

XXI skyrius

„UŽDARBIS, PAKANKAMAS PRODUKTUI IŠSIPIRKTI“

Mėgėjai autoriai, rašinėjantys ekonomikos temomis, visada reikalauja „teisingų“ kainų ir „teisingų“ atlyginimų. Šios miglotos ekonominio teisingumo sąvokos ateina iš viduramžių. Tuo tarpu klasikiniai ekonomistai kėlė kitokią sąvoką – *funkcinių* kainų ir *funkcinių* atlyginimų sąvoką. Funkcinės kainos yra tos, kurios garantuoja didžiausias produkcijos ir pardavimo apimtis. Funkciniai atlyginimai yra tie, kurie garantuoja

didžiausią užimtumą ir didžiausius realius atlyginimus.

Funkcinių atlyginimų sąvoką perėmė ir ją iškreipė marksistai ir jų nesąmoningi sekėjai iš „perkamosios galios“ mokyklos. Abi šios grupės palieka mėgėjams spręsti esamų atlyginimų „teisingumo“ klausimą. Jų supratimu, tikroji užduotis yra ta, kad atlyginimai atliktų savo *paskirtį*. Jie teigia, jog savo paskirtį atliks ir mus nuo neišvengiamo ekonominio kolapso apsaugos tik tokie atlyginimai, kurie leis darbininkams „išsipirkti savo sukurtą produktą“. Marksistinės ir „perkamosios galios“ mokyklos kiekvienos praeities depresijos priežastimi laiko tokių atlyginimų nemokėjimą. Ir nesvarbu, kuriuo momentu jie kalba, jie visada yra tikri, kad atlyginimai vis dar nėra pakankamai aukšti produktui išsipirkti.

Ši doktrina pasirodė ypač paranki profesinių sąjungų vadams. Praradę viltį sužadinti altruistinius visuomenės jausmus ar įtikinti darbdavius (niekšus pagal apibrėžimą) būti „sąžiningus“, jie griebėsi argumento, apeliuojančio į savanaudiškus visuomenės motyvus, įtikinėdami ją, kad ji turi priversti darbdavius tenkinti profesinių sąjungų reikalavimus.

Tačiau kiek konkrečiai turi gauti darbininkas, kad jis galėtų „išsipirkti produktą“? Kada jis gauna per daug? Kaip nustatyti, kokia turi būti tiksli suma? Kadangi doktrinos šalininkai nesiteikė imtis rimtai šiuos klausimus spręsti, turime patys mėginti į juos atsakyti.

Kai kurie šios teorijos atstovai leidžia suprasti, jog kiekvienos pramonės šakos darbininkai turi gauti tiek, kad galėtų išsipirkti savo gaminamą produktą. Bet jie, žinoma, negali turėti omenyje, jog pigių drabužių siuvėjai turi gauti tiek, kad galėtų išsipirkti tuos pigius drabužius; audinių kailinių gamintojai tiek, kad galėtų išsipirkti tuos audinių kailinius; ir jog Fordo ar Kadilako įmonių darbininkai turi gauti tiek, kad galėtų nusipirkti fordus ar kadilakus.

Tačiau verta priminti, kad automobilių pramonės profesinės sąjungos 1940-aisiais – tada, kai dauguma jų narių jau priklausė šalies viršutiniam pajamų gavėjų trečdaliui ir kai jų savaitinis atlyginimas jau buvo 20% didesnis nei vidutiniškai įmonėse ir beveik dukart didesnis už vidutinius atlyginimus mažmeninėje prekyboje, – taigi jau tada jos reikalavo 30% atlyginimų priedo, kad galėtų, anot vieno jų vadovų, „padidinti mūsų mažėjančią pajėgumą absorbuoti gaminamas gėrybes“.

Ką tada kalbėti apie eilinį gamyklos darbininką ar eilinį pardavėją? Jeigu automobilių pramonės darbininkams reikalingas 30% priedas ekonomikai nuo smukimo išgelbėti, tai ar 30% pakaktų visiems kitiems? Ar jie turėtų reikalauti 55% – 160% procentų priedo, kuris jiems leistų savo perkamąją galia susilyginti su automobilių pramonės darbininkais? Juk prisiminkime, kad ir tada buvo, ir dabar egzistuoja didžiuliai skirtumai tarp skirtingų pramonės šakų atlyginimų dydžio. 1976 metais mažmeninės prekybos darbininkas per savaitę vidutiniškai gaudavo 113,96 dolerio, visų gamyklų darbininkai – vidutiniškai 207,60 ir statybose pagal sutartį dirbantys darbininkai – 284,93 dolerio.

(Galime būti tikri – jei net *atskirų profsąjungų* darbo sutarčių istorija ką nors įrodo, – kad automobilių pramonės darbininkai, tokį pasiūlymą iškelus, reikalautų išsaugoti jų dabartinį išskirtinumą; juk ekonominės

lygybės geismas, išskyrus keletą filantropų ir šventųjų, yra noras gauti nemažiau už daugiausia gaunančius, o ne noras duoti mažiausiai gaunantiems. Tačiau čia mus domina konkrečios ekonominės teorijos pagrindumas, o ne žmogiškosios prigimties silpnybės.)

2

Tezė, kad darbas turi gauti pakankamą atlygį produktui išsipirkti, yra tik specifinė bendros „perkamosios galios“ koncepcijos atmaina. Tiesa, kad darbininkų atlyginimai sudaro darbininkų perkamąją galią. Bet visai taip pat tiesa, kad kiekvieno pajamos – pardavėjo, žemvaldžio, darbdavio – sudaro jo perkamąją galią kitų parduodamoms prekėms įsigyti ir paslaugoms gauti. Ir viena svarbiausių paslaugų, kuriai tenka susirasti pirkėją, yra darbo paslaugos.

Be to, visa tai turi savo išvirkščiąją pusę. *Mainų ekonomikoje kiekvieno piniginių pajamos yra kieno nors kito kaštai.* Kiekvienas valandinio atlyginimo padidėjimas, jeigu jo nekompensuoja produktyvumo padidėjimas, yra produkcijos kaštų padidėjimas. Produkcijos kaštų didėjimas, jeigu valdžia kontroliuoja kainas ir draudžia jas kelti, atima pelną iš ribinių gamintojų, išstumia juos iš verslo, mažina produkcijos apimtį ir didina nedarbą. Net jeigu kainas galima pakelti, didesnė kaina mažina pirkėjų skaičių, siaurina rinką ir sukelia nedarbą. Jei visų valandinių atlyginimų pakėlimas 30% pakeltų ir kainas 30%, darbininkai negalėtų nusipirkti produkto daugiau nei iš pradžių; viskas turėtų prasidėti iš naujo.

Be abejo, daugelis nesutiks, kad atlyginimų pakėlimas 30% gali sukelti tokį pat kainų padidėjimą. Iš tiesų toks rezultatas pasireikš tik ilgainiui ir jeigu monetarinė bei kredito politika tai leis. Jei pinigų ir kreditų pasiūla bus tokia nelanksti, kad ji nedidės keliant atlyginimus (tarus, kad didesnių atlyginimų nepateisina darbo produktyvumo dolerinė vertė), tada svarbiausias didesnių atlyginimų padarinys bus nedarbo padidėjimas.

Taip pat tikėtina, kad tokiu atveju bendra atlyginimų suma, tiek dolerine, tiek realios perkamosios galios išraiška, sumažės. Juk užimtumo sumažėjimas (jei jis sukeltas profsajungų politikos, o nėra laikinas technologinės pažangos rezultatas) neišvengiamai reikš, kad kiekvienam bus pagaminta mažiau produkcijos. Nelabai tikėtina, kad darbininkams bus kompensuota už absoliutų produkcijos sumažėjimą santykinai didesne likusios produkcijos dalimi. Paul H. Douglas Amerikoje ir A. C. Pigou Anglijoje – pirmasis analizuodamas statistikos duomenis, antrasis naudodamasis beveik vien tik dedukciniais metodais, – kiekvienas savarankiškai priėjo išvadą, kad darbo paklausos lankstumas yra tarp 3 ir 4. Kalbant ne tokia specialia kalba, tai reiškia, kad „realaus atlyginimų dydžio sumažėjimas vienu procentu padidina bendrąją darbo paklausą ne mažiau nei trimis procentais“. Arba, kitaip tariant: „Jeigu atlyginimai iškeliami virš ribinio produktyvumo taško, tai užimtumo sumažėjimas

* A. C. Pigou. The Theory of Unemployment. – 1933. – P. 96.

paprastai bus tris keturis kartus didesnis už valandinio atlyginimo tarifo padidėjimą“; atitinkamai sumažės darbininkų pajamų bendra suma.

Net jei šie skaičiai rodo tik praeities laikotarpio darbo paklausos lankstumą ir nebūtinai tinka ateities prognozėms, į juos verta labai rimtai atsižvelgti.

3

Tačiau dabar tarkime, kad padidėjus atlyginimams didėja pinigų ir kreditų pasiūla, ir todėl žymesnio nedarbo padidėjimo nebūna. Jei tariame, kad minėtas atlyginimų ir kainų santykis pats buvo „normalus“ ilgalaikis santykis, tada visiškai tikėtina, kad dirbtinis atlyginimų padidinimas 30% galiausiai maždaug tokiu pat procentu padidins kainas.

Įsitikinimą, kad kainų padidėjimas bus gerokai mažesnis, lemia dvi klaidos. Pirmoji – tai dėmesio telkimas tik į tiesioginius tam tikros įmonės ar pramonės kaštus, įsivaizduojant, kad jie sudaro visus su darbu susijusius kaštus. Tai elementari dalies painiojimo su visuma klaida. Kiekviena „pramonė“ atstovauja ne tik vienam „horizontaliam“ gamybinio proceso sektoriui, bet taip pat tik vienam „vertikaliam“ jo sektoriui. Antai tiesioginiai darbo kaštai, susiję su automobilių gamyba, pačiose įmonėse gali sudaryti mažiau nei trečdalį visų kaštų; ir tai gali paskatinti padaryti skubotą išvadą, kad atlyginimams padidėjus 30% automobilių kainos padidėtų tik 10% ar dar mažiau. Bet tai reikštų, kad neatsižvelgiama į netiesioginius darbo kaštus, susijusius su žaliavomis ir pirktais komponentais, transporto išlaidomis, naujomis gamyklomis ar mechaniniais įrankiais bei tarpininko antkainiu.

Valstybinė statistika rodo, kad per penkiolika metų – nuo 1929 iki 1943 – atlyginimai ir algos Jungtinėse Valstijose sudarė 69% nacionalinių pajamų. Per penkerius metus – 1956–1960 – jie taip pat sudarė maždaug 69%! Per 1972–1976 metų laikotarpį atlyginimai ir algos sudarė 66%, o su priedais bendras darbininkų atlygis prilygo 76% nacionalinių pajamų. Suprantama, kad tie atlyginimai ir algos turėjo būti išmokami iš nacionalinio produkto. Nors „darbo“ pajamų dalis gali būti tikslinama, remdamiesi šiais skaičiais galime tarti, kad darbo kaštai negali būti mažesni nei du trečdaliai bendrų produkcijos kaštų ir gali sudaryti net tris ketvirtadalius tų kaštų (atsižvelgiant į tai, kaip apibrėšime *darbą*). Jei imsime mažesni iš šių skaičių ir dar tarsime, kad ribinis pelnas dolerine išraiška nesikeičia, tada bus aišku, kad bendras atlyginimų kaštų išaugimas 30% reikštų, jog beveik 20% pakils kainos.

Tačiau tai reikštų, kad ribinis pelningumas jo dolerine išraiška, atspindintis investitorių, menedžerių ir kitų verslininkų pajamas, sudarytų tik maždaug 84% jo buvusios perkamosios galios. Ilgainiui tai sukeltų investavimo ir verslinės iniciatyvos nuosmukį, žmonės paliktų mažiausiai pelningas verslo sritis ir įsiliėtų į geriausiai apmokamų darbininkų gretas, ir tai truktų tol, kol atsistatytų ankstesnis santykis. Bet tai yra tik kitas

būdas pasakyti, kad tokiomis aplinkybėmis atlyginimų padidėjimas 30% ilgainiui reikštų kainų padidėjimą taip pat 30%.

Iš to nebūtinai išeina, kad darbininkai santykinai nepraturtėtų. Jie santykinai praturtėtų, o kitos gyventojų grupės *pereinamuoju laikotarpiu* santykinai nuskurstų. Bet nelabai tikėtina, kad šis santykinis praturtėjimas reikštų absoliutų praturtėjimą. Juk toks kaštų ir kainų santykio pasikeitimas vargu ar galėtų nesukelti nedarbo ir gamybos pakrikimo bei smukimo. Tad nors per šį naujos pusiausvyros susidarymo laikotarpį darbas gautų didesnę mažesnio pyrago dalį, abejotina, ar toji dalis absoliučia prasme būtų didesnė už buvusią mažesnę didesnio pyrago dalį.

4

Visa tai mus atveda prie ekonominės *pusiausvyros* sąvokos. Subalansuoti atlyginimai ir kainos yra tokie atlyginimai ir kainos, kurie sulygina pasiūlą su paklausa. Jei valstybinės ar privačios prievartos būdu mėginama pakelti kainas virš jų pusiausvyros lygmens, paklausa sumažėja ir produkcija smunka. Jei mėginama kainas nusmukdyti žemiau jų pusiausvyros lygmens, tai pelno sumažėjimas ar išnykimas sukelia pasiūlos ar naujos produkcijos nuosmukį. Todėl visokie mėginimai prievarta kelti ar smukdyti pusiausvyros kainas (kurios nuolat susidaro laisvoje rinkoje) mažins užimtumo ir produktyvumo apimtį, palyginti su jų apimtimis neprievartinėmis aplinkybėmis.

Tad grįžkime prie doktrinos, jog darbas turi gauti „pakankamai, kad galėtų išsipirkti produktą“. Akivaizdu, kad nacionalinis produktas nėra nei kuriamas, nei perkamas vien gamyklų darbininkų. Jis perkamas kiekvieno – mąstytojų ir išradėjų, profesionalų, ūkininkų, smulkių ir stambių darbdavių, investitorių, bakalėjininkų, mėsininkų, vaistinių ir benzino kolonėlių savininkų – žodžiu, jį perka kiekvienas, kuris prisideda prie to produkto kūrimo.

O dėl kainų, atlyginimų bei pelno, kurie apibrėžia to produkto pasidalijimą, tai geriausios kainos yra ne aukščiausios kainos, bet tos, kurios skatina didžiausią produkcijos ir pardavimų apimtį. Geriausias darbo atlyginimų dydis yra ne aukščiausias, bet tas, kuris skatina pilnutinį produktyvumą, pilnutinį užimtumą ir todėl didžiausias darbo pajamas. Geriausias pelno dydis – ir ne tik pramonininko, bet ir darbininko atžvilgiu – yra ne pats žemiausias, bet toks, kuris skatina daugiausia žmonių tapti darbdaviais.

Kai mėginame ekonomiką tvarkyti kokios nors atskiros grupės ar klasės naudai, tada darome žalą visoms grupėms, taip pat nariams tos klasės, kurios naudai mėginame tai daryti. Ekonomika turi būti tvarkoma kiekvieno naudai.