

در دفاع از حداقل دستمزد

رابرت پَرش / ترجمه‌ی امیرحسین سادات و حسام سلامت



مقدمه‌ی مترجمان: مسئله‌ی حداقل دست‌مزد نه فقط در ایران - آن‌چنان‌که سال‌هاست شاهدیم - بلکه همواره در مقیاسی جهانی موضوع مناقشه بوده است. یکی از دقایقی آن‌چه چپ‌گرایان از آن «به درستی» به تضاد کار و سرمایه تعبیر می‌کنند هر سال، احتمالاً روشن‌تر از هر کجای دیگر، خود را در هنگامه‌ی مذاکرات سه‌جانبه‌ی دولت، سازمان‌های کارفرمایی و نهادهای کارگری برای تعیین نرخ سالانه‌ی حداقل دست‌مزد نشان می‌دهد. از این حیث، میزان حداقل دست‌مزد همواره به قدرت طرفین «مذاکره» در پیش‌برد مطالبات‌شان بستگی دارد. به این اعتبار، حداقل دست‌مزد همواره تابعی است از موازنه‌ی تاریخی نیروهای درگیر در پیکار طبقاتی. اما فارغ از سویه‌های «سیاسی» موضوع، سال‌هاست که میان اقتصاددانان نحله‌های مختلف نیز بر سر منطق حداقل دست‌مزد و وجاهت «اقتصادی» آن تنشی به واقع آشتی‌ناپذیر در کار است. اقتصاددانان سنت لیبرالی به حکم باور سفت‌وسخت‌شان به سازوکارهای بازار آزاد یک‌صدا بر این نظرند که تعیین دست‌مزد نیروی کار را باید به قانون عرضه و تقاضا واگذاشت و از هرگونه قانون‌گذاری فرادستانه‌ای برای آن می‌بایست اجتناب کرد. به‌زعم آنان، باید به نرخ دست‌مزدی که کارگر و کارفرما - در مقام کنش‌گران آزاد - از خلال چانه‌زنی با یک‌دیگر بر سر آن توافق می‌کنند اعتماد کرد. این نرخ، بنا به منطق اقتصاد بازارگرا، برای هر دو طرف «در نهایت» بهینه و به‌صرفه است و سبب می‌شود چرخ‌های نظام اقتصادی به‌گونه‌ای «طبیعی» بچرخد. در برابر، اقتصاددانان نهادگرا، کینزی و چپ بر این باورند که برخلاف دعوی لیبرال‌ها، طرف عرضه (نیروی کار)

و طرف تقاضا (کارفرمایان) در فرآیند مذاکره برای عقد قرارداد در اغلب مواقع قدرت برابری ندارند و با یکدیگر هم‌سنگ نیستند. به‌ویژه، در موقعیتی که با نیروی کار جوان و فاقد تجربه و مهارت طرف هستیم و یا در شرایطی که به‌دلیل بی‌کاری فزاینده و بحران اشتغال با «ارتش ذخیره‌ی صنعتی» سروکار داریم و از همه مهم‌تر، در متن مناسبات نولیبرالیستی کنونی که خلاص‌شدن از محدودیت‌زایی‌های «حقوق کار» و دستیابی به نیروی کار موقتی، ارزان و بی‌سازمان به افق استراتژیک نیروهای بازار بدل شده است دفاع از حداقل دست‌مزد کم‌ترین کاری است که در حوزه‌ی سامان‌دهی شرایط کار می‌بایست انجام داد. تا جایی که به ایران مربوط می‌شود مناقشه بر سر حداقل دست‌مزد بیش‌تر در عرصه‌ی پیکار سیاسی- طبقاتی جریان دارد. در قلمرو مباحث نظری میان اقتصاددانان اما - به‌ویژه تا آن‌جا که به «علم اقتصاد» در دانشکده‌های علوم اقتصادی برمی‌گردد - سال‌هاست که به واسطه‌ی هژمونیک‌بودن پارادایم نئوکلاسیک و رواج تدریجی اقتصاد لیبرالی- اتریشی، ادبیات چشم‌گیر قابل‌ارجاعی در دفاع از سیاست‌های حمایت‌گرانه‌ی تعیین حداقل دست‌مزد تولید نشده است. با این‌که در ایران اقتصاددانان نهادگرا در قلمرو دانشگاهی حضور کم‌وبیش پُررنگی دارند اما تا امروز گام مؤثری برای تجهیز ادبیات نظری پشتیبان ایده‌ی حداقل دست‌مزد برنداشته‌اند. چپ‌گرایان نیز با این‌که در متن پیکارهای سیاسی- طبقاتی همواره حامی طبقه‌ی کارگر بوده‌اند و از افزایش حداقل دست‌مزد متناسب با نرخ تورم سالانه و سبب معیشتی خانوار دفاع کرده‌اند اما در قلمرو «نبرد نظری» اساساً به این موضوع به‌گونه‌ی جدی و پیگیرانه‌ای نپرداخته‌اند و متن قابل‌ذکری درباره‌ی آن - به استثنای چند مقاله از فریبرز رییس دانا - تولید نکرده‌اند، شاید به این دلیل که به باور آن‌ها مسئله‌ی حداقل دست‌مزد در بهترین حالت سیاستی اصلاح‌گرانه است که بی‌آن‌که به «ریشه‌ها» بپردازد و معضل استثمار نیروی کار از راه تصاحب ارزش اضافی را به‌گونه‌ای ریشه‌ای حل کند صرفاً می‌کوشد به واسطه‌ی تقویت قدرت چانه‌زنی نیروی کار شرایط زیستی‌اش را اندکی بهبود ببخشد.

مقاله‌ی پیش‌رو نخستین تلاش «پروبلماتیکا»ست برای غنابخشیدن به ادبیات نظری مسئله‌ی حداقل دست‌مزد از موضعی مدافعانه. در آینده‌ی نزدیک خواهیم کوشید ادبیات ناظر بر دفاع نظری از حداقل دست‌مزد را با ترجمه‌ی جستارهایی از سنت‌های نظری مختلف پیش ببریم. مهم‌تر از این، تلاش خواهیم کرد با انجام پژوهش‌های تجربی ابعاد و دلالت‌های این موضوع در ایران را نیز به‌جد دنبال کنیم.

جستار حاضر در سال ۱۹۹۶ و در متن مجادلات اقتصاددانان آمریکایی بر سر مسئله‌ی حداقل دست‌مزد نوشته شده است. با این‌همه، خطوط استدلالی آن مستقل از این شرایط به روشنی فهمیدنی است. رابرت پَرش، نویسنده‌ی جستار، اقتصاددانی نهادگرا و پساکینزی است که وسیعاً درباره‌ی حداقل دست‌مزد - به‌ویژه در دهه‌ی نود - نوشته است. استدلال‌های سه‌گانه‌ی او در دفاع از یک سیاست ناظر بر حداقل دست‌مزد بالا در واقع ترجیع‌بند سنت کینزی در این زمینه است. بنابراین جستار او را باید به مثابه‌ی دفاعیه‌ی کینزین‌های جدید از مسئله‌ی حداقل دست‌مزد فهمید. با این‌که حدوداً بیست سال از زمان نگارش جستار حاضر می‌گذرد اما استدلال‌های آن همچنان معتبر است و تا همین اواخر نیز یکی از پُرارجاع‌ترین جستارها در موضوع دفاع از حداقل دست‌مزد بوده است.

برخلاف «باور رایج» (common sense) دست کم سه پی‌آمد سازنده وجود دارد که می‌تواند از افزایش حداقل دست‌مزد نتیجه شود. نخست، حداقل دست‌مزد به واسطه‌ی تأثیرش بر توزیع درآمد تأثیر مثبتی بر سطح تقاضای مؤثر می‌گذارد. چنین افزایشی تا حدی می‌تواند رشد اقتصادی را ارتقا دهد. دوم، یک اقتصاد مبتنی بر درآمد بالا می‌تواند، در یک بستر نهادی مناسب، به یک رژیم دگرگونی پُرسرعت تکنیکی راه ببرد. بنگاه‌هایی که با دست‌مزدهای بالا طرف هستند ناگزیر می‌شوند ابزارهای پیشرفته‌تری را به کار بگیرند و «عامل ناکارآمد» را کنار بگذارند یا صنعت را ترک کنند. نتیجه، جامعه‌ای است مولدتر، چرا که بنگاه‌های به‌جامانده و رقبای‌شان تکنولوژی‌ها و فرآیندهای به‌تازگی اخذشده را با آغوش باز می‌پذیرند. در نهایت، این فرآیندهای جدید در سرتاسر نظام اقتصادی منتشر می‌شوند. سوم، حداقل دست‌مزد عاملی است در میان شماری از دیگر عوامل که می‌تواند قدرت چانه‌زنی در بازارهای کار را برابر کند. حداقل دست‌مزد، به معنای دقیق کلمه، آدمیان را قادر می‌سازد «امرار معاش» کنند، که مؤلفه‌ی ابتدایی کرامت انسانی و عدالت اجتماعی است. جستار حاضر اصول تئوریک را که هر یک از این سه پی‌آمد مورد انتظار را پشتیبانی می‌کنند مرور خواهد کرد.

تقاضای مؤثر و رشد اقتصادی

از زمان تصویب اولیه‌ی قانون استانداردهای کار منصفانه در سال ۱۹۳۸، اقتصاددانان عموماً با حداقل دست‌مزد مخالف بوده‌اند (استیگلر، ۱۹۴۶). امروزه این اجماع چنان تثبیت شده است که جایگاه برجسته‌ای در میان «بصیرت‌ها»ی که کتاب‌های درسی مقدماتی به‌دست می‌دهند به‌خود اختصاص داده است (کاتس و روسن، ۱۹۹۱: ۳۸۰-۳۷۸، ۴۰۷-۴۰۶) [۱]. این که تعیین هرگونه کف یا سقفی برای «بازار آزاد» ظاهراً خودآیین و خودسامان به تخصیص نامناسب منابع خواهد انجامید در طول این ۵۰ سال به ایمانی سفت‌وسخت بدل شده است. [از این منظر] تا جایی که به حداقل دست‌مزد مربوط می‌شود، مداخله در بازار برای همان گروهی که قرار است از [مزایای حداقل دست‌مزد] بهره‌مند شود - یعنی کارگران کم‌مهارت - زیان‌بار خواهد بود. این استدلال ارتودوکس مثال‌گویایی است از آنچه آلبرت هیرشمن «تزیبی‌هودگی» می‌خواند [۲]. (هیرشمن، ۱۹۹۱، فصل سوم)

شواهد موقعیت اخیر واضح و روشن‌اند. میان سال‌های ۱۹۸۱ و ۱۹۹۰، سیاست‌گذاری دولتی اجازه داد تا رکود، ارزش حداقل دست‌مزد را که به گونه‌ای فدرال الزامی شده بود کاهش دهد. در نتیجه، ارزش واقعی حداقل دست‌مزد در این دوره تقریباً ۲۵ درصد سقوط کرد. این سقوط از یک تصمیم سیاسی عامدانه ناشی می‌شد. اقتصاددانان و سیاستمدارانی که در طول دهه‌ی ۱۹۸۰ به قدرت رسیدند متقاعد شده بودند که حداقل دست‌مزد پایین، نظام اقتصادی را وخواهد داشت تا کارگران فاقد مهارت را استخدام کند و به کار بگمارد. [با این حال] حتی آشنایی ناچیزی با اسناد اقتصادی آن دهه کافی است تا نشان دهد که کاهش وعده‌داده‌شده بی‌کاری ساختاری تحقق نیافت. دست‌مزد پایین همچون گذرگاهی برای شکوفایی اقتصادی آمریکا ظاهر نشد.

آنچه عموماً حین بحث درباره‌ی حداقل دست‌مزد نادیده می‌ماند آن است که افزایش حداقل دست‌مزد قدرت خرید را از سودبران، صاحبان مزایای شغلی و بالاسری‌ها به آن‌هایی که دست‌مزد پایینی می‌گیرند منتقل می‌کند. اقتصاددانان پساکینزی مدت‌هاست تأکید می‌کنند زمانی که درآمد برابانه‌تر توزیع شود میزان هزینه‌ی کل [۳] افزایش می‌یابد (لاوی، ۱۹۹۲: ۹۲-۸۹). در پی این، تقاضای کل برای کالاها، ظرفیت کسب‌وکار و عواید کسب‌وکار جملگی بالا می‌رود. علاوه بر این، ظرفیت کسب‌وکار مستقیماً با افزایش در سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار ارتباط دارد (فازاری و موت ۸۷-۱۹۸۶). این سرمایه‌گذاری به تولیدگری یا بهره‌وری بیشتر (more productivity)، مشاغل بیشتر و رشد اقتصادی بیش‌تر منجر می‌شود.

برداشت «باور رایج» از حداقل دست‌مزد، با نادیده‌گرفتن این پیوندها، اثرات بازخوردی ناشی از اقتصاد کلان را به حساب نمی‌آورد. در این رویکرد ارتودوکس، حداقل دست‌مزد تنها بر هزینه‌های کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد. فرض ضمنی این است که تقاضای کل، و در نتیجه عواید کسب‌وکار، به‌رغم تغییرات ساختار کل دست‌مزد و تغییرات توزیع درآمد متعاقب آن مقدار ثابتی است. این مفروض سطح ثابت تقاضای مؤثر که زمانی به عنوان «قانون سی» [۴] شناخته می‌شد، اثبات نشده و در عوض، صرفاً از ساختار الگوی تعادل عمومی استنتاج شده است.

مطابق نظریه‌ی پذیرفته‌شده و قابل‌پذیرش اقتصاد خرد، دست‌مزدهای پایین محصول قابلیت‌ناچیز یا مهارت‌های اندک افراد مشخص است. این دست‌مزدها اثر جانبی ناگوار (۱) رشد اقتصادی کند یا (۲) سطح پایین قدرت اقتصادی نیستند. زمانی که دست‌مزد متوسط آشکارا دستخوش کاهش می‌شود اقتصاددانان نئوکلاسیک ما نتیجه می‌گیرند که این می‌بایست به طریقی به بهره‌وری کار که در طول دهه‌ی ۱۹۸۰ افول کرد مربوط باشد. برای آن‌ها مسئله می‌بایست از همین قرار باشد چراکه هر توضیح دیگری ممکن است به جست‌وجو برای یافتن نظریه‌ای جای‌گزین برای مطالعه‌ی عمل‌کرد اقتصاد بازار بیانجامد. چنین امری نوعاً به اتکای مبانی روش‌شناختی مردود دانسته می‌شود.

برای حل‌وفصل این بحث، مهم آن است که به خاطر داشته باشیم که همگی در یک اقتصاد کلان واحد با یک‌دیگر هم‌زیستی داریم. در نتیجه، دورنماهای اقتصادی‌مان از یک‌دیگر مجزا نیست. به‌ویژه، وقتی به اقتصاد کلان نظر داریم می‌بایست مد نظر داشته باشیم که خرج‌کردن یا هزینه‌ی یک شخص معادل درآمد شخص دیگر است. مقدمه‌ی دوم که به نسبت میان رشد اقتصادی کل و حداقل دست‌مزد افزایش‌یافته راه می‌برد آن است که کارگران محروم تمایل دارند درصد بیش‌تری از درآمدشان را خرج کنند. علاوه بر این، همین گروه بیش‌تر تمایل دارد مخارج‌اش را صرف کالاهایی که در داخل تولید می‌شوند - نظیر اجاره، بهداشت و غذا - بکند تا سفر به اروپا و گمانه‌زنی درباب بازار سهام. هزینه‌کردن پول برای کالاهای نوع اول به مشاغل بیش‌تر در اقتصاد داخلی منجر می‌شود اما هزینه‌کردن برای کالاهای نوع دوم چنین اثری در پی ندارد. چی مازور این نکته را به موجزترین شکل بیان کرده است: «اقتصاد بازار به بازار نیاز دارد.» (مازور، ۱۹۹۵: ۲۴)

اینک می‌دانیم که در طول ۱۵ سال اخیر [۵] تغییرات چشم‌گیری در توزیع درآمد و ثروت اتفاق افتاده است (کروگمن ۱۹۹۲؛ ولف ۱۹۹۵). بسیاری از اقتصاددانان از این بحث می‌کنند که رشد کند اقتصاد آمریکا در ۱۵ سال گذشته را می‌توان به کندی نرخ رشد تقاضای کل نسبت داد. صنعت‌زدایی، «بی‌رمق‌شدن» طبقه‌ی متوسط، تهی‌دستی هر دم‌فزاینده‌ی کارگران محروم، و ظهور یک کسادی بزرگ در کار و بار، هر یک منفرداً و به تنهایی، مسئول کاهش هزینه‌ی کل (overall spending) و رکود متعاقب آن در اقتصاد آمریکا هستند. (برنشتاین و آدلر ۱۹۹۴). افزایش حداقل دست‌مزد می‌تواند آغازی برای پرداختن به این مسائل باشد - حل‌وفصل کامل آن‌ها کمی پیچیده‌تر از این حرف‌هاست.

در مقام مزیتی دیگر، می‌توان انتظار داشت زمانی که تقاضای کل و ظرفیت کسب‌وکار افزایش می‌یابد سطوح «بهره‌وری» حساب‌شده ("measured productivity") نیز افزایش پیدا کند. تا آن‌جا که ظرفیت بلااستفاده بماند و کارگران در سطوح پیشین تقاضای مؤثر نیمه‌بی‌کار [۶] (underemployed) باشند، افزایش در سطح تقاضا این قابلیت را دارد تا «بهره‌وری» حساب‌شده را افزایش دهد. این گرایش را به مثابه‌ی «قانون وردون» می‌شناسند. (لاوئی ۱۹۹۲: ۳۲۷-۳۲۲) بر طبق آن، بهره‌وری صرفاً ویژگی شخصی و کیفیات هر فرد (آموزش، فراگیری، نگرش و غیره) نیست. چراکه در صورت رشد آهسته، راه‌حل «معمای» بهره‌وری سطح بالاتر تقاضاست و نه توصیه به [رعایت] ارزش‌های خانوادگی یا اخلاق کار.

دستمزدهای بالا به مثابه‌ی بخشی از یک استراتژی رشد مبتنی بر «دگرگون‌سازی»

سال‌هاست شماری از اقتصاددانان استدلال می‌کنند که دست‌مزدهای بالا، از خلال تأثیر مستقیم‌شان - بر رفتار بنگاه‌ها، می‌تواند در یک استراتژی رشد کلی سهیم باشد. پس از سیدنی وب، اقتصاددان فابین، که از نخستین کسانی بود که این پدیده را به‌طور جداگانه بررسی و توصیف کرد، مارک لاوی این پدیده را «تأثیر وب» نامید. (وب ۱۹۱۲؛ لاوی، ۱۹۹۲: ۲۵۵-۲۴۸)

اخیراً ادوارد نل این استدلال وب را که دست‌مزدهای بالا می‌توانند اقتصاد پویاتری را سبب شوند، از نو صورت‌بندی کرده است. همانند وب، او نیز استدلال می‌کند که این امر از خلال دو امر محقق می‌شود: نخست) انحلال بنگاه‌های حاشیه‌ای با تولیدگری یا بهره‌وری پایین، و دوم) بهره‌وری افزایش‌یافته‌ی شرکت‌های برجامانده. نل این نکته را مطرح می‌سازد که در واقع امر، حداقل دست‌مزد هر چند سال افزایش می‌یابد تا بنگاه‌ها را مجبور کند پیگیرانه به دنبال تکنولوژی‌های جدیدی باشند که بهره‌وری را بالا می‌برند. او استدلال می‌کند شغل‌هایی که در اثر ورشکستگی ناگزیر بنگاه‌های با بهره‌وری پایین از بین می‌روند زمانی که بنگاه‌های واجد بهره‌وری بالا [دامنه‌ی فعالیت] خود را گسترش می‌دهند تا جای خالی بنگاه‌های ناکارآمدی را که از بازار خارج شده‌اند پر کنند تا حدودی جبران می‌شوند. این گسترش‌یابی، در پیوند با تکنولوژی‌های جدیدی که توسط کسب‌وکارهای برجامانده توسعه می‌یابند و به کار بسته می‌شوند، به افزایش تولیدگری نیروی کار در کل منجر خواهد شد.

وب شاهد بود که حداقل دست‌مزد برای کارفرما در حکم هزینه‌ای است نه چندان متفاوت از مقررات دیگری چون بهداشت، امنیت یا قوانین ساخت‌وساز. هر کدام از این‌ها مستلزم نوعی مخارج پولی‌اند (وب ۱۹۱۲: ۹۸۹-۹۸۸). در این معنا، استدلال برای حداقل دست‌مزد بر همان منطقی استوار است که هر شکلی از قانون‌گذاری حمایت‌گرا، افزون بر این، همین حداقل دست‌مزد فرآیند رقابتی اقتصاد بازار را به سوی کانال‌هایی هدایت می‌کند که به لحاظ اجتماعی مفیدند:

«بنابراین، صرف وجود یک حداقل دست‌مزد قانونی، با محروم‌کردن کارفرمای تحت فشار از آشکارترین شکل معافیتی که هیچ فایده‌ای به حال اجتماع ندارد، به گونه‌ای ایجابی او را به سمت‌وسویی می‌کشاند که [به جای کاستن از دست‌مزد کارکنان،] از ابزارهای دیگری برای کاهش هزینه‌های تولید استفاده کند که به‌گونه‌ی اجتناب‌ناپذیری باعث افزایش بهره‌وری نیز می‌شود.» (وب ۱۹۱۲: ۹۸۳)

یک سیاست رشد مبتنی بر دست‌مزد بالا، زمانی که هدف خود را اعتباربخشی به صنایع «جوان» قرار داده باشد، شاید بتواند از طریق ترکیب دست‌مزد بالا با یک نرخ سود پایین برای بنگاه‌های واجد بهره‌وری بالا مطلوبیت بیشتری به همراه بیاورد. چنین سیاستی می‌تواند در صورت لزوم با کنترل سرمایه و تعرفه‌ای متعادل ترکیب شود. این سیاست‌ها در کلیت‌شان، بنگاه‌های با بهره‌وری بالا را تشویق می‌کنند تا روی بهره‌وری نیروی کارشان سرمایه‌گذاری کنند. همان‌طور که پیش‌تر مطرح شد، مدیریت پیگیرانه‌ی تقاضا و خروج بنگاه‌های حاشیه‌ای، بازار در حال گسترشی را تضمین خواهد کرد که در آن بنگاه‌های با بهره‌وری بالا می‌توانند سودمندی‌شان را بر مبنای ظرفیت‌شان تثبیت و تحکیم کنند. دست‌مزد بالای کارگران از طریق قانون تضمین می‌شود و کل اقتصاد به نرخ بالاتری از رشد دست می‌یابد. نل نتایج بسته‌ی [سیاست‌های پیشنهادی] خود را «رشد مبتنی بر دگرگون‌سازی» می‌نامد. از حیث سیاسی بعید است که چنین برنامه‌ای به این زودی‌ها مورد توجه قرار گیرد، این اما بدان معنا نیست که چنین رویکردی فاقد ارزش است.

استیلا و عملکرد قدرت اقتصادی در بازارهای کار

سنت نهادگرایی مدت‌هاست استدلال می‌کند که حضور قدرت به معنای آن است که مبادله‌ی نابرابر، برای توده‌ی کارگران بخش غیررسمی تجربه‌ای نوعی در بازار کار است. (گیمبل ۱۹۹۱) نتیجتاً الگوهای دست‌مزد، اعمال قدرت در و از طریق ساختارهای قانونی بازارهای واقعاً موجود را بازتاب می‌دهند. به‌طور مشخص، مدت‌هاست می‌دانیم که نیازهای برآورده‌نشده شرط مهمی برای وجود مبادله‌ی نابرابر است.

هر چند این موضع توسط اقتصاددانان جریان مسلط نادیده مانده، با این‌همه در قانون کشور ثبت شده است. از زمان دعاوی فصیح قاضی جان مارشال هارلن، در «پرونده‌ی نانویان» دادگاه‌ها عموماً پذیرفته‌اند زمانی که نیازهای اساسی تأمین نشده باشد، توان چانه‌زنی میان افرادی که آزادانه با یک‌دیگر قرارداد می‌بندند به گونه‌ای نابرابر توزیع شده است. در خطابه‌ای در دفاع از تصویب قانونی که ساعات کار روزانه‌ی کارگران نانویایی را به ده ساعت محدود می‌کرد، قاضی هارلن مسئله را چنین خلاصه کرد:

«ممکن است خاستگاه این قانون تا حدی در این باور باشد که کارفرمایان و کارکنان در چنین بنگاه‌هایی در موقعیتی برابر قرار نگرفته‌اند، و این که نیازمندی‌های کارکنان اغلب مجبورشان می‌کند تسلیم زورگویی‌هایی شوند که بیش از حد عرصه را بر ایشان تنگ می‌کند.»

زمانی که همه‌ی طرف‌ها نیازهاشان برآورده شود آن‌وقت می‌توانند آزادانه دست به عقد قرارداد بزنند. در چنین مواردی، قدرت هیچ نقش نظام‌مندی نمی‌تواند در فرآیند بازار ایفا کند. با این‌همه این فرض که هیچ اجباری وجود ندارد، فرضی که برای قانون قرارداد و نظریه‌ی ارتدوکس مبادله در حکم مقدمه‌ای بنیادی است، در مواردی که تصور بر این است که یکی از طرفین مبادله نیازهای اقتصادی‌اش برآورده نشده است، می‌بایست به حال تعلیق در آید (پرش ۱۹۹۵). ریچارد الی انواع این وابستگی اقتصادی را «فئودالیسم جدید» خوانده است. به تعبیر او، «منازعات اقتصادی زمان حاضر بیش‌تر منازعاتی در حوزه‌ی مبادله هستند و در قالب قراردادها خاتمه می‌یابند، قراردادهایی که طرف ضعیف‌تر مذاکره را به [پذیرش] شرایط وابستگی اجباری وامی‌دارند.» وجود نابرابری نظام‌مند در قدرت چانه‌زنی، که مبتنی بر شرایط فرودستانه‌ی یک طرف است، برای قانون حداقل دست‌مزد شرط و استدلال مهمی است.

به نظر می‌رسد جرج استیگلر اهمیت استدلال فوق را دریافته باشد. به همین دلیل او زحمت برآورد بودجه‌ای را که برای برآوردن نیازهای اساسی یک آمریکایی لازم بود، متقبل شد (استیگلر ۱۹۴۵). مقاله‌ی (نا)مشهور او به‌درستی به‌مثابه‌ی حمله‌ای به دولت رفاه فهمیده شد. اما اجازه بدهید یادآوری کنیم که، علاوه بر این، مقاله‌ی او بازتأیید بنیادینی بر نظریه‌ی ارتدوکس مبادله بود. جستار استیگلر با لحاظ‌کردن سطح نیاز در سطحی به‌طور چشم‌گیر پایین، می‌تواند از این قضیه که معاملات بازار در واقع «داوطلبانه» اند، پشتیبانی کند. جالب این‌جاست که در کنار جرج استیگلر و نهادگرایان، شمار اندکی از نظریه‌پردازان مدرن اهمیت این مقدمه را فهمیده یا آن را تصدیق کرده‌اند که تمام مبادلات بنا به فرض بین افرادی صورت می‌گیرند که نیازهای‌شان برآورده شده است.

به‌طور خلاصه، می‌دانیم که به لحاظ تاریخی و نظری حداقل دست‌مزد بالا با نرخ‌های بالای رشد درآمد هم‌ساز است. در تحولی امیدوارکننده، برخی از اقتصاددانان جریان مسلط در اعتبار تجربی وضعیت متداول حداقل دست‌مزد تردید کرده‌اند. هرچند

کارهای تجربی درباره‌ی «تأثیر وب» نادر است، اما برخی برآوردهای مقدماتی حاکی از آن است که در ایالات متحده و کانادا چنین پدیده‌ای را می‌توان یافت. در نهایت، افزایش حداقل دست‌مزد ممکن است، هم‌چنین، قدرت نظام‌مند اقتصادی را تضعیف کند و از این راه، در توزیع عادلانه‌تر، یا دست‌کم معقول درآمد سالانه‌ی جامعه سهمی مسئولانه ایفا نماید. هم‌چنین، برخی تصور می‌کنند تا آن‌جا که ایالات متحده اخیراً از الگوی اقتصادی «رکودمحور» (stagflationist) رنج می‌برد، افزایش حداقل دست‌مزد ممکن است سیاست اقتصادی محبوب، به‌هنگام و موفق باشد. (مازور ۱۹۹۵)

پی‌نوشت‌ها:

[۱] یکی از استثنائات دل‌پذیر بر جریان عمومی متون پایه کتاب دیوید کولندر است (۱۹۹۴: ۷۷۵-۷۷۱). وی حداقل دست‌مزد را به‌مثابه‌ی مثالی برای راه و روشی که اقتصاددانان موضوعی را به بحث می‌گذارند به میان می‌کشد. کتاب او موضعی از پیش دانسته را به دانشجویان تحمیل نمی‌کند.

[۲] آلبرت هیرشمن در کتاب «خطابه‌ی ارجاع» از این بحث می‌کند که نیروهای ارتجاعی برای نفی مداخله در وضع موجود و در مقابل، دفاع از حفظ آن عموماً به سه گفتار متوسل می‌شوند: یا به‌واسطه‌ی «تز انحراف» از این سخن می‌گویند که هرگونه تلاشی برای تغییر جامعه عموماً به نتایجی خلاف آنچه کنش‌گران سودایش را در سر داشته‌اند می‌انجامد؛ یا به اتکای «تز بی‌هودگی» مدعی‌اند که سخت‌کوشانه‌ترین تلاش‌ها نیز برای تحول امور در نهایت راه به جایی نمی‌برد و بی‌ثمر از کار می‌آید؛ و یا با پیش‌کشیدن «تز مخاطره» از پی‌آمدهای پُرهزینه‌ی هرگونه دگرگون‌سازی سیاسی و اجتماعی حرف می‌زنند که نهایتاً افراد را به این نتیجه می‌رساند که دست‌زدن به ترکیب وضع موجود به خطراتش نمی‌ارزد (ن.ک به: آلبرت هیرشمن (۱۳۸۲) خطابه‌ی ارتجاع، ترجمه‌ی محمد مالجو، تهران: نشر شیرازه). به نظر می‌رسد استدلال مخالفان حداقل دست‌مزد هم‌زمان هم ناظر بر «تز انحراف» است و هم مرتبط با «تز بی‌هودگی». حرف مخالفان صرفاً این نیست که تصویب نرخ قانونی حداقل دست‌مزد بی‌نتیجه است و سر از جایی در نمی‌آورد بلکه، از این بیش، ادعای‌شان از این قرار است که اتفاقاً تعیین حداقل دست‌مزد با افزودن بر هزینه‌های تولید، بنگاه‌ها را در جذب نیروی کار بی‌رغبت می‌کند و از این راه تأثیر مخربی بر اشتغال می‌گذارد و به بی‌کاری دامن می‌زند. بنابراین، به باور مخالفان، سیاستی که بنا بود شرایط کارگران را بهبود ببخشد با «انحرافی در مسیر» در مجموع به زیان نیروی کار عمل می‌کند. [م.]

[۳] به تعبیر ساده‌تر، در چنین شرایطی افراد درآمدها‌شان را در مجموع بیش‌تر خرج می‌کنند. [م.]

[۴] منسوب به ژان باتیست سِی، اقتصاددان فرانسوی قرن نوزدهم. [م.]

[۵] با توجه به زمان نگارش مقاله، یعنی اوایل دهه‌ی هشتاد میلادی.

[۶] نیمه‌بی‌کار احتمالاً ترجمه‌ی مناسبی برای *underemployed* نباشد. اگر با اسم *underemployment* طرف بودیم به‌سادگی می‌شد، چنان‌که معمول است، آن را به «اشتغال ناقص» یا «اشتغال ناکافی» [که چنان‌که می‌دانیم متفاوت از مفهوم «اشتغال ناکامل» است] برگرداند. اما از آنجایی که با *underemployed* در مقام یک صفت فاعلی طرف هستیم به ناگزیر معادل مذکور را برگزیدیم. منظور از «نیمه‌بی‌کار» (*underemployed*) در واقع فردی است که مهارت‌ها و ظرفیت‌هایش در

شغلی که بدان مشغول است بلااستفاده می‌ماند. نیمه‌بیکار شاغل است اما در شغلش نمی‌تواند توانایی‌هایش را به نمایش بگذارد و از آن‌ها بهره‌بردار. از این حیث، نیمه‌بیکار عموماً کسی است که در کاری مشغول است که به مهارتی کمتر از آنچه وی از آن برخوردار است نیاز دارد. [م.]

این مقاله ترجمه‌ای است از:

Robert E. Prasch (1996) In Defense of the Minimum Wage, *Journal of Economic Issues*, Vol. 30, No. 2 (Jun., 1996), pp. 391-397.

برگرفته از پروبلماتیکا