلی ظهور این بنگاه‌های «سوپر استار» است. البته مدتی پیش‌تر، در ۲۰۰۷ سازمان ملل (۲۰۰۷، ص ۸۷) متذکر شد که سهم ۱۰ درصد غنی‌ترین بخش جمعیت از ۵۱,۶ درصد به ۵۳,۴ درصد افزایش یافت و ادامه می‌دهند «سهم سرمایه در درآمد ملی تمایل به افزایش دارد درحالی که روند تغییر سهم کار نزولی است» (همان، ص ۸۸). به‌علاوه این هم واقعیت دارد که در طول ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۵ درحالی که بهره‌وری کار در امریکا افزایش یافت، متوسط مزدها کاهش یافته بود. این روند البته به امریکا محدود نمی‌شود و برای گروه‌های متعدد کارگران در دیگر کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته میزان واقعی مزد افزایش نداشت و حتی در مواردی کاهش یافته بود درحالی که نرخ بازگشت سرمایه روند افزایشی دارد. بر اساس این پژوهش سازمان ملل، علت این روند نزولی سهم کار بازشدن بیش‌تر بازارهاست و به‌خصوص بیش‌تر شدن قابلیت تحرک سرمایه که تقریباً به‌طور کامل رابطه‌ای با تغییرات بهره‌وری کار ندارد. بعضی از محققان به‌طور مشخص روند نزولی سهم کار را به رهاسازی مالی مربوط می‌دانند. اشاره کنم که در پی جهانی‌کردن بازارهای مالی و تحرک به‌مراتب بیش‌تر سرمایه مالیات‌ستانی از عامل تولیدی که تحرک زیادی دارد - سرمایه - بسیار دشوار شده است. سازمان ملل (۲۰۰۷، ص ۸۷) تأیید می‌کند که درحالی که مالیات‌ستانی از سرمایه سیر نزولی داشته است سهم مالیاتی مؤثر عامل تولیدی که تحرک کم‌تری دارد - کار - افزایش یافته است. یکی دیگر از نمودهای انتقال قدرت و به‌خصوص بیش‌تر شدن قدرت سرمایه در برخورد به کار ظهور و گسترش کارهای موقت است، یعنی آنچه که سازمان ملل (۲۰۰۷) آن را «رشد موقتی‌سازی» نامیده است (همان، ص ۹۱ هم‌چنین بنگرید به استندینگ ۲۰۱۱ و ۲۰۱۴). این تحول ربطی به درجه‌ی مهارت ندارد و به نظر می‌رسد که روندی جهانی باشد. هم در امریکا و ژاپن شاهد این نوع تحول هستیم و هم در استرالیا و به‌گفته‌ی سازمان ملل (۲۰۰۷، ص ۹۲) «اشتغال موقتی و تصادفی در طول ۲۵ سال گذشته به‌شدت افزایش یافته است». در بریتانیا این مقوله را با جزئیات بیش‌تر واری کرده‌اند و شکاف مزدی - یعنی شکاف مزدی برای کارگرانی که درجه‌ی مهارت مشابه دارند ولی قرارداد دائم و یا موقت دارند و روشن شد که شکاف مزدی در مورد مردها ۱۶ درصد و برای زنان کارگر هم ۱۳ درصد است. تغییرات دیگری که سازمان ملل در پژوهش خود از آن‌ها نام می‌برد یکی هم جایگزین کردن

قراردادهای دسته‌جمعی اشتغال با قراردادهای فردی است. در مورد قراردادهای فردی روشن است که کارفرما در آن دست بالا را دارد و نقش به‌مراتب مهم‌تری در تعیین نرخ مزد و دیگر شرایط خواهد داشت. حدوداً ده سال پس از این شورای مشاوران اقتصادی (۲۰۱۶) هم به بررسی همین مقوله - یعنی کاهش سهم کار از تولید ناخالص داخلی در امریکا پرداخت. گفته می‌شود که در ۱۵ سال گذشته در حالی که سهم سود افزایش یافته، کاهش سهم کار از تولید ناخالص داخلی سرعت گرفته و سهم کار به کم‌ترین مقدار خود از جنگ دوم جهانی به این سو رسیده است (همان، ص ۱). نه فقط سهم کار از تولید ناخالص داخلی روند نزولی دارد بلکه شاهد گسترش نابرابری در توزیع درآمد ناشی از کار هم هستیم. در توضیح این نابرابری درآمد ناشی از کار به چند عامل می‌توان اشاره کرد:

- در نتیجه‌ی تغییرات تکنولوژیک خیلی سریع و گسترده بین نیازهای کارفرماها و

مهارت‌های کارگران شکافی پدیدار شده است.

- فرسایش حداقل مزد

- کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری

- تغییر در ساختار اشتغال

- کاهش عمومی رقابت بین بنگاه‌ها

اگر بحث را به کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری محدود کنیم، پژوهشگران متعددی این نکته را واری کرده‌اند. کارد و دیگران (۲۰۰۴) اشاره کردند که دو کشوری که در کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری مصمم‌تر از دیگران بودند - بریتانیا و امریکا - درعین حال بیش‌ترین افزایش نابرابری در مرزها را تجربه کرده‌اند که این پرسش را پیش می‌کشد که آیا این پدیده‌ها به یک‌دیگر مربوط‌اند یا خیر. نتیجه‌گیری کارد و دیگران این بود که «اتحادیه‌های کارگری در سه اقتصادی که بررسی کرده‌ایم، بریتانیا، امریکا و کانادا، باعث کم‌تر شدن نابرابری مزدی در سطوح مختلف مهارتی شده‌اند» (همان، ص ۲۶). عجم‌اوغلو و دیگران (۲۰۰۱) همین پرسش را پیش کشیده و معتقدند که افزایش چشمگیر در نابرابری مزدی و کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری به

یکدیگر مربوطانند. به نظر آنها دلیل اصلی کم‌تر شدن نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری و افزایش نابرابری تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب است که از دو کانال عمل می‌کند.

- افزودن بر امکانات بیرونی برای کارگران ماهر

- کاستن از امکانات همکاری بین کارگران ماهر و غیر ماهر در دفاع از اتحادیه‌های

کارگری

به‌طور خلاصه به گمان عجم‌اوغلو و دیگران (۲۰۰۱، ص ۲۳۱) تغییرات تکنولوژیک مهارت‌طلب عامل اصلی کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری و هم‌چنین رشد نابرابری است. مارین (۲۰۱۷) ولی معتقد است که تکنولوژی مهارت‌طلب با تکنولوژی سرمایه‌طلب جایگزین شده است و در نتیجه مشکل این نیست که کارگران با مهارت کم‌تر به‌وسیله‌ی کارگران با مهارت بالاتر جایگزین شده‌اند بلکه کارگران مستقل از درجه‌ی مهارت‌شان با روبات‌ها جایگزین شده‌اند. به سخن دیگر مستقل از درجه‌ی مهارت، برای تداوم تولید به کارگران کم‌تری نیاز است. در این راستا لینچ (۲۰۱۵) شواهد قابل‌تأملی ارائه کرده است. از نظر لینچ تکنولوژی‌های جدید بیش‌تر از آنچه مشاغل جدید ایجاد کند مشاغل موجود را از میان برمی‌دارد و اضافه می‌کنند که در ۱۹۹۰ سه بنگاه برتر در اقتصاد امریکا جنرال موتورز، فورد و کرایسلر بودند که فروش سالانه‌شان در کل ۳۶ میلیارد دلار بود و بیش از یک میلیون نفر هم برای‌شان کار می‌کردند. ولی در ۲۰۱۵ سه بنگاه برتر در اقتصاد امریکا اپل، فیس‌بوک و گوگل هستند که درآمد سالانه‌شان از یک تریلیون دلار بیش‌تر است ولی در کل ۱۳۷۰۰۰ نفر را به‌کار گرفته‌اند. به سخن دیگر در حالی که درآمد سالانه‌ی سه بنگاه برتر ۲۸ برابر شده است این میزان درآمد سالانه با ۱۴ درصد از نیروی کاری که در گذشته برای سه بنگاه برتر کار می‌کردند به دست می‌آید. وسترن و روزنفلد (۲۰۱۱، ص ۵۱۳) شواهدی دال بر کاهش چشمگیر عضویت کارگران در اتحادیه‌های کارگری و هم‌چنین نابرابری در مزدهای پرداختی ارائه نموده و افزودند که «کاستن از نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری در ضمن نشان‌دهنده‌ی فرسایش اقتصاد اخلاقی و نظام توزیعی ناشی از آن هم هست». به‌علاوه در یافته‌های وسترن و روزنفلد متوجه می‌شویم که «نابرابری مزدی در میان کارگران غیر اتحادیه‌ای هم افزایش یافته است» (همان، ص ۵۱۴). گومز و زیومیس

(۲۰۱۱، ص ۲۷) در پژوهش خود شواهدی یافته‌اند که حضور اتحادیه‌ی کارگری باعث کم‌تر شدن حقوق مدیران سطح بالا هم می‌شود. آن‌ها هم‌چنین اشاره دارند که حضور اتحادیه‌ی کارگری باعث می‌شوند تا بنگاه‌ها از انتقال بخشی از سهام به مدیران به جای حقوق کم‌تر استفاده کنند و به‌علاوه به نظر آن‌ها یکی از دلایلی که حقوق و درآمد مدیران سطح بالا در اروپا در مقایسه با امریکا بسیار کم‌تر است احتمالاً به خاطر حضور اتحادیه‌های کارگری به‌نسبت پر قدرت تر در اروپاست (همان، ص ۲۸).

نتایج به‌دست آمده در پژوهش کارد و دیگران (۲۰۰۴) که افزایش چشمگیر نابرابری مزدی در امریکا از دهه‌ی ۱۹۷۰ به این سو را به کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری مربوط می‌داند براین باور دلالت دارد که این نتایج «هم‌چنین تأیید می‌کند که کاهش ادامه‌دار نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری در واقع پی‌آمدهای اجتماعی نامطلوبی داشته است» (ص ۲۶).

این تغییرات پی‌آمدهای دیگری هم داشته است. نیروهایی که مخالف رقابت در بازارند نه فقط میزان کارآمدی را کاهش می‌دهند بلکه این توان را دارند که هم سطح تولید و هم سطح اشتغال را در اقتصاد کاهش بدهند. تمرکز بیش‌تر در میان تولیدکنندگان باعث می‌شود تا در بازار قیمت‌گذاری‌ها انحصاری باشد. به‌علاوه کم‌تر شدن رقابت در بازار کار هم می‌تواند اتفاق بیفتد که باعث می‌شود تا «خریدار انحصاری» نیروی کار به قیمت‌گذاری نیروی کار دست بزند. تعیین مزد از سوی خریدار انحصاری هم می‌تواند غیر کارآمد باشد و هم باعث کاهش تولید و اشتغال بشود و از توان چانه‌زنی نیروی کار بیش‌تر بکاهد. هم‌چنین باعث می‌شود تا رابطه‌ی بین مزد و بهره‌وری کار ضعیف‌تر شود. قدرت خریدار انحصاری نیروی کار باعث می‌شود تا مزد برای کارگران با مهارت مشابه تفاوت داشته باشد. این بنگاه‌ها می‌توانند بین میزان مزد قابل قبول کارگران تفکیک قائل شده و می‌توانند مزدها را در سطوحی تعیین کنند که بین کارگران خودشان هم تبعیض‌آمیز باشد. در این وضعیت این امکان وجود دارد که به هر کارگر مستقل از میزان مهارت او حداقل مزدی که حاضر به پذیرش آن است پرداخت شود. با تضعیف بیش‌تر اتحادیه‌های کارگری سراسری که در صفحات پیش به آن پرداختیم، توان چانه‌زنی متفاوت کارگران پراکنده که براساس سن، نژاد یا جنسیت تقسیم‌بندی می‌شوند باعث می‌شود تا پراکندگی مزدی بسیاری وجود داشته باشد. به این ترتیب حداقل بخشی از نابرابری در پیوند با

جنسیت را می‌توان توضیح داد. نکته این است که زنان در مقایسه با مردان از توان تحرک کاری کم‌تری برخوردارند در نتیجه این امکان عملی وجود دارد که در عمل با تبعیض مزدی شدیدتری روبه‌رو شوند. به‌علاوه با این تحولات است که امکانات برای برون‌سپاری تولید حتی در محدوده‌ی یک اقتصاد هم بیشتر می‌شود و در نتیجه کارفرماها می‌توانند به کارگرانی که در استخدام دیگران هستند مزدهای متفاوتی بپردازند.

این که چه‌گونه این تحولات به نابرابری بیش‌تر منجر می‌شود به گمان ما ساده و سراسر است. تمرکز بیش‌تر در بازار کالاها موجب می‌شود تا برای کالاها و خدمات قیمت بیش‌تری طلب شود و تمرکز در بازار کار و به‌ویژه پیدایش خریدار انحصاری نیروی کار موجب می‌شود که خریدار که در موقعیت انحصاری است مزد کم‌تری بپردازد. قیمت بیش‌تر در بازار کالاها باعث می‌شود تا رابطه‌ی مبادله به زیان نیروی کار تغییر کند و ما در صفحات پیش به شواهدی در این خصوص اشاره کرده‌ایم. به‌علاوه با تضعیف بیش‌تر اتحادیه‌های کارگری و جایگزینی هرچه بیش‌تر قراردادهای سراسری با قراردادهای فردی، کارفرماها در مقایسه با متقاضیان کار در موقعیت برتری قرار دارند و این موقعیت برتر پی‌آمدش را در تعیین مزد نشان می‌دهد.

به‌علاوه، تغییرات دیگری هم اتفاق افتاده است. همراه با تمرکز بیش‌تر در بازارها، امکان تبانی بین کارفرماها هم بیش‌تر شده است. در آمریکا، برای نمونه، از «توافق‌های غیررقابتی» بیش‌تر و بیش‌تر استفاده می‌شود و نتیجه‌اش این است که از سویی تحرک کارگر را کم‌تر می‌کند و از سوی دیگر هم رقابت برسر مزد پرداختی را کاهش می‌دهد. در آمریکا در سال‌های اخیر موانع مقرراتی برسر تحرک کارگران بیش‌تر شد. امروزه تقریباً از هر چهار کارگر آمریکایی یک نفر به جوازی از سوی دولت برای انجام کار خود نیاز دارد. بدون تردید کوشش برای تنظیم بازار منافع خاص خودش را دارد ولی در عین حال این هم درست است که هزینه‌ی ورود متقاضیان تازه به این بازارها هم بیش‌تر می‌شود در نتیجه هم رقابت و هم مزد برای کسانی که فاقد این جوازا هستند کم‌تر می‌شوند. به سخن دیگر کارگران دارای جواز در مقایسه با کارگرانی که جواز ندارند مزد بیش‌تری دریافت می‌کنند.

۴. برای مقابله با نابرابری چه باید بکنیم؟

با توجه به شواهدی که در این مقاله ارائه شد بر این باوریم که یکی از عوامل اصلی ایجاد و تداوم این نابرابری روزافزون با همه‌ی مصایب و مشکلاتی که این نابرابری روزافزون برای اقتصاد جهانی ایجاد کرده و یا در آینده ایجاد خواهد کرد، انتقال قدرتی است که صورت گرفته است. ما در این نوشته بر کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری و توان چانه‌زنی کارگران تمرکز کرده‌ایم.

به‌اختصار بحث کردیم که در سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم اقتصاد سرمایه‌داری با یک الگوی اقتصادی مبنی بر بازتوزیع درآمدها با استفاده از نرخ مالیات نهایی بالا برای ثروتمندان، یک نظام رفاه اجتماعی بر اساس کار، و با دولت به‌عنوان کارفرمای نهایی اداره می‌شد. برای این که این نظام کار کند، لازم بود که بخش مالی هم تحت نظارت باشد و این نظارت با وجود این که با پیش‌شرط‌های بازار آزاد ناهمخوان بود ولی انجام گرفت. ولی همین که قدرت‌های تازه‌ای در بازارهای جهانی پیدا شدند، ژاپن و سپس کره‌ی جنوبی و دیگر اقتصادهای آسیای جنوب شرقی، کشورهای سنتی سرمایه‌داری، به‌عنوان نمونه بریتانیا، به تداوم با بحران تراز پرداخت‌ها روبه‌رو شدند. از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ به‌این سو، اگر چه کسری تراز پرداخت‌های امریکا هر ساله بیش‌تر می‌شد ولی این واقعیت که دلار - واحد پولی امریکا - واحد پولی جهانی هم بود به امریکا امکان می‌داد تا بتواند این کسری‌ها را با نشر دلار بیش‌تر تأمین مالی کند. سیاست‌پردازان جهان سرمایه‌داری ولی برای برون‌رفت از این بحران‌های تکراری به این نتیجه رسیدند که رهاسازی بازارها و کالاسازی و خصوصی‌کردن هرچه که قابل فروش باشد باید انجام بگیرد. مقررات موجود هم به‌عنوان موانعی بر سر رشد اقتصادی ارزیابی شد و در نتیجه به این باور رسیدند تنها مقرراتی که مشوق رشد اقتصادی باشد می‌ماند، و بقیه باید تغییر کنند. دو بازار که مورد توجه ویژه قرار گرفت یکی بازار کار بود که باید مقررات و قواعدش بازنگری می‌شد و دیگری هم بازارهای مالی که باید مقررات‌زدایی کامل از آن انجام می‌گرفت. همان‌طور که در صفحات پیش اشاره شد دقیقاً این کاری است که انجام گرفت. پی‌آمدها با آن‌چه که وعده داده بودند، فرق می‌کرد. نه فقط نابرابری افزایش یافت بلکه نرخ رشد هم در مقیاس تاریخی کم‌تر شد. درحالی که شماری بر این باورند که مقداری نابرابری برای تشویق رشد اقتصادی لازم است

ولی در عین حال شواهد زیادی در دست داریم که نابرابری در واقع میزان رشد را کم تر می کند و حتی از پایداری آن می کاهد (OECD, 2015, OECD, 2014, OECD, 2015). استیگلیتز (۲۰۱۳) نشان داد که تمرکز درآمدها موجب کاهش رفاه اجتماعی می شود چون آن ها که درآمدهای خیلی زیاد دارند می توانند با استفاده از امکانات مالی و اقتصادی خود نظام اقتصادی و سیاسی را به نفع خود دستخوش تغییر کنند. هکر و پیرسون (۲۰۱۱) هم در تأیید این دیدگاه مباحث بسیار قابل تأملی ارائه داده اند. با این همه، دیدگاهی که در میان محققان طرفداران زیادی دارد گسترش نابرابری را به دو عامل مربوط می داند.

- تغییرات تکنولوژیک مهارت طلب

- جهانی کردن

روایت این است که تغییرات تکنولوژیک مهارت طلب طبیعتاً به نفع کارگرانی است که مهارت بالایی دارند و جهانی کردن باعث افزایش تقاضا برای کار چنین کارگرانی خواهد شد. به گمان ما، ولی براین روایت چند ایراد وارد است.

- هردوی این عوامل قرار است مشوق رشد اقتصادی باشند و در نتیجه از نظر سیاسی

غیر قابل قبول است که سیاست پردازان برای تغییر آن ها دست به سیاست پردازی بزنند.

- ولی مهم تر از آن با وجود این که همه ی کشورهای پیشرفته ی سرمایه داری از این

دو عامل متاثر شده اند ولی شیوه و میزان نابرابری در آن ها بسیار متفاوت است. در کوشش

برای یافتن توضیحی برای این تفاوت ها، ما در این مقاله توجه را به تغییرات نهادی و به طور

مشخص کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه های کارگری جلب کرده ایم. در این راستا بد نیست

اشاره کنیم.

- در طول ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۰ کاهش قدرت و نفوذ اتحادیه های کارگری با افزایش

درآمد در دهک های بالای درآمدی هم زمان شده است. نهادهای بازار کار و از جمله

اتحادیه های کارگری از چند کانال بر توزیع درآمد اثر می گذارند.

- پراکندگی مزدها، این نهادها باعث می‌شوند تا نابرابری در توزیع مزدها کم‌تر شود ولی پس از کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری نابرابری مزدی به شدت افزایش یافت و همان‌طور که در نمودار چهار نشان دادیم شکاف بین بهره‌وری نیروی کار و میزان واقعی مزد به‌طور چشمگیری افزایش یافت.

- عضویت کم‌تر کارگران در اتحادیه‌های کارگری باعث شد تا توان چانه‌زنی کارگران کاهش یابد و در نتیجه سهم بیش‌تر از ارزش تولید نصیب مدیران ارشد بنگاه بشود.

- کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری باعث می‌شود تا مزد کارگران با مزد پایین و متوسط افزایش نیابد در آن صورت آن‌چه به مدیران ارشد و یا به سهام‌داران به صورت سود سهام پرداخت می‌شود بیش‌تر خواهد شد. بازنگری پژوهش درباره‌ی کانادا در واقع صحت این پیش‌گزاره‌ها را نشان داد (اوگوچیونی و دیگران، ۲۰۱۶).

در پیوند با وضعیت در امریکا کالینز (۲۰۱۷، ص ۵) در حالی که پی‌آمد جهانی‌کردن و تغییرات تکنولوژیک را می‌پذیرد ولی ادامه می‌دهد که «عدم توازن قدرتی که در نظام سیاسی و اقتصادی ما جا افتاده است در واقع عمده‌ترین عامل پیش‌برنده و تسریع‌کننده‌ی نابرابری است». ما هم با این دیدگاه موافقیم.

بحث اصلی این مقاله را به این صورت خلاصه می‌کنیم که اگر علل افزایش نابرابری به درستی شناخته نشود، یافتن مؤثرترین راه برون‌رفت از وضعیت دشواری که در آن هستیم غیرممکن می‌شود. با این همه دیدگاه غالب در میان سیاست‌پردازان، یعنی الگوی اقتصادی نولیبرالیسم، اگر به‌طور کامل از بررسی این مشکل غفلت نکند، ولی «راه‌حلی» ارائه می‌کند که در بهترین حالت می‌تواند باعث وخیم‌تر شدن وضع بشود. به‌طور کلی این راه‌حل‌ها بر مبنای برداشت اندکی متفاوت از پیش‌گزاره‌ی «بازار کارآمد» استوار است، یعنی «بازار همه چیز را می‌داند». براساس این دیدگاه حتی اگر در کوتاه‌مدت شاهد رشد روزافزون نابرابری هستیم، مسئله‌ای نیست، تنها باید اندکی حوصله کنیم و صبر داشته باشیم. در میان‌مدت و در درازمدت، رشد اقتصادی مشکل را حل می‌کند؛ همان پیش‌گزاره‌ی معروف «فروبارش». شواهدی که در طول سه یا چهار دهه‌ی گذشته در اختیار داریم به‌وضوح نشان

می‌دهند که اگر «بارشی» هم باشد «فراخیزش» است و نه «فروبارش» و در نتیجه، به گمان ما برای مقابله با این نابرابری روزافزون و مشکل آفرین شیوهی دیگری ضروری است.

در این مقاله براین باوریم که با استفاده از تمام امکانات دولت در یک اقتصاد سرمایه‌داری باید برای تغییر پی‌آمدهای عملکرد بازار کوشید. هم می‌توان از مالیات تصاعدی استفاده کرد و هم از پرداختی‌های رفاهی تصاعدی و یا حتی در صورت لزوم از دیگر ابزارها بهره گرفت. در واقع نگاهی که ما از آن در این مقاله دفاع می‌کنیم این است که با استفاده از دولت بازار را تجدیدساختار کنیم تا پی‌آمدهایش به‌طور کیفی با آنچه در این چهار دهه گذشت تفاوت داشته باشد. وقتی چنین کردیم، با استفاده از سیاست‌های مالی می‌توان پی‌آمدهای توزیعی این سیاست‌ها را بهبود بخشید. به گمان ما هیچ راه دیگری برای احیای رشد اقتصادی پایدار وجود ندارد. نابرابری روزافزون و تمرکز هرچه بیش‌تر ثروت سازوکارهای رانت‌آفرینی خود را ایجاد کرده‌اند و در بسیاری از کشورها تمرکز ثروت به صورت تمرکز قدرت سیاسی در میان الیگارشی مالی و اقتصادی درآمده است. به گمان ما نظام مالیاتی موجود باید اصلاح شود و نه فقط تفاوت بین درآمدهای حاصل از کار و درآمدهای کارنکرده - رانت - باید حفظ شود بلکه بار مالیاتی باید در جهت مالیات‌ستانی از درآمدهای کارنکرده متحول شود. به‌طور کلی هر گونه رفرم مالیاتی که درپیش گرفته شود باید به اهداف زیر برسد:

- رفرم مالیاتی باید برای دولت درآمد بیش‌تری ایجاد کند تا بتواند برنامه‌های رفاه اجتماعی خود را گسترش بدهد.

- رفرم مالیاتی باید به گونه‌ای انجام بگیرد که باعث بدتر شدن نابرابری‌های موجود نشود.

- رفرم مالیاتی باید همه‌ی گریزراه‌های مالیاتی را که مورد استفاده و سوءاستفاده‌ی دهک‌های ثروتمند و بنگاه‌های فراملیتی قرار می‌گیرد مسدود نماید.

برای توفیق در سیاست‌هایی که برای مقابله با نابرابری روزافزون در پیش گرفته می‌شود ضروری است تا در برخورد به درآمدهای کارنکرده مالیات تصاعدی وضع شده و از مالیاتی که از درآمد حاصل از کار اخذ می‌شود به‌نسبت بیش‌تر باشد. درآمد بیش‌تر ایجادشده هم باید برای گسترش تولید و بهبود بهره‌وری در اقتصاد هزینه شود. به‌عنوان بخشی از این سیاست‌ها باید مالیات برثروت، مالیات

بردرآمدهای سرمایه‌ای و ارث و میراث بازنگری شده و در صورت لزوم برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری مولد در اقتصاد میزان‌شان افزایش یابد. در اغلب اقتصادهای سرمایه‌داری پیشرفته‌ی کنونی درآمد ناشی از کار در مقایسه با درآمدهای کارنکرده - رانت - به نسبت مالیات بیشتری می‌پردازد. به نظر ما این وضعیت به واقع مضحک و مضر باید تغییر کند و اگر به درآمد کار امتیاز مالیاتی نمی‌دهیم حداقل از درآمد کارنکرده همان قدر مالیات بگیریم که از درآمدهای کارکرده مالیات اخذ می‌شود.

برای این که اقتصاد به‌طور کلی کارآمدتر بشود باید قدم‌های لازم دیگری هم برداشته شود. باید در سطح ملی میزان مزد پرداختی به مدیران ارشد بنگاه‌ها نظام‌مند و شفاف شده و یک نسبت حداکثری بین بالاترین و پایین‌ترین مزد پرداختی در یک بنگاه ایجاد شود. برنامه‌ی مهم دیگر این که باید قدم‌های مؤثر برای معکوس‌سازی روند تضعیف اتحادیه‌های کارگری و توان چانه‌زنی کارگران برداشته شود روندی که در ۴۰ سال گذشته بر اداره‌ی امور حاکم بود باید تغییر کند. رابطه‌ی قطع شده بین بهره‌وری و میزان واقعی مزد باید برقرار شود و به گمان ما، به غیر از ایجاد مجدد این رابطه هیچ راه دیگری برای احیای رشد بهره‌وری نیروی کار در جوامع سرمایه‌داری وجود ندارد. گذشته از کاهش نابرابری، معتقدیم چنین کاری مشوق رشد بیش‌تر و پایدارتر هم خواهد بود. پرسش اساسی که باید به آن پاسخ گفته شود این است که وقتی این رابطه قطع شده است کما این‌که در این ۴۰ سال گذشته این چنین کرده بودند، انگیزه و منافع کارگران برای این که برای بهبود بهره‌وری آن‌چه لازم است را انجام بدهند، کدام است؟ باری، معتقدیم در پیش گرفتن این سیاست‌ها به مقابله‌ی دولت با رکود اقتصادی هم کمک می‌کند. از سوی تقاضا، شاهد رشد سالمی در تقاضای کل در اقتصاد خواهیم بود، که براساس مزدی که به‌ازای تولید ارزش به کارگر پرداخت می‌شود استوار است نه این نظام شکننده‌ی چند دهه‌ی اخیر که با ثابت ماندن مزد و در مواردی روند نزولی آن عمدتاً با وام‌ستانی تأمین مالی می‌شد که به نوبه‌ی خود، سرانجام به صورت بحران بزرگ مالی سال ۲۰۰۸ در آمد. از سوی عرضه هم مشارکت در منافع ناشی از بهره‌وری بیش‌تر همکاری و همراهی نیروی کار را برای بهبود بیش‌تر در بهره‌وری تضمین می‌کند. برای کمک به کل این برنامه، درآمد بیش‌تر ایجاد شده با تصحیح

نظام مالیاتی باید به‌طور مشخص صرف کاستن از میزان نابرابری و گسترش تحقیق و توسعه بشود. آموزش و بهداشت دو حوزه‌ای است که باید مورد توجه بیشتر قرار بگیرد تا بهره‌وری در اقتصاد بهبود یابد و به‌علاوه به‌عنوان وسیله‌ی مؤثری برای مقابله با نابرابری عمل کند. ما همچنین به روند نزولی سهم کار در تولید ناخالص داخلی و بدتر شدن رابطه‌ی مبادله برای نیروی کار هم اشاره کرده‌ایم. برای توقف این روند و احتمالاً معکوس کردن آن لازم است تا این برخورد ایمانی به سیاست ریاضت اقتصادی نولیبرالی که به شکل و صورت‌های گوناگون درمی‌آید پایان یافته و متوقف شود. یکی از نمادهای این سیاست مخرب در این ۴۰ سال گذشته خصوصی‌سازی و کلاس‌سازی بود که به‌طور آشکار - واگذاری‌های علنی و یا پنهانی و واگذاری خدمات به بخش خصوصی - انجام گرفت. امروزه می‌دانیم که پی‌آمد این دو سیاست مخرب در همه جا افزایش قیمت‌ها و کارآمدی کمتر و در نتیجه هزینه‌ی بیش‌تر برای مصرف‌کنندگان این کالاها و خدمات به‌خصوص دهک‌های کم‌درآمد بود. در حالی که فرصت‌های طلایی برای رانت‌جویی در اختیار دهک‌های بالایی قرار می‌دهد. نمونه‌ی بارز این کژاندیشی، خصوصی‌سازی آب و برق و تلفن و گاز در اغلب کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته است که فرصت طلایی برای رانت‌جویی در اختیار صاحبان سرمایه‌ی بخش خصوصی قرار گرفته است. اگر نخواهیم این واحدها به مالکیت دولت درآید باید از هرگونه کوششی برای مقابله با رانت‌خواری در اقتصاد استفاده کنیم. نکته این است با گسترش رانت‌خواری تنها اقلیتی بسیار کوچک پروارتر می‌شوند اقتصاد در کلیت خویش فقیرتر خواهد شد. هرچه سریع‌تر و مؤثرتر این کانال‌های متعدد رانت‌طلبی مسدود شود به نفع رفاه اقتصادی برای همگان است. یکی از راه‌های مؤثر مقابله با این رانت‌خواری احیای نهادهای بازار کار و به‌ویژه اتحادیه‌های کارگری است.

۵. خلاصه و نتیجه‌گیری

در این مقاله به شماری از عواملی که باعث رشد نابرابری در اقتصاد می‌شود اشاره و گوشه‌هایی از آن را واریسی کردیم. تمرکز اصلی در این مقاله بر کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری در این نابرابری روزافزون استوار بوده است. نشان دادیم که کاهش نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری باعث شد تا

توزیع مزد هرچه نابرابرتر شود و از کانادا و امریکا شواهد آماری ارایه کردیم. قدرت بیش‌تر سرمایه باید تحت کنترل در آید و مؤثرترین شیوه برای رسیدن به این هدف احیای نفوذ و قدرت اتحادیه‌های کارگری در واحدهای تولیدی سرمایه‌داری است. باید یک‌بار دیگر تأکید کنیم که رشد روزافزون نابرابری پدیده‌ای «خداخواسته» و «خارج از کنترل» نیست بلکه پی‌آمد سیاست‌ها و ابزارهایی است که در ۴۰ سال گذشته به‌کار گرفته شد و این تصمیمات هم در وجوه عمده از سوی سیاست‌پردازانی اتخاذ شد که از سوی انتخاب‌کنندگان به این مقامات انتخاب شده بودند. ما براین باوریم که اگر اراده‌ی سیاسی کافی وجود داشته باشد و اگر خود را برای این منظور سازمان‌دهی کنیم می‌توانیم این روند معیوب و مضر را تغییر بدهیم و این کاریست که باید انجام بگیرد. برای این منظور باید در راستای تأمین حمایت عمومی برای این تغییرات فعالیت کنیم تا شیوه‌ی اداره‌ی امور اقتصادی به مسیری بیفتد که اکثریت مطلق مردم از منافع رشد اقتصادی و بهبود بهره‌وری کار بهره‌مند شوند. ما هم‌چنین براین باوریم باید برای تغییر آنچه که معمولاً تحت عنوان «احیای اقتصادی بدون ایجاد شغل» از آن نام برده می‌شود دولت از همه‌ی امکانات خود استفاده کند. همان‌گونه که در گذشته‌ای نه چندان دور دولت‌های سرمایه‌داری برای نجات بخش مالی و بانک‌ها همه‌ی امکانات کشور را به‌کار گرفتند، دلیلی وجود ندارد که همان دولت‌ها نتوانند برای مقابله با نابرابری روزافزون و بیکاری سرسخت همه‌ی امکانات را به‌کار نگیرند. نظر به این که تنها داشتن شغل برای برون آمدن از فقر و نداری کافی نیست، دولت باید به کیفیت مشاغلی که ایجاد می‌شود هم توجه کند. ما نه‌تنها موافق برقراری قوانین مربوط به پرداخت «حداقل مزد» هستیم بلکه فراتر رفته خواستار پرداخت «حداقل مزد براساس سطح معیشت»^۳ هستیم.

در عین حال باید برای پایان بخشیدن به فقر کسانی که شاغل اند هم دست به اقدام زد. کوشش دولت برای ایجاد مشاغل مولد و هم‌چنین فراهم آمدن مشاغل مولد نه فقط شیوه‌ی مؤثری برای مقابله با نابرابری روزافزون است بلکه مشکل جدی دیگری که در همین سال‌ها پیش آمده است را هم درمان خواهد کرد. منظور ما از این مشکل دیگر ظهور و گسترش مشاغل غیر استاندارد و به‌طور کلی

³ Living wage

پاره‌وقت و موقت است. این مشاغل نه فقط فاقد امنیت شغلی‌اند بلکه عمدتاً میزان مزد در آن‌ها بسیار پایین است و از همه مهم‌تر، بخش قابل‌توجهی از کسانی که در این تله گرفتار آمده‌اند نیروهای جوان در این اقتصادها هستند و این مجموعه به گمان ما باعث می‌شود تا حالت رکودی به صورت «حالت طبیعی» دربیاید. به‌علاوه، براین باوریم که تداوم این وضع باعث تداوم فقر و نداری می‌شود و آینده را به مخاطره می‌اندازد. البته رفم‌های ساختاری هم‌چنان مورد نیاز است ولی درعین حال معتقدیم در کوتاه‌مدت و میان‌مدت باید از نظام مالیاتی و نظام پرداخت‌های رفاهی برای تخفیف این مصایب بهره گرفت. در این‌جا معقول نیست برای همه‌ی کشورها یک نسخه همگانی نوشته شود بلکه چنین کاری باید با بررسی مشخصات ویژه‌ی هر اقتصاد و هر جامعه انجام بگیرد که خود داستان دیگری دارد و باید موضوع پژوهش‌های مستقل دیگری باشد.

منابع

Acemoglu, D., Aghion, P., and, Violante, G.I. (2001), “ Deunionizaion, Technical Change and Inequality”, *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 55, pp 229-264.

Appelbaum, E. (2017): “Domestic Outsourcing, Rent Seeking, and Increasing Inequality”, *David Gordon Memorial Lecture*, available at: <http://cepr.net/images/stories/reports/domestic-outsourcing-2017-01.pdf>.

Atkinson, A. B. (2015), *Inequality: What Can Be Done?*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Autor, D., Dorn, D., Katz, L.F., Patterson, C., and, Van Reenen, J. (2017), “Concentration on the Fall of the Labour Share”, *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 107(5), pp 180-185.

Azmat, G., Manning, A., and, Van Reenen, J. (2011), “Privatisation and the Decline of Labour’s share: International Evidence from Network Industries”, *Economica*, vol. 79, 315, July, pp. 470-492.

Baily, M. N and Kirkegaard, J.F. (20014). “Transforming the European Economy”, available at: <https://piie.com/bookstore/transforming-european-economy>.

Barkai, S. (2016), “Declining Labour and Capital Share”, Stigler Centre for the Study of the Economy and the State, New Working Paper series, No. 2, University of Chicago.

Berkowitz, D., Ma, H. Nishioka, S. (2017), "Markup Convergence, Labour Protection and Declining Labour Shares in China", University of Pittsburgh, Working Paper Series, 17/004.

Bivens, J. and Blair, H. (2017), “Competitive Destruction, Cutting Corporate Tax Rates will not create jobs or boost incomes for the vast majority of American Families”, *Economic Policy Institute*, available at: <https://www.epi.org/files/pdf/114189.pdf>.

Bivens, J., and, Mishel, L. (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 No. 406.

Bryson, A. (2014), “Union Wage Effects”, available at: <https://wol.iza.org/uploads/articles/35/pdfs/union-wage-effects.pdf>.

Butchart, E (1997), “Unemployment and Non-employment in Interwar Britain”, *Discussion Papers in Economic and Social History*, available at: <https://www.economics.ox.ac.uk/materials/papers/2252/16www.pdf>.

Card, D., Lemieux, T., and, Riddell, W.C. (2004), “Unions and Wage Inequality”, *Journal of Labour Research*, vol. 25, pp 519-559

Carmody, K. (2017), “Superstar Firms and the Falling Labour Share”, available at:

https://www.richmondfed.org/-/media/richmondfedorg/publications/research/econ_focus/2017/q2/research_spotlight.pdf.

Collins, C. (2017), “Reversing Inequality”, *Institute for Policy Studies*, available at: <https://thenextsystem.org/sites/default/files/2017-08/ReversingInequalityWeb.pdf>.

DeLoecker, J., and Eeckhout, J., (2017), “The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications”, NBER Working Paper, No 23687.

Dunhaupt, P. (2013), “The Effect of Financialisation on Labour’s Share of Income”, Institute for International Political Economy, Berlin, Working Paper, No 17/2013.

Elsby, M. W., Mobijn, B., and, Sahin, A. (2013), “The Decline of the US Labour share”, *Brookings Papers in Economic activity*, pp 1-65.

Galbraith, J.K. (2009), *The Great Crash 1929*, London: Penguin Books.

Goldschmidt, D. and Schmieder, J. (2015), “The Rise of Domestic Outsourcing and the Evolution of the German Wage Structure”, Institute for the study of Labour, Discussion paper No. 9194.

Gomez, R., and, Tzioumis, K. (2011), “What do Unions do to Executive Compensation?” CEP Discussion Paper, No. 720.

Gordon, C. (2017), “Growing Apart, A political History of American Inequality”. Available at: <http://scalar.usc.edu/works/growing-apart-a-political-history-of-american-inequality/index>.

Gregg, P., and Fernandez-Salgado, M. (2014), “What are the Prospects for a Wage Recovery in the UK?” *Institute for Policy Research* available at: <http://www.bath.ac.uk/publications/what-are-the-prospects-for-a-wage-recovery-in-the-uk/attachments/wage-recovery.pdf>.

Gregg, P., Machin, S., and Fernandez-Salgado, M. (2014), *The Squeeze on rear wages- and what it might take to end it*, available at: <http://personal.lse.ac.uk/machin/pdf/gmf-s%20february%202014.pdf>

Hacker, J., and, S. and Pierson, P. (2010), *Winner-Take-All Politics; How Washington made the Rich Richer- and Turned its Back on the Middle Class*, New York: Simon & Schuster.

Haldane, A.G. (2014), “Twin Peaks”, available at: <http://www.bis.org/review/r141017c.pdf>.

ILO (2013), “Global Wage Report 2012/13”, *Wages and Equitable Growth*. International Labour Office, Geneva.

ILO (2015), *Global Wage Report 2014/15, Wages and Income Inequality*, International Labour Office, Geneva.

IMF (2017); World Economic Outlook, Gaining Momentum? Washington, D.C.

Ivlevs, A., and Veliziotis, M. (2015), “What do Unions do in times of Economic Crisis? Evidence from Central and Eastern Europe”, available at: <http://ftp.iza.org/dp9466.pdf>.

Jacobson, M., Occhino, F. (2012), “Labour Declining Share of Income and Rising Inequality”, Economic Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland.

Karabarbounis, L., and Neiman, B. (2014), “The Global Decline of the Labour Share”, *Quarterly Journal of Economics*, 129 (1), pp 206-223.

Kehrig, M., and Vincent, N. (2017), “Growing Productivity without Growing Wages. The Micro-Level Anatomy of the Aggregate Labour Share Decline”, Economic Research Initiatives at Duke, Working Paper, no 244.

Keeley, B. (2015), “Income Inequality: The Gap between Rich and Poor”. OECD, Insights, OECD Publishing Paris.

Levy, F. and Temin, P. (2007), “Inequality and Institution in 20th Century America”, MIT-IPC-07-002, available at: <https://ipc.mit.edu/sites/default/files/documents/07-002.pdf>.

Lynch, C. (2015), “Stephen Hawking on the Future of Capitalism and Inequality”, in, <https://www.counterpunch.org/2015/10/15/stephen-hawkings-on-the-tuture-of-capitalism-and-inequality/>

Marin, D. (2017), “Inclusive Globalization in a Digital Age, Analysis”, available at: https://www.g20-insights.org/wp-content/uploads/2017/04/Marin_INCLUSIVE-GLOBALIZATION-IN-A-DIGITAL-AGE.pdf.

Meyer, T. (2017), “Democracies, Economies and Social Protection, Understanding Welfare State Development in Asia and Europe”, available at: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/singapur/13489.pdf>

OECD (2014), "Focus on Inequality and Growth - December 2014". Available at: www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm

OECD (2015), "In It Together: Why Less Inequality Benefits All". OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 171, OECD Publishing, Paris. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5jrrwdt037mv-en>

Oxfam (2016), "An Economy for the 1%". Available at: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-en_0.pdf.

Oxfam (2017), "An Economy for the 99%", Oxfam Briefing paper. Available at: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf.

Pessoa, J. P. and Van Reenen, J (2012), "Decoupling of wage growth and productivity growth? Myth and reality", available at: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/dp1246.pdf>

Sawyer, M. (1982), "Income Distribution and Welfare State", in A. Boltho, (ed.), *The European Economy, Growth and Crisis*, Oxford University Press.

Schwellnus, C., A. Kappeler and P. Pionnier (2017), "Decoupling of wages from productivity: Macro-level facts", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1373, available at: <http://dx.doi.org/10.1787/d4764493-en>.

Standing, G. (2011), *The Precariat: The New Dangerous Class*, Bloomsbury Academic, London.

Standing, G. (2014), "The Precariat and Class Struggle", available at: http://www.guystanding.com/files/documents/Precariat_and_Class_Struggle_final_English.pdf.

Standing, G. (2016), *The Corruption of Capitalism, Why Rentiers Thrive and Work Does not Pay*, Biteback Publishing, London.

Stiglitz, J. (2013), *The Price of Inequality*, London, Penguin Books.

The Council of Economic Advisers (2015), "Worker Voice in a Time of Rising Inequality", available at: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/worker_voice_issue_brief_cea.pdf.

The Council of Economic Advisers (2016), "Labour Market Monopsony: Trends, Consequences and Policy Responses", available at: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/page/files/20161025_monopsony_labor_mrkt_cea.pdf.

Uguccioni, J., Sharpe, A., and Murray, A.(2016), "labour productivity and the distribution of real earnings in Canada, 1976-2014", Centre for the Study of Living Standards, Research Report.

UN (2007), *The Employment Imperative*, Report on the World Social Situation 2007, New York.

Western, B., and, Rosenfeld, J. (2011), “Unions, Norms, and the Rise in US Wage Inequality”, in, *American Sociological Review*, 76 (4), pp 513-537.

Wisman, J.D. (2013),”Labour busted, rising inequality and the financial crisis of 1929: An unlearned lesson”, available at:
<https://www.american.edu/cas/economics/research/upload/2013-7.pdf>