ΑΡΧΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ

Γιάνης Βαρουφάκης και Θανάσης Μανιάτης

Φεβρουάριος 1999

Κεφάλαιο 1 - Εισαγωγή

1.1 Η οικονομική διάσταση των πραγμάτων

Γιατί άραγε πήρε δέκα ολόκληρα χρόνια να πέσει η Τροία στα χέρια των Ελλήνων μαχητών;Ήταν τόσο ισχυρή η αντίσταση που προέβαλαν οι Τρώες; Ή μήπως δεν ήταν αρκετά ισχυρός ο στρατός που αποβιβάστηκε στα παράλια της Μικράς Ασίας υπό τον Αγαμέμνονα;Αυτό το ερώτημα απασχόλησε τον Θουκυδίδη, ο οποίος το απαντά εκτενώς στο μεγαλεπίβολο έργο του, *Η Ιστορία του Πελοποννησιακού Πολέμου*. Τι συνέβη λοιπόν και χρειάστηκαν δέκα χρόνια μέχρι να καμφεί η αντίσταση των υπερασπιστών της Τροίας; Είναι απλό, μας λεει ο Θουκυδίδης: *Το πρόβλημα των εισβολέων ήταν καθαρά οικονομικό*!

> [1.10.5] Εάν υπολογίσουμε τη χωρητικότητα των μεγαλύτερων και των μικρότερων πλοίων τους, θα δούμε ότι ο αριθμός εκείνων που εκστράτευσαν αντιπροσώπευε όλη την ισχύ της Ελλάδας. [1.11.1] Το πρόβλημα δεν ήταν τόσο η έλλειψη ανδρών αλλά η έλλειψη χρημάτων. Κατά τη διάρκεια του πολέμου το πρόβλημα της σύττισης ανάγκασε τους [Έλληνες] εισβολείς να μειώσουν το μέγεθος του στρατού τους έτσι ώστε ίσα-ίσα να μπορούν να τρέφονται από αυτά που παρήγαν στην [ξένη] γη. Ακόμη και μετά από την αρχική νίκη τους, αμέσως μετά την άφιξη τους (μια νίκη που πρέπει να κέρδισαν για να μπορέσουν κατόπιν να κτίσουν οχυρωματικά έργα γύρω από την ναυτική τους βάση), δεν έχουμε καμία ένδειξη ότι διέθεσαν όσους άνδρες είχαν στα πεδία των μαχών. Αντίθετα, φαίνεται ότι στράφηκαν στην καλλιέργια της Χερσονήσου καθώς και στην πειρατεία με σκοπό την εξυπηρέτηση των αναγκών τους. Ακριβώς αυτό ήταν που έδωσε στους Τρώες τη δυνατότητα να αμύνονται για δέκα χρόνια: η διάσπαση των αντιπάλων τους (μεταξύ του πολέμου και της παραγωγής) τους επέτρεπε να έχουν πάντα αρκετούς μαχητές σε επιφυλακή. [1.11.2] Εάν οι Έλληνες είχαν φέρει αρκετά εφόδια μαζί τους, και δεν τους αποσπούσαν από τον πόλεμο οι αγροτικές ή οι πειρατικές τους ασχολίες, θα είχαν εύκολα νικήσει τους Τρώες στα πεδία των μαχών.
>
> [*Η Ιστορία του Πελοποννησιακού Πολέμου*]

Τα γράφει όλα αυτά ο Θουκυδίδης στην προσπάθειά του να εξηγήσει στο αναγνωστικό κοινό της δικής του εποχής τα τεκταινόμενα σε έναν άλλο πόλεμο, πιο κοντά στην καθημερινότητά τους. Έναν πόλεμο που τους «έκαιγε» κυριολεκτικά: τον Πελοποννησιακό Πόλεμο. Αν ο Θουκιδίδης θεωρείται ο πρώτος ιστορικός αυτό οφείλεται στη συνειδητή του προσπάθεια να ξεφύγει από την πρακτική των προκατόχων του (π.χ. του Ομήρου, του Ηρόδοτου) να εξηγούν τα γεγονότα στη βάση της μυθολογίας. Στόχος του Θουκυδίδη ήταν η αντικειμενική παρουσίαση της ιστορίας ενώ βασικό μέσο για την επίτευξη του στόχου αυτού ήταν η προσπάθειά του να αναδείξει την οικονομική διάσταση των γεγονότων.

Παραδείγματος χάριν, αναλύοντας τη διαφορά τακτικής μεταξύ Σπαρτιατών και Αθηναίων απέναντι στους συμμάχους τους, γράφει: «[1.19.1] Η πολιτική των Λακεδαιμονίων δεν ήταν να

απαιτούν χρηματικές συνεισφορές από τους συμμάχους τους αλλά απλώς να επιβάλλουν σε αυτούς ολιγαρχίες με κοινά προς αυτούς συμφέροντα. Αντίθετα οι Αθηναίοι απαγόρευαν από τους δικούς τους συμμάχους να συνεισφέρουν πλοία και τους επέβαλλαν τακτές χρηματικές εισφορές - με δύο μόνο εξαιρέσεις: την Χίο και τη Λέσβο.» Βλέπουμε δηλαδή πως η Αθήνα έρριχνε το βάρος της στην οικονομική αφαίμαξη των «συμμάχων» της. Έτσι κατάφερνε:

(α) να ισχυροποιείται (αφού με τα χρήματα που λάμβανε κατασκεύαζε πλοία και ενίσχυε τον στρατό της), αλλά και

(β) να μειώνει τον κίνδυνο εξέγερσης των «συμμάχων» εμποδίζοντας τους να εξασκούνται στις πολεμικές και ναυτικές τέχνες (δηλαδή τους απαγόρευε να υπερασπίζονται τους εαυτούς τους υποσχόμενη ότι σε περίπτωση απειλής η Αθήνα θα τους προστάτευε).

Σε αντίθεση, η Σπάρτη ενδιαφερόταν οι σύμμαχοι της να «συμπάσχουν» με αυτήν συνεισφέροντας πλοία, στρατό και, βεβαίως, αγαθά.

Γρήγορα οι Σπαρτιάτες συνειδητοποίησαν πως η δύναμη της Αθήνας ήταν αναπόσπαστα δεμένη με το ναυτικό της και με τη δυνατότητά της να επιβάλει φορολογία στους συμμάχους της που, με τη σειρά της, ισχυροποιούσε ακόμη πιο πολύ το ναυτικό της. Σύμφωνα πάντα με τον Θουκυδίδη, ο Λακεδαιμόνιος Αρχίδαμος, στην ομιλία του που στόχο είχε να εξεγείρει τα πνεύματα των συμπατριωτών του, τους λεει: «[1.81.4] Τί μορφή θα πρέπει να πάρει ο πόλεμος μας; Εαν δεν καταφέρουμε να τους κατατροπώσουμε στη θάλασσα, ή να τους στερήσουμε τα χρήματα που δυναμώνουν το ναυτικό τους, θα έρθουμε αντιμέτωποι με τίποτα λιγότερο από την καταστροφή... [1.83.2] Οι Αθηναίοι έχουν όσους συμμάχους έχουμε και εμείς. Όμως οι δικοί τους σύμμαχοι πληρώνουν εισφορές και ο πόλεμος δεν είναι τόσο θέμα όπλων αλλά χρημάτων - χρήματα τα οποία κινούν τα όπλα. Αυτό μάλιστα γίνεται πιο σημαντικό σε μια σύγκρουση μεταξύ μιας χερσαίας και μιας ναυτικής δύναμης. [1.83.3] Για αυτό ας συνεισφέρουμε χρήματα και ας σταματήσουμε να χαιρόμαστε με τη σκέψη των πολλών συμμάχων που έχουμε...@

Είναι λοιπόν εμφανές ότι πίσω από κάθε πολεμική σύρραξη, ακόμα και στην αρχαιότητα, κρυβόταν η οικονομική διάσταση η οποία είναι καθοριστική για την έκβαση ενός πολέμου, έστω και εάν δεν εμπνέει ποιητές όπως ο Όμηρος ή ιστορικούς της «ρομαντικής» σχολής οι οποίοι επιμένουν να βλέπουν την ιστορία σαν μια σειρά από ανδραγαθίες στα πεδία των μαχών. Κάθε σοβαρός στρατάρχης πρέπει πριν από όλα να ξέρει πως θα θρέψει τους στρατιώτες του. Μετά πρέπει να σχεδιάσει την αγορά και συντήρηση των όπλων τους. Έτσι λοιπόν και ο κάθε καλός ιστορικός πρέπει να εξηγεί πως οι νικητές της ιστορίας κατάφεραν να ξεπεράσουν το *οικονομικό πρόβλημα* που, θέλοντας και μη, αντιμετώπιζαν.

Ο Θουκυδίδης ήταν αναμφισβήτητα ένας από αυτούς τους ιστορικούς. Στην αφήγηση του Πελοποννησιακού Πολέμου αναφέρεται σε οικονομικά ζητήματα πάνω από εκατό φορές. Η ανάλυση που μας προσφέρει της Αθηναϊκής Συμμαχίας και της μεταβαλλόμενης ισχύος της Αθήνας σε σχέση με την Σπάρτη μπορεί κάλλιστα να χαρακτηριστεί πολιτικο-οικονομική. Ο αναγνώστης του Θουκυδίδη γρήγορα μαθαίνει να αναγνωρίζει ότι οι τύχες των Αθηναίων ήταν συνυφασμένες με την ποσότητα των ταλάντων που στιβάζονταν στη Δήλο ή την Ακρόπολη. Όσο το τέλος πλησίαζε τόσο αυτή η στίβα μειωνόταν καθώς συρρικνωνόταν η εξουσία των Αθηναίων πάνω στους συμμάχους τους.

Τι είναι όμως αυτό που καθορίζει την οικονομική ισχύ; Έστω ότι δεχόμαστε την απλή απάντηση ότι οικονομική ισχύς σημαίνει τη δυνατότητα που έχει ένα άτομο ή μια ομάδα ατόμων (π.χ. οικογένεια, πόλη, χώρα, έθνος κλπ.) να υπερβαίνει το *οικονομικό πρόβλημα* που αντιμετωπίζει. Τι ακριβώς όμως είναι αυτό το *οικονομικό πρόβλημα* που καλούμαστε να εξετάσουμε;

1.2 Το οικονομικό πρόβλημα

Οι Αγγλοσάξωνες οικονομολόγοι, των οποίων οι παπούδες ίδρυσαν την οικονομική επιστήμη (στη διάρκεια τπου 18ου και 19ου αιώνα), συνηθίζουν να εξηγούν το *οικονομικό πρόβλημα* επικαλούμενοι το γνωστό μυθιστόρημα του Daniel Defoe *Robinson Crusoe*. Η ιστορία είναι λίγο-πολύ γνωστή: Ο, επί το Ελληνικότερο, Ροβινσώνας είναι ο μοναδικός επιζών ενός ναυαγίου. Μετά από πολλές προσπάθειες καταφέρνει να περισυλλέξει μια σειρά από χρήσιμα εργαλεία και υλικά από το ναυγισμένο πλοίο και να δημιουργήσει μόνος του ανεκτές συνθήκες διαβίωσης. Ποιος ήταν ο καλύτερος τρόπος να καλύψει τις ανάγκες του σε τροφή, στέγη, ρουχισμό κτλ; Ποιες οι ορθολογικές επιλογές που έπρεπε να κάνει ώστε να μεγιστοποίησει την «ευημερία» του δεδομένων των περιορισμών του;

Αυτό είναι εν ολίγοις το *οικονομικό πρόβλημα* του Ροβινσώνα: το πως θα μπορέσει να *αναπαράγει* από μέρα σε μέρα το εαυτό του, και να ικανοποιήσει όσο γίνεται καλύτερα τις ανάγκες του, μέσα σε ένα περιβάλλον το οποίο είναι εχθρικό απέναντί του (στο βαθμό που δεν του προσφέρει αυτόματα τα αναγκαία για την επιβίωση). Ο Ροβινσώνας, ως μια μικρογραφία της ανθρωπότητας από τότε που ζούσαμε στις σπηλιές έως σήμερα, αποτελεί το σύμβολο της πάλης του ανθρώπινου είδους εναντίον της φύσης. Μας παραπέμπει στην ατέρμονη προσπάθεια των ανθρώπων να μεταμορφώσουν την ύλη, το περιβάλλον τους, έτσι ώστε σε πρώτη φάση να πετύχουν την επιβίωση και σε δεύτερο την ευημερία. Μια λέξη συλλαμβάνει αυτή την προσπάθεια στο σύνολό υης: **Παραγωγή**.

Παρόλο που η εικόνα του μοναχικού Ροβινσώνα να παλεύει μόνος του εναντίον της φύσης είναι μια ενδιαφέρουσα αλληγορία της παραγωγής, η αρχαία ελληνική γραμματεία ίσως να είναι πιο χρήσιμη ως πηγή παραδειγμάτων του *οικονομικού προβλήματος* των κοινωνιών. Όπως μας υπέδειξε ο Θουκυδίδης στην αρχή του κεφαλαίου, οι Έλληνες εισβολείς της Τροίας βρέθηκαν στην ίδια κατάσταση με τον Ροβινσώνα. Αν και πολλοί,σε αντίθεση με τον Ροβινσώνα που ήταν μόνος του, οι Έλληνες μαχητές συνειδητοποίσαν ότι δεν ήταν δυνατό να επιβιώσουν για πολύ στα αφιλόξενα παράλια της Τροίας εάν δεν έβρισκαν ένα τρόπο να παράγουν τα προς το ζην. Υπό τις οδηγίες των στρατηγών τους, άλλοι καλλιεργούσαν τη γη, άλλοι κατασκεύαζαν εργαλεία, ενώ πολεμούσαν τους Τρώες μόνο αφότου είχαν εξασφαλίσει την ελάχιστη παραγωγή.

Η *παραγωγή* είναι η μόνη απάντηση στο *οικονομικό πρόβλημα*.

Βέβαια ο Θουκυδίδης, βασιζόμενος στον Όμηρο, αναφέρεται και στις λιγότερο έντιμες προσπάθειες των Ελλήνων: πολλές φορές επιδίδονταν στην πειρατεία για να εξασφαλίσουν τα

αναγκαία. Να ένας τρόπος να ξεπεράσει κανείς το *οικονομικό πρόβλημα* χωρίς να παράγει: δηλαδή κλέβοντας αυτό που έχει παράγει κάποιος άλλος. Ναι, αλλά για να κλέψεις κάτι πρέπει κάποιος άλλος να το εχει *ήδη* παράγει. Είναι αδύνατον να λυθεί το *πρόβλημα* εάν όλοι κλέβουν. Άρα η παραγωγή παραμένει η μοναδική απάντηση στο *οικονομικό πρόβλημα* εάν δούμε τα πράγματα από τη σκοπιά του συνόλου - της ανθρωπότητας.

Γιατί ισχυριστήκαμε προηγουμένως ότι η ιστορία του Ομήρου είναι πιο χρήσιμη από εκείνη του Defoe; Ο λόγος είναι ότι ο Όμηρος παρουσιάζει το *οικονομικό πρόβλημα* ως πρόβλημα από τη φύση του κοινωνικό (και όχι ατομικό). Εάν η ανθρωπότητα κατάφερε να υπερνικήσει την ανασφάλεια που είχε ως ένα σχετικά αδύναμο είδος μέσα σε μια εχθρική προς αυτό φύση, είναι επειδή **(α)** *οργάνωσε την κοινωνική ή συλλογική παραγωγή* και **(β)** *χρησιμοποίησε τη λογική για να ανακαλύψει μεθόδους παραγωγής που μας βοήθησαν να επιβληθούμε στη φύση*.

Κοινωνική παραγωγή και ανθρώπινη λογική
Δύο είναι τα συστατικά της επιτυχίας μας ως είδος: **(α)** *Η κοινωνική οργάνωση της παραγωγής* και **(β)** *η εξέλιξη του ανθρώπινου νου ή της λογικής μας*. Και τα δύο είναι συμπληρωματικά το ένα προς το άλλο. **Ας δούμε πως το (α) οδήγησε στο (β)**: Ο κοινωνικός χαρακτήρας της παραγωγής, αρχικά στον γεωργικό τομέα, έδωσε τη δυνατότητα στους ανθρώπους να σκεφτούν έξυπνους τρόπους να υδρεύουν τη γη, να κατασκεύαζουν δρεπάνια από μέταλλα κτλ. Αν ο καθένας πάλευε μόνος του, σαν να ήταν σε ένα ερημικό νησί, θα ήταν αδύνατον να έχει αρκετό χρόνο στη διάθεση του/της να εφεύρει μια νέα μέθοδο παραγωγής, ένα νέο εργαλείο. **Ας δούμε τώρα την επιρροή του (β) στο (α)**: Η εφαρμογή της ανθρώπινης ευφυίας και πηγαίας εφευρετικότητας στην παραγωγή οδήγησε στη χρήση της φωτιάς για παραγωγικούς σκοπούς, στην εφεύρεση εργαλείων, στην ανακάλυψη των μετάλλων. Κάθε μια από αυτές τις «εφευρέσεις» άλλαξε ριζικά τον τρόπο οργάνωσης της παραγωγής. Για παράδειγμα, αναλογίσου τις αλλαγές που έφερε στην κοινωνία και στην οργάνωση του παραγωγικού μηχανισμού των κοινωνιών (σε ολόκληρο τον πλανήτη) ο σίδηρος, η ατμομηχανή, ή ο ηλεκτρονικός υπολογιστής.

Ακόμη και ο Ροβινσώνας που ήταν για μεγάλο χρονικό διάστημα μόνος του - τουλάχιστον στην αρχή του βιβλίου του Defoe, πρωτού δηλαδή εμφανιστεί ο ιθαγενής τον οποίο ο Ροβινσώνας θα ονομάσει Friday (Παρασκευά) - χειρίζεται εργαλεία και υλικά που βρήκε στο πλοίο. Χωρίς αυτά η επιβίωσή του θα ήταν προβληματική. Δηλαδή και μόνος του όταν ήταν, η κοινωνία από την οποία προήλθε ήταν παρούσα (μέσω των εργαλείων και εφοδίων που ανέσυρε ο Ροβινσώνας) στη διαδικασία παραγωγής που αναγκάστηκε να θέσει, αβοήθητος, σε λειτουργία.

1.3 Μυρμήγγια με φαντασία

Σε τι διαφέρει μια ανθρώπινη κοινωνία από μια αποικία μυρμηγγιών; Και η μεν και η δε αποτελείται από μέλη τα οποία αντιμετωπίζουν το *οικονομικό πρόβλημα*. Και οι δύο οργανώνουν την παραγωγή σε κοινωνικό επίπεδο με έντονο καταμερισμό εργασίας, ιεραρχία στις σχέσεις των μελών τους κτλ. Εδώ όμως σταματούν οι ομοιότητες και αρχίζουν οι διαφορές.

Παρόλο που και τα μυρμήγγια καθημερινά κτίζουν (σε σχέση με το μέγεθος τους) εκπληκτικής μεγέθους και πολυπλοκότητας κατασκευές (πραγματικά μνημεία που θα μπορούσν να αφιερωθούν στην έννοια της συνεργασίας και της εργατικότητας), δεν μπορούν (σε αντίθεση με έναν αρχιτέκτονα) να *συλλάβουν* στο μυαλό τους το σχέδιο του κατασκεύασματος *πριν από την κατασκεύη του*.

Στις δικές μας κοινωνίες τα άτομα, λόγω της ανθρώπινης φαντασίας και εφευρετικότητας, έχουν τη δυνατότητα να ανακαλύπτουν μεθόδους παραγωγής που οδηγούν σε συνεχείς, απρόβλεπτες και σημαντικές μεταλλάξεις της κοινωνικής οργάνωσης. Αντίθετα τα μυρμήγγια λειτουργούν σαν απλοϊκοί υπολογιστές που δεν είναι σε θέση να κάνουν κάτι έξω από αυτό που έχουν προγραμματιστεί να κάνουν. Τέτοια είναι η φαντασία μας που, αντίθετα με τα μυρμήγγια, έχουμε καταφέρει όχι μόνο να εξελλίσουμε τις κοινωνίες μας με γρήγορους ρυθμούς (ουσιαστικά να είμαστε εμείς εκείνοι που αυτο-προγραμματιζόμαστε), αλλά και να συλλαμβάνουμε, στο μυαλό μας, την κοινωνία μας ως ένα *σύστημα* του οποίου εμείς είμαστε εξαρτήματα. (Ακριβώς αυτό δεν κάνουμε άλλωστε σε αυτό το βιβλίο προσπαθώντας να σχηματίσουμε στο μυαλό μας αφηρημένες σκέψεις που τις ονομάζουμε «οικονομική θεωρία»; Μπορεί να δουλεύουν σκληρά, αλλά τουλάχιστον τα μυρμήγγια δεν «τυρρανιούνται από τέτοιες σκέψεις!)

Πως εκφράζεται αυτή η ανθρώπινη δυνατότητα να φανταζόμαστε και να αυτο-προσδιοριζόμαστε στην πράξη (π.χ. στην παραγωγή); Πως επιρρεάζει την πάλη μας εναντίον της φύσης; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό είναι απλή: *Με τα εργαλεία και, την εξέλιξη τους, τα μηχανήματα.* Όπου και να γυρίσουμε σήμερα θα δούμε την επιρροή της τεχνολογίας στη ζωή μας. Συχνά κάνουμε το λάθος να νομίζουμε πως αυτό είναι ένα πρόσφατο φαινόμενο. Μπορεί ο υπολογιστής να είναι το εργαλείο που συμβολίζει την εποχή μας, όμως δεν πρέπει να υποτιμάμε τον αντίκτυπο που είχαν οι προγενέστερες εφευρέσεις στις κοινωνίες. Μην ξεχνάμε άλλωστε ότι χρειάστηκε η ανθρωπότητα να ανακαλύψει τα μέταλλα για να προαχθεί από την προϊστορία στην ιστορία.

Αργότερα, με το πέρασμα στην εποχή του σιδήρου από την εποχή του χαλκού η ιστορία άρχισε να μετριέται σε αιώνες αντί σε χιλιετίες. Με την ανακάλυψη της ατμομηχανής από τον Watt και της μεθόδου παραγωγής ατσαλιού από τον Bessemer, η ιστορία μετριέται πλέον σε δεκαετίες. Ο εξηλεκτρισμός των κοινωνιών που ξεκίνησε στην αρχή του 20ου αιώνα φώτησε τις νύκτες και έδωσε το έναυσμα για την είσοδο της τεχνολογίας στα σπίτια και στις μικρές επιχειρήσεις.

Δυστυχώς αυτή η προσπάθειά μας να «κατακτήσουμε» τη φύση, φαίνεται ότι πέτυχε περισσότερο του δέοντος! Σήμερα είναι βέβαιο ότι η επιβολή μας στη φύση είναι τόσο ολοκληρωτική που κινδυνεύουμε να την «δολοφονήσουμε». Τα μολυσμένα ποτάμια, οι βρώμικες λίμνες, η αποπνικτική ατμόσφαιρα των πόλεων, τα λιγοστά δέντρα που έχουν απομείνει, είναι σιωπηλοί μάρτυρες της «επιτυχίας» μας. Και όμως. Χωρίς την χρήση της προηγμένης τεχνολογίας δεν υπάρχει αμφιβολία ότι ο μοναδικός τρόπος να σώσουμε τον πλανήτη μας είναι να αυτοκτονήσουμε μαζικά! Από τη στιγμή όμως που κάτι τέτοιο δεν προβλέπεται, η μόνη ελπίδα να αντιστρέψουμε τα καταστρεπτικά αποτελέσματα της

εκβιομηχάνισης και της τεχνολογίας των τελευταίων δύο αιώνων (π.χ. τις πετρελαιοκυλίδες, τα απόβλητα των χημικών εργοστασίων) είναι με την εξέλιξη και εφαρμογή ακόμη πιο μοντέρνων τεχνολογιών. *Η φαντασία μας καλείται άλλη μια φορά να μας σώσει ως είδος.*

1.4 Το μυστικό του πλούτου: Επενδύσεις και κεφάλαιο

Από τις σπηλιές που κατέφευγαν οι προϊστορικοί άνθρωποι καταφέραμε να χτίζουμε τεράστιους πύργους από γυαλί και ατσάλι. Από τις πεζοπορίες στη ζούγκλα και τις στέππες, έχουμε φτάσει να πετάμε από τη μια ήπειρο στην άλλη μέσα σε τεράστιες μεταλλικές κατασκευές, παραπονούμενοι για την ποιότητα του φαγητού των αεροπορικών εταιρειών και των κινηματογραφικών ταινιών που προβάλουν. Από τις απλές συγκεντρώσεις γύρω από τη φωτιά έχουμε μάθει να διασκεδάζουμε παίζοντας ηλεκτρονικά παιχνίδια ή πηγαίνοντας σε ωυκτερινά κέντρα που φωτίζονται από περίπλοκα και φαντασμαγορικά laser. Ακόμα και οι οικολόγοι που προσπαθούν να κινητοποιήσουν τους πολίτες εναντίον της βιομηχανικής κοινωνίας, αναγκάζονται να χρησιμοποιούν το Internet!

Η τεχνολογία είναι κομμάτι του «είναι» μας ακριβώς επειδή αποδείχτηκε η μοναδική διέξοδος που είχαμε από την πείνα, το κρύο (ή τη ζέστη), τον φόβο των άλλων ζώων κτλ. Όμως για να αποκτήσουμε τεχνολογία έπρεπε να την παράγουμε από το μηδέν. Αυτό χρειάστηκε θυσίες. Δηλαδή έπρεπε να αποφασίσουμε να μειώσουμε *βραχυπρόθεσμα* την απόλαυση μας, ή την παραγωγή μας, για να μπορέσουμε να την αυξήσουμε σημαντικά *μακροπρόθεσμα*. Ας πάρουμε για παράδειγμα έναν γεωργό που πριν χιλιάδες χρόνια αποφάσισε να κατασκεύασει ένα δρεπάνι. Έστω ότι το δρεπάνι του πήρε δύο μέρες για να κατασκευαστεί. Τις δύο μέρες αυτές δεν έκανε τίποτα άλλο παρά να φτιάχνει το δρεπάνι αυτό. Ούτε κυνηγούσε, ούτε προλάβαινε να καλλιεργεί λαχανικά. Για δύο μέρες η ζωή του έγινε πιο δύσκολη. Άξιζε όμως. Γιατί όταν ήρθε η ώρα να θερίσει τη σοδειά του, έβγαζε τη διπλή ποσότητα στο μισό χρόνο. Εδώ έγκειται το μυστικό της επιτυχίας των ανθρώπων στον αγώνα μας εναντίον της φύσης: *Στις* ***βραχυπρόθεσμες*** *θυσίες που μάθαμε να κάνουμε έτσι ώστε να δημιουργούμε τα εργαλεία που αυξάνουν τις παραγωγικές μας ικανότητες* ***μακροπρόθεσμα****.*

Οι οικονομολόγοι αναφερόνται σε αυτό που έκανε ο γεωργός της προηγούμενης παραγράφου ως *επένδυση*. Όσο για το δρεπάνι, αυτό το ονομάζουν *κεφάλαιο*. Οι δύο αυτοί όροι είναι εύκολο να μας δυσκολέψουν επειδή η οικονομική τους έννοια είναι πολύ διαφορετική από εκείνη που χρησιμοποιείται στην καθημερινή ομιλία. Ακούμε να λένε στην τηλεόραση: «Η Κυρία Τασία *επένδυσε* σε ένα λαχείο χωρίς να φαντάζεται ότι σε μια βδομάδα θα κέρδιζε ένα δισεκατομμύριο». Μπορεί η Κυρία Τασία, πράγματι, να στερήθηκε το αντίτιμο του λαχείου αλλά στο πλαίσιο της οικονομικής ανάλυσης δεν επένδυσε από τη στιγμή που με την πράξη της δεν δημιουργήθηκε κάποιο παραγωγικό μέσο (όπως π.χ. το δρεπάνι του γεωργού).

Το ίδιο εξειδικευμένη είναι και η χρήση της λέξης *κεφάλαιο* από τους οικονομολόγους. Στην καθημερινή γλώσσα, όταν λέμε ότι «ο Κύριος Μερακλής έχει πολλά κεφάλαια στην τράπεζα» εννούμε ότι έχει πολλά χρήματα. Η λέξη *κεφάλαιο* προέρχεται άλλωστε από την ανθρώπινη κεφαλή (το ίδιο συμβαίνει και στις λατινογενείς γλώσσες όπου το κεφάλαιο είναι γνωστό ως

capital) επειδή τα πρώτα νομίσματα στην αρχαιότητα έφεραν στην όψη τους την εικόνα του προσώπου (ή της κεφαλής) κάποιας θεότητας. Γιατί τότε οι οικονομολόγοι ονομάζουνε ένα δρεπάνι *κεφάλαιο* και αρνούνται να περιγράψουν τα χρήματα του Κυρίου Μερακλή με την ίδια λέξη;

Ο λόγος είναι ότι η οικονομική επιστήμη ενδιαφέρεται για την *ουσία* του οικονομικού ζητήματος και όχι για τα επιφαινόμενά του. Ένα νόμισμα *από μόνο του* δεν έχει καμιά αξία. Όσα νομίσματα και να έχεις (σε αντίθεση με ένα δρεπάνι) αν δεν τα θέλει κανείς είναι άχρηστα. Ο Αριστοτέλης το γνώριζε αυτό όταν έγραφε (στην Νικομάχεια Ηθική, 1133α) ότι «για αυτό το λόγο αποκαλούμε τα χρήματα *νόμισμα*. Γιατί δεν υφίστανται (τα νομίσματα) στη φύση αλλά μόνο ως σύμβαση (ή *νόμος*) μεταξύ των ανθρώπων και έτσι μπορεί να μεταλλαχθούν ή και να γίνουν άχρηστα.» Βέβαια τα χρήματα ή τα νομίσματα είναι πολύ χρήσιμα στην αποταμίευση πλούτου ο οποίος κατόπιν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να πληρωθεί ένας μηχανικός, ένας

Επενδύσεις: Οι χρήση ανθρώπινων και υλικών πόρων για τη δημιουργία *μέσων παραγωγής* (π.χ. εργαλείων, μηχανημάτων) τα οποία αυξάνουν τη δυνατότητα της κοινωνίας να παράγει αυτά τα οποία χρειάζεται (π.χ. τροφή, μεταφορικά μέσα)

Κεφάλαιο: Ότι έχει παραχθεί (π.χ. ένα δρεπάνι, τρακτέρ ή ακόμα και σπόροι) με σκοπό να βοηθήσει στην παραγωγή κάτι άλλου (π.χ. σιτάρι)

εφευρέτης, ένας μεταλλοτεχνίτης, ώστε να κατασκεύασει μέσα παραγωγής όπως π.χ. το δρεπάνι. Αυτά τα *παραχθέντα μέσα παραγωγής* ταυτίζονται με εκείνο που οι οικονομολόγοι αποκαλούν *κεφάλαιο*.

Αναρωτήθηκες ποτέ γιατί μερικές χώρες είναι πάμπτωχες ενώ κάποιες άλλες θεωρούνται πλούσιες; Το ερώτημα αυτό δεν μπορεί βέβαια να απαντηθεί εύκολα. Όμως ένα είναι σίγουρο: Πέρα από την τύχη (π.χ. να ζεις σε μια χώρα με πλούσια κοιτάσματα πετρελαίου, εύφορες κοιλάδες, καλό κλίμα κτλ.), το βασικό συστατικό της ευημερίας είναι η προηγμένη τεχνολογία και η ποσότητα και ποιότητα των εργαλείων (ή γενικότερα των μέσων παραγωγής). Όμως για να είναι άρτιος ο τεχνολογικός εξοπλισμός ενός αγρού ή μιας ολόκληρης χώρας, πρέπει να κειμένονται σε υψηλά επίπεδα οι επενδύσεις. Ο δύο πίνακες που ακολουθούν μας δίνουν μια ιδέα της σχέσης μεταξύ *επενδύσεων* και *εισοδήματος άνα κάτοικο* έξι διαφορετικών μεταξύ τους χωρών.

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΤΗΣΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ (ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΠΡΟΪΟΝ) ***ΑΝΑ ΚΑΤΟΙΚΟ*** ΕΚΦΡΑΣΜΕΝΟ ΣΕ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΑ ΔΟΛΑΡΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΑΞΙΑ ΠΟΥ ΑΥΤΑ ΕΙΧΑΝ ΤΟ 1985 (ΜΕΘΟΔΟΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΎ LASPEYERES).

	ΗΠΑ	**Ιαπωνία**	**Δυτική Γερμανία**	**Ελλάδα**	**Κύπρος**	**Ινδο-νησία**	**Μπα-γκλαντές**
1962	$10378	$3534	$7030	$675	$685	$650	$1066
1967	$12321	$5391	$7905	$1065	$1047	$617	$1139
1972	$13732	$8015	$8015	$1990	$1855	$765	$759
1977	$14825	$8991	$11032	$3238	$2541	$1034	$1010
1982	$14398	$10631	$11667	$5309	$4977	$1486	$1069
1987	$17191	$1243	$13017	$6693	$7346	$1703	$1298
1992	$17986	$15095	$14703	$8720	$11742	$2104	$1500

ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ (ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΕΓΧΩΡΙΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ) ΠΟΥ ΕΠΕΝΔΥΘΗΚΕ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΜΕΣΑ (ΔΗΛΑΔΗ ΣΕ ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΙ ΟΝΟΜΑΖΟΥΝ *ΚΕΦΑΛΑΙΟ*)

	ΗΠΑ	**Ιαπωνία**	**Δυτική Γερμανία**	**Ελλάδα**	**Κύπρος**	**Ινδο-νησία**	**Μπα-γκλαντές**
1962	21,3%	28,8%	31,3%	23%	33,8%	7,5%	5,8%
1967	22,4%	33,8%	28,2%	25,2%	29,9%	5,9%	9,4%
1972	22,1%	38,8%	30,8%	30,7%	29,4%	14,4%	1,7%
1977	21,8%	34,6%	26,2%	25,8%	26,6%	18,5%	2,9%
1982	18,8%	32,5%	26,1%	20,6%	26,1%	26%	3,8%
1987	21,3%	33,6%	23,6%	16,2%	22,3%	26,4%	3,1%
1992	19,4%	37,4%	25,3%	19%	22,7%	25,3%	2,1%

Πηγή: Penn International Tables και National Bureau of Economic Research (ΗΠΑ)

Εκ πρώτης όψεως είναι φανερό ότι το ποσοστό που επενδύεται παίζει σημαντικό ρόλο στην αύξηση του κατά κεφαλή εισοδήματος μιας χώρας. Ας ξεκινήσουμε με το λεγόμενο Ιαπωνικό θαύμα. Στα 1962 το εισόδημα των Ιαπώνων, κατά μέσο όρο, ήταν περίπου το μισό εκείνου των Γερμανών. Τριάντα χρόνια αργότερα οι Ιάπωνες ξεπέρασαν τους Γερμανούς. Πως έγινε αυτό; Παρόλο που δεν είναι η στιγμή να απαντηθεί διεξοδικά αυτό το ενδιαφέρον ερώτημα,

παρατηρούμε στο δεύτερο πίνακα ότι, από τα μέσα της δεκαετίας του 1960, το ποσοστό του εισοδήματος των Ιαπώνων που επενδυόταν σε μέσα παραγωγής (δηλαδή σε *κεφάλαιο*), ήταν σταθερά υψηλότερο έναντι εκείνου των Γερμανών.

Κάτι αντίστοιχο παρατηρούμε όσον αφορά την Ελλάδα και την Κύπρο. Μέχρι το 1972 οι δυο χώρες βρισκόντουσαν στο ίδιο περίπου επίπεδο από πλευράς κατά κεφαλή εισοδήματος. Στα μέσα της δεκαετίας του 1970, λόγω της τραγωδίας που έζησε η μεγαλόνησος τον Ιούλιο του 1974, οι Κύπριοι έμειναν πίσω σε σχέση με τους Ελλαδίτες (παρατήρησε ότι το 1977 αντιστοιχούσαν 3238 δολάρια στον μέσο κάτοικο της Ελλάδας και μόνο 2541 στον μέσο κάτοικο της Κύπρου). Παρόλα αυτά οι Κύπριοι το 1977, αλλά και αργότερα συνέχισαν να επενδύουν πάνω από το 25% του εισοδήματος τους σε παραγωγικά μέσα. Αντίθετα στην Ελλάδα το αντίστοιχο ποσοστό έπεσε κάτω του 20%. Το αποτέλεσμα φαίνεται ότι ήταν η Κύπρος όχι μόνο να φτάσει το κατά κεφαλή εισόδημα της Ελλάδας αλλά και, στα μέσα της δεκαετίας του 1980, να το ξεπεράσει (και μάλιστα σημαντικά).

Τέλος, η σύγκριση μεταξύ δύο χωρών του λεγόμενου Τρίτου Κόσμου, το Μπαγκλαντές και την Ινδονησία, ενισχύει την υποψία ότι ο ρυθμός ανόδου του βιοτικού επιπέδου μιας χώρας εξαρτάται καίρια από το επίπεδο των επενδύσεων σε παραγωγικά μέσα (ή κεφάλαιο). Το 1962 το εισόδημα των Ινδονήσιων, οι οποίοι πρόσφατα είχαν κερδίσει την ανεξαρτησία τους από τους Ολλανδούς αποικιοκράτες, ήταν σαφώς υποδεέστερο εκείνου των κατοίκων του Ανατολικού Πακιστάν (πρώην Βρετανικής αποικίας η οποία αρχικά αποτέλεσε επαρχία του Πακιστάν πρωτού ανακηρυχτεί ανεξάρτητο κράτος με το όνομα Μπαγκλαντές). Σε όλη τη διάρκεια της δεκαετίας του 1960 η κατάσταση αυτή συνεχίστηκε. Όμως η Ινδονησία επένδυε κατά τι περισσότερο από το Μπαγκλαντές (βλέπε τον δεύτερο πίνακα) και έτσι σιγά-σιγά μέχρι το 1972 το μέσο εισόδημα στις δύο χώρες έγινε λίγο-πολύ το ίδιο. Από το 1972 και μετά όμως, η Ινδονησία κατάφερε να αυξήσει σε διψήφιο αριθμό το ποσοστό του εισοδήματος που επενδυόταν σε *κεφάλαιο*. Το Μπαγκλαντές, δυστυχώς, κινήθηκε προς την αντίθετη κατεύθυνση. Το αποτέλεσμα ήταν προβλέψιμο: Ο μέσος Ινδονήσιος το 1992 κέρδιζε ετησίως 40% περισσότερα από τον μέσο κάτοικο του Μπαγκλαντές!

Συμπερασματικά, η λύση του *οικονομικού προβλήματος* των ανθρώπων πρέπει να αναζητηθεί στο πως είναι δυνατόν να αναπαράγεται και να αυξάνεται η ποσότητα και η ποιότητα των παραγωγικών μέσων. Το *κοινωνικό πρόβλημα* με το οποίο είναι πλήρως συνυφασμένο το *οικονομικό* αφορά την κοινωνική οργάνωση της παραγωγής, την κατανομή του εισοδήματος και του πλούτου, την προστασία του περιβάλλοντος ώστε περισσότερος πλούτος να σημαίνει και καλύτερη ποσότητα ζωής κλπ.

Ψέματα και αριθμοί

Λέγεται ότι εάν θέλει κάποιος να πει ένα μεγάλο ψέμα είναι πιο αποτελεσματικό να το παρουσιάσει υπό τη μορφή στατιστικών στοιχείων τα οποία αποκαλύπτουν *ένα* μόνο μέρος της αλήθειας με σκοπό να αποκρύψουν *την* αλήθεια. Ένα διασκεδαστικό παράδειγμα είναι η εξής θεωρία: «Τα Χριστούγεννα προκαλούνται από μια πρότερη αύξηση της ζήτησης παιχνιδιών.» Όλοι ξέρουμε ότι αυτό είναι μια μεγάλη ανοησία. Και όμως. Είναι πολύ εύκολο να παρουσιάσει κανείς στατιστικά στοιχεία που αποδεικνύουν ότι, πράγματι, *πάντοτε* πριν από τα Χριστούγεννα η ζήτηση των παιχνιδιών αυξάνεται. Το ότι υπάρχει αυτός ο στατιστικός συσχετισμός μεταξύ (α) της ζήτησης παιχνιδιών και (β) της έλευσης των Χριστουγέννων, με το (α) *πάντοτε* να προηγείται του (β), **δεν** σημαίνει ότι το (α) *εξηγεί* το (β).

Είναι λοιπόν σημαντικό να μην αποδεχόμαστε εξηγήσεις που βασίζονται απλά σε εμπειρικούς συσχετισμούς αλλά να προσπαθούμε, μέσω της λογικής μας, να αποφανθούμε για το πόσο η εμπειρική ένδειξη ότι το Α προηγείται του Β σημαίνει ότι το Α είναι το αίτιο και το Β το αιτιατό. Στην περίπτωση των έξι χωρών των δύο πινάκων, το ότι οι επενδύσεις προκαλούν αύξηση του μέσου εισοδήματος υποστηρίχτηκε με λογικά επιχειρήματα *πριν* αρχίσει η επεξεργασία των στατιστικών στοιχείων.

1.5 Η διαφορά της οικονομικής ανάλυσης από τις θετικές επιστήμες

Η οικονομική επιστήμη προσπαθεί, όσο γίνεται πιο μεθοδικά, να αναλύσει το *οικονομικό πρόβλημα* και να προτείνει εμπεριστατωμένες μελέτες που καταγράφουν πως λειτουργεί ένα οικονομικό σύστημα και πως θα μπορούσε να λειτουργεί διαφορετικά. Από τον Αριστοτέλη και μετά, ιδίως μετά το Σκοτσέζο φιλόσοφο του 18ου αιώνα Adam Smith, τον πρώτο σύγχρονο οικονομολόγο, οι οικονομολόγοι καταβάλουν προσπάθειες να είναι τόσο αντικειμενικοί στην ανάλυση της λειτουργίας της κοινωνίας όσο οι φυσικοί είναι στην ανάλυση της φύσης και των κανόνων της.

Παρόλες όμως τις φιλότιμες αυτές προσπάθειες, η ιστορία της οικονομικής επιστήμης είναι μια αλυσίδα έντονων διαφωνιών μεταξύ διαφορετικών σχολών οικονομικής σκέψης. Μάλιστα αυτές οι διαφωνίες φέρνουν κατά νου περισσότερο τις ανυπέρβλητες διαφωνίες των φιλοσόφων παρά τις διαφωνίες των φυσικών οι οποίες, αργά ή γρήγορα, υποχωρούν κάτω από το βάρος των εργαστηριακών και κλινικών αποτελεσμάτων. Για παράδειγμα, πριν από αιώνες οι αστρονόμοι διαφωνούσαν για το εάν η γη ήταν επίπεδη και το κέντρο του σύμπαντος ή σφαιρική και ένας απλός πλανήτης. Οι φυσικοί διαφωνούσαν για τον εάν το φως αποτελείται από σωματίδια ή μεταφέρεται, όπως ο ήχος, με τη μορφή κυμάτων. Η εφεύρεση των τηλεσκοπίων, των μικροσκοπίων και άλλων εργαστηριακών συσκευών έθεσε τέλος σε αυτές τις διαφωνίες. Αντίθετα, οι οικονομολόγοι εξακολουθούν να διαφωνούν σήμερα για πράγματα τα οποία τους διαιρούσαν και πριν διακόσια χρόνια.

Η βασική αιτία της «διαφορετικότητάς» της οικονομικής επιστήμης από τις θετικές επιστήμες είναι το ότι, άλλο είναι να προσπαθείς να εξηγήσεις την συμπεριφορά άψυχων σωμάτων ή φαινομένων, και άλλο να προσπαθείς να εξηγήσεις τη συμπεριφορά των ανθρώπων. Οι άνθρωποι, λόγω της ελεύθερης βούλησης που μας διακρίνει, είμαστε σαφώς λιγότερο προβλέψιμοι από τις αμοιβάδες και τα μόρια που μελετούν οι βιολόγοι και οι χημικοί. Μάλιστα έχουμε τη δυνατότητα να αντιδρούμε σε μια θεωρία που προσπαθεί να προβλέψει την συμπεριφορά μας με ένα τρόπο που πολλές φορές καθιστά αδύνατη την επαλήθευση της θεωρίας αυτής. (Αναλογίσου πόσο διαφορετικά συμπεριφέρεσαι όταν ξέρεις ότι σε παρακολουθούν κάποιοι που ενδιαφέρονται για την συμπεριφορά σου. Αντίθετα, τα μικρόβια ή τα σύννεφα συμπεριφέρονται το ίδιο ανεξάρτητα από το εάν τα παρακολουθούμε ή όχι.)

Παραδείγματος χάριν, ας πάρουμε μια πρόβλεψη για τον καιρό: Ανακοινώνει η ΕΜΥ ότι αύριο το πρωί θα βρέξει. Πόσο άρτια είναι η θεωρία στην οποία βασίστηκε αυτή η πρόβλεψη; Δεν έχουμε παρά να περιμένουμε μέχρι αύριο το πρωί. Εάν βρέξει έχουμε λόγο να πιστεύουμε ότι το θεωρητικό υπόβαθρο των μετεωρολόγων της ΕΜΥ είναι καλό. Εάν συστηματικά πέφτουν έξω οι προβλέψεις τους, τότε θα πρέπει να ξανασκεφτούν τις θεωρίες τους. Βλέπεις λοιπόν ότι επειδή ο καιρός δεν «ενδιαφέρεται» για τις προβλέψεις της ΕΜΥ (δηλαδή το εάν θα βρέξει δεν εξαρτάται καθόλου από το *τι* προβλέπει η ΕΜΥ), μπορούμε να ελέγξουμε τις θεωρίες τον μετεωρολόγων πολύ εύκολα: Εαν χρησιμεύουν στην πρόβληψη του καιρού, είναι σωστές. Αλλιώς όχι.

Στις κοινωνικές επιστήμες όμως τα πράγματα είναι πιο δύσκολα. Εάν ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος (ο οποίος είναι υπεύθυνος σύμφωνα με τον νόμο για τη σταθερότητα όλου του νομισματικού και τραπεζικού συστήματος) προβλέψει *δημοσίως* ότι αύριο το πρωί θα πέσουν οι τιμές στο Χρηματιστήριο Αθηνών, να είστε σίγουροι ότι έτσι θα γίνει. Αυτό δεν σημαίνει *αναγκαστικά* ότι ο κ. Διοικητής είναι καταπληκτικός επιστήμονας και βάσισε την πρόβλεψή του αυτή σε κάποια «καλή» θεωρία. Μπορεί να το είπε για πλάκα! Η διαφορά με τον μετεωρολόγο είναι ότι τα άτομα των οποίων τη συμπεριφορά πρόβλεπει ο κ. Διοικητής (δηλαδή όσοι παίζουν στο Χρηματιστήριο), αντίθετα από τα σύννεφα που δεν ασχολούνται με το τι προβλέπει η ΕΜΥ για αυτά, ενδιαφέρονται διακαώς για την πρόβλεψη του κ. Διοικητή. Γιατί ενδιαφέρονται;

Ενδιαφέρονται γιατί το Χρηματιστήριο μοιάζει με τη μόδα όπου τι θα φορέσεις σήμερα το βράδυ σε ένα πάρτυ που σε προσκάλεσαν εξαρτάται από τι νομίζεις ότι θα φορέσουν οι άλλοι. Αν πιστεύεις ότι θα βάλουν τα «καλά» τους, το ίδιο θα κανεις και εσύ. Αλλιώς θα ντυθείς πιο πρόχειρα (ποιός θέλει να πάει σε ένα πάρτυ ντυμένος «καλά» όταν όλοι οι άλλοι φοράνε αθλητικά ρούχα ή το αντίθετο;). Έτσι και στο Χρηματιστήριο. Εάν προβλέπεις ότι οι υπόλοιποι θα προβλέψουν ότι οι περισσότεροι θα αγοράσουν μετοχές, θα κερδίσεις πιο πολλά χρήματα αγοράζοντας και εσύ. Αν πάλι νομίζεις ότι θα προβλέψουν την πτώση του Χρηματιστηρίου (δηλαδή ότι όλοι θα πουλάνε και κανείς δεν θα αγοράζει), θα κερδίσεις χρήματα πουλώντας.

Εδώ έγκειται η σημασία της άποψης του Διοικητή της Τράπεζας της Ελλάδος (για περισσότερα περί του ρόλου της Τράπεζας της Ελλάδος και του Χρηματιστηρίου, βλέπε Κεφάλειο 4, τμήμα

4.2): Εφόσον ο κάθε ένας που «παίζει» στο Χρηματιστήριο νομίζει ότι οι προβλέψεις των άλλων «παικτών» επιρρεάζονται από την άποψη του κ. Διοικητή, η δημόσια πρόβλεψη της πτώσης των μετοχών από τον τελευταίο θα οδηγήσει στην επαλήθευση αυτής της πρόβλεψης, *ανεξάρτητα της από την επιστημονική βάση της πρόβλεψης*. [Για αυτό ακριβώς το λόγο *ποτέ* κυβερνητικός λειτουργός δεν προβλέπει, τουλάχιστον δημόσια, την πτώση του Χρηματιστηρίου ή του εθνικού νομίσματος.]

Η κατάσταση με το Χρηματιστήριο που περιγράφει η προηγούμενη παράγραφος θυμίζει περισσότερο τον μύθο του Οιδίποδα παρά την φυσικο-χημεία, την αστρονομία ή τη βιολογία. Θυμίσου πως ο χρησμός που έλαβε ο πατέρας του Οιδίποδα έγινε ουσιαστικά υπεύθυνος για τον θάνατό του στα χέρια του γιού του. Τί έλεγε ο χρησμός όταν γεννήθηκε ο γιος του βασιλία; Προέβλεπε ότι το μωρό, που αργότερα ονομάστηκε Οιδίποδας, θα γινόταν πατροκτόνος και θα βασίλευε στη θέση του πατέρα του. Όταν το άκουσε αυτό ο πατέρας του, διέταξε αμέσως τη θανάτωση του νογωού. Όμως ο Οιδίποδας δεν θανατώθηκε (λόγω της φιλευσπλαχνίας ενός βοσκού που τον ανάθρεψε σαν παιδί του) έως ότου σε μια τυχαία συνάντηση μονομάχησε με τον πατέρα του και τον σκότωσε, επαληθεύοντας έτσι τον χρησμό. Η ισχύς της προφητείας σε όλη της το μεγαλείο! Ο Οιδίποδας δεν θα είχε γίνει ποτέ πατροκτόνος *εάν δεν είχε προφητευτεί ότι θα γίνει*. Απλώς θα μεγάλωνε στο παλάτι ως ο διάδοχος του θρόνου και πιθανότατα θα αγαπούσε και θα σεβόταν τον πατέρα του.

Έτσι και στο προηγούμενο παράδειγμα με το Χρηματιστήριο: Η προφητεία του κ. Διοικητή θα έβγαινε αληθινή ανεξάρτητα από το εάν βασιζόταν σε επιστημονική μελέτη ή ήταν απλώς ένα καπρίτσιο του κ. Διοικητή. Να μια περίπτωση που η εμπειρική επαλήθευση δεν αρκεί για να μας πείσει για το ορθόν μιας θεωρίας. Το πρόβλημα μπορεί και να αντιστραφεί: Να έχουμε μια επιστημονικώς άρτια θεωρία η οποία να *μην* προβλέπει σωστά τα φαινόμενα που μελετάει *ακριβώς επειδή είναι χρήσιμη*! Π.χ. έστω ότι το υπουργείο μεταφορών εξελίσσει ένα καταπληκτικό σύστημα πρόβλεψης της κυκλοφορίας στο κέντρο των μεγάλων πόλεων αποτελούμενο από ένα δίκτυο υπολογιστών, μηχανών βιντεοσκόπησης της κυκλοφορίας, δορυφορικών εικόνων κ.ο.κ. Το σύστημα αυτό μπορεί να προβλέπει επακριβώς σε ποιους δρόμους θα ρέει άνετα η κυκλοφορία και σε ποιούς τα οχήματα θα είναι ακινητοποιημένα.

Έστω ακόμα ότι το υπουργείο δίνει το δικαίωμα στα μέσα μαζικής ενημέρωσης να έχουν πρόσβαση σε αυτές τις προβλέψεις ανά πάσα στιγμή. Τι θα επακολουθήσει; Είναι απλό. Οι προβλέψεις θα αποδειχτούν λανθαμένες! Ο λόγος είναι ότι οι οδηγοί θα είναι συντονισμένοι στο ραδιόφωνο το οποίο θα τους πληροφορεί ότι «Η κυκλοφορία προβλέπεται αραιή στον τάδε δρόμο» οπότε θα σπεύδουν σε αυτόν για να φτάσουν στον προορισμό τους γρηγορότερα με αποτέλεσμα η κυκλοφορία στον τάδε δρόμο να είναι (σε πείσμα του υπολογιστή του υπουργείου μεταφορών) κάθε άλλο παρά αραιή.

Αυτό είναι και το πρόβλημα των κοινωνικών επιστημών. Επειδή οι άνθρωποι (αντίθετα με τα σύννεφα, τα ηλεκτρόνια ή τα γονίδια) προσπαθούν να λάβουν υπ' όψη τους τις προβλέψεις για πράγματα που τους αφορούν άμεσα, οι «προφητείες» ασκούν τεράστια εξουσία πάνω μας. Το αποτέλεσμα είναι ότι δεν είναι τόσο εύκολο όσο στις θετικές επιστήμες να κριθεί μια κοινωνική

θεωρία με βάση το πόσο καλά προβλέπει. Στο παράδειγμα του χρηματιστηρίου δυσκολεύομαστε να αποδεχτούμε μια θεωρία παρόλο που επαληθεύτηκε. Στο παράδειγμα του υπολογιστή πρόβλεψης της κυκλοφορίας δυσκολευόμαστε να απορρίψουμε μια θεωρία παρόλο που οι προβλέψεις της αποδείχτηκαν εσφαλμένες. Να ένας βασικός λόγος που οι οικονομολόγοι δεν μπορούν να συμφωνήσουν στο βαθμό που το καταφέρνουν οι θετικοί επιστήμονες:*οι θεωρίες μας για τα οικονομικά φαινόμενα έχουν το κακό συνήθειο να τα επιρρεάζουν άμεσα!*

1.6 Ένα παράδειγμα οικονομικής ανάλυσης (και της υποκειμενικότητας που την διακρίνει)

Ένας άλλος σημαντικός λόγος για τις διαφωνίες μεταξύ των οικονομολόγων είναι ότι τα *ίδια ακριβώς* φαινόμενα μπορούν να ερμηνευτούν με εντελώς διαφορετικούς τρόπους οι οποίοι οδηγούν σε αντικρουόμενα συμπεράσματα. Ας φανταστούμε ένα μικρό χωριό στην Αφρική αποτελούμενο από δέκα οικογένειες που παλεύουν με νύχια και με δόντια να επιβιώσουν. Γεωργοί όλοι τους, ίσα-ίσα που καταφέρνουν να καλλιεργήσουν αρκετό σιτάρι για να τραφούν.

Έστω ότι κάθε μία από αυτές τις οικογένειες χρειάζεται για να επιβιώσει ένα ελάχιστο ετήσιο εισόδημα που να αντιστοιχεί σε περίπου 100 Αμερικανικά δολάρια ετησίως. Σε μια κανονική χρονιά το χωριό παράγει συνολικά γύρω στους 100 τόννους σιτάρι και έτσι στην κάθε οικογένεια αντιστοιχούν οι 10 τόννοι. Μετά το θέρισμα, οι χωρικοί φορτώνουν το σιτάρι στα κάρα τους και το πηγαίνουν στην κεντρική αγορά όπου και το πουλάνε.

Όμως δεν είναι όλες οι χρονιές οι ίδιες. Κάποιες χρονιές οι καιρικές συνθήκες αποδεικνύονται καλύτερες από το κανονικό ενώ πάντοτε ελοχεύει και ο κίνδυνος αντίξοων καιρικών συνθηκών οι οποίες μειώνουν την παραγωγή. Ας υποθέσουμε ότι σε μια «καλή» χρονιά το χωριό παράγει 150 τόννους (50 περισσότερους από το κανονικό) ενώ στη διάρκεια μιας «κακής» χρονιάς η παραγωγή δεν ξεπερνά τους 50 τόννους (50 λιγότερους από το κανονικό). Ο επόμενος πίνακας αποτυπώνει περιληπτικά την κατάσταση.

Στις «κανονικές» χρονιές οι τιμή του σιταριού διαμορφώνεται στα 10 δολάρια τον τόννο. Στις «καλές» χρονιές η σοδειά όλης της επαρχίας (και όχι μόνο του χωριού μας) είναι μεγαλύτερη και, συνεπώς, οι τιμές πέφτουν από τα 10 στα 8 δολάρια ανά τόννο καθώς οι πωλητές προσπαθούν να πείσουν τους αγοραστές το επί πλέον σιτάρι (όπως θα δούμε στα επόμενα κεφάλαια, ο πιο σίγουρος τρόπος να αυξήσεις τις πωλήσεις όταν υπάρχει πλεόνασμα είναι να ρίξεις την τιμή). Αντίθετα στις «κακές» χρονιές υπάρχει έλλειψη σιταριού στην αγορά και η τιμή ανεβαίνει στα 19 δολάρια τον τόννο καθώς οι αγοραστές συναγωνίζονται μεταξύ τους (ανεβάζοντας έτσι την τιμή) για το ποιος θα πρωτο-αγοράσει το λιγοστό σιτάρι.

Ένα φτωχό Αφρικανικό χωριό απαρτιζόμενο από 10 οικογένειες οι οποίες παράγουν σιτάρι και το πουλάνε στην αγορά με στόχο να κερδίσουν τουλάχιστον $100 ετησίως				
Είδος Χρονιάς	*Ποσότητα σιταριού*	*Τιμή ανά τόννο*	*Εισόδημα του χωριού*	*Εισόδημα κάθε οικογένειας*
Κανονική	100 τόννοι	$10	$1000	$100
Καλή	150 τόννοι	$8	$1200	$120
Κακή	50 τόννοι	$19	$950	$95
Μέσος όρος μιας καλής και μιας κακής χρονιάς	100 τόννοι	$13,50	$1075	$107,50

Από τον πίνακα βλέπουμε πως το χωριό αυτό μπορεί και επιβιώνει *σχετικά* άνετα. Δεδομένου ότι το ελάχιστο ετήσιο εισόδημα της κάθε οικογένειας είναι $100 παρατηρούμε ότι, όταν οι «κακές» χρονιές έπονται των «καλών» με την ίδια συχνότητα (δηλαδή η πιθανότητα η επόμενη σοδειά να είναι «καλή» ισούται με την πιθανότητα να είναι «κακή»), τότε η κάθε οικογένεια θα βγάζει, κατά μέσο όρο, περισσότερα από τα $100 που αποτελούν το ελάχιστο εισόδημα ικανό να αποσοβήσει τον λιμό. Ακριβέστερα, το μέσο ετήσιο εισόδημα της κάθε οικογένειας είναι $107,50 (δηλαδή $7,50 πάνω από το επίπεδο της απόλυτης φτώχειας).

Ας υποθέσουμε τώρα ότι σε όλη αυτή την επαρχία υπάρχει ένας και μοναδικός πλούσιος χωρικός ο οποίος έχει αρκετά χρήματα για να εμπορεύεται μεγάλες ποσότητες σιταριού. Όταν η σοδειά είναι καλή, και η τιμή κειμένεται στα $8 ανά τόννο, εμφανίζεται ο έμπορος αυτός και προτείνει στους χωρικούς να του πουλήσουν 50 (από τους 150) τόννους της παραγωγής τους για $8,50 τον τόννο. «Τι το θέλεις το σιτάρι μας;» τον ρωτούν οι χωρικοί. «Κοιτάξτε», τους απαντά ο έμπορος, «από τη στιγμή που η σοδειά σας ήταν μεγαλύτερη από την κανονική κατά 50 τόννους σκοπεύω να αγοράσω αυτό το πλεόνασμα και να το αποσύρω από την αγορά. Θα το στιβάξω στην αποθήκη μου. Αυτό θα το κάνω και με το πλεόνασμα των γύρω χωριών.»

Οι χωρικοί τον κοιτούν καχύποπτα: «Και γιατί ξοδεύεις τα χρήματά σου με αυτό τον τρόπο;» τον ρωτούν. «Μα για να κερδίσω στον μέλλον όταν η σοδειά θα είναι καχεκτική» τους λεει. «Όταν ο καιρός γυρίσει εναντίον σας» συνεχίζει ο έμπορος, «και παράγει μόνο 50 τόννους το κάθε χωριό, θα υπάρξει έλλειψη σιταριού. Τότε εγώ θα ανοίξω τις αποθήκες μου και θα κάνω χρυσές δουλειές. Λοιπόν τι θα γίνει; Θα μου πουλήσετε τώρα τους επί πλεόν 50 τόννους σας για μισό δολάριο παραπάνω τον τόννο από όσα θα βγάζατε στην αγορά;» Οι χωριανοί το σκέφτονται. Αν συμφωνήσουν *και* δεν θα χρειαστεί να κουβαλάνε μόνοι τους τους επί πλέον 50 τόννους στην αγορά *και* θα τους πουλήσουν για μισό δολάριο παραπάνω τον ένα.

Ο έμπορος, βλέποντας ότι τους έχει σχεδόν πείσει, χρησιμοποιεί το καθοριστικό δέλεαρ: «Συγχωριανοί, αν συμφωνήσετε να μου πουλήσετε τους επί πλέον 50 τόννους προς $8,50, δεν θα πάρετε *μόνο* μισό δολάριο περισσότερο για κάθε έναν από αυτούς τους 50 τόννους. Θα πάρετε πολύ περισσότερα από τους υπόλοιπους 100 που θα κουβαλήσετε στην αγορά.» Οι χωριανοί δεν πολυκαταλαβαίνουν. «Να πως θα συμβεί αυτό» συνεχίζει ο έμπορος χαμογελώντας με αυτοπεποίθηση. «Εάν μου πουλήσετε εσείς το περίσσευμα σας, δηλαδή τους 50 επί πλέον

τόννους που είχατε την τύχη να θερίσετε φέτος πάνω από το κανονικό, εγώ θα πάω στα γειτονικά χωριά και θα αγοράσω *και* το δικό τους πλεόνασμα. Μετά, όλο αυτό το σιτάρι θα το κρύψω, όπως σας είπα και πριν, στην αποθήκη μου.»

«Εντάξει, μας το είπες αυτό» τον διακόπτει ο πιο καχύποπτος του χωριού. Απτόητος και γλυκομίλητος ο έμπορος συνεχίζει: «Καταλάβατε όμως τι σημαίνει αυτό για σας συγχωριανοί; Σημαίνει ότι στην κεντρική αγορά θα φτάσει η ίδια ποσότητα που φτάνει σε μια κανονική χρονιά. Ούτε ένας σπόρος παραπάνω, μιας και το πλεόνασμα θα βρίσκεται στην αποθήκη μου. *Άρα η τιμή του κάθε τόννου δεν θα είναι διαφορετική από μια κανονική χρονιά.* Δεν θα πέσει στα $8 αλλά θα παραμείνει σταθερή στα $10. Πουλήστε μου λοιπόν τώρα τους 50 τόννους σας προς $8,50 τον ένα και όταν με το καλό θα πάτε στην αγορά τους υπόλοιπους 100 θα τους πουλήσετε, χάρι σε μένα, όχι προς $8 αλλά προς $10 τον ένα. Το βλέπετε λοιπόν ότι θα σας κάνω πλούσιους; Αν συμφωνήσετε, θα εξοικονομήσετε μισό δολάριο για κάθε έναν από τους 50 τόννους που θα πουλήσετε σε μένα συν $1,50 για κάθε έναν από τους υπόλοιπους 100 που θα πουλήσετε στην αγορά. Συνολικά, η συμφωνία μας θα σας αποφέρει $225 που χωρίς εμένα ούτε στα όνειρά σας δεν θα βλέπατε! Μην είστε χαζοί. Δεχτείτε.»

Το κοινό του φαίνεται εντυπωσιασμένο. Είναι έτοιμοι να σφίξουν τα χέρια. Εκείνη τη στιγμή ο καχύποπτος της παρέας, απευθύνεται τους συγχωριανούς του λέγοντας: «Καλά εσείς δεν καταλαβαίνετε ότι πάει να μας κοροϊδέψει; Θέλει να πληρώσει για τους 50 τόννους $8,50 όταν παραδέχεται ότι στην αγορά το σιτάρι θα πουλιέται για $10.» Αμέσως ο έμπορος ξανα-παίρνει το λόγο, μόνο που αυτή τη φορά το ύφος του είναι πιο αυστηρό: «Ναι, έχει δίκιο ο φίλος μας. Προτείνω να σας δώσω $8,50 τον τόννο για 50 τόννους και, εφόσον πετύχω να αγοράσω το πλεόνασμα όλης της περιοχής, η τιμή στην αγορά θα κειμένεται στα $10. Όμως χωρίς εμένα η τιμή θα ήταν $8 και εδώ και στην κεντρική αγορά και παντού. Τι θα γίνει θα μου πουλήσετε τους 50 τόννους που μάλλιασε η γλώσσα μου να σας ζητώ; Εαν όχι, πέστε το μου και θα σταματήσω τη διαδικασία αμέσως. Ούτε από εσάς θα αγοράσω ούτε από κανέναν άλλο και θα έχετε τότε να κάνετε με την τιμή των $8.»

Έτσι οι χωριανοί πείστηκαν. Από εκείνη τη στιγμή και μετά, στις «καλές» χρονιές η ποσότητα που έφτανε στην κεντρική αγορά ήταν ακριβώς η ίδια με αυτή που έφτανε στις κανονικές χρονιές (μιας και ο έμπορος απέσυρε το πλεόνασμα). Το ίδιο όμως ίσχυε και στις «κακές» χρονιές καθώς, μόλις εμφανιζόταν έλλειψη σιταριού, ο έμπορος άνοιγε τις αποθήκες του και πούλαγε στην κεντρική αγορά από τα αποθέματά του. Έτσι κάθε χρόνο, βρέξει-χιονίσει, η κεντρική αγορά προμηθεύεται με την ίδια ποσότητα σιταριού.

Το εγχείρημα του εμπόρου και η αρχή της προσφοράς και της ζήτησης

Έστω ότι ένα κατάστημα υποδημάτων αντιμετωπίζει το εξής πρόβλημα: τα ράφια του είναι γεμάτα παπούτσια που όμως δεν πουλιούνται. Ποιός είναι ο πιο άμεσος τρόπος να αυξηθούν οι πωλήσεις; Να μειώσει το κατάστημα τις τιμές. Και αντίθετα. Εάν τα παπούτσια του γίνονται ανάρπαστα, με αποτέλεσμα οι αγοραστές να μαλλιοτραβιούνται μεταξύ τους για το ποιος θα τα πάρει, τότε το κατάστημα μπορεί να αυξήσει τις τιμές (κάτι που κανένας επιχειρηματίας δεν θα

δίσταζε να κάνει εφόσον μπορεί να το κάνει χωρίς να φοβάται ότι θα του μείνουν απούλητα παπούτσια). Αυτό το απλό συμπέρασμα οι οικονομολόγοι το ονομάζουν *η αρχή ή ο νόμος της προσφοράς και της ζήτησης*.

Προσφορά είναι η ποσότητα που προσφέρεται στους αγοραστές (π.χ. παπούτσια, τόννοι σιταριού) και **ζήτηση** είναι η ποσότητα που θέλουν να αγοράσουν οι καταναλωτές. Εάν η προσφορά είναι μεγαλύτερη από τη ζήτηση, τότε η τιμή του αγαθού τείνει να μειώνεται. Εάν η προσφορά είναι μικρότερη της ζήτησης τότε η τιμή αυξάνεται.

Σε αυτή την *αρχή* βασίζεται το εγχείρημα του εμπόρου του παραδείγματός μας: Δίχως την επέμβαση του εμπόρου, στις «καλές» χρονιές η προσφορά σιταριού θα ανέβαινε (μιας και η σοδειά θα ήταν καλύτερη) και, επειδή η ζήτηση σιταριού θα παρέμενε σταθερή (αφού είναι ανεξάρτητη των καιρικών συνθηκών), η τιμή θα έπεφτε (από $10 σε $8). Στις «κακές» χρονιές θα συνέβαινε το αντίθετο. Θα έπεφτε η προσφορά (με τη ζήτηση να παραμένει σταθερή) και θα αυξανόταν η τιμή (από $10 σε $19). Εάν ο έμπορος τώρα αγοράζει το πλεόνασμα στις «καλές» χρονιές και το αποσύρει από την αγορά, τότε η σχέση προσφοράς και ζήτησης δεν αλλάζει στις «καλές» χρονιές και έτσι η τιμή είναι η ίδια στις «καλές» χρονιές με αυτή μιας κανονικής χρονιάς. Το ίδιο ισχύει και στις «κακές» χρονιές. Ο έμπορος εμποδίζει την προσφορά να πέσει κάτω από το κανονικό διαθέτωντας στην αγορά σιτάρι από τις αποθήκες του έτσι ώστε να αναπληρώσει το κομμάτι της προσφοράς που χάθηκε λόγω της κακοκαιρίας ή της ξηρασίας.

Σύμφωνα με την παραπάνω εξήγηση, που βασίζεται στην *αρχή της προσφοράς και της ζήτησης*, η σταθερότητα της προσφερόμενης ποσότητας την οποία εγγυάται ο έμπορος σημαίνει ότι οι τιμές θα παραμείνουν καθηλωμένες *λες και όλες οι χρονιές είναι κανονικές*. Άρα, εφόσον η ζήτηση σιταριού από τους αγοραστές είναι σταθερή από χρόνο σε χρόνο, η τιμή του κάθε τόννου σιταριού θα κειμένεται σταθερά στα $10. Να γιατί ο έμπορος ήθελε να αγοράζει και να πουλάει σιτάρι: Γιατί στις «καλές» χρονιές αγοράζει το πλέονασμα του κάθε χωριού προς $8,50 τον τόννο και μετά από ένα ή δύο χρόνια (όταν ρίξει χαλάζι ή έχει ξηρασία) το πουλάει $10 τον τόννο στην κεντρική αγορά. Ο επόμενος πίνακας εξηγεί τον αντίκτυπο των συναλλαγών του εμπόρου αυτού στο εισόδημα του ιδίου αλλά και του χωριού.

Ο έμπορος κερδίζει από τη διαφορά της τιμής που πληρώνει για το σιτάρι στις «καλές» χρονιές ($8,50 τον τόννο) και εκείνης που χρεώνει για το σιτάρι που πουλάει τις «κακές» χρονιές ($10). Συνολικά, εάν αγοράζει στις «καλές» χρονιές 50 τόννους από το κάθε χωριό, κερδίζει $75 από τις συναλλαγές του με το κάθε ένα χωριό στις «κακές» χρονιές [($10-$8,50)x50 τόννους]. Όσο για τους φτωχούς αγρότες, προτού κάνει την εμφάνισή του ο έμπορος, στις «καλές» χρονιές οι χωριανοί πουλούσαν 150 τόννους προς $8 τον ένα. Το εισόδημα τους λοιπόν ήταν $1200. Τώρα πουλάνε 50 στον έμπορο (ο οποίος αμέσως τους αποσύρει από την αγορά) προς $8,5 τον ένα συν τους υπόλοιπους 100 στην αγορά προς $10 τον ένα (θυμήσου ότι με τον απόσυρση του πλεονάσματος από την αγορά η τιμή σταθεροποιήθηκε στα $10 τον τόννο). Άρα το συνολικό τους εισόδημα στις «καλές» χρονιές ανεβαίνει λόγω των δταστηριοτήτων του εμπόρου (από τα $1200 δίχως τον έμπορο) στα $1425. Ως εδώ όλα καλά για τους αγρότες μας.

Δυστυχώς το τίμημα αυτού του κατά $225 ($1425-$1200) υψηλότερου εισοδήματος όταν η σοδειά είναι καλή είναι πολύ βαρύ. Όταν πέσει το χαλάζι ή εξαπλωθεί η ξηρασία (δηλαδή στη διάρκεια μιας «κακής» χρονιάς), η παραγωγή του χωριού μόλις θα φτάσει τους 50 τόννους (βλέπε τον προηγούμενο πίνακα). Και εκεί που δίχως την επέμβαση του εμπόρου θα πουλούσαν τον κάθε ένα προς $19, τώρα που ο έμπορος πουλάει από τα αποθέματά του ρίχνωντας την τιμή στα $10, το εισόδημά του χωριού θα είναι μόλις $500. Έτσι βλέπουμε ότι ο έμπορος συνολικά τους ζημίωσε: ανέβηκε το εισόδημα του χωριού κατά $225 τις «καλές» χρονιές αλλά έπεσε από $950 (50x$19) σε $500 στις «κακές».

Το πρόβλημα για τους αγρότες είναι τεράστιο. *Χωρίς τον έμπορο*, στην περίπτωση που μια «κακή» χρονιά ακολουθούσε μια «καλή», το εισόδημα της κάθε οικογένειας και για τα δύο αυτά χρόνια θα ήταν $120 + $95 = $215, δηλαδή $107,50 το χρόνο - πάνω από το όριο της επιβίωσης όπως έχουμε ήδη συμπεράνει. *Με τον έμπορο όμως να επεμβαίνει στην αγορά*, σε μια «καλή» χρονιά το εισόδημα της κάθε οικογένειας είναι μεν $142,50 αλλά στην «κακή» χρονιά, που μπορεί να ακολουθήσει, πέφτει μόλις στα $50. Σύνολο για κάθε οικογένεια $192,50 για τα δύο αυτά χρόνια (μια «καλή» και μια «κακή» χρονιά) ή $96,50 το χρόνο. Με απλά λόγια οι εμπορικές συναλλαγές του εμπόρου τους έσπρωξε κάτω από το όριο της επιβίωσης (τα $100 το χρόνο). Τα παιδιά τους σκελετώνονται και οι ίδιοι με δυσκολία μπορούν ακόμα και να εργαστούν.

Το ετήσιο εισόδημα του εμπόρου και του χωριού ως αποτέλεσμα των μεταξύ τους συναλλαγών

Ο έμπορος

Χρονιά	*Αγορές*	*Πωλήσεις*	*Έξοδα*	*Έσοδα*
Κανονική	----	----	----	----
Καλή	50 τόννοι για $8,50 τον ένα	----	50x$8,50 =$425	----
Κακή	----	50 για $10 τον ένα	----	50x$10 =$500

Καθαρό εισόδημα του εμπόρου όταν μια «κακή» χρονιά έπεται μιας «καλής»:
Έσοδα «κακής» χρονιάς μείον έξοδα «καλής» χρονιάς = $500-$425 = $75

Το χωριό

Χρονιά	*Καθαρό Εισόδημα του χωριού και της κάθε μιας από τις 10 οικογένειες*
Κανονική	100 τόννοι x $10 ο τόννος = $1000, δηλαδή $100 ανά οικογένεια
Καλή	Εισόδημα από τους 50 τόννους που πωλούν στον έμπορο (προς $8,50 τον ένα) χρονιά + εισόδημα από τους υπόλοιπους 100 τόννους που πωλούν στην αγορά (προς $10 τον ένα) = 50x$8,50 + 100x$10 = $1425
Κακή	Εισόδημα από τους 50 τόννους που πωλούν στην αγορά προς $10 τον ένα = 50x$10 = $500

Καθαρό εισόδημα *διετίας* του χωριού όταν μια «κακή» χρονιά έπεται μιας «καλής»:
Έσοδα «κακής» χρονιάς συν έσοδα «καλής» χρονιάς = $1425+$500 = $1925, δηλαδή κατά μέσο όρο $192,50 η οικογένεια για δύο χρόνια, ή $96,25 ετησίως. ***Δηλαδή κάτω του ετήσιου εισοδήματος ($100) που είναι αναγκαίο για να αποφύγουν τον λιμό!***

Το ερώτημα που τίθεται λοιπόν είναι το εξής: Ως οικονομολόγοι, τι άποψη έχουμε για τον έμπορο αυτό και τον οικονομικό ή κοινωνικό του ρόλο; Τι προτείνουμε να κάνει το κράτος ή η νομαρχία;

Απάντηση πρώτη: Ο έμπορος αυτός είναι ένας κοινός καιροσκόπος που εγκληματεί εκμεταλλευόμενος απλούς ανθρώπους του μόχθου. Ενώ ο ίδιος δεν παράγει τίποτα, κερδίζει με αγοραπωλησίες που καταδικάζουν τους συνανθρώπους του (εκείνους που μοχθούν για να παραχθεί το σιτάρι) στην βιολογική και ηθική εξόντωση κάθε φορά που οι καιρικές συνθήκες στρέφονται εναντίον τους. Η πείνα τους, το κέρδος του. **Προτεινόμενη πολιτική επέμβαση** - Να του απαγορευτεί αμέσως να πουλάει σιτάρι κάτω μιας συγκεκριμένης τιμής (π.χ. $12) στις περιόδους των «ισχνών» αγελάδων!

Απάντηση δεύτερη: Ο έμπορος αυτός, ακούσια ίσως, βοηθάει το οικονομικό σύστημα να λειτουργήσει καλύτερα μιας και με τις αγοραπωλησίες του συνεισφέρει στην σταθερότητα τόσο της ποσότητας σιταριού που φτάνει στην κεντρική αγορά όσο και της τιμής του σιταριού. Η

κοινωνική προσφορά του είναι η απόσβεση των «κραδασμών» που διαφορετικά θα δημιουργούσαν οι αλλαγές των καιρικών συνθηκών στην αγορά σιτηρών. Σε αυτόν χρωστούν τόσο οι αρτοποιοί όσο και οι καταναλωτές ψωμιού το ότι δεν χρειάζεται να ζουν με την αβεβαιότητα του εάν, τον επόμενο χρόνο, θα βρούν σιτάρι ή εάν η τιμή του θα ανέβει. Όσο για το ηθικό σκέλος που θέτει η πρώτη απάντηση, οι θιασώτες της δεύτερης ρωτούν: Ποιός υποχρέωσε τους χωρικούς να πουλήσουν το πλεόνασμά τους στον έμπορο; Κανείς. Άρα γιατί τον κακίζετε; **Προτεινόμενη πολιτική επέμβαση** - Καμία!

Το δίδαγμα από αυτή την ιστορία είναι απλό: Η οικονομική ανάλυση μας δίνει τη δυνατότητα να κατανοήσουμε καλύτερα τη διαδικασία παραγωγής και κατανομής του πλούτου. Όμως αυτό δεν σημαίνει αναγκαστικά ότι η οικονομική ανάλυση μας βοηθά να καταλήξουμε σε μια και μοναδική ερμηνεία των κοινωνικο-οικονομικών φαινομένων. Ούτε μας εγγυάται μια και μοναδική συνταγή όσον αφορά την «σωστή» (ή την ορθο-λογική) λύση των οικονομικών και κοινωνικών προβλημάτων.

Και οι δύο απαντήσεις/ερμηνείες αναφορικά με τον έμπορο του παραδείγματος έχουν λογική βάση. Και οι δύο μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να στηριχτεί μια οικονομική πολιτική. Ποια από τις δύο είναι η πιο σωστή δεν είναι ένα ερώτημα που μπορεί να απαντηθεί επιστημονικά. Είναι ζήτημα ιδεολογικό και πολιτικό. Να λοιπόν ένας άλλος βασικός λόγος που οι οικονομολόγοι συχνά αποτυγχάνουν να συμφωνήσουν μεταξύ τους. Δεν είναι ότι δεν είναι καλοί επιστήμονες. Απλώς το πρόβλημα δεν μπορεί να λυθεί στο πλαίσιο της επιστήμης.

1.7 Το χρήμα και η οικονομία

Η ταύτιση της έννοιας της οικονομίας με αυτή του χρήματος είναι κάτι που συνηθίζεται. Είναι όμως σφάλμα. Στο βιβλίο αυτό, εάν κοιτάξεις τα περιεχόμενα, θα δεις ότι το χρήμα εισάγεται για πρώτη φορά στο Κεφάλαιο 6. Στην αρχή του παρόντος κεφαλαίου ορίσαμε το *οικονομικό πρόβλημα* χωρίς να αναφερθούμε συγκεκριμένα στο χρήμα. Θυμίσου πως το πρόβλημα τόσο των Ελλήνων στρατιωτών υπό τον Αγαμέμνωνα στα παράλια της Τροίας, όσο και του Robinson Crusoe, του ήρωα του συγγραφέα Daniel Defoe, περιγράφτηκε χωρίς να χρειαστεί να μιλήσουμε περί νομισμάτων ή για οποιασδήποτε άλλης μορφής χρήματος. (Στην περίπτωση του Ροβινσώνα μάλιστα τα χρήματα θα του ήταν παντελώς άχρηστα.)

Προσπάθησε λοιπόν, στις σελίδες που ακολουθούν, να ξεχάσεις για λίγο όσα έχεις ακούσει για την παντοδυναμία του χρήματος. Έτσι, *όταν* έρθει η ώρα (π.χ. στο Κεφάλαιο 6), θα μπορείς να συλλάβεις καλύτερα την έννοια του χρήματος, την διαφορά μεταξύ αξίας και τιμής, και τέλος τους παράγοντες που καθορίζουν την αξία του χρήματος σε σχέση με όλα τα άλλα αγαθά. Κάτι τέτοιο δεν είναι εύκολο. Στις κοινωνίες που ζούμε επικρατεί ένας κυνισμός και μια πεποίθηση ότι όλα αγοράζονται, αρκεί να υπάρχει αρκετό χρήμα. Ότι η λύση του *οικονομικού προβλήματος* είναι **πάντα** το (περισσότερο) χρήμα. Για να σε βοηθήσουμε να αποβάλεις αυτό τον κυνισμό (από τον οποίο όλοι πάσχουμε λιγότερο ή περισσότερο), παραθέτουμε δύο παραδείγματα όπου το χρήμα αποτυγχάνει να λύσει το *οικονομικό πρόβλημα* το οποίο κλήθηκε να αντιμετωπίσει.

Ο Ιταλός Niccolo Machiavelli (1469-1527) δεινός (αν και παρεξηγημένος) αναλυτής της συμπεριφοράς τόσο των κυβερνήσεων όσο και των απλών ανθρώπων της εποχής του, επέμενε ότι ήταν ανόητο η Φλωρεντία να βασίζει τις ένοπλές της δυνάμεις σε μισθοφόρους. Πρέσβευε μάλιστα να καταργηθεί ο μισθοφορικός στρατός και να αντικατασταθεί από άμισθους εθελοντές. Ουσιαστικά ισχυριζόταν ότι η προσπάθεια της Βενετίας να λύσει το πρόβλημα της στρατιωτικής της δύναμης *πληρώνοντας* ήταν καταδικασμένη στην αποτυχία. Γιατί; Μα γιατί οι μισθοφόροι έχουν κάθε λόγο να πολεμούν τόσο όσο να μην πεθαίνουν, αλλά όχι αρκετά για να κερδίσουν τον πόλεμο μιας και η τελική νίκη θα σήμαινε και την καταδίκη τους στην ανεργία. Όντως η γνώμη του Machiavelli επαληθεύτηκε όταν κάποιος είδε τον αρχηγό των Φλωρεντίνων μισθοφόρων να βρίζει χυδαία και να χτυπάει στο κεφάλι (με την επίπεδη επιφάνεια του σπαθιού του) τους άνδρες του. Ποιός ο λόγος του μένους του; Ότι μόλις είχαν κατατροπώσει τους στρατιώτες τις εχθρικής Πίζας και ετοιμαζόντουσαν να σκαρφαλώσουν τα τείχη και να πάρουν την Πίζα!

Το δεύτερο παράδειγμα αφορά την προσφορά αίματος. Δίχως τη συνεχή προσφορά αίματος από δότες είναι σχεδόν αδύνατον να λειτουργήσει ένα νοσοκομείο. Στο βαθμό που τα νοσοκομεία καλύπτουν σημαντικές ανθρώπινες ανάγκες, η ελλειπής προσφορά αίματος αποτελεί ένα μέρος του *οικονομικού προβλήματος* της κοινωνίας. Σε κάποιες χώρες οι αιμοδότες αμοίβονται για το αίμα που προσφέρουν. Σε άλλες πάλι (όπως π.χ. στη Βρετανία) η αιμοδοσία είναι εθελοντική και οι δότες δεν εισπράττουν τίποτα περισσότερο από ένα φιλικό χαμόγελο και ένα φλυτζάνι τσάϊ. Θα περίμενε κανείς ότι όσο μεγαλύτερη η αμοιβή τόσο μεγαλύτερη και η προσφορά αίματος. Και όμως. Έχει παρατηρηθεί ότι στις χώρες που οι δωρητές πληρώνονται για το αίμα που δίνουν, οι ποσότητες αίματος που μαζεύονται είναι κατά πολύ μικρότερες από εκείνες που συγκεντρώνονται σε χώρες όπου το αίμα προσφέρεται εθελοντικά και χωρίς πληρωμή. Φαίνεται ότι η πληρωμή αποθαρρύνει περισσότερους δωρητές που θέλουν να προσφέρουν αίμα αφιλοκερδώς (ως πράξη που *δεν* έχει στόχο την προσωπική τους ωφέλεια) από εκείνους που προσελκύει.

Στα επόμενα κεφάλαια εξετάζουμε τις διάφορες πτυχές του *οικονομικού προβλήματος*. Εάν το χρήμα δεν είναι το Α και το Ω της οικονομικής ανάλυσης, τότε τι είναι; Πως έφτασαν οι κοινωνίες να οργανώνουν την παραγωγή και την κατανομή του εισοδήματος με τον τρόπο που παρατηρούμε καθημερινά γύρω μας; Τι σημαίνει «ανταγωνισμός» και γιατί ενθουσιάζει τους οικονομολόγους περισσότερο από την έννοια της συνεργασίας; Πως εξελίχτηκαν κάποια αγαθά (π.χ. ο χρυσός) σε χρηματικές μονάδες; Πριν όμως απαντήσουμε αυτά τα ερωτήματα θα ξεκινήσουμε από ένα βασικό ερώτημα: Τι εστί αξία; Σε τι διαφέρει η αξία ενός πράγματος από την τιμή του; (Ο Άγγλος συγγραφέας Oscar Wilde κάποτε όρισε τον κυνικό άνθρωπο ως εκείνο που ενδιαφέρεται και γνωρίζει την τιμή του κάθε τι δίχως να έχει ιδέα για την αξία του.)

Περίληψη	Ερωτήσεις
1.1 Το *οικονομικό πρόβλημα* των ελληνικών δυνάμεων στα παράλια της Τροίας – Η διαφορά μεταξύ της Αθήνας και της Σπάρτης όσον αφορά την πολιτική τους απέναντι στους συμμάχους τους.	1. Ποια τα προτερήματα και ποια τα μειονεκτήματα της στρατηγικής των Αθηναίων απέναντι στους συμμάχους τους;
1.2 Η «παραγωγή» ως η απάντηση στο *οικονομικό πρόβλημα* – Ατομική (π.χ. Robinson Crusoe) και κοινωνική παραγωγή (π.χ. η καλλιέργια της γης από τους Έλληνες εισβολείς της Τροίας) – Ο ρόλος της ανθρώπινης φαντασίας και εφευρετικότητας και η σχέση της με την παραγωγή και την τεχνολογία – Ο αντίκτυπος της τεχνολογίας στην ιστορία – Το οικολογικό πρόβλημα.	2. Εξηγήστε την αλληλοεπίδραση μεταξύ της κοινωνικής οργάνωσης της παραγωγής και της ανακάλύψης των μετάλλων (π.χ. του χαλκού, του σιδήρου, του ατσαλιού, της ατμομηχανής, του βενζινοκινητήρα, του ηλεκτρονικού υπολογιστή, των βιομηχανικών ρομπότ).
1.3 Ορισμός των επενδύσεων και του κεφαλαίου – Ο συσχετισμός της οικονομικής ανάπτυξης με το ποσοστό του εισοδήματος που επενδύεται σε κεφάλαιο – Ο κίνδυνος λανθασμένης ερμηνείας στατιστικών στοιχείων (π.χ. να παρουσιαστεί, εσφαλμένα, ένας απλός συσχετισμός μεταξύ του φαινομένου Α και του φαινομένου Β ως απόδειξη ότι το Α είναι το αίτιο και το Β το αιτιατό).	3α. Γιατί η αγορά ενός παλιού σπιτιού δεν θεωρείται στη γλώσσα της οικονομικής επιστήμης «επένδυση»; Δώστε δικά σας παραδείγματα επενδύσεων και κεφαλαίου. 3β. Δώστε ένα παράδειγμα (ανάλογο με αυτό της σχέσης ζήτησης παιχνιδιών και έλευσης των Χριστουγέννων) όπου δύο φαινόμενα ακολουθούν το ένα το άλλο χωρίς όμως αυτό που ακολουθεί να είναι αποτέλεσμα του φαινομένου που προηγείται.
1.4 Η διαφορά μεταξύ θετικών επιστημών (π.χ. φυσικο-χημείας) και κοινωνικών επιστημών (π.χ. οικονομικής) – Η αλληλεπίδραση προβλέψεων και πραγματικότητας στην οικονομική επιστήμη.	4. Γιατί λέμε ότι οι κυβερνητικές προβλέψεις για την οικονομία, εφόσον είναι αρνητικές (π.χ η κυβέρνηση προβλέπει ότι το εθνικό νόμισμα θα χάσει 40% της αξίας του) *και δημοσιοποιηθούν*, θυμίζουν περισσότερο την ιστορία του Οιδίποδα παρά τις αστρονομικές ή τις μετεωρολογικές προβλέψεις;
1.5 Παράδειγμα εμπορικών δραστηριοτήτων που δύνανται να σταθεροποιήσουν τις διακυμάνσεις των τιμών – Παράδειγμα του πως μπορεί το ίδιο οικονομικό φαινόμενο να ερμηνευτεί με δύο εντελώς διαφορετικούς τρόπους που καταλήγουν σε αντιδιαμετρικά αντίθετες οικονομικο-κοινωνικές πολιτικές.	5. Πως καταφέρνει ο έμπορος του παραδείγματός μας να σταθεροποιήσει την τιμή του σιταριού ανεξάρτητα από τις καιρικές συνθήκες (και συνεπώς ανεξάρτητα από την ποσότητα σιταριού που παράγεται χρόνο με το χρόνο);
1.6 Δύο παραδείγματα που η προσφορά χρημάτων αντί να βελτιώνει την προσφορά	6. Πιστεύετε ότι η προσφορά χρημάτων στους συγγενείς θυμάτων τροχαίων ατυχημάτων, για

επιθυμητών (για αυτόν που πληρώνει) υπηρεσιών ή αγαθών, την μειώνει.	να δεχθούν να δωρήσουν τα όργανα των νεκρών τους, θα αύξανε (ή θα μείωνε) την προσφερόμενη ποσότητα μοσχευμάτων;

Κεφάλαιο 2 - Αξίες, αγαθά και εμπορεύματα

2.1 Δύο ειδών αξίες

Είναι σούρουπο στο νησί. Καλοκαίρι. Κάθεσαι σε ένα σκαλί δίπλα σ' ένα κάτασπρο σπίτι και αγναντεύεις τον κατακόκκινο ήλιο να βυθίζεται στην θάλασσα. Εάν κάποιος εκείνη τη στιγμή σου στερούσε αυτό το θέαμα θα στεναχωριόσουν.

Το βράδυ τρωτε με την παρέα σου στο σπίτι της Κατερίνας, μιας φίλης. Η οικοδέσποινα, γνωστή χωρατατζού, αρχίζει να αραδιάζει το ένα ανέκδοτο μετά το άλλο. Δεν μπορείτε να κρατηθείτε από τα γέλια. Η Κατερίνα έχει ταλέντο. Πρέπει να γίνει κωμικός. Σκέφτεσαι ότι αν δεν βρισκόταν μαζί σας εκείνο το βράδυ το κέφι θα αργούσε να έρθει.

Το επόμενο πρωί ο θειος σου ο Καπετάν-Κώστας, που κάθε απόγευμα σας πηγαίνει με το καΐκι του για μπάνιο, σου ζητάει μια χάρη. Η άγκυρά του κόλλησε στο βυθό και δεν ξεκολλάει με τίποτα, παρόλο που τα νερά είναι ρηχά μέσα στο λιμανάκι. «Σε παρακαλώ», σου λεει, «μήπως σου είναι εύκολο να βουτήξεις και να περάσεις αυτό το σχοινί μέσα από την καδένα της άγκυρας; Θα το έκανα εγώ αλλά τα ρευματικά μου σήμερα με έχουν λιανίσει.» «Μετά χαράς» απαντάς και βουτάς στη θάλασσα όλο περηφάνια που, επί τέλους, μπορείς να κάνεις και εσύ κάτι για τον Καπετάν-Κώστα.

Ας κάνουμε ένα διάλειμμα στην αφήγηση αυτή και ας σταθούμε για μια στιγμή σε μια απλή έννοια. Αυτή του *αγαθού*. Ξεκινώντας με το λιόγερμα, το ότι εκείνη τη στιγμή είναι σημαντική για σένα, το ότι εάν στην στερούσε κάποιος θα στεναχωριόσουν, σημαίνει ότι, για σένα, έχει *αξία*. Το ίδιο ισχύει και για τα ανέκδοτα της Κατερίνας. Κι αυτά έχουν αξία από τη στιγμή που το βράδυ σου δεν θα ήταν το ίδιο ευχάριστο δίχως αυτά. Όσο για το θέλημα που σου ζήτησε ο Καπετάν-Κώστας, και αυτό έχει την αξία του, στο βαθμό που σε χαροποίησε η απόφασή του να ζητήσει μια χάρη από εσένα, και όχι από κανέναν άλλο.

Από τις τρεις αυτές περιπτώσεις το ηλιοβασίλεμα ξεχωρίζει κατ' αρχήν επειδή στην παραγωγή της «αξίας» που γεύεσαι δεν συμμετέχει κανένας άλλος θνητός. Είσαι εσύ και η φύση. Είναι όπως με τα αστέρια που μπορεί να σε μαγέψουν μια ξάστερη νυχτιά. Ή όπως μια ανάσα του βουνίσιου αέρα έχει τη δυνατότητα να σε συνεπάρει, ιδίως μετά από συνεχή παραμονή στις μολυσμένες μεγαλουπόλεις.

Τα ανέκδοτα της Κατερίνας και η χάρη του Καπετάν-Κώστα είναι κάτι το διαφορετικό. Εδώ υπεισέρχεται ο «άλλος». Ένας «άλλος» σαν και σένα, ένας άνθρωπος με προτιμήσεις, με ιδιοτροπίες, με κλίσεις, με ανάγκες, με μειονεκτήματα και χάρες. Το γέλιο που αποκόμισες από την Κατερίνα, ή η περηφάνια που σου έδωσε ο Καπετάν-Κώστας, είναι *προϊόντα* των πράξεων τους ή των λόγων τους. Έχουν *αξία* για σένα στο βαθμό που δίχως αυτά η ζωή σου θα ήταν φτωχότερη. Η διαφορά όμως από την *αξία* του ηλιοβασιλέματος είναι, όχι μόνο ότι στις δύο αυτές περιπτώσεις η *αξία* προέρχεται από κάποιον άλλο, αλλά ότι η παραγωγή της έχει *αξία* και

για εκείνους!

Σε αντίθεση με το ηλιοβασίλεμα, στις άλλες δύο περιπτώσεις η *αξία* κινείται σε δρόμους διπλής κατεύθυνσης. Τι σημαίνει αυτό; Ότι η αξία προκύπτει στο πλαίσιο των ανθρώπινων σχέσεων. Αν το δούμε απλά, το ηλιοβασίλεμα σε ευχαριστεί χωρίς να το ευχαριστείς και εσύ (μιας και το ηλιοβασίλεμα δεν υφίσταται ως οντότητα που δύναται να ευχαριστηθεί ή να στεναχωρηθεί). Ο ήλιος θα έγερνε προς τον υδάτινο ορίζοντα, θα κοκκίνιζε και θα χανόταν, ανεξάρτητα από το εάν εσένα σε ενέπνεε ή όχι. Όμως η Κατερίνα είναι σίγουρο δεν θα έλεγε τα ανέκδοτά της εάν δεν πίστευε ότι σας χαροποιούν. Το ίδιο και ο Καπετάν-Κώστας. Εάν νόμιζε ότι θα σε στεναχωρούσε ζητώντας από εσένα να βουτήξεις στη θάλασσα για να τον βοηθήσεις να ανασύρει την άγκυρα του, δεν θα στο ζήταγε.

Αγαθά, αξίες και προϊόντα: Οτιδήποτε έχει τη δυνατότητα να καλύψει κάποια ανθρώπινη ανάγκη (π.χ. ο αέρας), οτιδήποτε έχει *αξία* για κάποιον, ονομάζεται *αγαθό*. *Προϊόντα* είναι εκείνα τα αγαθά τα οποία *παράγονται* από κάποιον (π.χ. το ψωμί).

Ένα προϊόν είναι και εμπόρευμα; Βέβαια όχι. Το ανέκδοτο της Κατερίνας είναι προϊόν, στο βαθμό που χρειάστηκε την Κατερίνα, το ταλέντο της και την προσπάθεια της για να «παραχθεί». Το ίδιο ισχύει και για τη χαρά που σου έδωσε ο θειος σου ο Καπετάν-Κώστας: δίχως την απόφασή του να σκεφτεί *εσένα* ως τον αρωγό του, δεν θα ένιωθες την ευχαρίστηση που ένιωσες βοηθώντας τον. Αν και «προϊόντα», το ανέκδοτο της Κατερίνας και η παράκληση του θείου δεν είναι ούτε κατά διάνοια *εμπορεύματα*.

Ποια λοιπόν η διαφορά *προϊόντων ή αγαθών* και *εμπορευμάτων*; Εμπόριο δίχως ανταλλαγές δεν νοείται. Όμως το ότι η Ελένη ανταλλάσσει το αγαθό Α με το αγαθό Β που ανήκει στον Κώστα *δεν* αρκεί για να χαρακτηριστούν τα αγαθά Α και Β εμπορεύματα. Για να μπορεί να θεωρηθεί η ανταλλαγή μεταξύ Ελένης και Κώστα *εμπορική* (και έτσι να χαρακτηριστούν τα αγαθά Α και Β *εμπορεύματα*) πρέπει: (α) η Ελένη να θέλει να δώσει το Α στον Κώστα μόνο και μόνο επειδή προτιμά το Β του Κώστα από το δικό της Α, *και* (β) ο Κώστας να προτιμά το Α της Ελένης από το δικό του Β. Δηλαδή πρέπει οι λόγοι που τους παρακινούν στην ανταλλαγή να είναι *απρόσωποι* και να εκπορεύονται πλήρως από τα προς ανταλλαγή αγαθά Α και Β.

Για να γίνει κατανοητό αυτό χρειαζόμαστε ένα παράδειγμα μιας ανταλλαγής που δεν είναι εμπορική: Έστω ότι στη γιορτή τους οι φίλοι τους δώρισαν έναν δίσκο με το Requiem του Mozart στην Ελένη και ένα δίσκο με την Πέμπτη Συμφωνία του Beethoven στον Κώστα. Έστω ακόμα ότι ο Κώστας λατρεύει τον Mozart ενώ δεν πολυσυμπαθεί τον Beethoven. Την ίδια προτίμηση έχει και η Ελένη. Όμως ο Κώστας το τελευταίο καιρό δεν είναι πολύ καλά ψυχολογικά και, για αυτό το λόγο, η Ελένη παρόλο που προτιμά το δίσκο της από εκείνο του Κώστα, δέχθηκε να τον ανταλλάξει. Έτσι καταλήγει να πάρει εκείνη την Πέμπτη Συμφωνία του Beethoven και να δώσει το Requiem του Mozart στον Κώστα. Αυτή η «καλή πράξη» της Ελένης, αν και εμπίπτει στον ορισμό μιας ανταλλαγής, δεν αποτελεί μια εμπορική πράξη.

Τι θα έπρεπε να ισχύει για να θεωρηθεί η ανταλλαγή αυτή *εμπορική*; Θα έπρεπε να είναι

απρόσωπη – με άλλα λόγια, θα έπρεπε το κίνητρο για την ανταλλαγή να μην έχει να κάνει με το τι νομίζει η Ελένη ότι θα ευχαριστήσει τον Κώστα αλλά πως θα οφεληθεί εκείνη από το αγαθό που θα λάβει σε σχέση με τον αγαθό που θα δώσει ως αντάλλαγμα. Ένας απλός τρόπος, λοιπόν, να ορίσουμε το *εμπόρευμα*, είναι ο εξής:

Εμπορεύματα και εμπορικές συναλλαγές: Ένα αγαθό θεωρείται *εμπόρευμα* όταν ο αποκλειστικός ρόλος του είναι η ανταλλαγή του με ένα άλλο αγαθό το οποίο, και αυτό, είναι εμπόρευμα. Μια ανταλλαγή θεωρείται *εμπορική* μόνο όταν τα ανταλλασσόμενα ήδη είναι εμπορεύματα.

Ας επιστρέψουμε για λίγο στη φίλη σου την Κατερίνα και τα ανέκδοτά της: Μπορεί να ισχυριστεί κανείς ότι η σκηνή γύρω από το τραπέζι ήταν μια μορφή εμπορικής ανταλλαγής μεταξύ της Κατερίνας και των φίλων της; Κάποιος ιδιαίτερα κυνικός παρατηρητής θα μπορούσε να πει ότι η Κατερίνα «παρήγε» τα ανέκδοτά της για να τα ανταλλάξει με ένα άλλο «προϊόν»: τη χαρά που θα νιώσει από το δικό σας γέλιο, το γέλιο των φίλων της!

Πιθανόν. Όμως το γέλιο σας δεν το «παράγετε» για να ανταμείψετε την Κατερίνα. Αν το κάνατε για αυτό το λόγο θα επρόκειτο για πολύ ρηχό και ψεύτικο γέλιο το οποίο θα σήμαινε ότι το ανέκδοτο της Κατερίνας δεν είχε καμία απολύτως αξία για σας. Συνεπώς το γέλιο σας δεν θα μπορούσε ποτέ να είναι εμπόρευμα (δηλαδή ένα προϊόν το οποίο το παράγετε για να το ανταλλάξετε με κάτι άλλο). Είτε γελάτε αυθόρμητα είτε όχι. Άρα ούτε το ανέκδοτο της Κατερίνας θα μπορούσε ποτέ να είναι *εμπόρευμα* σύμφωνα με τον παραπάνω ορισμό του εμπορεύματος και των εμπορικών συναλλαγών.

Θα μπορούσε η Κατερίνα να μετατρέψει τα ανέκδοτά της σε *εμπόρευμα*; Και βέβαια. Αυτό ακριβώς θα έκανε σε περίπτωση που γινόταν επαγγελματίας κωμικός. Τι είναι όμως το *εμπόρευμα* που θα της προσέφεραν οι θεατές ως αντάλλαγμα του γέλιου που θα έκαναν; Η απάντηση είναι: Τα *εμπορεύματα* που θα μπορεί να αγοράσει η Κατερίνα με τα χρήματα που καταβάλει το κοινό της στην είσοδο αγοράζοντας εισιτήρια για να την ακούσει. Από τη μια μεριά η κωμικός «παράγει» ανέκδοτα, ή αν θέλετε γέλια, με σκοπό να τα ανταλλάξει με άλλα *αγαθά* που κάποιοι άλλοι έχουν παράγει (π.χ. ο φούρναρης) για να τα ανταλλάξουν, με τη σειρά τους, με άλλα *αγαθά* που έχουν ανάγκη. Το κοινό της, από την άλλη μεριά, καταβάλει το αντίτιμο του εισιτηρίου επειδή το γέλιο που «αγοράζει» έχει μεγαλύτερη αξία εκείνη τη στιγμή από οποιοδήποτε άλλο εμπόρευμα το οποίο θα μπορούσε να αγοράσει με τα ίδια χρήματα.

Δύο ειδών εμπορεύματα: (1) Ένα *προϊόν* το οποίο παρήχθη *αποκλειστικά* για να πουληθεί ή για να ανταλλαγεί με κάποιο άλλο εμπόρευμα (π.χ. τα σιτηρά που παράγουν οι αγρότες ή τα παγωτά που παράγει κάποια γνωστή εταιρεία). (2) Ένα αγαθό το οποίο δεν παρήχθη με σκοπό την ανταλλαγή του αλλά που, σήμερα πλέον, έχει αποκτήσει την μορφή εμπορεύματος (π.χ. ένας πίνακας του Van Gogh τον οποίο ο ζωγράφος τον προόριζε, όχι προς πώληση, αλλά για να διακοσμίσει το σπίτι του).

Όμως η Κατερίνα δεν θέλει να γίνει επαγγελματίας κωμικός. Σημαίνει αυτό ότι τα ανέκδοτα της

είναι υποδεέστερα από αυτά ενός επαγγελματία; Όχι αναγκαστικά. Μπορεί να είναι καταπληκτικά αλλά η Κατερίνα να προτιμά να γίνει μουσικός και να συνεχίζει να λεει ανέκδοτα μόνο στα πάρτι των φίλων της όταν και εφόσον της έρθει το κέφι. Με άλλα λόγια, προτιμάει το «προϊόν» αυτό, που έχει το χάρισμα να το «παράγει» σαν ασταμάτητος χείμαρρος, να το διαθέτει δωρεάν στους φίλους της (αντί να το παράγει με στόχο την ανταλλαγή του με κάποιο άλλο εμπόρευμα). Η αξία τους για εκείνη έγκειται αποκλειστικά στη χαρά που δίνει στους φίλους της, αλλά και που ταυτόχρονα παίρνει από αυτούς, *αυθόρμητα*.

Έστω ότι το χιούμορ της Κατερίνας είναι λίγο περίεργο. Οι φίλοι της την βρίσκετε ιδιαίτερα αστεία. Οι υπόλοιποι όμως, όποτε έχει προσπαθήσει να κάνει άτομα εκτός της παρέας σας να γελάσουν, δεν ενθουσιάζονται. Ίσως επειδή τα ανέκδοτα της βασίζονται σε γεγονότα που έχετε βιώσει όλοι μαζί για σειρά ετών, είναι δύσκολο για τους εκτός παρέας να διακρίνουν αυτό που σας κάνει εσάς να ξεκαρδίζεστε στα γέλια. Εάν είναι έτσι τα πράγματα, η Κατερίνα δεν θα τα κατάφερνε ως επαγγελματίας κωμικός. Τι σημαίνει αυτό για την αξία των ανέκδοτων που σας λεει;

Σημαίνει ότι ενώ η αξία τους παραμένει σταθερή (και υψηλή) για τα μέλη της παρέας σας, δεν είναι τέτοια που να μπορεί να τα μετατρέψει σε *εμπορεύματα* (μιας και δεν θα βρει αρκετούς «αγοραστές»). Για αυτό το λόγο οι πρώτοι οικονομολόγοι εισήγαγαν ένα καινούργιο όρο: *ανταλλακτική αξία*. Εν συντομία, σε αυτή τη περίπτωση, τα ανέκδοτα της Κατερίνας, παρ' όλο που έχουν αξία για εσάς τους φίλους της, δεν έχουν καμία ανταλλακτική αξία από τη στιγμή που, ως εμπόρευμα, δεν αξίζουν τίποτα.

Δύο διαφορετικές «αξίες»

Χρηστική αξία: Η αξία που έχει το αγαθό *για τον χρήστη (ή για τον αποδέκτη του αγαθού).*
Ανταλλακτική αξία: Η αξία που έχει ένα αγαθό *ως εμπόρευμα* – δηλαδή η αξία των άλλων εμπορευμάτων με τα οποία μπορεί να ανταλλαχθεί στο πλαίσιο μιας εμπορικής συναλλαγής.

Πάρτε για παράδειγμα, άλλη μια φορά, το ηλιοβασίλεμα με το οποίο ξεκίνησε το κεφάλαιο τούτο. Ανταλλακτική αξία δεν έχει. Το ίδιο ισχύει και για τον καθαρό αέρα της εξοχής. Μπορεί εσένα να σου βελτιώνει τη διάθεση, το κέφι, να σε γεμίζει με αισιοδοξία, όμως η ανταλλακτική του αξία είναι μηδαμινή. Βέβαια θα μπορούσες να εμφιαλώσεις λίγο από αυτόν τον αέρα και να προσπαθήσεις να τον πουλήσεις στους κατοίκους των μεγαλουπόλεων. Προς το παρόν το εγχείρημα σου μάλλον θα αποτύχει (αν και σε περίπτωση που η ατμοσφαιρική μόλυνση των μεγαλουπόλεων χειροτερεύσει κι άλλο μπορεί η ιδέα αυτή να αποδειχτεί κερδοφόρα).

Βλέπουμε λοιπόν ότι η ανταλλακτική αξία ενός αγαθού *δεν* συμβαδίζει αναγκαστικά με την αξία που έχει για μας. Για να ξεχωρίζουν οι οικονομολόγοι την ανταλλακτική αξία ενός αγαθού από την αξία που έχει για τον «χρήστη» του αγαθού, ονόμασαν την τελευταία *χρηστική αξία*. Παρατήρησε πως η *χρηστική αξία* είναι σαφώς πιο υποκειμενική από την *ανταλλακτική αξία*. Ένα παράδειγμα από αυτά που έχουμε ήδη μελετήσει θα σε πείσει:

Το ηλιοβασίλεμα, το οποίο τόσο σε γέμισε με αγαλλίαση εκείνη την καλοκαιρινή βραδυά, είχε (εξ ορισμού) μεγάλη χρηστική αξία *για σένα* (κι ας ήταν ανύπαρκτη η ανταλλακτική του αξία, από τη στιγμή που δεν μπορούσες να «πουλήσεις» τη μοναδική εκείνη εμπειρία σε κάποιον άλλο). Ας πάρουμε τώρα τη φίλη σου την Κατερίνα η οποία, περίεργη όπως είναι, τα σιχαίνεται τα ηλιοβασιλέματα. Προτιμά, λεει, την ανατολή του ηλίου και δεν αντέχει την κακογουστιά του ηλιοβασιλέματος. Με άλλα λόγια η χρηστική αξία του ηλιοβασιλέματος για την Κατερίνα είτε είναι μηδενική είτε (ακόμη χειρότερα) είναι αρνητική (στο βαθμό που την ενοχλεί να το αντικρύζει). Συνεπώς το μέγεθος της χρηστικής αξίας τόσο του ηλιοβασιλέματος όσο και οποιοδήποτε άλλου «αγαθού» είναι καθαρά υποκειμενικό ζήτημα.

Αντίθετα με την χρηστική αξία, *η ανταλλακτική είναι λιγότερο υποκειμενική*. Ας πάρουμε έναν πίνακα ζωγραφικής και ας υποθέσουμε ότι εσένα δεν σου αρέσει καθόλου. Όμως ο συγκεκριμένος ζωγράφος είναι της μόδας και τα έργα του μοσχοπουλιούνται στην αγορά. Η ανταλλακτική αξία του πίνακα αυτού είναι, άρα, υψηλή και ισχύει όχι μόνο για αυτούς που τους αρέσει ο εν λόγω πίνακας αλλά και για εσένα (παρόλο που δεν σου αρέσει καθόλου). Τι σημαίνει αυτό; Σημαίνει ότι μπορεί κάλλιστα να θέλεις κι εσύ να τον αγοράσεις εάν σου προσφερθεί σε καλή τιμή, όχι γιατί σου αρέσει, αλλά λόγω της ανταλλακτικής του αξίας (δηλαδή γιατί ελπίζεις να τον πουλήσεις κάποτε ακριβότερα).

Η (σχετική) αντικειμενικότητα των ανταλλακτικών αξιών

Η *ανταλλακτική αξία* ενός αγαθού είναι λιγότερο υποκειμενική από τη *χρηστική* γιατί **δεν** εξαρτάται, όπως η *χρηστική*, μονάχα από το πως την αξιολογεί ο χρήστης του, αλλά εξαρτάται από τα εμπορεύματα που είναι διατεθειμένος να δώσει ως αντάλλαγμα για να το αποκτήσει ο οποιοσδήποτε άλλος (δηλαδή εξαρτάται από την αξιολόγηση των υπόλοιπων μελών μιας κοινωνίας). Στο βαθμό που η αξιολόγηση των πολλών είναι πιο αντικειμενική από την αξιολόγηση του ενός, οι *ανταλλακτικές* είναι πιο «αντικειμενικές» από τις *χρηστικές* αξίες.

Ένα άλλο παράδειγμα διαφοράς μεταξύ ανταλλακτικής και χρηστικής αξίας είναι αυτό του αέρα και του χαβιαριού που ακολουθεί.

Ο αέρας και το χαβιάρι: Υπάρχει πιο σημαντικό πράγμα για τον άνθρωπο από τον αέρα; Όχι βέβαια. Δίχως οξυγόνο μέσα σε μερικά λεπτά θα πεθαίναμε. (Προφανώς η χρηστική αξία του αέρα που εισπνέουμε είναι τεράστια για τον καθένα μας.) Χωρίς χαβιάρι, αντίθετα, θα ζούσαμε μια χαρά (όπερ μεθερμηνευόμενο, η χρηστική αξία του χαβιαριού είναι πολύ χαμηλότερη από εκείνη του αέρα). Κι όμως. Το χαβιάρι πουλιέται ακριβά (έχει υψηλότατη ανταλλακτική αξία) ενώ ο αέρας είναι τζάμπα (έχει μηδενική ανταλλακτική αξία).

Ας επιστρέψουμε άλλη μια φορά στο νησί και στον θείο σου τον Μπάρμπα-Κώστα. Όταν σου ζήτησε να βουτήξεις στη θάλασσα, το έκανες με ενθουσιασμό. Και εσύ το χάρηκες που σκέφτηκε να διαλέξει εσένα για να ζητήσει αυτή τη χάρη, αλλά και εκείνος χάρηκε που χάρηκες, αλλά και ωφελήθηκε άμεσα μιας και με το μακροβούτι σου σώθηκε η άγκυρα του. Τι παρατηρούμε εδώ; *Αμοιβαιότητα και αλληλεπίδραση*. Ο θείος σου κι εσύ επιδράσατε θετικά ο

ένας στον άλλο, κάτι που είχε αξία και για τους δύο. Όμως αυτού του είδους η αξία (ακριβώς όπως στην περίπτωση με τα ανέκδοτα της Κατερίνας) δεν έχει σχέση με αυτό που οι οικονομολόγοι αποκαλούν ανταλλακτική αξία (την αξία δηλαδή που έχει κάτι ως εμπόρευμα). Ο λόγος είναι ότι το θέλημα που έκανες για χάρη του θείου σου δεν ήταν κάτι το οποίο το έκανες με σκοπό να το ανταλλάξεις με κάποιο άλλο εμπόρευμα. Είτε το έκανες δίχως να σκεφτείς το γιατί, είτε για το ανταλλάξεις με την αγάπη ή την εύνοια του θείου – δηλαδή με κάτι που όχι μόνο είναι άϋλο αλλά και που δεν μπορεί να είναι εμπορεύσιμο.

Φαντάσου πόσο διαφορετικά θα ήταν τα πράγματα εάν, για να βουτήξεις στο νερό, ο θείος σου σου πρόσφερε χρήματα. Είναι πολύ πιθανόν να μην χαιρόσουν το ίδιο τη στιγμή εκείνη. Γιατί; Γιατί αυτό που σε χαροποίησε ήταν το ότι ο θείος σου σκέφτηκε ότι εσύ θα βούταγες με χαρά για να τον βοηθήσεις. Ότι η παράκλησή του ήταν ένδειξη της πεποίθησής του ότι τον νοιάζεσαι και, συνεπώς, το ότι απεύθυνε την παράκληση *σε εσένα* σημαίνει ότι του αρέσει ότι τον νοιάζεσαι και θέλει να καλλιεργήσει μια σχέση στοργής ανάμεσα σας. Για αυτό το λόγο άδραξες την ευκαιρία βουτώντας στο νερό με ενθουσιασμό.

Αντίθετα, εάν σου προσέφερε χρήματα ίσως αυτό να σήμαινε ότι δεν πίστευε ότι τον νοιαζόσουν αρκετά. Πιθανόν να νόμιζε πως θα έπρεπε να σου προσφέρει κάτι με *ανταλλακτική αξία* (π.χ. χρήματα) για να σε δελεάσει ώστε να του ανασύρεις την άγκυρα. Προσφέροντας σου λοιπόν χρήματα (ανταλλακτική αξία) θα σου είχε στερήσει τη δυνατότητα να του εκφράσεις (με το μακροβούτι σου) τα συναισθήματά σου για εκείνον. Εφόσον αυτή η δυνατότητα έχει για σένα μεγάλη (χρηστική) αξία, πιθανότατα μεγαλύτερη από την ανταλλακτική αξία των χρημάτων που μπορούσε να σου έχει προσφέρει, σε τελική ανάλυση χαίρεσαι που *δεν* σου προσέφερε χρήματα. Με άλλα λόγια, πολλές φορές οι χρηστικές αξίες κάποιων αγαθών μειώνονται *επειδή* αυξάνονται οι ανταλλακτικές τους αξίες!

2.2 Ανταλλαγή και εμπόριο

Ήδη έχουμε δει τις διαφορές μεταξύ απλών ανταλλαγών (π.χ. μεταξύ φίλων) και εμπορικών συναλλαγών. Σε αυτό το τμήμα θα εμβαθύνουμε περισσότερο προσπαθώντας να οριοθετήσουμε όσο καλύτερα γίνεται τον τομέα των ανθρώπινων σχέσεων που εμπίπτουν στην καθαρή οικονομική ανάλυση. Ας ξεκινήσουμε με ένα απλό ερώτημα: Γιατί δίνουμε δώρα σε κάποιον που γιορτάζει; Γιατί πηγαίνουμε δώρα σε κάποιον που παντρεύεται; Γιατί ανταλλάσσουμε δώρα μεταξύ μας την Πρωτοχρονιά;

Τα δώρα αποτελούν ένα από τα αρχαιότερα μέσα σύσφιξης των ανθρώπινων σχέσεων. Μέσω των δώρων οι άνθρωποι κατάφερναν να συνάπτουν συμμαχίες, κατέληγαν σε συμφωνίες, δημιουργούσαν τα πρώτα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης κλπ. Για παράδειγμα, όταν τα μήλα ενός αγρότη ωρίμαζαν πριν από του γείτονα, έπαιρνε ένα καλάθι φρεσκοκομμένα μήλα και του τα πήγαινε πεσκέσι. Ο γείτονας ανταπέδιδε το δώρο αυτό όταν ωρίμαζαν τα δικά του πορτοκάλια. Με αυτό τον τρόπο και οι δυο γείτονες είχαν στην διάθεση τους μήλα και πορτοκάλια για μεγαλύτερα χρονικά διαστήματα κάθε χρόνο.

Σήμερα τα δώρα που ανταλλάσσουμε έχουν βασικά συμβολική αξία. Συνήθως σε χαροποιεί το ότι οι φίλοι σου σε σκέφτηκαν πολύ περισσότερο απ' ότι σε χαροποιεί η αξία (χρηστική ή ανταλλακτική) του δώρου που πήρες. Η ιδέα ότι οι φίλοι σου έκατσαν και σκέφτηκαν προσεκτικά τι να σου πάρουν, τι είναι αυτό που θα σε ικανοποιήσει (δηλαδή, τι έχει μεγάλη χρηστική αξία για σένα), είναι από μόνο του μια σημαντική πηγή χαράς (και, συνεπώς, χρηστικής αξίας). Εάν δεν ήταν έτσι τότε θα ήταν πολύ προτιμότερο να δίναμε, αντί για δώρα, χρήματα των οποία η ανταλλακτική αξία είναι αναμφισβήτητη. (Για σκεφτείτε πόσες φορές σας κάνανε κάποιο δώρο που ούτε ζωγραφιστό δεν θέλατε να το δείτε!)

Τα δώρα δεν είναι όμως μόνο πηγή αγαλλίασης και δείγμα ζεστών ανθρώπινων σχέσεων. Συχνά αποτελούσαν (και αποτελούν) μέσο εξαναγκασμού, επιβολής, εξουσιασμού αλλά και εξαπάτησης. (Μην ξεχνάμε άλλωστε τον Δούρειο Ίππο). Το πιο απλό παράδειγμα είναι όταν σε έχουν προσκαλέσει σε ένα πάρτι, ή γάμο, όπου δεν έχεις καμία όρεξη να παρευρεθείς αλλά νιώθεις την υποχρέωση να πας και να μην πας με άδεια χέρια. Ένα πιο σύνθετο (και ενδιαφέρον) παράδειγμα είναι η ανταλλαγή δώρων μεταξύ του φεουδάρχη, ή του Σουλτάνου, και των υποτακτικών του. Σε αυτή την περίπτωση οι κανόνες του παιχνιδιού ήταν πολύ συγκεκριμένοι. Υπήρχαν κάποια αγαθά τα οποία θεωρούνταν άξια να δωρηθούν στον «αφέντη» και κάποια άλλα που όποιος τα δώρίζε έπεφτε αμέσως σε δυσμένεια. Ταυτόχρονα ο «αφέντης» έκανε συχνά δώρα στους ανώτερους από τους υποτακτικούς του αλλά με τέτοιο τρόπο που (α) να του είναι συνεχώς υποχρεωμένοι, και (β) να ενισχύεται η ιεραρχία (π.χ. η ανταλλακτική αξία του δώρου να είναι αντίστοιχη με την θέση του αξιωματούχου που λαμβάνει το δώρο από τον «αφέντη»).

Τα δώρα λοιπόν, αν και λειτουργούν στο επίπεδο της αμοιβαιότητας και της ανταλλαγής, δεν αποτελούν παράδειγμα εμπορίου. Θυμήσου την φίλη μας την Κατερίνα από το προηγούμενο μέρος. Σας έλεγε ανέκδοτα και σας έκανε να γελάτε. Ταυτόχρονα έπαιρνε από εσάς την ικανοποίηση ότι εκτιμούσατε το χιούμορ της. Κατά κάποιο τρόπο επρόκειτο για μια ανταλλαγή. Το ίδιο συνέβη και μεταξύ εσένα και του θείου σου: κάνατε ο ένας τον άλλο να νιώθει καλύτερα. Σε καμία όμως περίπτωση δεν μπορούμε να χαρακτηρίσουμε αυτές τις ανταλλαγές ως εμπόριο. Γιατί όχι; Τι διαφορά έχει το εμπόριο από αυτές τις ανταλλαγές;

Οπως είδαμε και στο προηγούμενο τμήμα (βλέπε τον ορισμό του εμπορεύματος) η βασική διαφορά είναι ότι για έναν έμπορο η αξία αυτού που προσφέρει σε έναν αγοραστή αρχίζει και τελειώνει με την ανταλλακτική αξία που θα λάβει ως αντάλλαγμα. Για παράδειγμα, ένας κουλουρτζής δεν ενδιαφέρεται για τίποτα άλλο τη στιγμή που σου πουλάει ένα κουλούρι παρά μόνο για την ανταλλακτική αξία αυτού που θα του δώσεις εσύ (π.χ. ένα κατοστάρικο). Εάν εσύ του προσφέρεις ένα κάλπικο κατοστάρικο (δηλαδή ένα νόμισμα δίχως ανταλλακτική αξία) τότε δεν πρόκειται να σου δώσει το κουλούρι.

Αντίθετα η φίλη σου η Κατερίνα δεν ενδιαφέρεται για την ανταλλακτική αξία που θα της προσφέρεις ως αντάλλαγμα για τα ανέκδοτα που θα σου πει. Το μόνο που τη νοιάζει είναι να περνάς καλά και ίσως η σκέψη ότι μόνο εκείνη μπορεί να σε κάνει να γελάς τόσο πολύ. Η (χρηστική) αξία που έχουν τα ανέκδοτά της *για σένα* είναι αρκετή *για εκείνη*. Με άλλα λόγια, η (χρηστική) αξία που «εισπράττεις» εσύ από τα ανέκδοτα της Κατερίνας δημιουργεί (χρηστική)

αξία για την Κατερίνα. Αυτή η «συμβίωση» χρηστικών αξιών των δύο μερών σημαίνει ότι η φιλία σας *δεν* μπορεί να χαρακτηριστεί εμπορική συναλλαγή παρόλο που και οι δύο «κερδίζετε» από αυτή.

Ανταλλαγή και εμπόριο: Μια ανταλλαγή θεωρείται εμπορικής φύσης *μόνο* όταν τα συναλλασσόμενα μέρη ενδιαφέρονται *αποκλειστικά* για την αξία (χρηστική ή ανταλλακτική) των αγαθών που θα λάβουν σε σχέση με την αξία των αγαθών που θα δώσουν. Π.χ. ο κουλουρτζής ενδιαφέρεται για την ανταλλακτική αξία του κατοστάρικου που εισπράττει από εσένα και εσύ ενδιαφέρεσαι για την χρηστική αξία του κουλουριού που αγοράζεις. Αντίθετα, η φίλη σου που σας λεει ανέκδοτα ενδιαφέρεται για το εάν θα γελάσετε πραγματικά (δηλαδή για την *δική σας* χρηστική αξία των ανέκδοτων που σας λεει).

Πολλά αγαθά παράγονται χωρίς να είναι εμπορεύματα. Τα ανέκδοτα της Κατερίνας είναι ένα απλό παράδειγμα. Όταν οι γονείς σου σου ζητούν να βγάλεις τα σκουπίδια έξω ή να ποτίσεις τα λουλούδια, σου ζητούν να παράγεις ένα αγαθό (τον άδειο σκουπιδοτενεκέ ή τα ποτισμένα λουλούδια). Όταν η γιαγιά σου ζύμωνε ψωμί για να το φάτε την Κυριακή το μεσημέρι (αντί να αγοράζετε από το φούρνο), γινόταν και εκείνη παραγωγός. Όμως αυτά τα αγαθά, από τη στιγμή που δεν παρήχθησαν με σκοπό την ανταλλαγή τους με κάποιο άλλο εμπόρευμα στο πλαίσιο μιας εμπορικής συναλλαγής, δεν είναι εμπορεύματα. Δεν δημιουργήθηκαν λόγω της ανταλλακτικής τους αξίας αλλά αποκλειστικά λόγω της χρηστικής τους αξίας.

Κάποτε τα περισσότερα αγαθά παράγονταν έτσι – έξω από το κύκλωμα των εμπορικών ανταλλαγών. Μια αγροτική οικογένεια παρήγε το ψωμί της, το τυρί της, τα γλυκά της, το κρέας της, τα ρούχα της κλπ. Στις καλές χρονιές, όταν η σοδειά ήταν καλή και περίσσευε, τότε ανταλλάσσανε το περίσσευμα (π.χ. ντομάτες ή στάρι που δεν το χρειάζονταν) με προϊόντα άλλων παραγωγών τα οποία δεν μπορούσαν να τα παράγουν από μόνοι τους (δρεπάνια, βερίκοκα κοκ). Στις περιόδους των «ισχνών αγελάδων», τότε που έσφιγγαν το ζωνάρι και υπέφεραν από τις στερήσεις, δεν εισερχόντουσαν διόλου στον τομέα των εμπορικών ανταλλαγών (μιας και δεν είχαν πλεόνασμα για να μπορέσουν να το ανταλλάξουν με άλλα προϊόντα).

Τα τελευταία 200 με 250 χρόνια, οι κοινωνίες έχουν περάσει σε ένα διαφορετικό στάδιο. Όλο και περισσότερα από τα αγαθά τα οποία ποθούμε έχουν μετατραπεί σε εμπορεύματα και όλο και μικρότερο ποσοστό των παραγωγικών προσπαθειών μας έχουν στόχο την παραγωγή αγαθών για αυτό-κατανάλωση (ή για την χρηστική τους αξία). Εάν ρίξεις μια ματιά στα ντουλάπια της κουζίνας σας θα αντικρίσεις μια πληθώρα προϊόντων που παράγονται λόγω της ανταλλακτικής τους αξίας και τα οποία σε καμία περίπτωση δεν θα μπορούσατε να είχατε παράγει ως οικογένεια. Αυτή η εμπορευματοποίηση δεν σταματά στην κουζίνα σας.

Κάποτε οι αγρότες παρήγαν τις δικές τους πρώτες ύλες (π.χ. ζωοτροφές, καύσιμα, σπόρους). Σήμερα αγοράζουν τις περισσότερες πρώτες ύλες από μεγάλες εταιρείες που έχουν την τεχνολογική δυνατότητα να παράγουν ζωοτροφές που παχαίνουν τις αγελάδες πιο γρήγορα και οικονομικά, καύσιμα τα οποία μπορούν και κινούν τα τρακτέρ νέας τεχνολογίας και σπόρους που έχουν μεταλλαχθεί βιολογικά έτσι ώστε οι σοδειές να είναι πιο ανθεκτικές στον καύσωνα

και στην παγωνιά. Με τη σειρά τους οι εταιρείες προσπαθούν να κατοχυρώσουν τα οφέλη τους από την έρευνα σε καλύτερες πρώτες ύλες. Πώς; Κατοχυρώνοντας νομικά τα ιδιοκτησιακά τους δικαιώματα πάνω στα γονίδια και στους νέους σπόρους που ανακαλύπτουν.

Έτσι λίγο-λίγο η εμπορευματοποίηση φτάνει και στον μικρόκοσμο, με εταιρείες να αγοράζουν και να πουλάνε μεταξύ τους τον χημικό τύπο μιας νέας μορφής σιταριού ή ακόμα και μιας νέας μορφής προβάτων. Γιατί το κάνουν; Μήπως γιατί ενδιαφέρονται για την χρηστική αξία που έχουν αυτά τα προϊόντα για τους αγρότες; Όχι βέβαια. Ενδιαφέρονται αποκλειστικά για την ανταλλακτική αξία των τύπων αυτών και για τα χρηματικά οφέλη που θα προκύψουν από αυτή.

Το επόμενο κεφάλαιο αναφέρεται στη μετάβαση από κοινωνίες όπου η χρηστική αξία των αγαθών δέσποζε τον άνθρωπο σε κοινωνίες της αγοράς όπου οι αξίες τείνουν να αντικατοπτρίζουν την ανταλλακτική αξία των αγαθών.

Περίληψη	**Ερωτήσεις**
2.1 Αγαθά – Προϊόντα – Εμπορεύματα – Χρηστική και ανταλλακτική αξία.	1. Εξηγείστε γιατί τα ανέκδοτα της Κατερίνας δεν είναι εμπορεύματα. 2. Εάν κάποιος σας πει ότι η σαμπάνια έχει μεγαλύτερη αξία από το νερό (μιας και κοστίζει πολύ περισσότερο) τι θα απαντούσατε;
2.2 Ανταλλαγή δώρων – Τα δώρα ως μέσο άσκησης εξουσίας – Εμπορικές ανταλλαγές και οι διαφορές τους από μη εμπορικές ανταλλαγές – Η σταδιακή εμπορευματοποίηση αγαθών, προϊόντων και ακόμα της ίδιας της ζωής.	3. Ποιά η διαφορά της ανταλλαγής δώρων που παρατηρείται την Πρωτοχρονιά από τις εμπορικές ανταλλαγές;

Κεφάλαιο 3 - Αγορά και κοινωνία

3.1 Ένας κόσμος έξω από τη λογική των αγορών

Εάν πάμε πολλά χρόνια πίσω θα δούμε ότι πολλά από τα αγαθά τα οποία ονειρεύονταν οι άνθρωποι δεν ήταν εμπορεύματα. Στον Όμηρο, για παράδειγμα, οι πρωταγωνιστές του Τρωικού πολέμου μοχθούσαν, τσακώνονταν, έδιναν μέχρι και τη ζωή τους για να αποκτήσουν αγαθά όπως δόξα, λάφυρα, αίγλη, την εύνοια του Αγαμέμνονα κοκ. Όμως τίποτα απ' όλα αυτά που ποθούσαν δεν ήταν εμπορεύσιμο. Ούτε καν τα τρόφιμα τα οποία παρήγαν στα παράλια της Τροίας, όπως μας πληροφόρησε ο Θουκυδίδης (βλέπε την πρώτη σελίδα του Κεφαλαίου 1), τα οποία τα μοίραζαν ισομερώς μεταξύ τους.

Ο Αχιλλέας, μας λεει ο Όμηρος, ενοχλημένος από την απόφαση του Αγαμέμνονα να του αφαιρέσει λάφυρα τα οποία εκείνος ένιωθε ότι τα είχε κερδίσει με το σπαθί του, απείχε για πολύ καιρό από τις μάχες του Τρωικού πολέμου. Παρόλο που ο Αγαμέμνονας ήξερε καλά ότι είχε απελπιστικά ανάγκη τη βοήθεια του Αχιλλέα, ούτε που το σκέφτηκε να προσφέρει στον Αχιλλέα μια συμβιβαστική λύση, π.χ. ένα χρηματικό ποσό ως αποζημίωση για τα λάφυρα που του απέσπασε με το «έτσι θέλω». Και να το είχε προτείνει, αναμφίβολα ο Αχιλλέας θα προσεβάλετο ακόμη περισσότερο.

Δεν ήταν μόνο οι αρχαίοι Έλληνες ποιητές που ταύτιζαν τα πραγματικά αγαθά με τα μη-εμπορεύσιμα αγαθά. Ο Οβίδιος, ένας Ρωμαίος ποιητής που προσπάθησε να γίνει ο συνεχιστής του Ομήρου, αφηγείται τη σύγκρουση μεταξύ του Αίαντα και του Οδυσσέα για το ποιος θα πάρει τα όπλα του νεκρού, πλέον, Αχιλλέα - όπλα αριστουργηματικά που είχαν κατασκευαστεί από το χέρι του Ήφαιστου κατά παραγγελία της μητέρας του Αχιλλέα. Κατά τον Οβίδιο, οι Έλληνες στρατηγοί αποφάσισαν να ακούσουν τα επιχειρήματα και των δύο πριν αποφασίσουν ποιος αξίζει να φέρει τα άρματα του νεκρού ημίθεου. Τελικά τα επιχειρήματα του πολυμήχανου αρχιτέκτονα του Δούρειου Ίππου επικράτησαν έναντι εκείνων του ατρόμητου πολεμιστή. Αυτό που έχει ενδιαφέρον από τη δική μας σκοπιά είναι ότι κανείς δεν σκέφτηκε κάτι αντίστοιχο με αυτό που θα γινόταν σήμερα: μια δημοπρασία από την οποία εκείνος που θα πλήρωνε τα περισσότερα θα έφευγε καμαρωτός με τα όπλα του Αχιλλέα.

Γιατί δεν σκέφτηκαν να τα δημοπρατήσουν; Μα γιατί τα όπλα αυτά δεν ενδιέφεραν τον Αίαντα ή τον Οδυσσέα, ή κάποιον άλλο από τους Έλληνες στρατηγούς, ούτε για την ανταλλακτική τους αξία (δηλαδή ώστε να τα μοσχοπουλήσουν αργότερα) ούτε για την απλή χρηστική τους αξία (δηλαδή για να τα χρησιμοποιούν στις μάχες)! Η τεράστια αξία για αυτόν που θα τα έπαιρνε ήταν καθαρά συμβολική. Θα συμβόλιζε, μέχρι τα βαθειά του γεράματα, το ότι οι υπόλοιποι Έλληνες τον θεώρησαν *άξιο* να τα κληρονομήσει. Συνεπώς η αξία τους είχε μια κοινωνική διάσταση η οποία αναδεικνύει μια νέα και ενδιαφέρουσα μορφή χρηστικής αξίας: την αξία που, ναι μεν εκπορεύεται από την κατοχή και χρήση (και όχι από τα εμπορεύματα τα οποία θα μπορούσε ο κάτοχός τους να προμηθευτεί εάν πούλαγε τα όπλα), αλλά που εξαρτάται άμεσα από

το τι *συμβολίζει* η κατοχή και η χρήση για τον κάτοχο όσον αφορά την κοινωνική του θέση, αναγνώριση και καταξίωση.

Ελπίζουμε να συμφωνείς ότι όποιος από τους συντρόφους του Αχιλλέα τολμούσε να προσφέρει χρήματα για τα όπλα, θα γινόταν ο περίγελως των υπολοίπων. Γιατί; Ο λόγος είναι ότι οι συμβολικές-χρηστικές αξίες εξευτελίζονται εάν προσπαθήσει κάποιος να τις μετατρέψει, με το ζόρι, σε χρηματικές ή ανταλλακτικές αξίες (δηλαδή σε τιμές αγοράς). Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι, για παράδειγμα, πρωταθλήματα και Ολυμπιακά μετάλλια έχουν «αγοραστεί». Είτε με χρήματα που πληρώθηκαν σε κάποιο διατητή, είτε με αναβολικά φάρμακα που έδωσαν σε κάποιον υποδεέστερο αθλητή το προβάδισμα, *κάποια* κύπελα που βρίσκονται σε *κάποια* σπίτια συμβολίζουν όχι την επιτυχία αλλά την διαφθορά των ιδιοκτητών τους. Πιστεύετε ότι δεν τους ενοχλεί το ότι *ξέρουν* πως δεν τα κέρδισαν με το «σπαθί» τους (κι ας μην γνωρίζει κανείς άλλος την παγαποντιά τους); Δεν τους θυμίζουν κάθε φορά που τα κοιτάνε αυτό το οποίο *ποτέ* δεν κέρδισαν με την *αξία τους*;

Ας αναλογιστούμε τη στιγμή που ο Ολυμπιονίκης ακούει τον εθνικό ύμνο και βλέπει το χρυσό μετάλλιο να κρέμεται από το λαιμό του. Το κοινό φωνάζει «Άξιος, Άξιος». Αργότερα δηλώνει την ευγνωμοσύνη του για τις *τιμές* που του γίνονται. Έτσι και με τα όπλα του Αχιλλέα: Ο κληρονόμος του μεθάει με την *τιμή* που του γίνεται από τους συμπολεμιστές τους – μια *τιμή* εντελώς διαφορετική ως έννοια από εκείνη της τιμής της οδοντόπαστας ή της τιμής ενός αυτοκινήτου. Ποια η διαφορά των δύο αυτών τιμών; Από τη μια η τιμή της οδοντόπαστας προκύπτει από τις εμπορικές συναλλαγές, από την αγορά. Από την άλλη, η *τιμή* του να γίνει κάποιος ο κληρονόμος των όπλων του Αχιλλέα, ή Ολυμπιονίκης, εξαρτάται από το ότι η ιδιοκτησία τους *δεν* ήταν (και δεν θα γινόταν ποτέ) αποτέλεσμα αγοραπωλησίας (δηλαδή εμπορικής συναλλαγής).

Ο Αίας ήθελε τα όλπα του Αχιλλέα ως αναγνώριση από τους συμπολεμιστές του της τόλμης, της αυτοθυσίας του και της συνεισφοράς του στο πεδίο των μαχών. Ο Οδυσσέας πίστευε ότι εκείνος τα άξιζε ως επιβράβευση της πανουργίας του στον τομέα της πολεμικής στρατηγικής, χωρίς την οποία η Τροία ίσως να μην έπεφτε ποτέ. Εάν ήταν να τα αγοράσουν σε μια δημοπρασία, σε μια αγορά, η κατοχή τους δεν θα συμβόλιζε τίποτα σπουδαίο. Η αγορά τους, ως πράξη, θα τα μετέτρεπε από σύμβολα σημαντικής αναγνώρισης και ανείπωτης περηφάνιας σε μεταχειρισμένα μεταλλικά αντικείμενα συλλεκτικής αξίας. Στο βαθμό που ούτε ο Οδυσσέας ούτε ο Αίας ενδιαφέρονταν για αντίκες, αλλά αντίθετα ποθούσαν την ηθική αναγνώριση, τα όπλα αυτά κρατούσαν την (χρηστική) αξία τους *επειδή δεν ήταν εμπορεύσιμα.* Εάν ήταν η κυριότητα να αποφασιστεί με γνώμονα την ανταλλακτική τους αξία, τότε ούτε ο Οδυσσέας ούτε ο Αίας θα τα ήθελαν. (Τουλάχιστον ο Αίας δεν θα αυτοκτονούσε, όπως έκανε, μετά την απόφαση των υπολοίπων στρατηγών να δοθούν τα όπλα στον Οδυσσέα.)

Να λοιπόν που κάποια αγαθά κατανέμονται δίχως να περάσουν το στάδιο της εμπορευματοποίησης. Τα παλιά τα χρόνια μόνο μια μειοψηφία των αγαθών και των προϊόντων περνούσαν μέσα από κάποια αγορά. Τα περισσότερα παράγονταν και διετίθεντο με τρόπο που δεν μπορούμε εύκολα να διανοηθούμε σήμερα. Για παράδειγμα, στις δουλοκτητικές κοινωνίες οι

σκλάβοι παρήγαν αγαθά τα οποία τα καρπούνταν οι ιδιοκτήτες τους. Η σχέση δούλου και αφέντη ήταν καθαρά σχέση υποταγής στην οποία δεν χώραγε η έννοια του εμπορεύματος. Γιατί;

Στην περίπτωση ενός εμπορεύματος, ο πωλητής υπολογίζει την αξία αυτού που θα πάρει ως αντάλλαγμα (βλέπε Τμήμα 2.2, Κεφάλαιο 2). Όμως ένας σκλάβος το μόνο που προσδοκά από το προϊόν του μόχθου του είναι να γλιτώσει τη βουρδουλιά του επιστάτη. Και από τη στιγμή που η μη-βουρδουλιά δεν μπορεί να θεωρηθεί εμπόρευμα, βλέπουμε ότι το μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής στις δουλοκτητικές κοινωνίες *δεν* ήταν εμπορεύματα.

Μπορεί ο Θουκυδίδης να δίνει οικονομικές εξηγήσεις στα γεγονότα της εποχής του (βλέπε Τμήμα 1.1, Κεφάλαιο 1), όμως οι εξηγήσεις αυτές δεν βασιζόντουσαν στην ανάλυση των εμπορικών ανταλλαγών αλλά της δυνατότητας των Αθηναίων (και των λοιπών κοινωνιών της εποχής) να αποσπούν με τη βία χρήματα ή αγαθά είτε από τους δούλους τους (π.χ. αυτούς που δούλευαν στον Αθηναϊκό ορυχείο ασημιού στο Λαύριο) είτε από τους «συμμάχους» τους. Βλέπουμε δηλαδή ότι παρόλο που οι οικονομικές εξηγήσεις ήταν *πάντοτε* επίκαιρες, δεν βασίζονταν πάντα στην ανάλυση των εμπορικών ανταλλαγών. Ο λόγος είναι απλός: Στις κοινωνίες αυτές, αν και οι εμπορικές συναλλαγές ήταν πολύ διαδεδομένες, *ούτε* η παραγωγή (που όπως είδαμε στο Κεφάλαιο 1 αποτελεί την πεμπτουσία της αντιμετώπισης του *οικονομικού προβλήματος* μιας κοινωνίας) *ούτε* η κατανομή του πλούτου δεν βασίζονταν στις εμπορικές ανταλλαγές αλλά, ως επί το πλείστον, βασίζονταν στην πολιτική και στρατιωτική εξουσία των δυνατών πάνω στους αδύνατους.

Περίπου το ίδιο ίσχυε και στις Ευρωπαϊκές κοινωνίες την εποχή της φεουδαρχίας. Ο φεουδάρχης κατακρατούσε ένα ποσοστό της παραγωγής των δουλοπάροικων, οι οποίοι δεν είχαν τη δυνατότητα να του το αρνηθούν δίχως να υποστούν βαρύτατες συνέπειες. Από άκρου σε άκρον του πλανήτη, από την Ασία μέχρι και τις Ευρωπαϊκές αποικίες στην Αφρική και στην Αμερική, η μεγάλη πλειοψηφία των ανθρώπων δούλευε και παρήγε προϊόντα τα οποία στις περισσότερες περιπτώσεις δεν πληρούσαν τον ορισμό που δώσαμε στο περασμένο κεφάλαιο στο εμπόρευμα (δηλαδή, προϊόντα των οποίων οι παραγωγοί τα παράγουν για να τα ανταλλάξουν με άλλα εμπορεύματα).

Βέβαια αυτό δεν σημαίνει ότι στην αρχαιότητα, στον μεσαίωνα και στις αποικίες των Ευρωπαϊκών δυνάμεων δεν υπήρχαν εμπορεύματα. Ασφαλώς και υπήρχαν. Μάλιστα το εμπόριο ήταν και πολύ έντονο και ιδιαίτερα διαδεδομένο. Οι αρχαίοι Φοίνικες, Έλληνες, Αιγύπτιοι, Κινέζοι, Μελανήσιοι κλπ κάλυπταν χιλιάδες χιλιόμετρα κουβαλώντας λογιών- λογιών προϊόντα από τη μια άκρη του κόσμου στην άλλη εκμεταλλεύομενοι τις ανισότητες των ανταλλακτικών τους αξιών από μέρος σε μέρος. Π.χ έμποροι από τη Χίο αγόραζαν κρασί από την Κόρινθο και το αντάλλασσαν στη Θράκη με υφάσματα τα οποία τα αντάλλασσαν ξανά στη Κόρινθο με περισσότερο κρασί από όσο είχαν αγοράσει αρχικά, κοκ.

Πράγματι, όλες οι κοινωνίες, από καταβολής τους, ανέπτυξαν αγορές. ‘Ολα άρχισαν τη στιγμή που κάποιος είπε σε κάποιον άλλον: «Εάν μου δώσεις ένα από τα μήλα σου θα σου δώσω ένα από τα πορτοκάλια μου». Δεν ήταν όμως αναγκαστικά κοινωνίες της αγοράς ή, διαφορετικά, δεν

τις χαρακτήριζε η λογική μιας κοινωνίας της αγοράς (όπως συμβαίνει σήμερα). Ήταν απλά κοινωνίες, οικονομίες, *με* αγορές.

Για να καταλάβουμε τη διαφορά μεταξύ μιας κοινωνίας *της* αγοράς και μιας κοινωνίας *με* αγορές, ας μελετήσουμε το εξής απλό παράδειγμα: Εάν θέλουμε να εξηγήσουμε την επιτυχία των Ισπανών εμπόρων στην Λατινική Αμερική στη διάρκεια του 18^{ου} αιώνα, θα ξεκινήσουμε με την υπεροπλία του Ισπανικού ναυτικού στην Αμερικανική ήπειρο. Το ίδιο και για τους Βρετανούς ή τους Δανούς στην Άπω Ανατολή, έναν αιώνα αργότερα, των οποίων η επικράτηση ήταν συνυφασμένη με την παρουσία του πολεμικού ναυτικού των χωρών αυτών στον Ινδικό και στον Ειρηνικό ωκεανό. Ας αναρωτηθούμε τώρα γιατί οι Ιάπωνες διείσδυσαν με τέτοια επιτυχία τα τελευταία σαράντα χρόνια στην αγορά αυτοκινήτων και ηλεκτρονικών αγαθών στις ΗΠΑ.

Αντίθετα με τις προγενέστερες κοινωνίες (τις οποίες ονομάσαμε κοινωνίες *με* αγορές), η απάντηση μας δεν μπορεί να βασίζεται σε έξω-οικονομικές έννοιες (όπως π.χ. στη δύναμη του Ιαπωνικού στόλου). Είμαστε υποχρεωμένοι να απαντήσουμε χρησιμοποιώντας αποκλειστικά *οικονομικούς* όρους - όρους που να έχουν να κάνουν με τη δομή της ιαπωνικής βιομηχανίας, τη δυνατότητά της να αυξάνει την παραγωγή χωρίς να αυξάνει τα έξοδά της, την ποιότητα των εμπορευμάτων της, την τεχνολογική τους ανωτερότητα κοκ. Σε αντιδιαστολή με τις κοινωνίες *με* αγορές, σε μια κοινωνία *της* αγοράς, σαν αυτή στην οποία ζούμε σήμερα, οι εξηγήσεις των οικονομικών φαινομένων δεν μπορεί παρά να είναι οικονομικής φύσης. Το ερώτημα στο οποίο θα στραφούμε τώρα είναι: Πως προέκυψαν οι κοινωνίες της αγοράς μέσα στα τελευταία διακόσια πενήντα, περίπου, χρόνια;

3.2 Η γένεση των κοινωνιών της αγοράς

Η διαδικασία δημιουργίας ενός προϊόντος στηρίζεται σε τρία βασικά συστατικά: Την ανθρώπινη εργασία, τα εργαλεία ή τα μηχανήματα που χειρίζονται οι εργαζόμενοι, και τη γη ή τον χώρο (π.χ. ένα ορυχείο) όπου λαμβάνει χώρα η παραγωγή. Αυτά τα τρία συστατικά ονομάζονται *παραγωγικοί συντελεστές*. Σήμερα, σε αντίθεση με το παρελθόν, και οι τρεις αυτοί συντελεστές μπορούν κάλλιστα να χαρακτηριστούν κυρίως *εμπορεύματα*.

Οι εργαζόμενοι δεν δουλεύουν πλέον υπό την απειλή των όπλων (όπως εργάζονταν οι δούλοι στο ορυχείο του αρχαίου Λαυρίου). Πωλούν την εργασία τους στους εργοδότες με αντάλλαγμα έναν μισθό ο οποίος τους δίνει πρόσβαση σε άλλα εμπορεύματα (π.χ. τρόφιμα, στέγη κτλ). Οι εργοδότες από την άλλη μεριά *μισθώνουν* τους εργαζόμενους και «αναμειγνύουν» την εργασία που εκείνοι προσφέρουν με τα μη-ανθρώπινα παραγωγικά μέσα που έχουν ήδη μισθώσει (π.χ. τα εργαλεία, τα τρακτέρ, τα χωράφια, τις πρώτες ύλες). Σκοπός αυτής της διαδικασίας είναι η *παραγωγή* εμπορευμάτων. Όταν με το καλό τα εμπορεύματα αυτά παραχθούν, τότε οι εργοδότες τα πουλάνε στην αγορά και κρατάνε για τον εαυτό τους τα έσοδα.

Βλέπουμε λοιπόν, από την προηγούμενη παράγραφο, ότι η εργασία στις μέρες μας είναι και αυτή ένα εμπόρευμα που αγοράζεται και πουλιέται. Το ίδιο συμβαίνει με αυτό που ονομάσαμε *κεφάλαιο* στο Τμήμα 1.4 του Κεφαλαίου 1: δηλαδή ότι έχει παραχθεί με σκοπό, όχι να

καταναλωθεί, όπως π.χ. ένα παγωτό, αλλά να βοηθήσει στην παραγωγή κάτι άλλου. Το παράδειγμα που είχαμε χρησιμοποιήσει στο Κεφάλαιο 1 ήταν ένα δρεπάνι (ή ένα άροτρο) το οποίο μπορεί να θεωρηθεί *κεφάλαιο* για έναν αγρότη αφού αποτελεί ένα προϊόν του οποίου σκοπός είναι να συμμετάχει στην παραγωγή κάποιου άλλου προϊόντος (π.χ. του σιταριού).

Τα παραχθέντα μέσα παραγωγής (δηλάδή το *κεφάλαιο*) σήμερα πλεόν είναι εμπορεύματα σαν όλα τα άλλα. Οι αγρότες αγοράζουν τρακτέρ από τις αντιπροσωπείες έτσι όπως οι καταναλωτές αγοράζουν Ι.Χ αυτοκίνητα. Οι παραγωγοί εργαλείων, μηχανημάτων, υπολογιστών κλπ, προσβλέπουν και εκείνοι στην ανταλλακτική αξία των προϊόντων τους και δεν ενδιαφέρονται για τη χρηστική τους αξία (δηλαδή δεν τα κατασκευάζουν για να τα χρησιμοποιούν οι ίδιοι αλλά για να τα πουλήσουν στην αγορά). Εν συντομία, όπως η *εργασία* έτσι και το *κεφάλαιο* είναι, στις μέρες μας, εμπορεύματα.

Τέλος το ίδιο ισχύει και με τη γη, τα οικόπεδα, τους αγρούς, τα ορυχεία. Είναι και αυτά εμπορεύματα τα οποία αγοράζοντια και πουλιούνται όπως όλα τα άλλα εμπορεύματα (π.χ. μέσω αγγελιών στις εφημερίδες, από μεσιτικά γραφεία, κρατικές δημοπρασίες κλπ).

Παραγωγικοί συντελεστές:
ΕΡΓΑΣΙΑ (ή ανθρώπινο κεφάλαιο), δηλαδή ο ανθρώπινος μόχθος που είναι αναγκαίος για την παραγωγή προϊόντων, φορείς του οποίου είναι οι εργαζόμενοι (π.χ. βιομηχανικοί εργάτες, αγρότες, δάσκαλοι).
ΚΕΦΑΛΑΙΟ, δηλαδή όλα εκείνα τα προϊόντα τα οποία παρήχθησαν όχι για να τα «χαρούν» οι καταναλωτές αλλά για να χρησιμοποιηθούν στην παραγωγική διαδικασία άλλων προϊόντων (π.χ. τρακτέρ, υπολογιστές γραφείων, γερανοί). [Θυμήσου ότι στην οικονομική επιστήμη ο όρος κεφάλαιο δεν αναφέρεται σε χρήματα αλλά σε εργαλεία που χρησιμεύουν στην παραγωγή άλλων προϊόντων – βλέπε Τμήμα 1.4, Κεφάλαιο 1.]
ΓΗ, δηλαδή ο χώρος που χρειάζεται για να στηθεί μια παραγωγική μονάδα (π.χ. το χωράφι, το ορυχείο)

Συμπερασματικά, σήμερα οι παραγωγικοί συντελεστές είναι πλέον εμπορεύματα. Αγοράζονται και πωλούνται σε κάποια αγορά στην οποία καθορίζεται η ποσότητα του κάθε συντελεστή που θα μισθώσουν οι εργοδότες και η τιμή της μίσθωσης (π.χ. ο μισθός των εργαζομένων, το ενοίκιο για τους αγρούς κλπ). Έτσι έχουμε την αγορά *εργασίας* (εκεί όπου οι εργοδότες ψάχνουν για προσωπικό), τα μεσιτικά γραφεία ή τις αγγελίες των εφημερίδων για τα *ακίνητα*, και την αγορά εργαλείων και γενικότερα των ειδών *κεφαλαίου* που χρησιμεύουν στην παραγωγή άλλων προϊόντων.

Αυτές οι αγορές, όσο παράξενο και να ηχεί στα αυτιά μας σήμερα, δεν υπήρχαν πάντα. Στην εποχή της φεουδαρχίας, κανένας από αυτούς τους συντελεστές δεν αποτελούσε εμπόρευμα. Ας ξεκινήσουμε από τη γη. Και βέβαια υπήρχε ζήτηση για γη. Αυτό που έλειπε όμως ήταν μια συγκροτημένη αγορά γης. Την εποχή εκείνη υπήρχαν συνήθως δυο κατηγορίες ατόμων: εκείνοι που, για καλή τους τύχη, ήταν γόνοι γαιοκτημόνων, και οι υπόλοιποι οι οποίοι δούλευαν για τους γαιοκτήμονες. Οι γαιοκτήμονες (ή αριστοκράτες) κληρονομούσαν τη γη στην οποία «ανήκαν» οι

άκληροι κολίγοι ή δουλοπάροικοι. Όταν για κάποιο λόγο άλλαζε το αφεντικό, οι δουλοπάροικοι γινόντουσαν περουσιακό στοιχείο του καινούργιου αφεντικού. Κυριολεκτικά «ανοίκαν» στη γη και, συνεπώς, και στον ιδιοκτήτη της.

Περίπτωση ένας δουλοπάροικος να αγοράσει από τις οικονομίες του γη από το αφεντικό δεν υπήρχε. Όσο για τους γαιοκτήμονες, ούτε και εκείνοι συνήθιζαν να πουλάνε την κληρονομιά τους. Μάλιστα θεωρείτο ντροπή το να πουλήσεις την προγονική γη. Έτσι οι περισσότερες αλλαγές στην ιδιοκτησία γης ήταν απόρροια πολέμων και τοπικών συγκρούσεων μεταξύ φεουδαρχών, οι οποίοι όπλιζαν για αυτό το λόγο τους δουλοπάροικούς τους.

Φυσικά ούτε η εργασία ήταν εμπόρευμα. Οι φεουδάρχες αποσπούσαν ένα ποσοστό της παραγωγής, των προϊόντων του μόχθου των κολίγων. Μπορεί οι εργαζόμενοι να δούλευαν ασταμάτητα υπό άθλιες συνθήκες, όμως η εργασία τους ούτε αγοραζόταν ούτε πουλιόταν. Συνεπώς δεν είχε και ανταλλακτική αξία (αν και είχε τεράστια χρηστική αξία για τους ίδιους αλλά και για την αριστοκρατία της οποίας τα πλούτη βασίζονταν στην εργασία των δουλοπάροικων).

Όσο για αυτό που ονομάσαμε *κεφάλαιο*, δηλαδή τα προϊόντα που παράγονται για να χρησιμοποιηθούν στην παραγωγή άλλων προϊόντων (π.χ. το τρακτέρ), και αυτά δεν θα μπορούσαμε να τα χαρακτηρίσουμε αμιγώς εμπορεύματα επί φεουδαρχίας. Για παράδειγμα πολλά από αυτά τα εργαλεία (π.χ. φτυάρια και άροτρα) τα κατασκεύαζαν οι κολίγοι για ιδία χρήση (δηλαδή για τη χρηστική τους αξία) στα χωράφια, στα λιοτρίβια, στις στάνες. Και όσα εργαλεία ήταν όντως εμπορεύματα (δηλαδή παράγονταν για την ανταλλακτική τους αξία μόνο και με σκοπό να πουληθούν) αντιπροσώπευαν ένα μικρό ποσοστό της συνολικής παραγωγής κεφαλαίου.

Κοινωνία της αγοράς: Μια κοινωνία θεωρείται κοινωνία της αγοράς εφόσον οι συντελεστές παραγωγής (εργασία, γη και κεφάλαιο) μπορούν να θεωρηθούν εμπορεύματα.

Περιληπτικά στις δουλοκτητικές κοινωνίες, και επί φεουδαρχίας, οι κοινωνίες ήταν χωρισμένες σε τέσσερεις κατηγορίες. Οι βασικές δύο ήταν:

(1) Οι *δουλοκτήτες, φεουδάρχες ή αριστοκράτες* – οι οποίοι δεν παρήγαν αλλά στους οποίους ανήκαν τα μέσα παραγωγής (συμπεραλαμβανομένων και των εργαζομένων).
(2) Οι *δούλοι ή δουλοπάροικοι* (που ονομάζονται και *κολίγοι*) – οι οποίοι παρήγαν τα περισσότερα αγαθά δίχως να τους ανήκει ούτε καν ο εαυτός τους.

Οι άλλες δύο κατηγορίες αποτελούνταν από:

(3) τους *αυλικούς, ιερείς, επιτηρητές* και γενικά όσους πλαισίωναν το κοινωνικό σύστημα όντες περιφεριακοί στη διαδικασία παραγωγής αγαθών - και συνεπώς χωρίς να εμπίπτουν είτε στην κατηγορία (1) είτε στην (2).

Τέλος υπήρχαν,

(4) οι *τεχνίτες* οι οποίοι σε μερικές περιπτώσεις ήταν και αυτοί δούλοι [οπότε ανήκαν ουσιαστικά στην κατηγορία (2)] αν και, σε μερικές περιπτώσεις, κατάφερναν να λειτουργούν ως «ελεύθεροι επαγγελματίες».

Αυτές οι κατηγορίες είναι γνωστές στους κοινωνικούς επιστήμονες ως *κοινωνικές τάξεις*. Δηλαδή, ομάδες ανθρώπων των οποίων το κοινό χαρακτηριστικό είναι η σχέση που έχουν με τα μέσα (ή με τους συντελεστές) παραγωγής. Π.χ στα μέλη της κατηγορίας (1) ανήκουν από κοινού σχεδόν όλοι οι συντελεστές παραγωγής μιας τέτοιας κοινωνίας - με εξαίρεση ίσως τα εργαλεία που παρήγαν τα μέλη της κατηγορίας (4). Αντίθετα τα μέλη της κατηγορίας (2) συνδέονται από την έλλειψη νομικών δικαιωμάτων πάνω σε οποιοδήποτε συντελεστή παραγωγής (ούτε καν στην ίδια τους την εργασία).

Κοινωνικές τάξεις και παραγωγή: Ήδη έχουμε χαρακτηρίσει την *παραγωγή* ως τη βασική απάντηση των ανθρώπων στο *οικονομικό πρόβλημα* (βλέπε Κεφάλαιο 1). Τώρα βλέπουμε πως *η σχέση του κάθε ατόμου με τα μέσα* (ή τους συντελεστές) *παραγωγής* καθορίζει την *κοινωνική τάξη* στην οποία ανήκουν.

Η τέσσερεις κατηγορίες, ή κοινωνικές τάξεις, που αναφέραμε προηγουμένως χαρακτήριζαν τις περισσότερες κοινωνίες μέχρι περίπου πριν τρεις αιώνες. Αυτή η δομή άλλαξε μόνο με την γέννηση των *κοινωνιών **της** αγοράς*, ιδίως μετά την βιομηχανική επανάσταση που ξέσπασε στη Βρετανία και στην Ολλανδία στη διάρκεια του 18ου αιώνα.

Η αρχαία Αθήνα ως εξαίρεση: Η Αθηναϊκή Δημοκρατία διέφερε πολύ από αυτό που ονομάζουμε σήμερα «δημοκρατία». Οι πολίτες της, δηλαδή οι έχοντες πολιτικά δικαιώματα, αποτελούσαν μια μειοψηφία των κατοίκων της επικράτειας της αρχαίας Αθήνας (μην ψεχνάμε ότι οι γυναίκες, οι δούλοι και οι «έποικοι» αποκλείονταν από τις δημοκρατικές διαδικασίες). Παρόλα αυτά, η Αθήνα της κλασικής περιόδου αποτέλεσε ίσως το μοναδικό παράδειγμα κοινωνίας όπου η πολιτική εξουσία δεν ανήκε *μόνο* στους μεγαλο-ιδιοκτήτες δούλων και γης (δηλαδή στους αριστοκράτες). Υπήρχαν αρκετές χιλιάδες σχετικά φτωχών ανδρών (π.χ. μικρο-γεωργών, τεχνιτών) οι οποίοι απολάμβαναν τα ίδια πολιτικά δικαιώματα με τους αριστοκράτες (καθώς βέβαια και το δικαίωμα στην αυτο-διάθεση του εαυτού τους ή της εργασίας τους). Για να επαναληφθεί ένα τέτοιο φαινόμενο έπρεπε η ανθρωπότητα να περιμένει μέχρι τον 19ο αιώνα. [Από το μάθημα της ιστορίας θυμήσου το μένος των αριστοκρατών της αρχαίας Αθήνας απέναντι στους δημοκρατικούς οι οποίοι τους εμπόδιζαν να μονοπωλούν την πολιτική εξουσία (κάτι που είχαν καταφέρει όλες οι υπόλοιπες αριστοκρατίες μέχρι πρόσφατα).]

Τι ήταν αυτό που γέννησε τις κοινωνίες της αγοράς; Εν συντομία, η απάντηση είναι: Η *βιομηχανική επανάσταση*, η οποία ξεκίνησε στα μέσα του 18^{ου} αιώνα στη Βρετανία αλλά και στην Ολλανδία. Τι συνέβη; Για λόγους που ερευνούν οι ιστορικοί, οι ανακαλύψεις ναυτικών οδών από τους Ευρωπαίους εξερευνητές, και το όλο και αυξανόμενο εμπόριο που προέκυψε ως αποτέλεσμα, οδήγησαν στην ανατίμηση συγκεκριμένων προϊόντων. Για παράδειγμα, οι Ισπανοί, Ολλανδοί, Βρετανοί και Πορτογάλοι έμποροι έπαιρναν Σκοτσέζικο μαλλί και το αντάλλασσαν στη Σαγκάη με Κινέζικο μετάξι, το οποίο με τη σειρά του το αντάλλασσαν με Ιαπωνικά σπαθιά στη Γιοκοχάμα, προτού κινήσουν και πάλι προς δυσμάς όπου σταματούσαν στη Βομβάη για να ανταλλάξουν τα σπαθιά με μπαχαρικά τα οποία τα έφερναν στην Ευρώπη για να τα ανταλλάξουν με *πολύ* περισσότερο μαλλί από αυτό με το οποίο ξεκίνησαν.

Έτσι λοιπόν προϊόντα όπως π.χ. το μαλλί, τα μπαχαρικά, το μετάξι, τα ατσαλένια σπαθιά, μετετράπησαν σε διεθνούς αξίας εμπορεύματα - σε προϊόντα που η αξία τους για τον παραγωγό ήταν πλέον αναπόσπαστα δεμένη με την ανταλλακτική τους αξία. Όποιος έμπορος ή παραγωγός τα διέθετε στις καινούργιες αγορές, πλούτιζε. Κάποια στιγμή οι γαιοκτήμονες της Αγγλίας και της Σκοτίας, καθώς ατένιζαν τις ορδές των κολίγων τους από το παράθυρο του πύργου τους, σκέφτηκαν ότι ίσως θα έπρεπε να εκμεταλλευτούν καλύτερα τις νέες δυνατότητες για περαιτέρω πλουτισμό που τους παρείχε το εκκολαπτόμενο δίκτυο διεθνούς εμπορίου. «Τι τους θέλουμε τόσους κολίγους να φυτεύουν κρεμμύδια και παντζάρια;» αναρωτήθηκαν. «Τι αξία έχουν τα παντζάρια στη διεθνή αγορά; Καμία!»

Αποφάσισαν λοιπόν ότι, μιας και το μαλλί έχει μεγαλύτερη αξία, ίσως να είναι προτιμότερο να αντικαταστήσουν τα «μπουλούκια» των κολίγων με κοπάδια προβάτων που και πιο υποτακτικά και πιο προσοδοφόρα είναι. Έτσι κι έγινε. Μέσα σε μερικές δεκαετίες η Βρετανική επαρχία άλλαξε πρόσωπο όλως διόλου. Η γαλήνη και η αίσθηση της συνέχειας που υπήρχε στις τάξεις των κολίγων, οι οποίοι από γενιά και σε γενιά ζούσαν στον ίδιο τόπο, με το ίδιο αφεντικό, ακολουθώντας τις συνήθειες και την εργασία των γονιών τους, κατεστράφη απότομα.

Τη στιγμή που οι φεουδάρχες πέταξαν τους δουλοπάροικους στο δρόμο με συνοπτικές διαδικασίες, αντικαθιστώντας τους με πρόβατα, ξεκίνησε η διαδικασία μετατροπής της Βρετανίας από μια κοινωνία *με* αγορές σε μια κοινωνία *της* αγοράς. Γιατί; Κατ' αρχήν η έξωση των κολίγων μετέτρεψε την εργασία αλλά και τη γη σε εμπορεύματα! Πως; Τι θα έκανες εσύ εάν βρισκόσουν από τη μια στιγμή στην άλλη σ' ένα λασπόδρομο στην επαρχιακή Βρετανία; Μάλλον θα περπατούσες μέχρι το πρώτο χωριό, θα χτύπαγες την πρώτη πόρτα, και θα έλεγες: «Θα κάνω οποιαδήποτε εργασία θέλετε για ένα κομμάτι ψωμί και μια στέγη.» Να η πρώτη προσφορά, από ένα «ελεύθερο» εργαζόμενο, *μισθωτής* εργασίας!

Αυτό ακριβώς συνέβη καθώς οι τέως κολίγοι περιπλανιόνταν στους καρόδρομους κατά χιλιάδες και προσέφεραν το μόνο εμπόρευμα στη διάθεση τους: την εργατική τους δύναμη. Αντίθετα με τους γονιούς και παππούδες τους οι οποίοι εργάζονταν αλλά χωρίς ποτέ να πουλάνε την εργασία τους (μιας και είχαν πρόσβαση και σε γη αλλά και σε εργαλεία για να τη δουλέψουν), οι τέως κολίγοι εξαναγκάστηκαν να γίνουν έμποροι εργασίας - της δικής τους εργασίας. Η τραγωδία τους ήταν ότι για πολλές δεκαετίες, μέχρι να «πάρει μπρος» για τα καλά η βιομηχανική επανάσταση, η καινούργια αυτή αγορά εργασίας χαρακτηριζόταν από τεράστια προσφορά αλλά ελάχιστη ζήτηση: δεν υπήρχαν αγοραστές ικανοί να απορροφήσουν όλο αυτό το λεφούσι άνεργων τέως κολίγων. Το αποτέλεσμα ήταν λιμ'ος, αρρώστια, δυστυχία.

Ας δούμε τώρα πως η έξωση των κολίγων δημιούργησε *για πρώτη φορά* μια ώριμη *αγορά* παραγωγικής γης. Με την υποκατάσταση των κολίγων με πρόβατα, οι γαιοκτήμονες συνειδητοποίησαν ότι η γη τους έχει ανταλλακτική αξία (και όχι μόνο χρηστική) η οποία καθοριζόταν πλέον έμμεσα, αλλά σαφέστατα, από το διεθνές εμπόριο. Όσο αυξανόταν η ανταλλακτική αξία του μαλλιού, αυξανόταν και η αξία ενός στρέμματος γης το οποίο μπορούσε να φιλοξενεί πρόβατα. Παράλληλα, όσο πυκνότερο το χορτάρι ενός χωραφιού, τόσο

περισσότερα πρόβατα μπορούσε να συντηρήσει και, άρα, τόσο περισσότερο μαλλί μπορούσε να παράγει.

Να πως η ανταλλακτική αξία του μαλλιού οδήγησε στην ανταλλακτική αξία του χωραφιού. Ξάφνου ένας Λόρδος που είχε κάποια χωράφια τα οποία δεν τα εκμεταλλευόταν, απέκτησε κίνητρο να τα νοικιάσει είτε σε κάποιον άλλο αριστοκράτη που ενδιαφερόταν είτε σε κάποιους τέως κολίγους (από τους οποίους θα εισέπραττε ενοίκιο). Οι τέως κολίγοι, και νυν «επιχειρηματίες», αναγκάστηκαν να πουλάνε το μαλλί στην αγορά και από αυτά τα έσοδα να πληρώνουν το ενοίκιο.

Παρατήρησε τη *μετατροπή των κολίγων σε εμπόρους την ίδια στιγμή που η γη των προγόνων τους μετετράπη και εκείνη σε εμπόρευμα*: Πριν την έξωση είχαμε καθεστώς φεουδαρχίας. Οι κολίγοι ανήκαν στη γη η οποία ανήκε στον αφέντη. Οι κολίγοι δούλευαν τη γη τους και ο αφέντης έπαιρνε το μερτικό του. Καμία επέμβαση της αγοράς στην παραγωγική διαδικασία. Τα προϊόντα που παρήγαν οι κολίγοι, η ίδια η γη, αλλά και η εργασία τους, είχαν μόνο χρηστική αξία τη οποία την μοιράζονταν οι κολίγοι και ο φεουδάρχης ανάλογα με το πόσο πονόψυχος ή ισχυρός ήταν σε σχέση με τους δουλοπάροικούς του.

Ενοίκιο, τιμή εμπορευμάτων και η αξία της γης: Όσο ανέβαινε (έπεφτε) η διεθνής τιμή του μαλλιού, ανέβαινε (έπεφτε) η αξία της γης που μπορούσε να συντηρήσει πρόβατα και ανέβαινε (έπεφτε) το ενοίκιο που χρέωναν οι γαιοκτήμονες για τέτοιου είδους χωράφια.

Μετά την έξωση των κολίγων, όλα άλλαξαν και η πλειοψηφία του λαού αναγκάστηκε να εισέλθει σε κάποια αγορά. Οι περισσότεροι κολίγοι μπήκαν στην αγορά εργασίας όπου πούλαγαν το μόχθο τους. Μερικοί κολίγοι συνέχισαν να δουλεύουν τη γη των φεουδαρχών αλλά υπό άλλο, εντελώς διαφορετικό, καθεστώς: ως ενοικιαστές όπου το νοίκι τους διαμορφωνόταν από την τιμή του μαλλιού. Ενώ οι μανάδες και οι πατεράδες τους ζούσαν με το άγχος να τους αφήσει ο αφέντης αρκετό μερίδιο από τη σοδειά ώστε να μην πεινάσουν το χειμώνα, αυτοί αγωνιούσαν για κάτι διαφορετικό: «Θα καταφέρουμε να πουλήσουμε το μαλλί μας στην αγορά και να εισπράξουμε αρκετά ώστε και να πληρώσουμε το νοίκι στο αφεντικό και να αγοράσουμε αρκετό καλαμπόκι να θρέψουμε τα παιδιά μας;» Με άλλα λόγια αγωνιούσαν είτε για την ανταλλακτική αξία της εργασίας τους (δηλαδή το μεροκάματό τους) είτε για την ανταλλακτική αξία του μαλλιού που παρήγαν ως ένοικοι των γαιοκτημόνων.

Το τέλος της φεουδαρχίας και οι ανταλλακτικές αξίες: Το τέλος της φεουδαρχίας συνοδεύτηκε από την σταδιακή κυριαρχία των ανταλλακτικών αξιών επί των χρηστικών αξιών.

Έτσι λοιπόν η Βρετανία από μια κοινωνία *με* αγορές εξελίχθηκε σε μια κοινωνία *της* αγοράς. Η διαδικασία μετάβασης ολοκληρώθηκε στο δεύτερο μισό του 18^{ου} αιώνα όταν στο σκηνικό αυτό προστέθηκε ένα γκρι, απάνθρωπο κτίριο, με ψηλές καμινάδες που ξέρναγαν ασταμάτητα μαύρους καπνούς: το *εργοστάσιο* στα έγκατα του οποίου δούλευαν ακούραστα οι *ατμομηχανές* που εφηύρε ο Σκοτσέζος James Watt.

Γιατί άραγε ξέσπασε η βιομηχανική επανάσταση στη Βρετανία και όχι κάπου αλλού; Όπως είδαμε προηγουμένως, εκεί στη Βρετανία δημιουργήθηκε για πρώτη φορά στην ιστορία μια κοινωνία όπου η πλειοψηφία των παραγωγών *εξαναγκάστηκαν* να εισέλθουν στην αγορά πουλώντας ό,τι μπορούσαν να πουλήσουν - δηλαδή, ως επί το πλείστον, την εργατική τους δύναμη. Όμως για δεκαετίες δεν υπήρχαν αγοραστές και οι τέως κολίγοι κατά χιλιάδες λιμοκτονούσαν και υπέφεραν από το κρύο και τις αρρώστιες. Κι όμως: Αυτή η εν δυνάμει εργατική δύναμη, η οποία δεν είχε καμία πρόσβαση σε μέσα παραγωγής (αφού μετά από την έξωση τους από τους αγρούς οι τέως κολίγοι δεν είχαν ούτε γη ούτε εργαλεία) ήταν ότι χρειαζόταν για να ξεπεταχτεί μέσα από αυτή την αθλιότητα η πρώτη βιομηχανική κοινωνία.

Οι περισσότεροι ιστορικοί συμφωνούν ότι στη Βρετανία οι πολιτικές και κοινωνικές συνθήκες ήταν πιο ώριμες από αλλού (π.χ. από ότι στη Γαλλία ή στην Κίνα) για να ξεσπάσει εκεί η βιομηχανική επανάσταση. Δύο ήταν οι βασικοί λόγοι: (α) Η γη ήταν συγκεντρωμένη στα χέρια λίγων γαιοκτημόνων, και (β) οι γαιοκτήμονες αυτοί δεν είχαν σημαντική στρατιωτική δύναμη στα χέρια τους (σε αντίθεση με άλλους Ευρωπαίους φεουδάρχες, οι οποίοι διοικούσαν μεγάλους προσωπικούς στρατούς). Λόγω αυτής της έλλειψης στρατιωτικής ισχύος έπρεπε να σκεφτούν τρόπους αύξησης του πλούτου τους οι οποίοι να μην εξαρτώνται από την χρήση ωμής βίας.

Έτσι λοιπόν όταν οι θαλασσοπόροι άνοιξαν τους υδάτινους δρόμους που έκαναν το διεθνές εμπόριο εφικτό, οι Βρετανοί γαιοκτήμονες ήταν από τους πρώτους που εκμεταλλεύτηκαν την ευκαιρία να πλουτίσουν *μέσα από την αυξημένη παραγωγή των εμπορευμάτων εκείνων που είχαν «πέραση» διεθνώς*. Μάλιστα το ότι η γη ήταν συγκεντρωμένη στα χέρια λίγων φεουδαρχών [βλέπε το σημείο (α) της προηγούμενης παραγράφου] σήμαινε ότι η μαζική έξωση των κολίγων (η οποία έδωσε το έναυσμα για τη δημιουργία της πρώτης κοινωνία της αγοράς) χρειάστηκε την συγκατάβαση ενός σχετικά μικρού αριθμού γαιοκτημόνων.

Αν σκεφτούμε τη Βρετανία ως ένα μεγάλο καζάνι όπου σιγόβραζαν μαζί (α) εκατοντάδες χιλιάδες άκληροι άνεργοι και (β) τα ολοένα και πολλαπλασιαζόμενα χρήματα που έρεαν στις τράπεζες του Λονδίνου από το διεθνές εμπόριο και τις Βρετανικές αποικίες (ιδίως την Καραϊβική όπου οι σκλάβοι από την Αφρική δούλευαν τα χωράφια των Βρετανών κατακτητών), και προσθέσουμε (γ) την ατμομηχανή του κυρίου Watt, τότε τι προκύπτει; Τα εργοστάσια, στα οποία προσλαμβάνονταν οι τέως κολίγοι ως βιομηχανικοί εργάτες (για πρώτη φορά στην ιστορία) για να δουλέψουν δίπλα-δίπλα στις καινούργιες ατμομηχανές.
Και ποιανού ιδέα ήταν αυτή; Ποιοι σκέφτηκαν να ιδρύσουν εργοστάσια; Μα, οι έμποροι ή όσοι από τους αριστοκράτες παρατήρησαν ότι κάποια εμπορεύματα ζητιόντουσαν πολύ στη διεθνή αγορά - όπως τα μάλλινα προϊόντα, τα υφάσματα, τα μέταλλα. Σκέφτηκαν λοιπόν ότι εάν μπορούσαν να τα κατασκευάσουν γρήγορα και φτηνά, θα πλούτιζαν. Έβλεπαν τις ορδές των άνεργων τέως κολίγων να παρακαλάνε στους δρόμους για ένα κομμάτι ψωμί, για μια δουλειά, για κάτι τέλος πάντων. Κάποια στιγμή άκουσαν ότι κάποιος κύριος Watt εφηύρε μια μηχανή που μπορούσε να κινεί ταυτόχρονα χίλιους αργαλειούς. Δεν χρειάστηκε τίποτα περισσότερο. Τα πρώτα εργοστάσια ήταν μόνο θέμα χρόνου.

3.3 Η βιομηχανική επανάσταση και οι νέες κοινωνικές τάξεις

Με όλες αυτές οι αλλαγές, άλλαξε ριζικά και η κοινωνική διαστρωμάτωση. Οι κοινωνικές τάξεις μεταμορφώθηκαν τόσο που οι τέσσερεις κατηγορίες/τάξεις που περιγράψαμε στο προηγούμενο τμήμα έπαψαν να χαρακτηρίζουν τις μοντέρνες κοινωνίες (δηλαδή τις κοινωνίες της αγοράς). Κατ' αρχήν, όπως ήδη είδαμε, γεννήθηκε μια καινούργια κοινωνική τάξη μέσα από τα σπλάχνα της τάξης των δουλοπάροικων: η *εργατική τάξη* που αποτελείτο από ελεύθερους τέως κολίγους (σε αντίθεση με τους δούλους ή τους δουλοπάροικους που δεν ήταν κύριοι του εαυτού τους) οι οποίοι όμως δεν είχαν πλέον πρόσβαση στη γη (μετά την έξωσή τους από τα προγονικά τους χώματα) και συνεπώς δεν είχαν τη δυνατότητα να παράγουν αγαθά για να τρέφονται. Το μόνο που μπορούσαν να κάνουν ήταν να *μετατρέψουν την εργασία τους σε εμπόρευμα* και να προσπαθήσουν να την πουλήσουν σε κάποιον.

Θυμήσου (βλέπε το προηγούμενο τμήμα) πως κάποιοι τέως κολίγοι κατάφεραν να παραμείνουν στη γη ως ενοικιαστές. Μερικοί από αυτούς (οι πιο τυχεροί) *προσέλαβαν* άλλους τέως κολίγους στους οποίους πλήρωναν έναν (χαμηλό) *μισθό* για να αυξήσουν την αγροτική παραγωγή (και να μπορέσουν να πληρώσουν το ενοίκιο που απαιτούσε ο γαιοκτήμονας). Με άλλα λόγια μετατράπηκαν στους πρώτους *επιχειρηματίες της γής*, υπό την έννοια ότι, αν και δεν τους ανήκε η γη, οργάνωναν ως αφεντικά τις γεωργικές καλλιέργιες. Όσοι επιβίωσαν σε αυτή τη καινούργια ζούγκλα της αγοράς, σταδιακά αγόρασαν εργαλεία (π.χ. θεριστικά μηχανήματα), μερικές φορές και τον αγρό από τον γαιοκτήμονα, και έγιναν έτσι *κεφαλαιοκράτες* (δηλαδή ιδιοκτήτες *κεφαλαίου* – παραχθέντων μέσων παραγωγής).

Αν και οι πρώτοι *κεφαλαιοκράτες* ξεφύτρωσαν (βλέπε την προηγούμενη παράγραφο) στον αγροτικό τομέα, η κοινωνική τάξη των κεφαλαιοκρατών κάνει δυναμικά την εμφάνιση της με την ίδρυση, περί τα τέλη του 18ου αιώνα, των εργοστασίων – των κτιρίων εκείνων που για πρώτη φορά στην ανθρώπινη ιστορία έσφιζαν από *κεφάλαιο*, από ατμομηχανές, μηχανικούς αργαλειούς, συστήματα μαζικής παραγωγής ενέργειας (π.χ. μύλους που κινούνταν από το νερό το οποίο έρεε σε τεχνητά κανάλια) κτλ. Η τάξη των *κεφαλαιοκρατών*, η οποία είναι γνωστή και ως *αστική τάξη*, οι ιδιοκτήτες αυτών των εργοστασίων, διέφεραν σημαντικά από την αριστοκρατία (τους γαιοκτήμονες) επειδή ο πλούτος τους παραγόταν με ριζικά διαφορετικό τρόπο.

Ενώ οι γαιοκτήμονες κάθονταν στα εκπληκτικά κάστρα τους και απλώς μάζευαν τα ενοίκια εκ του ασφαλούς, οι εργοστασιάρχες-κεφαλαιοκράτες ζούσαν με την αγωνία του αν θα τους έμενε περίσσευμα αφού πλήρωναν (α) τους μισθούς των εργατών, (β) το νοίκι για το χώρο του εργοστασίου, (γ) τον τραπεζίτη από τον οποίο είχαν δανειστεί για να αγοράσουν τις ατμομηχανές κλπ. Το «κέρδος» τους ήταν η διαφορά μεταξύ της ανταλλακτικής αξίας των αγαθών που παρήγε το εργοστάσιο τους και της ανταλλακτικής αξίας των αναγκαίων μέσων παραγωγής. Κανένας δεν τους εγγυόταν ότι η διαφορά αυτή θα ήταν πάντα θετική (δηλαδή ότι δεν θα έχαναν, αντί να κερδίσουν, χρήματα).

Όμως παρόλο το ρίσκο που έπαιρναν, οι *κεφαλαιοκράτες* (σε αντίθεση με τους γαιοκτήμονες των

οποίων η βασική ασχολία ήταν το κυνήγι αλεπούς και φασιανών) λειτουργούσαν σαν διευθυντές μιας ορχήστρας η οποία αποτελείτο από τα μέσα παραγωγής με πρώτο βιολί το *κεφάλαιο* . Όσο περίεργο και να ακούγεται, θαρυβώδη μηχανήματα (όπως η ατμομηχανή τότε, ο ιμάντας παραγωγής αργότερα, τα ρομπότ και οι υπολογιστές σήμερα) συνέθεσαν αρμονικά το βιομηχανικό θαύμα που άλλαξε όλως διόλου τις ανθρώπινες κοινωνίες. Πολύ γρήγορα ο πλούτος έρρεε από αυτά τα εργοστασία, λες και επρόκειτο για συμφωνική μουσική, κάνοντας τα πλούτη των αριστοκρατών να φαντάζουν σαν κακόφωνες πενταροδεκάρες.

Παρόλα αυτά οι αριστοκράτες, συνηθισμένοι να έχουν τα κοινωνικά πρωτεία, θεωρούσαν ακόμα και τους πιο επιτυχημένους και πλούσιους εργοστασιάρχες κοινωνικά «κατώτερους» ανθρώπους – άξεστους κυνηγούς του κέρδους που κανένας «καθώς πρέπει» αριστοκράτης δεν ήθελε να συναναστρέφεται. Και όμως. Το ρολόι της βιομηχανικής επανάστασης δεν μπορύσε να γυρίσει πίσω ότι και να νόμιζαν οι αριστοκράτες. Με τον καιρό, η κοινωνική τάξη των γαιοκτημόνων έχασε το μεγαλύτερο μέρος από την οικονομική της δύναμή. Παρά τα αμύθητα πλούτη τους, οι γαιοκτήμονες κάποτε συνειδητοποίησαν ότι το βάρος της πλουτοπαραγωγικής διαδικασίας πέρασε από τη γη (που τους ανήκε) στα εργοστάσια (τα οποία ανήκαν στην νέα κοινωνική τάξη των βιομήχανων-επιχειρηματιών).

Όσο οι πλουτοπαραγωγικές διαδικασίες παίρναγαν στα χέρια των *κεφαλαιοκρατών* (δηλαδή των ιδιοκτητών των εργοστασίων και των άλλων μέσων παραγωγής που ονομάζουμε *κεφάλαιο*), τόσο η δυνατότητα των αριστοκρατών να επιβάλλονται στην κοινωνία μειωνόταν. Έτσι η πολιτική εξουσία πέρασε από τους Λόρδους στους αντιπροσώπους των εμπόρων και των κεφαλαιοκρατών (στη λεγόμενη Βουλή των Κοινοτήτων). Πολύ σύντομα οι νέες κυβερνήσεις ενστερνίστηκαν τα συμφέροντα των *κεφαλαιοκρατών* (δηλαδή της νέας *αστικής τάξης*) εις βάρος των γαιοκτημόνων και άρχισαν να φορολογούν τη γη και τα έσοδα από τα ενοίκια, μειώνοντας έτσι, ακόμα περισσότερο, την οικονομική ισχύ της αριστοκρατίας. Μέσα σε περίπου μισό αιώνα (δηλαδή μέχρι τα μέσα του 19ου αιώνα), η βιομηχανική επανάσταση μεταπήδησε και στην υπόλοιπη Ευρώπη, στην Αμερική και λίγο αργότερα (περί τα τέλη του 19ου αιώνα) στην Ιαπωνία.

Όταν η διαδικασία αυτή ολοκληρώθηκε (στα τέλη του 19ου αιώνα) τρεις βασικές κοινωνικές τάξεις διαφάνηκαν: οι *κεφαλαιοκράτες* (οι οποίοι κατάφεραν να κλέψουν από τους γαιοκτήμονες την πρωτοκαθεδρία) των οποίων το μερτικό από το συνολικό προϊόν της κοινωνίας ήταν τα *κέρδη* τους, οι *γαιοκτήμονες* που συνέχιζαν να εισπράττουν *ενοίκιο* για τη γη που τους ανήκε, και η *εργατική τάξη* που ζούσε από τους πενιχρούς μισθούς τους.

3.4 Από την σκλαβιά στο έλεος της ζήτησης και της προσφοράς

Σε προγενέστερες κοινωνίες, προτού αναδειχτούν οι κοινωνίες της αγοράς, οι εργαζόμενοι, δούλοι ή δουλοπάροικοι, ζούσαν υπό το καθεστώς του φόβου που τους προκαλούσε ο αφέντης. Τι ποσοστό της σοδειάς τους θα τους άφηνε να κρατήσουν φέτος; Θα έφτανε να βγάλουν το χειμώνα αυτοί και τα παιδιά τους; Η σχέση με τα αφεντικά τους ήταν άμεση και προσωπική. Τη στιγμή που οι εκπρόσωποι του αφέντη τους έπαιρναν τα λιγοστά τους παντζάρια, το αντικείμενο

του μίσους ή του φόβου τους ήταν συγκεκριμένο: οι φυσιογνωμίες του αφέντη και των μπράβων του. Το ίδιο ίσχυε και όταν ο αφέντης ήταν φιλεύσπλαχνος: ήξεραν σε ποιον πρέπει να είναι ευγνώμονες.

Με το πέρασμα στην κοινωνία της αγοράς, οι άκληροι γεωργοί μετετράπησαν είτε σε βιομηχανικούς εργάτες, είτε σε αγρότες που πλήρωναν ενοίκιο στους γαιοκτήμονες. Και στις δύο περιπτώσεις ήταν «ελεύθεροι» παραγωγοί, στο βαθμό που κανείς δεν μπορούσε με το ζόρι (όπως επί δουλείας) να τους υποχρεώσει να δουλέψουν. Υπό μια έννοια λοιπόν ήταν πλέον ελεύθεροι! Ελεύθεροι να κάνουν ότι θέλουν αλλά και πλήρως «απελευθερωμένοι» από μέσα παραγωγής (δηλαδή ήταν κυριολεκτικά στο δρόμο). Η απελευθέρωση των δούλων και των κολίγων είχε λοιπόν το αντίτιμό της: Ξάφνου βρέθηκαν στο έλεος της ζήτησης εργασίας, η οποία με τη σειρά της καθοριζόταν από τη διεθνή προσφορά και ζήτηση των εμπορευμάτων. Κάτι τέτοιο δεν είχε ξανασυμβεί ποτέ (τουλάχιστον σε τέτοια κλίμακα) στην ανθρώπινη ιστορία.

Προτού αναλύσουμε τι σημαίνει να είναι κάποιος στο έλεος της προσφοράς και της ζήτησης, αξίζει να σημειώσουμε πως, παρόλο που η βιομηχανική επανάσταση πολλαπλασίασε τον πλούτο των κοινωνιών, η εργατική τάξη του 18ου και του 19ου αιώνα ζούσε σε συνθήκες πολύ χειρότερες από εκείνες των προγόνων τους. Όσοι δεν ήταν άνεργοι, δούλευαν πάνω από 14 ώρες το εικοσιτετράωρο, μέσα σε στην αποπνυκτική ατμόσφαιρα των εργοστασίων του Manchester ή των ορυχίων της Ουαλίας. Εφημερίδες της εποχής μας πληροφορούν για δεκάχρονα παιδιά στην Αγγλία και στην Σκοτία που ζούσαν αλυσοδεμένα μέρα-νύχτα στις ατμομηχανές για να δουλεύουν όσο γίνεται πιο πολύ. Έγκυες γυναίκες εργάζονταν στα ορυχεία της Κορνουάλης και πολλές φορές αναγκάζονταν να γεννήσουν αβοήθητες μέσα στις γαλαρίες. Την ίδια εποχή, στις αποικίες (πχ. στην Τζαμάϊκα) αλλά και στον νότο των ΗΠΑ, η παραγωγή εξακολουθούσε να βασίζεται στα εργατικά χέρια των δούλων που είχαν απαχθεί από Ευρωπαίους δουλέμπορους από τις πατρίδες τους στην Αφρική.

Συμπερασματικά λοιπόν, η βιομηχανική επανάσταση χαρακτηριζόταν από ενδιαφέρουσες αντιφάσεις. Σήμανε το τέλος της δουλοκτητικής κοινωνίας, τερμάτισε την παντοκρατορία της αριστοκρατίας και δημιούργησε τις συνθήκες για τις πρώτες αστικές δημοκρατίες. Έδωσε το έναυσμα για την οικονομική (και κατόπιν πολιτική και κοινωνική) άνοδο μιας νέας άρχουσας τάξης (της *κεφαλαιοκρατικής* ή *αστικής*) η οποία με τη σειρά της έδωσε στις κοινωνίες μια νέα δυναμική που τις βοήθησε να ξεφύγουν από το τέλμα του μεσαίωνα. Όμως ταυτόχρονα οδήγησε στη άνιση κατανομή του νέου πλούτου και στην βαθειά ανασφάλεια της μεγάλης πλειοψηφίας του πληθυσμού που, επι φεουδαρχίας, τουλάχιστον είχε πρόσβαση σε ένα κομμάτι γης το οποίο τους εξασφάλιζε λίγες ντομάτες ή παντζάρια.

Από τότε που οι κολίγοι αποκόπηκαν από τη γη και μετατράπηκαν σε βιομηχανικούς εργάτες (π.χ. στην υφαντουργία), η μόνη τους ελπίδα να επιβιώσουν ήταν η μισθωτή εργασία. Το φάσμα της ανεργίας ορθωνόταν απειλητικό πάνω από την καθημερινή τους ζωή. Ζούσαν, με άλλα λόγια, με την αγωνία να μην πέσει η διεθνής ζήτηση για ρούχα και υφάσματα. Κάτι τέτοιο θα ανάγκαζε τον βιομήχανο να τους μειώσει το μεροκάματο ή ακόμα και να τους απολύσει. Φοβόντουσαν ακόμη να μην ανοίξουν αντίστοιχα εργοστάσια σε άλλες χώρες και αυξηθεί πολύ

η προσφορά ενδυμάτων, γιατί σε μια τέτοια περίπτωση θα έπεφτε η τιμή και θα κινδύνευαν να απολυθούν εάν ο εργοδότης τους δεν μπορούσε να καλύψει το κόστος της παραγωγής.

Ζήτηση και προσφορά: Η *ζήτηση* ενός προϊόντος Χ που αντιστοιχεί σε μια τιμή Τ είναι η ποσότητα του προϊόντος Χ που θέλουν να αγοράσουν οι αγοραστές στη συγκεκριμένη τιμή Τ. Η *προσφορά* ενός προϊόντος Χ που αντιστοιχεί σε μια τιμή Τ είναι η ποσότητα του προϊόντος Χ που θέλουν να πουλήσουν οι πωλητές (αυτοί που έχουν περισσότερο Χ απ' ότι οι ίδιοι χρειάζονται) στη συγκεκριμένη τιμή Τ. (Βλέπε ακόμα το Τμήμα 1.6 του Κεφαλαίου 1 όπου εισάγαμε για πρώτη φορά τις έννοιες προσφοράς και ζήτησης.)

Έστω ότι η προσφορά των υφασμάτων είναι μεγαλύτερη της ζήτησης. Τι σημαίνει αυτό; Σημαίνει ότι τα καταστήματα είναι γεμάτα υφάσματα τα οποία δεν πουλιούνται. Τι γίνεται συνήθως σε τέτοιες περιπτώσεις; Πέφτει η τιμή των υφασμάτων. Και το αντίθετο. Εάν τα καταστήματα δουν ότι δεν μπορούν να ικανοποιήσουν τη ζήτηση για υφάσματα, και ότι οι πελάτες τσακώνονται μεταξύ τους για το ποιος θα φύγει με ένα κομμάτι ύφασμα, τι θα κάνουν; Θα αυξήσουν τις τιμές τους μιας και μπορούν να το πράξουν δίχως να τους ξεμείνουν απούλητα υφάσματα. Να λοιπόν γιατί οι εργαζόμενοι στις υφαντουργίες ξύπναγαν κάθε πρωί με την αγωνία να μην ξεπεράσει, διεθνώς, η προσφορά υφασμάτων τη ζήτηση υφασμάτων: Γιατί σε μια τέτοια περίπτωση θα μπορούσε να πέσει σημαντικά η τιμή των υφασμάτων, να μειωθούν τα έσοδα του εργοστασίου στο οποίο δουλεύουν και είτε να μειωθούν οι μισθοί τους είτε να μείνουν χωρίς καθόλου εργασία. Ο φόβος του αφέντη είχε πλέον αντικατασταθεί, σε μεγάλο βαθμό, από τον φόβο του νόμου ζήτησης και προσφοράς.

Ο νόμος της ζήτησης και της προσφοράς: Η τιμή ενός προϊόντος Χ θα τείνει να ανεβαίνει εφόσον η ζήτηση είναι μεγαλύτερη από την προσφορά. Αντίθετα, εάν η προσφορά ξεπερνά τη ζήτηση, η τιμή έχει την τάση να πέφτει. *Συνεπώς, η τιμή ενός προϊόντος είναι δυνατόν να σταθεροποιηθεί **μόνο** εφόσον η προσφορά ισούται με τη ζήτηση.*

Οι άκληροι αγρότες, που κατέληξαν να πληρώνουν ενοίκιο για τη γη που καλλιεργούσαν, ήταν το ίδιο εξαρτημένοι από την αγορά. Εάν η ζήτηση για τα κρεμμύδια που παρήγαν έπεφτε, η τιμή των κρεμμυδιών θα κατρακύλαγε και μετά δεν θα μπορούσαν να μαζέψουν τα χρήματα που έπρεπε να δώσουν ως ενοίκιο στον γαιοκτήμονα. Όμως και στην αντίθετη περίπτωση φοβόντουσαν ότι εάν αυξηθεί πολύ η ζήτηση για τα προϊόντα τους, μπορεί να ανοίξει η όρεξη του γαιοκτήμονα και να θελήσει να τους αυξήσει το ενοίκιο μιας και η αύξηση της ανταλλακτικής αξίας των κρεμμυδιών οδηγεί (α) στην αύξηση της ανταλλακτικής αξίας της γης που μπορεί και παράγει κρεμμύδια, και συνεπώς (β) στην αύξηση του ενοικίου που μπορεί να χρεώσει ο γαιοκτήμονας σε κάποιον που θέλει να νοικιάσει ένα χωράφι για να καλλιεργήσει κρεμμύδια.

Η αποκέντρωση και η πολυπλοκότητα των κοινωνιών της αγοράς: Κάποτε όλοι ήξεραν ποιον να κακίσουν ή να παινέψουν για την κατάσταση που επικρατούσε σε μια κοινωνία: Τον Αυτοκράτορα, τους φεουδάρχες, τους Λόρδους - όλους αυτούς που είχαν την απόλυτη εξουσία, πολιτική και οικονομική ταυτόχρονα, στα χέρια τους. Με την γένεση της οικονομίας της αγοράς,

η πολιτική και η οικονομική εξουσία διαχωρίστηκαν. Ενώ η πολιτική εξουσία παρέμεινε στα χέρια της βασιλικής αυλής αρχικά ή των κυβερνήσεων, η οικονομική εξουσία σκορπίστηκε ανάμεσα στους βιομηχάνους, τους εμπόρους και τους γαιοκτήμονες όχι μόνο της συγκεκριμένης χώρας αλλά και του εξωτερικού. Και να ήθελε ο αυτοκράτορας, ή ο πρωθυπουργός, δεν μπορούσαν να επέμβουν εύκολα στην κοινωνία της αγοράε με ένα φιρμάνι. Παλιότερα μπορούσαν με το «έτσι θέλω» να αλλάξουν την κατανομή της γης και του εισοδήματος με μια διαταγή. Τώρα όμως που ο περισσότερος κόσμος είχε εξαναγκαστεί από τα πράγματα να εισέλθει στην αγορά ταυτόχρονα ως πωλητές (έστω και του ιδρώτα τους, όπως οι άκληροι τέως κολίγοι) και αγοραστές, οι κυβερνήσεις αντιμετώπισαν μια πρωτόγνωρη δυσκολία: *πώς να τα βάλλουν με το νόμο της προσφοράς και της ζήτησης.*

Βλέπουμε λοιπόν ότι με τη βιομηχανική επανάσταση, με τη μετάβαση από τη φεουδαρχία στην οικονομία της αγοράς, άλλαξαν ριζικά οι παραγωγικές αλλά και οι ανθρώπινες σχέσεις. Εκεί που ο κολίγος φοβόταν έναν συγκεκριμένο άνθρωπο (τον αφέντη) τώρα φοβάται κάτι το αφηρημένο, κάτι που δεν έχει πρόσωπο*: τις κινητήριες δυνάμεις της αγοράς, τη ζήτηση και την προσφορά.* Εκεί που τα αγαθά παρήγοντο με γνώμονα τις χρηστικές τους αξίες, τώρα παράγονται σχεδόν αποκλειστικά για τις ανταλλακτικές τους αξίες. Οι άμεσες προσωπικές σχέσεις μεταξύ των ανθρώπων, σχέσεις οι οποίες καθορίζονταν από τη χρηστική αξία των αγαθών που παρήγαν, λίγο-λίγο έδωσαν τη θέση τους σε έμμεσες, απρόσωπες σχέσεις που καθορίζονται μέσω των ανταλλακτικών αξιών των «εμπορευμάτων» που «προσφέρει» ο καθένας μας στην κοινωνία της αγοράς στην οποία ζούμε.

Αθλητισμός και εμπορευματοποίηση: Μέχρι πρόσφατα ο αθλητισμός θεωρείτο μια μορφή αναψυχής. Μπορεί να ήταν κοπιαστικός και δύσκολος (π.χ. ο Μαραθώνιος δρόμος) αλλά δεν θεωρείτο εργασία ανάλογη εκείνης ενός βιομηχανικού εργάτη. Όσο ίσχυε αυτός ο διαχωρισμός, είχε νόημα να μιλάμε για το πνεύμα των Ολυμπιακών Αγώνων (σύμφωνα με το οποίο σημασία δεν έχει η νίκη αλλά η συμμετοχή). Όταν όμως η εμπορική τηλεόραση έκανε εφικτή την «αιχμαλωσία» δισεκατομμυρίων θεατών των Ολυμπιακών Αγώνων τους οποίους μετά τους «πουλάει» στους διαφημιστές για συγκεκριμένα χρηματικά ποσά, τα πράγματα άλλαξαν άρδην. Έτσι φτάσαμε *η ανταλλακτική αξία του κάθε χρυσού μεταλλίου* να μπορεί να υπολογιστεί επακριβώς και να είναι πολύ μεγάλη: *ισούται με τα χρήματα που είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι διαφημιστές για την πρόσβαση που θα τους δώσουν τα κανάλια στους θεατές που βλέπουν το συγκεκριμένο αγώνισμα.* Άρα τα χρυσά μετάλλια, από εκεί που παλιότερα (όπως και τα όπλα του Αχιλλέα) είχαν μεγάλη αλλά καθαρά συμβολική (χρηστική) αξία, σήμερα φέρουν και μια τεράστια ανταλλακτική αξία η οποία πολύ συχνά ξεπερνάει (και διαγράφει) τη χρηστική, συμβολική αξία. Δεν είναι λοιπόν παράξενο που η Διεθνής Ολυμπιακή Επιτροπή αποφάσισε να μην επιμένει άλλο στον ερασιτεχνικό και ρομαντικό χαρακτήρα των αγώνων και επέτρεψε τη συμμετοχή σε επαγγελματίες αθλητές (π.χ. τους σταρ του Αμερικανικού πρωταθλήματος μπάσκετ NBA). Το κρίσιμο ερώτημα είναι εάν η Ολυμπιακή Ιδέα είναι συμβατή με τη λογική των ανταλλακτικών αξιών (ή της αγοράς).

Περίληψη	Ερωτήσεις
3.1 Μη εμπορεύσιμα αγαθά – Η διαφορά	1. Εξηγήστε γιατί το μέσο Ελληνικό

μεταξύ *κοινωνιών **της** αγοράς* και *κοινωνιών **με** αγορές*	χωριό είναι σήμερα μια (μικρή) κοινωνία *της* αγοράς ενώ πριν λίγες μόλις δεκαετίες ήταν μια (μικρή) κοινωνία *με* αγορές.
3.2 Η εμπορευματοποίηση των συντελεστών παραγωγής (γης, εργασίας, κεφαλαίου) – Οι κοινωνικές τάξεις επί φεουδαρχίας – Το τέλος της φεουδαρχίας – Η σταδιακή κυριαρχία των ανταλλακτικών αξιών – Η βιομηχανική επανάσταση στη Βρετανία.	2. Τί μεσολάβησε για να προκύψει η αλλαγή που περιγράψατε όταν απαντήσατε την ερώτηση 1;
3.3 Η βιομηχανική επανάσταση και η δημιουργία νέων κοινωνικών τάξεων – Η διαφορά της πηγής του πλούτου των *κεφαλαιοκρατών* από εκείνη των *γαιοκτημόνων*.	3. Πως εξηγείτε τη σταδιακή εγκαθίδρυση (τουλάχιστον στη Βόρεια Ευρώπη) κοινοβουλευτικών καθεστώτων; Τί ρόλο έπαιξε η βιομηχανική επανάσταση;
3.4 Η αρχή (ή ο νόμος) της ζήτησης και της προσφοράς – Η ανασφάλεια των εργαζομένων – Η κοινωνική οργάνωση δίχως κεντρικό προγραμματισμό – Η εμπορευματοποίηση του αθλητισμού.	4α. Φανταστείτε ότι στη λαϊκή αγορά της περιοχής σας οι παραγωγοί έφεραν την περασμένη βδομάδα 1000 κιλά ντομάτες με σκοπό να τις πουλήσουν προς 100δρχ το κιλό. Όμως συνειδητοποίησαν ότι οι κάτοικοι της περιοχής ήταν διατεθειμένοι να αγοράσουν, προς 100δρχ το κιλό, μόνο 900 κιλά συνολικά. Τί θα μπορούσαν να κάνουν οι παραγωγοί ώστε να μην πέσει η τιμή κάτω από τις 100δρχ το κιλό; 4β. Γιατί ο νικητής του Ολυμπιακού χρυσού μεταλλίου στα 100 μέτρα ανδρών τείνει να κερδίζει περισσότερα χρήματα από ένα χρυσό Ολυμπιονίκη της άρσης βαρών;

Κεφάλαιο 4 - Παραγωγή και ανταγωνισμός

4.1 Ανταγωνισμός και ο καταναλωτής

Μια φίλη σε παίρνει τηλέφωνο πρωί-πρωί όλο ενθουσιασμό, να σου πει τα καταπληκτικά νέα: Το τελευταίο τεύχος του περιοδικού *Μουσικοί Ορίζοντες*, το οποίο θεωρείται κορυφή στο είδος του, περιέχει ένα άρθρο για εσένα και το μουσικό συγκρότημα που ίδρυσες πρόσφατα μαζί με φίλους. Τρελαίνεσαι από τη χαρά σου. Επιτέλους, μια αναγνώριση. Τρέχεις στο κοντινότερο περίπτερο να το αγοράσεις.

Ποιο είναι το μέγιστο χρηματικό ποσό που θα πλήρωνες, εάν δεν μπορούσες να κάνεις αλλιώς, για το τεύχος αυτό; Με τον ενθουσιασμό που σε διακατέχει, τα ανάμεικτα συναισθήματα περηφάνιας, αγωνίας και περιέργειας που σε πνίγουν, σίγουρα θα έδινες (εάν δεν μπορούσες να κάνεις διαφορετικά) πολύ περισσότερα από την τιμή του. Ας υποθέσουμε ότι θα έδινες μέχρι και 50000δρχ για να δεις τι γράφει το περιοδικό για σένα και την παρέα σου. Κι όμως. Φτάνεις στο περίπτερο και ο περιπτεράς σου ζητάει μόνο 1500δρχ. Μόλις «κέρδισες» 48500δρχ!

Το πλεόνασμα του καταναλωτή: Η διαφορά μεταξύ (α) της μέγιστης τιμής που *θα* πλήρωνες (εάν δεν είχες άλλη επιλογή) για ένα εμπόρευμα (π.χ. το περιοδικό) και (β) της τιμής που *τελικά* πληρώνεις, ονομάζεται το *πλεόνασμα του καταναλωτή*.

Πως τα κατάφερες και πλήρωσες μόνο 1500δρχ για κάτι το οποίο για σένα έχει χρηστική αξία πολύ μεγαλύτερη (αντίστοιχη των 50000δρχ); Η απάντηση μπορεί να δοθεί και μονολεκτικά: *Ανταγωνισμός*! Ας πούμε ότι ο περιπτεράς ξέρει για το εν λόγω άρθρο στους *Μουσικούς Ορίζοντες* και αποφασίζει να το εκμεταλλευτεί για να σου πάρει περισσότερα χρήματα. Σου λεει λοιπόν (γνωρίζοντας ότι θα εδίνες μέχρι και 50000δρχ): «Για σένα το τεύχος αυτό κοστίζει 10000δρχ.» Όμως εσύ δεν έχεις κανένα λόγο να ενδώσεις. Μπορείς κάλλιστα είτε να αρνηθείς και να ζητήσεις από τη γειτόνισσα, ή τον αδελφό σου να σου το αγοράσει, είτε να πας σε άλλο περίπτερο. Εάν βέβαια υπάρχει μόνο ένα περίπτερο σε όλο τον κόσμο που πουλάει το συγκεκριμένο περιοδικό (ένα απόλυτο μονοπώλιο), τότε εφόσον ο περιπτεράς γνωρίζει πόσο πολύ το θέλεις (και δεν δύνασαι να στείλεις κάποιον άλλον να το αγοράσει για σένα) είναι σε θέση να σε εξαναγκάσει να πληρώσεις τη μέγιστη πιθανή τιμή που θα πλήρωνες ποτέ - σε αυτή την περίπτωση το πλεόνασμα σου ως καταναλωτής θα ήταν μηδέν.

Ανταγωνισμός και πλεόνασμα του καταναλωτή: Ο ανταγωνισμός μεταξύ παραγωγών και, γενικότερα, πωλητών δημιουργεί και συντηρεί το πλεόνασμα του καταναλωτή.

Βλέπουμε πως ο ανταγωνισμός μεταξύ πωλητών λειτουργεί σαν μια ασπίδα η οποία προφυλάσσει τον καταναλωτή. Ταυτόχρονα αποτελεί το ερέθισμα για τους παραγωγούς να προσπαθήσουν να αυξήσουν τα δικά τους οφέλη με άλλα μέσα, π.χ. παράγοντας νέα προϊόντα, βελτιώνοντας την ποιότητα, και κυρίως μειώνοντας τα έξοδα παραγωγής. Ας πάρουμε πάλι το παράδειγμα του περιοδικού: Είναι δυνατό ένα άτομο μόνο του να εκδώσει περιοδικό της προκοπής; Όχι βέβαια. Για να μπορέσει να έχει απήχηση στο κοινό, για να μπορέσει να ξεχωρίσει από όλα τα άλλα περιοδικά και να σε κάνει το αγοράσεις, θα πρέπει να δουλέψουν αρκετά άτομα (δημοσιογράφοι, φωτορεπόρτερ, σκιτσογράφοι κοκ) αρμονικά και αποτελεσματικά μεταξύ τους. Αυτός είναι ο λόγος που στις κοινωνίες της αγοράς όλο και μεγαλύτερο ποσοστό της παραγωγής αντιστοιχεί στις επιχειρήσεις.

Γιατί υπάρχουν επιχειρήσεις; Μια επιχείρηση αποτελεί ένα νησί (μικρό ή μεγάλο) μέσα στο αρχιπέλαγος της αγοράς - ένα νησάκι όπου οι συντελεστές της (εργάτες, επιστάτες και διοικητικό προσωπικό) συνδυάζουν τις παραγωγικές τους ικανότητες *έξω από το πλαίσιο της αγοράς*. Με άλλα λόγια, το τμήμα πωλήσεων μιας εταιρείας που κατασκευάζει υπολογιστές δεν

αγοράζει τίποτα από τα άλλα τμήματα της εταιρείας (π.χ. από το τμήμα τεχνολογικής εξέλιξης). Ούτε τους πουλάει κάτι. Αντίθετα *όλα μαζί* τα τμήματα, προσπαθούν να συνεργαστούν, υπό κοινή διεύθυνση, με σκοπό την παραγωγή προϊόντων αρκετά θελκτικών στα μάτια των καταναλωτών ώστε να νικηθεί, σε όσο το δυνατό μεγαλύτερο βαθμό, ο ανταγωνισμός.

Γιατί τα διάφορα τμήματα μιας εταιρείας δεν αυτονομούνται ως ανεξάρτητες εταιρείες; Δεν το κάνουν όταν η παραγωγή είναι πιο αποτελεσματική (π.χ. τα έξοδα παραγωγής είναι χαμηλότερα, οι παραδόσεις υλικού είναι πιο αξιόπιστες) στη βάση της ιεραρχημένης οργάνωσης της παραγωγής (π.χ. όταν όλα τα τμήματα υπόκεινται στην ίδια διεύθυνση) παρά στη βάση της συνεργασίας μικρότερων ανεξάρτητων εταιρειών.

Από την οπτική γωνία του καταναλωτή, όσο μεγαλύτερος ο ανταγωνισμός τόσο μεγαλύτερο το πλεόνασμά που απολαμβάνει. Ο λόγος είναι ότι ο ανταγωνισμός οδηγεί τις επιχειρήσεις σε μείωση των τιμών και αύξηση της παραγωγής. Άρα ο καταναλωτής κατακλύζεται από περισσότερα και φθηνότερα αγαθά. Γιατί ρίχνουν οι επιχειρήσεις τις τιμές τη στιγμή που είναι εμφανές ότι κάτι τέτοιο δεν τους συμφέρει; Έχεις κάτσει ποτέ σε ουρά όπου ο καθένας σπρώχνει για να εξυπηρετηθεί γρηγορότερα μα αποτέλεσμα *και* να εξυπηρετούνται ***όλοι*** πιο αργά *και* να κουράζονται (συγχίζονται) περισσότερο;

Κάπως έτσι πέφτουν οι τιμές στην περίπτωση του ανταγωνισμού. Ο κάθε παραγωγός προσπαθεί να κάνει αυτό που τον συμφέρει (δηλαδή να κλέψει την πελατεία των αντιπάλων του χρεώνοντας μια τιμή λίγο κάτω από εκείνη των υπόλοιπων). Όμως όταν *όλοι* προσπαθούν να κάνουν το ίδιο, όλες οι τιμές πέφτουν στο ίδιο λίγο-πολύ επίπεδο με αποτέλεσμα τα κέρδη των επιχειρήσεων να εξανεμίζονται (ακριβώς όπως τα οφέλη αυτών που σπρώχνουν στις ουρές ακυρώνονται τη στιγμή που οι υπόλοιποι τους μιμούνται). Τότε γιατί θεωρείται καλό πράγμα ο ανταγωνισμός; Γιατί, απαντούν οι οικονομολόγοι, καταλήγει στη μείωση των τιμών και στη μεγιστοποίηση του πλεονάσματος των καταναλωτών. Και στο βαθμό που, εν τέλει, είμαστε όλοι μας καταναλωτές, το αποτέλεσμα, από τη σκοπιά τη κοινωνίας, είναι να παράγονται όσο γίνεται περισσότερα προϊόντα σε όσο γίνεται πιο χαμηλές τιμές.

Μορφές ανταγωνισμού

Ολιγοπωλιακός ανταγωνισμός - Μια αγορά όπου ένας μικρός αριθμός εταιρειών ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Π.χ ο ανταγωνισμός μεταξύ Coca-Cola και Pepsi-Cola ή μεταξύ δύο ακτοπλοϊκών εταιρειών οι οποίες εξυπηρετούν το επιβατικό κοινό σε κάποιο νησί του Αιγαίου.
Πλήρης ανταγωνισμός - Μια αγορά όπου οι πωλητές είναι χιλιάδες και ο κάθε ένας προσφέρει στην αγορά ένα απειροελάχιστο ποσοστό του συνολικού προϊόντος. Σε αυτές τις αγορές (π.χ. τους πωλητές ντοματών στην κεντρική λαχαναγορά μιας μεγαλούπολης) η κάθε επιχείρηση είναι μια μικρή σταγόνα σε ένα τεράστιο ωκεανό και δεν δύναται να επιρρεάσει την τιμή του προϊόντος.
Μονοπώλιο ή καρτέλ - Μια αγορά όπου δεν υπάρχει καθόλου ανταγωνισμός επειδή επικρατεί μια και μοναδική εταιρεία (το μονοπώλιο) ή οι εταιρείες που υπάρχουν συντονίζουν τις τιμές

τους (και την προσφορά προϊόντων) και συμπεριφέρονται σαν να ήταν *μια* εταιρεία (το καρτέλ). Παράδειγμα μονοπωλίου είναι η εταιρεία Microsoft η οποία έχει το μονοπώλιο λογισμικού των υπολογιστών τύπου IBM-PC.

4.2 Η εξέλιξη και οι μορφές των επιχειρήσεων

Στο προηγούμενο κεφάλαιο (τμήματα 3.2, 3.3 και 3.4) είδαμε πως οι αγρότες στην Αγγλία και την Σκοτία μετατράπηκαν από κολίγοι σε μίνι-επιχειρηματίες αφού, τουλάχιστον θεωρητικά, αναγκάστηκαν να δουλεύουν για τον εαυτό τους πληρώνοντας ενοίκιο στους γαιοκτήμονες. Το μέρος της σοδειάς που τους έμεινε, αφού είχαν αποπληρώσει το ενοίκιο, ήταν το εισόδημα τους. Στην ανερχόμενη βιομηχανία τα πράγματα ήταν διαφορετικά. Οι τέως κολίγοι που εξελίχθηκαν σε βιομηχανικούς εργάτες ή ανθρακωρύχους, δεν μπορούσαν, για πρακτικούς λόγους, να πληρώνουν τους βιομηχάνους ενοίκιο και να κρατάνε το προϊόν της εργασίας τους που απέμενε.

Γιατί; Κατ' αρχήν επειδή οι τέως κολίγοι δεν είχαν τη δυνατότητα να συγκεντρώσουν τα χρήματα που ήταν αναγκαία για την αγορά μέσων παραγωγής (κτιρίων, ατμομηχανών, πρώτων υλών κλπ). Αλλά και στη θεωρητική περίπτωση που είχαν *συλλογικά* αυτή τη δυνατότητα, υπήρχε άλλο ένα σημαντικότατο εμπόδιο: Αντίθετα με τον αγρό όπου είναι δυνατό να δουλεύει κάποιος μόνος του ένα συγκεκριμένο κομμάτι γης, στο εργοστάσιο κάτι τέτοιο είναι αδύνατο. Πως θα οργάνωναν οι εργάτες τις πληρωμές ενοικίου στους ιδιοκτήτες; Και πως θα συμφωνούσαν πόσο κάρβουνο ή ύφασμα αντιστοιχεί στον κάθε ανθρακωρύχο ή εργαζόμενο στην υφαντουργία *αφού* θα κατέβαλαν το ενοίκιό στους ιδιοκτήτες;

Για αυτό το λόγο η βιομηχανία αποτελείτο εξ αρχής από μεγάλες παραγωγικές μονάδες οι οποίες απασχολούσαν πολλούς *έμμισθους* εργάτες η κάθε μια. Σιγά-σιγά το πρότυπο αυτό επεκτάθηκε και στον αγροτικό τομέα με την εισβολή της μηχανής στην ύπαιθρο (π.χ. την εφεύρεση των τρακτέρ) που αύξησε την παραγωγή ανά εργάτη και έδωσε το έναυσμα της πρόσληψης εργατών από τους νοικάρηδες-αγρότες. Έτσι οι τελευταίοι πλήρωναν μισθούς στους εργάτες, νοίκι στον γαιοκτήμονα και κρατούσαν ό,τι έμενε.

Ιστορικά λοιπόν βλέπουμε ότι η εξέλιξη της επιχείρησης συνδυάστηκε με την *ιδιωτική ιδιοκτησία των μέσων παραγωγής* (εργοστασίων, αγροκτημάτων κτλ). Συνήθως οι επιχειρήσεις (βιομηχανικές και αγροτικές) ήταν ατομικές ακόμη κι αν απασχολούσαν εκατοντάδες εργαζόμενους. Όχι όμως πάντα. Σε μερικές περιπτώσεις τέως κολίγοι ίδρυσαν αγροτικούς *συνεταιρισμούς* και εκμεταλλεύονταν από κοινού τη γη που μίσθωναν από τον γαιοκτήμονα. Ο συνεταιρισμός ανήκε από κοινού σε όλους όσους συμμετείχαν σε αυτόν. Μια άλλη μορφή συνεταιρισμού ήταν επιχειρήσεις καταναλωτών, π.χ. φτωχοί άνθρωποι που δεν είχαν καμία ελπίδα να πάρουν δάνειο από κάποια τράπεζα ίδρυαν ένα κοινό ταμείο στο οποίο έδιναν ένα μικρό ποσό κάθε βδομάδα και από το οποίο δανείζονταν (με χαμηλό τόκο) όταν είχαν ανάγκη.

Από τότε μέχρι σήμερα έχουν ιδρυθεί (και μάλιστα με επιτυχία) αρκετές επιχειρήσεις, ακόμα και τράπεζες ή ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες ανήκουν στους εργαζόμενους ή στους πελάτες τους. Η διαφορά ενός εργάτη που δουλεύει σε μια συνεταιριστική επιχείρηση από έναν που

δουλεύει σε μια ατομική επιχείρηση είναι ότι, ενώ ο δεύτερος δουλεύει για ένα συγκεκριμένο μισθό, ο πρώτος εισπράττει ως εισόδημα το ποσοστό των κερδών της εταιρείας που του αντιστοιχούν.

Το πρόβλημα και με τις ατομικές αλλά και με τις συνεταιριστικές επιχειρήσεις ήταν η διοικητική δυσκαμψία τους. Για μεν τις συνεταιριστικές, κάθε φορά που χρειαζόταν να παρθεί μια σημαντική απόφαση (π.χ. επέκτασης της εταιρείας) έπρεπε να συμφωνήσουν όλοι οι ιδιοκτήτες (δηλαδή όλοι οι εργαζόμενοι ή οι πελάτες). Για δε τις ατομικές, αν και οι αποφάσεις παίρνονταν γρήγορα, από τη στιγμή που ο ιδιοκτήτης ήταν και διευθυντής, η «υγεία» της επιχείρησης ήταν άρρηκτα δεμένη με την κατάσταση του ιδιοκτήτη (σωματική και ψυχική).

Και στις δυο περιπτώσεις (συνεταιρισμούς και ατομικές επιχειρήσεις) το μεγάλο πρόβλημα προέκυπτε όταν ετίθετο θέμα μεγέθυνσης της εταιρείας: Πως μπορούσε να οργανωθεί η δημιουργία νέων παραγωγικών μονάδων; Η απλή λύση ήταν ο δανεισμός. Εφόσον η επιχείρηση πήγαινε καλά, τράπεζες και άλλοι ιδιώτες ήταν διατεθειμένοι να δανείσουν στην εταιρεία τα χρήματα που χρειαζόταν για να επεκταθεί. Όμως κάθε τέτοια απόφαση εμπεριείχε ένα ρίσκο αφού η επιτυχία ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος δεν ήταν ποτέ σίγουρη. Γι' αυτό και οι τράπεζες συχνά επέβαλαν υψηλά επιτόκια ως αντίβαρο του κινδύνου να χάσουν τα χρήματά τους (για την ιστορία και την έννοια των επιτοκίων βλέπε Κεφάλαιο 6). Ταυτόχρονα, οι επιχειρηματίες δίσταζαν να «ανοιχτούν» σε δάνεια φοβούμενοι ότι, εάν το εγχείρημα αποτύχει, θα πτωχεύσουν. Το αποτέλεσμα ήταν ότι εξ αιτίας αυτών των φόβων, πολλές ευκαιρίες για επέκταση και κέρδη χάνονταν.

Η λύση ήταν απλή: Να βρεθεί ένας τρόπος οι δανειστές να μην εισπράττουν τόκους αλλά να συμμετέχουν στα κέρδη που θα προέκυπταν από την επέκταση της επιχείρησης. Με άλλα λόγια οι δανειστές να γίνουν συνέταιροι. Όμως για να συμβεί κάτι τέτοιο δύο πράγματα έπρεπε να αλλάξουν: Πρώτον, για να είναι διατεθειμένος κάποιος να αγοράσει ένα κομμάτι μιας επιχείρησης, έπρεπε να μπουν περιορισμοί στην ευθύνη που έχουν οι συνιδιοκτήτες της σε περίπτωση πτώχευσης. Ποιος γίνεται συνιδιοκτήτης μιας εταιρείας εάν κινδυνεύει να χάσει όχι μόνο τα χρήματα που έβαλε στην εταιρεία αλλά και το σπίτι του ακόμα; Έτσι λοιπόν δόθηκε το πράσινο φως για τη δημιουργία ενός νομικού πλαισίου το οποίο θα επέτρεπε την ίδρυση *εταιρειών περιορισμένης ευθύνης* - δηλαδή εταιρειών των οποίων τα περιουσιακά στοιχεία ήταν ανεξάρτητα από εκείνα των ιδιοκτητών τους. Έτσι σε περίπτωση πτώχευσης, οι ιδιοκτήτες έχαναν τα περιουσιακά στοιχεία της εταιρείας τους αλλά όχι και την προσωπική ή οικογενειακή περιουσία τους.

Η δεύτερη απαραίτητη αλλαγή ήταν η δημιουργία ενός συστήματος που θα επέτρεπε την εύκολη μεταβίβαση (πώληση ή αγορά) *κομματιών* μιας εταιρείας. Για να μπορεί μια επιχείρηση να στρατολογήσει γρήγορα και ανώδυνα συνεταίρους, χρειαζόταν να βρεθεί ένας τρόπος να μπορεί να πουληθεί ένα μικρό της τμήμα εν ριπή οφθαλμού. Η μετοχοποίηση, και η μετατροπή της εταιρείας από *ατομική* σε *ανώνυμη εταιρεία*, ήταν η λύση.

Έστω ότι η (ανταλλακτική) αξία μιας ατομικής εταιρείας είναι Μ δραχμές (με άλλα λόγια

υπολογίζεται ότι εάν ο ιδιοκτήτης την πούλαγε, θα εισέπραττε το πολύ Μ). Η μετοχοποίηση (δηλαδή η μετατροπή της ατομικής σε ανώνυμη εταιρεία) σημαίνει τη δημιουργία Ν κομματιών χαρτιού, των λεγόμενων *μετοχών*, όπου κάθε ένα από αυτά τα χαρτάκια αντιστοιχούν σε 1/Ν της αξίας της εταιρείας. Για παράδειγμα, η ιδιοκτήτρια μιας ατομικής εταιρείας, ας την πούμε ΚΑΠΠΑ, αποφασίζει ότι ήρθε ο καιρός η ΚΑΠΠΑ να επεκταθεί. Για να γίνει αυτό χρειάζεται ένα σημαντικό ποσό για επενδύσεις σε νέα τεχνολογία, προϊόντα κτλ. Η ιδιοκτήτρια μπορεί είτε να σηκώσει όλο το ρίσκο στους ώμους της δανειζόμενη το αναγκαίο ποσό από τις τράπεζες (επωμιζόμενη το άγχος της αποπληρωμής του δανείου και των τόκων), είτε να προβεί σε μετοχοποίηση.

Ας υποθέσουμε ότι το ποσό που χρειάζεται η ιδιοκτήτρια για να επενδύσει στην ΚΑΠΠΑ ισούται με Π, ενώ η αξία της ΚΑΠΠΑ είναι Μ (όπου αναγκαστικά Μ>Ν αφού διαφορετικά η αξία της ΚΑΠΠΑ δεν θα ήταν αρκετή για να θέλξει το απαιτούμενο ποσό Π. Ποιος αλήθεια θα πλήρωνε 100 δρχ για να πάρει κάτι που αξίζει 80;). Εάν τώρα τυπωθούν Ν μετοχές, η ιδιοκτήτρια στην οποία, εξ ορισμού, ανήκουν οι Ν αυτές μετοχές, θα μπορεί να πουλήσει *την κάθε της μετοχή* για Μ/Ν δραχμές. Εφόσον Π είναι το ποσό που χρειάζεται για την επέκταση της επιχείρησης, η ιδιοκτήτρια μπορεί να το μαζέψει, δίχως να δανειστεί δραχμή, πουλώντας Κ μετοχές. Πόσες είναι αυτές οι Κ μετοχές που πρέπει να πουλήσει για να συλλέξει το ποσό Π το οποίο έχει θέσει ως στόχο; Ξέρουμε ότι η κάθε μια από τις μετοχές που θα πουλήσει έχει (ανταλλακτική) αξία ίση με Μ/Ν δραχμές. Συνεπώς για να μαζευτεί το ποσό Π, Π = Κx(Μ/Ν). Άρα η ιδιοκτήτρια πρέπει να πουλήσει Κ = (ΠxΝ)/Μ από τις Ν μετοχές που θα τυπώσει.

Περίληψη παραδείγματος μετοχοποίησης της εταιρείας ΚΑΠΠΑ

Μ = Η (ανταλλακτική) αξία της εταιρείας ΚΑΠΠΑ
Π = Το ποσό που η ιδιοκτήτρια της ΚΑΠΠΑ θέλει να συγκεντρώσει με σκοπό να το επενδύσει σε νέα τεχνολογία, διαφήμιση κτλ.
Ν = Ο αριθμός των μετοχών που θα τυπωθούν
Α = Η (ανταλλακτική) αξία της κάθε μετοχής

Συνεπώς η αξία της κάθε μετοχής (Α) ισούται με το λόγο της αξία της εταιρείας (Μ) προς τον αριθμό των μετοχών (Ν). Άρα, Α = Μ/Ν

Πόσες μετοχές πρέπει να πουλήσει η ιδιοκτήτρια για να καταφέρει να μαζέψει το επιθυμητό ποσό Π; Απάντηση: Κ = Π/Α = Πx(Ν/Μ)

Τι ποσοστό της επιχείρησης ΚΑΠΠΑ θα εξακολουθεί να ανήκει στην (προ της μετοχοποίησης) ιδιοκτήτρια; Απάντηση: (Μ-Κ)/Μ

Αριθμητικό παράδειγμα: Έστω ότι Μ=100.000.000δρχ, Π=10.000.000, Ν=10000. Βλέπουμε ότι η αξία κάθε μιας από τις 10000 μετοχές θα είναι Α=Μ/Ν = 10.000δρχ. Για να συγκεντρωθούν το ποσό Π=10.000.000 θα πρέπει να πουληθούν Π/Α = 1000 μετοχές (δηλαδή το ένα δέκατο). Τι

ποσοστό της επιχείρησης πουλήθηκε; Το ένα δέκατο βέβαια (έλεγξε ότι στην ιδιοκτήτρια παρέμειναν τα 9/10, ή ο λόγος (Μ-Κ)/Μ).

Βέβαια τίποτα δεν κερδίζεται δίχως κάποιο κόστος. Στη περίπτωση αυτή η ιδιοκτήτρια μάζεψε το ποσό Π που χρειαζόταν αλλά απώλεσε ποσοστό Π/Μ της επιχείρησης της το οποίο πέρασε στην κατοχή εκείνων που αγόρασαν τις μετοχές. [Μάλιστα εάν το Π/Μ είναι μεγαλύτερο του 0.5 η ιδιοκτήτρια θα χάσει τον έλεγχο της επιχείρησης αφού θα τις ανήκουν λιγότερες από τις μισές μετοχές.] Όσο περισσότεροι είναι οι μέτοχοι μιας επιχείρησης, τόσο πιο «ανώνυμη» είναι μια εταιρεία αφού είναι πλέον αδύνατον να μιλάμε για τον ιδιοκτήτη ως φυσικό πρόσωπο. Ιδιοκτήτες πλέον είναι οι μέτοχοι οι οποίοι μάλιστα αλλάζουν από τη μια στιγμή στην άλλη καθώς τα μαγικά χαρτάκια, οι μετοχές, αγοράζονται και πουλιούνται σε ειδικές αγορές (τα χρηματιστήρια) γρήγορα και δίχως ιδιαίτερη γραφειοκρατία.

Και ποιος διοικεί μια ανώνυμη επιχείρηση; Οι ιδιοκτήτες μπορεί να είναι ανώνυμοι και συνεχώς εναλλασσόμενοι, αλλά δεν μπορεί να ισχύει το ίδιο και για τους διευθύνοντες! Πράγματι, με την δημιουργία των ανώνυμων εταιρειών ετέθη τέλος στην ταύτιση διευθυντή και ιδιοκτήτη. Μια νέα επαγγελματική κατηγορία, αυτή των επαγγελματιών διευθυντών, αναδύθηκε και πήρε τα ηνία των μεγάλων επιχειρήσεων στα χέρια της.

Η επικράτηση των ανώνυμων εταιρειών, ως οι κυρίαρχες παραγωγικές μονάδες σε παγκόσμια κλίμακα, έχει σημασία για δύο λόγους: Πρώτον, γιατί αυξήθηκε εντυπωσιακά η *ευλυγισία* των οικονομιών της αγοράς. Τη στιγμή που διαφαίνεται ότι η εταιρεία Χ «προοδεύει» στον τομέα της, η ροή επενδύσεων προς την Χ (και ταυτόχρονα η εγκατάλειψη άλλων, λιγότερο δυναμικών, εταιρειών από τους επενδυτές) ενισχύει τις πολλά «υποσχόμενες» επιχειρηματικές δραστηριότητες και τιμωρεί τις εταιρείες που φαίνεται να έχουν «βαλτώσει». Με αυτό τον σχεδόν Δαρβινικό τρόπο ο ανταγωνισμός μεταξύ εταιρειών διαδραματίζεται σε δύο επίπεδα: (α) στη αγορά προϊόντων (όπου η κάθε επιχείρηση απευθύνεται στους καταναλωτές), και (β) στο χρηματιστήριο (όπου απευθύνεται στους επενδυτές που αγοράζουν και πουλάνε μετοχές).

Γιατί η αξία μιας επιχείρησης στο χρηματιστήριο μπορεί να είναι πλασματική

Έχει παρατηρηθεί ότι στην περίπτωση των περισσότερων μεγάλων εταιρειών, η τιμή της κάθε μετοχής τους σπάνια κειμένεται στο επίπεδοτου λόγο της (πραγματικής) αξίας της εταιρείας προς τον αριθμό των μετοχών που έχουν εκδοθεί (δηλαδή η τιμή της κάθε μετοχής υπερβαίνει τον λόγο Μ/Ν του προηγούμενου πίνακα). Γιατί συμβαίνει αυτό; Συμβαίνει επειδή πολλοί αγοραστές μετοχών (ίσως οι περισσότεροι) ενδιαφέρονται μόνο για ένα πράγμα: *να τις πουλήσουν μέσα σε λίγο χρόνο ακριβότερα από ότι τις αγόρασαν*. Έτσι είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν περισσότερα για μια μετοχή από όσο νομίζουν ότι αξίζει πραγματικά εφόσον προσδοκούν ότι θα καταφέρουν να βρουν κάποιον άλλον αγοραστή ο οποίος θα τους την αγοράσει για ακόμη υψηλότερη τιμή. Ως αποτέλεσμα, σε περιόδους αισιοδοξίας οι τιμές των μετοχών των εταιρειών είναι «φουσκωμένες».

Κάποια στιγμή όμως, η αισιοδοξία μπορεί να δώσει τη θέση της στην απαισιοδοξία, οπότε οι μετοχές απότομα χάνουν την αξία τους καθώς οι περισσότεροι προσπαθούν να τις πουλήσουν έχοντας πάψει να ελπίζουν ότι θα βρεθεί, στο εγγύς μέλλον, κάποιος που θα πληρώσει περισσότερα από την τιμή που ισχύει σήμερα. Εάν αυτή η απαισιοδοξία κερδίσει έδαφος και παραμείνει ως έχει για καιρό, είναι πιθανόν η αξία της κάθε μετοχής μιας εταιρείας να κειμένεται σε επ'ιπεδα χαμηλότερα του λόγου Μ/Ν. (Θυμήσου το επιχείρημα για τη δύναμη της προφητείας, ιδίως τον μύθου του Οιδίποδα, στο Τμήμα 1.5 του Κεφαλαίου 1.)

Δεύτερον, γιατί το χάσμα που δημιουργήθηκε μεταξύ ιδιοκτησίας και διοίκησης αμφισβητεί μια από της βασικές υποθέσεις που γίνονται για την κοινωνία της αγοράς: ότι η ιδιωτική ιδιοκτησία των μέσων παραγωγής είναι προτιμότερη από τις εναλλακτικές λύσεις (π.χ. κρατικές ή συνεταιριστικές εταιρείες*) επειδή οι διοικούντες πονάνε την επιχείρηση μιας και τους ανήκει*. Όμως με τις ανώνυμες εταιρείες αυτό δεν ισχύει. Ακόμη και να απολαμβάνουν μέρος των κερδών της εταιρείας (όπως γίνεται συνήθως), οι διευθύνοντες γνωρίζουν ότι δεν μπορούν να περιμένουν ότι θα παραμείνουν για πάντα στη θέση τους - άρα δεν δύνανται να ταυτίσουν το μακροπρόθεσμο όφελος της εταιρείας με το δικό τους (έτσι όπως θα το ταύτιζε ο ιδιοκτήτης μιας ατομικής εταιρείας). Εάν έχουν έτσι τα πράγματα, μπορεί να μην έχει σημασία σε ποιον ανήκουν οι μετοχές - σε ιδιώτες, στο κράτος ή ακόμα και στους εργαζόμενους της εταιρίας.

Ο κίνδυνος άλωσης και εξανδραποδισμού υγειών ανώνυμων εταιριών

Συνήθως οι διοικούντες μια ανώνυμη εταιρία δουλεύουν για την μακροπροθέσμη «ευημερία» της. Όχι όμως πάντα. Τα τελευταία δέκα χρόνια συζητείται πολύ η άποψη ότι μια σειρά από εταιρίες (ιδίως στις ΗΠΑ) έχουν υποφέρει στα χέρια διευθυντών που τις «τραυματίζουν» με σκοπό τον πλουτισμό τόσο των εαυτών τους όσο και των μετόχων των εταιριών, *αλλά σε βάρος των ίδιων των εταιρειών*. Το επιχείρημα έχει, εν συντομία, ως εξής: Οι αγοραστές μετοχών στα χρηματιστήρια ως επί το πλείστον (βλέπε το προηγούμενο πλαίσιο) ενδιαφέρονται για τις *βραχυχρόνιες* αυξήσεις των τιμών των μετοχών. Όμως μια μεγάλη επιχείρηση για να παραμείνει εύρωστη χρειάζεται να επενδύει σε νέες τεχνολογίες και προϊόντα κοιτώντας στο μέλλον. Κάτι τέτοιο όμως κοστίζει και συνεπώς μειώνει τα βραχυχρόνια κέρδη της εταιρίας.

Ένας διευθυντής μπορεί να ανεβάσει την τιμή της μετοχής της εταιρείας του *βραχυπρόθεσμα* μειώνοντας τις επενδύσεις, απολύοντας προσωπικό και γενικότερα αυξάνοντας τα *σημερινά* κέρδη της εταιρίας. Με αυτό τον τρόπο δημιουργεί ενδιαφέρον από τους αγοραστές μετοχών (οι οποίοι «έλκονται» όπως οι μύγες στο μέλι από την είδηση ότι η τάδε ή η δείνα εταιρία αύξησε τα κέρδη της). Το πρόβλημα βέβαια είναι ότι μειώνοντας τις επενδύσεις ο διευθυντής καταδικάζει την εταιρία σε μακροχρόνιο μαρασμό. Γιατί να κάνει κάτι τέτοιο ο διευθυντής της εταιρίας;

Ο λόγος είναι ότι οι περισσότεροι διευθυντές αμοίβονται όχι μόνο με μισθό (όπως κάθε εργαζόμενος) αλλά και με μετοχές της εταιρίας τους. (Το σκεπτικό είναι ότι έτσι τους δίνεται κίνητρο να την βοηθήσουν να «προκόψει».) Ανεβάζοντας την τιμή της εταιρίας βραχυπρόθεσμα, πολλαπλασιάζουν το δικό τους το εισόδημα από την πώληση των μετοχών που πήραν κατά την πρόσληψη τους (καθώς και τα έσοδα των υπόλοιπων μετόχων οι οποίοι πουλάνε τις μετοχές τους

την ίδια εποχή). Τί και εάν η εταιρία τα επόμενα χρόνια χάσει την πελατεία της και είτε απορροφηθεί από μια άλλη ανταγωνιστική εταιρία είτε κλείσει;

Μορφές επιχειρήσεων

Ατομικές επιχειρήσεις: Επιχειρήσεις που αποτελούν «προέκταση» του ατόμου στο οποίο ανήκουν. Π.χ. ένας αγρότης και το χωράφι του.

Εταιρείες περιορισμένης ευθύνης: Επιχειρήσεις των οποίων τα περιουσιακά στοιχεία είναι ανεξάρτητα από εκείνα των ιδιοκτητών τους. Σε περίπτωση πτώχευσης οι δανειστές της εταιρείας έχουν το δικαίωμα να οικειοποιηθούν μόνο την περιούσία της εταιρείας που πτώχευσε και όχι εκείνη του ιδιοκτήτη της.

Ανώνυμες Εταιρείες: Επιχειρήσεις των οποίων οι ιδιοκτήτες είναι οι κάτοχοι των μετοχών της εταιρείας. Από τη στιγμή που οι μετοχές δεν φέρουν το όνομα του ιδιοκτήτη τους, και μπορούν να αλλάζουν χέρια γρήγορα και εύκολα, οι ιδιοκτήτες από νομικής πλευράς είναι ανώνυμοι.

Δημόσιες Επιχειρήσεις: Εταιρείες που ανήκουν στο δημόσιο τομέα, δηλαδή στο κράτος. Πρόκειται είτε για εταιρείες περιορισμένης ευθύνης που ανήκουν ολοκληρωτικά στο δημόσιο, είτε για ανώνυμες εταιρείες όπου το κράτος διαθέτει το 50% συν μια των μετοχών.

Συνεταιρισμοί παραγωγών: Εταιρείες που ανήκουν εξ αδιαιρέτου στους εργαζόμενους ή στους παραγωγούς. Για παράδειγμα, σε ένα Βρετανικό ανθρακωρυχείο που είχε αποφασιστεί να κλείσει, οι εργαζόμενοι το αγόρασαν από την εταιρεία και το λειτουργούν ως συνεταιριστική επιχείρηση. Αντί για μισθό από τον εργοδότη, στο τέλος κάθε βδομάδας εισπράττουν ποσοστό επί των κερδών.

Συνεταιρισμοί καταναλωτών: Εταιρείες που ιδρύθηκαν από καταναλωτές οι οποίοι είχαν δυσκολία να αγοράσουν κάποιο προϊόν ή υπηρεσία από υπάρχουσες εταιρείες. Π.χ. κάτοικοι ενός απομακρυσμένου νησιού οι οποίοι έχουν απηυδήσει από την έλλειψη τακτικής επικοινωνίας με τον έξω κόσμο, ιδρύουν μια μικρή ναυτιλιακή εταιρεία που χρησιμοποιεί τα κέρδη από την περίοδο του καλοκαιριού για να επιδοτεί συχνά δρομολόγια το χειμώνα.

4.3 Παραγωγικότητα, ανταγωνισμός, κέρδος και κεφάλαιο

Ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρήσεων διαφέρει σημαντικά από τον *συν*αγωνισμό μεταξύ αθλητών του δρόμου 100 μέτρων. Και στις δύο περιπτώσεις υπάρχουν νικητές και ηττημένοι. Η διαφορά είναι ότι ενώ κανείς αθλητής δεν θα προτιμούσε να τρέχει χωρίς κανέναν αντίπαλο (τι αξία θα είχε σε μια τέτοια περίπτωση το χρυσό μετάλλιο;), το πιο ευχάριστο όνειρο του κάθε επιχειρηματία είναι μια αγορά παντελώς δική τους. Κάθε επιχείρηση θέλει να είναι μονοπώλιο, με σκοπό να οικειοποιηθεί το πλεόνασμα των καταναλωτών (για τον ορισμό αυτού του πλεονάσματος βλέπε το τμήμα 4.1)!

Το πρόβλημα με τα μονοπώλια δεν είναι μόνο ότι κρατάνε ψηλά τις τιμές (μόνο και μόνο επειδή μπορούν ελλείψει ανταγωνιστών) αλλά ότι ακόμη: (α) παράγουν λιγότερα αγαθά και υπηρεσίες από αυτές που έχουν τη δυνατότητα (τεχνική και οικονομική) να παράγουν, *και* (β) δεν έχουν το κίνητρο να βελτιώσουν την παραγωγικότητά τους. Ας δούμε γιατί εν συντομία: Τα μονοπώλια γνωρίζουν ότι όσο λιγότερη η ποσότητα που διοχετεύουν στην αγορά τόσο μεγαλύτερος ο

συνωστισμός μεταξύ καταναλωτών για το ποιος θα βρει να αγοράσει λίγο από αυτό το αγαθό (π.χ. τα εισιτήρια ενός ποδοσφαιρικού αγώνα ή μιας συναυλίας). Και όσο μεγαλύτερος ο συνωστισμός τόσο πιο πολλά χρήματα είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι καταναλωτές. Έτσι ένας μονοπωλητής μειώνει την ποσότητα προς πώληση τόσο πιο χαμηλά από τη μέγιστη ποσότητα (που μπορούσε να διαθέσει δίχως να ζημιώνεται) όσο να μεγιστοποιήσει το κέρδος του.

Περνώντας στο (β), στη έλλειψη κινήτρων για τη βελτίωση της παραγωγικότητας, ας αρχίσουμε με μια εξήγηση του όρου αυτού. Αν προσπαθήσεις εσύ να βάψεις τους τοίχους του δωματίου σου είναι πιθανόν να τα καταφέρεις μια χαρά. Όμως ένας επαγγελματίας ελαιοχρωματιστής θα το τελείωνε πιο γρήγορα και με μικρότερες απώλειες (π.χ. χαμένη μπογιά, λερωμένα πατώματα). Η *παραγωγικότητα* είναι συνυφασμένη με την *εμπειρία*, τη *γνώση*, τον *τεχνολογικό εξοπλισμό*, την *εφευρετικότητα* και, βέβαια, το *κίνητρο* που έχει ο παραγωγός. Στη διάρκεια του δεύτερου παγκόσμιου πολέμου, για παράδειγμα, οι αεροπορικές βιομηχανίες του Άξονα και των Συμμάχων, μέσα σε τέσσερα χρόνια, έκαναν το άλμα από την παραγωγή ξύλινων αεροπλάνων με δύο πτερύγια στην παραγωγή πυραύλων και αεριωθούμενων.

Παραγωγικότητα: Η παραγωγικότητα ορίζεται ως ο *λόγος*: (α) έργου ή προϊόντος που παράγεται προς (β) την ποσότητα και ποιότητα μέσων παραγωγής (π.χ. εργατο-ωρών, μηχανημάτων, γης) που αναλώνονται για να παράγεται αυτό το έργο ή προϊόν. Όσο πιο παραγωγική η επιχείρηση τόσο αυξάνει αυτός ο λόγος, το οποίο σημαίνει ότι τόσο μειώνεται το κόστος παραγωγής κάθε μονάδας του προϊόντος (αφού η παραγωγική προσπάθεια κοστίζει σε μισθούς, καύσιμα, πρώτες ύλες, χαμένο χρόνο κτλ.)

Ο σκοτσέζος καθηγητής φιλοσοφίας Adam Smith (1723-90), ο συγγραφέας του βιβλίου που θεωρείται ουσιαστικά το πρώτο εγχειρίδιο οικονομικής ανάλυσης (τίτλος του οποίου ήταν: «Ο Πλούτος των Εθνών», 1776) ήταν εκείνος που συνέλαβε την μετατροπή της κοινωνίας του σε κοινωνία *της* αγοράς (βλέπε Κεφάλαιο 3). Όχι μόνο το συνέλαβε αλλά και ενθουσιάστηκε με την ιδέα επειδή πίστεύε ότι μια κοινωνία της αγοράς θα καταφέρει να οδηγήσει τα μέλη της στην ευημερία *εφόσον χαρακτηρίζεται από έντονο ανταγωνισμό*. Πως;

Ο Smith δίνει μια απλή απάντηση: Ο ανταγωνισμός μεταξύ επιχειρηματιών οδηγεί στη μείωση των τιμών μέχρις ότου κανείς δεν κερδίζει. Ακριβώς επειδή ο κάθε ένας τους προσβλέπει στο προσωπικό κέρδος, δεν κερδίζει κανείς *εφόσον το κόστος παραγωγής είναι το ίδιο για όλους τους παραγωγούς*! Τι μπορεί να κάνει ένας επιχειρηματίας σε μια τέτοια περίπτωση για να ξεφύγει από αυτή την παγίδα; Να αυτοματοποιήσει την παραγωγή με στόχο τη μείωση του κόστους (κάτω από το κόστος των ανταγωνιστών του) και, συνεπώς, την αύξηση του κέρδους.

Με τον Adam Smith ξεκινάει να σχολή οικονομικής σκέψης, οι επονομαζόμενοι «κλασικοί» οικονομολόγοι, των οποίων η βασική ιδέα είναι ότι από τη στιγμή που που ο ανταγωνισμός δεν αφήνει τους παραωγούς να ανεβάσουν τις τιμές, η μόνη λύση για αυτούς είναι η μείωση του κόστους. Και ο μοναδικός τρόπος να μειώσουν το κόστος τους *κάτω από αυτό των ανταγωνιστών τους*, είναι να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους. Πως; Με την χρήση

καλύτερης, πιο προηγμένης τεχνολογίας. *Περισσότερες και καλύτερες μηχανές (υπολογιστές κτλ)!*

Να λοιπόν η μεγαλύτερη προσφορά του ανταγωνισμού στην ανθρωπότητα, σύμφωνα με τους πρώτους οικονομολόγους: Το κίνητρο που μας έδωσε να αυτοματοποιήσουμε την παραγωγή με αποτέλεσμα περισσότερα αγαθά με λιγότερο κόστος (και προσπάθεια).

Ανταγωνισμός, κεφάλαιο και παραγωγικότητα: Ο ανταγωνισμός οδηγεί σε πτώχευση τις επιχειρήσεις που δεν επενδύουν σε εφευρετικότητα, αυτοματοποίηση και τεχνολογία. Επιβιώνουν μόνο οι επιχειρήσεις που αυξάνουν τη χρήση του παραγωγικού συντελεστή που ονομάσαμε (βλέπε Τμήμα 1.4, Κεφάλαιο 1 και 3.2 Κεφάλαιο 3) ***κεφάλαιο*** - δηλαδή όλα εκείνα τα προϊόντα που έχουν παραχθεί για να βοηθήσουν στην παραγωγή άλλων προϊόντων (π.χ. τρακτέρ, ρομπότ παραγωγής, υπολογιστές, φορτηγά αυτοκίνητα αντί κάρων). Έτσι, θέλοντας και μη, οι επιχειρήσεις αναγκάζονται (λόγω ανταγωνισμού) να επενδύουν σε κεφάλαιο με σκοπό την αύξηση της παραγωγικότητά τους.

Η διαφορά μεταξύ της οικονομικής έννοιας του **κεφαλαίου** και της καθημερινής (ή λογιστικής) χρήσης του όρου **κεφάλαιο**

Στην οικονομική επιστήμη, το **κεφάλαιο** είναι ένας από τους τρεις βασικούς συντελεστές παραγωγής (οι άλλοι δύο, όπως ήδη είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, είναι η **εργασία** και η **γη**). Αποτελείται από όλα εκείνα τα *προϊόντα* που *δεν* παρήχθησαν για να καταναλωθούν. Αντίθετα παρήχθησαν για να επαναχρησιμοποιηθούν στην παραγωγική διαδικασία είτε ενός άλλου προϊόντος (π.χ. ένα τρακτέρ το οποίο προορίζεται για ένα χωράφι όπου καλλιεργείται καλαμπόκι) είτε του ιδίου (π.χ. μέρος της προηγούμενης σοδειάς καλαμποκιού η οποία χρησιμοποιείται για την παραγωγή σπόρων με στόχο την επόμενη σοδειά καλαμποκιού).

Καθημερινά συναντάμε μια εντελώς διαφορετική χρήση του όρου **κεφάλαιο** - το κεφάλαιο ως ένα χρηματικό ποσό το οποίο μπορεί να «τοποθετηθεί» κάπου (π.χ. σε μια τράπεζα, στο χρηματιστήριο, στο εξωτερικό κτλ.). Στην οικονομική ένα τέτοιο ποσό θεωρείται πραγματικά κεφάλαιο μόνο τη στιγμή που επενδύεται (δηλαδή ξοδεύεται) σε προϊόντα που μπορούν να συμμετάσχουν στην παραγωγή άλλων προϊόντων.

Η διαφορά μεταξύ της οικονομικής έννοιας του **κόστους** και της καθημερινής (ή λογιστικής) χρήσης του όρου **κόστος**

Διαβάζεις ένα βιβλίο. Ποιο είναι το κόστος για σένα; Λογιστικά εάν το πάρουμε, το κόστος ισούται με τα χρήματα που ξόδεψες για να αποκτήσεις το δικαίωμα να το διαβάσεις. Το ίδιο και με ένα κινηματογραφικό έργο. Το λογιστικό κόστος ισούται με το αντίτιμο του εισιτηρίου που κατέβαλες στο ταμείο πριν μπεις στον κινηματογράφο. Από τη σκοπιά της οικονομικής ανάλυσης όμως, τα πράγματα είναι πολύ διαφορετικά. Πάρε το βιβλίο τούτο το οποίο, επειδή είναι σχολικό, δεν σου κόστισε τίποτα (από λογιστικής άποψης). Αυτό δεν σημαίνει ότι η ανάγνωσή του δεν εμπεριέχει ένα κόστος. Ποιο είναι αυτό; Εάν δεν διάβαζες τούτο το βαρετό βιβλίο οικονομικών θα έκανες κάτι άλλο. Π.χ. θα διάβαζες το βιβλίο μαθηματικών, θα έβλεπες

τηλεόραση, θα έπαιζες μπάλα, θα έγραφες ποιήματα, θα μίλαγες στο τηλέφωνο κοκ. Άρα το κόστος για σένα της ανάγνωσης αυτού του βιβλίου ισούται όχι μόνο με τα χρήματα που πλήρωσες (ή δεν πλήρωσες) για να το πάρεις, αλλά και με τη *χαμένη* ευκαιρία να κάνεις κάτι άλλο - να κάνεις αυτό που θα έκανες εάν δεν διάβαζες τούτο το βιβλίο. Δηλαδή ισούται με τη χρηστική ή την ανταλλακτική αξία αυτού που θα έκανες εάν *δεν* διάβαζες τούτο το βιβλίο. Το ίδιο ισχύει και με το έργο: Το κόστος της ταινίας είναι θετικό, ακόμη και να σου είχαν χαρίσει το εισιτήριο, στο βαθμό που με το να κλειστείς στον κινηματογράφο για δυο ώρες σημαίνει ότι χάνεις την ευκαιρία να αξιοποιήσεις αυτό το χρόνο διαφορετικά. Με άλλα λόγια *τίποτα δεν είναι δωρεάν* σε αυτή τη ζωή για έναν οικονομολόγο!

Στην οικονομική ανάλυση όταν αναφερόμαστε στο κόστος του Χ (όπου Χ μπορεί να είναι ένα βιβλίο, μια σοκολάτα, ένα αυτοκίνητο, ένα πρόγραμμα στην τηλεόραση, ένα νέο προϊόν που σκέφτεται να εισάγει μια εταιρεία στην αγορά κλπ) εννοούμε το λεγόμενο **κόστος ευκαιρίας του Χ** το οποίο ορίζεται ως εξής: Η (χρηστική ή ανταλλακτική) αξία αυτού που θα κάναμε (ή θα είχαμε) εάν *δεν* επιλέγαμε το Χ.

Η διαφορά μεταξύ της οικονομικής έννοιας του **κέρδους** και της καθημερινής (ή λογιστικής) χρήσης του όρου **κέρδος**

Λογιστικά, κέρδος είναι η διαφορά μεταξύ εσόδων και εξόδων (ή κόστους). Εάν για παράδειγμα πέρυσι τέτοια εποχή αγόρασες ένα πίνακα ζωγραφικής για 100000δρχ και σήμερα τον πούλησες για 110000δρχ, τότε η διαφορά των 10000δρχ *λογιστικά* θεωρείται κέρδος. Εάν όμως το ξανασκεφτούμε θα δούμε ότι το κέρδος σου δεν είναι τόσο μεγάλο όσο δείχνει αυτός ο απλός λογιστικός υπολογισμός. Έστω ότι το επιτόκιο καταθέσεων που σου προσέφεραν οι τράπεζες τη χρονιά που πέρασε ήταν 5%. Δηλαδή, εάν είχες καταθέσει τις 100000δρχ στην τράπεζα (αντί να αγοράσεις τον πίνακα) τότε μετά από ένα χρόνο οι 100000δρχ θα είχαν γίνει 105000δρχ. Άρα ο πίνακας «απέδωσε» μόνο 5000δρχ περισσότερο από τον τόκο που θα εισέπραττες. Μάλιστα εάν κατάφερνες να πουλήσεις τον πίνακα μόνο για 104000δρχ όχι μόνο δεν θα είχες κερδίσει 4000δρχ από αυτή την αγορά, αλλά θα είχες ζημιά της τάξης των 1000δρχ!

Λογιστικό κέρδος από το Χ = Έσοδα από το Χ μείον το λογιστικό κόστος του Χ
Οικονομικό κέρδος από το Χ = Έσοδα από το Χ μείον το κόστος ευκαιρίας του Χ
(για τον ορισμό του κόστους ευκαιρίας βλέπε το προηγούμενο πλαίσιο).

Περίληψη	Ερωτήσεις
4.1 Το πλεόνασμα του καταναλωτή – Ο ανταγωνισμός μεταξύ πωλητών (ή παραγωγών) – Γιατί υπάρχουν επιχειρήσεις - Οι επιχειρήσεις και η αγορά – Μορφές ανταγωνισμού	1. Εξηγείστε τους λόγους που το πλεόνασμα όσων καταναλώνουν παγωτά (μάλλον) θα μειωθεί εάν κλείσει μια από τις μεγάλες παγωτο-βιομηχανίες. Υπάρχει πιθανότητα να μην συμβεί αυτό;
4.2Η γένεση των εταιριών στο πλαίσιο της βιομηχανικής επανάστασης – Ιδιωτική ιδιοκτησία των μέσων	Έστω ότι η πραγματική αξία της ανώνυμης εταιρίας ΛΑΜΔΑ ισούται με 1 δισεκατομύριο δραχμές. Έστω ακόμα ότι

παραγωγής – Συνεταιρισμοί – Εταιρίες περιορισμένης ευθύνης - Μετοχοποιήσεις και ανώνυμες εταιρίες – Μέτοχοι και διοικητές επιχειρήσεων – Δημόσιες επιχειρήσεις	κυκλοφορούν 1 εκατομύριο μετοχές της εταιρίας αυτής. 2α. Πως θα σχολιάζατε την πληροφορία ότι, σήμερα στο χρηματιστήριο η κάθε μετοχή της ΛΑΜΔΑ πουλιώταν προς 600δρχ η μια; 2β. Ποια η διαφορά μεταξύ ενός συνεταιρισμού και μιας ανώνυμης εταιρίας;
4.3 Παραγωγικότητα και ανταγωνισμός – Ανταγωνισμός και κεφάλαιο – Κόστος παραγωγής και κόστος ευκαιρίας – Διαφορές μεταξύ λογιστικών και οικονομικών αντιλήψεων περί κόστους και κέρδους	3. Δώστε ένα παράδειγμα όπου η παραγωγικότητα μιας εταιρείας αυξάνεται επειδή αυξήθηκε ο μισθός των εργαζομένων.

Κεφάλαιο 5 - Κατανάλωση και καταναλωτισμός

5.1 Ανάγκες

Οι πραγματικές ανάγκες φαίνονται στις δύσκολες στιγμές. Στην διάρκεια της κατοχής, ιδίως τον χειμώνα 1941/2, ο ελληνικός λαός ένιωσε στο πετσί του την έννοια της ανάγκης. Η πείνα και η εξαθλίωση έγιναν τόσο έντονες που οι άνθρωποι εστίασαν την προσοχή τους αποκλειστικά στα *αναγκαία* (στο ψωμί, στο λάδι, στα όσπρια). Το ίδιο συμβαίνει και στους επιζώντες ναυτικούς οι οποίοι, ως νέοι Ροβινσώνες, καλούνται να επιβιώσουν για βδομάδες σε μια βάρκα ή κάποιο ερημικό νησάκι μέχρι να διασωθούν.

Οι βασικές μας ανάγκες είναι λίγο-πολύ δεδομένες βιολογικά. Για την βιολογική μας επιβίωση χρειαζόμαστε, ανεξαρτήτως χαρακτήρα, εθνότητας, προτιμήσεων, και πολιτιστικών καταβολών, έναν ελάχιστο αριθμό θερμίδων, μια ποσότητα νερού, οξυγόνο κλπ. Παρόλα αυτά, η ιστορία του κάθε λαού οδηγεί σε διαφορετική εκτίμηση του τι εστί αναγκαίο αγαθό. Εμείς οι Έλληνες, για παράδειγμα, το πρώτο πράγμα που σκεφτόμαστε ως αναγκαίο είναι το ψωμί. «Πάω στη δουλειά μου για να βγάλω το ψωμί μου», λέμε. Δεν λέμε «για να βγάλω το ρύζι μου», όπως θα έλεγε μια Ταϋλανδέζα ή μια Μαλαισιανή εργάτρια.

Η σημασία του πολιτισμικού προσδιορισμού του τι είναι *αναγκαίο* αναδεικνύεται και μέσα από τους μύθους μας. «Η φτώχεια θέλει καλοπέραση», λέμε και εννοούμε ότι ακόμη και τα αναγκαία να σου λείπουν μπορείς να τα αναπληρώσεις με λίγη μουσική, με ένα τραγούδι. Δεν είναι τυχαίο ότι περίοδοι κακουχιών και ανέχειας πολλές φορές έδωσαν το έναυσμα για εξαίσια μουσική ή λογοτεχνία.

5.2 Απαραίτητα αγαθά, προτιμήσεις και δικαιώματα

Σε τι διαφέρει η ανάγκη από την προτίμηση; Εδώ οι απόψεις διίστανται. Μια μερίδα οικονομολόγων θεωρούν ότι δεν υπάρχει διαφορά. Απλώς είναι θέμα βαθμού: Προτιμώ να φαω από το να πεθάνω της πείνας *όπως* προτιμώ την τηλεοπτική εκπομπή τάδε από την εκπομπή δείνα. Η μόνη διαφορά είναι ότι στην πρώτη περίπτωση η προτίμηση μου είναι εντονότατη ενώ στη δεύτερη η προτίμηση μου είναι, σχετικά, ήπια. Άλλοι πάλι διαφωνούν και πρεσβεύουν πως άλλο πράγμα η προτίμηση και άλλο η ανάγκη - ότι, ενώ η ανάγκη είναι αντικειμενική, η προτίμηση είναι υποκειμενική.

Το πρόβλημα είναι ότι σχεδόν τίποτα που αφορά την ανθρώπινη φύση δεν είναι αντικειμενικό. Μπορεί κάποιος να προτιμήσει να πεθάνει της πείνας παρά να μην ξανακούσει μουσική ποτέ. Σε αυτή την περίπτωση η μουσική ανάγεται σε ανάγκη ενώ η τροφή σε προτίμηση. Από την άλλη μεριά είναι παρακινδυνευμένο να αποφανθούμε ότι όλες οι ανάγκες είναι καθαρά υποκειμενικές. Εάν είναι, τότε τα πάντα είναι θέμα προσωπικών προτιμήσεων οι οποίες, μιας και καθαρά υποκειμενικές, δεν σηκώνουν ιεράρχηση - δηλαδή, δεν είναι δυνατόν να αποφασίσουμε ότι η προτίμηση της Μαρίας για το Χ αξίζει περισσότερο να ικανοποιηθεί από εκείνη του Γιώργου για

το Ψ ότι και να είναι το Χ και το Ψ.

Έστω ότι το Χ είναι ένας δίσκος (CD) της αρεσκείας της Μαρίας και ότι το Ψ είναι ένα εισιτήριο για τα play-offs του πρωταθλήματος μπάσκετ. Ίσως σε αυτή τη περίπτωση να μην πρέπει να πάρουμε θέση για το ποιο από τα δύο (το Χ για τη Μαρία ή το Ψ για το Γιώργο) αποτελεί πιο πιεστική ανάγκη. Ίσως, όντως, να είναι καθαρά υποθετικό το ζήτημα και το καλύτερο που έχουμε να κάνουμε είναι να μην εκφέρουμε γνώμη.

Εάν όμως η Μαρία είναι πεινασμένη και άρρωστη, ο Γιώργος είναι μια χαρά και υγιέστατος, το Ψ παραμένει ένα εισιτήριο για τα play-offs του πρωταθλήματος μπάσκετ αλλά το Χ, τώρα, είναι ένα κομμάτι ψωμί; Πάλι δεν ενδείκνυται να αποφανθούμε για το εάν η προτίμηση της Μαρίας για το Χ αξίζει να θεωρηθεί *ποιοτικά διαφορετική* από τη προτίμηση του Γιώργου για το Ψ; Ή μήπως νομιμοποιούμαστε να δεχθούμε ότι η Μαρία έχει μια *ανάγκη* ενώ ο Γιώργος μια απλή προτίμηση; Εσύ τι λες για αυτό το θεωρητικό ζήτημα; Διαφέρουν οι *ανάγκες* από τις *προτιμήσεις*;

Από την απάντηση που θα δώσεις εξαρτάται η στάση σου σε σημαντικά ζητήματα που απασχολούν όλες τις κοινωνίες. Παραδείγματος χάριν, το ζήτημα των απαραίτητων αγαθών (υλικών και άϋλων). Εάν αναγνωρίσουμε την ανάγκη της Μαρίας ως ποιοτικά διαφορετική της προτίμησης του Γιώργου, τότε είμαστε πολύ κοντά στο να εκφέρουμε την άποψη ότι, σε περίπτωση που η Μαρία δεν έχει τα χρήματα να αγοράσει ψωμί, *δικαιούται* την αρωγή μας, την αρωγή της κοινωνίας, του κράτους. Αντίθετα ο Γιώργος, εάν δεν μπορεί να αγοράσει το εισιτήριο για τον αγώνα, δεν την δικαιούται.

Βλέπουμε λοιπόν ότι από το εάν πιστεύουμε στην αντικειμενική ιεράρχηση των αναγκών, εξαρτάται πόσο θετικά προδιατεθειμένοι είμαστε προς ένα κράτος πρόνοιας – δηλαδή ένα κράτος το οποίο φορολογεί τους πλουσιώτερους πολίτες με σκοπό την ικανοποίηση των αναγκών των ασθενέστερων. Για του λόγου το αληθές ας υποθέσουμε ότι η δική σου άποψη είναι ότι όλες οι προτιμήσεις είναι εξ ίσου υποκειμενικές (και συνεπώς *μη συγκρίσιμες* από άτομο σε άτομο). Τότε δεν έχεις λόγο να υποστηρίζεις την υποχρεωτική φορολόγηση του ενός για να βοηθηθεί κάποιος άλλος.

Προχωρώντας στα άϋλα αγαθά, αξίζει να θυμηθούμε τις εθνικές μας εορτές. Κάθε 25η Μαρτίου αναπολούμε το «Ελευθερία ή Θάνατος». Την 28η Οκτωβρίου θυμόμαστε το «Όχι» στο φασισμό που ειπώθηκε χωρίς να υπολογίσουμε ως λαός το οικονομικό κόστος. Στην εξέγερση του Πολυτεχνείου το κυρίαρχο σύνθημα ήταν «Ψωμί, Παιδεία, Ελευθερία» - αγαθά υλικά και άϋλα που φαίνεται έχουμε μάθει παραδοσιακά όχι μόνο να τα θέλουμε αλλά να τα θεωρούμε *δικαίωμά μας*. Ας ξεκινήσουμε με την ελευθερία - το υπέρτατο αγαθό. Η ανάγκη που έχει ο άνθρωπος να είναι ελεύθερος είναι αναμφισβήτητα ανώτερη ποιοτικά από οποιαδήποτε προτίμηση. Το ξέρουμε αυτό γιατί η στέρηση της ελευθερίας οδηγεί σε πράξεις απελπισίας και ηρωϊσμού. Το ξέρουμε γιατί μέσα μας, ακόμη και να μη θέλουμε να το παραδεχτούμε (επειδή ίσως να μην είναι της μόδας), μας συγκινούν τα λόγια του Ρήγα: «καλύτερα μιας ώρας ελεύθερη ζωή παρά σαράντα χρόνια σκλαβιά και φυλακή…».

Είναι όμως *δικαίωμα* η ελευθερία; Είναι *δικαίωμα* η παιδεία; Και εδώ οι απόψεις διίστανται. Όσοι επιμένουν ότι τελικά τα πάντα είναι θέμα προσωπικού γούστου (ή προτιμήσεων) διαφωνούν. Συμφωνούν ότι είναι δικαίωμά σου να ποθείς την ελευθερία ή την παιδεία, αλλά όχι ότι η ελευθερία ή η παιδεία αποτελούν δικαίωμα (από τη στιγμή που, σύμφωνα με αυτή την άποψη, τίποτα δεν είναι δικαίωμα και τα πάντα είναι θέμα προτίμησης). Άλλοι διαφωνούν έντονα. Πιστεύουν ότι *η ελευθερία και η παιδεία είναι απαραίτητα αγαθά* ***ανεξάρτητα*** *από τις προτιμήσεις μας.*

Η διαφορά ικανοποίησης και ευδαιμονίας: «Καλύτερα να είναι κανείς ένας ανικανοποίητος άνθρωπος παρά ένα ικανοποιημένο γουρούνι. Καλύτερη η ζωή ενός ανικανοποίητου Σωκράτη παρά ενός ικανοποιημένου ηλιθίου. Και εάν το γουρούνι ή ο ηλίθιος διαφωνούν, φταίει το ότι γνωρίζουν τα πράγματα μόνο από τη δική τους οπτική γωνία.» John Stuart Mill, στο βιβλίο του *Ωφελιμισμός* (Utilitarianism), 1863

Σύμφωνα με αυτή την άποψη, ανεξάρτητα από το εάν εκτιμούμε ή όχι την ελευθερία ή την παιδεία, εξακολουθούμε να έχουμε δικαίωμα σε αυτά τα αγαθά ενώ ταυτόχρονα η κοινωνία έχει την υποχρέωση να μας τα διαθέτει (και ας μη τα θέλουμε)! Ας πάρουμε παράδειγμα το Γιώργο ο οποίος είναι τόσο ξετρελαμένος με το μπάσκετ που, με αντάλλαγμα ένα εισιτήριο για τον τελικό των play-offs, είναι έτοιμος να υπογράψει συμβόλαιο με μια εταιρία που ουσιαστικά τον μετατρέπει σε σκλάβο της (π.χ. του στερεί το δικαίωμα στην παραίτηση επ' άπειρον, τον αναγκάζει να δουλεύει μέρα νύχτα για ένα κομμάτι ψωμί κλπ.). Δεν θα έπρεπε η πολιτεία να απαγορεύει ρητά τη σύναψη μιας τέτοιας συμφωνίας;

Βέβαια τα προβλήματα δεν λύνονται εάν συμφωνήσουμε ότι υπάρχουν ορισμένα αγαθά τα οποία είναι τόσο απαραίτητα που είναι δικαίωμά μας να έχουμε πρόσβαση σε αυτά. Κι αυτό γιατί τότε θα πρέπει να συμφωνήσουμε ποια είναι αυτά τα αγαθά. Ας εξετάσουμε το δικαίωμα της Μαρίας σ' ένα πιάτο φαΐ. Για να εγγυηθούμε ότι η Μαρία (που δεν μπορεί να δουλέψει λόγω ασθένειας και για την οποία κανείς δεν νοιάζεται) θα έχει κάθε μέρα φαγητό, θα πρέπει να εγκρίνουμε τη φορολογία του Γιώργου (έτσι ώστε οι φόροι του Γιώργου να αγοράζουν φαγητό για τη Μαρία). Όμως ο Γιώργος μπορεί να επικαλεστεί το δικαίωμα στην ελευθερία και να ισχυριστεί ότι η φορολογία είναι μια μορφή σκλαβιάς από τη στιγμή που το κράτος, χωρίς να τον ρωτάει, τον αναγκάζει να δουλεύει κάποιες ώρες τη βδομάδα δίχως να πληρώνεται (τις ώρες που πρέπει να δουλεύει για να βγάζει τα χρήματα που του «κλέβει» το κράτος υπό τη μορφή φόρων).

Η σύγκρουση μεταξύ δικαιωμάτων είναι αναπόφευκτη σε όλα τα επίπεδα. Οι μη καπνιστές υποστηρίζουν ότι ο καπνός των τσιγάρων ποδοπατά το δικαίωμα τους στο οξυγόνο. Οι καπνιστές απαντούν ότι οι μη καπνιστές δεν σέβονται το δικαίωμά τους να καπνίζουν και ότι υποστηρίζουν την απαγόρευση του καπνίσματος όχι γιατί τους ενοχλεί ο καπνός, αλλά μόνο και μόνο από κακία - για να τους στερήσουν την απόλαυση. Εάν πάμε λίγο πιο παλιά, οι μεγαλύτεροι υπέρμαχοι της ελευθερίας, π.χ. ο Thomas Jefferson (από τους δεινότερους Αμερικανούς ρήτορες υπέρ της έννοιας της ελευθερίας), ήταν ταυτόχρονα ιδιοκτήτες δούλων. Το πρόβλημα της εναρμόνισης της ελευθερίας και των δικαιωμάτων μεγάλων ανθρώπινων

μαζών ήταν και παραμένει το πιο ενδιαφέρον και άλυτο ζήτημα της κοινωνικής επιστήμης αλλά και της πολιτικής.

Τελικά μένουμε με ερωτήματα που ηχούν τόσο απλά όσο και σύνθετα: Τι είναι απαραίτητο αγαθό και τι δεν είναι; Ποια είναι τα δικαιώματά μας; Έχουμε καν δικαιώματα (πέραν του δικαιώματος να έχουμε προτιμήσεις); Αυτά τα ερωτήματα δεν έχουν σαφείς απαντήσεις με τις οποίες να συμφωνούν όλοι (ή οι περισσότεροι). Όμως ο κάθε ένας από εμάς καλείται να πάρει θέση γιατί η άποψή μας για το τι εστί καλή κ' αγαθή κοινωνία εξαρτάται από τη στάση μας απέναντι σε αυτά τα ζητήματα.

5.3 Ιδιωτικά και δημόσια αγαθά

Ένας ψαράς μόλις έπιασε μια συναγρίδα. Σε ποιον ανήκει; Εξαρτάται εάν την έπιασε στην ανοικτή θάλασσα ή στο ιχθυοτροφείο του γείτονα (χωρίς την άδεια του γείτονα). Στην πρώτη περίπτωση η συναγρίδα ανήκει στον ψαρά ενώ στη δεύτερη ανήκει στο γείτονα και ο φίλος μας ο ψαράς θεωρείται κλέφτης.

Η συναγρίδα είναι ένα παράδειγμα αγαθού του οποίου η κατανάλωση είναι ιδιωτικού χαρακτήρα. Εάν τη μαγειρέψεις εσύ δεν θα τη μαγειρέψει κάποιος άλλος. Το ίδιο ισχύει για τα περισσότερα αγαθά που αγοράζουμε στην καθημερινή μας ζωή. Ένα πουκάμισο, για παράδειγμα, είναι ιδιωτικό αγαθό στο βαθμό που εάν το φοράς εσύ δεν θα το φοράει κανένας άλλος. Το ποιος ιδιοποιείται ένα ιδιωτικό αγαθό και εάν η ιδιοποίηση είναι νόμιμη ή παράνομη είναι θέμα κοινωνικών συμβάσεων και νομικού πλαισίου.

Ιδιωτικά αγαθά: Εκείνα των οποίων η κατανάλωση ή η κατοχή μιας μονάδας (π.χ. μια συναγρίδα) από τον ιδιοκτήτη τους σημαίνει τη μη-κατανάλωση ή τη μη-κατοχή αυτής της μονάδας (δηλ. της συναγρίδας) από οποιονδήποτε άλλο.

Μια συναγρίδα και ένα τρακτέρ είναι και τα δύο *ιδιωτικά* αγαθά. Από μόνη της αυτή η σκέψη μας λεει ότι υπάρχουν λογιών-λογιών ιδιωτικά αγαθά. Κατ' αρχήν έχουμε τα αγαθά μιας χρήσης (όπως η συναγρίδα), σε αντιδιαστολή με τα αγαθά διαρκείας (όπως το τρακτέρ ή ένα ψυγείο). Ακόμη έχουμε τα καταναλωτικά αγαθά από τη μια μεριά (πάλι η συναγρίδα) και, από την άλλη, τα αγαθά όπως το τρακτέρ που τα ονομάσαμε *κεφάλαιο* – δηλαδή προϊόντα τα οποία παράγονται με σκοπό να χρησιμεύσουν στην παραγωγή άλλων αγαθών (βλέπε τα τμήματα 1.4 και 3.2 των Κεφαλαίων 1 και 3 αντίστοιχα). Προϊόντα που εμπίπτουν στον ορισμό του *κεφαλαίου* (όπως το τρακτέρ ή ένα βιομηχανικό ρομπότ) αποκαλούνται και *κεφαλαιουχικά αγαθά.*

Το Κεφάλαιο 2 ξεκίνησε με μια ρομαντική σκηνή - σε πέτυχε την ώρα που απολάμβανες ένα πανέμορφο ηλιοβασίλεμα. Τι είδους αγαθό ήταν αυτό; Σίγουρα δεν ήταν ιδιωτικό. Μπορεί η απόλαυση να ήταν ιδιωτική σου υπόθεση, όμως σε καμία περίπτωση δεν μπορούμε να πούμε ότι με το που «κατανάλωσες» το ηλιοβασίλεμα το στέρησες από κάποιον άλλο (βλέπε τον ορισμό των ιδιωτικών αγαθών στο προηγούμενο πλαίσιο). Ας το χαίρονταν και οι άλλοι. Η μόνη περίπτωση να ήταν ιδιωτικό αγαθό είναι η τοποθεσία να περιόριζε τον αριθμό εκείνων που

μπορούν να το απολαύσουν. Εάν το μέρος απ' όπου φαίνεται όλο το μεγαλείο της δύσης επέτρεπε να το χαρούν λιγότερα άτομα από όσα θα ήθελαν, τότε η δική σου δυνατότητα απόλαυσης θα σήμανε την αδυναμία κάποιου άλλου. (Παρατήτρησε ότι σε τέτοιες περιπτώσεις, π.χ. σε νησία του Αιγαίου, συνήθως ξεφυτρώνει κάποιο καφενείο ή μπαρ το οποίο χρεώνει τους πελάτες για την θέα.)

Όταν βλέπεις τηλεόραση δεν στερείς το πρόγραμμα που παρακολουθείς από κάποιον άλλον. Ένα τηλεοπτικό ή ραδιοφωνικό πρόγραμμα, όπως και ένα ηλιοβασίλεμα (εκτός της περίπτωσης που αναφέραμε πιο πάνω), είναι λοιπόν *δημόσια αγαθά*.

Δημόσια αγαθά: Εκείνα των οποίων η χρήση ενός «κομματιού» του αγαθού αυτού από έναν χρήστη (ή ιδιοκτήτη) *δεν* εμποδίζει άλλους να χρησιμοποιήσουν (ή να «χαρούν») το *ίδιο* κομμάτι του αγαθού αυτού.

Η διαφορά μεταξύ *δημόσιων αγαθών* και αγαθών *τα οποία παράγονται* (και διαθέτονται) *από το Δημόσιο*

Ένα ραδιοφωνικό πρόγραμμα είναι, εξ ορισμού, *δημόσιο αγαθό* επειδή η «κατανάλωση» του από εσένα δεν σημαίνει ότι κάποιος άλλος θα το στερηθεί. Πρόσεξε ότι αυτό ισχύει *ανεξάρτητα* από το εάν ο ραδιοφωνικός σταθμός είναι ιδιωτικός ή δημόσιος!

Σε αντιδιαστολή, ένα σχολικό βιβλίο το οποίο παράγεται από το δημόσιο (π.χ. από τον Οργανισμό Έκδοσης Σχολικών Βιβλίων) *δεν* είναι δημόσιο αγαθό *και ας διατίθεται δωρεάν από το κράτος*! Γιατί; Ο λόγος «κρύβεται» στον ορισμό ενός δημόσιου αγαθού που δώσαμε πιο πάνω: Είπαμε ότι για να είναι δημόσιο ένα αγαθό πρέπει η φύση του να είναι τέτοια που να επιτρέπει την *ταυτόχρονη* χρήση του ίδιου «κομματιού» του αγαθού αυτού όχι μόνο από εσένα αλλά και από άπειρους άλλους «χρήστες». Ένα ραδιοφωνικό σήμα επιτρέπει την ταυτόχρονη *δημόσια* χρήση σε όσους διαθέτουν συσκευές ραδιοφώνου. Ένα ηλιοβασίλεμα και αυτό επιτρέπει (συνήθως) σε όσους θέλουν να το απολαύσουν χωρίς να το στερούν από άλλους.

Αντίθετα ένα βιβλίο δεν μπορεί να είναι δημόσιο αγαθό. Όταν σου δοθεί ένα βιβλίο, και το πάρεις σπίτι σου, κάποιος άλλος θα στερηθεί *αυτό* το αντίτυπο του βιβλίου. Άρα το βιβλίο αυτό είναι *ιδιωτικό αγαθό* ακόμα και εάν σου δόθηκε δωρεάν από το Ελληνικό Δημόσιο! Αντίθετα, παρόλο που *ούτε* το ηλιοβασίλεμα *ούτε* το ραδιοφωνικό πρόγραμμα ιδιωτικού σταθμού παρήχθησαν από το Δημόσιο, είναι και τα δύο *δημόσια αγαθά*.

Το πρόβλημα με τα δημόσια αγαθά είναι ότι, αν και τεράστιας σημασίας, τείνουν να υποτιμούνται, να καταστρέφονται, να υποβαθμίζονται. Πάρε για παράδειγμα την τηλεόραση. Γιατί είναι πλημμυρισμένη από διαφημίσεις σε βαθμό που πολλές φορές να σου δίνεται η αίσθηση ότι παρακολουθείς διαφημίσεις με λίγο πρόγραμμα ανάμεσα;

Ο λόγος είναι ότι, όπως συμβαίνει με όλα τα *δημόσια αγαθά*, είναι δύσκολο να επιβληθεί στον καταναλωτή (ή στον χρήστη τους) να πληρώσουν για το αγαθό που απολαμβάνουν. Πως θα

μπορούσαμε, για παράδειγμα, να σε χρεώσουμε για το ηλιοβασίλεμα που είδες στο νησί (και το οποίο τόσο σε ευχαρίστησε); Το ίδιο πρόβλημα αντιμετωπίζουν και οι τηλεοπτικοί σταθμοί (κρατικοί και ιδιωτικοί): Είναι αδύνατον (με δεδομένη την σημερινή τεχνολογία της τηλεόρασης) να χρεώνεσαι για το κάθε πρόγραμμα που βλέπεις ξεχωριστά.

Αν όμως δεν μπορεί να χρεωθεί ο θεατής, τότε ποιος θα πληρώσει για το σταθμό και τα ουκ ευκαταφρόνητα έξοδα των τηλεοπτικών προγραμμάτων; Μια λύση είναι να παρέχει τα *δημόσια αγαθά* το *Δημόσιο* (δηλαδή να πληρώνει το κράτος) το οποίο θα τα χρηματοδοτεί από τους φόρους των πολιτών. Αυτή η λύση επιλέχτηκε από τις Ευρωπαϊκές κυβερνήσεις (προπολεμικά για το ραδιόφωνο και μεταπολεμικά για την τηλεόραση) και έτσι στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης οι πρώτοι σταθμοί ήταν κρατικοί. Όμως πολλοί είναι εκείνοι που διαμαρτύρονταν ότι δεν έβλεπαν τηλεόραση και συνεπώς δεν ήταν διατεθειμένοι να πληρώνουν φόρους για να βλέπουν σαχλά σήριαλ οι υπόλοιποι. Πρεσβεύαν δε ότι υπάρχουν πολύ πιο σημαντικά *δημόσια αγαθά* που έπρέπε να παρέχει το κράτος αντί για θεάματα αμφίβολης ποιότητας (π.χ. βλέπε το επόμενο πλαίσιο). Άλλοι πάλι επιχειρηματολογούσαν ότι δεν ήταν θεμιτό να απολαμβάνει το κράτος μονοπώλιο στην ενημέρωση και στην ψυχαγωγία.

Για αυτούς τους λόγους, καθώς και επειδή πολλοί επιχειρηματίες πίεζαν τις κυβερνήσεις να τους επιτρέψουν την είσοδο στο χώρο της ραδιοτηλεόρασης (με κίνητρο βέβαια το κέρδος), φτάσαμε σιγά-σιγά σε όλη την Ευρώπη η τηλεοπτική αγορά να βρίσκεται, ως επί το πλείστον, σε ιδιωτικά χέρια. Πως όμως συγκεντρώνουν έσοδα οι ιδιωτικοί σταθμοί δεδομένου ότι το «προϊόν» που παράγουν εξακολουθεί να είναι ένα *δημόσιο αγαθό*;

Όπως έχουμε ήδη εξηγήσει, ο παραγωγός ενός τηλεοπτικού προγράμματος, ή οποιουδήποτε άλλου δημόσιου αγαθού, δεν δύναται να χρεώσει τον χρήστη (τηλεθεατή) άμεσα. Προσπαθεί λοιπόν να βρει άλλη λύση για να κερδίσει χρήματα. Ξέρει ότι οι διαφημιστές είναι έτοιμοι να πληρώσουν σημαντικά ποσά εκείνους που θα τους δώσουν πρόσβαση στις συνειδήσεις του αγοραστικού κοινού. Εκπέμπουν λοιπόν εκπομπές οι οποίες στόχο έχουν να δελεάσουν το κοινό με σκοπό να το παγιδεύσουν και, κατόπιν, να το «πουλήσουν» στους διαφημιστές.

Εμείς, ως τηλεθεατές, δεν πληρώνουμε άμεσα για ένα δημόσιο αγαθό, πληρώνουμε όμως έμμεσα. Πληρώνουμε με δύο τρόπους: (α) Χρηματικά, λόγω του αυξημένου κόστους των ιδιωτικών αγαθών που αγοράζουμε στα μαγαζιά (το κόστος διαφήμισης είναι και αυτό ένα κόστος μέρος του οποίου το πληρώνουν οι καταναλωτές). (β) Με το σπάσιμο των νεύρων που υφιστάμεθα όταν στο τελευταίο λεπτό ενός αγώνα μπάσκετ μας βάζουν διαφήμιση.

Προχωρώντας σε πιο καίρια δημόσια αγαθά, όλοι ανεξαιρέτως χαιρόμαστε τον καθαρό αέρα ή την κρυστάλλινη θάλασσα. Παίρνουμε βαθιά αναπνοή σε μια βουνοκορφή που μόλις σκαρφαλώσαμε, ή βουτάμε στα γαλανά νερά ενός νησιού, και το απολαμβάνουμε. Ο καθαρός αέρας και η όμορφη θάλασσα δεν έχουν μειωθεί σε ποσότητα όσον αφορά τον υπόλοιπο κόσμο. Είναι λοιπόν δημόσια αγαθά. Δεν ανήκουν σε κανέναν και ανήκουν σε όλους ταυτόχρονα. Κι όμως. Επειδή ακριβώς δεν ανήκουν σε κανέναν, σε μια κοινωνία που καλώς ή κακώς έχουμε μάθει να σεβόμαστε μόνο την ιδιοκτησία *μας*, έχουμε την τάση να μην σεβόμαστε τα δημόσια

αγαθά - να τα χρησιμοποιούμε λες και δεν έχουν αξία.

Το εργοστάσιο που προτιμά να πετά τα απόβλητα στο διπλανό ποτάμι από το να ξοδέψει τα απαραίτητα κονδύλια για τον κατάλληλο αντιρρυπαντικό εξοπλισμό, οι οδηγοί που δεν αλλάζουν το καταλύτη της εξάτμισης του αυτοκινήτου τους (γιατί τον θεωρούν ακριβό), ο ψαράς που του είναι πιο εύκολο να χρησιμοποιήσει δυναμίτιδα στο ψάρεμα (κι ας καταστρέφει έτσι το οικοσύστημα) - αμέτρητα είναι τα παραδείγματα δημόσιων αγαθών που κινδυνεύουν από την τάση μας να τα εκτιμούμε μόνο στο επίπεδο που μας ωφελούν ιδιωτικά και κοντόφθαλμα.

Η παιδεία ως δημόσιο αγαθό: Σε μεγάλο βαθμό η παιδεία είναι ιδιωτικό αγαθό αφού και οι θέσεις σε καλά σχολεία (ανεξάρτητα εάν το σχολείο είναι δημόσιο ή ιδιωτικό) είναι περιορισμένες, και τα βιβλία ή η βοήθεια που χρειάζεται ένας μαθητής ή μια μαθήτρια είναι ιδιωτικά αγαθά. Ακόμη τα οφέλη της καλής παιδείας είναι και αυτά, σε μεγάλο βαθμό, ιδιωτικά π.χ. μια καλή δουλειά, αυξημένο κοινωνικό κύρος κοκ. Όμως η παιδεία (δημόσια και ιδιωτική) εμπεριέχει στοιχεία δημόσιου αγαθού. Γιατί; Που θα προτιμούσες να ζεις; Σε μια κοινωνία άξεστων βαρβάρων; Ή σε μια κοινωνία πολιτισμένη που αποτελείται από καλλιεργημένους πολίτες; Η παιδεία του διπλανού μας, συμπερασματικά, βελτιώνει τον κόσμο στον οποίο ζούμε. Είναι και αυτή μια μορφή καθαρού αέρα.

5.4 Καταναλωτισμός και εκφραστικά αγαθά

Ένα πρωί βλέπεις μια αφίσα που δεν την είχες ξαναδεί και που σου αρέσει πολύ. Αποφασίζεις να την αγοράσεις για το δωμάτιό σου. Σε εκφράζει. Αφού την αγόρασες και την κρέμασες στον τοίχο απέναντι από το κρεβάτι σου, σε καλούν σε ένα πάρτι. Πηγαίνεις και τι βλέπεις; Στο σαλόνι είναι κρεμασμένη μια αφίσα ακριβώς ίδια με τη δική σου. Ακούς έναν άγνωστο να λεει: «Τι ωραία που είναι η αφίσα αυτή. Έχω κι εγώ μια τέτοια στο μπάνιο μου.» Γυρίζεις σπίτι εκείνο το βράδυ και την ξεκρεμάς.

Τι είδους αγαθό είναι αυτό; Είναι μεν ιδιωτικό (στο βαθμό που η κατοχή μιας τέτοιας αφίσας από σένα αφήνει μια λιγότερη για όλους τους άλλους) αλλά η χαρά που σου δίνει εξαρτάται όχι μόνο από την χρήση του αλλά και από το πόσοι άλλοι το έχουν. Αυτό δεν είναι καινούργιο φαινόμενο. Η σπανιότητα ενός αγαθού πολύ συχνά ήταν καθοριστικός παράγοντας όχι μόνο της τιμής του αλλά και της απόλαυσης που έδινε στον ιδιοκτήτη. Οι οικονομολόγοι αναφέρονται σε τέτοιου είδους προϊόντα ως *αγαθά θέσης* - αγαθά, δηλαδή, των οποίων η αξία σε μεγάλο βαθμό εξαρτάται από τη «θέση» τους στο κοινωνικό γίγνεσθαι.

Οι επιχειρηματίες (και ιδίως οι διαφημιστές) κάνουν τα αδύνατα δυνατά για να μας πείσουν ότι το προϊόν τους είναι τέτοιου είδους. Συνήθως το κάνουν με τρόπο - καλλιεργώντας την εντύπωση, μέσω της εικόνας και του κειμένου της διαφήμισης, ότι εάν το αγοράσουμε θα νιώσουμε και εμείς την ηδονή που μόνο τα σπάνια αγαθά μπορούν να μας προσφέρουν, όχι επειδή αναγκαστικά είναι καλύτερης ποιότητας αλλά μόνο και μόνο επειδή είναι λίγοι εκείνοι που τα χαίρονται.

Από μια άποψη ακόμη και η μουσική ο τουρισμός έχει αποκτήσει χαρακτηριστικά «προϊόντος» θέσης. Σκεφτείτε πόσοι προσπαθούν να ανακαλύψουν τον επόμενο «ήχο» ή ρυθμό ο οποίος *θα* γίνει της μόδας – το συκρότημα ή την τεχνοτροπία που δεν έχει γίνει της μόδας *ακόμα* αλλά που μπορεί να έχει επιτυχία. Αλλά μιας και μιλήσαμε για μόδα, αυτό είναι το φαεινότερο παράδειγμα *εκφραστικού αγαθού* ή *αγαθού θέσης*: Ντυνόμαστε όχι μόνο γιατί κρυώνουμε, ή γιατί διαφορετικά θα συλληφθούμε, αλλά και ως μια δήλωση προς πάσα κατεύθυνση για το ποιοι είμαστε. Από καταβολής των ανθρώπινων κοινωνιών, η αμφίεση είχε στόχο την προσωπική έκφραση (π.χ. τα κοσμήματα), την κοινωνική ιεραρχία (π.χ. οι στρατιωτικές στολές και τα κουστούμια των επιχειρηματιών), την πολιτική τοποθέτηση (π.χ. η στολή του Μάο Τσε Τουνγκ στην Κίνα ή των ναζί στη Γερμανία) κτλ.

Βέβαια με την εξέλιξη των κοινωνιών της αγοράς, η αμφίεση μετετράπη σε αμιγώς αγοραίο αγαθό του οποίου η ανταλλακτική αξία μεγάλωσε σε σχέση με τη χρηστική. Για παράδειγμα, σε παλιότερες εποχές οι κανόνες αμφίεσης απηχούσαν εξω-οικονομικούς παράγοντες (π.χ. τις απόψεις της εκκλησίας, την παράδοση, την αισθητική του εκάστοτε αυτοκράτορα). Σήμερα εάν ένας οίκος μόδας πιστέψει ότι θα κερδίσει χρήματα λανσάροντας ένα είδος σακακιού που θυμίζει εκείνα που φόραγε ο Ναπολέοντας, θα το κάνει χωρίς δισταγμό και άσχετα από το εάν του μόδιστρου του αρέσει αυτή η αισθητική.

Η νοοτροπία της βιομηχανίας μόδας έχει ξεφύγει από το στενό πλαίσιο της αμφίεσης. Για παράδειγμα έχει μεταφερθεί στην αυτοκινητοβιομηχανία. Μια διαφήμιση ακριβής Γερμανικής εταιρείας αυτοκινήτων πριν μερικά χρόνια έλεγε: «Είσαι αυτό που οδηγείς!» Πιο άμεσο μήνυμα δεν μπορούσε να μας στείλει! Το πρόβλημα βέβαια είναι ότι εάν όλοι πειστούν και όλοι αγοράσουν το εν λόγω προϊόν, τότε το διαφημιστικό μήνυμα αυτό-αναιρείται.

Η παραγωγή πολλών διαφορετικών μορφών του κάθε προϊόντος είναι απόρροια του ανταγωνισμού. Η κάθε εταιρεία προσπαθεί να μας πουλήσει κάτι το οποίο εμείς θα έχουμε την ψευδαίσθηση ότι είναι ειδικά φτιαγμένο για μας - ότι όχι μόνο μας εκφράζει αλλά και το ότι προβάλει στον υπόλοιπο κόσμο μια αρεστή εικόνα του ποιοι είμαστε. Μας βοηθάει να ξεχωρίζουμε από το πλήθος.

Όλα αυτά δεν είναι τίποτα άλλο από μια φυσιολογική εξέλιξη των κοινωνιών της αγοράς. Το ερώτημα βέβαια τίθεται: Είναι θετική ή αρνητική αυτή η εξέλιξη; Άλλη μια φορά οι απόψεις διίστανται. Υπάρχουν αυτοί που πιστεύουν ότι η πανσπερμία αγαθών και η αγωνιώδης προσπάθεια των παραγωγών να ικανοποιήσουν την κάθε μας προτίμηση, καλυτερεύουν τη ζωή μας. Ότι η κοινωνία γίνεται πιο πολύχρωμη και ενδιαφέρουσα, πιο ελεύθερη και ανεξάρτητη από τις αγκυλώσεις και προκαταλήψεις του παρελθόντος. Ότι ο *καταναλωτισμός* δεν προκαλείται από τα εμπορικά συμφέροντα των εταιρειών αλλά από τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες των ανθρώπων τις οποίες οι εταιρείες απλώς προσπαθούν να ικανοποιήσουν.

Παραδείγματος χάριν, όταν πολλά νέα παιδιά στην Αμερική (αλλά και αλλού) απέρριψαν τη βιομηχανία μόδας και επέλεξαν ένα πολύ απλό τύπο αμφίεσης με φαρδιά μονόχρωμα παντελόνια, απλά μπλουζάκια και καπελάκια του μπέϊζμπωλ (το λεγόμενο grunge), εταιρίες

έσπευσαν να προσφέρουν τέτοιο ρουχισμό στην αγορά. Να λοιπόν πως ο καταναλωτισμός μπορεί να θεωρηθεί ένα σύστημα που απλώς αντικατοπτρίζει τις προτιμήσεις των αγοραστών.

Η αντίθετη άποψη ισχυρίζεται ότι ο καταναλωτισμός δεν ορίζεται από τη μαζική παραγωγή προϊόντων αλλά, και εδώ είναι ο κίνδυνος, από την *μαζική παραγωγή προτιμήσεων*. Ναι μεν παράγονται πολλά προϊόντα που φαινομενικά καλύπτουν ανάγκες (από τη στιγμή που αγοράζονται), αλλά για να γίνει αυτό έπρεπε πρώτα να μας γεμίσουν το κεφάλι (ή την ψυχή) με προτιμήσεις που δεν επιλέξαμε εμείς αλλά, αντίθετα, επέλεξαν *άλλοι* για εμάς με γνώμονα το *δικό τους* (και όχι το δικό μας) συμφέρον. Σύμφωνα με αυτή την άποψη πηγαίνουμε στα μαγαζιά σαν αγέλη και γυρνάμε σπίτι με αγαθά που ούτε τα χρειαζόμασταν ούτε τα θέλαμε πραγματικά.

Η δική σου άποψη για τον καταναλωτισμό ποια είναι;

Περίληψη	**Ερωτήσεις**
5.1 Βασικές ανάγκες – Πολιτιστικές ερμηνείες των αναγκών	1. Φτιάξτε ένα κατάλογο αυτών που θεωρείτε αναγκαία αγαθά για εσάς και την οικογένεια σας.
5.2 Δύο απόψεις για τη διαφορά μεταξύ «αναγκών» και «προτιμήσεων» – Η σχέση μεταξύ της ερμηνείας που δίνουμε στις «ανάγκες» και στη στάση μας απέναντι στο Κράτος Πρόνοιας – Ανάγκες, προτιμήσεις και δικαιώματα – Η παιδεία ως δικαίωμα – Η σύγκρουση δικαιωμάτων	2α. Ποιες είναι οι δύο βασικές απόψεις για τη διαφορά μεταξύ «αναγκών» και «προτιμήσεων»; 2β. Ποια η διαφορά μεταξύ του δικαιώματος στην παιδεία και του δικαιώματος να θέλει κάποιος να μορφωθεί;
5.3 Ιδιωτικά αγαθά – Δημόσια αγαθά – Δωρεάν αγαθά – Αγαθά που παράγει το Δημόσιο – Η τηλεοπτική αγορά – Η παιδεία ως δημόσιο αγαθό	3α. Δώστε παραδείγματα (διαφορετικά αυτών που έχουν αναφερθεί εδώ) ιδιωτικών, δημοσίων και δωρεάν αγαθών. 3β. Γιατί τα σχολικά βιβλία (που προσφέρει το Δημόσιο δωρεάν σε μαθητές των δημοσίων σχολείων) είναι ένα παράδειγμα ιδιωτικού αγαθού το οποίο προσφέρεται δωρεάν από το Δημόσιο;
5.4 Αγαθά θέσης – Εκφραστικά αγαθά – Διαφήμιση – Η παραγωγή των προτιμήσεων – Καταναλωτισμός και η αυτονομία του καταναλωτή	4α. Δώστε παραδείγματα (διαφορετικά αυτών που έχουν αναφερθεί εδώ) αγαθών θέσης και εκφραστικών αγαθών. 4β. Πιστεύετε ότι ο καταναλωτισμός προσφέρει στους πολίτες των σύγχρονων κοινωνιών μεγαλύτερα ή πιο στενά περιθώρια πραγματικής ελευθερίας;

Κεφάλαιο 6 - Χρήμα

6.1 Αντιπραγματισμός και σχετικές τιμές

Στη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου, αιχμάλωτοι πολέμου διαφορετικών συμμαχικών δυνάμεων (π.χ. Βρετανοί, Καναδοί, Γάλλοι) φυλάσσονταν από το Γερμανικό στρατό στα ίδια στρατόπεδα. Στα στρατόπεδα αυτά οι κρατούμενοι της κάθε εθνότητας έμεναν σε διαφορετικά κτίρια μεταξύ των οποίων ήταν, συνήθως, ελεύθεροι να κυκλοφορούν. Όπως συνέβαινε με όλους τους επίσημους αιχμαλώτους πολέμου, ο Ερυθρός Σταυρός (από τη βάση του στην Ελβετία) επέβλεπε τις συνθήκες διαβίωσής τους και ανά τακτά χρονικά διαστήματα τους προμήθευε με δέματα. Τα δέματα αυτά περιείχαν τρόφιμα, τσιγάρα, λίγο καφέ, τσάϊ, που και που καμιά σοκολάτα κοκ.

Η ημέρα παραλαβής των δεμάτων του Ερυθρού Σταυρού ήταν ημέρα χαράς για τους αιχμάλωτους αλλά και ημέρα ανταλλαγών. Σύμφωνα με την μαρτυρία ενός Άγγλου αξιωματικού (του R. Radford, ο οποίος ως οικονομολόγος κατέγραψε την ιστορία αυτή), τα δέματα ήταν ίδια για όλους. Πρώτοι καθιέρωσαν τις συστηματικές ανταλλαγές κάποιοι Γάλλοι αιχμάλωτοι οι οποίοι σκέφτηκαν να ανταλλάξουν το τσάϊ που βρήκαν στα δέματα τους με τον καφέ κάποιων Άγγλων συγκρατούμενων. Όπως όλοι γνωρίζουμε, ο μέσος Γάλλος λατρεύει τον καφέ και δεν πολυνοιάζεται για το τσάϊ, ενώ ο μέσος Άγγλος αντίθετα δεν μπορεί να ζήσει χωρίς τσάϊ. Συνεπώς η ανταλλαγή τσαγιού με καφέ βελτίωνε το βιοτικό επίπεδο και του Άγγλου αλλά και του Γάλλου. Μια τέτοια άμεση εμπορική ανταλλαγή ονομάζεται *αντιπραγματισμός*.

Αντιπραγματισμός: Η άμεση εμπορική ανταλλαγή μεταξύ δύο ατόμων ή οργανισμών (ή και χωρών) του αγαθού Χ με το αγαθό Ψ που στόχο έχει την *ταυτόχρονη* ικανοποίηση των προτιμήσεων (ή αναγκών) των συναλλασσόμενων μερών.

Τι ήταν αυτό που καθόριζε τους *όρους ανταλλαγής* ή, αλλιώς, την *σχετική τιμή* της αγοραπωλησίας (δηλαδή πόσα γραμμάρια τσάϊ έπαιρνε κάποιος σε αντάλλαγμα 10 γραμμαρίων καφέ); Δύο βασικοί παράγοντες: *(α) Η ανάγκη που είχαν οι Άγγλοι για τσάϊ σε σχέση με αυτή των Γάλλων για καφέ***.** Όσο εντονότερη η πρώτη σε σχέση με τη δεύτερη, τόσο μεγαλύτερη η σχετική τιμή του τσαγιού (ή τόσο περισσότερο καφέ θα έδιναν οι Άγγλοι στους Γάλλους για 10 γραμμάρια τσαγιού). Και *(β) η ποσότητα του καφέ στα δέματα του Ερυθρού Σταυρού σε σχέση με την ποσότητα του τσαγιού.* Όσο πιο πολύ τσάϊ περιείχαν τα δέματα σε σχέση με καφέ, τόσο πιο σπάνιος ο καφές μέσα στο στρατόπεδο (σχετικά με το πόσο σπάνιο ήταν το τσάϊ) και τόσο πιο χαμηλή η σχετική τιμή του τσαγιού (ή τόσο περισσότερο τσάϊ θα έπρεπε να δίνουν οι Γάλλοι στους Άγγλους για κάθε 10 γραμμάρια καφέ). Περιληπτικά ο καθορισμός της σχετικής τιμής επεξηγείται ως εξής:

Η σχετική τιμή του αγαθού Χ (σε σχέση με το αγαθό Ψ) είναι ανάλογη με τη σχετική ζήτηση του Χ (σε σχέση με τη ζήτηση του αγαθού Ψ) και με τη σχετική σπανιότητα του Χ (σε σχέση με τη σπανιότητα του Ψ).

6.2 Η γένεση και επικράτηση του χρήματος

Πολύ γρήγορα οι συναλλαγές στο στρατόπεδο επεκτάθηκαν και στα άλλα αγαθά. Οι πιο επιτήδειοι Γάλλοι έτρεξαν πρώτοι στους καταυλισμούς των Άγγλων και αντάλλαξαν ότι τσάϊ είχαν με καφέ. Τον αντίθετο έκαναν οι πιο πονηροί Άγγλοι (έσπευσαν στους Γαλλικούς καταυλισμούς φέροντες καφέ και φεύγοντας με τσάϊ). Έτσι μερικοί Γάλλοι κατέληξαν να έχουν πολύ περισσότερο καφέ απ' ότι χρειάζονταν για ιδιωτική χρήση. Και αρκετοί Εγγλέζοι γύρναγαν στους θαλάμους τους με περίσσευμα τσαγιού. Τότε οι Γάλλοι «έμποροι» πρόσφεραν τον περισσευούμενο καφέ στους ομοεθνείς τους (και οι Άγγλοι «έμποροι» το περίσσευμα τσαγιού στους δικούς τους) με αντάλλαγμα σοκολάτες, τσιγάρα, κορδόνια παπουτσιών κτλ. Σιγά-σιγά όλοι άρχισαν να συμμετέχουν σε αυτή την αυθόρμητη πολυεθνική αγορά προσπαθώντας ο καθένας να αποκτήσει όσες πιο πολλές ανέσεις μπορούσε μέσα στις αντίξοες συνθήκες του στρατοπέδου.

Με την ανάπτυξη του εμπορίου μεταξύ συγκρατούμενων, γρήγορα επήλθε μια ισορροπία στις σχετικές τιμές. Εκεί που αρχικά ο καθένας διαπραγματευόταν ξεχωριστά, και ένας αντάλλασσε μια σοκολάτα με 10 γραμμάρια καφέ ενώ κάποιος άλλος μπορεί την ίδια στιγμή να αντάλλασσε μια σοκολάτα με 15 γραμμάρια καφέ, δεν πέρασε πολύς χρόνος που οι σχετικές τιμές λίγο-πολύ εξισώθηκαν σε όλο το στρατόπεδο. Μάλιστα στις εισόδους των κτιρίων είχαν αναρτηθεί ανακοινώσεις με προσφορές («Πουλώ 100 γραμμάρια καφέ για 10 σοκολάτες») και με αυτό τον τρόπο οι τιμές έγιναν γνωστές. Λόγω αυτής της διαφάνειας, και δεδομένου ότι κανείς δεν είχε όρεξη να αγοράζει σε τιμή ανώτερη της ελάχιστης προσφερόμενης, οι τιμές του κάθε αγαθού σταθεροποιήθηκαν σε ένα επίπεδο που ήταν το ίδιο σε όλα τα κτίρια ανεξαρτήτως εθνότητας και προτιμήσεων των κρατουμένων που έμεναν σε αυτό.

Επειδή οι συναλλαγές περιελάμβαναν πολλά διαφορετικά αγαθά, γίνονταν όλο και πιο περίπλοκες. Για παράδειγμα, ένας Καναδός προσέφερε 100 γραμμάρια καφέ με αντάλλαγμα 10 σοκολάτες. Ένας Γάλλος που ήθελε τον καφέ αλλά δεν είχε σοκολάτες μπορεί να του έλεγε: «Τον θέλω τον καφέ σου αλλά δεν έχω σοκολάτες. Έχω όμως τσάϊ. Ξέρω κάποιον Σκοτσέζο στο κτίριο Γ5 που ανταλλάσσει τα 15 γραμμάρια τσάϊ με μια σοκολάτα. Άρα αν σου δώσω 150 γραμμάρια τσάϊ, μου δίνεις τα 100 γραμμάρια καφέ;» Στην αρχή έτσι είχαν τα πράγματα. Γρήγορα όμως επήλθε μια σημαντική αλλαγή: Καθιερώθηκε μια *χρηματική μονάδα* η οποία απλούστευσε τις συναλλαγές.

Ένα από τα αγαθά που ήταν ανάρπαστο στο στρατόπεδο ήταν βέβαια τα τσιγάρα. Από τη μια μεριά, οι καπνιστές έδιναν ότι είχαν και δεν είχαν να τα αποκτήσουν (λόγω του εθισμού τους στη νικοτίνη). Από την άλλη, οι μη καπνιστές, των οποίων τα δέματα περιείχαν και αυτά τσιγάρα, αντάλλασσαν τα τσιγάρα (που για αυτούς είχαν μηδενική χρηστική αξία) με σοκολάτες και ότι άλλο τους προσέφεραν οι καπνιστές. Συνεπώς τα τσιγάρα, παρόλο που είχαν χρηστική αξία μόνο για τους καπνιστές, απέκτησαν ανταλλακτική αξία για όλους.

Η καθιέρωση των τσιγάρων ως η μονάδα μέτρησης των σχετικών τιμών (και η μονάδα

συναλλαγής) σε όλο το στρατόπεδο, ήταν μόνο θέμα χρόνου. Γιατί να προσφέρει ο πωλητής καφέ 10 γραμμάρια για 1 σοκολάτα τη στιγμή που μπορεί αυτοί που ψάχνουν να αγοράσουν καφέ αλλά μην διαθέτουν σοκολάτες; (Π.χ μπορεί αντί για σοκολάτες οι επίδοξοι αγοραστές καφέ να διαθέτουν τσάϊ, το οποίο ο πωλητής του καφέ να μην το θέλει.) Πιο εύκολο ήταν ο πωλητής του καφέ να εκφράζει την σχετική τιμή που προσφέρει σε ένα προϊόν το οποίο: (α) έχει ανθεκτικότητα (δηλαδή δεν ξεραίνεται όπως το ψωμί), (β) είναι εύκολο να κουβαληθεί και δεν πιάνει πολύ χώρο, (γ) έχει σαφείς και εύκολες υποδιαιρέσεις, και (γ) έχει σταθερή ανταλλακτική αξία από άκρου σε άκρο του στρατοπέδου (λόγω της σχετικής σπανιότητας του).

Ποιο προϊόν πληροί όλες αυτές τις προϋποθέσεις στο παράδειγμά μας; Τα τσιγάρα. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι τα τσιγάρα αναδεικνύονται ως η ανεπίσημη χρηματική μονάδα σε όλες της φυλακές της υφηλίου. Σύμφωνα λοιπόν με τις μαρτυρίες των ίδιων των κρατούμενων, τα τσιγάρα μετατράπηκαν από ένα κοινό αγαθό σε ένα ειδικό αγαθό του οποίου η ανταλλακτική αξία υπερκέρασε τη χρηστική του αξία. Ένα τσιγάρο πλέον είχε τις εξής τρεις οικονομικές ιδιότητες: (α) ως πηγή νικοτίνης (κάτι που του προσέδιδε χρηστική στους καπνιστές, παρόλη την αρνητική επίδραση του στην υγεία τους), (β) ως μέσο συναλλαγής και μέτρο εύκολης σύγκρισης τιμών, και (γ) ως μέσο αποθήκευσης του πλούτου (ή αποθησαύρισης).

Η τελευταία ιδιότητα (γ) είναι αυτή που μας επιτρέπει να ισχυριστούμε ότι η γένεση του χρήματος (δηλαδή η ανάδειξη ενός αγαθού ως χρήμα) οδηγεί στη ριζική αλλαγή του χαρακτήρα του οικονομικού συστήματος. Ο λόγος είναι απλός: Σε συνθήκες αντιπραγματισμού, *η κάθε συναλλαγή αποτελεί* ***ταυτόχρονα*** *μια αγορά και μια πώληση* (από τη στιγμή που και τα δύο μέρη πουλάνε κάτι ο ένας στον άλλο). Σε μια εγχρήματη οικονομία όμως, αυτό παύει να ισχύει. Μπορεί κάλλιστα κάποιος να αγοράσει καφέ χρησιμοποιώντας τσιγάρα για να πληρώσει έναν μη καπνιστή ο οποίος δεν «ξοδεύει» αμέσως τα τσιγάρα που εισέπραξε. Αντίθετα, τα κρατάει με σκοπό να τα χρησιμοποιήσει για μια μελλοντική αγορά. Για αυτόν τα τσιγάρα που πήρε χρησιμεύουν ως μέσο αποθησαύρισης.

Γιατί είναι σημαντικό αυτό; Ο λόγος είναι ότι με την εισαγωγή του χρήματος σε μια οικονομία δημιουργούνται τεράστιες νέες ευκαιρίες αλλά και κίνδυνοι. Παράδειγμα των ευκαιριών είναι η δυνατότητα αποταμίευσης, αλλά και δανεισμού, που διαφορετικά θα ήταν εξαιρετικά περιορισμένη. Όσο για τους κινδύνους, σκεφτείτε την περίπτωση του αιχμαλώτου πολέμου ο οποίος αποθηκεύει τσιγάρα με στόχο να κάνει κάποια μεγάλη αγορά αργότερα (παράδειγμα αποταμίευσης) όταν ξάφνου ο Ερυθρός Σταυρός στέλνει τόνους τσιγάρα στους κρατούμενους και τα τσιγάρα χάνουν την ανταλλακτική αξία που είχαν! Όλες οι στερήσεις του θα πήγαιναν χαμένες. Για αυτό το λόγο λέγεται ότι ένα νομισματικό σύστημα, για να λειτουργήσει, χρειάζεται την εμπιστοσύνη του κοινού.

Το χρήμα ως πίστη: Ικανή συνθήκη για τη σταθερότητα μιας εγχρήματης οικονομίας είναι η **πίστη** των ατόμων στην ανταλλακτική αξία του χρήματος. [Βλέπε τη ρήση του Αριστοτέλη (Τμήμα 1.4, Κεφάλαιο 1) για την αξία των νομισμάτων και την ετυμολογική σχέση της λέξης με την έννοια του «νόμου» και του ρήματος «νομίζω».]

6.3 Η αξία του χρήματος, οι τιμές και τα επιτόκια

Στο στρατόπεδο αιχμαλώτων η αξία του χρήματος, των τσιγάρων, καθοριζόταν πρωταρχικά από το λόγο (α) της ποσότητας όλων των αγαθών που υπήρχαν στο στρατόπεδο (των οποίων οι τιμές εκφράζονταν με τον αριθμό τσιγάρων που αντιστοιχούσε σε κάθε μονάδα του αγαθού) προς (β) τη συνολική ποσότητα τσιγάρων που κυκλοφορούσαν στο στρατόπεδο. Όσο αυτός ο λόγος μεγάλωνε, όσο δηλαδή σπανιότερα τα τσιγάρα σε σχέση με τα υπόλοιπα αγαθά, τόσο μεγαλύτερη η αγοραστική αξία του κάθε τσιγάρου και, συνεπώς, τόσο πιο χαμηλές οι τιμές των αγαθών (κατά μέσο όρο) εκφρασμένες σε τσιγάρα.

Σε περιόδους που τα δέματα του Ερυθρού Σταυρού περιείχαν λιγότερα τσιγάρα από άλλοτε, τα τσιγάρα ανέβαιναν σε αξία αφού το κάθε ένα αντιστοιχούσε σε περισσότερο καφέ, ζάχαρη κτλ από πριν. Έτσι αυτοί που είχαν αποθηκεύσει τσιγάρα (αντί να τα ανταλλάξουν με άλλα προϊόντα, ή να τα καπνίσουν) έβλεπαν το «κομπόδεμά» τους, την περιουσία τους σε τσιγάρα, να ανατιμάται. Σε άλλες περιόδους όταν η εισροή τσιγάρων στο στρατόπεδο μεγάλωνε σε σχέση με την εισροή άλλων αγαθών, τότε η αξία τους έπεφτε και χρειάζονταν περισσότερα τσιγάρα για να αγοραστεί η ίδια ποσότητα καφέ ή τσαγιού με πριν.

Πληθωρισμός και αντιπληθωρισμός: Έστω ότι Λ είναι ο λόγος (α) της ποσότητας Υ όλων των αγαθών που διακινούνται σε μια οικονομία, προς (β) τη συνολική ποσότητα Μ των χρηματικών μονάδων που κυκλοφορούν – δηλαδή, έστω ότι Λ = Υ/Μ. Όταν ο λόγος Λ μειώνεται, μειώνεται και η αξία του χρήματος - η περίπτωση του πληθωρισμού (γενική άνοδος των χρηματικών τιμών και πτώση της ανταλλακτικής αξίας του χρήματος). Όταν ο λόγος Λ αυξάνεται, η αξία του χρήματος ανέρχεται - η περίπτωση του αντιπληθωρισμού (γενική μείωση των χρηματικών τιμών και άνοδος της ανταλλακτικής αξίας του χρήματος).
Πληθωρισμός = Ρυθμός αύξησης των χρηματικών τιμών κατά μέσο όρο (π.χ. 10%). (Όταν αυτός ο ρυθμός είναι αρνητικός, παρατηρούμε αντιπληθωρισμό.)

Στη διάρκεια του 1942, όταν η εξέλιξη του πολέμου ήταν ακόμη απρόβλεπτη και οι κρατούμενοι φοβόντουσαν ότι μπορεί να περάσουν χρόνια προτού επιστρέψουν σπίτια τους, οι τιμές των αγαθών στο στρατόπεδο (σε τσιγάρα) ήταν σχετικά σταθερές. Το στοιχειώδες οικονομικό σύστημα του στρατοπέδου ενέπνεε εμπιστοσύνη στα μέλη του. Σε εκείνη την περίοδο, κάποιοι (εκείνοι με το πιο οξυμένο εμπορικό πνεύμα) άρχισαν να λειτουργούν ως υποτυπώδεις τράπεζες. Τους παρουσιαζόταν κάποιος που του είχε τελειώσει ο καφές και δεν είχε αρκετά τσιγάρα να αγοράσει. Ο «τραπεζίτης» του δάνειζε 10 τσιγάρα υπό την προϋπόθεση, τον επόμενο μήνα που θα παραλάμβαναν τα δέματα του Ερυθρού Σταυρού, να του επιστρέψει 12 τσιγάρα.

Με άλλα λόγια ο δανεισμός ξεπέρασε τα φιλικά όρια και μετετράπη και αυτός σε εμπόριο. «Σου δίνω 10 τσιγάρα τώρα. *Και* τα αποχωρίζομαι *και* παίρνω το ρίσκο να μην τα ξαναδώ ποτέ. Η αμοιβή μου είναι 20% το μήνα.» Γιατί ο δανειζόμενος δέχεται αυτή τη συναλλαγή; Τη δέχεται εφόσον προτιμά 10 τσιγάρα τώρα (ή τα αγαθά που αντιστοιχούν σε 10 τσιγάρα τώρα) *και* 12 λιγότερα τον επόμενο μήνα, παρά κανένα τώρα *και* 12 περισσότερα τον επόμενο μήνα.

Τι είναι αυτό που καθορίζει τον *τόκο* που θα εισπράξει ο «τραπεζίτης» [*τα 2 επί πλέον τσιγάρα σε ένα μήνα*] ή το *επιτόκιο* [*το 20% επί του δανείου*]; Αν για παράδειγμα ο τραπεζίτης ζητήσει 50% επιτόκιο (δηλαδή επιμείνει στα 5 επί πλέον τσιγάρα τον επόμενο μήνα), θα συμφωνήσει ο α-τσίγαρος πελάτης; Το μέγεθος του επιτοκίου θα εξαρτηθεί από τρία πράγματα:

Πρώτον, από το εάν κάποιος άλλος που έχει αποταμιεύσει αρκετά τσιγάρα είναι διατεθειμένος να του δανείσει 10 τσιγάρα με χαμηλότερο επιτόκιο. Εάν ναι, τότε το επιτόκιο δεν θα ανέβει ποτέ στα 50%. *Δεύτερον*, εξαρτάται από το πόσο διατεθειμένος είναι ο «πελάτης» να θυσιάσει τη μελλοντική κατανάλωση αγαθών για να τα γευτεί τώρα. Όσο πιο πολύ «καίγονται» οι επίδοξοι δανειζόμενοι να ξοδέψουν σήμερα τσιγάρα (ή χρήματα)) που δεν έχουν (δηλαδή να δανειστούν), τόσο μεγαλύτερο το επιτόκιο που θα δεχθούν να πληρώσουν. *Τρίτον*, εξαρτάται και από τις προσδοκίες τόσο των «τραπεζιτών» όσο και των «πελατών» τους όσον αφορά την αξία των τσιγάρων.

Ο καθορισμός του προσφερόμενου επιτοκίου μπορεί τέλος να περιγραφεί χρησιμοποιώντας τη γλώσσα της ζήτησης και της προσφοράς (βλέπε το πόμενο πλαίσιο). Τα τρία σημεία της προηγούμενης παραγράφου σε αυτή την περίπτωση αφορούν τους συντελεστές της ζήτησης και της προσφοράς του χρήματος.

Ο καθορισμός του επιτοκίου και ο νόμος της προσφοράς και της ζήτησης

Όπως έχουμε δει σε προηγούμενα κεφάλαια (π.χ. Τμήματα 1.6 και 3.4 των Κεφαλαίων 1 και 3) όσο αυξάνεται η προσφορά ενός *εμπορεύματος σε σχέση με τη ζήτηση*, τόσο μειώνεται η τιμή στην οποία προσφέρεται. Ποια είναι η «τιμή» του εμπορεύματος «δανειζόμενο χρήμα»; Απάντηση: *Το επιτόκιο.* (Π.χ. εάν το επιτόκιο είναι μηδέν, τότε δεν σου κοστίζει τίποτα να δανειστείς ένα ποσό τώρα και να το επιστρέψεις του χρόνου. Αντίθετα όσο μεγαλύτερο το επιτόκιο τόσο πιο ακριβός ο δανεισμός χρήματος ή, εν συντομία, τόσο πιο ακριβό το χρήμα.) Άρα, *με σταθερή τη ζήτηση για δάνεια*, όσο πιο πολλά χρήματα (ή τσιγάρα στην περίπτωση του στατοπέδου) είναι διατεθειμένοι οι «έχοντες» (π.χ. όσοι έχουν αποταμιεύσει χρήματα ή τσιγάρα) να δανείσουν στους μη-έχοντες, τόσο χαμηλότερο το επιτόκιο. Και το αντίθετο: *Με σταθερή την ποσότητα χρημάτων που προσφέρονται από τους αποταμιευτές προς δανεισμό*, όσο περισσότερα χρήματα (ή τσιγάρα) ζητούνται από τους υποψήφιους δανειστές, τόσο υψηλότερο το επιτόκιο.

Έστω ότι οι τραπεζίτες προσδοκούν ότι μέσα στον επόμενο μήνα θα ανέβουν οι τιμές των αγαθών σε τσιγάρα (π.χ. περιμένουν να καταφτάσει στο στρατόπεδο μια μεγάλη ποσότητα τσιγάρων η οποία θα μειώσει την αξία των τσιγάρων). Πως θα επηρεάσει αυτή η προσδοκία το επιτόκιο που είναι διατεθειμένοι να προσφέρουν σήμερα; Η απάντηση είναι: Αυξητικά. Ο λόγος είναι απλός. Φοβούνται ότι σε ένα μήνα η αξία των τσιγάρων που έχουν αποθηκεύσει θα έχει πέσει. Δηλαδή ότι τα τσιγάρα τους θα αντιστοιχούν σε λιγότερο καφέ, μπισκότα κτλ. Άρα έχουν ένα παραπάνω λόγο να μετατρέψουν τα τσιγάρα τους σε άλλα αγαθά αμέσως (και σίγουρα προτού χάσουν την αξία τους). Για να δεχτούν να τα δανείσουν σε κάποιον άλλον (ο οποίος θα τους επιστρέψει τσιγάρα σε ένα μήνα), θα πρέπει να πειστούν να *μην* μετατρέψουν τα τσιγάρα τους *τώρα* σε αγαθά (προτού δηλαδή χάσουν μέρος της ανταλλακτικής τους αξίας). Αλλά για να

πειστούν θα πρέπει να ανέβει το επιτόκιο ώστε να ακυρωθεί η αναμενόμενη απώλεια της αξίας των τσιγάρων. Το επόμενο παράδειγμα βοηθάει να γίνει καλύτερα κατανοητή η διασύνδεση πληθωρισμού και επιτοκίου (σε τσιγάρα).

Ας υποθέσουμε ότι το επιτόκιο είναι 20% το μήνα σε τσιγάρα (δηλαδή ο δανειζόμενος επιστρέφει, σε ένα μήνα από τη στιγμή του δανεισμού, 12 τσιγάρα για κάθε 10 που δανείζεται τώρα). Όμως μαθαίνουν οι αιχμάλωτοι ότι ο Ερυθρός Σταυρός σε τρεις βδομάδες θα στείλει στο στρατόπεδο περισσότερες κούτες τσιγάρα αλλά τις ίδιες ποσότητες των υπόλοιπων αγαθών. Ο «τραπεζίτης» προβλέπει ότι αυτή η εισροή τσιγάρων θα μειώσει κατά 10% την αξία του κάθε τσιγάρου (ή ότι για κάθε ένα από τα υπόλοιπα αγαθά θα απαιτούνται 10% περισσότερα τσιγάρα από πριν). Προβλέπει δηλαδή πληθωρισμό της τάξης του 10%. Εκεί που ήταν διατεθειμένος να δανείζει 10 τσιγάρα τώρα σε αντάλλαγμα 12 τσιγάρων σε ένα μήνα, συνειδητοποιεί ότι αυτά τα 12 τσιγάρα σε ένα μήνα θα αξίζουν λιγότερο από ότι υπολόγιζε.

Συνεπώς υπολογίζει ότι το *πραγματικό επιτόκιο* που θα εισπράξει είναι μόλις 10%: Μέσα σε ένα μήνα θα έχει αυξήσει τα τσιγάρα του κατά 20% (από 10 σε 12) αλλά αφού τα τσιγάρα θα χάσουν εν τω μεταξύ το 10% της αξίας τους, η αγοραστική του αξία από το δανεισμό αυτό θα έχει αυξηθεί μόνο κατά 20%-10%=10%. Εάν ήταν εξ αρχής έτοιμος να δανείσει τσιγάρα υπό τον όρο να αυξήσει την αγοραστική τους αξία κατά 20%, τώρα που προσδοκά πληθωρισμό 10% δεν θα θέλει να τα δανείσει με το ίδιο επιτόκιο (20%). Ποιο είναι το επιτόκιο που θα δεχόταν; Η απάντηση είναι 30% μιας και ξέρει ότι τα τσιγάρα που θα εισπράξει από τον «πελάτη» σε ένα μήνα θα είναι υποτιμημένα κατά 10%. Άρα μόνο εάν το επιτόκιο ισούται με 30% το πραγματικό επιτόκιο θα είναι, και πάλι, 30%-10%=20%.

Επιτόκιο και χρήμα

Ονομαστικό επιτόκιο = Το επιτόκιο εκφρασμένο ως ποσοστό του δανειζόμενου ποσού (π.χ. τσιγάρα, δραχμές, Ευρώ κλπ) το οποίο θα καταβληθεί μετά από ένα χρονικό διάστημα (συνήθως ένα χρόνο) ως αντίτιμο για τον δανεισμό του ποσού αυτού. Π.χ. σε δάνειο $1000, ένα ετήσιο ονομαστικό επιτόκιο 5% σημαίνει ότι θα πρέπει ο δανειζόμενος να επιστρέψει σε 12 μήνες το ποσό των $1050 ($1000 το αρχικό ποσό και $50 οι τόκοι.

Πραγματικό επιτόκιο = Ονομαστικό επιτόκιο – Πληθωρισμός. Π.χ. Έστω ότι το ονομαστικό επιτόκιο είναι 10% και ο πληθωρισμός 3%. Το πραγματικό επιτόκιο είναι 7%

Πράγματι, οι προσδοκίες των κρατουμένων αποδείχτηκαν καθοριστικές στο στρατόπεδο συγκέντρωσης που μας περιέγραψε ο κ. Radford. Όσο πλησίαζε το τέλος του πολέμου και οι κρατούμενοι περίμεναν να απελευθερωθούν, τα ονομαστικά επιτόκια τινάχτηκαν στον αέρα (μιας και κανείς δεν ήθελε να επενδύσει σε ένα αβέβαιο μέλλον). Την ίδια εποχή σταμάτησαν να έρχονται και τα δέματα από τον Ερυθρό Σταυρό από τη στιγμή που το μέτωπο έφτασε κοντά στα σύνορα της Γερμανίας. Έτσι οι κρατούμενοι έπαψαν να έχουν την πολυτέλεια του περισσεύματος το οποίο πρωτύτερα τους έδινε τη δυνατότητα να εμπορεύονται μεταξύ τους. Το τελευταίο μάθημα οικονομικών που μπορούμε να εκμαιεύσουμε από την εμπειρία τους είναι και το απλούστερο: μια εγχρήματη οικονομία δεν μπορεί να λειτουργήσει ούτε στοιχειωδώς υπό συνθήκες εξαθλίωσης και βαθιάς ανασφάλειας.

6.4 Η εξέλιξη των χαρτονομισμάτων

Όπως και στα στρατόπεδα και τις φυλακές, έτσι και στις κοινωνίες κάποια αγαθά αναδεικνύονται ως χρηματικές μονάδες. Στις περισσότερες περιπτώσεις τα μέσα συναλλαγής κατέληξαν να έχουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά: Έπρεπε να είναι ανθεκτικά (ακόμη πιο ανθεκτικά από τα τσιγάρα της φυλακής), εύκολα στην αποθήκευση και την μεταφορά, με μια πηγαία λάμψη που να μαγεύει τους ανθρώπους και να τους κάνει να νιώθουν σιγουριά όταν τα κρατούσαν, να είναι σχετικά σπάνια και άρα με σημαντική χρηστική αξία ανεξαρτήτως ανταλλακτικής αξίας (όπως δηλαδή και τα τσιγάρα στις φυλακές) και, τέλος, να προσφέρονται για τη δημιουργία υποδιαιρέσεων. Τα αγαθά που είχαν όλες αυτές τις ιδιότητες ταυτόχρονα ήταν *τα μέταλλα*..

Τα πιο σπάνια μέταλλα (π.χ. ο χρυσός ή ακόμη και ο σίδηρος) γρήγορα τεμαχίστηκαν σε ισοβαρή κομμάτια, συνήθως κυκλικά (για να είναι ακίνδυνα στην αφή), και έγιναν η πρώτη ύλη για τα νομίσματα. Άλλα μέταλλα (ή κράματα μετάλλων) χρησιμοποιήθηκαν ως χρηματικές μονάδες χαμηλότερης αξίας. Σε προγενέστερες περιόδους, η ανταλλακτική αξία ενός νομίσματος αντικατόπτριζε την ανταλλακτική αξία του μετάλλου που περιείχε: Η ανταλλακτική του αξία καθοριζόταν από το βάρος και την σπανιότητα του μετάλλου του.

Από την αρχαιότητα κιόλας, οι κυβερνήσεις ένιωσαν την ανάγκη να προστατέψουν τους υπηκόους τους από τα κίβδηλα νομίσματα. Στην αρχαία Ελλάδα υπήρχαν συγκεκριμένες διαδικασίες ελέγχου των νομισμάτων που εφαρμόζονταν από επίσημους δοκιμαστές στα λιμάνια, στις αγορές και αλλού. Σε περίπτωση που κάποιος συλλαμβανόταν να διοχετεύει κίβδηλα νομίσματα, οι ποινές ήταν πολύ αυστηρές (π.χ. μαστίγωμα). Όμως επειδή η πρόληψη είναι προτιμότερη από την πάταξη, γρήγορα ανέλαβαν οι πόλεις την έκδοση των νομισμάτων. Για να είναι δύσκολο σε οποιονδήποτε να κατασκευάσει νομίσματα (και άρα να τα νοθεύσει χρησιμοποιώντας κράματα που αποτελούνται από φθηνότερα μέταλλα), οι νομισματικές αρχές φρόντιζαν να αποτυπώνουν περίπλοκα σχέδια στα νομίσματά τους τα οποία πλέον μετατράπηκαν και σε σύμβολα της εξουσίας της πόλης, του τυράννου, του κράτους.

Βλέπουμε λοιπόν ότι από πολύ νωρίς οι κυβερνήσεις ανέλαβαν την ευθύνη της δημιουργίας ενός κλίματος εμπιστοσύνης του κόσμου απέναντι στο χρήμα. Τη σταθερότητα της αξίας του νομίσματος που εξασφαλιζόταν αυτόματα στο στρατόπεδο συγκέντρωσης (επειδή ο αριθμός των τσιγάρων, και άρα η αξία τους, παρέμενε σχετικά σταθερός λόγω εγγενών ελλείψεων), στις κοινωνίες ανέλαβαν να τη διαφυλάξουν οι αρχές.

Πέρασαν πολλοί αιώνες προτού το χρήμα περάσει στο επόμενο στάδιο της εξέλιξής του: στο *χαρτονόμισμα* (ή *τραπεζογραμμάτιο*). Ήταν όμως μόνο θέμα χρόνου. Κάποια στιγμή, σε αρκετές γωνιές της Ευρώπης (η Ελβετία ήταν μια από αυτές) οι πιο πλούσιοι άρχισαν να νιώθουν ανασφάλεια με όλα τους τα χρήματα (π.χ. χρυσά νομίσματα) κρυμμένα μέσα στο στρώμα του κρεβατιού τους. Τα πήγαν λοιπόν, για μεγαλύτερη ασφάλεια, στον μοναδικό γείτονα που είχε ένα γερό χρηματοκιβώτιο: Ας πούμε, για παράδειγμα, στον Georg τον κοσμηματοπώλη! Εκείνος

δέχτηκε να τους τα φυλάξει και τους έδωσε μια απόδειξη η οποία ανέγραφε το ποσό που είχαν καταθέσει στο χρηματοκιβώτιό του. Αυτή η απόδειξη ήταν ο προπομπός του χαρτονομίσματος.

Ας υποθέσουμε ότι την Κυριακή, μετά την εκκλησία, ο Franz πρότεινε να αγοράσει την αγελάδα του Heinz, ο οποίος συμφώνησε να του την πουλήσει για 5 χρυσά φράγκα. Έστω ότι ο Franz είχε ακριβώς τόσα φράγκα στο χρηματοκιβώτιο του κοσμηματοπώλη. Κανονικά θα έπρεπε να περιμένει μέχρι τη Δευτέρα το πρωί, να ανοίξει ο κοσμηματοπώλης το μαγαζί του, να αποσύρει ο Franz τα 5 φράγκα του και να τα δώσει στον Heinz (ο οποίος μπορεί και αυτός να ήθελε να τα αφήσει στο χρηματοκιβώτιο παρά να τα κουβαλάει μαζί του). Πιο εύκολη λύση δεν θα ήταν ο Franz να πάρει την αγελάδα αμέσως μετά το κλείσιμο της συμφωνίας, να σημειώσει πάνω στην απόδειξη του Georg του κοσμηματοπώλη «Να πληρωθούν τα 5 φράγκα μου στον Heinz, Υπογραφή Franz» και να την δώσει στον Heinz;

Αυτό ακριβώς άρχισε να γίνεται. Λίγο-λίγο αντί να βάζουν στο χρηματοκιβώτιο του κοσμηματοπώλη τα νομίσματά τους, και μετά να τα αποσύρουν όταν τα χρειαζόντουσαν, οι «καταθέτες» συναλλάσσονταν μεταξύ τους χρησιμοποιώντας τις αποδείξεις που τους είχε δώσει ο κοσμηματοπώλης. Όταν καμιά φορά χρειαζόταν να δώσουν ρέστα στον αγοραστή, έγραφαν ένα σημείωμα στον Georg που τον «διέταζε» να δώσει σε όποιον του παρουσιάσει αυτό το χαρτί ένα συγκεκριμένο αριθμό μεταλλικών νομισμάτων. Πριν καλά-καλά το καταλάβουν, ανέπτυξαν ένα νομισματικό σύστημα δίχως νομίσματα.

Για την ακρίβεια τα νομίσματα υπήρχαν στοιβασμένα στο χρηματοκιβώτιο του Georg αλλά οι ιδιοκτήτες τους σπάνια τα χρησιμοποιούσαν. Τις συναλλαγές τους τις έκαναν με τα χαρτάκια τα οποία *υπόσχονταν* πληρωμή σε νομίσματα επί τη εμφανίσει (στον κοσμηματοπώλη). Όμως εφόσον όλοι είχαν πίστη ότι ο Georg θα τους μετέτρεπε τα χαρτάκια αυτά σε νομίσματα, δεν είχαν κανένα λόγο να κουράζονται και να πηγαινοέρχονται άδικα μεταξύ του κοσμηματοπωλείου και των χωραφιών τους.

Η εξάλειψη της χρηστικής αξίας του χρήματος: Παρατηρήστε πως το χρήμα έπαψε ξάφνου να έχει την οποιαδήποτε χρηστική αξία και διατηρεί πλέον μόνο την ανταλλακτική του αξία. Εφόσον όλοι έχουν εμπιστοσύνη στον κοσμηματοπώλη, κανείς δεν ενδιαφέρεται να «κρατάει» στα χέρια του τα νομίσματα. Τους αρκεί το ότι όταν θέλουν να κάνουν μια αγορά, το χάρτινο υποσχετικό στα χέρια τους έχει «πέραση».

Κατόπιν αυτών των εξελίξεων, ο Georg συνειδητοποίησε ότι το χρηματοκιβώτιό του ήταν γεμάτο χρυσά νομίσματα των οποίων οι ιδιοκτήτες ζητούσαν ένα πολύ μικρό ποσοστό κάθε βδομάδα. Τα υπόλοιπα κυκλοφορούσαν στην αγορά μόνο εικονικά (δηλαδή κυκλοφορούσαν τα υποσχετικά χαρτάκια που είχε δώσει στους ιδιοκτήτες/καταθέτες). Τότε του ήρθε μια ιδέα: «Γιατί να μην κερδίσω κι εγώ κάτι από αυτή την ιστορία;» Αποφάσισε λοιπόν να μετατραπεί από κοσμηματοπώλης σε τραπεζίτης *δανείζοντας* τα χρήματα των γειτόνων του σε άλλους και εισπράττοντας *αυτός* τον τόκο.

Ας αναλύσουμε τη νέα αυτή κατάσταση μέσω ενός αριθμητικού παραδείγματος: Έστω ότι οι

ιδιοκτήτες των νομισμάτων έχουν καταθέσει N νομίσματα ίσης αξίας στο χρηματοκιβώτιο του Georg. Από αυτά, έχει παρατηρήσει ο Georg μήνες τώρα, το πολύ να αποσύρουν 20% μέσα σε μια βδομάδα. Άρα ο Georg είναι σχεδόν σίγουρος ότι το χρηματοκιβώτιό του θα περιέχει ανά πάσα στιγμή 0.8N νομίσματα. Γιατί να τα αφήνει να κάθονται εκεί όταν μπορεί να κερδίζει τόκους δανείζοντάς τα σε άλλους πελάτες;

Έστω ότι ο Georg, ως συντηρητικός Ελβετός, δανείζει μόνο το 50% των καταθέσεων (δηλαδή 0.5N) - βλέπετε φοβάται ότι μερικοί δανειζόμενοι μπορεί να πτωχεύσουν, ή ότι κάτι αναπάντεχο μπορεί να συμβεί και να εμφανιστούν πολλοί γείτονες μαζεμένοι γυρεύοντας τα νομίσματά τους. Εάν ορίσει το επιτόκιο στα 10%, τότε ο ίδιος θα εισπράξει μέσα σε ένα χρόνο (εάν όλα πάνε καλά) το 10% του 50% των N νομισμάτων που έχει στο χρηματοκιβώτιο. Ο τόκος δηλαδή θα ανέλθει σε 0.1x0.5xN = 0.05N. Με άλλα λόγια, για κάθε 100 νομίσματα που καταθέτουν στο χρηματοκιβώτιό του οι γείτονες, ο Georg κερδίζει 5 νομίσματα το χρόνο. «Δεν είναι και άσχημα!» συμπεραίνει ο Georg.

Να που ο νέος τραπεζίτης μας έχει κάθε συμφέρον να του φέρνουν οι γείτονες τα χρήματα προς φύλαξη. Μάλιστα έχει συμφέρον να τους πληρώνει κιόλας να το κάνουν! Πώς να τους πληρώνει; Δίνοντας τους μερίδιο από τον τόκο που εισπράττει από τους δανειζόμενους. Π.χ. εάν μπορεί να χρεώνει 10% επιτόκιο στους δανειζόμενους μπορεί κάλλιστα να πληρώνει ένα 2% στους καταθέτες εάν μόνο έτσι μπορεί να τους πείσει να καταθέσουν και άλλα νομίσματα στην «τράπεζά» του. Έτσι προκύπτει η διαφορά μεταξύ επιτοκίου καταθέσεων και επιτοκίου δανείων (με το πρώτο να υστερεί του δευτέρου).

Όταν ο Georg δάνεισε 50% των καταθέσεων των γειτόνων του, *ουσιαστικά* δημιούργησε *νέο χρήμα*. Πως; Ας πάρουμε ένα συγκεκριμένο χρυσό νόμισμα από αυτά που ο κοσμηματοπώλης/τραπεζίτης δάνεισε. Ας το ονομάσουμε το νόμισμα X και ας πούμε ότι ανήκει στον Franz ο οποίος το έβαλε στο χρηματοκιβώτιο του Georg με αντάλλαγμα το μαγικό χαρτάκι/απόδειξη που διατάζει τον Georg να δώσει το νόμισμα X σε όποιον του το παρουσιάσει. Τώρα ο Georg το δανείζει στον Peter. Μπορεί ως τη στιγμή του δανεισμού το νόμισμα X να ήταν αποσυρμένο από την κυκλοφορία ως μέταλλο. Όμως κυκλοφορούσε στην αγορά υπό τη μορφή της απόδειξης που είχε πάρει ο Franz και την οποία είχε χρησιμοποιήσει για να αγοράσει τρόφιμα από την Hanna, η οποία το χρησιμοποίησε για να αγοράσει φρούτα από τον… κοκ.

Μάλιστα μπορεί ο Georg να μην δώσει καν το νόμισμα X στον Peter αλλά να το κρατήσει στο χρηματοκιβώτιό του. Και πως τότε θα του το δανείσει; Είναι απλό: Δίνοντας του *και* εκείνου μια απόδειξη σαν αυτή που πήρε ο Franz (ο ιδιοκτήτης του νομίσματος X) η οποία βεβαιώνει ότι ο Peter (όπως και ο Franz) έχει πίστωση ενός χρυσού νομίσματος – την οποία ο Peter μπορεί να ανταλλάξει στην αγορά με προϊόντα αξίας ίσης με εκείνη του νομίσματος X. Να λοιπόν που το νόμισμα X κυκλοφορεί ταυτόχρονα δύο φορές. Είναι σαν το ένα νόμισμα να γέννησε ένα δεύτερο πανομοιότυπο με το πρώτο.

Κάτι ανάλογο δεν θα μπορούσε να συμβεί δίχως τα υποσχετικά χαρτάκια – τα χαρτονομίσματα. Στο στρατόπεδο συγκέντρωσης είδαμε πως και εκεί κάποιοι κρατούμενοι κατέληξαν να παίζουν

το ρόλο του τραπεζίτη (χρεώνοντας και αυτοί τόκο ως την ανταμοιβή τους), όμως *δεν* ήταν σε θέση να δημιουργήσουν νέο χρήμα – νέα τσιγάρα. Το μόνο που έκαναν ήταν να κερδίζουν δίνοντας την ευκαιρία στους συγκρατούμενους τους να ανταλλάσσουν σημερινά με μελλοντικά αγαθά. Για να μπορεί ο τραπεζίτης/έμπορος να *δημιουργεί* χρήμα, έπρεπε να μπορεί να εκδίδει υποσχετικά χαρτιά τα οποία μετά να κυκλοφορούν *ως χρήμα*.

Τόκος ως ο «τοκετός» του χρήματος: Η λέξη «τόκος» ετυμολογικά προέρχεται από τον «τοκετό» – δηλαδή τη «γέννα». Οι αρχαίοι Έλληνες χρησιμοποιούσαν την αλληγορία της «γέννας» για να αναφέρονται στον έντοκο δανεισμό. Όπως και στο στρατόπεδο, έτσι και στις αρχαίες κοινωνίες, όποιος αποταμίευε αποκτούσε τη δυνατότητα να κάνει τα αποταμιευμένα χρήματα να πολλαπλασιάζονται – να γεννούν. Όμως εάν δούμε τα πράγματα από τη σκοπιά του συνόλου της οικονομίας, η ποσότητα του χρήματος παρέμενε σταθερή (π.χ. όπως ο συνολικός αριθμός τσιγάρων στο στρατόπεδο δεν αυξανόταν όταν κάποιος δανειζόταν από κάποιον άλλον, έτσι και στην αρχαία Αθήνα ή Ρώμη ο αριθμός των αργυρών ή χρυσών νομισμάτων δεν αυξανόταν μέσω του δανεισμού). Όμως από τότε που το χρήμα πήρε χάρτινη μορφή (είτε τραπεζογραμμάτια, είτε επιταγές, είτε υποσχετικές επιστολές) ο δανεισμός ισοδυναμούσε με τη δημιουργία πραγματικά νέου χρήματος για το σύνολο της κοινωνίας. Δηλαδή ο πραγματικός «τοκετός»του χρήματος έπρεπε να περιμένει την ανακάλυψη της χάρτινης μορφής χρήματος.

6.5 Η δύση των μετάλλων ως χρήμα

Μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, και συγκεκριμένα στα τέλη της δεκαετίας του 1960, η αξία του χρήματος έπαψε και επίσημα να συνδέεται με την αξία των μετάλλων. Μέχρι τότε το Αμερικανικό δολάριο ήταν μετατρέψιμο σε χρυσό (ακριβώς όπως τα υποσχετικά χαρτιά στο Ελβετικό χωριό ήταν μετατρέψιμα σε χρυσά νομίσματα). Η Κεντρική Τράπεζα των ΗΠΑ υποσχόταν ότι θα μετέτρεπε τα δολάρια *όποιου* ενδιαφερόταν σε χρυσό. Όμως η δυσμενής για τις ΗΠΑ εξέλιξη του πολέμου του Βιετνάμ, και τα τεράστια ποσά δολαρίων που κόστιζε στην κυβέρνηση των ΗΠΑ, κλόνισαν την παγκόσμια εμπιστοσύνη στο Αμερικανικό δολάριο.

Τότε πολλοί ήταν εκείνοι που ενδιαφέρθηκαν να μετατρέψουν τα δολάρια που είχαν σε χρυσό (φοβούμενοι ότι η αξία του δολαρίου θα καταρρακωθεί). Η κυβέρνηση Nixon, ανήσυχη με την προοπτική να εξαντληθούν τα αποθέματα χρυσού των ΗΠΑ, αναγκάστηκε να ανακοινώσει την *μη*-μετατρεψιμότητα του δολαρίου σε χρυσό. Έτσι η αξία και του τελευταίου νομίσματος που αντιστοιχούσε σε αποθέματα χρυσού (του δολαρίου) αποσυνδέθηκε από την αξία του μετάλλου.

Πως όμως κρατάνε την αξία τους τα μη-μεταλλικά νομίσματα των οποίων η χρηστική αξία (αντίθετα με τα μέταλλα) είναι μηδενική; Ας επιστρέψουμε για μια στιγμή στο στρατόπεδο συγκέντρωσης. Έστω ότι όλοι οι καπνιστές κρατούμενοι, από τη μια στιγμή στην άλλη, έκοβαν το κάπνισμα. Θα σταματούσαν άραγε οι συναλλαγές με τσιγάρα ως χρηματική μονάδα επειδή η χρηστική αξία των τσιγάρων έπεσε στο μηδέν; Όχι αναγκαστικά. Κάλλιστα θα μπορούσαν, εφόσον η ποσότητα τσιγάρων παραμένει υπό περιορισμό, να συνεχίσουν όπως και πριν χρησιμοποιώντας τα τσιγάρα, χωρίς ποτέ να τα καπνίζουν, αποκλειστικά για την ανταλλακτική τους αξία (δηλαδή ακριβώς όπως εμείς χρησιμοποιούμε τα χαρτονομίσματα).

Το ίδιο μπορεί να ίσχυε και στο παράδειγμα του Ελβετικού χωριού: Εάν οι κάτοικοι είχαν πλήρη εμπιστοσύνη στον Georg αλλά και στους συγχωριανούς τους (οι οποίοι και εκείνοι έγραφαν υποσχετικά χαρτιά), μπορεί ποτέ κανείς να μην χρειαζόταν να εξαργυρώσει τα υποσχετικά χαρτιά τα οποία τους εξυπηρετούν εξ ίσου καλά με τα μεταλλικά νομίσματα για τις συναλλαγές τους. Κάποια στιγμή, χρόνια από τη τελευταία φορά που έπιασαν στα χέρια τους χρυσό νόμισμα, μπορεί να μη τους ενδιέφερε καν να ανταλλάξουν τα υποσχετικά χαρτιά (δηλαδή τα χαρτονομίσματα) με τα χρυσά νομίσματα στο χρηματοκιβώτιο του Georg. Βέβαια για να γίνει αυτό θα έπρεπε να *πίστευαν ακράδαντα* ότι τα χαρτονομίσματα έχουν την ίδια ανταλλακτική αξία με πριν. Να γιατί συχνά λέμε πως, σε τελική ανάλυση, το χρήμα βασίζεται στην *πίστη*. [Βλέπε το σχετικό πλαίσιο στο τέλος του Τμήματος 6.2.]

Στο συγκεκριμένο παράδειγμα, το νομισματικό σύστημα που δημιουργήθηκε *αυθόρμητα* βασιζόταν στην *εμπιστοσύνη* που είχε ο Heinz (ο οποίος πούλησε την αγελάδα του στον Franz) ότι το υποσχετικό χαρτάκι που του έδωσε ο Franz είχε αντίκρισμα – ότι εάν το παρουσίαζε στον Georg (τον κοσμηματοπώλη) θα έπαιρνε τα 5 χρυσά φράγκα. Εάν ο καθένας έγραφε ένα τέτοιο υποσχετικό, για όποιο ποσό ήθελε, με σκοπό να κοροϊδέψει τον άλλον, τότε κανείς δεν θα δεχόταν να πληρωθεί με τέτοια χαρτάκια.

Σε μια μικρή κοινωνία (όπως αυτή του Ελβετικού χωριού) όπου όλοι ξέρουν τους πάντες, είναι εύκολο να δημιουργηθεί ένα κλίμα εμπιστοσύνης. Όμως όσο πιο επιτυχημένο το νομισματικό αυτό σύστημα, τόσο περισσότεροι (π.χ. οι κάτοικοι των γύρω χωριών) θα θέλουν να συμμετέχουν σε αυτό. Και όσο περισσότεροι συμμετέχουν τόσο πιο δύσκολο είναι να γνωρίζονται καλά μεταξύ τους και, άρα, να εμπιστεύονται ο ένας τον άλλο. Άρα ο χειρότερος εχθρός ενός τέτοιου αυθόρμητου νομισματικού συστήματος είναι η επιτυχία!

Για αυτό το λόγο προέκυψε η ανάγκη τα υποσχετικά χαρτάκια να μην γράφονται από τον οποιοδήποτε αλλά, αντίθετα, να εκδίδονται μόνο από μια κεντρική αρχή στην οποία έχουν όλοι εμπιστοσύνη: Έτσι εξελίχθησαν τα υποσχετικά χαρτάκια που έγραφαν οι πολίτες με τα ίδια τους τα χέρια σε χαρτονομίσματα (ή τραπεζογραμμάτια) τα οποία εξέδιδαν επίσημες τράπεζες που ίδρυαν οι ηγεμόνες και αργότερα τα κράτη (και μερικές φορές οι εκκλησίες). Με αυτό τον τρόπο έγιναν εφικτές οι συναλλαγές με χαρτονομίσματα μεταξύ ατόμων παντελώς αγνώστων μεταξύ τους.

Τα τελευταία διακόσια χρόνια τον ρόλο της έκδοσης και διαχείρισης των χαρτονομισμάτων τον παίζουν οι λεγόμενες *Κεντρικές Τράπεζες* (σε αντίθεση με τις εμπορικές τράπεζες οι οποίες ήταν η εξέλιξη της επιχείρησης που έστησαν άτομα όπως ο Georg). Ρόλος των *Κεντρικών Τραπεζών* είναι *να κρατούν την εμπιστοσύνη στο χρήμα ζωντανή και το χρηματικό σύστημα υγιές*. Για την κατάκτηση αυτού του στόχου η Κεντρική Τράπεζα πρέπει όχι μόνο να κρατάει την ποσότητα των χαρτονομισμάτων υπό έλεγχο (και άρα να τα καθιστά αρκετά σπάνια ώστε να μην απολέσουν την αξία τους) αλλά και να επιβλέπει τις δραστηριότητες των εμπορικών τραπεζών. Θυμήσου πως ο Georg, δανείζοντας στον Peter, δημιούργησε εκ του μη όντος νέο χρήμα. Εφόσον η Κεντρική Τράπεζα θέλει να έχει υπό τον έλεγχό της την ποσότητα του χρήματος που

κυκλοφορεί, πρέπει να βάζει περιορισμούς στην δανειοδότηση που προσφέρουν στους πελάτες τους οι εμπορικές τράπεζες (δηλαδή σε επιχειρήσεις όπως του Georg).

Όσο η Κεντρική Τράπεζα διεκπεραιώνει το έργο της με επιτυχία, το νομισματικό σύστημα δεν έχει ανάγκη τη μετατρεψιμότητα των χαρτονομισμάτων σε χρυσό ή άλλα πολύτιμα μέταλλα. Για το λόγο τούτο το διεθνές χρηματικό σύστημα επιβίωσε χωρίς μεγάλα προβλήματα μετά την ανακοίνωση των ΗΠΑ ότι καταργήθηκε η μετατρεψιμότητα του δολαρίου σε χρυσό.

Σήμερα ζούμε σε κοινωνίες της αγοράς όπου το χρήμα παίρνει όλο και «ελαφρύτερες» μορφές. Μετά τα χαρτονομίσματα ήρθε το πλαστικό χρήμα και σύντομα θα έχουμε ηλεκτρονικό χρήμα το οποίο θα το εισπράττουμε ή θα το δίνουμε μέσω υπολογιστών. Οι αρχές όμως που διέπουν την ανταλλακτική αξία του χρήματος (όποια μορφή και να παίρνει αυτό: τσιγάρα στο στρατόπεδο συγκέντρωσης, μεταλλικά νομίσματα, χαρτονομίσματα, ηλεκτρονική φόρτιση μιας μαγνητικής ταινίας πάνω σε μια πλαστική κάρτα κλπ) είναι οι ίδιες.

Εμπορικές τράπεζες: Οι εμπορικές τράπεζες αποτελούν την μετεξέλιξη κοσμηματοπωλών σαν τον Georg του παραδείγματος. Ανοίγουν λογαριασμούς καταθέσεων σε ιδιώτες και δανείζουν με σκοπό να κατακρατήσουν τη μέγιστη δυνατή διαφορά μεταξύ των τόκων που εισπράττουν (από τους δανειζόμενους) και των τόκων που πληρώνουν στους καταθέτες. Ακόμη δανείζονται από μεγαλύτερες τράπεζες, ή τράπεζες του εξωτερικού, με σκοπό να δανείσουν με υψηλότερα επιτόκια στους πελάτες τους. Οι πιστωτικές κάρτες που προσφέρουν είναι και αυτές μια μορφή δανεισμού αυτού που την αποκτά. Με αντάλλαγμα επιτόκια *υψηλότερα των κανονικών δανείων*, ο χρήστης της πιστωτικής κάρτας έχει τη δυνατότητα να δανείζεται *αυτόματα* συγκεκριμένα ποσά από την τράπεζα (ή τον πιστωτικό οργανισμό με τον οποίο είναι συμβεβλημένη η τράπεζα) τη στιγμή που βλέπει ένα καταναλωτικό αγαθό της αρεσκείας του και το αγοράζει χρησιμοποιώντας την κάρτα.

Κεντρικές τράπεζες: Η εμπιστοσύνη του κοινού στο νομισματικό σύστημα είναι το παν. Είτε στο στρατόπεδο συγκέντρωσης (όπου η παραμικρή υποψία ότι τα τσιγάρα θα έχαναν την αξία τους ήταν αρκετή για να τινάξει αυτή την μικρο-αγορά στον αέρα), είτε στη Ελβετική μεσαιωνική κωμόπολη (όπου η παραμικρή υποψία ότι ο Georg δεν θα μπορούσε να επιστρέψει στους γείτονες τα νομίσματά τους ήταν αρκετή για να θέσει τέλος στην αξία των υποσχετικών/αποδείξεων), είτε στις σύγχρονες οικονομίες, μια γενική ανησυχία ότι το νόμισμα θα χάσει την αξία του αρκεί για να την χάσει. [Βλέπε και πάλι την αλληγορία με τον Οιδίποδα στο Τμήμα 1.5, Κεφάλαιο 1.] Για αυτό το λόγο τα κράτη διαθέτουν τις λεγόμενες Κεντρικές Τράπεζες: *για να συγκρατούν την ποσότητα του χρήματος που κυκλοφορεί, εποπτεύοντας τις δραστηριότητες των εμπορικών τραπεζών, παίρνοντας μέτρα* (π.χ. αυξάνοντας ή μειώνοντας τα επιτόκια) *για την προστασία των καταθέσεων των πολιτών στις εμπορικές τράπεζες κτλ.* Παραδείγματα τέτοιων Κεντρικών Τραπεζών είναι η Bank of England στην Αγγλία, η Federal Reserve Bank στις ΗΠΑ, και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα στην Φραγκφούρτη η οποία είναι υπεύθυνη για το Ευρώ.

Περίληψη	Ερωτήσεις

6.1 Αντιπραγματισμός – Σχετικές τιμές ως συνάρτηση της σχετικής ζήτησης και σχετικής σπανιότητας των ανταλλασσόμενων αγαθών	1. Ας υποθέσουμε ότι η Ελλάδα και η Λιβύη ανταλλάσσουν πορτοκάλια με πετρέλαιο. Τι θα καθορίσει τη σχετική τιμή του αντιπραγματισμού (δηλαδή, των πόσων κιλών πορτοκαλιών θα ανταλλάσσονται για ένα βαρέλι πετρελαίου);
6.2 Εξισορρόπιση και σταθεροποίηση των τιμών λόγω έντονων εμπορικών δραστηριοτήτων – Η ανάδειξη ενός αγαθού ως χρηματική μονάδα – Οι τρεις ιδιότητες του χρήματος – Χρήμα και εμπιστοσύνη	2α. Γιατί παρατηρούμε ότι τα τσιγάρα εξελίσσονται σε χρηματικές μονάδες σε όλες τις φυλακές του κόσμου; 2β. Περιγράψτε τη διαδικασία εξισορρόπισης των τιμών της ντομάτας σε μια μεγάλη λαϊκή αγορά με εκατοντάδες πωλητές και χιλιάδες αγοραστές
6.3 Η αξία του χρήματος ως συνάρτηση του λόγου μεταξύ της ποσότητας του χρήματος και της ποσότητας των διακινούμενων εμπορευμάτων – Πληθωρισμός ως ο ρυθμός αύξησης των τιμών ή μείωσης της (ανταλλακτικής) αξίας του χρήματος – Τόκος και επιτόκιο – Η διαφορά ονομαστικού και πραγματικού επιτοκίου – Ο ρόλος της αβεβαιότητας για τον πληθωρισμό όσον αφορά τον καθορισμό του επιτοκίου	3α. Έστω ότι σε ένα οικονομικό σύστημα η ποσότητα του χρήματος παραμένει σταθερή ενώ η ποσότητα των διακινούμενων εμπορευμάτων διπλασιάζεται. Τι θα συμβεί στην αξία του χρήματος και στις τιμές των εμπορευμάτων; 3β. Έστω ότι ο πληθωρισμός φέτος κειμένεται στο 4% και το ονομαστικό επιτόκιο στο 3%. Ποιό είναι το πραγματικό επιτόκιο; Πως ερμηνεύετε αυτό το νούμερο;
6.4 Η γένεση των μεταλλικών νομισμάτων – Η εξέλιξη του χρήματος και η εφεύρεση των χαρτονομισμάτων – Η σταδιακή επιβολή της ανταλλακτικής (επί της χρηστικής) αξίας του χρήματος – Η δημιουργία νέου νομίσματος ως αποτέλεσμα δανεισμού σε οικονομίες με «χάρτινο» χρήμα	4. Γιατί λέμε ότι όταν μια Τράπεζα διαθέτει στον φίλο μας τον Νίκο ένα δάνειο για αγορά αυτοκινήτου *αυξάνει* την ποσότητα του χρήματος που κυκλοφορεί στην αγορά;
6.5 Η αποσύνδεση του Αμερικανικού δολαρίου από το χρυσό – Η αξία των μη-μεταλλικών νομισμάτων – Η σημασία της εμπιστοσύνης στο νομισματικό σύστημα – Εμπορικές τράπεζες – Ο ρόλος των Κεντρικών Τραπεζών	5. Ποιός νομίζετε ότι είναι ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας; Και ποιός της Τράπεζας της Ελλάδος (πριν *και* μετά από την είσοδο της χώρας μας στην νομισματική ένωση);

Κεφάλαιο 7 - Η διανομή του εισοδήματος

7.1 Εισόδημα και Πλούτος

Στο κεφάλαιο αυτό εξετάζουμε τον ορισμό του εισοδήματος, τα διάφορα είδη εισοδήματος που συναντά κανείς σε μια σύγχρονη οικονομία, τη διαδικασία της δημιουργίας τους, όπως επίσης και το πως μοιράζεται το συνολικό εισόδημα, δηλαδή την πραγματική διανομή του ανάμεσα στα άτομα και ανάμεσα στις κοινωνικές τάξεις (για μια υπενθύμιση της εξέλιξης των κοινωνικών τάξεων στις κοινωνίες της αγοράς, βλέπε το Τμήμα 3.3 του Κεφαλαίου 3).

Εισόδημα: Το συνολικό ποσό σε χρήμα ή σε είδος που λαμβάνει κάθε άτομο ή νυκοκοιριό κατά τη διάρκεια μιας ορισμένης χρονικής περιόδου (π.χ. ημέρα, εβδομάδα, μήνα, έτος).

Οι κυριότερες μορφές εισοδήματος:
(α) *οι μισθοί και τα ημερομίσθια*, τα οποία καταβάλλονται από τους εργοδότες ως αντίτιμο του χρόνου εργασίας που μισθώνουν από τους εργαζόμενους,
(β) *τα κέρδη*, τα οποία μένουν στους επιχειρηματίες αφού πληρώσουν το κόστος παραγωγής και διακίνησης των προϊόντων της επιχείρησης τους (συμπεριλαμβανομένου και του ιδίου κόστους ευκαιρίας, δηλαδή του *δικού τους* χρόνου εργασίας στην επιχείρηση – για μια υπενθύμηση του ορισμού του κόστους ευκαρίας βλέπε το σχετικό πλαίσιο στο τέλος του Κεφαλαίου 4),
(γ) *τα ενοίκια*, τα οποία εισπράττονται από τους ιδιοκτήτες ακινήτων και καταβάλλονται από τους ενοικιαστές,
(δ) *η γαιοπρόσοδος*, η οποία είναι μια μορφή ενοικίου που καταβάλεται από τον χρήστη της γης στον γαιοκτήμονα για άμεσα παραγωγικούς σκοπούς (π.χ. αγροτικές καλλιέργιες, ή εξόρυξη άνθρακα, πετρελαίου, διαμαντιών). [Τα ενοίκια που κλήθηκαν να καταβάλουν στη Βρετανία οι τέως κολίγοι στους γαιοκτήμονες για τα χωράφια που καλλιεργούσαν (βλέπε την αφήγηση στα Τμήματα 3.2 και 3.3 του Κεφαλαίου 3) ήταν η πρώτη μορφή εκτεταμένης γαιοπροσόδου στην σύγχρονη Ευρωπαϊκή ιστορία.]
(ε) *οι μεταβιβάσεις απο το κράτος*, όπως π.χ. οι συντάξεις, τα διάφορα επιδόματα (ανεργίας, αναπηρίας κλπ), οι επιδοτήσεις της παραγωγής φρούτων (που εισπράττονται από τους αγρότες),
(στ) *λοιπές μη-κρατικές μεταβιβάσεις*, οι οποίες μεταφέρουν το εισόδημα του ενός στην τσέπη κάποιου άλλου είτε εθελοντικά είτε όχι. Παραδείγματα εθελοντικών μεταβιβάσεων είναι τα κέρδη από το ΛΟΤΟ ή το ΠΡΟΠΟ, ή τα οικονομικά οφέλη αυτών που αγοράζουν μετοχές στο Χρηματιστήτιο και κατόπιν τις πουλάνε ακριβότερα, ή ακόμη τα χρήματα τα οποία εισπράττει ένα παιδί «των φαναριών» από τους περαστικούς οδηγούς. Μη-εθελοντικές μεταβιβάσεις έχουμε σε περιπτώσεις ληστείας ή επιβολής «προστασίας» από άτομα του υποκόσμο σε καταστηματάρχες οι οποίοι, φοβούμενοι βιαιοπραγείες, αναγκάζονται να πληρώνουν την «προστασία» που τους «παρέχει» η τοπική μαφία. Τέλος η διαφθορά δημοσίων λειτουργών (δηλαδή η παράνομη υπεξαίρεση κρατικών πόρων από ιδιώτες) αποτελεί και αυτή μια μορφή μεταβιβάσεων.

Αν εξαιρέσουμε τις τελευταίες δύο κατηγορίες, μπορούμε να πούμε ότι για να είναι δυνατή η απόκτηση κάποιου εισοδήματος είναι αναγκαία προϋπόθεση είτε η άμεση ή έμμεση συμμετοχή στην οικονομική δραστηριότητα. Αυτό είναι λογικό από τη στιγμή που για να υπάρξει εισόδημα πρέπει να παραχθεί πρώτα *πλούτος*. Άρα πρέπει να υπάρχει *παραγωγή*. Μπορεί κάποιοι να κερδίζουν χρήματα από το ΛΟΤΟ, το ΠΡΟΠΟ ή ακόμα αγοράζοντας και πουλώντας μετοχές στο Χρηματιστήριο, όμως ο πλούτος που καθιστά δυνατά αυτά τα έσοδα πρέπει πρώτα να *παραχθεί*.

Η συμμετοχή στην παραγωγή μπορεί βέβαια να ενέχει σε μικρό ή μεγάλο βαθμό στοιχεία προσωπικής ευχαρίστησης και ικανοποίησης απο μόνη της, αλλά σαν κύριο (και τις περισσότερες φορές αποκλειστικό) στόχο έχει την αποκόμιση κάποιου εισοδήματος. Υπάρχουν δηλαδή άνθρωποι που δουλεύουν μόνο «για το μεράκι τους» αλλά οι περισσότεροι «δουλεύουν για να ζήσουν», για να συντηρηθούν αυτοί και η οικογένειά τους. Βέβαια το πόσο ισχύει αυτό για κάποιον/α εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την κοινωνική τους θέση και, συνεπώς, από το είδος πρόσβασης που έχουν στα μέσα παραγωγής πλούτου, αγαθών και εμπορευμάτων. Στο Κεφάλαιο 3 είδαμε πως οι τέως κολίγοι *αναγκάστηκαν* να μεταμορφωθούν (στην καλύτερη περίπτωση)σε πωλητές μισθωτής εργασίας ή σε μικρο-επιχειρηματίες.

Αντίθετα οι γόνοι αριστοκρατικών οικογενειών είχαν περισσότερες επιλογές: Μπορούσαν είτε να μην ασχοληθούν καθόλου με την παραγωγή εμπορευμάτων (και να ζουν από συσσωρευμένα πλούτη και τα ενοίκια που εισέπρατταν), είτε να ασχοληθούν με το εμπόριο και τη βιομηχανία. Και οι μεν και οι δε είχαν, προφανώς, μεγαλύτερες πιθανότητες να ευχαριστηθούν το επάγγελμα τους (είτε έμειναν επαγγελματίες τεμπέληδες, είτε έγιναν επαγγελματίες μουσικοί, μηχανικοί επιστήμονες, εφευρέτες, εργοστασιάρχες κλπ) από τους πεινασμένους που τριγυρνούσαν στους δρόμους ευχόμενοι να βρουν δουλειά σε κάποιο ορυχείο ή εργοστάσιο.

Ήδη λοιπόν έχουμε δει ότι από καταβολής της κοινωνίας της αγοράς οι άνθρωποι συμμετέχουν άμεσα ή έμμεσα στη οικονομική ζωή με ξεχωριστούς ρόλους ανάλογα με τη σχέση ιδιοκτησίας και επομένως και την πρόσβαση του καθενός στις συνθήκες και τα μέσα παραγωγής. Οι διαφορές αυτές ανταναακλώνται και στο είδος του εισοδήματος που αποκομίζει κάθε άτομο. Πιο συγκεκριμένα, η οικονομική δραστηριότητα δημιουργεί απο τη μια πλευρά χρηστικές αξίες, με τη μορφή των εμπορευμάτων, και απο την άλλη (ανταλλακτική) αξία και εισόδημα από τη *πώληση* αυτών των εμπορευμάτων.

Το κάθε άτομο ανάλογα με τη θέση του στην οργάνωση και λειτουργία της παραγωγής, και της όλης οικονομικής δραστηριότητας, αποκομίζει μια διαφορετική μορφή εισοδήματος. Σε γενικές γραμμές αυτές οι μορφές εισοδήματος μπορούν να χωρισθούν σε *εισόδημα απο μισθωτή (εξαρτημένη) εργασία* [η κατηγορία (α) στο προηγούμενο πλαίσιο] και σε *εισόδημα απο περιουσία ή περιουσιακό δικαίωμα* [κατηγορίες (β), (γ) και (δ)].

Η πρώτη (α) και πιο διαδεδομένη μορφή εισοδήματος έχει τις ρίζες της στους κολίγους στους οποίους έκαναν έξωση οι αριστοκράτες. Δημιουργείται όταν ένα άτομο αμοίβεται για την παροχή εργασίας σε κάποιο άλλο άτομο ή επιχείρηση (ιδιωτική ή δημόσια). Το άτομο αυτό ονομάζεται μισθωτός εργαζόμενος και το εισόδημα του ονομάζεται μισθός (που μπορεί να είναι εβδομαδιαίος, μηνιαίος ή ετήσιος) ή ημερομίσθιο. Παραδείγματα τέτοια είναι ο εργαζόμενος σε

μια σιδηρουργία, που συνήθως είναι ημερομίσθιος, και η καθηγήτρια ενός (ιδιωτικού ή δημόσιου) λυκείου που αμοίβεται με μηνιαίο μισθό.

Γιατί τα άτομα αυτά που αποτελούν τη μεγάλη πλειοψηφία του εργατικού δυναμικού των ανεπτυγμένων οικονομιών είναι διατεθειμένα να εργασθούν (δηλαδή να διαθέσουν το χρόνο και τις παραγωγικές ικανότητες τους) για κάποιον άλλο; Η απάντηση βρίσκεται στη διαδικασία που περιγράψαμε στο Κεφάλαιο 3 και η οποία διαμόρφωσε ένα απο τα βασικά συστατικά στοιχεία της σύγχρονης οικονομικής οργάνωσης: την έλλειψη πρόσβασης ενός πολύ μεγάλου μέρους του πληθυσμού στα μέσα και τις συνθήκες παραγωγής (όπως είναι η γη, τα εργαλεία, τα μηχανήματα κλπ).

Απο τη μία πλευρά λοιπόν η δυνατότητα για παραγωγή προϊόντων με σκοπό την αυτοκατανάλωση έχει εκμηδενισθεί (π.χ. οι περισσότεροι εργάτες και καθηγητές δεν δύνανται να παράγουν από μόνοι τους ούτε τα *αναγκαία* αγαθά), ενώ απο την άλλη στις σύγχρονες οικονομίες παράγεται μια σειρά εμπορευμάτων τα οποία έχουμε μάθει να τα θεωρούμε αναγκαία (π.χ. μια τηλεόραση ή ένα ψυγείο) και που μπορούμε να τα αποκτήσουμε μόνο μέσω της αγοράς. (Δεν είναι τυχαίο ότι σε αυτό το βιβλίο αναφερόμαστε συνεχώς στις σύγχρονες κοινωνίες ως τις κοινωνίες *της* αγοράς.)

Επομένως η μόνη διέξοδος που απομένει για την πλειοψηφία είναι η προσφορά του χρόνου εργασίας τους σε κάποιον εργοδότη έναντι μιας χρηματικής αμοιβής που στη συνέχεια θα χρησιμοποιηθεί για την απόκτηση των εμπορευμάτων που απαιτούνται για την αναπαραγωγή του ίδιου του μισθωτού και των ατόμων που εξαρτώνται από αυτόν/ήν. Επιλογή να μη εισέλθουν στην αγορά εργασίας έχει μόνο μια μειοψηφία. Για τους περισσότερους, δηλαδή για τους μισθωτούς, οι επιλογές τους στις κοινωνίες της αγοράς περιορίζονται στο να μπορούν να επιλέγουν τον εργοδότη στον οποίο θα προσφέρουν την εργασία τους. Μια τέτοια επιλογή όμως είναι εφικτή μόνο στο βαθμό που δεν σπανίζουν οι θέσεις εργασίας.

Αντίθετα, το εισόδημα απο περιουσία [π.χ. οι κατηγορίες (β),(γ) και (δ)] δεν σχετίζεται άμεσα με την εκτέλεση εργασίας απο τον ιδιοκτήτη του περιουσιακού στοιχείου. Για παράδειγμα το εισόδημα απο περιουσία μπορεί να είναι εισόδημα απο την ιδιοκτησία μετοχών σε μια επιχείρηση, ακινήτων τα οποία ο ιδιοκτήτης τους νοικιάζει, γης, ή ακόμη και χρημάτων από τα οποία αποκομίζει τόκους (βλέπε το προηγούμενο Κεφάλαιο).

Οι ιδιοκτήτες αυτών των περιουσιακών στοιχείων *επιτρέπουν* την χρησιμοποίησή τους στις διάφορες πλευρές της οικονομικής δραστηριότητας - δηλαδή στην παραγωγή, την κυκλοφορία και τη διανομή των κάθε είδους εμπορευμάτων. Σε αντάλλαγμα γι' αυτή τους την προσφορά αμοίβονται με εισοδήματα που παίρνουν τη μορφή του βιομηχανικού ή εμπορικού κέρδους, των ενοικίων, της γαιοπροσόδου ή του τόκου.

Η διαφορά πλούτου και εισοδήματος

Φαντάσου ένα ποτάμι το οποίο ρέει συνεχώς, άλλες φορές πιο αργά άλλες φορές (όταν λιώνουν τα χιόνια και τα νερά φουσκώνουν) πιο γοργά. Το ποτάμι αυτό αποτελεί μια χρήσιμη αλληγορία για το *εισόδημα* το οποίο και αυτό «ρέει», άλλες φορές πιο αργά (όταν είναι μικρό) άλλες φορές πιο γρήγορα (όταν οι «δουλειές» πάνε καλύτερα, ή το επιτόκιο αυξάνεται, ή ο εργαζόμενος εισπράττει υπερωρίες). Τώρα φαντάσου έναν βράχο ή τις Αιγυπτιακές πυραμίδες. Να μια αλληγορία για τον *πλούτο* ο οποίος είναι ένα απόθεμα και μπορεί να μετρηθεί σε κάθε δεδομένη χρονική στιγμή (αντίθετα με το εισόδημα το οποίο επειδή «ρέει» μπορεί να μετρηθεί μόνο ανά μέρα, μήνα ή χρόνο). Παραδείγματα πλούτου είναι ένα χρηματικό ποσό που κληρονόμησες (πρόσεξε όμως ότι ο *τόκος* που σου αποφέρει αυτό το ποσό, εφόσον το καταθέσεις στην τράπεζα, είναι *εισόδημα*) ή ένα σπίτι, ένα αυτοκίνητο, πίνακες, συλλογές δίσκων.

Τα περιουσιακά στοιχεία στα οποία αναφερθήκαμε σε αυτό το τμήμα (π.χ. επιχειρήσεις, γη, ακίνητα, χρηματικά ποσά) αποτελούν τις κύριες, τις σπουδαιότερες μορφές του *πλούτου* των ατόμων, των νυκοκοιριών ή ακόμα μιας ολόκληρης οικονομίας. Με άλλα λόγια ο πλούτος συνήθως αποφέρει εισόδημα και ορίζεται ως η καθαρή χρηματική αξία των περιουσιακών στοιχείων ενός ατόμου ή νυκοκοιριού σε μια δεδομένη χρονική στιγμή. Επίσης είναι φανερό ότι το εισόδημα μπορεί είτε να ξοδεύεται είτε να αποταμιεύεται και να συσσωρεύεται αυξάνοντας έτσι το απόθεμα του πλούτου.

7.2 Οικονομική δραστηριότητα και εισοδήματα

Ας εξετάσουμε σε γενικές γραμμές τη λειτουργία μιας επιχείρησης που δραστηριοποιείται στο χώρο της παραγωγής ενός εμπορεύματος, π.χ. μπαλονιών! Αρχικά θα δούμε ότι απαραίτητη προϋπόθεση για να ξεκινήσει την όποια παραγωγική δραστηριότητά της είναι ένα χρηματικό ποσό (το οποίο αναφέρεται και ως *χρηματικό κεφαλαίο* έτσι ώστε να διαχωρίζεται νοηματικά από το *κεφάλαιο*, δηλαδή από τα *παραχθέντα μέσα παραγωγής*).

Για να αρχίσει λοιπόν η παραγωγή μπαλονιών απαιτείται η αγορά κάποιων άλλων εμπορευμάτων στην αγορά. Αυτά τα εμπορεύματα μπορούν να χωρισθούν σε δύο γενικές κατηγορίες όπου η πρώτη είναι τα *μέσα* παραγωγής (ή αλλιώς το *κεφάλαιο* ή τα φυσικά *κεφαλαιουχικά αγαθά*, π.χ. πρώτες ύλες, εργαλεία, μηχανές, κτίρια). Το άλλο στοιχείο που είναι απαραίτητο για τη διεξαγωγή κάθε παραγωγικής διαδικασίας είναι η *ανθρώπινη εργασία*. Ετσι η επιχείρηση *μισθώνει* (ή ενοικιάζει) εργασία και πιο συγκεκριμένα το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει την ικανότητα για εργασία κάποιων ανθρώπων για ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα.

Αφού αγοραστούν αυτά τα αγαθά, το σκηνικό μεταφέρεται στο χώρο της παραγωγής. Στην περίπτωση της εταιρίας παραγωγής μπαλονιών ο χώρος παραγωγής είναι μια βιοτεχνία (ή εργοστάσιο μετρίου μεγέθους) όπου οι εργαζόμενοι χειρίζονται τα μηχανήματα τα οποία μετατρέπουν το πλαστικό ή το λάστιχο (δηλαδή τις πρώτες ύλες) σε μπαλόνια, καταναλώνοντας (εκτός από τα πλαστικό ή το λάστιχο) ηλεκτρικό ρεύμα (το οποίο αγοράζεται από τη ΔΕΗ), λάδι κλπ. Γενικότερα, σε κάποιο συγκεκριμένο χώρο (εργοστάσιο, χωράφι, ορυχείο, οικοδομή,

γραφείο) εργασία και κεφάλαιο, άνθρωποι, μηχανήματα και υλικά συνδυάζονται με σκοπό τη δημιουργία ενός τελικού προϊόντος (πουκάμισο, σιτάρι, χαλκός, κατοικία, αεροπορικό εισιτήριο).

Ο συνδυασμός εργαζομένων ανθρώπων και μέσων παραγωγής δεν είναι τυχαίος ή αυθαίρετος. Βασίζεται σε κάποιους κανόνες που υπαγορεύονται *και* απο τις διαθέσιμες τεχνολογικές δυνατότητες *και* απο την συνολική περιβάλλουσα κοινωνική οργάνωση, δομή και ιεραρχία. Για παράδειγμα, εάν ο εργοδότης της εταιρίας μπαλονιών προσλάβει λιγότερους εργαζόμενους από όσους χειριστές χρειάζονται τα μηχανήματα, το εργοστάσιο θα υπολειτουργεί και πιθανότατα θα πτωχεύσει. Ταυτόχρονα εάν δεν χρησιμοποιήσει τις πιο εξελιγμένες πρώτες ύλες ή μπογιές, τα μπαλόνια του δεν θα μπορούν να ανταγωνιστούν αυτά που ήδη πουλιούνται στην αγορά. Ακόμα εάν δεν αγοράσει τα μηχανήματα τα οποία μειώνουν το κόστος παραγωγής, και εάν δεν τα «συνδυάσει» με τον ιδανικό για κάθε μηχάνημα αριθμό εργαζομένων, και πάλι θα αποτύχει.

Αν όλα κυλήσουν ομαλά στη διαδικασία παραγωγής, το αποτέλεσμα της, το τελικό προϊόν θα έχει μια ανταλλακτική αξία (ή τιμή) που γενικά θα είναι μεγαλύτερη από το κόστος παραγωγής του (δηλαδή απο το άθροισμα του κόστους των μέσων παραγωγής που αναλώθηκαν και του κόστους της εργασίας που απαιτήθηκε για την παραγωγή του). Η τιμή θα διαμορφωθεί οριστικά στην αγορά (του προϊόντος) όπου η επιχείρηση θα επιστρέψει για να πουλήσει το προϊόν.

Εάν όντως όλα πάνε καλά για τον ιδιοκτήτη και η τιμή του κάθε μπαλονιού υπερβαίνει το κόστος παραγωγής του, τότε η επιχείρηση εισπράττει ένα *πλεόνασμα* για κάθε μπαλόνι που πουλάει. Το *πλεόνασμα* αυτό χρησιμοποιείται με *τρεις τρόπους* από τον ιδιοκτήτη (ή τον διευθυντή της εταιρίας, σε περίπτωση που η εταιρία είναι ανώνυμη): Χρησιμοποιεί ένα μέρος του *πλεονάσματος* για να πληρώσει στον ιδιοκτήτη του κτιρίου το *ενοίκιο* (ή σε άλλες περιπτώσεις που η επιχείρηση είναι αγροτική ή εξορυκτική, την γαιοπρόσοδο). Ένα δεύτερο μέρος χρησιμοποιείται για την αποπληρωμή των *τόκων* που χρωστάει στην Τράπεζα (η οποία αρχικά του δάνεισε όλο ή ένα μέρος του χρηματικού ποσού που χρειάστηκε για να ξεκινήσει την παραγωγική διαδικασία). Τέλος ότι απομείνει από το *πλεόνασμα* αυτό αποτελεί το *κέρδος* της επιχείρησης. Το κέρδος, που είναι και το εισόδημα του ιδιοκτήτη (ή των μετόχων στην περίπτωση των ανώνυμων εταιριών) μπορεί είτε να το ξοδέψει ο ιδιοκτήτης *όλο* (π.χ. να κτίσει ένα καινούργιο σπίτι ή να αγοράσει αυτοκίνητο) είτε να επενδύσει μέρος του στην επιχείρηση (π.χ. αγοράζοντας καινούργια μηχανήματα).

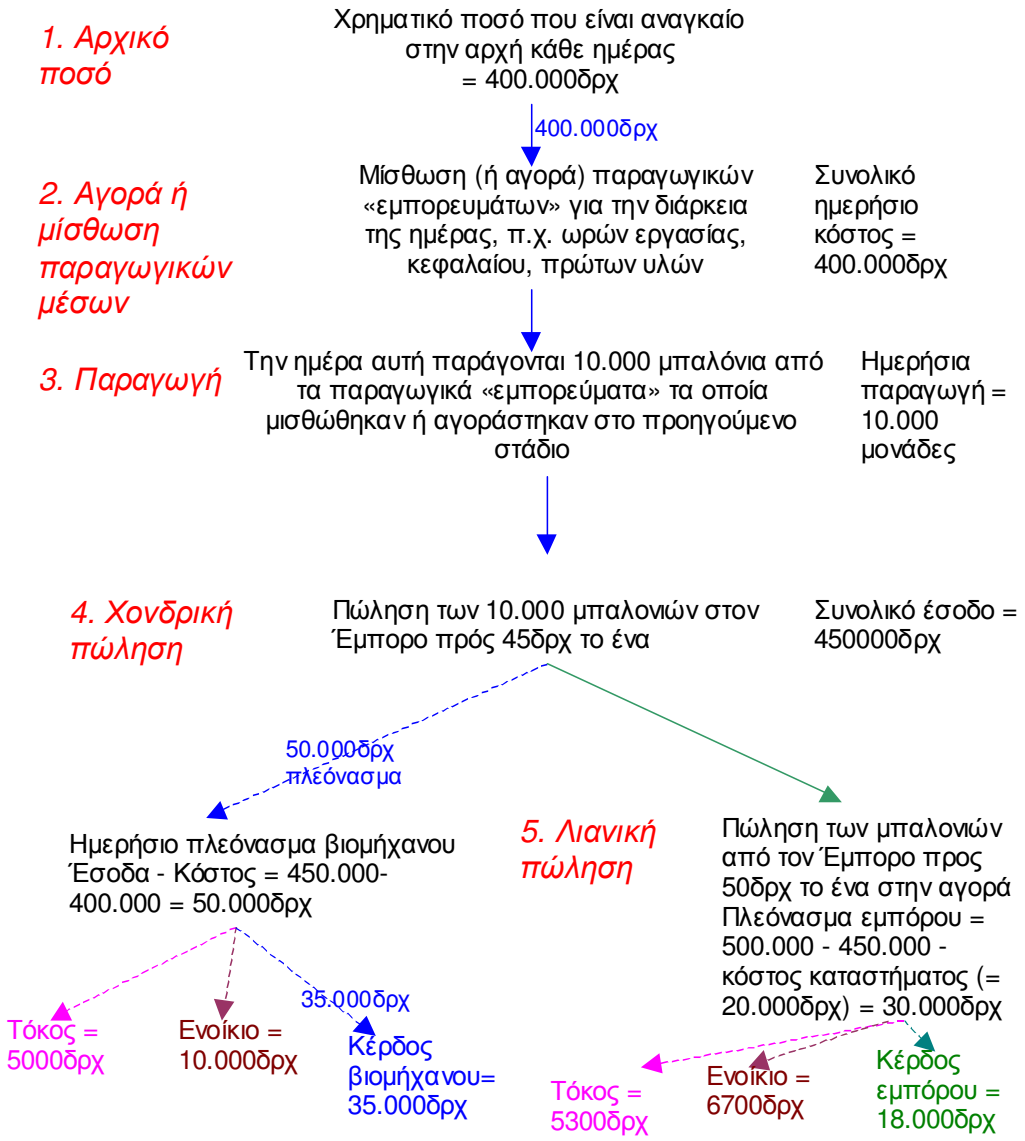
Από που προκύπτει το *πλεόνασμα* της προηγούμενης παραγράφου; Γιατί υπάρχει η διαφορά αυτή μεταξύ της τιμής του μπαλονιού και του κόστους του; Εάν το κόστος είναι λίγο-πολύ ίδιο για τον κάθε παραγωγό, γιατί ο ανταγωγισμός μεταξύ τους δεν «εξανεμίζει» τη διαφορά αυτή και συνεπώς το κέρδος του ιδιοκτήτη; Η «αιτία» αυτού του φαινομένου, των κερδών των ιδιοκτητών επιχειρήσεων, ήταν και είναι αντικείμενο θεωρητικής διαμάχης μεταξύ των οικονομολόγων.

Άλλοι διατείνονται (α) ότι τα κέρδη είναι η αμοιβή των εργοδοτών για το *ρίσκο* που πήραν να οργανώσουν την παραγωγή (με κίνδυνο να χάσουν τα χρήματά τους). Άλλοι ισχυρίζονται (β) ότι το πλεόνασμα, και συνεπώς τα κέρδη, προκύπτουν από το γεγονός ότι η αξία της αμοιβής των εργαζομένων (δηλαδή του μισθού τους) είναι *συστηματικά* χαμηλότερη από την αξία της εργασίας τους. Η διαφωνία αυτή είναι, όπως καταλαβαίνεις, σημαντική.

Εάν έχουν δίκιο οι υποστηρικτές της άποψης (α), τότε τα κέρδη μπορούν να θεωρηθούν ως η *δίκαιη* αμοιβή των εργοδοτών – μια αμοιβή που είναι απαραίτητη για να εισέλθει στην παραγωγική διαδικασία το *κεφάλαιο* (δηλαδή τα μηχανήματα, οι πρώτες ύλες κλπ), χωρίς το οποίο η κοινωνία θα έχανε τεράστιο μέρος της πλουτοπαραγωγικής της δυνατότητά της. Όμως εάν έχουν δίκιο οι υποστηρικτές της άποψης (β), τότε τα κέρδη των εργοδοτών, αντί να αποτελούν τη δίκαιη αμοιβή τους για την συνεισφορά κεφαλαίου και επιχειρηματικού ρίσκου, είναι προϊόν της εκμετάλλευσης των εργαζομένων. Η διαφωνία γίνεται ακόμα πιο περίπλοκη (και συνεπώς δυσεπίλυτη) από την υποψία ότι *και* οι δύο αυτές ερμηνείες περιέχουν μια δόση αλήθειας.

7.3 Κερδη, τόκοι και ενοίκιο: Ένα αριθμητικό παράδειγμα

Ας ξαναγυρίσουμε στο εργοστάσιο ή στη βιοτεχνία μπαλονιών του πρηγούμενου παραδείγματος με σκοπό να παρακολουθήσουμε, βήμα προς βήμα, την παραγωγική και εμπορική διαδικασία καθώς και τα είδη εισοδημάτων που απορρέουν από το κάθε στάδιο. Το επόμενο διάγραμμα αποτυπώνει τη διαδικασία αυτή σε πέντε διακριτά στάδια (τα οποία σημειώνονται με κόκκινο χρώμα):



Στην αρχή μιας εργάσιμης μέρας (Στάδιο 1), ο εργοστασιάρχης χρειάζεται το αρχικό ποσό των 400.000δρχ για να χρηματοδοτήσει την παραγωγή της ημέρας. Ας υποθέσουμε ότι αυτά τα χρήματα τα δανείστηκε από την Τράπεζα (θα αναφερθούμε στο τέλος του παρόντος τνήματος στην περίπτωση που χρησιμοποιεί δικούς του πόρους). Με αυτά τα χρήματα (στο Στάδιο 2) πληρώνει για τις ώρες εργασίας τωνς εργαζομένων που θα δουλέψουν εκείνη την ημέρα, το ημερήσιο κόστος συντήρησης και φθοράς των μηχανημάτων, τις πρώτες ύλες και το ηλεκτρικό ρεύμα που θα καταναλωθεί στη διάρκεια της ημέρας κλπ. Το συνολικό ημερήσιο κόστος παραγωγής είναι, λοιπόν, 400.000δρχ. (Για αυτό άλλωστε στο Στάδιο 1 χρειάστηκε να συγκεντρώσει 400.000δρχ).

Στο τρίτο στάδιο τα μέσα παραγωγής και η εργασία που μίσθωσε (ή αγόρασε) συνδυάζονται για να παράγουν 10.000 μπαλόνια τα οποία, στο τέταρτο στάδιο, πωλούνται στην χονδική σε κάποιον έμπορο μπαλονιών προς 45δρχ το ένα. Γιατί πωλούνται σε έμπορο και όχι κατ' ευθείαν στην αγορά; Συνήθως μια βιομηχανική επιχείρηση (η οποία *παράγει* το προϊόν) δεν ασχολείται και με την διακίνηση του προϊόντος μέχρι τον τελικό χρήστη του, γιατί κάτι τέτοιο απαιτεί ειδικές γνώσεις, εγκαταστάσεις και δραστηριότητες. Π.χ. χρειάζονται διανομείς, καταστήματα σε κεντρικά σημεία των πόλεων, πωλητές που να μπορούν να «πείθουν» τους αγοραστές κοκ.

Ετσι αν η βιομηχανική επιχείρηση προτιμήσει να μη προσπαθήσει να πουλήσει η ίδια το προϊόν στον τελικό καταναλωτή αλλά σε ένα εμπορικό κατάστημα, τότε θα αναγκασθεί να το πουλήσει σε μια τιμή χαμηλότερη απο αυτήν που διαμορφώνεται στην αγορά. Στο παράδειγμά μας υποθέτουμε ότι ενώ η τιμή του κάθε μπαλονιού στην αγορά είναι 50δρχ, ο έμπορος το αγοράζει προς 45δρχ (δηλαδή 10% φθηνώτερα).

Ακολουθώντας το μπλε αριστερό βέλος μετά από το Στάδιο 4, βλέπουμε ότι ο εργοστασιάρχης εισπράτει ημερησίως 45δρχ για κάθε ένα από τα 10.000 μπαλόνια που πουλάει στον Έμπορο. Συνολικά τα έσοδα του είναι 450.000δρχ, δηλαδή 50.000δρχ περισσότερα από αυτά με τα οποία ξεκίνησε την ημέρα (βλέπε Σταδιο 1). Η διαφορά αυτή είναι το *πλεόνασμα* του βιομήχανου από το οποίο πληρώνει: (α) το *ενοίκιο* για το κτίριο (έστω 10.000δρχ ημερησίως), και (β)τον *τόκο* που του χρεώνει η Τράπεζα ημερησίως για το ποσό που δανείστηκε αρχικά (έστω 5000δρχ ημερησίως). Τί του μένει στο τέλος της ημέρας; Του απομένουν 35.000δρχ οι οποίες αντιπροσωπεύουν το *κέρδος* του βιομήχανου.

Αν μετά το Στάδιο 4 ακολουθήσουμε το πράσινο βέλος προς τα δεξιά, θα καταλήξουμε στην κατάσταση που αντιμετωπίζει ο Έμπορος. Ξέρουμε ότι αγοράζει 10.000 μπαλόνια ημερησίως από τον εργοστασιάρχη προς 45δρχ το ένα (συνολικό έξοδο για τον Έμπορο = 450.000δρχ) και τα πουλάει προς 50δρχ το ένα (συνολικό έσοδο = 500.000δρχ). Η διαφορά αυτή (που ισούται με 50.000δρχ) όμως δεν αποτελεί πλεόνασμα για τον Έμπορο μιας και δεν συμπεριλαμβάνει τα έξοδά της εμπορικής δραστηριότητας - το κόστος του καταστήματος. Για να μπορεί να πλησιάσει τον τελικό αγοραστή πιο αποδοτικά με λιγότερα έξοδα απο ότι η βιομηχανική επιχείρηση που παράγει το προϊόν, ο Έμπορος μισθώνει και αυτός εργαζόμενους π.χ. επαγγελματίες πωλητές, συσκευαστές, διαφημιστές κλπ.

Έστω ότι το συνολικό έξοδο του εμπόρου για τη διοχέτευση στην αγορά των 10.000 μπαλονιών ημερησίως, τόσο σε αθρώπινο δυναμικό, αναγκαίες πρώτες ύλες (π.χ. το ηλεκτρικό ρεύμα που ξοδεύει το κατάστημα) όσο και σε κεφάλαιο (π.χ. υπολογιστές), ισούται με 20.000δρχ ημερησίως. Σε αυτή την περίπτωση το *πλεόνασμα* του Εμπόρου ισούται με 30.000δρχ [500.000δρχ τα έσοδα - 450.000 το κόστος αγοράς των μπαλονιών από το εργοστάσιο - 20.000 το κόστος διακίνησης των μπαλονιών = 30.000δρχ].

Όπως ο εργοστασιάρχης, έτσι και ο καταστηματάρχης (ή Έμπορος) είναι υποχρεωμένος να χρησιμοποιεί μέρος του πλεονάσματός του για να πληρώνει το ενοίκιο του καταστήματος και τους τόκους που του χρεώνει η Τράπεζα. Έστω ότι ημερησίως πληρώνει: (α) ενοίκιο για το τμήμα του καταστήματος από το οποίο πουλάει τα μπαλόνια 6700δρχ, και (β) 5300δρχ τόκους

στην Τράπεζα από την οποία δανείστηκε τις 450.000δρχ για να αγοράσει τα μπαλόνια από το εργοστάσιο. Τί του απομένει; Αν αφαιρέσουμε από το πλεόνασμά των 30.000δρχ το ενοίκιο (6700δρχ) και τους τόκους (5300δρχ), στον Έμπορο μένουν ως κέρδος 18.000δρχ ημερησίως.

Ο επόμενος πίνακας προσφέρει μια περίληψη των μορφών ημερησίου εισοδήματος που προέρχονται από το πλεόνασμα το οποίο προκύπτει από την καθημερινή παραγωγή και πώληση των 10.000 αυτών μπαλονιών. [Έλεγξε ότι τα ποσά αυτά είναι συμβατά με την ανάλυση των σταδίων της παραγωγής και διακίνησης των μπαλονιών του προηγουμένου διαγράμματος]:

	Βιομηχανία μπαλονιών	**Έμπορος μπαλονιών**	**Άθροισμα**
Πλεόνασμα	50.000δρχ	30.000δρχ	80.000δρχ
Κέρδος	35.000δρχ	18.000δρχ	53.000δρχ
Τόκος που καταβάλει στις Τράπεζες	5000δρχ	5300δρχ	10.300δρχ
Ενοίκιο (ή γαιοπρόσοδος) που καταβάλει στους ιδιοκτήτες των ακινήτων	10.000δρχ	6700δρχ	16.700δρχ

Στο προηγούμενο παράδειγμα υποθέσαμε ότι *ούτε* ο εργοστασιάρχης *ούτε* ο έμπορος χρησιμοποίησαν δικά τους χρήματα για να ξεκινήσουν τις δραστηριότητες της ημέρας τους. Ο πρώτος δανείστηκε 400.000δρχ και ο δεύτερος 450.000δρχ για να τις δώσει στον πρώτο (και να του αγοράσει τα μπαλόνια). Για αυτό το λόγο άλλωστε πληρώνουν ημερησίως στην Τράπεζα τόκους της τάξης των 5000δρχ και 5300δρχ αντίστοιχα.

Τί θα συνέβαινε εάν χρησιμοποιούσαν τις δικές τους αποταμιεύσεις αντί να τρέξουν στις τράπεζες για έντοκο δανεισμό; Προφανώς στο τέλος της ημέρας *δεν* θα πλήρωναν τους τόκους που τώρα είναι αναγκασμένοι να πληρώνουν. Δηλαδή, τα κέρδη τους θα ήταν μεγαλύτερα κατά 5000δρχ για τον εργοστασιάρχη και 5300δρχ για τον έμπορο. Όμως εδώ πρέπει να σου θυμίσουμε τη διαφορά μεταξύ λογιστικού κόστους και κόστους ευκαιρίας καθώς και τη διαφορά μεταξύ λογιστικού και οικονομικού κέρδους – έννοιες που εισάγαμε στο τέλος του Κεφαλαίου 4. Χωρίς να επαναλαμβάνουμε αυτά τα οποία εξηγήσαμε στο Κεφαλαίο 4 (σε αυτό το σημείο σου συνιστούμε να ξαναδιαβάσεις τα σχετικά πλαίσια στο τέλοςμτου Κεφαλαίου 4), ας αναλογιστούμε κατά πόσο τα κέρδη τους θα ήταν *πράγματι* μεγαλύτερα εάν έκαναν χρήση των δικών τους χρημάτων.

Εάν ο εργοστασιάρχης είχε στο λογαριασμό του 400.000δρχ θα μπορούσε βέβαια να μη δανειστεί από την Τράπεζα το ποσό που απαιτείται στο Στάδιο 1. Το ίδιο και ο έμπορος με τις 450.000δρχ που απαιτείται να διαθέτει στο ξεκίνημα. Όμως εάν τα είχαν αυτά τα χρήματα *και τα χρησιμοποιούσαν*, παρατήρησε ότι ναι μεν δεν θα πλήρωναν τόκο στην Τράπεζα, όμως *κάτι* θα έχαναν. Τί; Θα έχαναν τους τόκους που θα εισέπρατταν *οι ίδιοι* εάν τα δάνειζαν σε κάποιους άλλους! (Πιθανώς σε κάποιους άλλους παραγωγούς ή εμπόρους οι οποίοι δεν έχουν τα απαραίτητα αρχικά ποσά του Σταδίου 1).

Αν υποθέσουμε ότι τους τόκους που «γλυτώνουν» χρησιμοποιώντας τα δικά τους χρήματα θα μπορούσαν, χωρίς να παράγουν ή να πουλάνε μπαλόνια οι ίδιοι, να τους εισπράξουν από άλλους (στους οποίους θα δάνειζαν τα χρήματά τους), βλέπουμε ότι το να χρησιμοποιήσουν τα δικά τους χρήματα δεν αλλάζει τίποτα στην ουσία. Ναι μεν δεν χρειάζεται να πληρώνουν τόκους *από το πλεόνασμά τους*, όμως χάνουν αντίστοιχους τόκους που δεν εισπράττουν από εκείνους στους οποίους θα τα είχαν δανείσει.

Για αυτό το λόγο οι οικονομολόγοι υπολογίζουν ως *κόστος* της επιχείρησης τους τόκους που θα εισέπρατε η επιχείρηση *από τη χρήση δικών της χρημάτων*: κάτι τέτοιο φαίνεται λογικό όταν συνειδητοποιούμε ότι η χρήση των ιδίων αυτών πόρων σημαίνει την απώλεια τόκων που θα κέρδιζε η επιχείρηση εάν, αντί να τα χρησιμοποιεί η ίδια, τα δάνειζε σε άλλους. Ακριβώς το ίδιο ισχύει και με τα ενοίκια (και τις γαοπροσόδους) που πληρώνουν οι επιχειρήσεις. Δηλαδή, αν τα κτίρια (ή η γη) στα οποία στεγάζονται και λειτουργούν οι επιχειρήσεις τους ανήκουν, ναι μεν δεν πληρώνουν ενοίκιο όμως, από την άλλη μεριά, χάνουν το ενοίκιο που θα τους πλήρωναν άλλοι.

Συμπερασματικά *τα κέρδη* των δύο επιχειρήσεων του παραδείγματός μας (δηλαδή του εργοστασίου μπαλονιών και του καταστήματος που τα πουλάει στους καταναλωτές) είναι 35.000δρχ και 18.000δρχ ημερησίως *ανεξάρτητα από το εάν χρησιμοποιούν δικά τους περουσιακά στοιχεία (χρήματα και κτίρια) ή τα δανείζονται/μισθώνουν από άλλους.* Η μόνη διαφορά όταν χρησιμοποιούν τα δικά τους περουσιακά στοιχεία είναι ότι, σε αυτή την περίπτωση, καρπούνται οι ίδιοι τα ενοίκια και τους τόκους που διαφορετικά θα πλήρωναν σε άλλους.

7.4 Η διανομή του εισοδήματος στην Ελλάδα

Τα παραπάνω αφορούσαν μια μόνο επιχείρηση. Αν αθροίσουμε τα αποτελέσματα της λειτουργίας όλων των επιχειρήσεων, όλων των οικονομικών μονάδων, για μια ορισμένη χρονική περίοδο θα πάρουμε το συνολικό προϊόν (ανταλλακτική αξία) που έχει παραχθεί στην οικονομία και τα συνολικά εισοδήματα όπως καταλήγουν στους ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής.

Αυτού του είδους η διανομή του συνολικού εισοδήματος ονομάζεται και λειτουργική ή ταξική διανομή εισοδήματος μιας και, όπως αναφέραμε στο Κεφάλαιο 3, οι κοινωνικές τάξεις ορίζονται σε σχέση με την ιδιοκτησία και κατοχή των μέσων παραγωγής, και άρα και σε σχέση με τη μορφή εισοδήματος που αποκομίζουν απο την οικονομική ζωή. Μπορούμε να πάρουμε μια ιδέα για το πως έχει εξελιχθεί τα τελευταία χρόνια η λειτουργική διανομή του εισοδήματος στην ελληνική οικονομία από τον επόμενο πίνακα. Εκεί παρουσιάζονται (α) το συνολικό εισόδημα από μισθωτή εργασία, και (β) το συνολικό εισόδημα απο τα περιουσιακά στοιχεία (των ιδιωτών, των ιδιωτικών επιχειρήσεων αλλά και των δημοσίων επιχειρήσεων - δηλαδή το σύνολο των κερδών, των τόκων, των ενοικίων και της γαιοπροσόδου).

Να σημειωθεί επίσης ότι το συνολικό εισόδημα που αναφέρεται στον πίνακα αφορά το *μη* αγροτικό εισόδημα. Ο λόγος που το αγροτικό εισόδημα δεν περιλαμβάνεται είναι ότι είναι πολύ δύσκολο να χωρισθεί σε (α) εισόδημα απο μισθούς και (β) εισόδημα απο περιουσία. Γιατί;

Επειδή η αγροτική παραγωγή στην ελληνική οικονομία διεξάγεται κυρίως απο οικογενειακές επιχειρήσεις στις οποίες εργάζονται τα μέλη της οικογένειας συνεταιριστικά και δίχως να πληρώνει ο ένας τον άλλο μισθούς ή αποζημιώσεις για τα εργαλεία που αγόρασε ο καθένας. Απλά στο τέλος, αφού πουληθεί η σοδειά, μοιράζονται το πλεόνασμα μεταξύ τους βασισμένοι σε εξω-οικονομικά κριτήρια (π.χ. ανάλογα με την ηλικία του κάθε μέλους, τις ανάγκες του κτλ).

Η λειτουργική διανομή εισοδήματος 1970, 1980, 1990 1996 σε εκατομμύρια δραχμές

Εισοδήματα	**1970**		**1980**		**1985**		**1994**	
Μισθοί και ημερομίσθια	95913	47.6%	671244	56.8%	4404643	63.2%	6997989	57%
Κέρδη ιδιωτικών επιχειρήσεων	99697	49.5%	470075	39.8%	2365983	34%	4638321	37.8%
Κέρδη δημοσίων επιχειρήσεων	5678	2.9%	39620	3.4%	195464	2.8%	635931	5.2%
Συνολικό εισόδημα	201288	100%	1180939	100%	6966090	100%	12272241	100%

Πηγή: ΕΣΥΕ, Εθνικοί Λογαριασμοί.

Σημειωτέον ότι η αύξηση του μερίδιου των μισθών στο συνολικό εισόδημα, τουλάχιστον για την περίοδο 1970 – 1985, αντανακλά όχι μόνο αυξήσεις στην αμοιβή της εργασίας αλλά και την αύξηση *του αριθμού των μισθωτών εργαζομένων* στην ελληνική οικονομία, π.χ. με τη μετάβαση πολλών γυναικών από την άμισθη οικιακή εργασία στην έμμισθη εργασία (βλέπε και το επόμενο κεφάλαιο για την μισθωτή εργασία).

Όλες οι παραπάνω κατηγορίες (μισθοί, κέρδη, γαιοπρόσοδος, κλπ) αναφέρονται στα λεγόμενα *ακαθάριστα εισοδήματα*. Τα ονομάζουμε *ακαθάριστα* σε αντίθεση με τα *καθαρά εισοδήματα* γιατί ένα μέρος τους δεν καταλήγει στην τσέπη των μισθωτών, επιχειρηματιών, γαιοκτημόνων, κλπ. Ο βασικός λόγος είναι ότι (όπως θα δούμε σε επόμενο κεφάλαιο για τον οικονομικό ρόλο του κράτους) τα εισοδήματα που δημιουργούνται απο τη συμμετοχή στην οικονομική δραστηριότητα υπόκεινται σε φόρο εισοδήματος και σε υποχρεωτικές κρατήσεις για εισφορά σε κάποιο ταμείο κοινωνικής ασφάλισης.

Αυτή είναι μια μόνο περίπτωση ανάμεσα στις διάφορες κατηγορίες φόρων και εισφορών κοινωνικής ασφάλισης που είναι υποχρεωμένα να πληρώνουν τα άτομα και οι επιχειρήσεις. Ο τελικός προορισμός των φόρων αυτών, και των κρατικών εσόδων γενικότερα, είναι κυρίως η χρηματοδότηση της εν γένει λειτουργίας του κράτους. Ενα μέρος τους όμως παίρνει μια εκ των εξής τριών μορφών: (α) τη μορφή *επιδοτήσεων προς διάφορες επιχειρήσεις* με σκοπό την ενίσχυσή τους (π.χ. η επιδότηση των ναυπηγίων στην Ελλάδα ή των ανθρακορυχείων στη Γερμανία), (β) τη μορφή *άμεσων μεταβιβάσεων σε άτομα των οποίων το εισοδημα είναι πολύ χαμηλό*, και (γ) τη μορφή *επιδότησης της τιμής ενός προϊόντος ή υπηρεσίας* από το κράτος (π.χ. όταν το κράτος πληρώνει τους αγρότες 10δρχ για κάθε κιλό ντομάτας που παράγουν και που πουλάνε στην αγορά). Ένα ενδιαφέρον παράδειγμα της μορφής (γ) μας έρχεται από την Αρχαία

Αθήνα: Ίσως θυμάσαι από το μάθημα της ιστορίας ότι η Πόλη επιδοτούσε τους άπορους πολίτες της ώστε να δύνανται να πληρώνουν εισιτήριο και να παρακολουθούν τους θεατρικούς αγώνες!

Σε πολλές περιπτώσεις αυτές οι μεταβιβάσεις είναι και η μόνη πηγή εισοδήματος για τους αποδέκτες τους και άρα η αναπαραγωγή και το βιοτικό τους επίπεδο εξαρτάται καίρια απο το ύψος αυτών των μεταβιβαστικών πληρωμών, π.χ. οι άνεργοι ή τα άτομα με ειδικές ανάγκες που δεν έχουν περιουσιακά στοιχεία από τα οποία να εισπράτουν εισόδημα, οι συνταξιούχοι κλπ.

Πράγματι οι κοινωνίες ανέκαθεν χαρακτηρίζονταν, άλλες λιγότερο και άλλες περισσότερο, από άνισα εισοδήματα. Είδαμε στο Κεφάλαιο 3 πως η γένεση της κοινωνίας της αγοράς ταυτίστηκε με τις κοινωνικές και οικονομικές ανισότητες. Πως μπορούμε να ξέρουμε το μέγεθος των εισοδηματικών ανισοτήτων μιας κοινωνίας; Ένας τρόπος είναι να εξετάσουμε το πως κατανέμεται το συνολικό εισόδημα μιας κοινωνίας ανάμεσα στα πλούσια, λιγότερο πλούσια, μεσαία και φτωχά νοικοκυριά.

Καθένα απο αυτά τα νυκοκοιριά έχει στην κατοχή του έναν ή περισσότερους συντελεστές παραγωγής και άρα το συνολικό του εισόδημα αποτελείται απο μια ή περισσότερες κατηγορίες εισοδημάτων. Επίσης κάθε νυκοκοιριό μπορεί να παίρνει μια ή περισσότερες μεταβιβάσεις απο το κράτος για κάποιο χρονικό διάστημα στη διάρκεια του έτους. Για παράδειγμα το ετήσιο εισόδημα ενός ατόμου ή μιας οικογένειας μπορεί να αποτελείται απο τους μισθούς οκτώ μηνών, τα επιδόματα ανεργίας τεσσάρων μηνών, και τα ενοίκια ενός ιδιόκτητου αγρού τον οποίο τον μισθώνει για να βόσκει τα πρόβατά του ένας γείτονας κτηνοτρόφος.

Για την κατασκευή της κατανομής του προσωπικού εισοδήματος το σύνολο των νοικοκυριών μιας χώρας ταξινομείται σε (συνήθως πέντε ή δέκα) ισομεγέθη κλιμάκια και υπολογίζεται το συνολικό εισόδημα των νυκοκοιριών κάθε κλιμακίου το οποίο και εκφράζεται σαν ποσοστό του συνολικού εισοδήματος. Αν δηλαδή το σύνολο των νυκοκοιριών μιας χώρας είναι τρία εκατομύρια, τότε κάθε κλιμάκιο (δεκατημόριο) θα αποτελείται απο 300.000 νυκοκοιριά.

Η ταξινόμηση γίνεται ξεκινώντας απο τα πλουσιότερα νυκοκοιριά (αυτά με το μεγαλύτερο ετήσιο εισόδημα που δεν είναι αναγκαστικά και αυτά με τον μεγαλύτερο πλούτο) μέχρι και τα φτωχότερα νυκοκοιριά του πληθυσμού που κατατάσσονται στο τελευταίο κλιμάκιο. Είναι προφανές ότι στην υποθετική περίπτωση της πλήρους ισότητας στην διανομή του εισοδήματος, κάθε δεκατημόριο (10%) του πληθυσμού ή των νυκοκοιριών θα έπαιρνε ακριβώς το 10% του συνολικού εισοδήματος.

Μπορούμε να δούμε μια αντιπροσωπευτική άποψη της *προσωπικής διανομής* του εισοδήματος στην ελληνική οικονομία για το έτος 1994 απο τον επόμενο πίνακα. Σε αυτόν παρατηρούμε μια σειρά απο ενδιαφέροντα στοιχεία για το ποιός παίρνει τι και πόσο απο την «πίτα» του συνολικού (ή εθνικού) εισοδήματος. Βλέπουμε, για παράδειγμα, ότι το φτωχότερο δεκατημόριο του πληθυσμού λαμβάνει μόλις το 0.9% του συνολικού εισοδήματος – δηλαδή ούτε το 10% αυτού που θα έπαιρνε σε μια κοινωνία όπου επικρατεί εισοδηματική ισότητα.

Η πέμπτη σειρά του πίνακα (τρίτη στήλη) μας πληροφορεί ότι *αθροιστικά* το φτωχότερο ήμισυ

(50%) του πληθυσμού απολαμβάνει το 21% περίπου του συνολικού εισοδήματος. Αντίθετα εάν κοιτάξουμε το εισόδημα του πιο πλούσιου δεκατημόριου (τελευταία σειρά, δεύτερη στήλη) θα δούμε ότι κερδίζει περίπου το 31% όλου του εισοδήματος της χώρας. Με άλλα λόγια το πλουσιότερο 10% της χώρας κερδίζει εισόδημα κατά πολύ μεγαλύτερο από αυτό του φτωχότερου 50%.

Προσωπική διανομή εισοδήματος, 1994		
Κλιμάκια νυκοκοιριών	**Ποσοστό Εισοδήματος**	**Αθροιστικό Ποσοστό Εισοδήματος**
Φτωχότερο δεκατημόριο (1ο)	0.9%	0.9%
2ο	3.0%	3.9%
3ο	4.6%	8.5%
4ο	5.7%	14.2%
5ο	7.1%	21.3%
6ο	8.5%	29.8%
7ο	10.4%	40.2%
8ο	12.6%	52.8%
9ο	16.5%	69.3%
πλουσιότερο δεκατημόριο (10ο)	30.8%	100.0%
	100%	

Πηγή: ΚΕΠΕ, Επεξεργασία στοιχείων της Ερευνας Εισοδήματος της ΕΣΥΕ.

Στο Κεφάλαιο 12 θα επανέλθουμε στο θέμα της προσωπικής διανομής του εισοδήματος στα πλαίσια της συζήτησης για τα σύγχρονα οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα, στα οποία βέβαια συμπεριλαμβάνονται οι εισοδηματικές ανισότητες και η φτώχεια.

Περίληψη	**Ερωτήσεις**
7.1 Το εισόδημα και οι μορφές του – Το εισόδημα και ηνσχέση του με την πρόσβαση του ατόμου στην παραγωγή – Εισοδήματα από εργασία και από περουσιακά στοιχεία – Μεταβιβάσεις εισοδήματος – Η διαφορά εισοδήματος και πλούτου.	1. Ποιά από τα ακόλουθα αποτελούν εισοδήματα και ποιά πλούτο; Ένα οικόπεδο, ένα διαμέρισμα, το ενοίκιο που πληρώνει το Υπουργείο Παιδείας σε ιδιώτη για ένα κτίριο, το ένα εκατομμύριο δραχμές που έχει στην Τράπεζα ένας γείτονας, ο τόκος που αποδίδει αυτό το ποσό στον γείτονα, ένα περίπτερο, οι ημερήσιες εισπράξεις του περίπτερου μείον το ημερήσιο κόστος, ένα τρακτέρ.
7.2 Τα στάδια της παραγωγής και της διανομής των εμπορευμάτων – Το πλεόνασμα του παραγωγού και η κατανομή του σε ενοίκια, τόκους και κέρδος – Δύο απόψεις για την προέλευση	2. Εξηγείστε την έννοια και σημασία του πλεονάσματος του παραγωγού. Ποιές οι δύο βασικές απόψεις για την «καταγωγή» του;

του πλεονάσματος (και, συνεπώς, του κέρδους) του επιχειρηματία	
7.3 Αριθμητικό παράδειγμα της διαδικασίας παραγωγής βιομηχανικού και εμπορικού πλεονάσματος – Η διαφορά οικονομικού και λογιστικού κέρδους η οποία οφείλεται στο ότι οι οικονομολόγοι υπολογίζουν *ως κόστος παραγωγής* τους τόκους και τα ενοίκια που *θα* λάμβανε μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί δικά της περιουσιακά στοιχεία, εάν (αντί να παράγει) τα μίσθωνε/δάνειζε σε άλλους παραγωγούς.	3. Γιατί λέμε ότι το κέρδος του εργοστασιάρχη του παραδείγματός μας είναι 35.000δρχ ημερησίως *ανεξάρτητα από τον εάν του ανήκει το εργοστάσιο ή όχι*; Δεν θα αυξανόταν το κέρδος του κατά 10.000δρχ καθημαρινά εάν δεν χρειαζόταν να πληρώνει 10.000δρχ ενοίκιο στον ιδιοκτήτη του κτιρίου;
7.4 Η *λειτουργική* διανομή του συνολικού (ή εθνικού) εισοδήματος στα μέλη διαφορετικών κοινωνικών τάξεων (ανάλογα με το εάν το εισόδημα τους προέρχεται από κέρδη, μισθούς, μεταβιβάσεις κλπ) – Η λειτουργική διανομή του συνολικού εισοδήματος της Ελλάδας για την περίοδο 1970 με 1994 – Η διανομή εισοδήματος στην Ελλάδα το 1994 μεταξύ φτωχότερων και πλουσιότερων Ελλήνων.	4. Για ποιούς λόγους πιστεύετε ότι το ποσοστό του συνολικού εισοδήματος των Ελλήνων που αναλογεί σε μισθούς και ημερομίσθια αυξήθηκε από 47.6% το 1970 σε 63.2% το 1985;

Κεφάλαιο 8 - Μισθωτή εργασία και εργασιακές σχέσεις

8.1 Μισθωτή εργασία και «αόρατη» εργασία σε μια κοινωνία της αγοράς

Στο κεφάλαιο αυτό *δεν* θα αναφερθούμε γενικά στην εργασία. Όπως δηλώνει και ο τίτλος του, θα αναφερθούμε αποκλειστικά στην *μισθωτή* εργασία. Ποιά η διαφορά μεταξύ εργασίας και *μισθωτής* εργασίας; Έχουμε ήδη απαντήσει στο ερώτημα τούτο στο Κεφάλαιο 3 όπου τονίστηκε ότι η εργασία *ως εμπόρευμα προς μίσθωση* είναι σχετικά πρόσφατο φαινόμενο. Επί δουλίας (ή φεουδαρχίας) οι εργαζόμενοι δούλοι (ή δουλοπάροικοι/κολίγοι) μπορεί μεν να εργάζονταν σκληρά αλλά δεν το έκαναν με αντάλλαγμα ένα μισθό ανά ώρα ή ανά εβδομάδα εργασίας. Μάλιστα επιχειρηματολογήσαμε (βλέπε Κεφάλαιο 3) ότι η επικράτηση της μισθωτής εργασίας συμπίπτει ιστορικά με την ανατολή των κοινωνιών της αγοράς – κοινωνιών που χαρακτηρίζονται από την εμπορευματοποίηση των συντελεστών παραγωγής (συμπεριλαμβανομένης βέβαια και της εργασίας).

Στις μέρες μας η «εμπορευματοποίηση» της εργασίας είναι πλέον ιδιαίτερα εκτεταμένη. Θυμήσου από το προηγούμενο κεφάλαιο ότι η πιο διαδεδομένη μορφή εισοδήματος σε μια σύγχρονη οικονομία είναι ο μισθός/ημερομίσθιο, κάτι που σημαίνει πως η πιο διαδεδομένη μορφή συμμετοχής στην οικονομική δραστηριότητα είναι αυτή της μισθωτής εργασίας. Όμως ακόμα και σήμερα παραμένουν «θήλακοι εργασίας» που, πεισματικά, μένουν εκτός της αγοράς. Όταν για παράδειγμα η γιαγιά σου ζυμώνει ψωμί για να το φάτε την Κυριακή, *εργάζεται* χωρίς όμως η εργασία της αυτή να είναι *εμπόρευμα* (δεδομένου ότι δεν την μισθώνει σε κανέναν).

Γενικότερα η τεράστια ποσότητα εργασίας που χρειάζεται ένα νυκοκυριό για να αναπαραχθεί δεν αποτελεί μισθωτή εργασία, δηλαδή βρίσκεται έξω από την οικονομία της αγοράς – δεν αποτελεί εμπόρευμα. Το ίδιο ισχύει και για την εθελοντική εργασία. Μια γιατρός που προσφέρει δωρεάν τις υπηρεσίες της στην οργάνωση *Γιατροί Χωρίς Σύνορα* εργάζεται όσο σκληρά (ίσως σκληρότερα) απ' ότι θα εργαζόταν στο ιατρείο της ή στην κλινική. Όμως την εργασία της αυτή δεν την πουλάει σε κάποιον και άρα δεν την εμπορεύεται. Συνεπώς η εργασία της αυτή δεν θεωρείται μισθωτή εργασία.

Τί σημαίνει αυτό; Σημαίνει ότι έχει λιγότερη αξία η εργασία της επειδή *δεν* είναι μισθωτή; Όχι βέβαια. Όμως εδώ υπεισέρχεται η σημαντική διαφορά μεταξύ χρηστικής και ανταλλακτικής αξίας που μελετήσαμε στο Κεφάλαιο 2. Είναι πολύ πιθανόν η γιατρός μας να σώζει περισσότερες ζωές δουλεύοντας για τους *Γιατρούς Χωρίς Σύνορα* στην Αφρική παρά για μια ιδιωτική κλινική στην Ελλάδα. Η χρηστική αξία της εργασίας της είναι λοιπόν αναμφισβήτητη. Το πρόβλημα με την χρηστική αξία, όμως, είναι ότι δεν έχει τιμή, αφού η τιμή είναι αποτέλεσμα της ανταλλακτικής αξίας (όπως είδαμε στο Κεφάλαιο 2).

Συνεπώς το γεγονός ότι προσφέρει τις υπηρεσίες της δωρεάν σημαίνει ότι η εργασία της δεν μπορεί να *αποτιμηθεί* και για αυτό το λόγο είναι δύσκολη η *μέτρηση* της προσφοράς της σε μια κοινωνία (της αγοράς) όπου, όπως είδαμε στο Κεφάλαιο 3, οι ανταλλακτικές αξίες έχουν επιβληθεί στις χρηστικές. Το πρόβλημα με τη γιατρό μας είναι ότι παράγει μεγάλη χρηστική αξία (για τους ασθενείς της) χωρίς να εισέρχεται στην αγορά εργασίας στην οποία καθορίζεται η ανταλλακτική αξία της εργασίας.

Το ίδιο ισχύει και με την οικιακή εργασία. Είναι σαφές ότι τα άτομα που ασχολούνται με τις διάφορες πλευρές της οικιακής εργασίας (όπως είναι η παρασκευή φαγητού, ο καθαρισμός, η φροντίδα και η ανατροφή των παιδιών) επιτελούν *εργασία* και μάλιστα πολύ σπουδαία. Η ανθρώπινη αναπαραγωγή δεν απαιτεί μόνο την κατανάλωση κάποιων προϊόντων σε αναγκαίες ποσότητες αλλά και την ανθρώπινη εργασία που μετασχηματίζει αυτά τα προϊόντα σε μορφή κατάλληλη για κατανάλωση. Οι πατάτες, οι μελιτζάνες, ο κιμάς και το γάλα που αγοράζουμε με το εισόδημά μας στην αγορά πολύ απέχουν απο το μουσακά που απολαμβάνουμε στο μεσημεριανό τραπέζι. Το πουκάμισο που αγοράζουμε μια φορά με χρήματα θα χρειαστεί παρά πολλές φορές πλύσιμο και καθάρισμα για να μπορέσουμε να το καταναλώσουμε/φορέσουμε όπως επιθυμούμε. Η φροντίδα και η ανατροφή των παιδιών είναι απο τις πιο απαιτητικές και περίπλοκες δραστηριότητες, με αποτέλεσμα οι απόψεις για τη σωστή εκτέλεση της να αλλάζουν συχνά και να αποτελούν αντικείμενο έρευνας και μελέτης για πολλούς επιστήμονες.

Και όμως. Όλη αυτή η επίπονη εργασία που παραδοσιακά, τουλάχιστον στη χώρα μας, βάραινε τους ώμους των γυναικών, *δεν εισέρχεται στην αγορά*. Άρα δεν αποτιμάται από την αγορά και δεν αποκτά ανταλλακτική αξία – όπως ακριβώς και την εργασία της γιατρού που δουλεύει εθελοντικά για τους *Γιατρούς Χωρίς Σύνορα*. Το αποτέλεσμα είναι ότι τέτοια εργασία υποτιμάται από την κοινωνία της αγοράς η οποία, από τη φύση της, τείνει να είναι «αόρατη» και συνεπώς ταυτίζει την αξία του κάθε τι με την ανταλλακτική του αξία (και όχι τη χρηστική).

Το πόσο σημαντική είναι η εργασία αυτή (δηλαδή τη χρηστική της αξία) την καταλαβαίνουμε όταν λείψει το άτομο που την προσφέρει. Ξάφνου τα πιάτα και τα ρούχα παραμένουν άπλυτα, το ψυγείο αδειάζει, το σπίτι μυρίζει άσχημα. Τότε τα άτομα του νυκοκοιριού αναγκάζονται να καταφύγουν στην αγορά και να πληρώσουν για αυτά τα αγαθά (τα οποία εισάγονται στο σπίτι ως εμπορεύματα) και την εργασία που τα παράγει, δηλαδή για έτοιμο φαγητό στο εστιατόριο, για πλύσιμο και σιδέρωμα στο καθαριστήριο, για την (μερική) φροντίδα και φύλαξη των παιδιών στον παιδικό σταθμό, για επαγγλματίες καθαριστές/στριες κλπ.

Παρ'όλα αυτά όσο βρίσκεται στο σπίτι κάποιος (η μάλλον κάποια) που προσφέρει την εργασία αυτή δωρεάν, η εργασία αυτή *δεν* αποτελεί εμπόρευμα και άρα *δεν* έχει ανταλλακτική αξία. Απόδειξη αυτού είναι ότι στις στατιστικές μελέτες, σύμφωνα με τη μέχρι τώρα καθιερωμένη πρακτική, τα άτομα αυτά (π.χ. νυκοκυρές, εθελοντές) δεν περιλαμβάνονται ως μισθωτοί εργαζόμενοι/ες. Για την ακρίβεια δεν παρουσιάζονται καθόλου παρά μόνο συγκαταλέγονται στο ποσοστό του λεγόμενου *οικονομικά ανενεργού πληθυσμού*. Ιδού η μεγάλη ειρωνεία! Η εργασία που λαμβάνει χώρα μέσα στον «οίκο», από όπου τουλάχιστον ετυμολογικά προέρχεται η οικονομική επιστήμη, δεν αναγωρίζεται από τους οικονομολόγους ως οικονομική δραστηριότητα

(επειδή δεν παράγει εμπορεύματα/ανταλλακτική αξία).

Τί πρέπει να γίνει;

Πολλοί είναι εκείνοι (αρκετοί εκ των οποίων οικονομολόγοι) που διαμαρτύρονται για αυτή την κατάσταση: για το ότι η άμισθη εργασία δεν μετριέται ως εργασία και δεν συνυπολογίζεται με την μισθωτή εργασία. Μάλιστα υπάρχει η άποψη ότι πρέπει να βρούμε ένα τρόπο να μετρήσουμε τις ώρες της μη-αμοιβόμενης εργασίας ανά έτος σε ολόκληρη την κοινωνία, να τις πολλαπλασιάσουμε με τον μισθό τον οποίο *θα* πληρωνόταν κάποιος επαγγελματίας (π.χ. καθαριστής/στρια ή μέγειρος/ισσα) για να τις προσφέρει, και το συνολικο ποσό που προκύψει να θεωρηθεί η αξία της μη-αμοιβόμενης εργασίας. Όμως υπάρχει και η αντίθετη άποψη: Ότι μια τέτοια μετατροπή χρηστικών σε ανταλλακτικές αξίες είναι *αυθαίρετη* και εσφαλμένη μιας και η οικονομία μας δεν θα μπορούσε να πληρώσει για αυτές τις μη-αμοιβόμενες εργασίες *χωρίς να αλλάξει ριζικά*. Άρα η αξία της μη-αμοιβόμενης εργασίας που θα υπολογίσουμε θα είναι καθαρά πλασματική και δεν θα έχει καμία αναλυτική ή πρακτική χρησιμότητα. Με άλλα λόγια, μια κοινωνία της αγοράς (που εξ ορισμού «αποτιμά» τις ανταλλακτικές αξίες και αγνοεί τις χρηστικές) δεν μπορεί να αλλάξει με ένα στατιστικό τέχνασμα.

8.2 Το εργατικό δυναμικό μιας κοινωνίας

Στο τμήμα αυτό θα ξεκινήσουμε τη μελέτη αυτού που ονομάζεται από τους οικονομολόγους *εργατικό δυναμικό*. Όπως είδαμε στο προηγούμενο τμήμα, στις κοινωνίες της αγοράς η εργασία, καλώς ή κακώς, «υπολογίζεται» μόνο εφόσον έχει ανταλλακτική αξία, δηλαδή *μόνο όταν προσφέρεται προς μίσθωση*. Αυτό φαίνεται από τον τρόπο που υπολογίζεται ή μετριέται το λεγόμενο *εργατικό δυναμικό* μιας κοινωνίας. Για παράδειγμα στις επίσημες στατιστικές (π.χ. αυτές που παρουσιάζει ο ΟΗΕ, η Ευρωπαϊκή Ένωση, η Διεθνής Τράπεζα, η Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδας), το *εργατικό δυναμικό* που αναφέρουν για κάθε χώρα απαρτίζεται από τις ακόλουθες κατηγορίες:

(α) Τους *μισθωτούς εργαζόμενους* οι οποίοι εκτελούν εξαρτημένη εργασία έναντι αμοιβής για κάποιο άλλο άτομο ή επιχείρηση. **Έστω ότι ο αριθμός τους = Ε**
(β) Τους *διευθυντές-εργοδότες* οι οποίοι απασχολούν μισθωτούς εργαζόμενους αλλά είναι και αυτοί με κάποιο τρόπο αναμεμιγμένοι στην εργασιακή διαδικασία. Π.χ. ο ιδιοκτήτης μιας βιοτεχνίας που απασχολεί 5 - 10 μισθωτούς αλλά συμμετέχει ο ίδιος στην καθημερινή λειτουργία της επιχείρησης. **Έστω ότι ο αριθμός τους = Δ**
[Αντίθετα ένας/μια μέτοχος ανώνυμης εταιρίας ο/η οποίος/α δεν συμμετέχει στην παραγωγή δεν αποτελεί μέρος του εργατικού δυναμικού.]
(γ) Τους *εργαζόμενους που δουλεύουν ως αυτο-απασχολούμενοι*, οι οποίοι μπορεί να είναι ελεύθεροι επαγγελματίες (π.χ. γιατροί, υδραυλικοί, αρχιτέκτονες) ή να διατηρούν προσωπική επιχείρηση (π.χ. περίπτερο). **Έστω ότι ο αριθμός τους = Υ**
(δ) Τα *μέλη* της οικογένειας τα οποία βοηθούν στην λειτουργία *της οικογενειακής επιχείρησης* αλλά δεν αμείβονται (π.χ. τα μέλη μιας αγροτικής οικογένειας). **Έστω ότι ο αριθμός τους = Ο**
(ε) Οι *άνεργοι εργάτες* οι οποίοι αν και θα *ήθελαν* να εργάζονται για έναν μισθό σαν αυτό που

απολαμβάνουν οι εργαζόμενοι της κατηγορίας (α) δεν βρίσκουν εργασία (ή, για την ακρίβεια, δεν βρίσκουν αγοραστή της μισθωτής εργασίας που προσφέρουν). **Έστω ότι ο αριθμός τους = Α**

Εργατικό δυναμικό: Εάν **Ν** είναι το σύνολο των ατόμων που απαρτίζουν το *εργατικό* δυναμικό μιας χώρας, τότε Ν = Ε+Δ+Υ+Ο+Α

Περιφραστικά, το *εργατικό δυναμικό* ισοδυναμεί με τον αριθμό των ατόμων που *προσφέρουν* την εργασία τους (ανεξάρτητα από το εάν βρίσκουν αγοραστές-εργοδότες) με σκοπό τη συμμετοχή αυτής της εργασίας στην παραγωγή εμπορευμάτων.

Οικονομικά μη-ενεργός (ή ανενεργός) πληθυσμός: Το μέγεθος του πληθυσμού ηλικιών 16 μλεχρι 65 *μείον* το εργατικό δυναμικό (Ν)

Ποσοστό ανεργίας

α = Α/Ν

Το *ποσοστό ανεργίας* μιας κοινωνίας ισούται με το ποσοστό των ανθρώπων που συνθέτουν το *εργατικό δυναμικό* της κοινωνίας οι οποίοι, παρόλο που θέλουν να μισθώσουν την εργασία τους προς ένα μισθό αντίστοιχο με αυτόν που πληρώνονται οι εργαζόμενοι, δεν βρίσκουν ανταπόκριση από κάποιον εργοδότη-αγοραστή

Ενα βασικό χαρακτηριστικό των σύγχρονων οικονομιών είναι ότι, με εξαίερση σύντομες περιόδους (π.χ. την δεκαετία του 1960), δεν καθίσταται δυνατόν για όλα τα άτομα που προσφέρουν την μισθωτή τους εργασία να βρουν αγοραστές. Έτσι παραμένουν άνεργοι για μικρά ή μεγάλα χρονικά διαστήματα. Η ανεργία, δηλαδή, είναι ένα σχεδόν μόνιμο χαρακτηριστικό στοιχείο, και ταυτόχρονα κοινωνικό πρόβλημα, των σύγχρονων οικονομιών (βλέπε το Κεφάλαιο 12).

Η έκταση του προβλήματος αυτού εκφράζεται και απο το *ποσοστό ανεργίας* που ορίζεται ως ο λόγος του αριθμού των ανέργων προς το συνολικό εργατικό δυναμικό (βλέπε το προηγούμενο πλαίσιο). Ποιοι είναι οι άνεργοι; Σε θεωρητικό επίπεδο για να θεωρηθεί η Βασιλική άνεργη πρέπει: (α) να *θέλει* να εργαστεί για ένα μισθό Μ *αντίστοιχο με εκείνο που απολαμβάνει κάποιος εργαζόμενος ομοίων ικανοτήτων και ειδικότητας* με τη Βασιλική, και (β) η Βασιλική να μη βρίσκει καμία θέση εργασίας ούτε εάν διατίθεται να εργαστεί για ένα μισθό Μ. Στην πράξη, οι στατιστικές υπηρεσίες υπολογίζουν τη Βασιλική ως άνεργη εφόσον ψάχνει με ενεργό τρόπο για εργασία (είτε απαντώντας αγγελίες ζήτησης εργασίας στις εφημερίδες είτε μέσω του Οργανισμού Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού).

Τα άτομα που προσπάθησαν για κάποιο χρονικό διάστημα να βρούν εργασία αλλά απέτυχαν και εγκατέλειψαν την προσπάθεια δεν καταγράφονται πλέον στο εργατικό δυναμικό αλλά στον λεγόμενο *οικονομικά μη ενεργό πληθυσμό*. Βέβαια, όπως αναφέραμε στο προηγούμενο τμήμα, ο

όρος αυτός είναι παραπλανητικός από τη στιγμή που άτομα τα οποία εργάζονται ιδιαίτερα σκληρά (και προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες) συγκαταλέγονται στον *οικονομικά μη ενεργό πληθυσμό*, π.χ. οι γυναίκες που παιδεύονται στο σπίτι μέρα-νύχτα (και μάλιστα με ελάχιστη κοινωνική αναγνώριση) για την αναπαραγωγή των ελάχιστων συνθηκών διαβίωσης της οικογένειας, ή οι εθελοντές γιατροί της οργάνωσης *Γιατροί Χωρίς Σύνορα* κοκ.

Στον παρακάτω πίνακα βλέπουμε την εξέλιξη της δομής του εργατικού δυναμικού στην ελληνική οικονομία στη διάρκεια δύο ετών: του 1971 και του 1991

Σύνθεση του Εργατικού Δυναμικού, 1971, 1991				
	1971		**1991**	
Εργοδότες	132.136	4.1%	262.940	6.8%
Αυτοαπασχολούμενοι	1.115.760	34.5%	1.095.204	28.2%
Μισθωτοί	1.369.844	42.3%	2.012.477	51.8%
Συμβοηθούντα και μη αμοιβόμενα μέλη	593.852	18.3%	231.274	5.9%
Νέοι άνεργοι και μη δηλώσαντες	23.404	0.07%	284.262	7.3%
Σύνολο	3.234.996	100%	3.886.157	100%

Πηγή: ΕΣΥΕ, Απογραφές Πληθυσμού, Έρευνα Εργατικού Δυναμικού.

Ενα χαρακτηριστικό στοιχείο της σύνθεσης του εργατικού δυναμικού της ελληνικής οικονομίας είναι το μεγάλο ποσοστό των αυτο-απασχολουμένων και το σχετικά χαμηλό ποσοστό των μισθωτών, σε σύγκριση πάντα με το τι συμβαίνει σε άλλες κοινωνίες της αγοράς (στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ενωσης και του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης ΟΟΣΑ στον οποίο ανήκουν όλες οι ανεπτυγμένες οικονομίες τις αγοράς). Σε χώρες όπως η Γερμανία, η Γαλλία, οι ΗΠΑ κοκ το ποσοστό των μισθωτών κυμαίνεται σε ποσοστά μεγαλύτερα του 80% στο συνολικό εργατικό δυναμικό.

Βέβαια και στην Ελλάδα το ποσοστό των μισθωτών αυξάνεται συνεχώς με τη πάροδο του χρόνου αλλά μόνο τα τελευταία είκοσι περίπου χρόνια έχουν γίνει η απόλυτη πλειοψηφία (πάνω απο το 50%) του εργατικού δυναμικού. Ο βασικός λόγος είναι ότι η Ελλάδα μετατράπηκε από ημι-φεουδαρχική κοινωνία σε κοινωνία της αγοράς με καθυστέρηση τουλάχιστον ενός αιώνα σε σχέση με την Βόρεια Ευρώπη και την Βόρεια Αμερική. Ακόμα, η εκβιομηχάνιση της Ελλάδας δεν πήρε τις διαστάσεις που είχε (και έχει) στις αναπτυγμένες χώρες του Βορρά.

Αποτέλεσμα ήταν η οικονομία μας να αποτελείται, μέχρι και σήμερα, από πολλές μικρές αγροτικές επιχειρήσεις (των οποίων οι ιδιοκτήτες δεν μπορούν να θεωρηθούν μισθωτοί), και μικρές εμπορικές ή μικρο-κατασκευαστικές επιχειρήσεις οι οποίες δεν απασχολούν εργαζόμενους πέρα των ιδιοκτητών τους (π.χ. ψιλικατζίδικα, ραφεία). Αν και παραμένει ακόμη σε ψηλά επίπεδα, σιγά-σιγά το ποσοστό αυτών των αυτο-απασχολουμένων εργαζομένων μειώνεται σταθερά καθώς τα νέα τεράστια super-market και οι μεγαλύτερες εταιρίες ωθούν τα

μικρο-μάγαζα στην πτώχευση και τους τέως ιδιοκτήτες τους στις τάξεις, στην καλύτερη περίπτωση, των μισθωτών και, στην χειρότερη, των ανέργων.

8.3 Εργασιακές σχέσεις μεταξύ μισθωτών και εργοδοτών

Επειδή στις σύγχρονες οικονομίες της αγοράς η μεγάλη πλειοψηφία των αγαθών και υπηρεσιών παράγονται απο επιχειρήσεις, είναι σημαντικό να εξετάσουμε τη φύση των σχέσεων που χαρακτηρίζουν τη λειτουργία μιας τυπικής επιχείρησης και κυρίως θέματα που αφορούν τη σχέση εργοδοτών και μισθωτών εργαζομένων.

Η οργάνωση της σύγχρονης επιχείρησης είναι σαφώς ιεραρχική. Η επιχείρηση είναι μια μικρο-κοινωνία που μπορεί να αποτελείται απο μερικούς ή και από χιλιάδες ανθρώπους. Ο κάθε ένας από αυτούς έχουν διακριτούς ρόλους οι οποίοι τους αποφέρουν διαφορετικές υποχρεώσεις, καθήκοντα, δικαιώματα και εξουσία. Κάποιοι στην κορυφή της πυραμίδας αποφασίζουν και κάποιοι άλλοι στη βάση, οι οποίοι είναι εκ των πραγμάτων περισσότεροι αριθμητικά, εκτελούν τις εντολές των ιεραρχικά ανωτέρων τους.

Οσον αφορά την εξουσία να αποφασίζουν τα βασικά σημεία της οργάνωσης και της κατεύθυνσης της επιχειρησιακής δραστηριότητας, αυτή ανήκει στους ιδιοκτήτες της επιχείρησης, δηλαδή στους ίδιους τους εργοδότες ή τους αντιπροσώπους που επιλέγουν, τη διεύθυνση της επιχείρησης. Από τη μεριά τους οι εργοδότες διευθύνουν την επιχείρηση και έχουν τον πρώτο λόγο στις βραχυπρόθεσμες επιλογές και τη μακροχρόνια στρατηγική της. Από την άλλη, οι εργαζόμενοι προσπαθούν όσο είναι δυνατό να αποκτήσουν κάποιο λόγο στις αποφάσεις που διαμορφώνουν τη λειτουργία της επιχείρησης και ιδίως εκείνες τις όψεις της που τους αφορούν άμεσα και σε καθημερινή βάση. Αυτή η κατάσταση δημιουργεί ένα σύνθετο πλαίσιο μέσα στο οποίο οι σχέσεις των δύο πλευρών χαρακτηρίζονται πότε απο συνεργασία και πότε απο σύγκρουση. Αυτό το πλαίσιο σχέσεων το ονομάζουμε *εργασιακές σχέσεις*.

Πιο συγκεκριμένα, και τα δύο μέρη εξαρτώνται άμεσα το ένα απο το άλλο. Οι εργοδότες έχουν ανάγκη απο ένα εργατικό δυναμικό που να εργάζεται όσο γίνεται πιο εντατικά και πιο αποτελεσματικά και παράλληλα με το μικρότερο δυνατό κόστος γι' αυτούς. Απο την άλλη πλευρά, οι μισθωτοί αισθάνονται πάντα επιτακτικά την ανάγκη εξεύρεσης απασχόλησης απο κάποιον εργοδότη. Αυτός είναι και ο μόνος δυνατός τρόπος για να αποκομίσουν κάποιο εισόδημα με το οποίο θα εξασφαλίσουν τα προς το ζην. Αυτή η αλληλεξάρτηση κάνει αναπόφευκτη τη συνύπαρξη των δύο μερών και δημιουργεί *προϋποθέσεις* (αλλά σε καμία περίπτωση *εγγυήσεις)* για συνεργασία.

Ταυτόχρονα όμως υπάρχουν μια σειρά απο θέματα στα οποία μπορεί να προκύψει είτε θεμελιώδης είτε συγκυριακή σύγκρουση συμφερόντων και επιδιώξεων ανάμεσα σε εργοδοσία και εργαζόμενους. Στα προηγούμενα κεφάλαια έχουμε δει πως πρωταρχικός στόχος και κίνητρο για τη δραστηριοποίηση της ιδιωτικής επιχείρησης είναι η επίτευξη κέρδους. Η επιχείρηση (στην πραγματικότητα δηλαδή η ιδιοκτησία και η διεύθυνση της) δεν αποφασίζει την παραγωγή προϊόντων/εμπορευμάτων μόνο και μόνο για να δημιουργήσει κάποιες χρηστικές αξίες για κατανάλωση, όσο χρήσιμες ή αισθητικά άρτιες κι αν είναι αυτές. Η παραγωγή οποιουδήποτε

προϊόντος δικαιολογείται σύμφωνα με τα επιχειρηματικά κριτήρια μόνο εφόσον οδηγήσει σε *πλεόνασμα του παραγωγού* και συνεπώς σε *κέρδος* (βλέπε το προηγούμενο κεφάλαιο).

Όμως όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, όσο μεγαλύτερος είναι ο μισθός των εργαζόμενων τόσο μικρότερο το πλεόνασμα της επιχείρησης (και συνεπώς τα κέρδη του ιδιοκτήτη). Και το αντίθετο. Αυτή η «διελκυστίνδα» μεταξύ πλεονάσματος και μισθού είναι ο λόγος που στις κοινωνίες της αγοράς οι απεργίες αποτελούν σύνηθες φαινόμενο. Έτσι λοιπόν έχουμε δύο βασικά κίνητρα τα οποία χαρακτηρίζουν τις *εργασιακές σχέσεις*. Από τη μια το κίνητρο για συνεργασία μεταξύ εργοδοτών και μισθωτών (διότι δίχως τη συνεργασία δεν θα υπάρξει ούτε παραγωγή, ούτε πλεόνασμα/κέρδη, ούτε μισθοί) και από την άλλη το κίνητρο για σύγκρουση [από τη στιγμή που η μείωση (αύξηση) των απαιτήσεων των μισθωτών οδηγεί στην αύξηση (μείωση) του πλεονάσματος της επιχείρησης]. Η συμβίωση αυτών των δύο κινήτρων στην καρδιά των εργασιακών σχέσεων εξηγείται καλύτερα (και, ελπίζουμε, πιο διασκεδαστικά) μέσω του ακόλουθου πειράματος:

Ένα απλό «διαπραγματευτικό» πείραμα

Φαντάσου ότι η Φωτεινή και ο Κυριάκος δεν γνωρίζονται. Ο Κυριάκος βρίσκεται σε μια αίθουσα του σχολείου σου και η Φωτεινή σε μια άλλη. Δεν έχουν ειδωθεί ποτέ και ούτε θα ειδωθούν (έστω ότι προέρχονται από διαφορετικές πόλεις). Αυτό το ξέρουν γιατί τους έχουμε πει ότι αφού τελειώσει το «πείραμα» θα οδηγηθούν από διαφορετικές εξόδους εκτός κτιρίου και με δύο διαφορετικά αυτοκίνητα θα επιστρέψουν στις πόλεις τους. Ακόμα τους έχουμε διαβεβαιώσει ότι τα ονόματά τους θα κρατηθούν μυστικά (δηλαδή ότι δεν θα μάθει ο Κυριάκος το όνομα της Φωτεινής και το αντίθετο).

Το «πείραμα» είναι απλό. Προσφέρουμε στη Φωτεινή και στον Κυριάκο 100.000δρχ *συνολικά*. Το μόνο που τους ζητάμε είναι να γράψει ο καθένας σε μια κόλλα χαρτί (ανεξάρτητα η μια από τον άλλο – κάτι που είναι δεδομένο από τη στιγμή που βρίσκονται σε διαφορετικές αίθουσες) έναν αριθμό μεταξύ του μηδενός και του 100.000. Ο αριθμός που θα επιλέξει η Φωτεινή θα είναι αποτελεί το ποσό που *απαιτεί* ως το μερίδιο της των προσφερόμενων 100.000δρχ. Το ίδιο και με τον αριθμό που θα επιλέξει ο Κυριάκος: θα είναι το μερίδιο που εκείνος απαιτεί.

Οι κανόνες του παιχνιδιού είναι απλοί. Μόλις επιλέξουν τις «απαιτήσεις» τους, μαζεύουμε τις κόλλες και προσθέτουμε τα ποσά που ζήτησαν. Εφόσον το άθροισμα της απαίτησης του Κυριάκου και της απαίτησης της Φωτεινής *δεν ξεπερνά* τις 100.000δρχ. τότε ο καθένας παίρνει (σε μετρητά) αυτά που «απαίτησε» και επιστρέφουν στα σπίτια τους. Εάν όμως το άθροισμα της απαίτησης του Κυριάκου και της απαίτησης της Φωτεινής *ξεπερνάει* τις 100.000δρχ. τότε δεν παίρνουν δεκάρα και επιστρέφουν στα σπίτια τους με άδεια χέρια.

Το πείραμα αυτό «συλλαμβάνει» τα δύο βασικά χαρακτηριστικά των εργασιακών σχέσεων που αναφέραμε προηγουμένως: Όπως ο εργοδότης και οι μισθωτοί έχουν συμφέρον να συνεργαστούν και να αποφύγουν τη σύγκρουση μεταξύ τους (γιατί διαφορετικά θα πτωχεύσει η επιχείρηση και θα χάσουν και οι δύο μεριές), έτσι και η Φωτεινή με τον Κυριάκο έχουν κάθε λόγο να περιορίσουν τις «απαιτήσεις» τους (γιατί εάν δεν το κάνουν, το σύνολο αυτών που απαιτούν θα

υπερβεί τις 100.000δρχ και δεν θα πάρουν τίποτα). Ταυτόχρονα όμως ο κάθε ένας τους έχει συμφέρον να απαιτήσει περισσότερο για τον εαυτό του.

Στην περίπτωση του πειράματος αυτού (όποτε έχει χρησιμοποιηθεί από οικονομολόγους κάτω από εργαστηριακές συνθήκες) παρατηρείται ότι συνήθως τα άτομα απαιτούν το 50% του προσφερόμενου ποσού. Ο λόγος φαίνεται ότι είναι η πλήρης ανωνυμία και το γεγονός ότι τους δίνεται *μια και μοναδική* ευκαιρία να δηλώσουν τι είναι αυτό που απαιτούν. Η ανωνυμία τους ωθεί στην «δίκαιη» διανομή (μισά-μισά) και το γεγονός ότι έχουν μια μόνο ευκαιρία τους υποχρεώνει να μην διακινδυνεύουν. Όμως, όπως έχει αποδεικτεί πειραματικά (σε εργαστήρια πειραματικών οικονομικών ερευνών) τα πράγματα είναι διαφορετικά στην περίπτωση που άτομα όπως ο Κυριάκος και η Φωτεινή είχαν την ευκαιρία να διαπραγματευτούν πρόσωπο με πρόσωπο για, π.χ., μισή ώρα (προτού κληθούν να δηλώσουν τις απιτήσεις τους).

Πολλές φορές, οι πρόσωπο-με-πρόσωπο διαπραγματεύσεις απέτυχαν να καταλήξουν σε συμφωνία κάτι που διαπιστώνεται από το γεγονός ότι το άθροισμα των αιτημάτων τους ξεπέρασε το προσφερόμενο ποσό, με αποτέλεσμα να αποχωρήσουν με άδεια χέρια. Άλλες φορές πάλι η συμφωνία ήταν ασύμμετρη με το ένα άτομο να υποχωρεί και να «απαιτεί» λιγότερα από το άλλο. Έτσι και στις πραγματικές διαπραγματεύσεις μεταξύ εργοδοτών και μισθωτών υπάρχει το κίνητρο για να αυξήσει η κάθε μεριά το όφελος της σε βάρος της άλλης. Συχνό αποτέλεσμα αυτού του κινήτρου είναι να παραμερίζεται το κίνητρο της συνεργασίας και να προκύπτει σύγκρουση (π.χ. απεργία). Ακόμη, όπως και στο πείραμα που περιγράφτηκε στην προηγούμενη παράγραφο, η κατανομή των οφελών από την παραγωγή συνήθως είναι ασυμμετρική.

Το ζητούμενο στις εργασιακές σχέσεις δεν είναι βέβαια μόνο ο μισθός των εργαζόμενων. Ένα άλλο σημαντικό σημείο τριβής είναι το θέμα των ωρών εργασίας καθώς και των συνθηκών ή της *ένταση*ς της εργασίας. Όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, τα κέρδη εξαρτώνται από τη ποσότητα του προϊόντος που παράγεται και η τελευταία εξαρτάται από το πόσο εντατικά και αποτελεσματικά δουλεύουν οι εργάτες. Η επιχείρηση στην αγορά εργασίας αγοράζει το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει την ικανότητα για εργασία των μισθωτών για ένα ορισμένο χρονικό διάστημα (πχ. οκτάωρο). Το πόση *πραγματική* εργασία (δηλαδή συνειδητή ανθρώπινη πνευματική και μυϊκή προσπάθεια με σκοπό τη δημιουργία ή τον μετασχηματισμό κάποιου προϊόντος) θα καταφέρει να εξαγάγει απο τους μισθωτούς κατά τη διάρκεια του οκτάωρου είναι ένα άλλο θέμα.

Ένας εργοδότης που μισθώνει την εργασία του Κώστα για 40 ώρες τη βδομάδα αγωνιά για το τι θα κάνει ο Κώστας αυτές τις 40 ώρες. Θα εργάζεται; Θα τεμπελιάζει; Πόσο σκληρά, δημιουργικά και παραγωγικά θα δουλεύει; Ακριβώς επειδή η παραγωγή στη σύγχρονη επιχείρηση διεξάγεται απο παραγωγούς στους οποίους *δεν ανήκει το τελικό προϊόν*, δεν είναι δεδομένο απο τα πριν ότι οι μισθωτοί θα αφιερώσουν το *μέγιστο* των δυνατοτήτων τους στην δημιουργία της μεγαλύτερης δυνατής ποσότητας προϊόντος.

Με απλά λόγια, όταν δεν υπάρχει κάποιος πρόσθετος, εμφανής εξωτερικός καταναγκασμός, όταν δουλεύουμε για άλλους, η πιθανότητα να μην δουλεύουμε τόσο σκληρά, με την ίδια εντατικότητα, την ίδια δημιουργικότητα και φαντασία όσο όταν δουλεύουμε για τον εαυτό μας, ή «για το κέφι μας». Ένα λοιπόν από τα βασικά προβλήματα της σύγχρονης επιχείρησης είναι το

πως θα μετουσιώσει τη διαθεσιμότητα των υπαλλήλων της, τη φυσική τους παρουσία στο χώρο της παραγωγής, σε πραγματικά παραγωγική προσπάθεια.

Αυτή η πραγματικότητα δημιουργεί άλλο ένα στρώμα στην σύγχρονη επιχείρηση πέρα απο τους ιδιοκτήτες/εργοδότες, τους διευθύνοντες και τους εργαζόμενους/παραγωγούς. Αυτό είναι το στρώμα των επιστατών παραγωγής οι οποίοι χωρίς να παράγουν οι ίδιοι κάτι, εποπτεύουν την προσπάθεια των εργαζομένων στην παραγωγική διαδικασία, προσπαθώντας να την επιταχύνουν όσο είναι δυνατόν. Άρα λοιπόν ο ρυθμός, η εντατικότητα της παραγωγικής διαδικασίας, που απο αυτόν εξαρτάται η ποσότητα προϊόντος που θα παραχθεί, είναι ένα πρώτο θέμα στο οποίο τα συμφέροντα και οι επιδιώξεις εργοδοτών και εργαζομένων μπορούν να έλθουν σε σύγκρουση.

Ακόμα δηλαδή και να συμφωνήσουν οι δύο πλευρές (εργοδοία και μισθωτοί) στο θέμα του μισθολογίου, πιο *εντατική* παραγωγική διαδικασία σημαίνει περισσότερη ποσότητα παραγωγής, μεγαλύτερο πλεόνασμα για την επιχείρηση, περισσότερα κέρδη για τους ιδιοκτήτες. Όμως για τους μισθωτούς σημαίνει περισσότερη κούραση (τους καρπούς της οποίας δεν γεύονται οι ίδιοι) και μειωμένη δυνατότητα να απολαύσουν τις ώρες της σχόλης τους καθώς χρειάζονται περισσότερο χρόνο ανάπαυσης για να συνέλθουν απο την εργασιακή προσπάθεια.

8.4 Διαπραγματευτική ισχύς εργοδοτών και μισθωτών

Στο πείραμα του προηγουμένου τμήματος η ανωνυμία συνήθως οδηγεί τους «παίκτες» στο να απαιτήσουν ίσα μερίδια (50% ο/η κάθε παίκτης). Κάτι τέτοιο μπορεί να ερμηνευτεί ως ένδειξη ίσης διαπραγματευτικής ισχύος που καθιστά δυνατή η ανωνυμία. Ας δούμε τι θα συμβεί εάν εισάγουμε ασυμμετρίες, αφού έχουμε αναιρέσει την ανωνυμία. Έστω ότι ο Κυριάκος χρωστάει 20.000δρχ σε έναν «ζόρικο» φίλο, τις οποίες δεν έχει αλλά που πρέπει να τις επιστρέψει αμέσως! Αντίθετα η Φωτεινή δεν χρωστάει σε κανένα και δεν έχει πιεστικές ανάγκες. Έστω ακόμα ότι η Φωτεινή γνωρίζει την κατάσταση που αντιμετωπίζει ο Κυριάκος (π.χ. της το είπαμε εμείς που διευθύνουμε το πείραμα αυτό). Ακόμα ο Κυριάκος γνωρίζει ότι η Φωτεινή ξέρει για το χρέος του (π.χ. του είπαμε ότι της το είπαμε!).

Εάν τους δώσουμε την ευκαιρία να διαπραγματευτούν προτού δηλώσουν τις απαιτήσεις τους, είναι πιθανόν ο Κυριάκος να απαιτήσει λιγότερα από τα μισά: Βλέπεις «καίγεται» τόσο πολυ για τις 20.000δρχ που δεν τον ενδιαφέρει τόσο να πάρει 50.000δρχ (δηλαδή το μισό του προσφερόμενου ποσού). Του φτάνουν οι, π.χ., 40.000δρχ ή και λιγότερες. Μάλιστα φοβούμενος *περισσότερο* απ' ότι η Φωτεινή την περίπτωση να φύγουν και οι δύο με άδεια χέρια (εάν το άθροισμα των απαιτήσεων τους είναι μεγαλύτερο των 100.000δρχ), είναι διατεθειμένος να απαιτήσει λιγότερα. Σε αυτή την περίπτωση λέμε ότι η *διαπραγματευτική ισχύς* του Κυριάκου είναι μικρότερη από εκείνη της Φωτεινής.

Ένα άλλο, ακόμα πιο απλό, παράδειγμα διαπραγματευτικής ισχύος είναι το εξής: Βρίσκεσαι σε μια βάρκα στο πέλαγος. Έχει χαλάσει ο κινητήρας της βάρκας σου και σε έχει παρασύρει ο αέρας. Περιμένεις βοήθεια. Διψάς απελπιστικά. Ξάφνου βλέπεις ένα ιστιοπλοϊκό να πλησιάζει. Βγαίνει ο κυβενήτης του και σου προσφέρει ένα μπουκάλι νερό προς 100.000δρχ (δέχεται και

πιστωτικές κάρτες!). Τυχαίνει να έχεις τα χρήματα στο πορτοφόλι σου. Τον πληρώνεις. Να μια απλή περίπτωση *άνισης διαπραγματευτικής ισχύος.*

Διαπραγματευτική ισχύς: Η ισχύς ενός διαπραγματευόμενου μέρους εξαρτάται από την ανάγκη που έχει να έρθει σε συμφωνία με τα άλλα μέρη. Με άλλα λόγια εξαρτάται από την *κατάσταση* στην οποία θα βρεθεί (ή τις εναλλακτικές λύσεις που έχει) εάν *δεν θελήσει* τελικά να έρθει σε συμφωνία με τα άλλα μέρη. Όσο πιο δυσμενής αυτή η κατάσταση (ή όσο πιο λίγες/απωθητικές οι εναλλακτικές λύσεις στη διάθεσή του), τόσο μικρότερη η *διαπραγματευτική ισχύς*.

Επιστρέφοντας στις εργασιακές σχέσεις, ο μισθός, η ένταση της παραγωγής, οι ώρες εργασίας κτλ καθορίζονται συνήθως απο την διαπραγματευτική δύναμη των δύο πλευρών. Όπως διαφαίνεται και από τον ορισμό του παραπάνω πλαισίου, η *διαπραγματευτική ισχύς* των εργοδοτών ή των εργαζόμενων έχει να κάνει με την κατάσταση στη αγορά εργασίας. Σε περιόδους υψηλού ποσοστού ανεργίας είναι φυσιολογικό οι εναλλακτικές «λύσεις», και συνεπώς η *διαπραγματευτική ισχύς,* των εργοδοτών *σε σχέση με αυτές των υπαλλήλων τους* να αυξάνονται. Σε εποχές πάλι οικονομικής άνθησης, χαμηλού ποσοστού ανεργίας και συνεπώς μιας σχετικής έλλειψης «εργατικών χεριών», η *διαπραγματευτική ισχύς* των εργαζόμενων είναι εκείνη που αυξάνεται.

Πέρα από αυτές τις πρόσκαιρες αυξομειώσεις της *διαπραγματευτικής ισχύος* των δύο μερών (οι οποίες εξαρτώνται από τις αυξομειώσεις της οικονομικής δραστηριότητας), υπάρχουν και ορισμένα χαρακτηριστικά της *διαπραγματευτικής ισχύος* των μισθωτών που μπορούν να θεωρηθούν διαχρονικά. Η ιδιομορφία του εμπορεύματος «μισθωτή εργασία» έγκειται στο ότι, αντίθετα με ένα τρακτέρ ή ένα παγωτό, *δεν έχει παραχθεί.* Αντίθετα έχει δημιουργηθεί σταδιακά με τη βοήθεια των γονιών μας, αυτών που μας μεγάλωσαν (οι οποίοι συνήθως πρόσφεραν τις «υπηρεσίες τους έξω από την αγορά), αυτών που μας μόρφωσαν. Έτσι κάποια στιγμή φτάνουμε να θεωρούμαστε ανθρώπινα όντα ικανά για εργασία.

Μια άλλη διαφορά του εμπορεύματος «μισθωτή εργασία» από άλλα εμπορεύματα είναι ότι το εμπόρευμα αυτό *δεν αναλώνεται* οριστικά με τη χρησιμοποίηση του στην παραγωγική διαδικασία (όπως συμβαίνει, για παράδειγμα, με τα καύσιμα και τις πρώτες ύλες). Αντίθετα ανανεώνεται (κατά τη διάρκεια της σχόλης) για να «μισθωθεί» και να χρησιμοποιηθεί εκ νέου. Η «ανανέωση» αυτή πολύ συχνά χρειάζεται την αρωγή, την άμισθη εργασία ακόμα, των συγγενων ή φίλων του εργαζόμενου (π.χ. το φαγητό που θα ετοιμάσει η/ο σύζυγος και που θα περιμένει τον/ην εργαζόμενο/η όταν θα επιστρέψει στο σπίτι). Στις περισσότερες κοινωνίες της αγοράς μάλιστα οι γυναίκες ήταν εκείνες που αμισθί σήκωναν (και σηκώνουν) το βάρος της «αναπαραγωγής» του εμπορεύματος «μισθωτή εργασία».

Βλέπουμε λοιπόν ότι ένα σημαντικό κομμάτι του λεγόμενου *οικονομικά ανενεργού πληθυσμού* παίζει καθημερινά έναν μη-αναγνωρισμένο ρόλο στην παραγωγή (ή αναπαραγωγή) της μισθωτής εργασίας ως εμπόρευμα. Και όταν οι οικονομικές συνθήκες το επιτρέπουν (ή το επιβάλουν), πολλά από αυτά τα μέλη του *οικονομικά ανενεργού πληθυσμού* εισέρχονται στην αγορά εργασίας προσφέροντας τη *δική* τους εργασία ως εμπόρευμα. Κάτι τέτοιο συνέβη στην δεκαετία του 1970 σχεδόν σε όλο τον Δυτικό κόσμο (συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας) καθώς η οικονομική

κρίση επέτρεψε (ή, κατά άλλους, ανάγκασε) χιλιάδες γυναίκες να εισέλθουν στην αγορά εργασίας.

Σε αντίθεση λοιπόν με όλες τις άλλες επιμέρους αγορές, η αγορά εργασίας χαρακτηρίζεται από σχεδόν μόνιμη υπερπροσφορά εργασίας *καθώς ο λεγόμενος οικονομικά ανενεργός πληθυσμός* βρίσκεται στα πρόθυρα της αγοράς εργασίας. Με άλλα λόγια, σχεδόν πάντοτε υπάρχουν άτομα που προσφέρονται να εργασθούν (ή που είναι έτοιμοι να το κάνουν) αλλά δεν το καταφέρνουν γιατί δεν υπάρχει αρκετή ζήτηση για εργασία. Η κατάσταση αυτή δημιουργεί συνεχείς πτωτικές τάσεις της διαπραγματευτικής ισχύος των εργαζόμενων με εξαίρεση τις περιόδους ή τις ειδικότητες όπου παρατηρείται έλλειμα προσφερόμενης εργασίας.

Αφήσαμε για το τέλος αυτού του τμήματος την αναφορά στη βασικότερη ασυμμετρία μεταξύ εργοδοτών και μισθωτών η οποία θέτει σημαντικούς περιορισμούς στην διαπραγματευτική ισχύ των τελευταίων: Το γεγονός ότι, αντίθετα με τον εργοδότη ο οποίος μόνος του μπορεί να απολύσει έναν μισθωτό, ο μισθωτός από μόνος του δεν μπορεί να κάνει τίποτα για να απειλήσει τα συμφέροντα του εργοδότη. Η μόνη περίπτωση να αποκτήσει την παραμικρή διαπραγματευτική ισχύ είναι να «συμμαχήσει» με τους συναδέλφους του σε μια προσπάθεια να διαπραγματευτούν όλοι μαζί, συλλογικά, με τον εργοδότη. Έτσι ακριβώς τέθηκαν, στη διάρκεια του 19ου αιώνα, οι βάσεις για την ανάπτυξη των εργατικών συνδικάτων τα οποία ανάγκασαν τους εργοδότες στις λεγόμενες συλλογικές διαπραγματεύσεις. Θα αναφερθούμε σε αυτά τα θέματα στο τέλος του επόμενου τμήματος.

8.5 Διαπραγματευτική ισχύς, τεχνολογική μεταβολή και τα συνδικάτα

Οι σχέσεις εργοδοτών-εργαζομένων διαδραματίζονται πάνω σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο αντικειμενικό πλαίσιο καθώς η *τεχνολογική μεταβολή* είναι ένα αναπόσπαστο και μονίμως παρόν στοιχείο των σύγχρονων οικονομιών. Η τεχνολογία, οι διαθέσιμες τεχνολογικές δυνατότητες, σε κάθε στιγμή υπαγορεύουν τον τρόπο οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας.

Δεν θα πρέπει λοιπόν να μας εκπλήσσει το ότι η τεχνολογική μεταβολή έρχεται να υπηρετήσει το στόχο της μεγιστοποίησης του πλεονάσματος των επιχειρήσεων και την αύξηση των κερδών των ιδιοκτητών. Η συνεισφορά της τεχνολογίας (από την εφεύρεση του δρεπανιού και της ατμομηχανής μέχρι τα βιομηχανικά ρομπότ της εποχής μας) είναι η αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας, και η μείωση του κόστους παραγωγής (βλέπε Κεφάλαιο 5). Όμως στις κοινωνίες της αγοράς, η τεχνολογική πρόοδος προσφέρει και μία άλλη σημαντική υπηρεσία στους εργοδότες: τους δίνει τη δυνατότητα να μειώνουν την ανάγκη να διαπραγματεύονται με τους εργαζομένους, μειώνοντας *μέσω της αυτοματοποίησης* της παραγωγής την εξάρτηση της ομαλής ροής της παραγωγικής διαδικασίας απο τον ανθρώπινο παράγοντα. Όσο πιο αυτοματοποιημένη η παραγωγή, τόσο μικρότερη η εξάρτιση του εργοδότη από την μισθωτή εργασία.

Ο σημαντικός Σκοτσέζος οικονομολόγος Adam Smith του 18ο αιώνα (τον οποίο αναφέραμε στο Κεφάλαιο 3) είχε ήδη εξυμνήσει τα ευεργετικά αποτελέσματα που είχε πάνω στην αύξηση της

παραγωγικότητας της εργασίας ο όλο και πιό λεπτομερής καταμερισμός της εργασίας στο εσωτερικό του εργοστασίου. Ο χωρισμός της όλης εργασιακής προσπάθειας σε απλές, επαναλαμβανόμενες κινήσεις και η ανάθεση της κάθε μιας σε έναν εργαζόμενο, ο οποίος αντί να ασχολείται τώρα με την παραγωγή ολόκληρου του προϊόντος (πχ. ενός ζευγαριού παπούτσια) αφιερώνεται αποκλειστικά και με μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα σε ένα πολύ μικρό μέρος της συνολικής διαδικασίας παραγωγής (πχ. τη σόλα του παπουτσιού), είναι η κεντρική ιδέα πάνω στην οποία βασίζεται η ανάπτυξη του *καταμερισμού εργασίας*.

Ακόμα ο Smith είχε αναφερθεί στην άλλη, τη δυσσάρεστη πλευρά αυτής της διαδικασίας εξειδίκευσης: περιορίζοντας τον εργάτη-τεχνίτη σε ένα συνεχώς επαναλαμβανόμενο, μονόπλευρο και μονότονο καθήκον επιδρά αρνητικά στην διανοητική του ανάπτυξη και την ανθρώπινη υπόσταση γενικά. Σε κάθε περίπτωση, αυτή η κατάτμηση της εργασιακής διαδικασίας κάνει ευκολώτερη την εξέλιξη προς την κατεύθυνση της εισαγωγής μηχανών που «μιμούνται» (επαναλαμβάνουν «μηχανικά») τις λειτουργίες που απαιτούνται για τη παραγωγή του προϊόντος.

Ετσι από την εποχή της βιομηχανικής επανάστασης και έπειτα (βλέπε, και πάλι, το Κεφάλαιο 3), η τεχνολογική εξέλιξη είναι τέτοιας μορφής ώστε οι κινήσεις που συγκροτούν την διαδικασία παραγωγής «μηχανοποιούνται», γίνονται μέρος της λειτουργίας μιας μηχανής ή ενός συστήματος μηχανών που αντικαθιστούν σε μεγάλο βαθμό στο χώρο της παραγωγής τα ανθρώπινα χέρια που εκτελούσαν τις κινήσεις αυτές.

Οι εργαζόμενοι στις περισσότερες περιπτώσεις έχουν τώρα σαν κύριο καθήκον την τροφοδοσία ή την παρακολούθηση και τον έλεγχο της ομαλής λειτουργίας της μηχανής. Οι ανακαλύψεις της επιστήμης μπαίνουν στην υπηρεσία της παραγωγής και αλλάζουν ριζικά τα δεδομένα της. Μια αναπόφευκτη συνέπεια όλων αυτών των εξελίξεων για τους εργαζόμενους είναι η σταδιακή απώλεια των δεξιοτήτων που κατείχαν και εφάρμοζαν στα πλαίσια της εργασιακής διαδικασίας *πριν απο την λεπτομερή κατάτμησή της*.

Από την άλλη πλευρά όμως η συνεχής εφαρμογή των ανακαλύψεων της επιστήμης στο χώρο της παραγωγής, και η αύξηση του βαθμού της πολυπλοκότητας της παραγωγικής διαδικασίας, δημιουργούν νέες απαιτήσεις από τον μέσο εργαζόμενο. Για παράδειγμα η ικανοποιητική γνώση ή έστω η εξοικείωση με τη λειτουργία και τις χρήσεις των ηλεκτρονικών υπολογιστών είναι σήμερα, και γίνεται όλο και περισσότερο, από τις ελάχιστες απαιτήσεις για τις περισσότερες θέσεις εργασίας.

Εκ των πραγμάτων, λίγες δεκαετίες πριν κανένας εργαζόμενος ή διευθυντικό στέλεχος δεν είχε αυτές τις γνώσεις. Θα έλεγε κανείς ότι σε σχέση με το παρελθόν απαιτούνται απο τον μέσο εργαζόμενο περισσότερες γνώσεις για να εκτελεσθεί ένα πολύ μικρότερο μέρος της συνολικής παραγωγικής διαδικασίας. Γενικά λοιπόν η τεχνολογική μεταβολή έχει τη τάση να καταστρέφει, να καθιστά περιττές τις υπάρχουσες δεξιότητες αλλά ταυτόχρονα συντελεί στη δημιουργία άλλων και πολλές φορές αυτό συμβαίνει με ραγδαίους ρυθμούς στη διάρκεια μικρών χρονικών περιόδων.

Πάντως αυτό που είναι σίγουρο είναι ότι επειδή η τεχνολογική μεταβολή χαρακτηρίζεται από

την τάση για μηχανοποίηση και αυτοματοποίηση της παραγωγικής διαδικασίας, έχει σαν αποτέλεσμα το να καθιστά περιττούς κάποιους απο τους εργαζόμενους στην επιχείρηση ή τον κλάδο της οικονομίας όπου συμβαίνει η τεχνολογική μεταβολή. Οι εργαζόμενοι αυτοί είναι υποχρεωμένοι να αναζητήσουν εργασία είτε σε άλλους ήδη υφιστάμενους είτε σε νεοαναπτυσσόμενους κλάδους.

Αυτός είναι και ένας απο τους βασικούς λόγους για τους οποίους η προσφορά εργασίας τείνει συνήθως να υποσκελίζει τη ζήτηση εργασίας και το ποσοστό ανεργίας να μην εκμηδενίζεται παρά μόνο σε εξαιρετικές περιστάσεις. Τα τελευταία χρόνια η συνειδητοποίηση της μονιμότητας του προβλήματος αυτού, ιδιαίτερα στις χώρες της Ευρώπης έχει φέρει στο προσκήνιο και το θέμα της μείωσης του εργάσιμου χρόνου ανά εβδομάδα σε 35 ώρες σε μια προσπάθεια να εξασφαλισθούν νέες θέσεις εργασίας.

Είναι φανερό ότι μείωση του συνολικού εργάσιμου χρόνου με διατήρηση του ίδιου μισθού και την ίδια εντατικότητα της εργασίας θα είχε αρνητικό αντίκτυπο στα κέρδη των επιχειρήσεων. Από την άλλη πλευρά η διατήρηση υψηλών ποσοστών ανεργίας για μεγάλα χρονικά διαστήματα δημιουργεί κοινωνικές τριβές και εντάσεις, απαξιώνει τις ικανότητες των μακροχρόνια άνεργων και δημιουργεί πρόσθετες επιβαρύνσεις στα οικονομικά του κράτους που πρέπει να βοηθήσει τους άνεργους με επιδόματα ανεργίας. Ετσι δημιουργείται ένα άλλο θέμα στο οποίο εργαζόμενοι και εργοδότες βρίσκονται σε διαρκή αντιδικία και σύγκρουση. Όσο για τους οικονομολόγους, εκείνοι διαφωνούν μεταξύ τους (όπως άλλωστε συνηθίζεται!) για το εάν η μείωση των ωρών εργασίας θα μείωνε την ανεργία (π.χ. επιβάλλοντας στους εργοδότες την ανάγκη να προσλάβουν επί πλέον εργαζόμενους) ή θα την αύξανε (π.χ. δίνοντας ένα παραπάνω κίνητρο στους εργοδότες να αντικαταστήσουν τους «ακριβότερους» εργαζόμενους με «μηχανές» ή απλώς να μειώσουν την παραγωγή).

Στην πραγματικότητα βέβαια αυτό το θέμα είναι τόσο παλιό όσο και ο χωρισμός της κοινωνίας σε εργοδότες και μισθωτούς εργαζόμενους. Για τους πρώτους μισθωτούς, τους τέως δουλοπάροικους, ο εργάσιμος χρόνος της εβδομάδας ξεπερνούσε τις 80 ώρες και μόνο όταν γινόταν εμφανές ότι υπήρχε κίνδυνος μη ομαλής αναπαραγωγής ή και εξαφάνισης του εργατικού δυναμικού απο την υπερχρησιμοποίησή του (π.χ. από το θάνατο λόγω υπερκόπωσης), παρενέβαινε το κράτος για να επιβάλλει κάποια όρια στον εργάσιμο χρόνο.

Πως έγινε και μειώθηκαν οι ώρες εργασίας τόσο σημαντικά; Η απάντηση δεν μπορεί παρά να κάνει εκτενή αναφορά στο ρόλο των εργατικών συνδικάτων (βλέπε το τέλος του προηγουμένου τμήματος) τα οποία, ως επί το πλείστον, αναδείχθηκαν (τουλάχιστον στην Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική) μέσα από τις συγκρούσεις εργοδοτών-εργαζόμενων με θέμα ακριβώς αυτο: την μείωση των ωρών εργασίας.

Αποτέλεσμα ήταν οι συνθήκες δουλειάς των μισθωτών να βελτιωθούν σημαντικά τα τελευταία 100 χρόνια δεδομένου ότι από την εβδομάδα των 84 ωρών η συζήτηση σήμερα γίνεται για την εβδομάδα των 35 ωρών. Βέβαια δεν είναι μόνο το θέμα των ωρών εργασίας και οι μισθοί που αποτέλεσαν (και αποτελούν) το ζητούμενο των διαπραγματεύσεων συνδικάτων και εργοδοτών. Ετσι μια σειρά απο ζητήματα που έχουν να κάνουν με τη λειτουργία της επιχείρησης, και τη θέση

των εργαζομένων, αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης (της διεύθυνσης) της επιχείρησης και των εκπροσώπων των εργαζομένων.

Άλλα από αυτά τα θέματα, όπως οι συνθήκες υγιεινής και ασφάλειας του χώρου εργασίας, ο ρυθμός και η εντατικότητα της διαδικασίας παραγωγής και πολλές φορές το ύψος του μισθού, καθορίζονται μέσα στην επιχείρηση. Επειδή όμως και οι ίδιοι οι εργοδότες απο τη μεριά τους αναγκάζονται να συνεργασθούν και σχηματίζουν ενώσεις (συνήθως κατά κλάδο) ώστε να αντιμετωπίσουν τα αιτήματα των εργαζομένων από θέση μεγαλύτερης διαπραγματευτικής ισχύος, μια σειρά απο γενικότερα θέματα που αφορούν ολόκληρο τον κλάδο της οικονομίας (καθορισμός του κατώτατου μισθού και του ποσοστού αύξησης των μισθών στο κλάδο όριο απολύσεων) ρυθμίζονται μέσα από *συλλογικές διαπραγματεύσεις* εργοδοτών και εργαζομένων (κλαδικές συμβάσεις εργασίας). Παρατηρούμε λοιπόν ενώσεις, ή συνομοσπονδίες, εργατικών συνδικάτων να διαπραγματεύονται συνολικά με ενώσεις ή συνδέσμους των εργοδοτών κατά κλάδο (π.χ. μεταλλουργικό, εξορυκτικό, ναυπηγικό). Ακόμα, θέματα που καλύπτουν όλους τους κλάδους συζητιούνται στο πλαίσιο συννενοήσεων και διαπραγματεύσεων στο επίπεδο της συνολικής οικονομίας (εθνικές γενικές συλλογικές συμβάσεις εργασίας) όπως π.χ. αυτές που διεξάγονται μεταξύ της Γενικής Συνομοσπονδίας Εργατών Ελλάδος (ΓΣΕΕ) και του Συνδέσμου Ελλήνων Βιομηχάνων (ΣΕΒ).

Περίληψη	**Ερωτήσεις**
8.1 Μισθωτή και άμισθη (ή «αόρατη») εργασία – Η ταύτιση της αξίας της εργασίας με την ανταλλακτική της αξία (και όχι με τη χρηστική της αξία) – Η «έκλειψη» της εργσίας που λαμβάνει χώρα στον *οίκο* από την οικονομική ανάλυση – Η δυσκολία μέτρησης της αξίας της άμισθης εργασίας	1. Ποιές είναι οι δύο βασικές απόψεις για το τι πρέπει να γίνει σχετικά με τη «μέτρηση» και πραγματική αξιολόγηση της άμισθης εργασίας;
8.2 Ποιοί απαρτίζουν το εργατικό δυναμικό μιας κοινωνίας; - Ποιοί τον οικονομικά ανενεργό πληθυσμό; - Ποιοί θεωρούνται άνεργοι; - Το σχετικά χαμηλό ποσοστό μισθωτών στην Ελλάδα	2. Γιατί το ποσοστό μισθωτών στην Ελλάδα είναι χαμηλώτερο απ' ότι στη Βρετανία;
8.3 Η ιεραρχική οργάνωση των επιχειρήσεων και της παραγωγής – Η αμοιβαία ανάγκη μεταξύ των επιχειρήσεων και των μισθωτών – Η διαφορά μεταξύ (α) ωρών μισθωμένης εργασίας και (β) παραγώμενου έργου από τους μισθωτούς	3. Εξηγείστε διεξοδικά τα αντικρουόμενα κίνητρα για συνεργασία και συγκρούσεις που χαρακτηρίζουν τη σχέση εργοδοτών – μισθωτών.
8.4 Διαπραγματευτική ισχύς – Η ανωνυμία ως εξισορροπητικός παράγοντας – Η σχετική διαπραγματευτική ισχύς ως αποτέλεσμα	4. Γιατί λέγεται ότι οι πιλότοι μιας αεροπορικής εταιρίας έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική ισχύ (απέναντι στους εργοδότες τους) απ' ότι οι οικιακοί/ες

των «εναλλακτικών» λύσεων του κάθε διαπραγματευόμενου μέρους (ή της δυνατότητάς του να αρνηθεί τη συνεργασία/συμφωνία) - Ο ρόλος της ανεργίας ως αρνητικός παράγοντας στη διαμόρφωση της διαπραγματευτικής ισχύος των εργαζόμενων – Η ταύτιση της διαπραγματευτικής ισχύος των εργαζόμενων με τη δυνατότητα να ιδρύουν συνδικαλιστικούς φορείς	βοηθοί;
8.5 Ο αντίκτυπος της εξελισσόμενης τεχνολογίας στις εργασιακές σχέσεις – Ο καταμερισμός εργασίας, η αυτοματοποίηση και η απασχόληση – Η σταδιακή μείωση των ωρών εργασίας – Συνομοσπονδίες εργατικών συνδικάτων και σύνδεσμοι εργοδοτών – Συλλογικές συμβάσεις	5. Εξηγείστε πως η εφεύρεση (α) της ατμομηχανής, και (β) του υπολογιστή άλλαξε τη δομή της παραγωγής και επιρρέασε τις εργασικές σχέσεις (και τη διαπραγματευτική ισχύ των μισθωτών)

Κεφάλαιο 9 – Ο οικονομικός ρόλος του κράτους

9.1 Το κράτος στην κοινωνία της αγοράς

Στο κεφάλαιο αυτό αναφερόμαστε στις διάφορες όψεις της παρέμβασης του κράτους στις κοινωνίες της αγοράς. Συνήθως τα εισαγωγικά βιβλία οικονομικών αρχών (συμπεριλαμβανομένου και του παρόντος) ξεκινούν την αφήγηση του πως προέκυψαν και πως λειτουργούν οι κοινωνίες της αγοράς λες και αυτές είναι δυνατόν να υπάρξουν ανεξάρτητα από το κράτος. Π.χ. μέχρι τώρα, παρόλο που έχουμε ήδη εντρυφήσει σε πολλά από τα χαρακτηριστικά των κοινωνιών της αγοράς, δεν έχουμε αναφερθεί καθόλου στο κράτος (με μοναδική εξαίρεση την αναφορά στο ρόλο των Κεντρικών Τραπεζών – βλέπε το τέλος του Κεφαλαίου 6). Είναι σαν οι κοινωνίες της αγοράς να υφίστανται ως αμιγώς «οικονομίες» όπου δρουν μόνο άτομα και επιχειρήσεις.

Έτσι μέχρι τώρα αναφερθήκαμε στην «οικονομία» όπου απρόσωπες δυνάμεις της αγοράς καθορίζουν τα όποια αποτελέσματα, δηλαδή τις τιμές και τις ποσότητες των εμπορευμάτων, τη διανομή του εισοδήματος κλπ. χωρίς την παρέμβαση και την επίδραση «εξωοικονομικών θεσμών», π.χ. την πολιτική εξουσία. Στην πραγματικότητα βέβαια τέτοιες «αμιγείς» οικονομίες, δίχως κρατικές παρεμβάσεις, δεν υπάρχουν, ούτε υπήρξαν ποτέ. Το κράτος ήταν και είναι πάντοτε παρόν στη συγκρότηση της οικονομικής ζωής επιρρεάζοντας καίρια τους όρους της συμμετοχής στο «παιχνίδι της οικονομίας» καθώς και τη συμπεριφορά όλων των οικονομικών παραγόντων.

Για παράδειγμα, στο Κεφάλαιο 3 αναφερθήκαμε εκτενώς στη δημιουργία μιας νέας κοινωνικής τάξης, της *εργατικής*. Αν θυμάσαι, αυτή αποτελείτο από ακτήμονες, τέως δουλοπάροικους, οι οποίοι μετά την έξωσή τους από την προγονική γη έπαψαν να έχουν πρόσβαση στα μέσα παραγωγής και, για αυτό το λόγο, κατέληξαν να πουλάνε (ή να μισθώνουν) την εργασία τους. Αυτό δεν θα μπορούσε να έχει συντελεσθεί τόσο αποτελεσματικά, και σε τέτοια έκταση, χωρίς την (βίαιη πολλές φορές) παρέμβαση του κράτους. Όως μπορείς να φανταστείς, οι δουλοπάροικοι δεν εγκατέλειψαν τη γη των γιαγιάδων και παππούδων τους αγόγγυστα! Πολλές φορές χρειάστηκε να εκδιωχθούν με τη βία. Τότε το κράτος, συντασσόμενο με τους γαιοκτήμονες, και υπερασπιζόμενο το δικαίωμά τους να διαθέτουν τη γη τους όπως αυτοί ήθελαν, χρησιμοποίησε ακόμη και το στρατό για να εκδιώξει τους κολίγους.

Ερχόμενοι στις ημέρες μας, η παρέμβαση του κράτους στο θέμα της ρύθμισης του εργάσιμου χρόνου (βλέπε το περασμένο κεφάλαιο) είναι ένα άλλο παράδειγμα που δείχνει τον ρόλο του κράτους στη διαμόρφωση των κανόνων που διέπουν την οικονομική δραστηριότητα. Γιατί ασχολείται το κράτος με τέτοια θέματα; Είτε αναφερόμαστε σε δημοκρατικές κοινωνίες (όπως η Ελλάδα σήμερα), είτε ακόμη και στις κοινωνίες του 19ου αιώνα [όπου οι κυβερνήσεις περισσότερο ορίζονταν (π.χ. από το παλάτι) από ότι εκλέγονταν], *ο κύριος στόχος του κράτους,είναι η διατήρηση της κοινωνικής συνοχής.* Πάντως ο ακριβής ορισμός και η διερεύνηση

της φύσης του κράτους είναι περισσότερο αντικείμενο της πολιτικής επιστήμης παρά της οικονομικής. Για αυτό το λόγο, εμείς (ως οικονολόγοι) δεν θα επεκταθούμε στην ανάλυση του τι εστί κράτος *γενικά*. Απλώς θα περιγράψουμε *τις κρατικές λειτουργίες που επιρρεάζουν κατά άμεσο τρόπο την οικονομία*.

Στην ιστορική διαδρομή των κοινωνιών της αγοράς, ο ρόλος του κράτους έχει αλλάξει και αλλάζει συνεχώς. Μια σειρά απο λειτουργίες που σε κάποια ιστορική περίοδο επιτελούνταν είτε από την αγορά είτε απο την οικογένεια ή την κοινότητα, στη συνέχεια αναλαμβάνονται από το κράτος. Στο θέμα της κοινωνικής πρόνοιας, για παράδειγμα, τα Ευρωπαϊκά κράτη, με πρώτη τη Βρετανία από το 1945 και έπειτα, δραστηριοποιήθηκαν έντονα. Όπως παντού έτσι και στη Βρετανία η φροντίδα των ηλικιωμένων παραδοσιακά επαφίετο στα παιδιά και την οικογένεια τους. Μετά τον πόλεμο όμως, το Βρετανικό κράτος ανέλαβε ένα μεγάλο μέρος αυτής της φροντίδας. Κάθε ηλικιωμένος, για παράδειγμα, απέκτησε το δικαίωμα να του/της φέρνουν, καθημερινά, φαγητό στο σπίτι υπάλληλοι των δήμων. Όμως αυτή η επέκταση των κρατικών λειτουργιών δεν μπορεί να θεωρηθεί μόνιμη. Π.χ. μετά το 1979 πολλές από αυτές τις κρατικές «παροχές» στη Βρετανία (συμπεραλαμβανομένου και του παραδείγματος με τη κατ' οίκο παράδοση φαγητού στους ηλικιωμένους) μειώθηκαν ή ακυρώθηκαν.

Μέχρι τη δεκαετία του 1930 η κυρίαρχη άποψη στην οικονομική θεωρία και την οικονομική πολιτική ήταν ότι το κράτος θα πρέπει να παρεμβαίνει στην οικονομική ζωή *όσο το δυνατόν λιγότερο* μιας και η οικονομία της αγοράς ήταν αυτορυθμιζόμενη και η απρόσκοπτη λειτουργία της έτεινε αυτόματα προς το καλύτερο δυνατό παραγωγικό αποτέλεσμα. Μέρος αυτής της πεποίθησης ήταν ότι, από τη στιγμή που η αγορά λειτουργεί σωστά, και εφόσον κανείς εξω-οικονομικός παράγοντας δεν επεμβαίνει στη λειτουργία της, *δεν θα υπάρχει ανεργία.* (Βλέπε το ακόλουθο πλαίσιο.)

Η μέχρι τη δεκαετία του 1930 κυρίαρχη άποψη για την ανεργία

Εάν η εργασία είναι σαν τις ντομάτες (δηλαδή ένα εμπόρευμα σαν όλα τα άλλα), τότε δεν υπάρχει πιθανότητα να μείνει κανείς άνεργος *παρά μόνο εάν το επιζητεί*. Ο λόγος είναι ότι όταν οι ντομάτες του μανάβη «ξεμένουν», ο μανάβης μπορεί να τις ξεφορτωθεί ρίχνοντας πολύ την τιμή. Από τη στιγμή που *κάποιοι* θέλουν ντομάτες, πάντα θα μπορεί να τις πουλήσει εφόσον είναι έτοιμος/η να ρίξει την τιμή *αρκετά χαμηλά*. Συνεπώς εάν του/της μείνουν απούλητες ντομάτες, δεν φταίνει κανένας άλλος παρά το ότι η τιμή δεν μειώθηκε αρκετά. Το ίδιο πίστευαν οι οικονομολόγοι και για την ανεργία. Η ανεργία είναι μια μορφή απούλητης εργασίας - κάτι δηλαδή σαν τις απούλητες ντομάτες. Εάν κανείς δεν την αγοράζει, τότε φταίει το ότι η τιμή της (δηλαδή οι μισθοί) είναι πολύ υψηλή. Άρα εφόσον οι άνεργοι είναι διατεθειμένοι να μειώσουν τις απαιτήσεις τους όσον αφορά τον μισθό, θα βρουν εργασία.

Η μεγάλη οικονομική κρίση (Μεγάλη Υφεση) της δεκαετίας του 1930 ανέτρεψε αυτές τις πεποιθήσεις. Για δέκα περίπου χρόνια η ανεργία άγγιξε και αρκετές φορές ξεπέρασε το 30% του εργατικού δυναμικού όλως των αναπτυγμένων κρατών (Βρετανία, ΗΠΑ, κεντρική Ευρώπη, Καναδά, Αυστραλία κλπ). Και όχι μόνο αυτό, αλλά παρόλο που οι μισθοί κατρακυλούσαν (καθώς πεινασμένοι εργάτες παρακαλούσαν να δουλέψουν για πενταροδεκάρες), οι εργοδότες συνέχιζαν να απολύουν και η ανεργία έμενε σταθερά υψηλή.

Έτσι για μεγάλο χρονικό διάστημα όλες οι ανεπτυγμένες οικονομίες του κόσμου λειτουργούσαν πολύ κάτω από τις δυνατότητες τους με πολύ μεγάλα ποσοστά ανεργίας και τα εργοστάσια, τα αγροκτήματα, τα τρακτέρ, τα γραφεία έμεναν ανενεργά ή να υποαπασχολούνταν.

Το οικονομικό τέλμα του μεσοπολέμου διαταράχτηκε από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και την αυξημένη οικονομική δραστηριότητα που έφερε η ανάγκη για εξοπλισμούς (π.χ. η κατασκευή όπλων, αρμάτων μάχης, μαχητικών αεροπλάνων). Έτσι στη διάρκεια του Β' Παγκόσμιου Πολέμου, ο ρόλος του κράτους στις αναπτυγμένες οικονομίες (π.χ. ΗΠΑ, Βρετανία, Γερμανία, Ιαπωνία), καθώς και του μεριδίου που επιρρέαζε ή ήλεγχε στο συνολικό προϊόν της οικονομίας, αυξήθηκε σημαντικά. Όταν λοιπόν τερματίστηκε ο πόλεμος το 1945, και δεδομένης της μνήμης της οικονομικής κρίσης που είχε ταυτιστεί στις συνειδήσεις (τόσο των πολιτών όσο και των πολιτικών) με το μικρό και μη-παρεμβατικό κράτος, οι κυβερνήσεις φάνηκαν αποφασισμένες να διατηρήσουν σε υψηλά επίπεδα την κρατική παρεμβατιτκότητα και συμμετοχή στην οικονομία. Βασικός τους στόχος ήταν η αποφυγή υφέσεων (κρίσεων) όπως εκείνη του μεσοπολέμου, την οποία πολλοί ιστορικοί θεώρησαν ως τη βασική αιτία του Β' Παγκόσμιου Πολέμου.

Αυτές οι τάσεις υπέρ των κρατικών παρεμβάσεων είχαν και τη θεωρητική τους βάση. Ένα βιβλίο το οποίο εκδόθηκε το 1936 στο Λονδίνο μπορεί να θεωρηθεί «σταθμός» στη μεταστροφή αυτή της στάσης των οικονομολόγων όσον αφορά το ρόλο που πρέπει να παίζει το κράτος στην καταπολέμιση των υφέσεων και της ανεργίας: Τίτλος του *Η Γενική Θεωρία της Απασχόλησης, του Επιτοκίου και του Χρήματος* (*The General Theory of Employment, Interest and Money*). Συγγραφέας του ήταν ο Καθηγητής Οικονομικών στο Πανεπιστήμιο του Cambridge, ο John Maynard Keynes (1883-1946).

Βασικό επιχείρημα του Keynes ήταν ότι η οικονομία της αγοράς είναι από τη φύση της *ασταθής* και υπάρχει πάντοτε σοβαρό ενδεχόμενο να περιπέσει σε κατάσταση σοβαρής οικονομικής κρίσης (όπως η Μεγάλη Υφεση). Ο κύριος λόγος, για τον Keynes, είναι ότι ακόμα και μια μόνο στιγμή απαισιοδοξίας ανάμεσα στους κύκλους των οικονομικά «ισχυρών» είναι ικανή να πυροδοτήσει μια κατραστροφική πτώση στις επενδύσεις. Πως; Επειδή ο ένας επιχειρηματίας, ας τον ονομάσουμε κ. Ωνασόπουλο, θα φοβάται ότι οι άλλοι προβλέπουν οικονομική ύφεση (π.χ. πτώση των πωλήσεων τους), σταματά ο κ. Ωνασόπουλος να χρησιμοποιεί τα κέρδη του για να μισθώσει μηχανήματα, εργασία κλπ. Ποιός άλλωστε θέλει να παράγει περισσότερα εμπορεύματα όταν προβλέπει ότι δεν θα μπορεί να τα πουλήσει; Για την ακρίβεια αν είναι πράγματι απαισιόδοξος ο κ. Ωνασόπουλος, θα απολύσει εργαζομένους και θα ακυρώσει παραγγελίες πρώτων υλών και μηχανημάτων.

Αν ο κ. Ωνασόπουλος είναι σημαντικός βιομήχανος και άλλοι επιχειρηματίες παρακολουθούν τις κινήσεις του, είναι πολύ πιθανόν και εκείνοι να τον μιμηθούν. (Βλέπεις πολλές φορές μιμούμαστε τους επιτυχημένους πιστεύοντας ότι *κάτι* θα ξέρουν!) Είναι λοιπόν εμφανές πως η απαισιοδοξία του κ. Ωνασόπουλου μπορεί να οδηγήσει στην οικονομική κρίση: Αν αρκετοί επιχειρηματίες τον μιμηθούν και μειώσουν τις οικονομικές τους δραστηριότητες, τότε πολλοί εργαζόμενοι θα χάσουν τις δουλειές τους, το εισόδημά τους θα μειωθεί, θα μειώσουν τις αγορές τους, τα καταστήματα της περιοχής θα υποφέρουν, η ζήτηση προϊόντων θα πέσει σε ολόκληρη

την κοινωνία, άλλες επιχειρήσεις θα πτωχεύσουν, και άλλοι εργαζόμενοι θα μείνουν χωρίς δουλειά κλπ κλπ κλπ.

Εν συντομία, η απαισιοδοξία του κ. Ωνασόπουλου είναι ικανή να πυροδοτήσει μια αλυσιδωτή αντίδραση που θα οδηγήσει στηνοικονομική ύφεση και στο φούντωμα της ανεργίας. Ουσιαστικά ο Keynes εξήγησε την τάση προς ύφεση που χαρακτηρίζει παραδοσιακά τις κοινωνίες της αγοράς χρησιμοποιώντας ένα επιχείρημα που θυμίζει πολύ την ιστορία του Οιδίποδα (βλέπε Τμήμα 1.5 του Κεφαλαίου 1): Μας λεει ότι στις κοινωνίες της αγοράς *οι αρνητικές προφητείες τείνουν να επαληθεύονται μόνο και μόνο επειδή κάποιοι τις πίστεψαν*. Τί πρέπει τότε να γίνει; Να μειωθούν και άλλο οι μισθοί;

Όχι λεει ο Keynes. Περαιτέρω μείωση των μισθών δεν είναι ικανή να κάνει τους επιχειρηματίες πιο αισιόδοξους – να απομακρύνει το πέπλο της απαισιόδοξης προφητείας. Μια είναι η λύση: *Η κρατική παρέμβαση*. Δηλαδή το κράτος να αρχίσει να ξοδεύει χρήματα (π.χ. κτίζοντας δρόμους, σχολεία κτλ.) και έτσι να «διοχετεύσει» χρήμα στην αγορά. Ποιός ο λόγος; Ο σκοπός των κρατικών δαπανών, κατά τον Keynes, είναι να αντιστρέψει την καταστοφική αλυσιδωτή αντίδραση που περιγράψαμε πριν δύο παραγράφους. Και πως θα το καταφέρει το κράτος αυτό ξοδεύοντας χρήματα σε δημόσια έργα;

«Είναι απλό» απαντά ο Keynes. Χτίζοντας δρόμους, το κράτος μεταφέρει χαρτονομίσματα στις τσέπες πολλών ατόμων (π.χ. των εργολάβων, των εργαζομένων) τα οποία δεν θα κατέληγαν εκεί διαφορετικά. Αυτά τα άτομα χρησιμοποιούν τα χαρτονομίσματα που πήραν από το κράτος για να αγοράσουν εμπορεύματα τα οποία, διαφορετικά, δεν θα αγόραζαν. Οι καταστηματάρχες με τη σειρά τους τα ξοδεύουν για αγορά άλλων αγαθών κοκ. Ξάφνου η ζήτηση προϊόντων αυξάνεται συνολικά.

Εφόσον το κράτος ξοδέψει αρκετά χρήματα με αυτό τον τρόπο, είναι δυνατόν να αρχίσει να *αυξάνεται* η συνολική ζήτηση εμπορευμάτων και έτσι να σταματήσει η «κατρακύλα» της οικονομίας. Μάλιστα, κάποια στιγμή, αυτή η αντεστραμένη αλυσιδωτή αντίδραση θα κάνει άτομα σαν τον κ. Ωνασόπουλο να αποβάλουν την απαισιοδοξία τους και να αρχίσουν τις μαζικές προσλήψεις καθώς και τις επεκτάσεις των επιχειρήσεών τους. Κάπως έτσι προέβλεπε ο Keynes το τέλος της ύφεσης ως αποτέλεσμα της κρατικής παρέμβασης.

Η επαναστατική ιδέα του Keynes

Εάν οι επιχειρήσεις φοβούνται ότι δεν θα βρουν αγοραστές για τα εμπορεύματά τους, δεν θα θέλουν να μισθώσουν εργατικά χέρια *όσο και φτηνά και να τους προσφέρονται*. Άρα η μισθωτή εργασία δεν είναι σαν τις ντομάτες (οι οποίες – βλέπε το προηγούμενο πλαίσιο – θα πουληθούν οπωσδήποτε *εφόσον* η τιμή είναι αρκετά χαμηλή)! Αυτό που λείπει είναι η ζήτηση εργασίας από τους εργοδότες οι οποίοι φοβούνται ότι δεν θα υπάρξει ζήτηση για τα εμπορεύματα τα οποία θα παράγουν οι εργαζόμενοι (εφόσον προσληφθούν). Τί χρειάζεται λοιπόν για να «σπάσει» αυτός ο φαύλος κύκλος; Ο Keynes απαντα: Χρειάζεται το κράτος να δημιουργήσει περισσότερη ζήτηση για εμπορεύματα ξοδεύοντας χρήματα στην αγορά!

Πράγματι, το κράτος μπορεί να επιρρεάσει τον ρυθμό της οικονομικής δραστηριότητας αυξομειώνοντας τις δαπάνες και τα έσοδα του. Αύξηση των κρατικών δαπανών σημαίνει αύξηση της συνολικής ζήτησης για προϊόντα και βέβαια αύξηση της ζήτησης για εργασία και κεφάλαιο που θα τα παράγουν. Το ίδιο αποτέλεσμα θα είχε μια μείωση των φόρων η οποία αυξάνει το διαθέσιμο εισόδημα ατόμων και επιχειρήσεων που έχουν έτσι μεγαλύτερα περιθώρια να αγοράσουν προϊόντα.

Σύμφωνα με την ίδια λογική μία μείωση των κρατικών δαπανών και μία αύξηση των φόρων θα έφερνε τα αντίθετα αποτελέσματα, δηλαδή μείωση της συνολικής ζήτησης για προϊόντα και μείωση της οικονομικής δραστηριότητας. Το κράτος λοιπόν θεωρήθηκε ικανό να ρυθμίσει την οικονομική δραστηριότητα, να αποτρέπει τις οικονομικές διακυμάνσεις και σαν αποτέλεσμα θεωρήθηκε επίσης κατ' εξοχήν υπεύθυνο για την καλή ή κακή οικονομική επίδοση.

Όμως η επικυριαρχία της οικονομικής σκέψης του Keynes πληγώθηκε θανάσιμα από τις κακές οικονομικές επιδόσεις στα μέσα και τα τέλη της δεκαετίας του 1970. Παρά τις κρατικές προσπάθειες, από το 1972 και έπειτα οι συνταγές του Keynes άρχισαν να χάνουν υποστηρικτές. Μάλιστα η *ταυτόχρονη* αύξηση του πληθωρισμού και της ανεργίας (ο λεγόμενος *στασιμο-πληθωρισμός*) που έπληξε τις κοινωνίες της αγοράς στη δεκαετία του 1970 ήταν ένα φαινόμενο πρωτόγνωρο στην οικονομική ιστορία το οποίο δεν είχε προβλέψει, ούτε αναλύσει ο Keynes. Κάπως έτσι ήρθε το τέλος της κυριαρχίας των απόψεών του υπέρ του κρατικού παρεμβατισμού.

Οι όλο και αυξανόμενοι αντίπαλοι του Keynes, κατά τα μέσα της δεκαετίας του 1970, εξηγούσαν την νέα «καταστροφή», τον στασιμο-πληθωρισμό, ως αποτέλεσμα της λανθασμένης, για αυτούς, πολιτικής που είχε καταστήσει τόσο δημοφιλή ο Keynes. Εν συντομία, κατηγορούσαν τις παρεμβάσεις του κράτους για τον στασιμο-πληθωρισμό και επίρηπταν ευθύνες στον Keynes και τους επιγόνους του. Έτσι περί τις αρχές της δεκαετίας του 1980 η νέα κυρίαρχη οικονομική άποψη ήταν η ίδια με την παλιά – με εκείνη που κυριαρχούσε πριν τη δεκαετία του 1930 και την οποία είχε επισκιάσει (μετά το 1936) η σκέψη του Keynes. Τί έλεγε; Υποστήριζε ότι όσο πιο μικρό και λιγότερο παρεμβατικό ένα κράτος, τόσο το καλύτερο. Τελικά η οικονομική επιστήμη θυμίζει λίγο τη μόδα: Εάν περιμένεις αρκετά, απόψεις που σήμερα θεωρούνται ξεπερασμένες, κάποια στιγμή θα ξαναγίνουν της μόδας!

Πάντως παρά το ότι η σύγχρονη περίοδος (τα τελευταία είκοσι περίπου χρόνια) μπορεί να χαρακτηρισθεί ως περίοδος αναδίπλωσης του κράτους και συγκράτησης του ρόλου του στην οικονομία, το κράτος ακόμη ελέγχει με άμεσο τρόπο ένα σημαντικότατο μέρος του συνολικού ετήσιου προϊόντος στις ανεπτυγμένεςκοινωνίες της αγοράς. Ενας τρόπος για να αποτιμήσει κανείς το μέγεθος του ρόλου του κράτους είναι να εξετάσει τον λόγο των συνολικών κρατικών δαπανών (βλέπε παρακάτω για τη σύνθεσή τους) προς το συνολικό προϊόν της οικονομίας (Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν, ΑΕΠ). Ο πίνακας δείχνει την εξέλιξη αυτού του λόγου για μια σειρά από χώρες όπου, παρά τις επιμέρους διαφορές, είναι εμφανής η σπουδαιότητα του κρατικού τομέα σε σχέση με το σύνολο της οικονομικής δραστηριότητας.

Συνολικές Κρατικές Δαπάνες ως Ποσοστό του ΑΕΠ					
	1960	1970	1980	1990	1994
ΗΠΑ	27.2	32.3	33.7	36.6	37.3
Ιαπωνία	17.5	20.9	32.6	32.3	34.9
Γερμανία	32.4	38.7	48.3	45.7	48.6
Γαλλία	34.6	38.9	46.1	49.9	54.9
Σουηδία	31.0	43.7	61.6	60.8	70.2
Μ. Βρετανία	32.2	39.3	44.7	42.3	45.0
Ελλάδα	17.4	22.4	30.5	49.6	52.7
ΟΟΣΑ	28.1	32.8	38.4	41.0	43.3

Πηγή: OECD, Historical Statistics, Paris, 1996.

9.2 Οικονομικές λειτουργίες του κράτους

Συζητώντας από θεωρητική άποψη τον οικονομικό ρόλο του κράτους θα πρέπει να λάβουμε υπ' όψη τις αιτίες που κάνουν το κράτος να παρεμβαίνει στην οικονομική ζωή. Παράλληλα είναι αναγκαίο να εξηγήσουμε γιατί αυτή η παρέμβαση τείνει να αυξάνεται σε απόλυτους και σχετικούς όρους καθώς επίσης και γιατί η εξελικτική πορεία για μεγαλύτερο κράτος είναι δύσκολο να αντιστραφεί ριζικά παρά τις διακηρυγμένες προθέσεις και προσπάθειες πολλών κυβερνήσεων. Σε αυτό το πλαίσιο περιγράφουμε παρακάτω τις κυριότερες οικονομικές λειτουργίες του κράτους που είναι οι εξής:

(α) *Ρύθμιση:* Κατ' αρχήν το κράτος στις σύγχρονες οικονομίες είναι επιφορτισμένο με την κατασκευή του νομικού πλαισίου, τις ρυθμίσεις και τους κανόνες που διέπουν την οικονομική δραστηριότητα. Π.χ η επιβολή ενός κατώτατου μισθού, η θέσπιση κανόνων συντήρησης, συσκευασίας και διαφήμισης των εμπορευμάτων, η ίδια η έγκριση της παραγωγής και κυκλοφορίας ενός προϊόντος (όπως συμβαίνει με τα φάρμακα από τον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων), η επιβολή κανόνων ασφάλειας και υγιεινής στο χώρο εργασίας, και πολλές φορές η ρύθμιση του ανταγωνισμού σε κάποιο κλάδο στην προσπάθεια να αποφευχθούν ή να καταργηθούν μονοπωλιακές καταστάσεις (π.χ. η θέσπιση των κανόνων ανταγωνισμού στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών).

(β) *Δημόσια αγαθά*: Ενας άλλος λόγος που κάνει αναγκαία την οικονομική δράση του κράτους είναι η παροχή σε κατάλληλες ποσότητες αυτών που στο Τμήμα 5.3 του Κεφαλαίου 5 ονομάσαμε *δημόσια αγαθά*. (Σε αυτό το σημείο σου συνιστούμε να ξαναδιαβάσεις το Τμήμα αυτό.) Όπως είδαμε, τα δημόσια αγαθά σπάνια προσφέρονται στους πολίτες από την αγορά. Αλλά και όταν ακομα προσφέρονται δεν προσφέρονται σε βαθμό ανάλογο με το πως τα αξιολογούν οι πολίτες.

Το παράδειγμα δημόσιων αγαθών με το οποίο κλείσαμε το Τμήμα 5.3 ήταν η παιδεία και ο πολιτισμός. Άλλα κλασικά παραδείγματα δημοσίων αγαθών είναι η διαφύλαξη του περιβάλλοντος, η εθνική άμυνα, η αστυνόμευση μιας κοινότητας, η δημόσια υγεία και υγιεινή

(π.χ. η διατήρηση κανόνων υγιεινής σε όλους τους δημόσιους χώρους, ο γενικός εμβολιασμός, η αποφυγή και καταπολέμηση επιδημιών, κλπ). Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις το αγαθό θεωρείται δημόσιο γιατί ωφελεί πολλά άτομα ταυτόχρονα τα οποία όμως δεν μπορούν να κληθούν να πληρώσουν για αυτά υπό συνθήκες που να θυμίζουν μια αγορά.

Από τη φύση τους λοιπόν τα αγαθά αυτά είναι σχεδόν αδύνατο να παραχθούν από ιδιωτικές επιχειρήσεις με σκοπό τη πώλησή τους σε ικανές ποσότητες *δίχως την επέμβαση του κράτους*. Επειδή λοιπόν η προμήθειά τους κρίνεται απαραίτητη για την κοινωνία, και ο ιδιωτικός τομέας δεν έχει συμφέρον να τα παράγει, το κράτος επιφορτίζεται με την παραγωγή τους (ή πληρώνει ιδιώτες για να τα παράγουν).

(γ) *Σταθεροποίηση-Ανάπτυξη*: Όπως αναφέραμε παραπάνω, σχετικά με τη θεωρητική συμβολή του Keynes, η αυξημένη οικονομική αστάθεια (δηλαδή οι έντονες διακυμάνσεις στο επίπεδο της οικονομικής δραστηριότητας) επίσης καλούν για αυξημένη κρατική παρέμβαση. Για κάποιους ο στόχος αυτής της κρατικής μέριμνας πρέπει να είναι *μόνο* η νομισματική σταθερότητα (βλέπε Κεφάλαιο 6). Για άλλους οι στόχοι της κυβέρνησης πρέπει να συμπεριλαμβάνουν και τη μείωση της ανεργίας κάτω από ένα συγκεκριμένο στόχο (π.χ. για όσους παραμένουν πιστοί στη σκέψη του Keynes).

(δ) *Αναδιανομή του εισοδήματος*: Από την ιστορική εμπειρία ξέρουμε ότι η λειτουργία της οικονομίας της αγοράς οδηγεί στην άνιση κατανομή του συνολικού εισοδήματος (βλέπε Κεφάλαιο 7). Μάλιστα υπάρχουν μεγάλες ομάδες του πληθυσμού (ηλικιωμένοι, ανίκανοι γιά εργασία, φοιτητές, σπουδαστές, άνεργοι, κοινωνικά αποκλεισμένοι, φτωχοί) που περιστασιακά ή μόνιμα βρίσκονται χωρίς καθόλου εισόδημα από την αγορά, από την οικονομική δραστηριότητα. Γι' αυτό το λόγο το κράτος έχει δημιουργήσει ένα σύστημα κοινωνικής ασφάλισης και πρόνοιας ώστε τουλάχιστον να αμβλύνονται σε κάποιο βαθμό οι αρνητικές επιδράσεις της λειτουργίας της αγοράς στο εισόδημα και στο βιοτικό επίπεδο αυτών των ομάδων.

Ετσι ένα μέρος των φόρων που συλλέγονται από το κράτος κάθε περίοδο κατευθύνονται με τη μορφή συντάξεων, επιδομάτων ανεργίας, πρόνοιας, αναπηρίας κλπ προς τις κοινωνικές αυτές τις ομάδες. Δραστηριότητες σαν αυτές έχουν δημιουργήσει και τον όρο «κράτος πρόνοιας» γι' αυτήν την όψη της κρατικής λειτουργίας. Πολλές φορές βέβαια τα άτομα που ωφελούνται από τις κρατικές μεταβιβάσεις (π.χ. συνταξιούχοι) οι οποίες προέρχονται από φόρους που πληρώνουν οι τωρινοί εργαζόμενοι, έχουν συνεισφέρει στο παρελθόν γιά τις συντάξεις που έλαβαν οι συνταξιούχοι της εποχής τους. Πρόκειται δηλαδή για μεταβιβάσεις από μία γενιά σε μία άλλη που απλώς συμβαίνει με τη μεσολάβηση του κράτους.

9.3 Τα Δημόσια Εσοδα και οι Δημόσιες Δαπάνες

Η λειτουργία του κράτους (κεντρική κυβέρνηση, οργανισμοί τοπικής αυτοδιοίκησης, οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης) απαιτεί την εξασφάλιση κάποιων εσόδων για τη χρηματοδότησή της. Τα κυριότερα από τα κρατικά έσοδα είναι οι κάθε είδους φόροι τους οποίους μπορούμε να

θεωρήσουμε ότι πληρώνουμε σε αντάλλαγμα για το σύνολο (ή κάποιο μέρος) των υπηρεσιών που μας προσφέρει το κράτος.

Θα πρέπει να τονισθεί πάντως ο αναγκαστικός χαρακτήρας των φόρων. Δηλαδή αν κάποιο άτομο *δεν* συμφωνεί με τη θέσπιση ή το ύψος κάποιου φόρου (π.χ. φόρος μεγάλης ακίνητης περιουσίας) ή με την παροχή από το κράτος κάποιας υπηρεσίας (π.χ. μεγαλύτερη αστυνόμευση) δεν έχει τη δυνατότητα να μη πληρώσει το φόρο ή να μη «καταναλώσει» την υπηρεσία (όπως θα μπορούσε να κάνει αν δεν τον ικανοποιούσε η τιμή ενός προϊόντος στην αγορά).

Πως ανεχόμαστε εμείς, ως πολίτες, αυτή την κρατική «καταπίεση»; Ένας απλός λόγος είναι ότι ενώ όλοι θέλουμε δρόμους και νοσοκομεία, κανείς δεν ενθουσιάζεται με την ιδέα να βάλει το «χέρι στην τσέπη» και να συνεισφέρει οικονομικά για την κατασκευή τους. Γι' αυτό εξουσιοδοτούμε το κράτος, μέσω των εκλεγμένων αντιπροσώπων μας, να μας «υποχρεώνει» να συνεισφέρουμε στα δημόσια έργα! Είναι κάτι σαν αυτό που είχε πει ο Jean-Jacque Rousseau (1712-1778): Το (καλό κ' αγαθό) κράτος *μας υποχρεώνει να είμαστε ελεύθεροι*.

Τα δημόσια έσοδα λοιπόν αποτελούνται από τα έσοδα του δημοσίου από επιχειρηματική δράση και κυρίως από τους κάθε λογής φόρους οι κύριες κατηγορίες των οποίων είναι οι εξής:

- Φόροι Εισοδήματος Φυσικών Προσώπων: Είναι οι φόροι που αναλογούν στο συνολικό εισόδημα των μισθωτών, συνταξιούχων, αγροτών, εμπόρων, βιομηχάνων, εισοδηματιών και ελεύθερων επαγγελματιών.
- Φόροι εισοδήματος νομικών προσώπων που αποτελούνται βασικά από τους φόρους στα κέρδη των ανωνύμων εταιριών.
- Εισφορές στην κοινωνική ασφάλιση τις οποίες πληρώνουν και οι εργαζόμενοι και οι εργοδότες τους στα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης για να χρηματοδοτήσουν τα επιδόματα ανεργίας, την ιατρική περίθαλψη και τις συντάξεις των εργαζομένων. Το ίδιο συμβαίνει με τους αυτοαπασχολούμενους. Από τα κυριότερα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης είναι το ΙΚΑ για τους μισθωτούς, το ΤΕΒΕ για τους επαγγελματοβιοτέχνες, το Ταμείο Νομικών, το Ταμείο Εμπόρων, και ο ΟΓΑ για τους αγρότες.
- Φόροι περιουσίας που αποτελούνται από φόρους σε κινητή και ακίνητη περιουσία κάθε είδους, οι οποίοι πληρώνονται είτε σε ετήσια βάση ή κατά τη μεταβίβαση της ιδιοκτησίας (πώληση, δωρεά, κληρονομιά) ακινήτων και άλλων περιουσιακών στοιχείων.
- Έμμεσοι φόροι, που είναι ποσοτικά η μεγαλύτερη κατηγορία φόρων στην Ελλάδα με σπουδαιότερους τους φόρους στην αγορά και κατανάλωση αγαθών και υπηρεσιών γενικά (π.χ. ο Φόρος Προστιθέμενης Αξίας που πληρώνουμε όταν αγοράζουμε σχεδόν κάθε εμπόρευμα), τον φόρο χαρτοσήμου, τους ειδικούς φόρους κατανάλωσης (δηλαδή σε ειδικά προϊόντα όπως στη ζάχαρη, τη βενζίνη, τα ποτά, τα προϊόντα καπνού, κλπ), τους φόρους ψυχαγωγίας και πολυτελείας, και τους δασμούς σε εισαγόμενα προϊόντα.

Τι κάνει το κράτος με όλα αυτά τα χρήματα που μαζεύει; Σε ποιούς τομείς δραστηριοποιείται; Πώς ξοδεύει τους φόρους και τα έσοδα του; Μπορούμε να δώσουμε μια πρώτη απάντηση εξετάζοντας τη σύνθεση των συνολικών κρατικών δαπανών. Οι τελευταίες χωρίζονται στις

ακόλουθες γενικές κατηγορίες:

- Δημόσια κατανάλωση: Εδώ περιλαμβάνονται τα έξοδα για τους μισθούς των δημοσίων και στρατιωτικών υπαλλήλων και τις αγορές των εμπορευμάτων εκείνων που είναι αναγκαία για να λειτουργήσουν οι κάθε λογής δημόσιες υπηρεσίες. Οι δαπάνες δημόσιας κατανάλωσης λοιπόν αφιερώνονται στη μίσθωση εργαζομένων και την αγορά υλικών για να παραχθούν οι υπηρεσίες που παρέχει το κράτος στους πολίτες χωρίς οι τελευταίοι να καταβάλλουν άμεσα κάποιο αντίτιμο γι' αυτές. Μπορούμε να διακρίνουμε τις δαπάνες δημόσιας κατανάλωσης στις ακόλουθες λειτουργικές κατηγορίες:

Γενική Διοίκηση, Δικαιοσύνη (δαπάνες για τη λειτουργία των δικαστηρίων των φυλακών, των σωφρονιστικών ιδρυμάτων, της αστυνομίας), Εθνική Αμυνα (στρατιωτικές δαπάνες κάθε είδους), Υγεία (λειτουργία νοσοκομείων, μισθοί ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού), Εκπαίδευση (λειτουργία εκπαιδευτικών ιδρυμάτων, μισθοί δασκάλων και καθηγητών), Πρόνοια (ιδρύματα πρόνοιας και μισθοί των υπαλλήλων τους), Λοιπή Δράση.

Λειτουργικές κατηγορίες δημόσιας κατανάλωσης ως ποσοστό του ΑΕΠ

	1970		1980		1992	
		%ΑΕΠ		%ΑΕΠ		%ΑΕΠ
Διοίκηση	12175	4.0	87305	4.9	1125359	7.6
Άμυνα	13836	4.5	100000	5.6	751837	5.1
Δικαιοσύνη	1815		10797		113636	
Υγεία	3030		28398	1.6	345203	2.3
Πρόνοια	495		3811		36936	
Εκπαίδευση	5648	1.9	37224	2.1	440062	3.0
Λοιπή Δράση	743		12515		112217	
Σύνολο	37742	12.4	280050	15.8	2925250	19.8

Πηγή: ΕΣΥΕ, Εθνικοί Λογαριασμοί.

- Δημόσιες Επενδύσεις: Δαπάνες για κατασκευές κάθε είδους όπως κατοικίες, κτίρια για τη στέγαση υπηρεσιών του δημοσίου, άλλα εργα και εξοπλισμός κάθε είδους όπως μεταφορικά μέσα και μηχανήματα.
- Επιδοτήσεις: Ενισχύσεις του εισοδήματος των επιχειρήσεων.
- Μεταβιβάσεις σε ιδιώτες: Ολες οι μεταβιβάσεις και εισοδηματικές ενισχύσεις που έχουν να κάνουν με την κοινωνική ασφάλιση και την κοινωνική πρόνοια. Οι σπουδαιότερες είναι οι συντάξεις κάθε είδους, τα επιδόματα ανεργίας, τα επιδόματα υγείας και ιατρικής περίθαλψης, οι εκπαιδευτικές υποτροφίες και ενισχύσεις σε όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης, και τα επιδόματα της κοινωνικής πρόνοιας για άτομα και οικογένειες με χαμηλό εισόδημα και ειδικές ανάγκες. Ενώ οι δαπάνες για κατανάλωση και επένδυση απορροφούν πόρους για λογαριασμό του κράτους και της λειτουργίας του, οι επιδοτήσεις και μεταβιβάσεις σε ιδιώτες απλώς αναδιανέμουν κάποιο κομάτι του συνολικού εισοδήματος από κάποιους φορείς και άτομα του ιδιωτικού τομέα σε κάποιες άλλες επιχειρήσεις και άτομα που διαθέτουν αυτό το εισόδημα κατά τη βούλησή τους.
- Τόκοι Δημοσίου Χρέους: Οι τόκοι που πληρώνονται κάθε χρόνο στους δανειστές του

δημοσίου (βλέπε και παρακάτω το τμήμα για τον δημόσιο δανεισμό).

9.4 Δημόσιο Έλλειμα και Δανεισμός

Όταν οι δημόσιες δαπάνες είναι *μικρότερες* από τα δημόσια έσοδα τότε το κράτος, όπως συμβαίνει με κάθε οικονομικό φορέα, θα πρέπει να δανείζεται κατά τη διάρκεια του έτους για να χρηματοδοτήσει αυτήν τη διαφορά. Έτσι συνήθως κάθε μήνα το Κράτος μέσω του Υπουργείου Οικονομικών ανακοινώνει ότι θα προσπαθήσει να πουλήσει *ομόλογα* συγκεκριμένης αξίας (ενός, τριών, πέντε εκατομυρίων) και χρονικής διάρκειας (ετήσια, τριετή, πενταετή, κλπ) στους ενδιαφερόμενους.

Τι είναι ένα *ομόλογο* και γιατί θα το αγόραζε ποτέ κάποιος; Ένα *ομόλογο* είναι ένα υποσχετικό χαρτί (σαν αυτά που εξέδιδε ο φίλος μας ο Georg ο κοσμηματοπώλης στο Τμήμα 6.4 του Κεφαλαίου 6). Εάν αγοράσεις ένα ομόλογο του ενός εκατομυρίου το οποίο «λήγει» σε 12 μήνες, τί αγόρασες; Αγόρασες μια *υπόσχεση* ότι το κράτος σου χρωστάει 1 εκατομύριο και το οποίο θα το στο δώσει σε 12 μήνες. Γιατί να δώσεις τα χρήματά σου αυτά στο κράτος; Υπάρχουν δύο περιπτώσεις.

Περίπτωση 1: Σταθερό επιτόκιο οριζόμενο από το κράτος

Η μια περίπτωση είναι να αγοράσεις εσύ το ομόλογο για ένα εκατομύριο από το κράτος και το κράτος να σου υποσχεθεί ότι θα στο επαναγοράσει σε 12 μήνες για, π.χ., 1.100.000δρχ. Με άλλα λόγια είναι σαν να δανείζεις εσύ στο κράτος ένα εκατομύριο για ένα χρόνο με σταθερό επιτόκιο 10%.

Περίπτωση 2: Επιτόκιο το οποίο δοαμορφώνεται στην αγορά ομολόγων

Μια άλλη περίπτωση είναι να δημοπρατήσει το κράτος ομόλογα και *να αφήσει την αγορά να διαμορφώσει μόνη της το επιτόκιο*. Πως γίνεται αυτό; Έστω ότι το κράτος ανακοινώνει ότι θα «πουλήσει» σε πλειστηριασμό ένα ομόλογο διάρκειας ενός έτους και ονομαστικής αξίας ενός εκατομυρίου. Με άλλα λόγια όποιος αποκτήσει αυτό το χαρτί (το ομόλογο) θα εισπράξει από το κράτος ένα εκατομύριο σε ένα χρόνο. Το ερώτημα τότε τίθεται: Πόσα χρήματα είναι διατεθειμένος κάποιος να πληρώσει για αυτή την κρατική «υπόσχεση» (δηλαδή, το ομόλογο); Σίγουρα λιγότερο από ένα εκατομύριο από τη στιγμή που εάν, αντί να δώσει κανείς ένα εκατομύριο στο κράτος, να τα βάλει στην τράπεζα θα εισπράξει σε ένα χρόνο τους τόκους δώδεκα μηνών.

Έστω ότι στον πλειστηριασμό η Κατερίνα προσφέρει 800.000δρχ για αυτό το ομόλογο. Είναι σαν να λέι ότι προτείνει να δανείσει στο δημόσιο 800.000δρχ με επιτόκιο 25%. Γιατί; Μα προτείνει να πληρώσει σήμερα 800.000δρχ για να εισπράξει του χρόνου τέτοιο καιρό ένα εκατομύριο – δηλαδή το αρχικό ποσό που δάνεισε στο κράτος συν τόκους ύψους 200.000δρχ (το οποίο αντιστοιχεί σε επιτόκιο 25% επί του αρχικού ποσού των 800.000δρχ που θα δώσει στο κράτος).

Ας υποθέσουμε όμως ότι ο Δημήτρης, που και αυτός συμμετέχει στον πλειστηριασμό, προσφέρει 850.000δρχ για το προσφερόμενο ομόλογο. Τί προτείνει; Προτείνει να δανείσει στο δημόσιο 850.000δρχ με επιτόκιο λιγότερο του 20%. Φυσικά το δημόσιο θα διαλέξει να πουλήσει το ομόλογο στον Δημήτηρε παρά στην Κατερίνα. Ας υπολογίσουμε το επιτόκιο που προτείνει ο Δημήτρης στο κράτος: Το αρχικό ποσό που διατίθεται να δανείσει στο κράτος είναι 850.000δρχ ενώ το κράτος πάλι θα πληρώσει σε ένα χρόνο ένα εκατομύριο – δηλαδή τόκους ίσους με 150.000δρχ, ή επιτόκιο της τάξης του 17,65% (από τη στιγμή που οι τόκοι των 150.000δρχ αντιστοιχούν στο 17,65% του δανειζόμενου ποσού των 850.000δρχ).

Γενικά, εάν η μεγαλύτερη τιμή που προσφερθεί για αυτό το ομόλογο με ονομαστική αξία Α=1.000.000 στον πλειστηριασμό είναι Χδρχ (όπου Χ<Α=1.000.000), τότε το επιτόκιο ε (π.χ ε=20%) το οποίο θα έχει διαμορφωθεί από την αγορά θα πρέπει να πληροί την συνθήκη: $[(100+\varepsilon)/100]X = 1.000.000$. Λύνοντας προς ε βρίσκουμε ότι:

$$\varepsilon = [100(A/X) - 100]\%$$

π.χ. έλεγξε ότι όταν Α=1.000.000δρχ και Χ=800.000δρχ το επιτόκιο ισούται με 25% και όταν Χ=850.000δρχ τότε το επιτόκιο πέφτει στο 17,65%.

Ομόλογα: Τα ομόλογα είναι μια μορφή δανεισμού όπου το κράτος (δηλαδή ο προσφέρων/δανειζόμενος) υπόσχεται ότι θα πληρώσει στη λήξη του ομολόγου την ονομαστική αξία του ομολόγου στον αγοραστή/δανειστή του. Φυσικά ο αγοραστής/δανειστής θα χρειαστεί να κερδίσει κάποιο τόκο για να αγοράσει το ομόλογο και να δανείσει το κράτος.

Είναι εύκολο πλέον να καταλάβουμε γιατί η τιμή αγοράς των ομολόγων αυξάνεται όσο μεγαλύτερη είναι η ζήτηση για τα ομόλογα. Αν για παράδειγμα τα επιτόκια που προσφέρουν οι τράπεζες για καταθέσεις είναι σχετικά χαμηλά σε σχέση με αυτά των ομολόγων (πχ. οι τράπεζες προσφέρουν 5% ενώ τα επιτόκια των ομολόγων κυμαίνονται στο 10%) οι αποταμιευτές/δανειστές θα αποσύρουν τις καταθέσεις τους από τις τράπεζες και θα στραφούν προς την αγορά των ομολόγων του δημοσίου. Ξάφνου ο ανταγωνισμός για το ποιός θα πάρει τα ομόλογα θα αυξηθεί και έτσι θα ανέβουν οι τιμές των ομολόγων – το οποίο όπως είδαμε σημαίνει ότι θα μειωθούν τα επιτόκια τους.

Παράλληλα, αυτή η μετακίνηση χρηματικών κεφαλαίων μακρυά από τις τράπεζες θα τις αναγκάσει να ανεβάσουν λίγο το επιτόκιο καταθέσεων που προσφέρουν ώστε να ανταγωνισθούν το κράτος και να συγκρατήσουν την «έξοδο» αποταμιεύσεων από τα ταμεία τους. Βλέπουμε έτσι ότι η προσπάθεια δανεισμού από το κράτος σημαίνει (Σε γενικές γραμμές) την άνοδο των επιτοκίων των τραπεζών. Γενικά το κράτος, όταν προσπαθεί να χρηματοδοτήσει τα ελλείματα του εκδίδοντας ομόλογα, αυξάνει τη ζήτηση για αποταμιεύσεις/δανεικά κεφάλαια στην αγορά χρήματος και συνεπώς δημιουργεί μια τάση για αύξηση των επιτοκίων.

Τα υψηλότερα επιτόκια, με τη σειρά τους, επιρρεάζουν αρνητικά την υπόλοιπη οικονομική δραστηριότητα (π.χ. κάνοντας τους επιχειρηματίες να το ξανασκεφτούν προτού επενδύσουν τα

χρήματά τους σε ένα καινούργιο μηχάνημα ή σε μια καινούργια παραγωγική μονάδα). Να ένας λόγος που πολλοί οικονομολόγοι αντιμετωπίζουν με σκεπτικισμό την άποψη του Keynes (βλέπε Τμήμα 9.1) ότι το κράτος πρέπει να αυξάνει κατά καιρούς τις δαπάνες του ώστε να καταπολεμά τις υφέσεις.

9.5 Η επιχειρηματική δραστηριότητα του κράτους

Τώρα που είδαμε τους τρόπους με τους οποίους συγκεντρώνει το κράτος τα απαραίτητα κονδύλια, ας ρίξουμε και μια ματιά και στις καθαρά επιχειρηματικές του δραστηριότητες. Σε πολλές περιπτώσεις το κράτος αναλαμβάνει το ίδιο την παραγωγή ορισμένων αγαθών και εμπορευμάτων μέσω επιχειρήσεων των οποίων είτε κατέχει ολοκληρωτικά (π.χ. η ΔΕΗ) είτε απλώς ελέγχει την ιδιοκτησία (π.χ. η Εθνική Τράπεζα). Σε αντίθεση με τις δημόσιες υπηρεσίες, οι δημόσιες *επιχειρήσεις* πωλούν το προϊόν που παράγουν και πολλές φορές αποκομίζουν σημαντικά κέρδη από την δραστηριότητά τους.

Συνήθως οι δημόσιες επιχειρήσεις δραστηριοποιούνται στην παραγωγή σημαντικών, «στρατηγικών» αγαθών όπως είναι ο ηλεκτρισμός, οι επικοινωνίες κάθε είδους, οι τηλεπικοινωνίες, η ύδρευση, τα ταχυδρομεία, οι συγκοινωνίες σε περιοχές που ιδιωτικοί φορείς δεν θα εύρισκαν κερδοφόρες κλπ. Είναι αυτονόητο ότι τα αγαθά αυτά είναι απαραίτητα για την ομαλή και αποτελεσματική λειτουργία και αναπαραγωγή των επιχειρήσεων και των νυκοκοιριών. Η σπουδαιότητα τους είναι τέτοια που η επαρκής, έγκαιρη και αξιόπιστη παραγωγή και προσφορά τους σε όλους τους ενδιαφερόμενους (σε όλη την επικράτεια της χώρας) δεν μπορεί να αφεθεί στο *πιθανό ενδεχόμενο* της παραγωγής τους από ιδιωτικές επιχειρήσεις.

Οι ιδιωτικές επιχειρήσεις πολλές φορές δεν ενδιαφέρονται να καλύψουν μια σημαντική ανάγκη (π.χ. για συγκοινωνία στην άγονη γραμμή, ή για ενέργεια, ή για ενημέρωση κάποιων απομακρυσμένων περιοχών με μικρούς πληθυσμούς και άρα χαμηλή ζήτηση) εφόσον η λειτουργία τους δεν είναι αρκούντως κερδοφόρα. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα σε κλάδους όπου για να παραχθεί έστω και μια ελάχιστη ποσότητα προϊόντος απαιτούνται μεγάλα μεγέθη κεφαλαίων και τεχνικού εξοπλισμού. Π.χ. ο ΟΤΕ για τον οποίο το κόστος σύνδεσης με το τηλεφωνικό δίκτυο ενός ακόμα νυκοκοιριού είναι πολύ χαμηλό *αφού έχει εγκαταστήσει το δίκτυο στην περιοχή* αλλά είναι απαγορευτικό *πριν* από την εγκατάσταση του δικτύου.

Σε αυτές τις περιπτώσεις το κράτος είτε αναγκάζεται να εξαγοράσει, να «εθνικοποιήσει» τις ιδιωτικές επιχειρήσεις που δρούν σε αυτόν τον τομέα, είτε να τις ιδρύσει από μόνο του (όπως συνέβη με τον ΟΤΕ), είτε τέλος να επιδοτήσει υπάρχουσες ιδιωτικές εταιρίες ώστε να προσφερθεί το «αγαθό» στην συγκεκριμένη αγορά (π.χ. το κράτος επιδοτεί κάποιες εφοπλιστικές εταιρίες στη διάρκεια του χειμώνα έτσι ώστε αυτές να μην σταματήσουν εντελώς τα δρομολόγια στα ακριτικά νησιά).

Τα τελευταία χρόνια η τάση για περιορισμό του ρόλου του κράτους στην οικονομία έχει επιδράσει και στις εξελίξεις στο χώρο των δημόσιων επιχειρήσεων. Πολλές δημόσιες επιχειρήσεις ιδιωτικοποιούνται ή καταργείται ο μονοπωλιακός χαρακτήρας του κλάδου καθώς

τεχνολογικές μεταβολές και άλλοι συγκυριακοί παράγοντες (όπως είναι για παράδειγμα η επικράτηση της αντίληψης για την «αντιπαραγωγική» φύση του κράτους) αλλάζουν τα δεδομένα στους παραδοσιακούς κλάδους της δραστηριότητάς τους.

Οι τηλεπικοινωνίες και ο κλάδος της ηλεκτρικής ενέργειας είναι από τα πλέον γνωστά και αντιπροσωπευτικά παραδείγματα αυτής της τάσης, διεθνώς αλλά και στην Ελλάδα. Ετσι αντιστρέφεται η προηγούμενη πορεία που είχε ξεκινήσει αρκετά χρόνια πριν (π.χ. στη δεκαετία του 1950) όταν το κράτος έπαιρνε υπό τον έλεγχο του τις επιχειρήσεις αυτές επειδή η ιδιωτική πρωτοβουλία δεν εθεωρείτο επαρκής για την ικανοποιητική προμήθεια των αγαθών αυτών σε νυκοκοιριά και επιχειρήσεις. Απομένει βέβαια να φανεί στην πράξη αν η οικονομική δραστηριότητα και λειτουργία θα γίνει περισσότερο ή λιγότερο αποτελεσματική με τις νέες εξελίξεις.

Περίληψη	**Ερωτήσεις**
9.1 Το κράτος πανταχού παρόν από καταβολής των κοινωνίων της αγοράς – Η κοινωνική συνοχή ως ο βασικός ρόλος του σύγχρονου κράτους – Το πεδίο του κρατικού παρεμβατισμού – Το κράτος πρόνοιας – Η κλασική άποψη για τα αίτια της ανεργίας – Η Μεγάλη Ύφεση του μεσοπολέμου και η άποψη περί ανεργίας και κράτους του Keynes – Ο στασιμο-πληθωρισμός της δεκαετίας του 1970 και η «επιστροφή» της κλασικής άποψης	1α. Δώστε ένα παράδειγμα (από το μάθημα της ιστορίας) όπου το κράτος/πόλη των αρχαίων Αθηνών επενέβη άμεσα στην οικονομία της εποχής. 1β. Τί σημαίνει ο όρος «κράτος πρόνοιας» και πότε άρχισε να εμφανίζεται στην Ευρώπη; 1γ. Ποιά η άποψη για τα αίτια της ανεργίας που επικρατούσε προτού ο Keynes παρουσιάσει τη δική του άποψη; 1δ. Ποιά ήταν η άποψη που παρουσίασε ο Keynes για το ίδιο θέμα; Τί προτεινε ως λύση του;
9.2 Οι τέσσερεις βασικές λειτουργίες του κράτους: (α) Ρύθμιση, (β) Παροχή δημοσίων αγαθών, (γ) Σταθεροποίηση, (δ) Αναδιανομή του εισοδήματος	2. Τί εννούμε όταν λέμε ότι ένας από τους ρόλους του κράτους είναι η αναδιανομή του εισοδήματος;
9.3 Απαρίθμηση των δημοσίων δαπανών και των δημοσίων εσόδων	3. Ποιά είναι η πηγή των περισσότερων κρατικών φόρων στην Ελλάδα;
9.4 Το δημόσιο έλλειμα και η χρηματοδότησή του – Τα ομόλογα – Η ελεύθερη διαμόρφωση των επιτοκίων και των τιμών των ομολόγων – Ο αντίκτυπος του δανεισμού του κράτους (και συνεπώς των δημοσίων ελλειμάτων) στα επιτόκια των εμπορικών τραπεζών	4. Έστω ότι αγοράζεις ένα κρατικό ομόλογο με ονομαστική αξία 1.000.000δρχ και διάρκεια *δύο ετών* για 800.000δρχ. Ποιό είναι το ετήσιο επιτόκιο που θα έχεις εξασφαλίσει;
9.5 Το κράτος ως «επιχειρηματίας» που παρέχει αγαθά τα οποία αποτυγχάνει να προσφέρει ικανοποιητικά ο ιδιωτικός	5. Γιατί πιστεύετε ότι στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης το δίκτυο παραγωγή και διανομής του ηλεκτρικού ρεύματος

τομέας	(καθώς και το τηλεφωνικό δίκτυο) κατασκεύαστηκαν από κρατικές υπηρεσίες (όπως π.χ. η ΔΕΗ ή ο ΟΤΕ);

Κεφάλαιο 10 - Οι εθνικοί λογαριασμοί

10.1 Το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν

Στο κεφάλαιο αυτό αναφερόμαστε στην οικονομική *ορολογία* που αφορά τον τρόπο μέτρησης ορισμένων από τα πιο βασικά οικονομικά μεγέθη όπως αυτά παρουσιάζονται στους λεγόμενους *Εθνικούς Λογαριασμούς*. Οι *Εθνικοί Λογαριασμοί Εισοδήματος και Προϊόντος* κάθε χώρας παρακολουθούν, σε ετήσια ή τριμηνιαία βάση, την εξέλιξη της συνολικής οικονομικής δραστηριότητας, αλλά και τα συμβαίνοντα στους επιμέρους κλάδους της οικονομίας (π.χ. γεωργία, βιομηχανία, κατασκευές, εμπόριο) όπως επίσης και τις εξελίξεις που αφορούν το εισόδημα και τα άλλα στοιχεία που αφορούν τα νυκοκοιριά (προσωπικό τομέα), τον τομέα των επιχειρήσεων, τον κρατικό τομέα και τον τομέα των εξωτερικών συναλλαγών.

Το σπουδαιότερο και πιό συχνά χρησιμοποιούμενο μέτρο της οικονομικής επίδοσης μίας χώρας είναι το ετήσιο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν, το ΑΕΠ. Ο λόγος που αξίζει να ασχοληθούμε με το ΑΕΠ μιας χώρας είναι ότι σχετίζεται αρκετά στενά με τις εξελίξεις στην ευημερία των κατοίκων της. (Στο Τμήμα 10.4 θα δούμε γιατί χαρακτηρίζεται *ακαθάριστο*.)

Το **Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (ΑΕΠ)** εκφράζει το επίπεδο της συνολικής οικονομικής δραστηριότητας και είναι *το άθροισμα της χρηματικής αξίας όλων των τελικών αγαθών* που έχουν παραχθεί στη χώρα κατά τη διάρκεια του έτους.

Έχουμε δει στο Κεφάλαιο 7 ότι η καθαρή ανταλλακτική αξία που περιέχεται σε κάθε προϊόν διανέμεται σαν εισόδημα στους ιδιοκτήτες των συντελεστών παραγωγής που χρησιμοποιήθηκαν για να παράξουν το προϊόν. Επομένως (τουλάχιστον σε μία πρώτη προσέγγιση) εξ ορισμού η αξία του συνολικού προϊόντος θα πρέπει να ισούται με το συνολικό εισόδημα της οικονομίας, δηλαδή:

Αξία συνολικής παραγωγής προϊόντων ≡ Αξία συνολικού εισοδήματος
ή, χρησιμοποιώντας την «επίσημη» ορολογία,
Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ≡ Ακαθάριστο Εγχώριο Εισόδημα

Ενώ το *Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν* περιλαμβάνει μόνο τα αγαθά που έχουν παραχθεί μέσα στα σύνορα της χώρας, το *Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν* (και το αντίστοιχό του *Ακαθάριστο Εθνικό Εισόδημα*) είναι η χρηματική αξία των τελικών αγαθών που έχουν παραχθεί είτε στο εσωτερικό της χώρας είτε στο εξωτερικό *αλλά μόνο από συντελεστές παραγωγής που ανήκουν στους πολίτες της χώρας*.

Επομένως στο ελληνικό *Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν* περιλαμβάνονται τα κέρδη των ξένων

επιχειρήσεων που δρουν στη χώρα ή οι μισθοί των μεταναστών εργατών που εργάζονται στη χώρα (χρήματα τα οποία συνήθως εξάγονται από την Ελλάδα). Αντίθετα δεν περιλαμβάνονται τα κέρδη των ελληνικών επιχειρήσεων που δρουν στο εξωτερικό και οι μισθοί των ελλήνων μεταναστών. Αρα το *Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν* είναι ίσο με το εισόδημα που δημιουργείται από την εγχώρια παραγωγή ανεξάρτητα από την εθνικότητα της ιδιοκτησίας των συντελεστών παραγωγής. Αντίθετα το *Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν* είναι ίσο με το *Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν* **συν** το καθαρό εισόδημα των συντελεστών παραγωγής από την αλλοδαπή (δηλαδή το εισόδημα που κερδίζουν επιχειρήσεις και άτομα στο εξωτερικό **μείον** το εισόδημα που κερδίζουν ξένες επιχειρήσεις και άτομα στη χώρα).

10.2 Ονομαστικό και πραγματικό ΑΕΠ

Όταν προσπαθούμε να εκτιμήσουμε την επίδοση της οικονομίας με τη μέτρηση του ΑΕΠ, αυτό για το οποίο πραγματικά ενδιαφερόμαστε είναι η *πραγματική* ποσότητα των αγαθών που έχουν παραχθεί και είναι διαθέσιμα στους κατοίκους της χώρας. Επειδή βέβαια δεν μπορούμε να εκφράσουμε τη συνολική οικονομική δραστηριότητα απαριθμώντας σε φυσικούς όρους τη παραγωγή κάθε προϊόντος (π.χ. το έτος 1989 το ΑΕΠ ήταν 10 κιλά σιτάρι, 3 κιλά ζάχαρη, 2 μηχανές, 4 σακάκια, κλπ ενώ το έτος 1990 το ΑΕΠ ήταν 12 κιλά σιτάρι, 4 κιλά ζάχαρη, 1 μηχανή, 3 σακάκια κλπ) χρησιμοποιούμε την τιμή κάθε προϊόντος για να βρούμε τη *χρηματική* έκφραση τηςν ανταλλακτικής αξίας της συνολικής ποσότητας που έχει παραχθεί και έπειτα αθροίζουμε όλα αυτά τα μεγέθη για να καταλήξουμε έτσι σε έναν μοναδικό αριθμό, το ΑΕΠ.

Συγκρίνοντας το ΑΕΠ του έτους π.χ. 1990 με το ΑΕΠ του έτους 1989 μπορούμε να δούμε τη *μεταβολή* στην οικονομική δραστηριότητα. Όμως οι τιμές του έτους 1990 για κάθε προϊόν είναι συνήθως διαφορετικές από αυτές του έτους 1989 και έτσι η ίδια ποσότητα προϊόντος (1 κιλό σιτάρι) αποτιμάται διαφορετικά από χρόνο σε χρόνο οδηγώντας σε λάθος συμπεράσματα όσον αφορά τις εξελίξεις στην *πραγματική παραγωγική επίδοση* της οικονομίας. Για να λάβουμε υπ' όψη αυτές τις μεταβολές στις τιμές, και να επικεντρωθούμε στις *πραγματικές* (και όχι στις νομισματικές) μεταβολές της οικονομικής δραστηριότητας, ακολουθούμε τη διαδικασία που απεικονίζεται στον Πίνακα 1.

Το παράδειγμα του Πίνακα 1 είναι ένα απλοποιημένο υποθετικό υπόδειγμα μιας (ανύπαρκτης στην πραγματικότηα) οικονομίας όπου είτε υποθέτουμε ότι υπάρχει μόνο ένα αγαθό (και μια τιμή) είτε ότι οι στήλες 1 και 2 εκφράζουν τη *συνολική* ποσότητα και το *συνολικό επίπεδο τιμών* αντίστοιχα. Η στήλη 3 περιέχει το *ονομαστικό ΑΕΠ* υπολογισμένο στις τρέχουσες τιμές κάθε χρόνου οι οποίες, όπως βλέπουμε στη στήλη 2, αυξάνονται από χρόνο σε χρόνο - ένα φαινόμενο το οποίο στο Κεφάλαιο 6 το ονομάσαμε «πληθωρισμό». Το πρόβλημα που δημιουργεί ο πληθωρισμός *όσο αφορά τη μέτρηση του ονομαστικού ΑΕΠ* είναι ότι, όπως αναφέραμε στην προηγούμενη παράγραφο, υπερεκτιμά την πραγματική παραγωγή κάθε χρόνου.

Για παράδειγμα, στον Πίνακα 1 ενώ ξέρουμε ότι η παραγωγή από το 2031 μέχρι το 2035 διπλασιάστηκε (βλέπε τη στήλη 1), εάν πιστεύαμε το ονομαστικό ΑΕΠ (στήλη 3) θα συμπεραίναμε (εσφαλμένα) ότι οκταπλασιάστηκε! Ακόμα χειρότερα, εάν πιστεύαμε το

ονομαστικό ΑΕΠ θα νομίζαμε ότι το 2035 η παραγωγή σε σχέση με το 2034 αυξήθηκε (βλέπε στήλη 3) όταν στην πραγματικότητα έπεσε (βλέπε στήλη 1)! Τί πρέπει να κάνουμε για να αποφύγουμε αυτό το πρόβλημα;

Πρέπει να βρούμε ένα τρόπο μέτρησης του ΑΕΠ ο οποίος να μην «φουσκώνει» το μέγεθός του όταν αυξάνουν οι τιμές (δηλαδή όταν έχουμε πληθωρισμό) αλλά, αντίθετα, *να αυξάνεται (ή να μειώνεται) ανάλογα με την αύξηση (ή την μείωση) της πραγματικής ποσότητας του προϊόντος*. Για να χρησιμοποιήσουμε τον «επιστημονικό» όρο αυτού του εγχειρήματος, χρειάζεται να προβούμε στον *απο-πληθωρισμό* του ΑΕΠ.

Το πρώτο στάδιο για τον *απο-πληθωρισμό*, για να εξαλείψουμε δηλαδή την επίδραση των μεταβολών των τιμών στη μέτρηση του ΑΕΠ, είναι η κατασκευή ενός *δείκτη τιμών*. Τί καταδεικνύει αυτός ο δείκτης; Εκφράζει *το επίπεδο τιμών κάθε έτους ως ποσοστό του επιπέδου τιμών ενός τυχαίου έτους το οποίο ονομάζεται έτος βάσης*.

Στο παράδειγμα του Πίνακα 1 επιλέξαμε το έτος 2032 ως βάση. Γιατί; Χωρίς κανένα απολύτως λόγο! Οποιαδήποτε άλλη χρονιά θα ήταν εκ ίσου καλή επιλογή. Λέμε λοιπόν: «Έστω ότι το *επίπεδο τιμών* το 2032 ήταν ίσο με το 100.» Γιατί 100; Και πάλι δίχως λόγο. Απλώς το 100 είναι ένα όμορφο, στρογγυλό νούμερο το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί εύκολα ως μέτρο σύγκρισης. Παρατήρησε το 100 που φιγουράρει πιο έντονα στη στήλη 2 του Πίνακα 1 για το έτος 2032. Κάλλιστα βέβαια θα μπορούσαμε να έχουμε υποθέσει ότι το επίπεδο τιμών στη διάρκεια του 2032 ήταν ίσο με το 10 ή το 1000 ή, γιατί όχι, το 50. Διαλέξαμε το 100 και με αυτό θα δουλέψουμε.

Τί σημαίνει το νούμερο 50 που αντιστοιχεί στο επίπεδο τιμών (στήλη 2) για το έτος 2031; Αν το συγκρίνουμε με το 100 του 2032, θα συμπεράνουμε ότι το επίπεδο τιμών σε αυτή την υποθετική οικονομία *διπλασιάστηκε* μέσα σε ένα χρόνο! (Το συμπέρασμα αυτό προκύπτει από την παρατήρηση ότι οι τιμές το 2031 είχαν το μισό ύψος αυτών του 2032.) Πληθωρισμός 100%! Με τον ίδιο τρόπο μπορούμε να αποφανθούμε για το τί συνέβη στις τιμές στα υπόλοιπα χρόνια. Π.χ το 2033 το επίπεδο τιμών ισούται με 125. Αυτό σημαίνει ότι, εφόσον δεχθήκαμε ότι το επίπεδο τιμών το 2032 ισούται με 100, από το 2032 μέχρι το 2033 το γενικό επίπεδο τιμών της οικονομίας ανέβηκε κατά 25% (από 100 σε 125).

Εάν διαιρέσουμε το επίπεδο τιμών του 2033 (125) με εκείνο το 2032 (100) θα βρούμε το *δείκτη τιμών* για το 2033 σε σχέση με το έτος-βάση (το 2032) ο οποίος μας λεει ότι οι τιμές το 2032 ήταν μιάμισυ φορά υψηλότερες από το έτος βάσης. Η στήλη 4 του Πίνακα 1 υπολογίζει αυτό το *δείκτη τιμών* για όλα τα έτητου παραδείγματός μας. Η στήλη αυτή προκύπτει εάν διαιρέσουμε το επίπεδο τιμών κάθε έτους με το 100 (δηλαδή το επίπεδο τιμών του έτους-βάσης). Π.χ το επίπεδο τιμών το 2035 είναι 200 (βλέπε στήλη 2). Εάν το διαιρέσουμε με το επίπεδο τιμών του έτους-βάσης (το 100), ο *δείκτης τιμών* για το 2035 ισούται με 2 – δηλαδή, το επίπεδο τιμών το 2035 είναι το διπλάσιο εκείνων του 2032.

Το δεύτερο (και τελευταίο) στάδιο του *απο-πληθωρισμού* του ΑΕΠ είναι πολύ απλό: Απλώς

διαιρούμε το ονομαστικό ΑΕΠ κάθε χρόνου με το *δείκτη τιμών* για το αντίστοιχο έτος και παίρνουμε έτσι το *πραγματικό ΑΕΠ* (βλέπε στήλη 5 του Πίνακα 1). Παρατήρησε πως πετύχαμε το επιθυμητό αποτέλεσμα: Μετά από αυτή τη διαίρεση, το ΑΕΠ της στήλης 5 αυξομειώνεται *σε πλήρη αρμονία* με τις αυξομοιώσεις της παραγωγής. Με άλλα λόγια όταν η μεταβλητή της στήλης 1 αυξάνεται (ή μειώνεται) κατά α% βλέπουμε ότι *και* το πραγματικό ΑΕΠ της στήλης 5 αυξάνεται (ή μειώνεται) κατά α%. Είναι προφανές ότι *οι διαχρονικές συγκρίσεις του ΑΕΠ μιας χώρας έχουν νόημα μόνο όταν αναφερόμαστε στο πραγματικό ΑΕΠ.*

Πίνακας 1: Ονομαστικό και Πραγματικό ΑΕΠ - Η διαδικασία αποπληθωρισμού χρησιμοποιώντας το έτος 2032 ως βάση

Ετος	Ποσότητα Π (1)	Επίπεδο Τιμών Τ (2)	Ονομαστικό ΑΕΠ ΤxΠ (3)=(1)x(2)	Δείκτης Τιμών (4)	Πραγματικό ΑΕΠ (5)=(3)/(4)
2031	10	50	500	50/100 = 0.5	500/0.5 = 1000
2032	16	100	1600	100/100 = 1	1600/1 = 1600
2033	18	125	2250	125/100 = 1.25	2250/1.25 = 1800
2034	24	150	3600	150/100 = 1.5	3600/1.5 = 2400
2035	20	200	4000	200/100 = 2	4000/2 = 2000
2036	26	250	6500	250/100 = 2.5	6500/2.5 = 2600

10.3 Δύο τρόποι υπολογισμού του ΑΕΠ

Η μέτρηση του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος μπορεί να γίνει με δύο ισοδύναμους τρόπους σύμφωνα με όσα έχουμε αναφέρει μέχρι τώρα (και στο παρόν κεφάλαιο αλλά και στο Κεφάλαιο 7). Στην παραγωγή κάθε προϊόντος δημιουργείται νέα αξία η οποία μετατρέπεται σε *εισοδήματα* όταν τα προϊόντα *πωληθούν* στην αγορά. Άρα, τουλάχιστον θεωρητικά, για να βρούμε το ΑΕΠ μπορούμε είτε (α) να αθροίσουμε όλα τα εισοδήματα που δημιουργούνται από την παραγωγή των αγαθών, είτε (β) να αθροίσουμε τις χρηματικές αξίες όλων των τελικών αγαθών, δηλαδή τις δαπάνες που έχουν κάνει για αγορές οι διάφοροι τομείς της οικονομίας (νυκοικοιριά, επιχειρήσεις, κλπ).

Ας πάρουμε το παράδειγμα ενός πουκάμισου. Το πουκάμισο είναι ένα *τελικό* αγαθό γιατί δεν χρησιμοποιείται περαιτέρω για την παραγωγή κάποιου άλλου αγαθού. Αντίθετα τα κουμπιά, οι κλωστές, το ύφασμα έχουν χρησιμοποιηθεί στην παραγωγή του, έχουν ενσωματωθεί στο τελικό προϊόν. Στην γλώσσα της οικονομικής, είναι *ενδιάμεσα* αγαθά. Ας υποθέσουμε ότι η ανταλλακτική αξία (ή η τιμή) του πουκάμισου ήταν 15.000. Αυτό το μέγεθος θα συμπεριληφθεί στη μέτρηση του ΑΕΠ. Βέβαια στο σύνολο των αγορών που έχουν συμβεί κατά τη διάρκεια του έτους, έχουν καταγραφεί και οι αγορές των κουμπιών, των κλωστών και του υφάσματος από την επιχείρηση που παράγει το πουκάμισο. Αυτές όμως, από τη στιγμή που συμπεριελήφθηκε το πουκάμισο στο ΑΕΠ (ως αντίστοιχο αξίας 15.000δρχ), οι αξίες των ενδιάμεσων προϊόντων που χρησιμοποιήθηκαν για την κατασκευή του δεν πρέπει να συνυπολογιστούν γιατί τότε θα

συνέβαινε *διπλή καταμέτρηση* της αξίας των αγαθών αυτών. Να γιατί μετριούνται οι αξίες *μόνο* των τελικών, και όχι των ενδιάμεσων, αγαθών!

Από την πλευρά των εισοδημάτων τώρα, έστω ότι τα εισοδήματα των εργαζομένων που συντέλεσαν στην παραγωγή του πουκάμισου και των εργοδοτών (δηλαδή το πλεόνασμα της επιχείρησης = κέρδη+τόκοι+ενοίκιο) ήταν ίσα με 10.000. Ας υποθέσουμε ότι οι 5.000δρχ που μένουν όταν από την τιμή του (15.000δρχ) αφαιρέσουμε αυτές τις 10.000δρχ, ήταν η αξία των ενδιάμεσων αγαθών (κλωστές, κουμπιά, ύφασμα = 4.000) συν οι αποσβέσεις (= 1.000) που τις έχουμε ορίσει σαν την υπολογιζόμενη φθορά που υφίστανται τα μηχανήματα, τα κτίρια και γενικά το κεφάλαιο της επιχείρησης για την παραγωγή αυτού του συγκεκριμένου πουκάμισου.
Συνοπτικά έχουμε:
ΣΤΑΔΙΟ 3 – Η παραγωγή του τελικού προϊόντος (δηλαδή του πουκάμισου)

Ανταλλακτική αξία πουκάμισου =	**15.000δρχ**
Εισοδήματα = Μισθοί+πλεόνασμα = Μισθοί+κέρδη+τόκοι+ενοίκια =	10.000δρχ
Ενδιάμεσα αγαθά (κουμπιά και ύφασμα) =	4000δρχ
Απόσβεση μηχανημάτων =	1000δρχ

Η ακαθάριστη αξία των ενδιάμεσων αγαθών (= 4000) που χρησιμοποιήθηκαν στην παραγωγή του πουκάμισου συνίσταται και αυτή, όπως και το πουκάμισο, από το άθροισμα μισθών, κερδών, και τόκων που προέκυψαν στην παραγωγή τους (έστω ότι το άθροισμα αυτό ισούτει με 3000) συν την αξία κάποιων άλλων αγαθών (έστω 1.000) που απαιτήθηκαν για την παραγωγή τους (νήμα, βαμβάκι, κλπ).

Συνοπτικά έχουμε:
ΣΤΑΔΙΟ 2 – Η παραγωγή των ενδιάμεσων αγαθών (π.χ. κουμπιών και υφάσματος)

Ανταλλακτική αξία κουμπιών και υφάσματος =	**4000δρχ**
Εισοδήματα = Μισθοί+πλεόνασμα = Μισθοί+κέρδη+τόκοι+ενοίκια =	3000δρχ
Ενδιάμεσα αγαθά (νάυλον, νήματα και βαμβάκι) =	1000δρχ

Όμως η αξία *και* αυτών των αγαθών (νάυλον, νήματα και βαμβάκι) απαρτίζεται από εισοδήματα (έστω 900) και άλλα ενδιάμεσα αγαθά τα οποία χρειάζονται για την παραγωγή τους (έστω 100).

Συνοπτικά έχουμε:
ΣΤΑΔΙΟ 1 – Η παραγωγή των πρώτων υλών (π.χ. νάυλον, νημάτων και βαμβακιού)

Ανταλλακτική αξία νάυλον, νήματων και βαμβακιού =	**1000δρχ**
Εισοδήματα = Μισθοί+πλεόνασμα = Μισθοί+κέρδη+τόκοι+ενοίκια =	900δρχ
Ενδιάμεσα αγαθά (πετρέλαιο, σπόροι	

Βαμβακιού κλπ) = 100δρχ

Και ούτω καθ' εξής μέχρι το τελευταίο στάδιο το οποίο συνετέλεσε σε κάποιο από τα συστατικά του πουκάμισου. Ετσι, στο τέλος, *όλα τα εισοδήματα που έχουν δημιουργηθεί στα προηγούμενα στάδια παραγωγής συν τις αποσβέσεις αθροίζονται.* Το τελικό άθροισμα μας δίνει το ονομαστικό ΑΕΠ. (Για να το μεταφράσουμε στο πραγματικό ΑΕΠ θα πρέπει βέβαια να ακολουθήσουμε τη διαδικασία *απο-πληθωρισμού* που περιγράφτηκε στο προηγούμενο Τμήμα).

Στο συγκεκριμένο παράδειγμα η συνεισφορά του πουκάμισου στο ΑΕΠ μπορεί να υπολογιστεί ανά στάδιο ως εξής: **Κόστος πρώτων υλών στο Στάδιο 1** (όπου παρήχθησαν οι απαραίτητες ποσοτήτες νάυλον, νήματων και βαμβακιού) + **Εισοδήματα που προέκυψαν στο Στάδιο 1** (από την παραγωγή των απαραίτητων ποσοτήτων νάυλον, νήματων και βαμβακιού) + **Εισοδήματα που προέκυψαν από το Στάδιο 2** (από την παραγωγή των απαραίτητων ποσοτήτων κουμπιών και υφάσματος) + **Εισοδήματα που προέκυψαν από το Στάδιο 3** (από την παραγωγή του πουκάμισου) + **απόσβεση μηχανημάτων** (η οποία στο παράδειγμά μας υπεισέρχεται μόνο στο Στάδιο 1) = 100+900+3000+10000+1000 = 15.000δρχ – ένα ποσό που ισούται με την τιμλη ή την ανταλλακτικη αξία του πουκάμισου.

Ας αναφερθούμε τώρα στην προέλευση του επιθέτου *ακαθάριστο* (το «Α» του ΑΕΠ!). Γιατί το ονομάζουμε *ακαθάριστο*; Ο λόγος είναι ότι η μέτρησή του ΑΕΠ για το, π.χ. 2034, περιλαμβάνει και πλρωμές για κάποια «πράγματα» τα οποία *δεν* παρήχθησαν το 2035 αλλά σε προηγούμενες χρονιές. Σαν τί «πράγματα» είναι αυτά; Ας πάρουμε το μηχάνημα το οποίο χρησιμοποιήθηκε στο Στάδιο 3 για να κόψει το ύφασμα πριν τη ραφή του πουκάμισου. Αυτό το μηχάνημα κατασκευάστηκε δύο-τρία χρόνια πριν από το πουκάμισο (και, προφανώς, υπολογίστηκε στο ΑΕΠ εκείνης της χρονιάς). Την ώρα όμως που χρησιμοποιήθηκε φέτος για την παρασκευή του πουκάμισου μας, υπέστη κάποιες φθορές. Αναφερθήκαμε στο κόστος αυτών των φθορών πιο πάνω όταν στο Στάδιο 3 συμπεριλάβαμε ως έξοδο το εξής: «Απόσβεση μηχανημάτων = 1000».

Με άλλα λόγια, η αξία του καινούργιου πουκάμισου (15.000δρχ) δεν περιλαμβάνει αποκλειστικά καθαρό, νεοδημιουργημένο προϊόν και εισόδημα, αλλά και αυτές τις 1000δρχ που αντιστοιχούν στη συντήρηση και στην αντικατάσταση ηχανημάτων και κτιρίων που προϋπήρχαν (που είχαν δηλαδή παραχθεί *σε προηγούμενα έτη*). Για αυτό ακριβώς το λόγο λέμε ότι η συνεισφορά της τάξης των 15.000δρχ του πουκάμισου στο ΑΕΠ της *συγκεκριμένης χρονιάς* (στη διάρκεια της οποίας κατασκευάστηκε το πουκάμισο) είναι *ακαθάριστη* (δηλαδή περιέχει και κάποια κατάλοιπα από προηγούμενες χρονιές).

10.4 Το ΑΕΠ όπως υπολογίζεται για την Ελληνική οικονομία

Το πουκάμισο βέβαια είναι ένα μόνο από τα χιλιάδες τελικά αγαθά που έχουν παραχθεί κατά τη διάρκεια του έτους και για να καταλήξουμε στο συνολικό ΑΕΠ είτε (α) πρέπει να προσθέσουμε την τελική τιμή **όλων** των *τελικών* αγαθών (αγνοώντας τα ενδιάμεσα αγαθά), είτε (β) να υπολογίσουμε την προστιθέμενη αξία, συμπεριλαμβανομένων και των αποσβέσεων, σε κάθε

στάδιο της παραγωγής **όλων** των τελικών αγαθών.

Αναλογίσου για μια στιγμή πόσο δύσκολη είναι η δουλειά των στατιστικολόγων που καλούνται να υπολογίσουν ανά τρίμηνο το ΑΕΠ όλης της Ελλάδας. Ευτυχώς για αυτούς μια *ταυτότητα* (βλέπε παρακάτω) κάνει τη ζωή τους λίγο πιο εύκολη. Ας ξαναπάρουμε το πουκάμισο ως παράδειγμα. Όταν λέμε ότι η ανταλλακτική του αξία (δηλαδή η τιμή του) είναι 15.000δρχ, τί εννοούμε; Εννοούμε ότι όταν πουληθεί στην αγορά ο αγοραστής πληρώνει 15.000δρχ. Ταυτόχρονα εννούμε ότι το εισόδημα του πωλητή είναι 15.000δρχ αλλά και ότι το έξοδο (ή η δαπάνη) του καταναλωτή είναι 15.000δρχ. Συνεπώς για το πουκάμισο του παραδείγματός μας, Ανταλλακτική αξία ≡ Εισόδημα Πωλητή ≡ Δαπάνη Αγοραστή.

Αν αυτό ισχύει για το πουκάμισο, ισχύει και για όλα τα τελικά αγαθά *μαζί*:

Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ≡ Ακαθάριστο Εγχώριο Εισόδημα ≡ Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη

Έτσι η μέτρηση του ΑΕΠ μπορεί να γίνει είτε μετρώντας τη δαπάνη είτε τα έξοδα. Αυτή η επιλογή μας δίνει τη δυνατότητα να επαληθεύουμε τις μετρήσεις μας, π.χ. εάν το ΑΕΠ που βρίσκουμε αθροίζοντας τις δαπάνες είναι πολύ διαφορετικό από το ΑΕΠ που βρίσκουμε αθροίζοντας τα έξοδα, τότε κάποιο λάθος θα έχουμε κάνει.

Να σημειωθεί ότι στο ΑΕΠ περιλαμβάνονται ως εισόδημα, προϊόν και δαπάνη τα αποτελέσματα κάποιων δραστηριοτήτων που δεν εμφανίζονται στην αγορά ως αντικείμενο αγοράς και πώλησης. Π.χ. η αυτο-κατανάλωση αγροτικών προϊόντων από τις οικογένειες που τα παράγουν. Επίσης στο ΑΕΠ περιλαμβάνονται τα τεκμαρτά ενοίκια από ιδιοκατοίκηση, δηλαδή τα *υποθετικά* ενοίκια που θα πλήρωναν τα νυκοκοιριά που διαμένουν σε δική τους κατοικία *αν δεν συνέβαινε αυτό!* Θεωρούνται δηλαδή τα τεκμαρτά ενοίκια σαν η αξία της υπηρεσίας στέγασης που «παρέχει» η κατοικία στον ιδιοκτήτη της, ή διαφορετικά το «κόστος ευκαιρίας» της ιδιοκατοίκησης (βλέπε το τέλος του Κεφαλαίου 4 για τον ορισμό του κόστους ευκαιρίας).

Από την άλλη μεριά μια σειρά από τις συναλλαγές που συμβαίνουν στην αγορά δεν αντιπροσωπεύουν *νεοπαραχθείσα* αξία και εισόδημα και έτσι δεν περιλαμβάνονται στο ΑΕΠ. Τέτοιες είναι για παράδειγμα οι πωλήσεις μεταχειρισμένων αγαθών (αυτοκινήτων, κατοικιών, κλπ) που, προφανώς, έχουν παραχθεί σε προηγούμενα έτη και είχαν συμπεριληφθεί στο ΑΕΠ εκείνων των ετών. Καθημερινά ακούμε για τον όγκο των συναλλαγών στο χρηματιστήριο που φτάνει κάποιες δεκάδες δισεκατομύρια δραχμές. Αποτελούν αυτές οι συναλλαγές μια καθαρή συνεισφορά στο ΑΕΠ; Η απάντηση βέβαια είναι αρνητική καθώς το μόνο που συμβαίνει, όπως και στη περίπτωση των μεταχειρισμένων αγαθών, είναι η μεταβίβαση της κυριότητας κάποιων περιουσιακών στοιχείων από ένα άτομο ή φορέα σε άλλον. Το ίδιο ισχύει και για τις κρατικές μεταβιβάσεις, όπως για παράδειγμα τις συντάξεις η πληρωμή των οποίων δεν συνεπάγεται την παραγωγή κάποιου προϊόντος στη τρέχουσα περίοδο από τους συνταξιούχους.

Σαν επόμενο βήμα θα εξετάσουμε τα συστατικά στοιχεία του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος *από την πλευρά της δαπάνης* ώστε να καταλήξουμε στον Πίνακα 2 όπου θα δούμε τη σύσταση του ΑΕΠ της Ελλάδας για δύο χρονιές (1974 και 1992).

Εξετάζοντας λοιπόν το ΑΕΠ από τη σκοπιά της δαπάνης *για τελικά αγαθά* μπορούμε να χωρίσουμε το σύνολο της οικονομίας στους παρακάτω τέσσερις τομείς :

- Ο τομέας των νυκοκοιριών του οποίου οι αγορές/δαπάνες ονομάζονται δαπάνες ιδιωτικής κατανάλωσης ή απλώς *κατανάλωση*. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται όλα τα συνήθη είδη που αγοράζονται από νυκοκοιριά (δηλαδή τρόφιμα, έπιπλα, αυτοκίνητα, ρούχα, ψυχαγωγία, κλπ). Στον Πίνακα 2 παρατηρούμε ότι η ιδιωτική κατανάλωση αποτελεί το σημαντικότερο τμήμα της συνολικής ετήσιας δαπάνης στην ελληνική οικονομία, κάτι που συμβαίνει εξ' άλλου σε όλες τις χώρες.
- Ο επιχειρηματικός τομέας ο οποίος δαπανά για ακαθάριστες εγχώριες επενδύσεις ή απλώς *επένδυση*. Στην οικονομική ορολογία (όπως τονίζουμε συχνά σε αυτό το βιβλίο, π.χ. βλέπε Τμήμα 1.4 Κεφαλαίου 1) ο όρος *επένδυση* σημαίνει τα έξοδα από τις επιχειρήσεις ή και το κράτος για την αγορά *κεφαλαίου*, δηλαδή κεφαλαιουχικών αγαθών (κτίρια, γραφεία, εργοστάσια, εργαλεία, μηχανές, μηχανήματα). Εκτός από τις επενδύσεις σε κεφάλαιο, στην *επένδυση* περιλαμβάνονται και οι αυξομειώσεις στη διάρκεια του χρόνου των αποθεμάτων υλικών και πρώτων υλών καθώς και των απούλητων παραγμένων αγαθών. Επίσης σύμφωνα με την πρακτική μέτρησης της *επένδυσης* και του ΑΕΠ, οι δαπάνες για νέες κατοικίες από τα νυκοκοιριά περιλαμβάνονται στις επενδύσεις.

Είναι οι *επενδύσεις* ο μόνος λόγος που μεταβάλεται η ποσότητα κεφαλαίου μιας οικονομίας από χρόνο σε χρόνο; Η απάντηση είναι «όχι» γιατί, όπως έχουμε δεί κατά τη διάρκεια της παραγωγικής δραστηριότητας, στη διάρκεια ενός έτους, ένα μέρος από το υπάρχον κεφάλαιο φθείρεται (τα κτίρια παλιώνουν, τα μηχανήματα γίνονται λιγότερο αποδοτικά όσο περισσότερο χρησιμοποιούνται), δηλαδή «καταναλώνεται». Αυτήν την κατανάλωση του κεφάλαιου, όπως έχουμε ήδη δει στην περίπτωση της παραγωγής του πουκάμισου στο προηγούμενο τμήμα (αλλά και των μπαλονιών στο Κεφάλαιο 7), την ονομάζουμε *απόσβεση*. Αρα η καθαρή πρόσθεση στο *κεφάλαιο* (ή το κεφαλαιουχικό δυναμικό) της οικονομίας, είναι:

Καθαρές Επενδύσεις = Επενδύσεις - Αποσβέσεις

Αυτή η καθαρή *πρόσθεση* στο κεφάλαιο της χώρας είναι ακόμα γνωστή ως η *συσσώρευση κεφαλαίου*, ή η *καθαρή επένδυση*. Αξίζει να σημειωθεί ότι κανείς δεν εγγυάται ότι αυτή η *καθαρή επένδυση* (ή η *συσσώρευση κεφαλαίου*) θα είναι πάντα θετική. Για κάποια περίοδο όπου η (ακαθάριστη) επένδυση είναι τόσο χαμηλή ώστε να μη φθάνει να αντικαταστήσει τις φθορές και τις απώλειες των μηχανημάτων, κτιρίων και γενικά του *κεφαλαίου* (δηλαδή είναι μικρότερη από την *απόσβεση*), η *καθαρή επένδυση* θα είναι αρνητική.

- Ο κρατικός τομέας ο οποίος (βλέπε Κεφάλαιο 9) μεταξύ άλλων δαπανά για να μισθώσει υπαλλήλους και να αγοράσει υλικά ώστε να παραχθούν οι τυπικές δημόσιες υπηρεσίες όπως

εκπαίδευση, υγεία, διοίκηση κλπ. Οι δαπάνες αυτές ονομάζονται *δημόσια κατανάλωση* (ουσιαστικά το κράτος απορροφά εργασία και άλλα υλικά ώστε να παραχθούν αγαθά που στις περισσότερες περιπτώσεις καταναλώνονται από τους πολίτες). Να σημειώσουμε ότι μόνο οι καταναλωτικές δαπάνες του κράτους περιλαμβάνονται εδώ και όχι οι κρατικές μεταβιβάσεις που δεν αντιπροσωπεύουν παραγωγή αγαθών στην τρέχουσα περίοδο.

- Ο τομέας των εξωτερικών συναλλαγών. Έχουμε αναφέρει μέχρι τώρα ότι στο ΑΕΠ περιλαμβάνονται οι συνολικές ετήσιες δαπάνες για αγορές καταναλωτικών αγαθών από τα νυκοκοιριά, οι δαπάνες για αγορά αγαθών από το κράτος, και οι δαπάνες για κεφάλαι από επιχειρήσεις και το κράτος. Ομως κάποια από αυτά τα αγαθά *δεν* αντιπροσωπεύουν εγχώρια παραγωγή, είναι για παράδειγμα έπιπλα, ψυγεία αυτοκίνητα, μηχανήματα, όπλα τα οποία παρήχθησαν σε άλλες χώρες και αποτελούν τις εισαγωγές της οικονομίας. Από την άλλη πλευρά υπάρχουν αγαθά που έχουν παραχθεί στη χώρα αλλά δεν εμφανίζονται στις αγορές των τριών τομέων γιατί έχουν αγορασθεί από νυκοκοιριά, επιχειρήσεις και κυβερνήσεις άλλων χωρών, είναι δηλαδή οι εξαγωγές της οικονομίας. Αρα για να φθάσουμε στο ΑΕΠ της χώρας θα πρέπει στις αγορές των τριών τομέων να προσθέσουμε τις εξαγωγές και να αφαιρέσουμε τις εισαγωγές, δηλαδή να προσθέσουμε τις *καθαρές εξαγωγές* (οι οποίες κάλλιστα μπορεί να είναι αρνητικές εφόσον οι εισαγωγές υπερβαίνουν τις εξαγωγές).

Καθαρές εξαγωγές = Εξαγωγές - Εισαγωγές

Στον Πίνακα 2 παρακάτω βλέπουμε ότι για την ελληνική οικονομία οι καθαρές εξαγωγές είναι πράγματι παραδοσιακά αρνητικές - δηλαδή οι εισαγωγές υπερβαίνουν τις εξαγωγές ή με άλλα λόγια το εμπορικό ισοζύγιο είναι ελλειματικό. Επίσης παρατηρούμε ότι η σπουδαιότητα του εξωτερικού εμπορίου έχει αυξηθεί σημαντικά τις τελευταίες δεκαετίες καθώς το άθροισμα εισαγωγών και εξαγωγών υπερβαίνει το 50% του συνολικού Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος.

Τέλος στον Πίνακα 2 περιλαμβάνεται και το καθαρό εισόδημα από το εξωτερικό το οποίο, όπως είδαμε στο Τμήμα 10.1, διαφοροποιεί το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν (και Δαπάνη) από το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν (και Δαπάνη).

Πίνακας 2: Ακαθάριστη Εθνική Δαπάνη

	1970		1994	
		%ΑΕΠ		%ΑΕΠ
Ιδιωτική κατανάλωση	206.813	67.9	13.662.218	72.0
Δημόσια κατανάλωση	37.742	12.4	3.494.061	18.4
Ακαθάριστες επενδύσεις παγίου κεφαλαίου	70.663	23.2	3.180.906	16.8
Μεταβολή αποθεμάτων	8.707	2.9	265.669	1.4
Εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών	29.988	9.8	4.364.337	23.0
Εισαγωγές αγαθών και υπηρεσιών	54.996	18.1	6.102.782	32.2
Καθαρές εξαγωγές	-25.008	-8.2	-1.738.445	-9.2

Εισρέοντα εισοδήματα από την αλλοδαπή	7.777	2.6	679.275	3.6
Εκρέοντα εισοδήματα στην αλλοδαπή	2.274	0.7	570.853	3.0
Καθαρό εισόδημα από την αλλοδαπή	5.503	1.9	108.422	0.6
Ακαθάριστη Εθνική Δαπάνη	304.420	100.0	18.972.831	100.0

Πηγή: ΕΣΥΕ, Εθνικοί Λογαριασμοί

Το επόμενο βήμα μας θα είναι η μελέτη του ΑΕΠ της Ελλάδας από τη σκοπιά του εισοδήματος (σου θυμίζουμε ότι ο Πίνακας 2 προέκυψε από τη μελέτη των *δαπανών*). Στο Κεφάλαιο 7 ασχοληθήκαμε με τον σχηματισμό των διαφόρων μορφών εισοδημάτων μέσα στα διάφορα στάδια της οικονομικής δραστηριότητας. Εκεί αναφέραμε ότι η δαπάνη για κάθε προϊόν ισούται με την προστιθέμενη αξία και τα εισοδήματα που δημιουργούνται σε *όλα* τα στάδια της παραγωγής του προϊόντος. Πριν μερικές σελίδες επαναλάβαμε περίπου το ίδιο σχόλιο όταν λέγαμε ότι τα εισοδήματα των παραγωγών είναι ίσα με τις δαπάνες των αγοραστών. Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να κάνουμε μία μικρή διόρθωση ή έστω περαιτέρω διευκρίνιση:

Το σύνολο των εισοδημάτων που δημιουργούνται από την παραγωγή ενός προϊόντος δεν ισούται στην πράξη *ακριβώς* με την δαπάνη για το προϊόν αυτό. Ουσιαστικά η δαπάνη είναι συστηματικά υψηλότερη από τα εισοδήματα! Ο λόγος είναι ότι η τελική τιμή κάθε προϊόντος (και συνεπώς το ΑΕΠ που προκύπτει προσθέτοντας τις δαπάνες) περιλαμβάνει και δύο *μη εισοδηματικές* κατηγορίες. Περιλαμβάνει τις *αποσβέσεις* (τις οποίες έχουμε ήδη αναφέρει) οι οποίες είναι πληρωμές για φθορές κεφαλαίου που παρήχθη στο παρελθόν, αλλά και τους *έμμεσους φόρους* (ο σπουδαιότερος από τους οποίους είναι ο φόρος προστιθέμενης αξίας, ο γνωστός ΦΠΑ) οι οποίοι πληρώνονται στην αγορά κάθε αγαθού από τον αγοραστή, συλλέγονται από τον πωλητή του αγαθού και κατόπιν αποδίδονται στο κράτος.

Έτσι αν στα είδη εισοδήματος που έχουμε εξετάσει [δηλαδή τους μισθούς και ημερομίσθια - συμπεριλαμβανομένων των εισφορών στην κοινωνική ασφάλιση, τα κέρδη των επιχειρήσεων, τη γαιοπρόσοδο, τα ενοίκια και τους τόκους] προσθέσουμε τις *αποσβέσεις* και τους *έμμεσους φόρους* που πληρώνονται με τις αγορές των αγαθών, θα καταλήξουμε στο ίδιο ποσό Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος με αυτό του Πίνακα 2. Παρατήρησε ότι, πράγματι, οι Πίνακες 2 και 3 καταλήγουν στο ίδιο ποσό ΑΕΠ αν και ο τρόπος με τον οποίον τον υπολογίζουν είναι διαφορετικός. Βέβαια εάν δεν είχαμε συμπεριλάβει τους έμμεσους φόρους και τις αποσβέσεις, το ΑΕΠ που θα παρουσίαζε ο Πίνακας 3 θα ήταν μικρότερο αυτού του Πίνακα 2.

Περιληπτικά ο Πίνακας 3 παρουσιάζει το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν από την πλευρά του εισοδήματος με το συνολικό εισόδημα από αγροτική παραγωγή να εμφανίζεται ξεχωριστά και τα υπόλοιπα ιδιωτικά εισοδήματα (εκτός των μισθών) να εμφανίζονται, λόγω έλλειψης αναλυτικών στοιχείων, από κοινού.

Πίνακας 3: Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν

	1970		1994	
		%ΑΕΠ		%ΑΕΠ
Αγροτικό εισόδημα	45.355	14,9	2.213.118	11,7
+ Μισθοί και ημερομίσθια	95.913	31,5	6.997.989	36,9
+Ιδιωτικά κέρδη, ενοίκια, τόκοι, γαιοπρόσοδος	99.697	32,7	4.638.321	24,4
+Κέρδη δημοσίων επιχειρήσεων	5.678	1,9	635.931	3,3
= Εθνικό Εισόδημα	*246.643*		*14.485.359*	
+Αποσβέσεις	16.860	5,5	1.602.134	8,4
+Εμμεσοι φόροι	40.917	13,4	2.885.338	15,2
=Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν	*304.420*	*100.0*	*18.972.831*	*100.0*

Πηγή: ΕΣΥΕ Εθνικοί Λογαριασμοί

Θα κλείσουμε το κεφάλαιο αυτό αναφέροντας κάποια σημαντικά υποσύνολα του ΑΕΠ. Το πιο σημαντικό είναι το λεγόμενο *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα,* ένα κομμάτι του ΑΕΠ το οποίο είναι *διαθέσιμο* για τους πολίτες ή τα νυκοκοιριά της οικονομίας. Με άλλα λόγια, καταδεικνύει το ποσό εκείνο που έχουν στη διάθεση τους τα νυκοκυριά και συνεπώς μπορούν να το ξοδέψουν ή να το αποταμιεύσουν. Ο λόγος που το *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα* έχει μεγάλη σημασία είναι ότι η συνολική ζήτηση εμπορευμάτων για την οικονομία ολόκληρη, καθω΄ς και το επίπεδο των αποταμιεύσεων, εξαρτώνται από αυτό και όχι από το ΑΕΠ. Πως προκύπτει το *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα*;

Έχουμε ήδη δει ότι στο ΑΕΠ συνυπολογίζονται οι *αποσβέσεις* οι οποίες δεν είναι εισόδημα αλλά πληρωμή για φθορές κεφαλαίου το οποίο παρήχθη στο παρελθόν. Εάν αφαιρέσουμε μόνο τις *αποσβέσεις* από το ΑΕΠ μας μένει το λεγόμενο *Καθαρό Εγχώριο Προϊόν.* Εάν τώρα αφαιρεθούν από *Καθαρό Εγχώριο Προϊόν* οι *έμμεσοι φόροι* (που καταλήγουν στο κράτος και όχι σε νυκοκοιριά ή επιχειρήσεις) **και** προστεθεί το *καθαρό εισόδημα από το εξωτερικό*, βρίσκουμε το *Εθνικό Εισόδημα.*

Όμως το *Εθνικό Εισόδημα* διαφέρει από το εισόδημα που τελικά καταλήγει στη στις τσέπες (ή στους τραπεζικούς λογαριασμούς) των πολιτών ή των νυκοκοιριών. Πώς; Από τα κέρδη των ανωνύμων εταιριών ένα μέρος καταβάλλεται ως φόρος κερδών στο κράτος, ένα άλλο παρακρατείται από τις επιχειρήσεις για να χρησιμοποιηθεί για αγορά κεφαλαίου για το μέλλον, και μόνο το υπόλοιπο καταλήγει στους μετόχους των ανώνυμων αυτών επιχειρήσεων ως προσωπικό εισόδημα. Επίσης από τους συνολικούς μισθούς και ημερομίσθια, οι εισφορές στην κοινωνική ασφάλιση δεν καταλήγουν στα νυκοκοιριά ως προσωπικό εισόδημα. Αντίθετα οι κρατικές μεταβιβάσεις προς τα νυκοκοιριά (συντάξεις, επιδόματα, κλπ) ενισχύουν το προσωπικό εισόδημα.

Συνεπώς για να καταλήξουμε στο *Προσωπικό Εισόδημα* θα πρέπει (βλέπε την προηγούμενη παράγραφο) να αφαιρέσουμε από το *Εθνικό Εισόδημα* τους φόρους επί των κερδών των ανωνύμων εταιριών, το μέρος των κερδών των ανωνύμων εταιριών που επενδύονται σε κεφάλαιο, και τις εισφορές στη κοινωνική ασφάλιση των μισθωτών και των εργοδοτών. Κατόπιν πρέπει στο ποσό που βρήκαμε να προσθέσουμε τις κρατικές μεταβιβαστικές πληρωμές (π.χ. συντάξεις, επιδόματα). Το ποσό στο οποίο θα καταλήξουμε είναι το *Προσωπικό Εισόδημα* για εκείνη τη χρονιά.

Έχοντας με αυτό τον τρόπο καταλήξει στον υπολογισμό του *Προσωπικό Εισόδηματος* της χώρας, μας μένει ένα βήμα ακόμα πριν βρούμε το εισόδημα που έχουν στη διάθεσή τους τα άτομα ή τα λεγόμενα νυκοκοιριά. Για να υπολογίσουμε αυτό το *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα* απλούστατα θα πρέπει να αφαιρέσουμε τους φόρους εισοδημάτων που πληρώνουν τα νυκοκοιριά απ' ευθείας στο κράτος. Άρα *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα = Προσωπικό Εισόδημα* – άμεσοι φόροι (ή φόροι εισοδήματος).

Τί κάνουν τα νυκοκοιριά με το *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα*; Ένα μέρος του το ξοδεύουν (αγοράζοντας αγαθά προς κατανάλωση) και το υπόλοιπο το αποταμιεύουν (π.χ. το καταθέτουν σε τραπεζικούς λογαριασμούς, αγοράζουν ομόλογα). Το επόμενο πλαίσιο περιέχει μία περίληψη της ακολουθίας υπολογισμών που μας οδήγησε από το ΑΕΠ μιας χώρας στο *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα.*

Από το *Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν* στο *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα*

- ***Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν*** - Αποσβέσεις = *Καθαρό Εγχώριο Προϊόν*
- *Καθαρό Εγχώριο Προϊόν* - Εμμεσοι Φόροι + καθαρό εισόδημα από το εξωτερικό = *Εθνικό Εισόδημα* = μισθοί + κέρδη + τόκοι + ενοίκια + γαιοπρόσοδος
- *Εθνικό Εισόδημα* - Φόροι κερδών ανωνύμων εταιριών - Παρακρατηθέντα κέρδη ανωνύμων εταιριών - εισφορές στη κοινωνική ασφάλιση + κρατικές μεταβιβαστικές πληρωμές = *Προσωπικό Εισόδημα*
- *Προσωπικό Εισόδημα* - Φόροι εισοδήματος φυσικών προσώπων **= *Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα***

Διαθέσιμο Προσωπικό Εισόδημα = Κατανάλωση + Αποταμίευση

Περίληψη	Ερωτήσεις
10.1 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν – Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν	1. Ποιά η διαφορά Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος και Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος;
10.2 Ο δείκτης τιμών – Ο αποπληθωρισμός του ΑΕΠ – Η διαφορά ονομαστικού και πραγματικού ΑΕΠ	2. Επανα-υπολογείστε τις στήλες 3,4&5 του Πίνακα 1 (που βρίσκεται στο τέλος του Τμήματος 10.2) χρησιμοποιώντας το έτος 2031 ως έτος-βάση για το επίπεδο τιμών. Αποδείξτε ότι οι τιμές της στήλης 5 (δηλαδή το *πραγματικό* ΑΕΠ) δεν επιρρεάζεται από το ποιό έτος θα επιλεχθεί ως έτος-βάση.
10.3 Το ΑΕΠ ως άθροισμα των εισοδημάτων – Το ΑΕΠ ως το άθροισμα των ανταλλακτικών αξιών των τελικών αγαθών – Ο υπολογισμός της προστιθέμενης (ανά στάδιο) αξίας ενός τελικού προϊόντος (π.χ. ενός πουκάμισου) – Το ΑΕΠ και τα έξοδα «απόσβεσης» του κεφάλαιου	3. Τί αντίκτυπο έχει στη μέτρηση του συνολικού εισοδήματος μιας χώρας το κόστος αντικατάστασης και φθοράς του κεφάλαιου;
10.4 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν - Ακαθάριστο Εγχώριο Εισόδημα – Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη – Οι τέσσερις τομείς δαπανών μιας οικονομίας: (α) νυκοκοιριά (κατανάλωση), (β) επιχειρήσεις (επένδυση), (γ) κράτος (δημόσια κατανάλωση), (δ) Εξωτερικός τομέας (καθαρές εξαγωγές) – Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν και Ακαθάριστο Εγχώριο Εισόδημα για την Ελλάδα 1974 και 1992 – Ο υπολογισμός του Διαθέσιμου Προσωπικού Εισοδήματος	4. Που και πως υπεισέρχονται οι έμμεσοι και άμεσοι φόροι στον υπολογισμό του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος και του Διαθέσιμου Προσωπικού Εισοδήματος;

Κεφάλαιο 11 – Οικονομική ανάπτυξη

11.1 Μεταβολές στην οικονομική ζωή

Συνηθισμένοι στις τεράστιες ποσότητες εμπορευμάτων που διακινούνται καθημερινά, είναι δύσκολο να χωρέσει ο νούς μας πόσο διαφορετικά ήταν τα πράγματα σε προηγούμενες εποχές. Την εποχή της παντοδυναμίας της Βενετίας και του ναυτικού της, το μεγαλύτερο ποσοστό του *διεθνούς* εμπορίου μεταφερόταν από Ενετικά πλοία. Μπορείς να το φανταστείς ότι *όλα* τα εμπορευμάτα που μετέφερε ο Ενετικός στόλος *στη διάρκεια ενός ολόκληρου χρόνου*, θα χωρούσαν σήμερα σε *ένα* σύγχρονο φορτηγό πλοίο; Όσο για το «στεριανό» εμπόριο, οι ιστορικοί αναφέρουν ότι η *συνολική* ποσότητα των προϊόντων που εισήχθησαν στην Γαλλία από τα νοτιο-ανατολικά της σύνορα στη διάρκεια του έτους 1305μ.Χ., σήμερα θα χωρούσε άνετα σε *ένα* σύγχρονο φορτηγό τραίνο.

Μέσα σε επτά αιώνες η παραγωγή εμπορευμάτων έχει λάβει γιγάντιες διαστάσεις. Παρόλο ότι η φτώχεια εξακολουθεί να τυρρανά την πλειοψηφία των ανθρώπων, στη διάρκεια αυτών των επτά αιώνων η αύξηση της ποσότητας των αγαθών ήταν κατά πολύ μεγαλύτερη από την αύξηση του πληθυσμού της γης. Η βασική αιτία βέβαια ήταν η *βιομηχανική επανάσταση* η οποία άλλαξε ριζικά την τεχνολογική βάση καθώς και την κοινωνική οργάνωση της παραγωγής (βλέπε Κεφάλαιο 3). Όπως συζητήσαμε στα Κεφάλαια 1 και 3, το φαινόμενο της εκβιομηχάνησης συνοψίζεται στην ποσοτική και ποιοτική αύξηση των αγαθών που ονομάσαμε *κεφάλαιο* – δηλαδή τα αγαθά εκείνα τα οποία παράγονται για να βοηθήσουν στην παραγωγή άλλων προϊόντων.

Σε γενικές γραμμές λέμε ότι η οικονομία *αναπτύσσεται* ή *μεγεθύνεται* όταν αυξάνονται οι παραγωγικοί της πόροι, οι συντελεστές παραγωγής που διαθέτει. Όμως στην ουσία η οικονομία (εθνική, τοπική ή και παγκόσμια) αναπτύσσεται με γοργά βήματα όταν αυξάνεται ή βελτιώνεται το κεφάλαιο το οποίο χρησιμοποιείται στην παραγωγή. Μια ματιά γύρω μας θα μας πείσει. Οι αγρότες του τρίτου κόσμου δουλεύουν πολύ σκληρά. Και όμως είναι, στην μεγάλη τους πλειοψηφία, βουτηγμένοι στη φτώχεια. Τί τους λείπει; Καλό θα ήταν να είχαν πιο εύφορη γη, να μην τυρρανιώνται από πλημμύρες ή ξηρασία. Όμως το βασικό στοιχείο που τους λείπει είναι οι *επενδύσεις* σε *κεφάλαιο* (μην ξεχνάμε ότι και χώρες όπως οι ΗΠΑ ή η Αυστραλία πλήττωνται από τυφώνες και ξηρασία, φυσικές καταστροφές τις οποίες τις ξεπερνούν λόγω του *κεφάλαιου* που διαθέτουν).

Όσο μεγεθύνονται και βελτιώνονται οι συντελεστές παραγωγής (με πρώτο το κεφάλαιο) τόσο αυξάνεται η μέγιστη ποσότητα προϊόντων που μπορεί να παραχθεί. Χρησιμοποιώντας την ορολογία που αναπτύξαμε στο Κεφάλαιο 10, με την ανάπτυξη των παραγωγικών συντελεστών μιας οικονομίας αυξάνεται το μέγιστο δυνατό ΑΕΠ που μπορεί να παραχθεί και να τεθεί στη διάθεση των κατοίκων της χώρας. Να ένας τρόπος που μετριέται η ανάπτυξη μιας χώρας: ανάλογα με τον μέσο όρο του ΑΕΠ, δηλαδή το λόγο ΑΕΠ προς τον αριθμό των κατοίκων της χώρας (ή το *κατά κεφαλή* ΑΕΠ) - βλέπε τον σχετικό πίνακα στο Τμήμα 1.4 του Κεφαλαίου 1 ο οποίος περιέχει το κατά κεφαλή ΑΕΠ για την Ελλάδα, Κύπρο, ΗΠΑ, Δ. Γερμανία, Ινδονησία και

Μπαγκλαντές για τις χρονιές 1962-1992.

Η διαδικασία της οικονομικής ανάπτυξης δεν αφορά βέβαια μόνο αριθμητικά δεδομένα αλλά και έντονες ποιοτικές αλλαγές στην καθημερινή οικονομική και κοινωνική πραγματικότητα, στη ζωή των ανθρώπων. Εχουμε δει ότι από τις απαρχές της, η γένεση των κοινωνιών της αγοράς (οι οποίες είναι γνωστές και ως κεφαλαιοκρατικές ή καπιταλιστικές κοινωνίες) επέφερε δραματικές μεταβολές σε όλους τους τομείς της ζωής. Ακόμα και στην *ποσότητα* της ανθρώπινης γνώσης.

Μέχρι τα μέσα του 19ου αιώνα, ήταν δυνατόν (χωρίς να είναι βέβαια εύκολο) ένας επιμελής και έξυπνος άνθρωπος να γίνει *πανεπιστήμονας*, να αποκτήσει δηλαδή πραγματικά εγκυκλοπαιδικές γνώσεις, να ξέρει σχεδόν *τα πάντα* (από τις τελευταίες ανακαλύψεις και θεωρίες της φυσικοχημείας, των μαθηματικών, των αστρονόμων, των βιολόγων μέχρι και αυτές των πολιτικών φιλοσόφων, των θεολόγων, των ιστορικών και των φιλολόγων). Σήμερα κάτι τέτοιο είναι εντελώς αδύνατο. Ένας φυσικός δεν μπορεί καν να διανοηθεί ότι θα μπορέσει ποτέ να κατανοήσει σε βάθος όλους του τομείς της φυσικής. Ένας οικονομολόγος δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να παρακολουθήσει τις εξελίξεις σε *όλους* τους κλάδους της οικονομικής. Ένας βιολόγος είναι αναγκασμένος να αφιερωθεί σε ένα μόνο, σχετικά μικρό, μέρος της βιολογίας. Ο καταμερισμός εργασίας που ξεκίνησε στα εργοστάσια και πολλαπλασίασε την παραγωγή προϊόντων εφαρμόστηκε και στις επιστήμες με αποτέλεσμα τον πολλαπλασιασμό της ποσότητας γνώσης. Τόσο η ποσότητα όσο και η πολυπλοκότητα της γνώσης έχουν γιγαντωθεί σε πλήρη αναλογία με εκείνες των εμπορευμάτων και των μηχανημάτων τα οποία βοηθούν στην παραγωγή τους.

Στον τομέα του κοινωνικού και φυσικού περιβάλλοντος στο οποίο ζούμε, είδαμε στο Κεφάλαιο 3 πως η αρχή έγινε με την έξωση των κολίγων και τη δημιουργία μιας καινούργιας άκληρης τάξης η οποία αναγκάστηκε να ζήσει υπό τραγικές συνθήκες εξαθλίωσης στις παρυφές των κωμοπόλεων της εποχής – κωμοπόλεις οι οποίες, με αυτό τον τρόπο, μεταμορφώθηκαν σε μεγαλουπόλεις. Αυτή τη διαδικασία την βλέπουμε και σήμερα καθώς πόλεις του τρίτου κόσμου μετατρέπονται, λόγω της εγκατάλειψης της υπαίθρου, σε μεγαθήρια των δέκα και δεκαπέντε εκατομυρίων κατοίκων (π.χ. η πόλη του Μεξικού, το Καϊρο, το Ριο ντε Τζανέϊρο).

Στη χώρα μας αυτή η διαδικασία της αστικοποίησης του πληθυσμού συντελέστηκε σχετικά πρόσφατα (μετά τη δεκαετία του 1950) και σε κάποιο βαθμό συνεχίζεται ακόμη καθώς οι μεγάλες πόλεις συνεχίζουν να συγκεντρώνουν όλο και περισσοτερο πληθυσμό. Η συγκέντρωση της μεγάλης πλειοψηφίας του πληθυσμού στις πόλεις, η αποκοπή από την αγροτική παραγωγή για ίδια κατανάλωση και η πλήρης εξάρτηση από την εξασφάλιση αμοιβόμενης εργασίας άλλαξε ριζικά τις κοινωνίες και τον τρόπο με τον οποίο αυτές ανα-παράγονται.

Για να ξαναγυρίσουμε στην καθ' εαυτή οικονομική δραστηριότητα, η οργάνωση της παραγωγικής διαδικασίας στις «νεοφερμένες» κοινωνίες της αγοράς οδήγησε, για πρώτη φορά στην ιστορία της ανθρωπότητας, στη μαζική παραγωγή προϊόντων. Κάτι τέτοιο δεν θα ήταν δυνατό χωρίς τον καταμερισμό εργασίας και την εφαρμογή των αποτελεσμάτων της επιστημονικής έρευνας και των τεχνολογικών ανακαλύψεων στην παραγωγική διαδικασία (π.χ. η ατμομηχανή παλιότερα και οι υπολογιστές σήμερα). Σημαντικότατο υποπαράγωγο αυτής της

διαδικασίας *ήταν ο πολλαπλασιασμός της παραγωγικότητα της εργασίας*.
Έτσι τα προϊοντα που αντιστοιχούσαν σε κάθε εργαζόμενο αυξήθηκαν εντυπωσιακά. Αν και οι εργαζόμενοι δεν ήταν οι ιδιοκτήτες των προϊόντων που παρήγαν (και πολλές φορές έμεναν άνεργοι) το βιοτικό επίπεδο της εργατικής τάξης βελτιώθηκε σταθερά. Παράλληλα η αύξηση του ελεύθερου (εκτός εργασίας) χρόνου ενίσχυσε τη δυνατότητα μαζικής κανάλωσης των αγαθών. Οι πρόοδοι στην ιατρική οδήγησαν στην εξάλειψη των επιδημιών (που όμως συνεχίζουν να μαστίζουν χώρες και ηπείρους όπου η ανάπτυξη αποτελεί ακόμα όνειρο) και στη μείωση της θνησιμότητας, την αύξηση του μέσου χρόνου ζωής.

Παρόλες αυτές τις σταδιακές βελτιώσεις στις συνθήκες διαβίωσης της εργατικής και μικρο-μεσαίας τάξης (της τάξης των τέως κολίγων και μικρο-ιδιοκτητών), η ποιότητα ζωής υπόκειτο σε συνεχείς πιέσεις λόγω της «συμπίεσης» τόσων ανθρώπων σε σχετικά μικρό χώρο. Η συγκέντρωση του πληθυσμού στις πόλεις και οι πρώτες επιδημίες που ακολούθησαν ανάγκασαν το κράτος να αναλάβει την ευθύνη για την δημιουργία και συντήρηση κάποιας υλικής υποδομής για τη διασφάλιση της δημόσιας υγείας (π.χ. υπονόμους), για την ομαλή λειτουργία της οικονομίας (δρόμοι, συγκοινωνίες, επικοινωνίες και μεταφορές, πάρκα, δημόσιοι χώροι), και ταυτόχρονα έδωσε τη δυνατότητα για μαζικοποίηση της εκπαιδευτικής διαδικασίας και την παροχή της εκπαίδευσης από το κράτος.

Η «δημιουργία» ανθρώπινων μαζών οι οποίες εξαρτώνταν ολοκληρωτικά από την αγορά (και τις διακυμάνσεις της) για την επιβίωσή τους επέβαλε, για λόγους κοινωνικής συνοχής και ειρήνης, την ίδρυση θεσμών κοινωνικής προστασίας και ασφάλισης από το κράτος. Έτσι δημιουργήθηκαν θεσμοί οι οποίοι συνολικά αποκαλούνται «κράτος πρόνοιας» (βλέπε Κεφάλαιο 9) και που, σε μεγάλο βαθμό, παρήχαν πρόνοια που προηγουμένως παρέχονταν *αυθόρμητα* στο πλαίσιο των συμβάσεων της κοινωνίας του χωριού και της γειτονιάς (οι οποίες χάθηκαν όταν η βιομηχανική επανάσταση οδήγησε στην ερήμωση του χωριού, στην τσιμεντοποίηση της γειτονιάς και την αποθέωση της αστυφιλίας).

Έτσι οι επελαύνουσες κοινωνίες της αγοράς πέρασαν διαδοχικά από (α) τα αρχικά στάδια (όπου ήταν ακόμη κυρίαρχη η αγροτική παραγωγή), στην (β) περίοδο της ραγδαίας ανάπτυξης της βιομηχανίας (βιομηχανική επανάσταση), στην (γ) περίοδο της συσσώρευσης κεφαλαίου που μετασχημάτισε ριζικά την καθημερινή πραγματικότητα, και (δ) στην τωρινή περίοδο με τα χαρακτηριστικά της βιομηχανικής μαζικής παραγωγής να συνδυάζονται με την ανάπτυξη του τομέα των υπηρεσιών και την έντονη παρουσία του «κράτους πρόνοιας».

Τα τελευταία είκοσι χρόνια, πολλές αναπτυγμένες βιομηχανικά περιοχές παρήκμασαν (π.χ η Βόρεια Αγγλία στη Βρετανία, η βιομηχανική περιοχή του Cleveland ΗΠΑ ή η τέως βιομηχανική περιοχή του Λαυρίου στην Ελλάδα), έχασαν τη βιομηχανική τους υποδομή και έμειναν στο έλεος του «κράτους πρόνοιας», το οποίο όμως πλέον καλείται να ανταποκριθεί στο έργο του με λιγότερους πόρους για το κάθε άτομο το οποίο έχει την ανάγκη του (καθώς μειώθηκαν οι κατά κεφαλή εισφορές στο ΙΚΑ, στην τοπική Εργατική Εστία και σε άλλους θεσμούς του «κράτους πρόνοιας»). Ταυτόχρονα κάποιες περιοχές του Τρίτου Κόσμου αναπτύχθηκαν έλκωντας κεφάλαιο το οποίο εγκατέλειπε τις παρηκμασμένες περιοχές της Ευρώπης και των ΗΠΑ. Είναι σαν τμήματα του Τρίτου Κόσμου να μεταφέρθηκαν στο βιομηχανικό Βορρά. (Θα επανέλθουμε

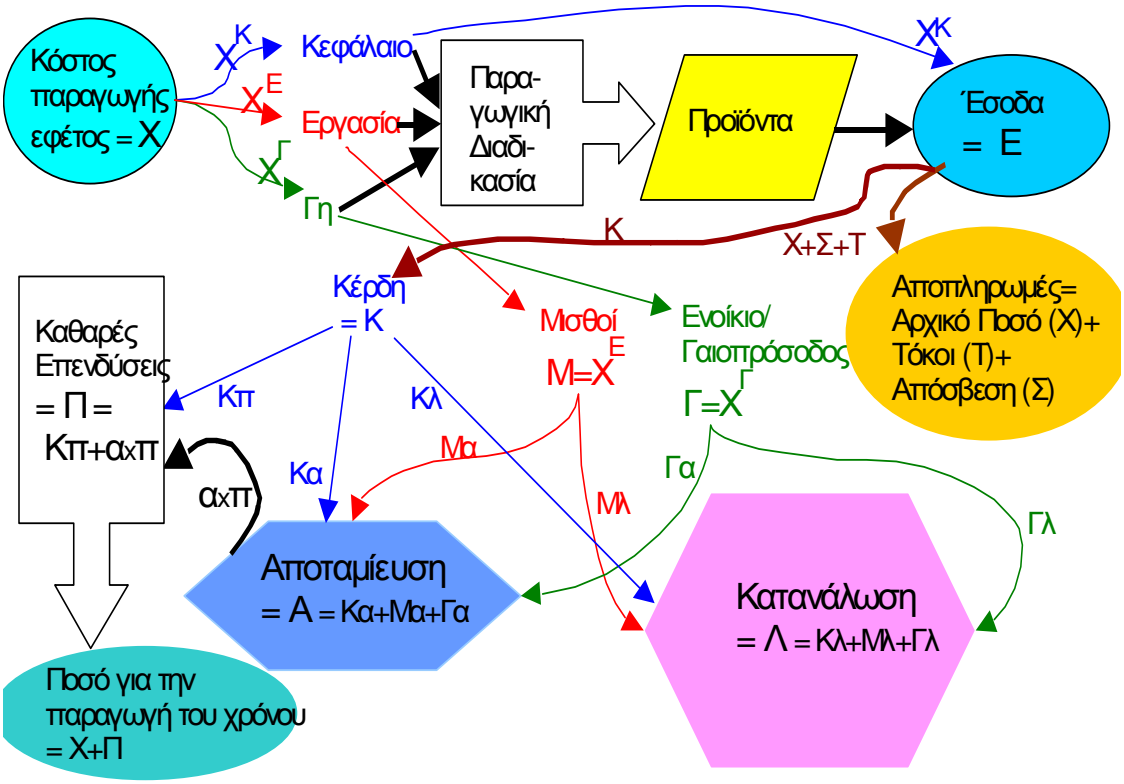
σε αυτό το ζήτημα στο Τμήμα 11.4)

Περιληπτικά, η εξέλιξη των κοινωνιών της αγοράς είναι συνεχής. Ενώ οι παραγωγικές δυνάμεις της παγκόσμιας οικονομίας αυξάνονται σταθερά (και πολλές φορές γοργά), η κατανομή του κεφαλαίου, του εισοδήματος και της ευημερίας γίνεται όλο και πιο άνιση και όλο πιο απρόβλεπτη. Ο Αυστριακός οικονομολόγος Joseph Schumpeter προσπάθησε να χαρακτηρίσει αυτή την διαδικασία με τον όρο *δημιουργική καταστροφή*.

11.2 Οικονομική ανάπτυξη (ή μεγέθυνση)

Στο Τμήμα αυτό θα μελετήσουμε με τη βοήθεια του σχεδιαγράμματος που ακολουθεί τη διαδικασία ανάπτυξης *από έτος σε έτος* μιας κοινωνίας της αγοράς. Έστω ότι στην αρχή του παρόντος έτους η οικονομία χρειάζεται ένα χρηματικό ποσό X το οποίο θα χρησιμοποιηθεί για να «μπει εμπρός» η παραγωγική διαδικασία. Όπως έχουμε δει επανηλειμμένως, το ποσό X χρειάζεται για να μισθωθούν (ή να αγοραστούν) οι απαραίτητοι συνετελεστές παραγωγής. Για την ακρίβεια, X^K ξοδεύονται για είδη κεφάλαιου (μηχανήματα κλπ), X^E για μίσθωση εργασίας και $X^Γ$ για την μίσθωση της απαραίτητης γης. Περιληπτικά,

$X = X^K + X^E + X^Γ$ ---------- (1)



Η διαδικασία οικονομικής ανάπτυξης και συσσώρευσης κεφάλαιου:
Αρχικό ποσό που «επενδύεται» στην παραγωγή φέτος = Χ
Ποσό που είναι διαθέσιμο για την παραγωγή τον επόμενο χρόνο = Χ+Π

Περίληψη συμβόλων διαγράμματος

Χ = το χρηματικό ποσό που ξοδεύεται φέτος σε συντελεστές παραγωγής
[X^K ποσό για μίσθωση αγαθών-κεφάλαιου, X^E εργασίας (δηλαδή μισθούς), και X^Γ γης (δηλαδή γαιοπρόσοδος]
Ε = τα συνολικά έσοδα από την πώληση όλων των αγαθών (περιλαμβάνει και τα έσοδα X^K από μίσθωση αγαθών-κεφάλαιου, π.χ. μηχανημάτων και πρώτων υλών)
Τ = οι τόκοι που καταβάλονται από τις επιχειρήσεις στο τέλος της χρονιάς ως αντίτιμο για το δανεισμό του ποσού Χ στην αρχή της χρονιάς
Σ = η απόσβεση που είναι αναγκαία για την αποκατάσταση των φθορών που έχουν υποστεί τα μηχανήματα τα οποία μισθώθηκαν από τις επιχειρήσεις
Κ = κέρδη, Μ=μισθοί (=X^E), Γ= γαιοπρόσοδος (=X^Γ)
Κπ = τα παρακρατημένα κέρδη, δηλαδή το ποσό από τα κέρδη των ανώνυμων εταιριών που παρακρατούνται από τις επιχειρήσεις για να επενδυθούν στην παραγωγή της επόμενης χρονιάς
Κα,Μα,Γα = οι ποσότητες των κερδών, μισθών και γαιοπροσόδου (αντίστοιχα) που αποταμιεύονται
Κλ,Μλ,Γλ = οι ποσότητες των κερδών, μισθών και γαιοπροσόδου (αντίστοιχα) που καταναλώνονται

Α = το συνολικό ποσό που αποταμιεύεται φέτος
Λ = το συνολικό ποσό που καταναλώνεται ή ξοδεύεται (φέτος)
α = το ποσοστό (0<α<1) των αποταμιεύσεων Α που επενδύονται στην παραγωγή της επόμενης χρονιάς
Π = το σύνολο των καθαρών επενδύσεων στην παραγωγή της επόμενης χρονιάς

Οι συντελεστές οι οποίοι μισθώνονται/αγοράζονται με το ποσό Χ εισέρχονται στην παραγωγική διαδικασία και το αποτέλεσμα είναι η παραγωγή προϊόντων τα οποία, κατόπιν, πωλούνται στην αγορά για ένα συνολικό ποσό ίσο με Ε - πρόσεξε πως στο ποσό Ε συμπεριλαμβάνονται τα έσοδα X^K από την αγορά αγαθών-κεφάλαιου (π.χ. μηχανημάτων) από τους επιχειρηματίες. Το ποσό Ε λοιπόν μπορούμε να το θεωρήσουμε ίσο με τα συνολικά *έσοδα* από την πώληση *όλων* των αγαθών τη χρονιά αυτή. (Παρατήρησε πως στο διάγραμμά μας τα ποσά X^E και X^Γ καταλήγουν κατευθείαν από το αρχικό ποσό Χ σε μισθούς και γαιοπρόσοδο αντίστοιχα.)

Πού καταλήγουν λοιπόν αυτά τα *έσοδα*; Όπως έχουμε δει αρκετές φορές έως τώρα, οι παραγωγοί χρωστούν: (α) το αρχικό ποσό Χ με το οποίο αρχικά αγοράσαν/μίσθωσαν τους συντελεστές παραγωγής εργασία, κεφάλαιο και γη, (β) τους τόκους Τ πάνω σε αυτό το ποσό, και (γ) ένα ποσό Σ που αντιστοιχεί στις φθορές του κεφάλαιου που χρησιμοποιήθηκε στην παραγωγή και των οποίων το κόστος αποκαλείται «απόσβεση». Ας ονομάσουμε το άθροισμα αυτών των «χρεών» των επιχειρήσεων *αποπληρωμές*. Με άλλα λόγια οι *αποπληρωμές* ισούνται με το ποσό Χ+Τ+Σ.

Απαραίτητη συνθήκη για να μπορεί αυτή η οικονομία να αναπαραχθεί *τον επόμενο χρόνο* (δηλαδή να βρίσκεται στην ίδια κατάσταση όπως και φέτος) είναι να μπορέσει να καλύψει τα βασικά της έξοδα. Αν θέλει να αναπτυχθεί θα πρέπει βέβαια να *υπερ*-καλύψει τα έξοδά της. Ποιά είναι αυτα; Είναι το ποσό Χ, οι τόκοι Τ πάνω στο Χ και η απόσβεση Σ. Εάν δεν καλυφθεί λοιπόν αυτό το ποσό Χ+Τ+Σ των *αποπληρωμών,* δεν θα μπορεί η οικονομία αυτή να έχει στη διάθεσή της για την παραγωγική διαδικασία του επόμενο χρόνου ούτε το ποσό Χ που είχε φέτος.

Παραδείγματος χάριν, εάν οι παραγωγοί δεν ξεπληρώσουν το ποσό Χ που δανείστηκαν, συμπεριλαμβανομένων και των τόκων Τ, δεν θα μπορέσουν να δανειστούν το ίδιο ποσό Χ του χρόνου. Αν πάλι επιστρέψουν το ποσό Χ+Τ αλλά δεν μπορέσουν να καλύψουν την απόσβεση Σ από τα φετινά έσοδα Ε, αυτό σημαίνει ότι, και να επανα-δανειστούν Χ του χρόνου, ένα μέρος του Χ θα πρέπει να το χρησιμοποιήσουν για να καλύψουν τις φθορές που υπέστη το κεφάλαιο φέτος. Ένα παράδειγμα είναι η ανικανότητα να αντικαταστήσουν οι επιχειρήσεις τις πρώτες ύλες που δαπάνησαν στην φετινή παραγωγή. Ένα άλλο είναι να μην καταφέρουν να αποκαταστήσουν τις φθορές που υπέστησαν τα μηχανήματα. Και στις δύο περιπτώσεις θα πρέπει *του χρόνου* να πληρώσουν αυτό το ποσό της απόσβεσης το οποίο έπρεπε να το είχαν βρει φέτος. Αποτέλεσμα θα είναι να μείνουν με λιγότερα χρήματα για την παραγωγή προϊόντων του χρόνου.

Για αυτό το λόγο, στο σχεδιάγραμμά μας ένα μέρος από τα έσοδα Ε ίσο με Χ+Τ+Σ προορίζεται για *αποπληρωμές*. Εάν αφαιρέσουμε λοιπόν το ποσό αυτό (Χ+Τ+Σ) από τα έσοδα Ε, τί μένει; Μένουν τα *κέρδη* Κ των επιχειρήσεων. (Παρατήρησε πως από τα έσοδα Ε το ποσό που δεν χρησιμοποιηθεί ως *αποπληρωμή*, περνάει στις επιχειρήσεις ως *κέρδη* Κ. Δηλαδή Ε-Χ-Τ-Σ=Κ.)

Ας εξετάσουμε τώρα τα τρία βασικά εισοδήματα: (1) Κέρδη Κ, (2) Μισθοί Μ (= $X^{E)}$ και (3) Γαιοπρόσοδος/ενοίκια Γ (= X^{Γ}). Πού καταλήγουν αυτά τα εισοδήματα; Ξεκινώντας από τα κέρδη των επιχειρήσεων, ένα μέρος τους δεν φτάνει ποτέ στους μετόχους/ιδιοκτήτες. Είναι τα κέρδη που παρακρατούνται από τη διοίκηση των ανωνύμων εταιριών με σκοπό να επενδυθούν. Στο διάγραμμα αυτά τα παρακρατημένα κέρδη τα ονομάσαμε Κπ (παρατήρησε πως τα Κπ διοχετεύονται κατ' ευθείαν στις λεγόμενες *καθαρές επενδύσεις*). Τα εναπομείναντα κέρδη (δηλαδή η διαφορά Κ-Κπ) είτε ξοδεύονται στην αγορά αγαθών και υπηρεσιών (δηαλαδή καταναλώνονται) είτε αποταμιεύονται. Στο διάγραμμα ονομάσαμε το μέρος των κερδών που καταλήγουν στην κατανάλωση Κλ και εκείνο που αποταμιεύεται Κα. Το ίδιο κάναμε και με τους μισθούς και την γαιοπρόσοδο. Το μέρος των μισθών που χρησιμοποιείται για την αγορά καταναλωτικών αγαθών (και υπηρεσιών) τα ονομάσαμε Μλ και το αντίστοιχο μέρος της γαιοπροσόδου που ξοδεύεται Γλ. Αντίθετα το μέρος των μισθών που αποταμιεύεται το ονομάσαμε Μα και το αντίστοιχο μέρος της γαιοπροσόδου Γα.

Συνολικά λοιπόν, η κατανάλωση Λ της χρονιάς αυτής απορροφά ένα ποσό που ισούται με Λ=Κλ+Μλ+Γλ ενώ η ετήσια αποταμίευση Α ανέρχεται στο ύψος του αθροίσματος Α=Κα+Μα+Γα. Έτσι φτάνουμε στο καίριο ερώτημα:

Ποιές είναι οι καθαρές επενδύσεις Π που θα οδηγήσουν στην αύξηση (ή την συσσώρευση) του κεφάλαιου της οικονομίας ***το επόμενο έτος****;*

[Στο σημείο αυτό σου υπενθυμίζουμε δύο πράγματα που έχουμε τονίσει επανηλειμμένα: (α) οι επενδύσεις θεωρούνται καθαρές εφόσον έχει ήδη αποπληρωθεί το ποσό Σ της απόσβεσης κεφάλαιου, και (β) η οικονομική ανάπτυξη βασίζεται στις καθαρές επενδύσεις, δηλαδή στην συσσώρευση ή αύξηση του κεφάλαιου.]

Ήδη έχουμε δει ότι ένα μέρος των κερδών των ανωνύμων εταιριών (Κπ) επενδύονται άμεσα. Ένα άλλο μέρος των καθαρών επενδύσεων προέρχονται από τις αποταμιεύσεις, π.χ. μια εταιρία δανείζεται από την τράπεζα ένα ποσό για να αγοράσει ένα καινούργιο βιομηχανικό ρομπότ. Η τράπεζα τότε της παρέχει τις αποταμιεύσεις των πελατών της με αντάλλαγμα τη υπόσχεση μελλοντικών τόκων (οι οποίοι ξεπερνούν εκείνους που καταβάλει στους αποταμιευτές – βλέπε Κεφάλαιο 6). Έστω ότι α (όπου $0<\alpha<1$) είναι το ποσοστό των αποταμιευμένων χρημάτων της οικονομίας Α που δανείζονται οι επιχειρήσεις με σκοπό τις επενδύσεις (δηλαδή τη συσσώρευση κεφάλαιου). Τότε οι ετήσιες *καθαρές επενδύσεις* της οικονομίας αυτής είναι ίσες με το ποσό α_xΑ συν τα παρακρατηθέντα κέρδη Κπ των ανωνύμων εταιριών: Π = α_xΑ + Κπ.

Περιληπτικά, τα ετήσια έσοδα της οικονομίας αυτής δίδονται από την εξίσωση (2), η κατανάλωση από την (3), η αποταμίευση από την (4), και οι καθαρές επενδύσεις από την (5).

Ε = Χ+Τ+Σ+Κ ----------(2)
Λ = Κλ+Μλ+Γλ----------(3)
Α = Κα+Μα+Γα----------(4)
Π = α_xΑ + Κπ----------(5)

Όπως ήδη έχουμε διαπιστώσει, *αναγκαία συνθήκη* για να αναπαραχθεί η οικονομία αυτή *το επόμενο έτος* (δηλαδή, για να μπορεί να ξανα-ξεκινήσει την επόμενη χρονιά πάλι με το ποσό Χ) είναι τα έσοδα Ε να καλύπτουν το αρχικό ποσό Χ συν τους τόκους Τ και την απόσβεση του χρησιμοποιούμενου κεφάλαιου Σ. Δηλαδή, πρέπει

Ε = Χ+Τ+Σ----------(6)

Εάν ισχύει η συνθήκη (6), τότε η οικονομία αυτή βρίσκεται σε *στασιμότητα* – δηλαδή ούτε αναπτύσσεται ούτε συρρικνώνεται. Για να αναπτυχθεί όμως πρέπει η (6) να ισχύει ως ανισότητα. Δηλαδή, πρέπει τα έσοδα Ε να *υπερ*-καλύπτουν το αρχικό ποσό Χ συν τους τόκους Τ και την απόσβεση του χρησιμοποιούμενου κεφάλαιου. Συνεπώς η ανάπτυξη από τον ένα χρόνο στον άλλο απαιτεί την συνθήκη (7)

Ε > Χ+Τ+Σ ή, βλέπε εξίσωση (2), Κ > 0-------(7)

Η ουσία της ανισότητας (7) είναι απλούστατη

Μία κοινωνία της αγοράς (ή αλλιώς μια καπιταλιστική/κεφαλαιοκρατική κοινωνία) **δεν μπορεί να αναπτυχθεί οικονομικά *δίχως κέρδη***! [Βλέπε ανισότητα (7).]

Πόσο γοργή θα είναι η ανάπτυξη το επόμενο έτος; Στο παράδειγμα του διαγράμματος μας, η παραγωγική διαδικασία ξεκίνησε με ένα ποσό ίσο με Χ. Στο τέλος της χρονιάς, αφού επεστράφη αυτό το ποσό Χ, καταβλήθηκαν όλα τα εισοδήματα (π.χ. Μ και Κ), πληρώθηκαν όλα τα χρέη (π.χ. Τ και Γ) και αποκαταστάθηκαν όλες οι ζημιές κτιρίων, μηχανημάτων και πρώτων υλών (Σ), ένα ποσό Π [βλέπε εξίσωση (5)] *επενδύθηκε* – δηλαδή εισέρευσε στην παραγωγική διαδικασία *επί πλεόν του αρχικού ποσού Χ*. Τί σημαίνει αυτό; *Σημαίνει ότι τον επόμενο χρόνο, η παραγωγική διαδικασία θα ξεκινήσει όχι με το ποσό Χ μοναχά αλλά με το ποσό Χ+Π.*

Άρα η οικονομία θα μπορεί να κινητοποιήσει περισσότερους παραγωγικούς συντελεστές από ότι την προηγούμενη χρονιά και, συνεπώς, να παράγει περισσότερα προϊόντα δρέποντας έτσι μεγαλύτερο συνολικό εισόδημα (ΑΕΠ). Βέβαια είναι απαραίτητο να σημειώσουμε ότι η κερδοφορία των επιχειρήσεων Κ, καθώς και η γενικότερη αποταμίευση από όλους τους πολίτες (Α) μπορεί να είναι *αναγκαία* συνθήκη για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας. Δεν είναι όμως και *ικανή* συνθήκη! *Εάν τα κέρδη Κ ή οι αποταμιεύσεις της χώρας Α **δεν** επενδυθούν (δηλαδή εάν δεν μετατραπούν σε καθαρές επενδύσεις Π) τότε η οικονομία δεν θα αναπτυχθεί.* Κλείνουμε λοιπόν με το τελικό μας συμπέρασμα το οποίο, ουσιαστικά, επαληθεύει αυτά που λέγαμε στο Τμήμα 1.4 του Κεφαλαίου 1.

Ο *ρυθμός οικονομικής ανάπτυξης* (ή μεγέθυνσης) μιας χώρας είναι **ανάλογος** των *καθαρών επενδύσεων*. (Σε αυτό το σημείο αξίζει να επιστρέψεις στους πίνακες του Τμήματος 1.4 οι οποίοι συνδέουν την οικονομική ανάπτυξη με τις καθαρές επενδύσεις επτά χωρών).

11.3 Η ποιοτική διάσταση της ανάπτυξης

Στο προηγούμενο τμήμα μελετήσαμε τη διαδικασία συσσώρευσης κεφαλαίου από καθαρά ποσοτική όψη. Υπάρχει όμως και μια άλλη πλευρά που χαρακτηρίζει αυτή τη διαδικασία. Η παραγωγική διαδικασία αλλάζει από περίοδο σε περίοδο όχι μόνο σαν αποτέλεσμα μεταβολών της ποσότητας κεφάλαιου αλλά και της ποιότητάς του. Η ανάπτυξη δεν σημαίνει μόνο περισσότερα δρεπάνια στους αγρούς (θυμίσου ότι το δρεπάνι είναι μια πρωτόγονη μορφή κεφάλαιου) αλλά και το πέρασμα από τη χειρονακτική εργασία στα τρακτέρ και από εκεί στα θηριώση θεριστικά μηχανήματα. Η ποιότητα του κεφάλαιου εξαρτάται λοιπόν από την τεχνολογική πρόοδο.

Αυτό που ονομάζουμε τεχνολογική μεταβολή ή τεχνολογική πρόοδο ενσωματώνεται σε καινούργιες μηχανές, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, εργαλεία, που κάνουν την παραγωγική διαδικασία πιο αποτελεσματική με την έννοια ότι μπορεί να παράγεται περισσότερο και καλύτερο προϊόν από ότι πριν με τις ίδιες εργατοώρες (αύξηση της παραγωγικότητας). Είναι λοιπόν δύσκολο (μερικοί υποστηρίζουν αδύνατο) να μετρηθεί η ποσότητα κεφαλαίου μιας οικονομίας αφού τα πιο καινούργια μηχανήματα δεν μπορούν να συγκριθούν στην ίδια κλίμακα με τα παλιά (π.χ. πως θα μπορούσαμε να προσθέσουμε ένα θεριστικό μηχάνημα και 100 δρεπάνια;).

Παρόλες τις θεωρητικές αυτές δυσκολίες, δεν υπάρχει αμφιβολία ότι ο λόγος της ποσότητας κεφαλαίου ανά εργάτη αυξάνεται συστηματικά τα τελευταία τριακόσια χρόνια. Με άλλα λόγια, το κεφάλαιο εκτοπίζει εργατικά χέρια από τη διαδικασία παραγωγής. Από την άλλη πλευρά η αύξηση της κλίμακας παραγωγής στους υφιστάμενους κλάδους (τώρα που το προϊόν είναι φθηνότερο και άρα υπάρχει μεγαλύτερη ζήτηση γι' αυτό), η παραγωγή νέων προϊόντων, η δημιουργία νέων αγορών, αυξάνει τις απαιτήσεις για εργατικά χέρια.

Έτσι το αν θα χρειασθούν για να απασχοληθούν περισσότεροι ή λιγότεροι εργαζόμενοι από μία περίοδο σε μία άλλη (ως αποτέλεσμα της τεχνολογικής μεταβολής και της συσσώρευσης κεφαλαίου) εξαρτάται κάθε φορά από το καθαρό αποτέλεσμα των δύο αυτών αντιτιθέμενων τάσεων. Αυτό το αποτέλεσμα θα καθορίσει το *πόση* εργασία θα ζητηθεί από τις επιχειρήσεις. Ο συνδυασμός της ζήτησης αυτής με την προσφορά εργασίας (που εξαρτάται από δημογραφικούς και κοινωνικούς παράγοντες) διαμορφώνει τις εξελίξεις στην αγορά εργασίας και ιδιαίτερα στο ποσοστό ανεργίας.

Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι παράλληλα με την συσσώρευση κεφάλαιου μεταβάλλεται και η ποσότητα του άλλου συντελεστή παραγωγής, της εργασίας. Ο πληθυσμός έχει γενικά την τάση να αυξάνεται, και ταυτόχρονα τις τελευταίες δεκαετίες όλο και περισσότερα άτομα ικανά προς εργασία αποφασίζουν να αναζητήσουν αμοιβόμενη εργασία (να μπουν δηλαδή στις τάξεις του εργατικού δυναμικού). Οι δύο αυτές τάσεις έχουν σαν αποτέλεσμα την αύξηση της προσφοράς εργασίας κάτι που σημαίνει ότι χρειάζονται συνεχείς αυξήσεις στη ζήτηση εργασίας μόνο και μόνο για να μην ανέλθει το ποσοστό της ανεργίας!

11.4 Στρεβλή ανάπτυξη

Κλείνουμε αυτό το κεφάλαιο σημειώνοντας ότι η συσσώρευση κεφάλαιου (βλέπε Τμήμα 11.2) δεν παρατηρείται σε όλες τις οικονομίες με τον ίδιο ρυθμό. Μάλιστα δεν παρατηρείται μια αναπτυξιακή ομοιογένεια ούτε καν στο εσωτερικό της *ίδιας* οικονομίας. Περιοχές όπως η Νότια Ιταλία είναι διεθνώς γνωστές για την ανικανότητά τους να παρακολουθήσουν τους ρυθμούς ανάπτυξης άλλων περιφερειών της ίδιας χώρας. Ίσως ακόμα πιο προβληματικό είναι το φαινόμενο της επιλεκτικής «αποβιομηχάνισης» συγκεκριμένων περιφερειών – ένα φαινόμενο το οποίο, τα τελευταία είκοσι χρόνια, πλήττει όχι μόνο χώρες όπως η Βρετανία (όπου ξεκίνησε η εκβιομηχάνιση πριν από αιώνες) αλλά και την Ελλάδα (όπου η εκβιομηχάνιση είναι πολύ πιο πρόσφατη).

Παραδείγματος χάριν, αρκετά εργοστάσια διακόπτουν τη λειτουργία τους σε περιοχές όπου αποτελούσαν παραδοσιακά την κύρια πηγή απασχόλησης του πληθυσμού. Αυτό είναι αποτέλεσμα της μεταστροφής της συσσώρευσης κεφαλαίου. Σε περιοχές όπου στο παρελθόν η βιομηχανία είχε υποκαταστήσει την αγροτική παραγωγή, τώρα η βιομηχανία φθίνει (είτε γιατί οι βιομηχανίες αυτές εξαφανίζονται παγκόσμια, είτε γιατί μεταφέρονται σε άλλες γωνιές της γης). Στις περισσότερες τέτοιες περιπτώσεις δυστυχώς δεν «αναδύεται» άλλη μορφή επιχειρηματικής δραστηριότητας η οποία να καλύψει το κενό που αφήνουν πίσω τους τα σκουριασμένα και κλειδαμπαρωμένα εργοστάσια. Το αποτέλεσμα είναι η εγκατάλειψη και η φτώχεια καθώς είναι αδύνατον οι τοπικές κοινωνίες να επιστρέψουν στην αγροτική οικονομία η οποία έδωσε (πριν δεκαετίες ή και αιώνες ακόμα) τη θέση της στη βιομηχανία.

Συνήθως, παράλληλα με την αποβιομηχάνιση κάποιων περιοχών, σε *άλλες* περιοχές αναπτύσσεται ο λεγόμενος τομέα των «υπηρεσιών» (τουρισμός, χρηματοπιστωτικός τομέας, ασφάλειες, τηλεπικοινωνίες, κ.α.). Αυτή είναι μία αναμενόμενη και αναγκαία εξέλιξη που επαληθεύει τη *δυναμική* των κοινωνιών της αγοράς, καθώς κρίνεται αναγκαίο η παραγωγική δομή να εξελίσσεται ανάλογα με τις αλλαγές στην τεχνολογία και στις προτιμήσεις των καταναλωτών.

Όμως, όπως και η βιομηχανική επανάσταση στη Βρετανία θεμελιώθηκε στην αβάστακτη δυστυχία γενεών ολόκληρων (τέως) κολίγων (βλέπε Κεφάλαιο 3), έτσι και σήμερα παρατηρούμε ότι οι δομικές αλλαγές, αν και απαραίτητες για την συνολική ανάπτυξη, οδηγούν στο μαρασμό πολλών ανθρώπων, πόλεων και περιφερειών. Το πρόβλημα έγκειται στο ότι οι γοργά αναπτυσσόμενοι κλάδοι των υπηρεσιών είναι γεωγραφικά συγκεντρωμένοι σε διαφορετικά μέρη από τις φθίνουσες βιομηχανίες, και έτσι δεν ανακουφίζουν άμεσα τις πληγμένες από την αποβιομηχάνιση περιοχές. Περαιτέρω, ένας πενηντάχρονος εργάτης χαλυβουργίας δεν είναι δυνατόν να μετατραπεί από τη μια στιγμή στην άλλη, με το κλείσιμο της χαλυβουργίας, σε χρηματιστή ή διαφημιστή. Αποτέλεσμα είναι ολόκληρες γενιές και περιοχές να καταδικάζονται στο κοινωνικό περιθώριο.

Η εγγενής αδικία της στρεβλής ανάπτυξης

Στο τέλος του Τμήματος 11.1 αναφερθήκαμε στην άνιση (ή στρεβλή) ανάπτυξη, η οποία ταυτόχρονα δημιουργεί νέες παραγωγικές διαδικασίες και καταστρέφει παλαιές, δανειζόμενοι τον όρο του Joseph Schumpeter *δημιουργική καταστροφή.* Η κοινωνική άποψη του προβλήματος είναι ότι αυτοί οι οποίοι επωφελούνται από τη δημιουργική διάσταση της *δημιουργικής καταστροφής* δεν είναι τα ίδια πρόσωπα με εκείνα που υποφέρουν από την καταστροφική διάσταση της *δημιουργικής καταστροφής.*

Έτσι και μέσα στην Ελληνική οικονομία υπάρχουν περιοχές που παραδοσιακά υστερούν σε οικονομικές επιδόσεις και κατά κεφαλή προϊόν και εισόδημα από τον μέσο όρο της οικονομίας μας. Εάν μάλιστα θεωρήσουμε την Ευρωπαϊκή Ένωση ως μία μεγάλη οικονομία τότε θα παρατηρήσουμε μεγάλες διαφορές μεταξύ του βιοτικού επιπέδου χωρών όπως η Ελλάδα και η Πορτογαλία και εκείνου των πιο προηγμένων οικονομιών (π.χ Λουξεμβούργο, Γερμανία).

Ακόμη περισσότερο παρατηρείται φαντασμαγορικά άνιση ανάπτυξη μεταξύ αναπτυγμένων χωρών και χωρών του λεγόμενου Τρίτου Κόσμου. Μια πρόσφατη έρευνα του ΟΗΕ έδειξε ότι τα πέντε πιο πλούσια άτομα του κόσμου έχουν ετήσιο εισόδημα το οποίο υπερβαίνει το *άθροισμα* των Ακαθάριστων Εγχώριων Προϊόντων των 25 πιο φτωχών χωρών του κόσμου! Γιατί τέτοια ανισότητα; Το ερώτημα αυτό μπορεί να απαντηθεί με ένα σωρό τρόπους. Ένα όμως είναι σίγουρο: Παρόλο ότι εργάζονται πιο σκληρά από ότι ίσως μπορούμε πολλοί από εμάς να φανταστούμε, οι εργαζόμενοι του Τρίτου Κόσμου δεν έχουν στη διάθεση τους αρκετό κεφάλαιο για να μπορούν να παράγουν, μέσω της εργασίας τους, πλεονάσματα από τα οποία να προκύπτουν σημαντικές επενδύσεις έτσι ώστε να αυξηθεί η παραγωγική ικανότητα των χωρών τους. Το ερώτημα βέβαια δεν απαντήθηκε. Απλώς πήρε πιο συγκεκριμένη μορφή: *Γιατί δεν μπορούν να αποκτήσουν πρόσβαση στο απαραίτητο κεφάλαιο;* Εσύ τι νομίζεις;

Περίληψη	Ερωτήσεις
11.1 Οι οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις της ανάπτυξης – Ανάπτυξη ή μεγέθυνση των συντελεστών παραγωγής (με βάση το κεφάλαιο) – Η σχέση ποσότητας/πολυπλοκότητας της ανθρώπινης γνώσης με εκείνη των εμπορευμάτων και του κεφάλαιου – Η αστυφιλία – Οι λειτουργίες του κράτους στις αναπτυσσόμενες οικονομίες – Ο πολλαπλασιασμός της παραγωγικότητας της εργασίας και ο καταναλωτισμός – Το κράτος πρόνοιας – Η παράλληλη ανάπτυξη της οικονομίας και η αποβιομηχάνιση συγκεκριμένων περιφερειών - Η *δημιουργική καταστροφή* στις κοινωνίες της αγοράς	1. Βρείτε και αναφέρετε παραδείγματα του κοινωνικού αντίκτυπου της οικονομικής ανάπτυξης στην περιοχή σας.
11.2 Διαγραματική παρουσίαση της διαδικασίας αναπαραγωγής και ανάπτυξης μιας οικονομίας – Απόδειξη ότι το βασικό συστατικό της ανάπτυξης είναι οι καθαρές επενδύσεις	2. Γιατί η κερδοφορία και η αποταμίευση είναι αναγκαίες αλλά όχι ικανές συνθήκες για την οικονομική ανάπτυξη; Δώστε παραδείγματα κερδών ή αποταμίευσης που δεν θα βοηθούσαν στην ανάπτυξη μιας οικονομίας
11.3 Η ποιότητα του κεφάλαιου και η τεχνολογική πρόοδος – Το πρόβλημα μέτρησης του κεφάλαιου – Οι τάσεις στις οποίες υπόκειται η ζήτηση και η προσφορά εργασίας στο πλαίσιο μιας αναπτυσσόμενης οικονομίας	3. Η μέτρηση της ποσότητας χάλυβα που έχει παράγει μια οικονομία τα τελευταία τριάντα χρόνια είναι εφικτή. Γιατί δεν ισχύει το ίδιο και με τη μέτρηση της ποσότητας κεφάλαιου;
11.4 Η συνύπαρξη αναπτυξιακής δυναμικής και τάσεων αποβιομηχάνισης – Η άνιση ανάπτυξη εντός των συνόρων μιας χώρας αλλά και μεταξύ των χωρών	4. Γιατί θεωρείται αναπόφευκτη για την αναπτυσσόμενη παγκόσμια κοινωνία της αγοράς η περιθωριοποίηση σημαντικών κοινωνικών μαζών; Μπορείτε να σκεφτείται κάποιες λύσεις για το πρόβλημα αυτό;

Κεφάλαιο 12 – Οικονομικές διαμυμάνσεις, κύκλοι και κρίσεις

12.1 Η οικονομία σε κρίση

Το Νοέμβρη του 1923 ένα καρβέλι ψωμί στοίχιζε στο Βερολίνο 428 *δισεκατομύρια* μάρκα. Και να τα είχε κάποιος, θα χρειαζόταν ένα καρότσι για να τα κουβαλήσει στον φούρνο της γειτονιάς! Πώς συνέβη αυτό; Εάν δούμε τα στατιστικά στοιχεία της εποχής παρατηρούμε ότι η συνολική ποσότητα μάρκων στη Γερμανική Δημοκρατία της Βαϊμάρης (η ονομασία με την οποία είναι γνωστή η Γερμανία από το 1918 μέχρι την άνοδο των Ναζί στην εξουσία) αυξήθηκε από 33 δισεκατομύρια το 1918 σε 608 *τετράκις* εκατομύρια το 1923. Βέβαια είναι προφανές ότι αυτή η κρίση του Γερμανικού νομισματικού συστήματος είχε να κάνει με το γεγονός ότι το 1918 η Γερμανία έχασε τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμου, παραδόθηκε και υποχρεώθηκε να πληρώνει βαρύτατες πολεμικές αποζημιώσεις.

Όμως είναι εξ ίσου προφανές ότι οι κρίσεις υπερ-πληθωρισμού (σαν αυτή που κατέστρεψε το Γερμανικό νομισματικό σύστημα στη δεκαετία του 1920) δεν εξηγούνται από τις πολεμικές ήττες. Στη διάρκεια της δεκαετίας του 1980 ο πληθωρισμός στην Τουρκία ξεπερνούσε κατά μέσο όρο το 40% ενώ στο Ισραήλ έφτασε το 116% και στη Βραζιλία το 199%. Αλλά και στις ανεπτυγμένες χώρες ο πληθωρισμός άγγιξε το 20% στη διάρκεια της δεκαετίας του 1970. Τέτοιες βίαιες αλλαγές στο επίπεδο των τιμών υποδηλώνουν πως κάτι δεν πάει καλά με την οικονομία. Αντικατοπτρίζουν κρίσεις του οικονομικού συστήματος.

Γιατί θεωρείται ο πληθωρισμός ένδειξη κρίσης μιας οικονομίας; Θεωρητικά, από μόνος του ο πληθωρισμός δεν αποτελεί πρόβλημα. Αν για παράδειγμα κάθε μήνα *όλες* οι τιμές, οι μισθοί, τα ενοίκια, τα κέρδη, οι αποσβέσεις, οι συντάξεις, τα επιδόματα κλπ. ανεβαίνουν κατά 1%, τότε ο ετήσιος πληθωρισμός θα ισούται με 12% και δεν θα αλλάζει τίποτα το *πραγματικό* (ή το ουσιαστικό) εφόσον η παραγόμενη ποσότητα προϊόντων, η απασχόληση, και οι επενδύσεις (ως ποσοστό του ΑΕΠ) παραμένουν στο ίδιο επίπεδο. Το μόνο που θα αλλάζει είναι η *ονομαστική* (αλλά όχι η πραγματική/σχετική) αξία του κάθε τι, π.χ. των συντάξεων, των πορτοκαλιών κλπ). Το πρόβλημα όμως είναι ότι οι κρίσεις του νομισματικού συστήματος συνήθως σημαίνουν ότι όλα αυτά τα *πραγματικά* μεγέθη δεν παραμένουν στο ίδιο επίπεδο αλλά αντίθετα «υποφέρουν» και αυτά.

Για παράδειγμα, από το 1929 μέχρι το 1933 το επίπεδο τιμών στις ΗΠΑ *έπεσε* κατά 25%. Ένα φαινόμενο που είναι το αντίθετο ακριβώς του πληθωρισμού. Τί το κακό έχει η πτώση των τιμών; Εάν ήταν απλώς να πέφτουν οι τιμές δεν θα υπήρχε κανένα πρόβλημα. Εάν όμως δούμε τι συνέβη στην παραγωγή, στο ΑΕΠ, των ΗΠΑ θα ξαφνιαστούμε: Το ΑΕΠ των ΗΠΑ το 1929 ανερχόταν στα 104.4 δισεκατομύρια δολάρια. Την επόμενη χρονιά έπεσε στα 95.1 δισεκατομύρια. Το 1933 είχε καταβαραθρωθεί στα 74.2 δισεκατομύρια.

Παρατηρούμε λοιπόν ότι, μέσα σε τέσσερα χρόνια, η παραγωγή των ΗΠΑ είχε μειωθεί κατά 29%! Όλη η ανάπτυξη που χρειάστηκε πάνω από δύο δεκαετίες σκληρής δουλειάς, εξανεμίστηκε μέσα σε μερικά χρόνια. Ταυτόχρονα η ανεργία ανήλθε από το 3.1% μόλις του εργατικού δυναμικού της χώρας το 1929 στο 24.7% το 1933. Σε προηγούμενα κεφάλαια (βλέπε Κεφάλαιο 9) αναφερθήκαμε σε αυτή την *κρίση* ως την Μεγάλη Κρίση του Μεσοπολέμου ή της δεκαετίας του 1930. Πράγματι, η κρίση αυτή ήταν τεράστια και πήρε πολύ γρήγορα παγκόσμιες διαστάσεις.

Στη Βρετανία οι τιμές έπεσαν και εκεί μεταξύ του 1929 και του 1933 κατά 8% περίπου και η ανεργία ανέβηκε, την ίδια εποχή, από το 7.2% στο 13.9%. Στην Γερμανία η ανεργία που το 1929 ανερχόταν στο 5.9%, το 1933 άγγιξε το 15%. Στη Δανία από 8% το 1929 πετάχτηκε στο 14.5% το 1933. Στον Καναδά και στην Αυστραλία οι αντίστοιχες αυξήσεις οδήγησαν την ανεργία από το 2.9% και το 8.2% το 1929 στο 19.3% και στο 17.4% αντίστοιχα το 1933. Ακόμα και στο Βέλγιο, που ουσιαστικά δεν αντιμετώπιζε πρόβλημα ανεργίας το 1929 (ποσοστό 0.8%), το 1933 η ανεργία βρισκόταν στο 10.3% του εργατικού δυναμικού. Πράγματι επρόκειτο για μια κρίση τεραστίου βάθους και έκτασης.

Ποιά είναι τα αίτια των κρίσεων; Αυτό το ερώτημα δημιουργεί μεγάλες διαφωνίες στους κόλπους της οικονομικής επιστήμης. Όπως διαπιστώσαμε στο Κεφάλαιο 9 (όπου αναφέραμε την αντιδικία του John Maynard Keynes με τους συναδέλφους του), οι απόψεις για τα αίτια των κρίσεων και για το πως πρέπει να αντιμετωπιστούν διίστανται. Και δεν είναι μόνο ο Keynes εναντίον της λεγόμενης κλασικής σχολής. Υπάρχει και η σχολή σκέψης που ακολουθεί τις θεωρητικές θέσεις του Karl Marx, εκείνη που έχει ταυτιστεί με τους λεγόμενους νεο-κλασικούς, η Αυστριακή σχολή κοκ. Για αυτό στο παρόν κεφάλαιο θα μείνουμε, όσο μπορούμε, στην περιγραφή του προβλήματος.

12.2 Από τις οικονομικές διακυμάνσεις στην κρίση

Όπως είδαμε στο Κεφάλαιο 3 οι κοινωνίες της αγοράς είναι τέκνα μιας τεράστιας κρίσης: την κρίση του φεουδαρχικού συστήματος η οποία *γέννησε* τη βιομηχανική επανάσταση. Μάλιστα η επανάσταση αυτή των μέσων και της κοινωνικής οργάνωσης της παραγωγής δεν οδήγησε σχεδόν ποτέ στην οικονομική ηρεμία. Οι πρώτες δεκαετίες της βιομηχανικής επανάστασης χαρακτηρίστηκαν από χάος, πείνα, εξαθλίωση αλλά και ταυτόχρονα από ανάπτυξη, συσσώρευση κεφάλαιου, τεχνολογική πρόοδο (η *δημιουργική καταστροφή* που αναφέραμε στο προηγούμενο κεφάλαιο).

Εκεί που τα πράγματα έδειχναν ότι, τουλάχιστον την κοιτίδα της βιομηχανικής επανάστασης (στη Βρετανία), όδευαν προς την ομαλοποίηση, οι Γαλλο-Βρετανικοί πόλεμοι οδήγησαν την οικονομία σε κρίση. Ο αποκλεισμός της Βρετανίας από την ηπειρωτική Ευρώπη διέκοψε το εμπόριο, έσπρωξε τις τιμές των εισαγόμενων στη Βρετανία προϊόντων στα ύψη, και ανέκοψε την ανάπτυξη. Μετά από τις επαναστάσεις του 1848 η Ευρωπαϊκή οικονομία πέρασε μια περίοδο ανάκαμψης η οποία όμως διεκόπη από μια νέα κρίση προς τα τέλη του 19ου αιώνα. Οι πρώτες δεκαετίες του 20ου αιώνα χαρακτηρίστηκαν από ιδιαίτερους ρυθμούς ανάπτυξης (τουλάχιστον

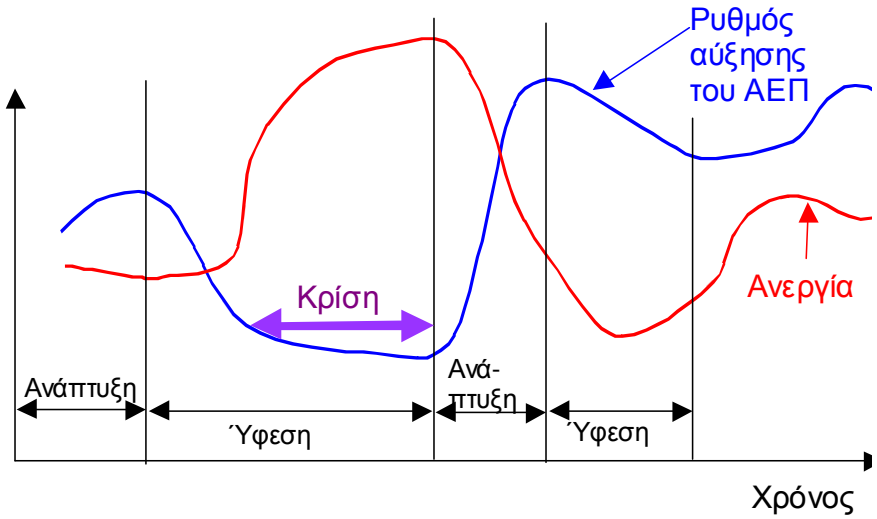
στις ΗΠΑ) οι οποίοι όμως, όπως είδαμε και στο προηγούμενο Τμήμα, έδωσαν τη θέση τους στην Μεγάλη Κρίση που ξέσπασε μετά την πτώση του Χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης τον Οκτώβριο του 1929.

Πέρασαν δέκα χρόνια για να ανακάμψει η παγκόσμια οικονομία, μία ανάκαμψη που συνέπεσε (και πολλοί υποστηρίζουν ότι αυτή η σύμπτωση δεν ήταν τυχαία) με την έκρηξη του Β' Παγκόσμιου Πολέμου. Μετά τον πόλεμο οι περισσότερες οικονομίες γεύτηκαν την μακρύτερη περίοδο ανάπτυξης στην ιστορία των κοινωνιών της αγοράς – του καπιταλισμού. Από το 1950 μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας του 1970, οι οικονομίες αναπτύσσονταν με χαμηλά ποσοστά ανεργίας και πληθωρισμού. Όμως οι πετρελαϊκές κρίσεις του 1972 και 1979 έδωσαν το έναυσμα για τον *στασιμο-πληθωρισμό* (δηλαδή ταυτόχρονα υψηλό πληθωρισμό *και* ανεργία) της δεκαετίας του 1970. Το ποσοστό της ανεργίας στις ανεπτυγμένες χώρες έφτασε σε ύψη που θύμιζαν τη Μεγάλη Κρίση του Μεσοπολέμου στην περίοδο 1981-83.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 παρατηρήθηκε μια σημαντική βελτίωση των δεικτών (παρόλο που η ανεργία δεν υποχώρησε αρκετά). Οι οικονομίες αναπτύχθηκαν και πάλι, ο πληθωρισμός υποχώρησε και τα Χρηματιστήρια έζησαν μεγάλες δόξες (καθώς οι τιμές των μετοχών σκαρφάλωναν όλο και ψηλότερα). Τον Οκτώβριο του 1987 οι μετοχές κατρακύλησαν περίπου όσο γρήγορα και βίαια είχαν κατρακυλήσει εκείνο τον μοιραίο Οκτώβριο του 1929. Αν και αυτή τη φορά ο αντίκτυπος στην *πραγματική οικονομία* (δηλαδή στην παραγωγή και την απασχόληση) δεν ήταν ούτε τόσο άμεσος ούτε τόσο δραματικός όσο το 1929, οι περισσότεροι οικονομολόγοι συμφωνούν ότι σήμανε την νέα μείωση της οικονομικής δραστηριότητας που παρατηρήθηκε την περίοδο 1989 με 1992 στην παγκόσμια οικονομία.

Αυτές οι μειώσεις του ρυθμού ανάπτυξης, οι οποίες συνοδεύονται με αύξηση της ανεργίας, ονομάζονται *οικονομικές υφέσεις*. Όταν η οικονομία συνέρχεται από την ύφεση και αρχίζει να αναπτύσσεται και πάλι (π.χ. το ΑΕΠ αυξάνεται με ρυθμό πάνω από 2% το χρόνο, με συνέπεια να αρχίζει να υποχωρεί η ανεργία η οποία αυξήθηκε στην περίοδο της *ύφεσης*) λέμε ότι ήρθε η *ανάκαμψη*. Όπως είδαμε και προηγουμένως, τα τελευταία διακόσια και πλεόν χρόνια, η διεθνής οικονομία περνάει από την ύφεση στην ανάκαμψη και κατόπιν και πάλι στην ύφεση. Αυτή η ακολουθία ονομάζεται *οικονομικός κύκλος*.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί παραθέτουμε ένα υποθετικό παράδειγμα *οικονομικού κύκλου* που αποτελείται από μια ακολουθία περιόδων *ύφεσης* και περιόδων *ανάκαμψης*. Αρχικά βλέπουμε ότι αυτή η υποθετική οικονομία αναπτύσσεται, δηλαδή το ΑΕΠ αυξάνεται με όλο και υψηλότερους ρυθμούς τη στιγμη που η ανεργία μειώνεται. Στο δεύτερο στάδιο η οικονομία εισέρχεται σε περίοδο ύφεσης (με πτώση του ρυθμού ανόδου του ΑΕΠ και αύξηση της ανεργίας). Μάλιστα η ύφεση αυτή φαίνεται ότι δεν ξεπερνιέται εύκολα και η οικονομία «κολλάει» στο τέλμα μιας *κρίσης* (όπως π.χ. συνέβη το 1929 με 1935 όταν οι οικονομίες δεν έδειχναν σημεία ανάκαμψης για τουλάχιστον πέντε χρόνια). Ξάφνου την κρίση διαδέχεται μια τρίτη περίοδος έντονης οικονομικής ανάπτυξης η οποία σχετικά γρήγορα όμως «ξεφουσκώνει» καθώς επανέρχεται η ύφεση. Και ούτω καθ' εξής.



Κλείνουμε το Τμήμα αυτό με ορισμένα ενδιαφέροντα στοιχεία για τη διεθνή οικονομία και τον οικονομικό κύκλο που την χαρακτήρισε τα τελευταία εκατό χρόνια. Ο επόμενος Πίνακας 1 παρουσιάζει τις *αυξομειώσεις* του ΑΕΠ για τέσσερις χώρες και για τρείς μακρυές περιόδους. Μας πληροφορεί ότι στη Γερμανία πριν από τον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο το ΑΕΠ ανέβαινε ή κατέβαινε από έτος σε έτος κατά μέσο όρο 3.35%. Στη διάρκεια του μεσοπολέμου, οι αυξομειώσεις ανήλθαν κατά μέσο όρο στο 10.19%. Αυτό συνέβη επειδή από την βαθιά κρίση της περιόδου 1918 με 1925 η Γερμανική οικονομία ανέκαμψε θεαματικά στις αρχές της δεκαετίας του 1930 λόγω της τεράστιας παραγωγής όπλων (η οποία βέβαια οδήγησε στον επόμενο παγκόσμιο πόλεμο). Σε γενικές γραμμές βλέπουμε ότι οι διακυμάνσεις μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ήταν σαφώς μικρότερες από ότι στο παρελθόν και για τις τέσσερεις αυτές οικονομίες.

Πίνακας 1: Οι μέσες διακυμάνσεις του ΑΕΠ στον αιώνα μας

Μέτρο διακύμανσης ΑΕΠ	**Προ του 1914**	**Μεσοπόλεμος**	**Μετά το 1945**
Γερμανία	3,35%	10,19%	2,3%
Ιταλία	2,52%	3,59%	2,05%
Βρετανία	2,12%	3,47%	1,62%
ΗΠΑ	4,28%	9,33%	2,26%

*Πηγή: Bachus, D.K. and Kehoe, P.J. (1992), 'International evidence on the historical properties of business cycles', **American economic Review**, 82, 864-88*

Τέλος, ο Πίνακας 2 αναφέρει τους ρυθμούς ανάπτυξης ανά εικοσαπενταετία για πέντε βιομηχανικές χώρες από το 1870 μέχρι το 1989. Από αυτά τα στοιχεία παρατηρούμε, για παράδειγμα, την έντονη ανάπτυξη της Ιαπωνίας μετά το 1950, καθώς και την συνεχή σχετική «καθυστέρηση» της πάλαι ποτέ κραταιάς οικονομίας της Βρετανίας, μια «καθυστέρηση» που εξηγεί το τέλος της Βρετανικής Αυτοκρατορίας μετά το 1945.

Πίνακας 2: Ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ 1870-1989

Μέσος ρυθμός αύξησης του πραγματικού ΑΕΠ ανά έτος	1870-1913	1913-50	1950-73	1973-89
Γερμανία	2,8%	1,1%	5%	2,3%
Γαλλία	2,8%	1,3%	5,9%	2,1%
Ιαπωνία	2,3%	2,2%	9,3%	3,9%
Βρετανία	1,9%	1,3%	3%	2%
ΗΠΑ	3,9%	2,8%	3,6%	2,7%

Πηγή: Maddison, A. (1991). ***Dynamic Forces in Capitalist Development****, Oxford: Oxford University Press*

12.3 Ανεργία, πληθωρισμός και στασιμο-πληθωρισμός

Η πλέον εμφανής επίπτωση της ύφεσης και της οικονομικής κρίσης είναι η μείωση της ζήτησης εργασίας η οποία αυξάνει τον αριθμό των ανέργων. Εχουμε τονίσει ήδη ότι, από ιστορικής άποψης, η ανεργία αποτελούσε ανέκαθεν ένα δομικό χαρακτηριστικό των καπιταλιστικών οικονομιών (με σχετικά σύντομες περιόδους υποχώρησης, π.χ. 1950-1970 στις ανεπτυγμένες χώρες και 1966-1974 στην Ελλάδα).

Ο Πίνακας 3 συγκρίνει τα ποσοστά ανεργίας για τις ΗΠΑ, τη Βρετανία και τη Γερμανία στη διάρκεια τριών σημαδιακών ετών πριν από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και τριών μετά το τέλος του. Παρατηρούμε ότι όπως το 1933 ήταν το πιο ζοφερό έτος προπολεμικά (τουλάχιστον για όσους εξαρτώνταν από την αγορά εργασίας για να ζήσουν), το 1983 έχει την αντίστοιχη θέση στην οικονομική ιστορία μεταπολεμικά. Στη Βρετανία ιδίως η αύξηση της ανεργίας από το 1979 (5%) στο 1983 (12.4%) ήταν μεγαλύτερη από εκείνη της Μεγάλης Κρίσης όταν η ανεργία από 7.2% το 1929 ανέβηκε στο 13.9% το 1933.

Πίνακας 3: Ποσοστά ανεργίας

	1929	1933	1937	1979	1983	1989
ΗΠΑ	3,1%	24,7%	14,2%	5,8%	9,5%	5,2%
Βρετανία	7,2%	13,9%	7,7%	5%	12,4%	8,3%
Γερμανία	5,9%	14,8%	2,7%	3,2%	8%	5,6%

Πηγή: Maddison, A. (1991). ***Dynamic Forces in Capitalist Development****, Oxford: Oxford University Press*

Στρέφοντας την προσοχή μας στην Ελληνική πραγματικότητα, ο Πίνακας 4 συγκρίνει την εξέλιξη του ποσοστού ανεργίας με εκείνο των ΗΠΑ, των λοιπών χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των χωρών μελών του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (του οποίου τα μέλη καλύπτουν το μεγαλύτερο ποσοστό της παγκόσμιας οικονομίας). Είναι εμφανές ότι μετά την περίοδο της ταχύρυθμης ανάπτυξης που κράτησε μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1970, το πρόβλημα της ανεργίας οξύνθηκε και μάλιστα στα πιο πρόσφατα χρόνια (μετά το 1994),

ενώ το ποσοστό ανεργίας στις ΗΠΑ παρουσιάζει πτωτική τάση, στην Ελλάδα και την Ευρώπη έχει ξεπεράσει το 10%.

Πίνακας 4: Μέσο Ποσοστό Ανεργίας κατά περιόδους

	1960-1973	1974-1979	1980-1989	1990-1994
ΗΠΑ	4.8	6.7	7.2	6.4
Ευρ. Ενωση 15	2.3	4.6	9.2	9.6
Ελλάδα	4.6	1.9	6.6	8.5
ΟΟΣΑ	3.2	5.0	7.2	7.0

Πηγή: OECD, Historical Statistics, Paris, 1996.

Οι οικονομολόγοι έχουν κατατάξει το φαινόμενο της ανεργίας σε τρεις βασικές κατηγορίες: (α) ανεργία τριβής, (β) δομική ανεργία και (γ) κυκλική ανεργία.

(α) Η *ανεργία τριβής* θεωρείται η λιγότερο σοβαρή μορφή καθώς αναφέρεται στους άνεργους που βρίσκονται στη διαδικασία μεταπήδησης από μια εργασία σε άλλη ή/και από ένα τόπο διαμονής σε άλλον. Η ανεργία αυτού του τύπου θεωρείται εντελώς παροδικού χαρακτήρα και αναπόφευκτη ακόμη και σε μία οικονομία που αναπτύσσεται γρήγορα καθώς προκαλείται από τις «τριβές» που παρουσιάζονται κατά την αλλαγή εργασίας και της διαδικασία εξισορρόπησης θέσεων εργασίας και ατόμων με τα κατάλληλα προσόντα και δεξιότητες.

(β) Η *δομική ανεργία* προκύπτει όταν ορισμένα τμήματα του εργατικού δυναμικού δεν κατέχουν την κατάρτιση και τις δεξιότητες που απαιτούνται για τις υπάρχουσες θέσεις εργασίας. Έτσι έχουμε το φαινόμενο οι εργοδότες να μη βρίσκουν εργαζόμενους και οι εργαζόμενοι να μη βρίσκουν εργοδότες (που να θέλουν να τους προσλάβουν). Το πρόβλημα της δομικής ανεργίας είναι σε μεγάλο βαθμό αποτέλεσμα της τεχνολογικής μεταβολής η οποία καταστρέφει ορισμένα είδη και θέσεις εργασίας και δημιουργεί άλλες που όμως συνήθως απαιτούν ριζικά διαφορετικές δεξιότητες. (Βλέπε το προηγούμενο κεφάλαιο όπου αναφερθήκαμε στη δυσκολία που αντιμετωπίζει ένας εργάτης χαλυβουργίας να μετατραπεί σε χρηματιστή όταν κλείσει η χαλυβουργία και παράλληλα αναπτυχθεί το Χρηματιστήριο.) Οι άνεργοι αυτής της κατηγορίας είναι και τα πιό πιθανά θύματα της μακροχρόνιας ανεργίας (μακροχρόνια άνεργοι θεωρούνται τα άτομα που παραμένουν άνεργοι πάνω από 12 ή 24 μήνες ανάλογα με τα χρησιμοποιούμενα κριτήρια). Πολλές φορές μάλιστα αποκαρδιώνονται και σταματούν την ενεργό αναζήτηση εργασίας με αποτέλεσμα να μην θεωρούνται καν μέλη του εργατικού δυναμικού.

(γ) Η *κυκλική ανεργία* είναι αποτέλεσμα των υφέσεων, δηλαδή της καθοδικής φάσης του οικονομικού κύκλου (βλέπε το διάγραμμα του Τμήματος 12.2). Όταν η οικονομία βρίσκεται σε ύφεση, η παραγωγή και ζήτηση προϊόντων πέφτει, οι επιχειρήσεις συνεπώς μειώνουν την παραγωγή και προσπαθούν να ελαχιστοποιήσουν τις ζημιές μειώνοντας τα έξοδα τους. Από τις πρώτες τους κινήσεις είναι η απόλυση των λιγότερο απαραίτητων για την επιχείρηση εργαζόμενων. Όταν αργότερα η ύφεση δώσει τη θέση της στην ανάπτυξη, και η ζήτηση προϊόντων αυξηθεί και πάλι, οι επιχειρήσεις αρχίζουν τις προσλήψεις και η *κυκλική ανεργία* μειώνεται.

Στην αρχή του Κεφαλαίου, όταν πρωτο-αναφερθήκαμε στη Μεγάλη Κρίση του μεσοπόλεμου, σημειώσαμε πως το πρώτο σημάδι ότι από τον Οκτώβριο του 1929 και μετά κάτι δεν πήγαινε καλά με την οικονομία των ΗΠΑ ήταν η πτώση των τιμών. Από το 1929 στο 1930 οι τιμές στις ΗΠΑ έπεσαν κατά μέσο όρο 4%. Με άλλα λόγια ο πληθωρισμός ήταν –4%! Την επόμενη χρονιά (το 1931) έπεσαν πάλι κατά 11.5% (πληθωρισμός = -11.5%). Το 1932 συνεχίστηκε το κατρακύλισμα των τιμών κατά 10.4% ενώ το 1933 η πτώση των τιμών επιβραδύνθηκε (πληθωρισμός = -2.6%). Όλη αυτή την περίοδο που οι τιμές έπεφταν σαν μετεωρίτες, έπεφτε και το ΑΕΠ και ανέβαινε η ανεργία των ΗΠΑ. Από το 1934 και μετά το Αμερικανικό ΑΕΠ σταθεροποιήθηκε και άρχισε να ανεβαίνει αργά αλλά σταθερά, η ανεργία να πέφτει και οι τιμές και αυτές να ανέρχονται. Ο πληθωρισμός το 1934 ήταν +6.7% (για πρώτη φορά θετικός μετά από το 1929). Προφανώς οι οικονομικές κρίσεις έχουν τον αντίκτυπό τους όχι μόνο στα *πραγματικά* φαινόμενα (όπως στην απασχόληση, στην παραγωγή, στις επενδύσεις) αλλά και στα *ονομαστικά* ή νομισματικά φαινόμενα (δηλαδή στο επίπεδο των τιμών και στο ρυθμό αυξομειώσεών του).

Μετά τον πόλεμο το φαινόμενο της πτώσης των τιμών (του αρνητικού πληωρισμού) ουσιαστικά εξέλειψε. Όπως θα δούμε αμέσως παρακάτω, ο πληθωρισμός έγινε, ιδίως μετά το 1972, ο μεγάλος πονοκέφαλος των κυβερνήσεων. Προτού αναφερθούμε στις εξελίξεις αυτές, αξίζει να δούμε τις δύο βασικές μορφές, σύμφωνα με τους οικονομολόγους, του πληθωρισμού:

(α) *Πληθωρισμός ζήτησης*: Έτσι είναι γνωστές οι πιέσεις στις τιμές που επιδρούν από την πλευρά της ζήτησης τωμ προϊόντων. Εάν η ζήτηση είναι συστηματικά μεγαλύτερη από τη προσφορά, δημιουργεί ανοδική πίεση στις τιμές (π.χ. όταν είναι πιό εύκολη η εξασφάλιση δανείων από τις τράπεζες για την αγορά καταναλωτικών αγαθών, ή όταν το κράτος έχει αυξήσει υπέρμετρα τις κρατικές δαπάνες, ή επειδή η Κεντρική Τράπεζα έχει αυξήσει υπέρ το δέον την προσφορά χρήματος στην οικονομία και έτσι υπάρχει πολύ περισσότερο χρήμα σε σχέση με τη διαθέσιμη ποσότητα αγαθών).

(β) *Πληθωρισμός προσφοράς*: Αναφέρεται στις πληθωριστικές πιέσεις που προέρχονται από τη συνεχή αύξηση της τιμής των πρώτων υλών και των υλικών ή και των μισθών (όταν π.χ. τα εργατικά συνδικάτα καταφέρνουν να αποσπάσουν μεγάλες μισθολογικές αυξήσεις). Αυτή η αύξηση των στοιχείων του κόστους αναγκάζει τις επιχειρήσεις να ανεβάζουν και αυτές με τη σειρά τους συνεχώς τις τιμές τους. Οι παραγωγοί των υλικών, και οι μισθωτοί εργαζόμενοι, βλέπουν τότε την αγοραστική τους δύναμη να πέφτει (καθώς οι τιμές των τελικών προϊόντων, π.χ. του ρουχισμού ή των τροφίμων, αυξάνονται) και, με σκοπό να την ανακτήσουν, ανεβάζουν παραπέρα τις δικές τους τιμές – αυτές που χρεώνουν για τα υλικά που πουλάνε ή για την εργασία τους (π.χ. οι υδραυλικοί χρεώνουν περισσότερα για μια επίσκεψη). Δημιουργείται έτσι ένας φάυλος κύκλος που ανεβάζει το γενικό επίπεδο τιμών.

Όπως είδαμε σε προηγούμενες παραγράφους, οι κρίσεις ανεργίας προπολεμικά συνέπεφταν με *πτώση* των τιμών. Το ίδιο παρατηρήθηκε και στη μεταπολεμική εποχή, τουλάχιστον μέχρι τη δεκαετία του 1970. Δύο ήταν (και είναι) οι «εφιάλτες» των υπουργών οικονομικών: ο πληθωρισμός και η ύφεση/κρίση (η οποία γεννά την ανεργία). Μέχρι τη δεκαετία του 1970 ήταν σίγουροι (όπως και οι περισσότεροι οικονομολόγοι) ότι μπορούσαν να κοιμούνται ήσυχοι ότι

αυτοί οι δύο «εφιάλτες» δεν θα συμπέσουν – δηλαδή ότι σε περιόδους υφέσεων/ανεργίας δεν θα υπάρχει πρόβλημα πληθωρισμού και σε πληθωριστικές περιόδους η οικονομία θα αναπτύσσεται και η ανεργία θα πέφτει. Ξάφνου, στα μέσα της δεκαετίας του 1970 οι δύο εφιάλτες συνέπεσαν: *Και* η ανεργία αυξανώταν *και* ο πληθωρισμός φούντωσε!

Για παράδειγμα, στη Βρετανία από το 1970 μέχρι το 1975 η ανεργία ανέβηκε από το 3.5% στο 4.5% τη στιγμή που ο πληθωρισμός εκτοξεύτηκε από το 7% στο 27%. Το ίδιο συνέβη και στα τέλη της δεκαετίας του 1970: μεταξύ του 1979 και του 1980 η ανεργία ανέβηκε από το 5% στο 6.5% και ο πληθωρισμός από το 15% στο 20%. Το φαινόμενο αυτό της *ταυτόχρονης ανόδου του πληθωρισμού και της ανεργίας*, η νέα αυτή μορφή κρίσης, ονομάστηκε *στασιμο-πληθωρισμός* και πανικόβαλε κυριολεκτικά τις κυβερνήσεις οι οποίες δεν ήταν προετοιμασμένες για να το αντιμετωπίσουν. Όπως είπαμε και στο Κεφάλαιο 9, ο *στασιμο-πληθωρισμός* στάθηκε η αιτία που οι ιδέες του John Maynard Keynes έχασαν την επιρροή τους , καθώς και την αλλαγή των προτεραιοτήτων των κυβερνήσεων για πρώτη φορά μετά το τέλος του πολέμου.

Η πετρελαϊκή κρίση της δεκαετίας του 1970

Τί συνέβη στη δεκαετία του 1970 και έδωσε το έναυσμα για τον στασιμο-πληθωρισμό; Το 1972 και κατόπιν στο 1979 είχαμε τις δύο πετρελαϊκές κρίσεις. Οι σημαντικότερες πετρελαιοπαραγωγκές χώρες συνεργάστηκαν στα πλαίσια του OPEC (του Οργανισμού Χωρών-Εξαγωγαίων Πετρελαίου) και μείωσαν την παραγωγή τους με σκοπό να εκβιάσουν αύξηση της τιμής του «μαύρου χρυσού». Με άλλα λόγια λειτούργησαν ως καρτέλ, ως μονοπώλιο (βλέπε Τμήμα 4.1 του Κεφαλαίου 4). Πράγματι το 1972 και το 1979 η τιμή των καυσίμων αυξήθηκε κατακόρυφα με αποτέλεσμα πληθωριστικές τάσεις. Προφανώς αυτές οι τάσεις εμπίπτουν σε αυτό που ονομάσαμε *πληθωρισμός προσφοράς* δεδομένου ότι λειτούργησαν αυξάνοντας το κόστος της ενέργειας και των μεταφορών.

Μέχρι την εμφάνιση του στασιμο-πληθωρισμού, οι κυβερνήσεις ακολουθούσαν μια σχετικά απλή συνταγή: Κάθε φορά που μειωνόταν ο ρυθμός ανόδου του ΑΕΠ κάτω από κάποιο ελάχιστο ποσοστό (π.χ. 2%), αύξαναν τα κρατικά έξοδα (π.χ. κάνοντας περισσότερα δημόσια έργα) ή μείωναν τα επιτόκια με σκοπό να δώσουν μια ώθηση στη συνολική ζήτηση προϊόντων και έτσι να αναχαιτήσουν μια ύφεση και άνοδο της ανεργίας. Βλέπεις για πολλά χρόνια μετά τον μεσοπόλεμο, οι κυβερνήσεις ζούσαν με την αγωνία μιας κρίσης αντίστοιχης εκείνης του 1929-1935.

Όταν όμως αντίκρυσαν το «τέρας» του στασιμο-πληθωρισμού στη δεκαετία του 1970, φοβήθηκαν και αποφάσισαν (άλλες γρηγορότερα και άλλες με καθυστέρηση κάμποσων ετών) ότι είναι προτιμότερο να επικεντρώσουν με επιτυχία την προσοχή τους στην τιθάσευση του πληθωρισμού, παρά να προσπαθούν ανεπιτυχώς να δαμάσουν ταυτόχρονα και τον πληθωρισμό και την ανεργία. Αυτή η αλλαγή προσανατολισμού υποστηρίχτηκε έντονα από μερίδα οικονομολόγων οι οποίοι, αφού «απέβαλαν» τις θεωρίες του Keynes, επέστρεψαν στις κλασικές απόψεις περί του ρόλου του κράτους (βλέπε Κεφάλαιο 9): Το κράτος πρέπει να διασφαλίζει τη σταθερότητα των τιμών και να αφήνει την αγορά μόνη της να ρυθμίζει το ΑΕΠ και την ανεργία. (Τις απόψεις δηλαδή που, υπό το φάσμα της Μεγάλης Κρίσης, είχε απορρίψει ο Keynes.)

Πρώτη διδάξασα ήταν η Βρετανική κυβέρνηση υπό την Κα Thatcher. Η πολιτική που εφάρμοσε είχε έναν και μοναδικό στόχο: την πάταξη του πληθωρισμού. Βασικά μέσα για την επίτευξή του ήταν η μείωση των κρατικών κονδυλίων (ή τουλάχιστον η μείωση του ρυθμού ανόδου τους) και τα υψηλά επιτόκια (τα οποία απέτρεπαν το δανεισμό). Το αποτέλεσμα ήταν άμεσο. Από περίπου 20% το 1980 ο πληθωρισμός στη Βρετανία έπεσε στο 3.8% το 1983 και στο 2.6% το 1986. Όμως ταυτόχρονα η ανεργία ανέβηκε από το 6% το 1980 στο 12.4% το 1983 και το 13% το 1986. Σε κάποιες άλλες χώρες, όπως η Γαλλία, οι κυβερνήσεις προσπάθησαν να δαμάσουν τον πληθωρισμό χωρίς όμως να είναι διατεθειμένες, όπως η Βρετανική κυβέρνηση, να αφήσουν την ανεργία να φτάσει σε επίπεδα που θύμιζαν το 1933. Σύντομα όμως (μετά το 1983/4) και αυτές κατέληξαν να ακολουθούν παρόμοια πολιτική αφού συνειδητοποίησαν ότι ο πληθωρισμός δεν «αντιδρούσε» όπως θα ήθελαν στην ήπια «θεραπεία».

Έτσι φτάσαμε στα μέσα της δεκαετίας του 1980 όπου οι περισσότερες κυβερνήσεις του βιομηχανικού Βορρά εφάρμοσαν έντονες αντιπληθωριστικές πολιτικές. Όπως και στη Βρετανία οι προσπάθειες αυτές στέφθηκαν από επιτυχία: Ο πληθωρισμός έπεσε σε επίπεδα συγκρίσιμα με εκείνα της χρυσής εποχής της αρχής της δεκαετίας του 1960. Σήμερα ο μέσος όρος του πληθωρισμού στη Ευρωπαϊκή Ένωση δεν προβλέπεται να ξεπεράσει το 3%. Όμως το κόστος ήταν μεγάλο: Η ανεργία, κατά μέσο όρο, παραμένει σταθερά πάνω από το 10% σε ολόκληρη την Ευρώπη. Και στη χώρα μας όπου, μετά από την εφαρμογή ανάλογης αντι-πληθωριστικής πολιτικής, ο πληθωρισμός υποχώρησε στη δεκαετία του 1990 κατά περίπου 20%, η ανεργία και εδώ ξεπέρασε το 10%.

Ο Πίνακας 5 αναφέρεται στο «κόστος» της μείωσης του πληθωρισμού από τις κυβερνητικές πολιτικές κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980. Υπολογίζει το κόστος μείωσης του πληθωρισμού κατά 1%, εκφρασμένο στην άνοδο της ανεργίας που επέφερε η μείωση αυτή. Βλέπουμε λοιπόν ότι για να πέσει ο πληθωρισμός στη Σουηδία κατά 1%, η ανεργία ανέβηκε κατά 3.44% - π.χ. από το Χ% του εργατικού δυναμικού στο [Χ+(3,44/100)Χ]%. Από τις Ευρωπαϊκές χώρες, το μεγαλύτερο κόστος της μείωσης του πληθωρισμού κατά 1% *εκφρασμένο σε θέσεις εργασίας* παρατηρήθηκε στο Βέλγιο με δεύτερη τη Γερμανία. Η πιο *ανώδυνη* (από πλευράς ανεργίας) μείωση του πληθωρισμού επετεύχθη στην Ελβετία και στην Σουηδία.

Πίνακας 5: Μέτρο «θυσίας» ανέργων για την μείωση του πληθωρισμού κατα 1%

Χώρα	Κόστος μείωσης του πληθωρισμού κατά 1%, εκφρασμένο στην ποσοστιαία άνοδο του λόγου ανέργων προς εργατικό δυναμικό που επέφερε η μείωση αυτή
Βέλγιο	17,91%
Γερμανία	15,20%
Ολλανδία	9,92%
Γαλλία	6.67%
Ιταλία	5.07%
Βρετανία	4.35%
Σουηδία	3.44%

Ελβετία	0.81%
Ιαπωνία	7%
ΗΠΑ	4.34%

Πηγή: Dawson, G. (1992). ***Inflation and Unemployment: Causes, consequences and cures****, Aldershot: Edward Elgar*

Κλείνοντας αυτό το Τμήμα, τα βασικά συμπεράσματα από την μελέτη των οικονομικών κύκλων και κρίσεων του 20ου αιώνα είναι τρία: *Κατ' αρχήν* προπολεμικά οι τιμές και οι ανεργία έτειναν σε αντίθετες κατευθύνσεις (όσο έπεφταν οι τιμές ανερχόταν η ανεργία, και το αντίθετο). *Δεύτερο*, οι πολιτικές των κυβερνήσεων μεταπολεμικά βοήθησαν να σταθεροποιηθεί ο οικονομικός κύκλος πριν από το 1972 αλλά μετά τη δεκαετία του 1970 (και τον στασιμο-πληθωρισμό που ξέσπασε τότε) επικεντρώθηκαν στην καταπολέμιση του πληθωρισμού, πολλές φορές εις βάρος της απασχόλησης. *Τρίτο*, από το 1970 και έπειτα οι οικονομικές διακυμάνσεις συνεχίζονται όμως κάθε ύφεση/κρίση που περνά (ή ξεπερνιέται) αφήνει πίσω της μεγαλύτερη ανεργία από την προηγούμενη. Έτσι έχουμε φτάσει στο σημείο ένα ποσοστό ανεργίας της τάξης του 8% (το οποίο πριν είκοσι ή τριάντα χρόνια θεωρείτο απαράδεκτα υψηλό) να θεωρείται σήμερα «αποδεκτό» ή «φυσικό».

12.4 Οι κοινωνικές συνέπειες των κρίσεων

Όταν στη Γερμανία το 1923 ένα καρβέλι ψωμί ακρίβαινε από τη μια μέρα στην άλλη κατά δισεκατομύρια μάρκα, κάποιες οικογένειες έμεναν νηστικές και οι αποταμιεύσεις τους εξανεμίζονταν. Όταν η ανεργία ανέβηκε στη Βρετανία πάνω από 12% το 1983, σε ορισμένες πόλεις (ιδίως του Αγγλικού Βορρά) άγγιζε και το 60%. Δικαστικοί κλητήρες δούλευαν ασταμάτητα κάνοντας εξώσεις σε οικογένειες που δεν μπορούσαν πλέον να πληρώσουν τα στεγαστικά τους δάνεια. Πολλές οικογένειες διαλύθηκαν υπό την πίεση των οικονομικών προβλημάτων που μετέφερε στο σαλόνι τους η ανεργία, ο αλκοολισμός έκανε θραύση, η θνησιμότητα ανέβηκε και η άνθηση της εγκληματικότητας έκανε τους ανθρώπους διστακτικούς όταν άκουγαν το κουδούνι της εξώπορτας.

Με άλλα λόγια οι οικονομικές κρίσεις έχουν άμεσες επιπτώσεις όχι μόνο στους οικονομικούς δείκτες αλλά προπάντων στην κοινωνία. Ο Πίνακας 6 συνοψίζει το κόστος των κρίσεων του πληθωρισμού και της ύφεσης για μια κοινωνία.

Πίνακας 6: Το κόστος του πληθωρισμού και της ύφεσης

Πληθωρισμός	Ύφεση/Ανεργία
1. «Θωλώνει» τα μηνύματα που στέλνουν οι τιμές στους παραγωγούς	1. Αφήνει παραγωγικές δυνάμεις ανενεργές αλλά και, σε κάποιο βαθμό, τις καταστρέφει
2. Αυξάνει την αβεβαιότητα	2. Αυξάνει την αβεβαιότητα
3. Αναδιανέμει το εισόδημα όχι αναγκαστικά υπέρ των πλουσίων	3. Παράγει φτώχεια και ενισχύει την ανισότητα

Ο λόγος που είναι χρήσιμη μια αντιπαραβολή του κοινωνικού κόστους του πληθωρισμού και εκείνου της ύφεσης είναι επειδή τα τελευταία είκοσι με εικοσιπέντε χρόνια οι πολιτικοί (και οι οικονομολόγοι) διαπληκτίζονται για το πιο από τα δύο φαινόμενα είναι περισσότερο επικίνδυνο (και, συνεπώς, πιο από τα δύο θα πρέπει να είναι διατεθειμένη να κάνει τα πάντα μια κυβέρνηση για να το αντιμετωπίσει). Αρχίζοντας από τον πληθωρισμό, ο *πρώτος* (και κεντρικός) *λόγος* που τον αντιπαθούν οι οικονομολόγοι (τουλάχιστον εκείνοι οι οποίοι είναι ένθερμοι υποστηρικτές της ελεύθερης, από το κράτος, οικονομίας) είναι ότι «θωλώνει τα νερά».

Ας πάρουμε ένα παράδειγμα. Μια εταιρία, ας την ονομάσουμε ΚΛΔ, η οποία κατασκεύαζει τηλεφωνικά καλώδια καταφέρνει να πείσει τον ΟΤΕ (ο οποίος είναι ο βασικός αγοραστής) να αυξήσει την τιμή των καλωδίων κατά 10%. Τί σημαίνει αυτό; Σημαίνει ότι θα αυξηθούν τα κέρδη της ΚΛΔ κατά 10% (εφόσον εξακολουθεί να πουλάει στον ΟΤΕ την ίδια ποσότητα καλωδίων); Αν ναι τότε η ΚΛΔ μπορεί να αρχίσει να σχεδιάζει νέες επενδύσεις για του χρόνου (π.χ. την επέκτασή της στην αγορά των καλωδίων οπτικών ινών). Όμως εάν ο πληθωρισμός είναι άστατος και απρόβλεπτος, δεν θα είναι σε θέση να μπορεί εκ των προτέρων να προβλέψει τα κέρδη της. Γιατί; Μα γιατί μπορεί να κληθεί να πληρώσει είτε 10% είτε 5% είτε και 25% παραπάνω για τις πρώτες ύλες της (π.χ. για το χαλκό).

Χωρίς αστάθεια στις τιμές, η αύξηση της τιμής των καλωδίων θα έστελνε ένα ξεκάθαρο μήνυμα στην ΚΛΔ: «Πάμε καλά! Επένδυσε σε νέα τεχνολογία!» Με ασταθή και απρόβλεπτο πληθωρισμό όμως, η ΚΛΔ δεν ξέρει πως να ερμηνεύσει αυτή την αύξηση της τιμής των προϊόντων της. Είναι σαν τα μηνύματα που στέλνουν οι τιμές να έχουν «θωλώσει» και να μη μπορούν οι παραγωγοί να τα «διαβάσουν» - *σαν ο πληθωρισμός να εκπέμπει «παράσιτα» τα οποία καλύπτουν τα μηνύματα που στέλνονται από την αγορά στις εταιρίες.*

Στο βαθμό που ο μηχανισμός της αγοράς θεωρείται από τους οικονομολόγους ως ένας αποτελεσματικός τρόπος οι λογής-λογής παραγωγοί να λαμβάνουν μηνύματα από την κοινωνία για το που πρέπει να στρέψουν την «ενέργεια» τους, δηλαδή τις επενδύσεις τους, ο πληθωρισμός αποτελεί έναν «σαμποτέρ». Και δεν είναι μόνο καταστροφικός για τα σχέδια των μεγάλων εταιριών. Δυναμιτίζει με τον ίδιο τρόπο και την παραγωγική διαδικασία των μικρομεσαίων. Για παράδειγμα όταν υπό συνθήκες μηδενικού πληθωρισμού ανεβαίνει η τιμή των καρπουζιών, είναι σαν η κοινωνία να λέει στον αγρότη: «θέλουμε περισσότερα καρπούζια».

Όμως σε καθεστώς άστατου πληθωρισμού, ο αγρότης δεν μπορεί να γνωρίζει εάν η αύξηση που παρατηρεί στις τιμές των καρπουζιών σημαίνει ότι η παραγωγή καρπουζιών έγινε πιο επικερδής (και άρα αν θα πρέπει να την αυξήσει) ή ότι απλώς *όλες οι τιμές ανέρχονται* το οποίο σημαίνει ότι δεν υπάρχει λόγος να φυτέψει περισσότερα καρπούζια μιας και τα έξοδά του θα αυξηθούν και αυτά, π.χ. οι τιμές των λιπασμάτων θα ανέβουν, «ακυρώνοντας» έτσι το όφελος από τις ανεβασμένες τιμές των καρπουζιών. Το κακό με μια τέτοια κατάσταση (σύμφωνα με τους οικονομολόγους) είναι ότι η αγορά, ως σύστημα συντονισμού της παραγωγής, αποδιοργανώνεται με αποτέλεσμα να χάνονται πολλές ευκαιρίες καθώς οι παραγωγοί αντιδρούν με όλο και περισσότερο σκεπτικισμό στις αυξομειώσεις της τιμής των προϊόντων τους.

Το *δεύτερο κόστος* του πληθωρισμού στον Πίνακα 6 είναι επέκταση του πρώτου. Η εταιρία ΚΛΔ για παράδειγμα μπορεί να μην επενδύσει στη νέα τεχνολογία των οπτικών ινών όχι γιατι δεν κερδοφορεί, ούτε γιατί φοβάται ότι ο ΟΤΕ δεν θα αγοράσει τα νέα αυτά προϊόντα, αλλά μόνο και μόνο επειδή δεν θέλει να ζει με το άγχος των αυξομειώσεων των τιμών. Συνεπώς ένα μέρος των επενδύσεων, και κατ' επέκταση του αυριανού κεφάλαιου, χάνεται εξ αιτίας του πληθωρισμού και της αβεβαιότητας που αυτός προκαλεί.

Το *τρίτο κόστος* αφορά τη διανομή του εισοδήματος και προκύπτει επειδή, σε περίοδο πληθωρισμού, κάποια άτομα δεν μπορούν να αυξήσουν τα έσοδά τους όσο γρήγορα μπορούν οι υπόλοιποι. Π.χ. οι συντάξεις συνήθως αυξάνονται σαφώς πιο αργά από τα λοιπά εισοδήματα μιας κοινωνίας. Αποτέλεσμα είναι οι συνταξιούχοι να βλέπουν το βιωτικό τους επίπεδο να μειώνεται συνεχώς. Αυτό ισχύει ακόμα και όταν οι συντάξεις αυξάνονται σύμφωνα με τον πληθωρισμό εφόσον τα υπόλοιπα εισοδήματα (μισθοί, κέρδη, ενοίκια) αυξάνονται *πιο γρήγορα από τον πληθωρισμό*.

Εάν τώρα ρίξουμε μια ματιά στο *τρίτο κόστος της ύφεσης*, θα δούμε ότι η ανεργία, όπως και ο πληθωρισμός, αναδιανέμει το εισόδημα. Στην περίπτωση της ανεργίας, τα πράγματα όμως είναι πιο ξεκάθαρα από την περίπτωση του πληθωρισμού: Η ανεργία βαθαίνει τις κοινωνικές ανισότητες και αυξάνει τη φτώχεια. Ιδίως σε περιόδους που η οικονομία αναπτύσσεται (δηλαδή το ΑΕΠ αυξάνεται με περισσότερο από 2% ή 3% ετησίως) *την ώρα που η ανεργία παραμένει υψηλή* (π.χ. πάνε από 10%), το εισοδηματικό χάσμα μεταξύ των άνεργων και των εργαζόμενων ή των εισοδηματιών γίνεται όλο και πιο ανυπέρβλητο.

Ο πληθωρισμός όμως από την άλλη μεριά δεν μεγεθύνει τις ανισότητες *αναγκαστικά*. Μάλιστα πολλές φορές τις μικραίνει! Ας πάρουμε για παράδειγμα την Κα Αγγελική η οποία είναι αγρότισσα και ζει από τα λαχανικά που πουλάει. Κάποια στιγμή δανείστηκε από έναν μεγαλέμπορο ένα εκατομύριο δραχμές για ένα χρόνο υποσχόμενη να του επιστρέψει σε ένα χρόνο 1.100.000δρχ (δηλαδή με ονομαστικό επιτόκιο 10% ετησίως). Όταν τα συμφωνήσανε ο πληθωρισμός έτρεχε με ρυθμό 5% ετησίως. (Θυμίσου από το Κεφάλαιο 6 ότι αυτό σημαίνει ότι το πραγματικό επιτόκιο ήταν 5%). Ξαφνικά *όλες* οι τιμές αυξάνονται όχι κατά 5% αλλά κατά 8%. Έλεγξε ότι, όσον αφορά την συναλλαγή αυτή, το εισόδημα της Κας Αγγελικής αυξήθηκε σε σχέση με του μεγαλέμπορου έπεσε. [Από τη στιγμή που η τιμή των λαχανικών που πουλάει η Κα Αγγελική αυξήθηκε, αυξήθηκε και το εισόδημά της. Όμως οι τόκοι που χρωστάει στον μεγαλέμπορο παραμένουν 100.000δρχ. Συνεπώς, στην πραγματικότητα, ο πληθωρισμός ωφέλησε την Κα Αγγελική εις βάρος του μεγαλέμπορου.]

Τι ίδιο θα συνέβαινε εάν η κα Αγγελική πλήρωνε ένα σταθερό ενοίκιο για το σπίτι της ή τον αγρό της και ξάφνου ανέβαινε ο πληθωρισμός. Το πραγματικό της εισόδημα θα ανέβαινε ενώ εκείνο του ιδιοκτήτη θα έπεφτε (καθώς το ενοίκιο θα έμενε σταθερό όταν οι υπόλοιπες τιμές έχουν πάρει την ανηφόρα). Σε γενικές γραμμές λοιπόν, ο πληθωρισμός τείνει να *μειώνει* τις ανισότητες, εφόσον οι απώλειες των συνταξιούχων και των άλλων κατηγοριών που ζουν από κρατικές μεταβιβάσεις είναι μικρότερες συνολικά από τα οφέλη των εργαζόμενων σε βάρος των εισοδηματιών.

Ο Keynes συγκρίνει το κοινωνικό κόστος του πληθωρισμού με αυτό της ύφεσης

Τις παραπάνω σκέψεις συμμεριζόταν ο, γνωστός σου πλέον, John Maynard Keynes όταν έγραφε: «Ο πληθωρισμός είναι άδικος ενώ η ύφεση είναι άσκοπη. Από τα δύο αυτά φαινόμενα η ύφεση είναι χειρότερη. Σε ένα κόσμο που η πλειοψηφία των ανθρώπων είναι φτωχοί, είναι χειρότερο να προκαλείς ανεργία παρά να απογοητεύεις τους εισοδηματίες.»

Συγκρίνοντας το *δεύτερο κόστος* πληθωρισμού και ύφεσης (βλέπε Πίνακα 6) διαπιστώνουμε ότι και τα δύο φαινόμενα δημιουργούν αβεβαιότητα. Είδαμε πιο πάνω πως το επιτυγχάνει αυτό ο πληθωρισμός. Την αβεβαιότητα που προέρχεται από την ύφεση την αναλύσαμε στο Κεφάλαιο 9 (ιδίως στο Τμήαμα 9.1). Εν συντομία, πρόκειται για το φόβο των επιχειρηματιών ότι δεν θα μπορούν να πουλήσουν τα προϊόντα τους – ένα φόβο που τους σταματά από το να επενδύουν, με αποτέλεσμα να μειώνεται το ΑΕΠ και να συντηρείται η κρίση. Βλέποντας μεγάλο ποσοστό του εργατικού δυναμικού χωρίς δουλειά, αυτή η αβεβαιότητα μεγαλώνει (και μετατρέπεται σε ακόμη μεγαλύτερη απαισιοδοξία) επειδή εκλαμβάνουν το υψηλό ποσοστό ανεργίας ως ένδειξη ότι η ζήτηση των προϊόντων τους θα είναι όντως χαμηλή (μην ξεχνάς ότι ένας άνεργος εκτός από φτωχός είναι και ανενεργός καταναλωτής).

Κλείνουμε το Τμήμα αυτό με το *πρώτο κόστος* της ύφεσης (βλέπε Πίνακα 6): τον παροπλισμό και την καταστροφή παραγωγικών δυνάμεων. Τί ήταν αυτό που έκανε τις κοινωνίες της αγοράς να αποβάλουν από επάνω τους τη φεουδαρχία και την κακοδαιμονία του μεσαίωνα; Ήταν η δυνατότητά τους να ενεργοποιούν και να κινητοποιούν τις παραγωγικές δυνάμεις των κοινωνιών έτσι ώστε να παράγονται περισσότερα και νεότερα αγαθά σε όλο και πιο προσιτές τιμές. Αναλογίσου τώρα τί εστί ανεργία: Είναι ο υποχρεωτικός παροπλισμός ατόμων που θέλουν να δουλέψουν και που *δεν* ζητούν μισθούς μεγαλύτερους από αυτούς που εισπράττουν όσοι εργάζονται ήδη. Είναι σαν μια αγροτική οικογένεια που έχει μεγάλες ανάγκες και χρειάζεται όσο γίνεται πιο πολλά εργατικά χέρια, να *απαγορεύει* σε κάποια μέλη της (τα οποία *και* θέλουν *και* μπορούν να εργαστούν) να δουλέψουν: Κοινώς είναι παράλογο ή, για να είμαστε πιο ακριβείς, *ανορθολογικό*.

Τη στιγμή που η κοινωνία έχει τόσες ανάγκες (π.χ. τον καθαρισμό του περιβάλλοντος, την κατασκευή σχολείων), ένα ποσοστό ανεργίας 10% σημαίνει ότι για κάθε 9.000 εργαζόμενους υπάρχουν 1000 που *θέλουν* να εργαστούν, να παράγουν, αλλά δεν τους το επιτρέπει η κοινωνική οργάνωση της παραγωγής – η κοινωνία. Εκατομύρια, αν όχι δισεκατομύρια, εργατοωρών πηγαίνουν χαμένες κάθε χρόνο.

Ο «ελεύθερος χρόνος» των ανέργων

«Τουλάχιστον οι άνεργοι έχουν ελεύθερο χρόνο», είπε σε μια ομιλία του ένας υπουργός εργασίας της Βρετανίας στη διάρκεια της δεκαετίας του 1980. Ένας άνεργος έστειλε μια συντομότατη επιστολή σε έγκυρη εφημερίδα του Λονδίνου η οποία και τη δημοσίευσε. Έγραφε: «Κύριε

Διευθυντά, Παρακαλώ πληροφορείστε τον Κο υπουργό ότι όποιος δεν εργάζεται δεν έχει ελεύθερο χρόνο.»

Και δεν είναι μόνο ότι αυτά τα άτομα παροπλίζονται για την περίοδο της ύφεσης. Το κοινωνικό κόστος είναι πολύ μεγαλύτερο καθώς η ανεργία ωθεί πολλά άτομα, οικογένειες ολόκληρες, στην εξαθλίωση και στο κοινωνικό περιθώριο. Με απλά λόγια χάνουν τη δυνατότητα (ίσως για πάντα) να αποκτούν νέες δεξιότητες, να μπορούν να ενταχθούν ξανά στην παραγωγή όταν αυξηθεί και πάλι η ζήτηση εργασίας. Το βασικότερο ίσως, χάνουν τη δυνατότητα να λειτουργούν *κοινωνικά*. Έτσι λοιπόν *καταστρέφεται* η παραγωγική δύναμη μελλοντικών γενεών εργατών οι οποίοι απομακρύνονται από την αγορά εργασίας και την παραγωγή σε τέτοιο βαθμό που, στην επόμενη περίοδο ανάπτυξης, η οικονομία καταλήγει να πάσχει από έλλειψη εργατικών χεριών *την ίδια στιγμή που πολλά άτομα είναι άνεργα*.

Σε περιόδους παρατεταμένης ύφεσης το κοινωνικό κόστος της ανεργίας μεγεθύνεται ακόμη περισσότερο με την αύξηση της εγκληματικότητας (η οποία κοστίζει μεγάλα ποσά σε έξοδα επι πλέον αστυνόμευσης και δαπάνες για την κατασκεύη κανούργιων φυλακών), την κρίση των θεσμών αρωγής (π.χ. ΙΚΑ, ΟΑΕΔ) και με την γενική υποχώρηση της κοινωνικής συνοχής. Το ζητούμενο λοιπόν δεν είναι μόνο πως θα αντιμετωπιστεί και πως θα αποφευχθεί *η* κρίση ενός οικονομικού συστήματος, αλλά πως είναι δυνατόν να καταπολεμηθούν *όλες οι μορφές κρίσεις τη στιγμή που κάποιες κοινωνικές ομάδες φοβούνται τη μια μορφή (π.χ. πληθωρισμό ή ανεργία) περισσότερο από την άλλη*.

12.5 Κρίσεις και φτώχεια

Ο Αμερικανός νομπελίστας Paul Samuelson, από τους σημαντικότερους μεταπολεμικούς οικονομολόγους, γράφει: «Οι αγορές δεν έχουν ιδιαίτερο ταλέντο στο να βρίσκουν την καλύτερη λύση στην ερώτηση για ποιόν θα παραχθεί το προϊόν. Η πιό αποτελεσματική οικονομία στον κόσμο μπορεί να δημιουργήσει μία διανομή μισθών και περιουσίας που θα προσέβαλλε ακόμη και τον πιο αφοσιωμένο υπερασπιστή των ελεύθερων αγορών».

Δεδομένου ότι αυτό το βιβλίο αποτελεί την πρώτη σου «επαφή» με την οικονομική επιστήμη, πρέπει να σε προειδοποιήσουμε για κάτι: η οικονομική θεωρία *δεν* περιέχει κάποια πρόβλεψη για το πως θα διαμορφωθεί σε όρους ισότητας ή ανισότητας η κατανομή του εισοδήματος που προκύπτει από την οικονομική δραστηριότητα. Μάλιστα, το πρόβλημα της φτώχειας απασχολεί (δυστυχώς) ένα πολυ μικρό ποσοστό των οικονομολόγων. Βέβαια όλοι μας ελπίζουμε ότι περίοδοι οικονομικής ανάπτυξης που αυξάνουν το μέσο εισόδημα στην οικονομία και την απασχόληση θα τείνουν να μειώσουν τη φτώχεια. Στην πράξη, παρόλο που τις περισσότερες φορές έχει παρατηρηθεί ότι η οικονομική ανάπτυξη μειώνει (ελαφρά) τις ανισότητες στην κατανομή του εισοδήματος, οι αλλαγές αυτές δεν είναι ιδιαίτερα ενθαρυντικές για όσους ελπίζουν ότι οι φτωχοί και οι άστεγοι θα εξαφανιστούν ως αποτέλεσμα της ανάπτυξης.

Όπως φαίνεται στον Πίνακα 7 στις ΗΠΑ το εισόδημα που αντιστοιχούσε στο φτωχότερο 20% (πεμπτημόριο) του πληθυσμού το 1950 ανέβηκε από το 4,5% το 1950 στο 5.4% είκοσι χρόνια

αργότερα – μια μικρή αλλά αισθητή βελτίωση η οποία σημαίνει ότι η σχετική φτώχεια υποχώρησε. Όμως τα επόμενα είκοσι χρόνια, και παρόλο που στο μεταξύ η Αμερικανική οικονομία αναπτύχθηκε σημαντικά, το εισόδημα του φτωχότερου 20% επέστρεψε στο 4.6% του ΑΕΠ. Παράλληλα το πλουσιότερο 20% εξασφάλισε το 1990 μεγαλύτερο ποσοστό της πίτας το 1990 απ' ότι το 1950. (Ο Πίνακας 7 παραθέτει και την διανομή για την Ελλάδα για την οποία δεν υπάρχουν αξιόπιστα στοιχεία για προηγούμενα έτη.)

Πίνακας 7: Προσωπική διανομή εισοδήματος σε ΗΠΑ και Ελλάδα

	ΗΠΑ			**ΕΛΛΑΔΑ**
	1950	1970	1990	1994
Φτωχότερο πεμπτημόριο	4.5	5.4	4.6	3.7
Δεύτερο πεμπτημόριο	11.9	12.2	10.8	9.3
Τρίτο πεμπτημόριο	17.4	17.8	16.6	15.4
Τέταρτο πεμπτημόριο	23.6	23.8	23.8	23.4
Πλουσιότερο πεμπτημόριο	42.7	40.9	44.3	48.5

Πηγή: Υπηρεσία Απογραφής ΗΠΑ, ΚΕΠΕ επεξεργασία στοιχείων της Ερευνας Εισοδήματος της ΕΣΥΕ.

Τα παραπάνω στοιχεία αναφέρονται στη *σχετική* φτώχεια. Μας δίνουν τη δυνατότητα να συμπεράνουμε ότι, π.χ., το 1994 *για κάθε 100.000δρχ* που κυκλοφορούσαν ως εισόδημα στην Ελλάδα, 48.500 δρχ κατέληξαν στα μέλη του πιο πλούσιου 20% των Ελλήνων, αφήνωντας μόνο 3700δρχ για τα μέλη του πιο φτωχού 20%. Όμως δεν μας διαφωτίζει για την *απόλυτη* φτώχεια, δηλαδή για το *πόσα* χρήματα εισέπρατταν οι φτωχοί κάθε μήνα και για το έαν αυτά τα χρήματα είναι αρκετά για να καλυφθούν βασικές τους ανάγκες.

Για αυτό το λόγο οι στατιστικοί και οι οικονομολόγοι που μελετούν το φαινόμενο της φτώχειας, προσπαθούν να της προσδώσουν έναν όσο γίνεται πιο ακριβή και μετρήσιμο ορισμό. Ετσι η *γραμμή φτώχειας* ορίζεται σαν κάποιο ελάχιστο εισόδημα το οποίο πρέπει να έχει κάποιος για να αγοράζει βασικά αγαθά: π.χ. ικανή ποσότητα ψωμιού, πρωτεϊνούχων τροφών, λαδιού, το χαμηλότερο ενοίκιο που μπορεί να βρεί, έξοδα ελάχιστου ρουχισμού, μετακίνησης κτλ. Αφού υπολογιστεί αυτό το ελάχιστο εισόδημα (η *γραμμή φτώχειας*), μετριέται το ποσοστό του πληθυσμού που βρίσκεται *κάτω* από αυτό. Αυτό το νούμερο θεωρείται το ποσοστό της απόλυτης φτώχειας της χώρας για το συγκεκριμένο έτος.

Στην Ελλάδα αν και δυστυχώς δεν υπάρχει επίσημη και γενικά αποδεκτή εκτίμηση αυτού του ποσοστού, εμπειρικές έρευνες που έχουν γίνει γι' αυτό το θέμα φανερώνουν ότι πρέπει να κυμαίνεται γύρω στο 20%. Το ποσοστό αυτό, αν και είναι μειωμένο σε σχέση με παλαιότερες μετρήσεις, εξακολουθεί να είναι αρκετά μεγαλύτερο από το αντίστοιχο ποσοστό για τις

περισσότερες χώρες της Ευρώπης (βλέπε τον Πίνακα 8) και κατατάσσει τη χώρα μας μαζί με την Ισπανία και την Ιρλανδία.

Πίνακας 8: Η *απόλυτη* φτώχεια στην Ευρώπη

Χώρα	**Μέσο ποσοστό επίσημης *απόλυτης* φτώχειας**	**Περίοδος μέτρησης**
Γερμανία	10%	1978-1983
Ισπανία	20%	1980-1985
Γαλλία	15%	1979-1985
Ιρλανδία	18.5%	1980-1987
Ιταλία	12.3%	1980-1985
Ολλανδία	8%	1979-1985
Βρετανία	15%	1981-1985

Πηγή: Eurostat 1990

Περίληψη
12.1 Ο υπερπληθωρισμός στη Γερμανία και η Μεγάλη Κρίση στην περίοδο του Μεσοπολέμου
12.2 Η βιομηχανική επανάσταση ως προϊόν της κρίσης της φεουδαρχίας – Η συμβίωση κρίσης και ανάπτυξης τα τελευταία διακόσια χρόνια – Στοιχεία οικονομικής ιστορίας 19ου και 20ου αιώνα – Οικονομικοί κύκλοι – Ύφεση ως η πτώση του ΑΕΠ – Ανάκαμψη ως η άνοδος του ΑΕΠ – Κρίση ως η παρατεταμένη ύφεση
12.3 Η παγκόσμια εμπειρία της ανεργίας – Οι διακυμάνσεις του ποσοστού των ανέργων – Οι τρείς μορφές ανεργίας (τριβής, δομική, κυκλική) – Ο αρνητικός πληθωρισμός του Μεσοπολέμου – Πληθωρισμός ζήτησης και πληθωρισμός προσφοράς – Πετρελαϊκή κρίση και στασιμοπληθωρισμός στη δεκαετία του 1970 – Η αλλαγή προτεραιοτήτων των περισσότερων κυβερνήσεων και η «αποδοχή» υψηλότερης ανεργίας ως το αντίτιμο για την καταπολέμιση του πληθωρισμού – Το κόστος (εκφρασμένο σε αυξημένη ανεργία) της μείωσης του πληθωρισμού κατα τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980
12.4 Συγκριτική ανάλυση του κοινωνικού κόστους του πληθωρισμού και της ύφεσης/ανεργίας – Οι τιμές ως «μηνύματα» και ο πληθωρισμός ως «παράσιτα» τα οποία εμποδίζουν την αποτελεσματική λειτουργία του μηχανισμού της αγοράς – Το κόστος της αβεβαιότητας λόγω πληθωρισμού και λόγω ύφεσης – Η περίπτωση μείωσης των ανισοτήτων λόγω πληθωρισμού – Η απώλεια και καταστροφή παραγωγικών συντελεστών από τις υφέσεις και την ανεργία
12.5 Σχετική και απόλυτη φτώχεια – Η γραμμή φτώχειας – Η φτώχεια στην Ελλάδα και στην Ευρώπη

Ερωτήσεις

1. Ποιά η διαφορά κρίσης και ύφεσης;
2. Ορίστε τον πληθωρισμό ζήτησης και τον πληθωρισμό προσφοράς.
3. Σε ποια μορφή ανεργίας συγκαταλέγονται οι εργαζόμενοι που απολύονται από μια βιομηχανία χρωμάτων και που δεν βρίσκουν θέση εργασίας παρόλο που ένα καινούργιο ξενοδοχείο στην πόλη τους ζητάει προσωπικό για το μπαρ και το εστιατόριό του (π.χ μάγειρους, σερβιτόρους);
4. Ποιά η διαφορά του αντίκτυπου του πληθωρισμού από αυτόν της ανεργίας όσον αφορά την αναδιανομή του εισοδήματος;
5. Έστω ότι σας παρουσιάζουν τα στοιχεία του ακόλουθου πίνακα που αναφέρονται σε μια υποθετική οικονομία:

(α) Σε ποιά περίοδο παρατηρήθηκε ύφεση;
(β) Όταν παρατηρήθηκε η ύφεση αυτή, η ανεργία έπεσε ή ανέβηκε;
(γ) Όταν παρατηρήθηκε η ύφεση αυτή, ο πληθωρισμός έπεσε ή ανέβηκε;
(δ) Πότε άρχισε η ανάκαμψη;
(ε) Όταν άρχισε η ανάκαμψη, έπεσε αμέσως η ανεργία;
(στ) Όταν άρχισε η ανάκαμψη, ο πληθωρισμός αυξήθηκε ή μειώθηκε;

Έτος	**ΑΕΠ (σε τρισ. $)**	**Επίπεδο τιμών**	**Ανεργία (%)**
2041	101	104	5
2042	102	105	5
2043	103	108	5
2044	104	110	5
2045	103	111	6
2046	102	112	7
2047	106	115	5
2048	108	119	4

Υποθετικά στοιχεία στα οποία βασίζεται η ερώτηση 5.

Κεφάλαιο 13 – Η Ευρωπαϊκή Ένωση

13.1 Ένα σύντομο ιστορικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Σε μια ήπειρο που έχει υποφέρει ίσως όσο καμία άλλη από τους πολέμους, ήταν φυσικό να ριζώσει η ιδέα μιας διακρατικής και υπερεθνικής ένωσης η οποία θα αντικαθιστούσε τις αιματηρές συγκρούσεις με την ομόνοια και τη συνεργασία. Πράγματι από πολύ καιρό πριν την γένεση των κοινωνιών της αγοράς, φωτισμένοι Ευρωπαίοι οραματίζονταν μια ενωμένη ήπειρο όπου θα επικρατεί η ειρήνη και η αδελφότητα μεταξύ των λαών. Στα τέλη του 14ου αιώνα ο Pierre Doubois πρότεινε τη δημιουργία μιας ομόσπονδης Ευρώπης. Στον 17ο αιώνα ο William Penn μίλησε για κοινούς Ευρωπαϊκούς θεσμούς. Στα τέλη του 19ου αιώνα ο Pierre Proudhon προέβλεπε με ενθουσιασμό την ημέρα που τα σύνορα μεταξύ των Ευρωπαϊκών κρατών θα κατέρρεαν.

Η διαδικασία ενοποίησης έχει μακρά ιστορία. Η Ρωμαϊκή Αυτοκρατορία αποτελεί την πιο φιλόδοξη (και επιτυχημένη) προσπάθεια βίαιης *επιβολής* ενός κράτους σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή επικράτεια. Πιο πρόσφατα, στην περίοδο παντοδυναμίας του Ναπολέοντα στην ηπειρωτική Ευρώπη, επιβλήθηκε μια κοινή Ευρωπαϊκή αγορά όπου τα προϊόντα διακινούνταν δίχως φραγμούς (π.χ. δασμούς) από περιοχή σε περιοχή. Ταυτόχρονα επιβλήθηκαν και κοινά πρότυπα τα οποία έπρεπε να πληρούν τα διακινούμενα αγαθά (π.χ. το μέγιστο ποσοστό νερού στο κρασί, ή η σκληρότητα των μετάλλων). Όμως και στις δύο περιπτώσεις (Ρωμαϊκή και Ναπολεόντεια αυτοκρατορία) η διαδικασία ενοποίησης, επειδή ακριβώς στηρίχτηκε στη βία, δεν είχε διάρκεια.

Η *αυθόρμητη* (και κατά κάποιο τρόπο *εθελοντική*) *ενοποίηση* άρχισε να διαφαίνεται με τη σταδιακή άνθηση των κοινωνιών της αγοράς. (Δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση ξεκίνησε ως μια Κοινή Αγορά.) Η ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου δημιούργησε τις πρώτες πολιτικές πιέσεις για τον παραγκωνισμό των συνόρων. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι την εποχή εκείνη δεν υπήρχαν τα γνωστά μας κράτη. Στον 18ο αιώνα οι Γερμανοί έμποροι ήταν αναγκασμένοι να σταματούν κάθε δέκα περίπου χιλιόμετρα για να πληρώνουν δασμούς στους τοπικούς γαιοκτήμονες οι οποίοι λειτουργούσαν σαν αρχηγοί μικρών κρατών ή πριγκηπάτων. Γερμανικό κράτος, με άλλα λόγια, δεν υπήρχε. Το ίδιο ίσχυε και στην Ιταλία αλλά και στη Γαλλία. Η ηπειρωτική Ευρώπη χαρακτηριζόταν από μια πανσπερμία κρατικών ή ημι-κρατικών οντοτήτων.

Όσο μεγάλωνε όμως οι επιρροή των εμπόρων (οι οποίοι είχαν συμφέρον να μειωθεί η πολυδιάσπαση των εθνών τους έτσι ώστε να μπορούν πιο εύκολα να διακινούν τα εμπορεύματα), επετεύχθη η συγκρότηση εθνικών κρατών με πρώτη τη Γαλλία. Αργότερα τα Γερμανικά κρατίδια υπέγραψαν τη συμφωνία που είναι γνωστή ως Zollverein (1833) με την οποία ουσιαστικά καταργήθηκαν οι φραγμοί στην διακίνηση προϊόντων μεταξύ των Γερμανικών περιοχών. Το Γερμανικό κράτος που εμφανίστηκε αργότερα δεν ήταν παρά η φυσική εξέλιξη αυτής της συμφωνίας. Η Ιταλία ακολούθησε αρκετά χρόνια μετά και χρειάστηκε μια

επανάσταση για να ενωθεί.

Η βιομηχανική επανάσταση, με την ιλλιγγιώδη αύξηση των παραγώμενων προϊόντων, πολλαπλασίασε αυτές τις πιέσεις κατά της πολυδιάσπασης και υπέρ της ίδρυσης εθνικών κρατών. Η τεχνολογική και κοινωνική πρόοδος που επέφερε, και η οποία θα ήταν αδύνατη χωρίς τα εθνικά κράτη, τους έδωσε την υπόσταση που έχουν σήμερα. Συμπερασματικά (αν και ακούγεται κάπως παράδοξο), οι πρώτες σύγχρονες Ευρωπαϊκές ενοποιήσεις ήταν εκείνες που δημιούργησαν τα κράτη τα οποία σήμερα αποτελούν τη ραχοκοκκαλιά της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Βέβαια από την ίδρυση των εθνικών κρατών και την ευδοκίμησή τους στα τέλη του 19ου αιώνα μέχρι την απαρχή της διαδικασίας της Ευρωπαϊκής ενοποίησης μετά το 1944, η Ευρώπη υπέφερε τα πάνδεινα καθώς τα κράτη αυτά επιδόθηκαν στη χρήση των νεο-αποκτηθέντων βιομηχανικών τους δυνατοτήτων για να εξοντώσουν το ένα τους πολίτες του άλλου. Οι δύο παγκόσμιοι πόλεμοι του 20ου αιώνα απέδειξαν ότι, όπως κάθε εργαλείο μπορεί να έχει τόσο ευεργετικές όσο και καταστροφικές συνέπειες (ανάλογα με το πως το χρησιμοποιούμε), έτσι και η υψηλή παραγωγικότητα των βιομηχανικών κοινωνιών μπορεί να στραφεί με πανούργα αποτελεσματικότητα εναντίον της ζωής.

Έτσι φτάσαμε στο 1944 να έχει λήξει ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος και με τους Ευρωπαίους που επέζησαν να κυκλοφορούν ανάμεσα στα συντρίμια του πολιτισμού τους. Στο νου των ανθρώπων της εποχής κυριαρχούσαν δύο εφιάλτες: Η οικονομική κρίση του Μεσοπολέμου και ο πόλεμος. Μάλιστα λίγοι αμφέβαλλαν ότι οι δύο εφιάλτες συνδέονταν καθώς η κρίση του υπερπληθωρισμού στη Γερμανία (βλέπε το προηγούμενο κεφάλαιο), και η μετέπειτα παγκόσμια κρίση, επέτρεψαν στο φασισμό και τον ναζισμό να κυριαρχήσουν στην Γερμανία και τη Ιταλία με τα γνωστά αποτελέσματα.

Από το τέλος του πολέμου παρατηρούμε μια σειρά από προσπάθειες στην Ευρώπη που στόχο είχαν να εξαλήψουν τους εφιάλτες αυτούς. Η θεμελιακή ιδέα ήταν ότι η αποφυγή οικονομικών κρίσεων, σαν αυτές του Μεσοπολέμου, σε συνδυασμό με την δημιουργία υπερ-εθνικών Ευρωπαϊκών θεσμών και την οικονομική αλληλο-εξάρτηση μεταξύ των λαών της Ευρώπης, θα απομάκρυνε μια για πάντα τους εφιάλτες.

Η πρώτη μεταπολεμική κίνηση προς αυτή την κατεύθυνση ήταν η ίδρυση της BENELUX το 1944. Επρόκειτο για μια Ένωση Δασμών μεταξύ του Βελγίου, της Ολλανδίας και του μικρού Λουξεμβούργου (το BENELUX προέρχεται από τα αρχικά των κρατών αυτών: Be, Ne και Lux). Η συμφωνία αυτή προέβλεπε την πλήρη κατάργηση των μεταξύ τους δασμών (δηλαδή την ελεύθερη διακίνηση προϊόντων από τα κοινά τους σύνορα) και την εναρμόνιση των δασμών που επέβαλλαν στις εισαγωγές από άλλα κράτη. Έτσι εάν το Βέλγιο επέβαλε 10% δασμό στα εισαγώμενα από την Κρήτη πορτοκάλια, το ίδιο θα έκαναν το Λουξεμβούργο και η Ολλανδία.

Έξι χρόνια αργότερα, τον Απρίλιο του 1951, υπεγράφη στο Παρίσι από της χώρες BENELUX, τη Γαλλία, τη Γερμανία και την Ιταλία (οι γνωστοί και ως «Έξι») η συμφωνία ίδρυσης της *Ευρωπαϊκής Κοινότητας Άνθρακα και Χάλυβα*. Μπορούμε κάλλιστα να θεωρήσουμε αυτή την

συμφωνία ως την *ουσιαστική γέννηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης*. Τί προέβλεπε αυτή η συμφωνία. Σύμφωνα με τους Jean Monnet και Robert Schuman οι οποίοι ήταν στο επίκεντρό της, στόχος ήταν η δημιουργία αλληλεξάρτησης μεταξύ των βιομηχανιών που (α) επλήγησαν περισσότερο από την Μεγάλη Κρίση του Μεσοπολεμου, και (β) ήταν κεντρικές στην κατασκευή των όπλων, πλοίων και αεροπλάνων των αντιμαχόμενων κρατών. Η σκέψη τους ήταν ότι εάν οι βαριές βιομηχανίες της Κεντρικής Ευρώπης (α) συντόνιζαν τις επενδύσεις και την παραγωγή προϊόντων (ώστε να αποφευχθεί μια καινούργια κρίση), και (β) αποκτούσαν κοινά συμφέροντα, τότε οι αιτίες ενός νέου πολέμου θα εξαλήφονταν μια για πάντα. Περαιτέρω, για να δημιουργηθεί (πέρα από την οικονομική) και μια *πολιτική προσέγγιση*, η συνθήκη προέβλεπε μια *Ανώτερη Αρχή* η οποία θα επέβλεπε την εφαρμογή της συνθήκης. Ήταν ο πρώτος υπερ-εθνικός, διακρατικός πολιτικός θεσμός ο οποίος αργότερα εξελίχθηκε στα όργανα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Από το 1951 και μετά, οι «Έξι» χώρες που αποτελούσαν την *Ευρωπαϊκή Κοινότητα Άνθρακα και Χάλυβα*, σχεδίαζαν την επέκταση της *κοινότητας* αυτής και στα υπόλοιπα αγαθά πέρα του χάλυβα και του άνθρακα. Η νέα συνθήκη των «Έξι» οριστικοποιήθηκε το 1955 και υπογράφτηκε στη Ρώμη το 1957. Έτσι γεννήθηκε και επίσημα η *Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ)*. Ταυτόχρονα υπογράφηκε και μια άλλη συνθήκη, η λεγόμενη *Euratom*, η οποία αφορούσε τη συνεργασία των εργοστασίων παραγωγής πυρηνικής ενέργειας. Δέκα χρόνια αργότερα (το 1967) οι τρείς αυτές συνθήκες, η *Ευρωπαϊκή Κοινότητα Άνθρακα και Χάλυβα*, η *Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα* και η *Euratom*, ενοποιήθηκαν και ονομάστηκαν *Ευρωπαϊκές Κοινότητες*.

Η ουσία της Συνθήκη της Ρώμης (1957) ήταν ότι επέκτεινε μια συμφωνία που αφορούσε μόνο τη βαριά βιομηχανία (την *Ευρωπαϊκή Κοινότητα Άνθρακα και Χάλυβα*) και στους άλλους τομείς της οικονομικής ζωής. Θεμέλιος λίθος αυτής της επέκτασης ήταν η λεγόμενη *Κοινή Αγροτική Πολιτική* (ΚΑΠ), την οποία θα μελετήσουμε ξεχωριστά στο Τμήμα 13.2. Προς το παρόν θα αναφέρουμε μόνο ότι η ΚΑΠ ήταν απαραίτητη για τη δημιουργία θετικού κλίματος υπέρ της Κοινότητας από τους αγρότες και στόχο είχε να τους πείσει ότι τα οφέλη της οικονομικής ενοποίησης δεν θα τα γεύονταν μόνο οι ασχολούμενοι με την παραγωγή και το εμπόριο των βιομηχανικών προϊόντων.

Με σκοπό να προωθηθούν οι οικονομικές πολιτικές της κοινότητας, αλλά και να δημιουργηθούν σιγά-σιγά οι προϋποθέσεις πολιτικής σύγκλισης μεταξύ των «Έξι» αυτών κρατών, η Συνθήκη της Ρώμης προέβλεπε τη δημιουργία υπερ-εθνικών πολιτικών και νομικών θεσμών. Τέσσερεις είναι οι βασικοί αυτοί θεσμοί οι οποίοι και παραμένουν άθικτοι ως σήμερα:

(1) Η *Ευρωπαϊκή Επιτροπή*, η οποία αποτελείται από έναν επιτροπο από κάθε «μικρή» χώρα (όπως η δική μας) και από δύο από κάθε «μεγάλη». Κάθε επίτροπος ορίζεται από την κυβέρνηση της χώρας του/της και έχει τετραετή θητεία. Οι επίτροποι, αν και ορίζονται από τις κυβερνήσεις, υποτίθεται ότι καθοδηγούνται από τα «ιδεώδη» της Κοινότητας και είναι υπεράνω των συμφερόντων των επι μέρους χωρών. Σκοπός της *Επιτροπής* είναι να σχεδιάζει και να εφαρμόζει, αλλά όχι να αποφασίζει, την πολιτική της Κοινότητας.
(2) Το *Ευρωπαϊκό Συμβούλιο*, το οποίο αποτελείται από τους αρχηγούς των κρατών-μελών (οι οποίοι όμως πολλοί συχνά εκπροσωπούνται από αρμόδιους υπουργούς). Το *Συμβούλιο* είναι

υπεύθυνο για τις πολιτικές αποφάεις που θα πρέπει να εφαρμόσει ή να υλοποιήσει η *Επιτροπή*.

(3) Το *Ευρωπαϊκό Δικαστήριο*, το οποίο αποτελείται από δικαστές που έχουν διορίσει τα κράτη-μέλη αλλά που, όπως και οι επίτροποι, από τη στιγμή που διορίζονται, είναι λειτουργοί της Κοινότητας και όχι των κρατών-μελών από τα οποία προέρχονται. Σκοπός του *Δικαστηρίου* είναι η ερμηνεία των Ευρωπαϊκών νόμων. Οι αποφάσεις του δεν μπορούν να αμφισβητηθούν από τα κράτη-μέλη. (Με άλλα λόγια το ΕυρωπαΙκό Δίκαιο είναι ανώτερο των εθνικών Δικαίων.)

(4) Το *Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο* το οποίο εκλέγεται άμεσα από τους λαούς των κρατών-μελών. Οι αρμοδιότητές του (και σε σχέση με τα υπόλοιπα κοινοτικά όργανα αλλά και σε σχέση με τα εθνικά κοινοβούλια) είναι λίγες, όμως σιγά-σιγά αυξάνονται. Οι *Επιτροπή* και το *Συμβούλιο* υποχρεούνται να ζητάνε τη γνώμη του Κοινοβουλίου σχετικά με τις εφαρμοζόμενες πολιτικές, χωρίς όμως να υποχρεούνται να ακολουθούν τη γνώμη του. Το Κοινοβούλιο ακόμα έχει κάποια δυνατότητα να ελέγχει και να επεμβαίνει στον καταρτισμό του κοινοτικού προϋπολογισμού. Πάντως η μέγιστη εξουσία του Κοινοβουλίου είναι η δυνατότητα που έχει να απολύει *ολόκληρη* την Επιτροπή. Όμως δεδομένου ότι πρόκειται για μια υπερ-εξουσία, χρήση της οποία θα οδηγούσε σε πολιτικό πανδαιμόνιο, ουσιαστικά είναι διακοσμητική.

Κάποιες Ευρωπαϊκές χώρες (π.χ. Βρετανία, οι Σκανδιναβικές χώρες) οι οποίες ήθελαν να εισέλθουν στη ζώνη ελεύθερου εμπορίου που αντιπροσώπευε η Κοινότητα, δεν το έκαναν επειδή δεν ήταν διατεθειμένες να δεχθούν την πολιτική εξουσία των Κοινοτικών θεσμών πάνω στα δικά τους Κοινοβούλια και στο δικό τους Δίκαιο. Ήθελαν δηλαδή τα οικονομικά οφέλη της ενοποίησης χωρίς να θέλουν να προχωρήσουν στην πολτική ενοποίηση και στην απώλεια της πολιτικής τους ανεξαρτησίας. Όμως γρήγορα ένιωσαν τον φόβο του αποκλεισμού από ένα μεγάλο μέρος του Ευρωπαϊκού εμπορίου. Για αυτό το λόγο, το 1968 η Βρετανία, η Δανία, η Σουηδία και η Νορβηγία, αποφάσισαν να ιδρύσουν τη δική τους ένωση: την EFTA (European Free Trade Association, δηλαδή την Ευρωπαϊκή Ένωση Ελεύθερου Εμπορίου). Στην ένωση αυτή προσχώρησαν και η Αυστρία με την Ελβετία. (Αυτές οι δύο χώρες αδυνατούσαν να εισέλθουν στις *Ευρωπαϊκές Κοινότητες*, δηλαδή στην ΕΟΚ, η πρώτη γιατί αντιδρούσε η Σοβιετική Ένωση και η δεύτερη γιατί το Ελβετικό σύνταγμα απαγορεύει τη συμμετοχή της Ελβετίας σε οποιοδήποτε διακρατικό οργανισμό.)

Όμως όταν το 1973 εισήλθε η Βρετανία στην ΕΟΚ, παρέσυρε μαζί της και τις Ιρλανδία, Δανία. Ο λόγος ήταν ότι οι δύο αυτές χώρες εξήγαν μεγάλες ποσότητες αγροτικών προϊόντων στη Βρετανία. Έτσι εάν έμεναν έξω από την ΕΟΚ θα έχαναν, λόγω της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής (της ΚΑΠ που θα μελετήσουμε στο επόμενο τμήμα), τη μεγαλύτερη αγορά των αγροτικών τους προϊόντων.

Η επόμενη σημαντική εξέλιξη ήρθε το 1979 όταν ιδρύθηκε το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα (ΕΜΣ) το οποίο στόχο είχε τη νομισματική σταθερότητα. Θα αναφερθούμε εκτεταμένα στο ΕΜΣ στο Τμήμα 13.3. Δύο χρόνια αργότερα έγινε δεκτή στην ΕΟΚ η Ελλάδα ενώ το 1986 εισήλθαν η Ισπανία και η Πορτογαλία. Μετά από επίπονες διαπραγματεύσεις που διήρκησαν από

το 1981 μέχρι το 1986 (και στις οποίες διαδραμάτισε σηματνικό ρόλο η Ελλάδα), δύο σημαντικές αλλαγές συμφωνήθηκαν σχετικά με τη διανομή πόρων στο εσωτερικό της ΕΟΚ: (α) Η Βρετανία κατάφερε να μειώσει τις υψηλές εισφορές της στην ΕΟΚ, και (β) η ΕΟΚ ανέλαβε την υποχρέωση να κατευθύνει κονδύλια προς τις λιγότερο ανεπτυγμένες περιοχές (όπως η χώρα μας) με στόχο τη σύγκλιση των οικονομιών του λεγόμενου Νότου («λεγόμενου» επειδή συμπεριελάμβανε την Ιρλανδία) και των βιομηχανικών χωρών του Βορρά.

Από το 1985 η ΕΟΚ αποφάσισε να ωθήσει ακόμα περισσότερο την οικονομική ενοποίηση. Η άποψη που επικράτησε ήταν ότι οι βασικές αρχές της Συνθήκης της Ρώμης (1957) δεν είχαν βρει αρκετή ανταπόκριση. Παρόλο που το εμπόριο ήταν ελεύθερο από δασμούς και άλλα επίσημα εμπόδια, έλειπαν τα στοιχεία εκείνα που θα μπορούσαν να μετατρέψουν την επικράτεια της ΕΟΚ σε μια πραγαμτικά ενοποιημένη αγορά. Για παράδειγμα, τα διαφορετικά πρότυπα τα οποία έπρεπε να πληρούν τα προϊόντα σε διαφορετικές χώρες εμπόδιζαν την ελεύθερη διακίνησή τους. Ακόμα οι γραφειοκρατικές και νομικές δυσκολίες που επέβαλλαν ορισμένα κράτη στην μεταφορά χρημάτων από τη μια χώρα στην άλλη, ήταν ενάντιες στην ιδέα της ενοποίησης. Για να υλοποιηθεί λοιπόν η τετραπλή ελευθερία που είχε διακηρυχτεί στην Ρώμη το 1957 (δηλαδή η ελευθερία διακίνησης *αγαθών*, *υπηρεσιών*, *ανθρώπων* και *χρημάτων*), ετέθη ο στόχος της δημιουργίας της *Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς* (*Single European Market*) το 1992.

Έτσι το 1992 παρατηρήθηκε μια νέα θεσμική ώθηση της ενοποίησης των αγορών στην πράξη. Για πρώτη φορά, για παράδειγμα, στη χώρα μας έγινε δυνατή η εξαγωγή συναλλάγματος στο εξωτερικό δίχως περιορισμούς. Ταυτόχρονα, προϊόντα που πληρούσαν τις προδιαγραφές, ή τα πρότυπα, της Ιταλίας μπορούσαν (χωρίς να πρέπει να πληρούν τις Γερμανικές προδιαγραφές) να πουλιούνται νόμιμα στο Αμβούργο. Την ίδια χρονιά εξαφανίστηκαν όλως διόλου τα συνοριακά φυλάκια σχεδόν σε ολόκληρη την ΕΟΚ (με εξαίρεση την Βρετανία και την Ελλάδα).

Ένα χρόνο αργότερα, το 1993, υπογράφτηκε η Συνθήκη του Maastricht με την οποία η την *Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα* (ή οι *Ευρωπαϊκές Κοινότητες*) μετονομάστηκε σε *Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ)*. Η ουσία της αλλαγή αυτής ήταν ότι για πρώτη φορά η Κοινότητα έθεσε ως σαφή στόχο (α) την νομισματική ενοποίηση (δηλαδή την αντικατάσταση των εθνικών νομισμάτων από ένα κοινό νόσμισμα επονομαζόμενο *Ευρώ*), και (β) την δημιουργία θεσμών που θα ξεπερνούν τον οικονομικό τομέα (π.χ. τη χάραξη κοινής κοινωνικής, αμυντικής και εξωτερικής πολιτικής). Δύο χώρες (που εξ αρχής είχαν ενδοιασμούς για το πολιτικό σκέλος της ένωσης) υπέγραψαν τη Συνθήκη του Maastricht όταν τα υπόλοιπα μέρη της συμφώνησαν να συμπεριληφθεί μνεία στο δικαίωμα των χωρών αυτών να μην συμμετάσχουν στα στους θεσμούς που θα δημιουργηθούν με σκοπό τα σημεία (α) κα (β). Ήταν η Βρετανία και η Δανία.

Το 1995 η *Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ)* επεκτάθηκε και πάλι. Αυτή τη φορά εισήλθαν η Αυστρία, η Σουηδία και η Φινλανδία. Δύο χρόνια αργότερα υπογράφτηκε η Συνθήκη του Amsterdam η οποία ανανέωνε αυτή του Maastricht και άνοιγε το δρόμο για τον εγκαινιασμό της νομισματικής ένωσης η οποία ξεκίνησε την 1 Ιανουαρίου του 1999 με την επίσημη εισαγωγή στο παγκόσμιο νομισματικό σύστημα του κοινού Ευρωπαϊκού νομίσματος – του Ευρώ (το οποίο χρησιμοποιείται ως λογιστική μονάδα μέχρι το 2002 οπότε και θα αρχίσει να κυκλοφορεί και με

τη μορφή χαρτονομισμάτων και κερμάτων).

13.2 Η Κοινή Αγροτική Πολιτική (ΚΑΠ)

Όπως αναφέραμε και προηγουμένως, σημαντικό θεμέλιο της Συνθήκης της Ρώμης ήταν η ΚΑΠ η οποία έπαιξε σημαντικότατο ρόλο στην πολιτική και κοινωνική συνοχή της Κοινότητας. Δίχως αυτήν, η ισχυρή πολιτικά κοινωνική ομάδα που απαρτίζεται από τους Βορειο-Ευρωπαίους (κυρίως Γάλλους) αγρότες και κτηνοτρόφους πιθανόν να στρεφόταν εναντίον της ενοποίησης (ή τουλάχιστον να μην την υποστήριζε). Πολλοί αναλυτές μάλιστα θεωρούν την ΚΑΠ ως το μερίδιο των Βορειο-Ευρωπαίων αγροτών από τα οικονομικά οφέλη της κατάργησης των συνόρων και της ελεύθερης διακίνησης των προϊόντων της βιομηχανίας.

Η ΚΑΠ λειτουργεί, σε γενικές γραμμές, ως εξής: Ας πάρουμε για παράδειγμα το βούτηρο και ας υποθέσουμε ότι στη διεθνή αγορά πουλιέται για 150c το κιλό. Η ΚΑΠ στηρίζει τους Ευρωπαίους παραγωγούς εισάγοντας έναν δασμό στο εισαγώμενο βούτηρο από χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης, π.χ. 30c το κιλό. Αποτέλεσμα είναι το εισαγώμενο βούτηρο να πουλιέται για 180c (150c +30c)το κιλό. Ο επόμενος πίνακας μας δίνει περιληπτικά τα τρία στάδια που χαρακτηρίζουν την ΚΑΠ από το 1957 έως σήμερα:

Υποθετικό παράδειγμα λειτουργίας της ΚΑΠ

	Διεθνής τιμή	Δασμός	Συνολική τιμή	Συνολική ζήτηση	Παραγωγή εντός ΕΕ	Εισα-γωγές	Κόστος ΚΑΠ
Χωρίς την ΚΑΠ	150c	---	150c	140εκ. τ.	60 εκ. τ.	80 εκ. τ.	---
ΚΑΠ 1	150c	30c	180c	80 εκ. τ.	70 εκ. τ.	10 εκ. τ.	-3εκ
ΚΑΠ 2	150c	30c	180c	80 εκ. τ.	100εκ. τ.	---	+36εκ

ΚΑΠ 1 = Πρώτο στάδιο εφαρμογής, προτού αυξηθεί η παραγωγικότητα εντός της ΕΕ
ΚΑΠ 2 = Δεύτερο στάδιο, μετά την αύξηση της παραγωγικότητας εντός της ΕΕ

Εάν δεν υπήρχε η επέμβαση της ΕΕ (μέσω της ΚΑΠ) στην αγορά, η τιμή του βουτήρου θα ανερχόταν στα 150c το κιλό και, σε αυτή την τιμή, οι Ευρωπαίοι καταναλωτές θα αγόραζαν 140 εκατομύρια τόνους. Από αυτά τα 140 εκατομύρια, τα 60 θα παράγονταν εντός της ΕΕ και τα υπόλοιπα 80 θα εισάγονταν από χώρες εκτός ΕΕ (π.χ. Καναδά, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία).

Με την εισαγωγή της ΚΑΠ (δηλαδή του δασμού των 30c ανά κιλό), η τιμή του κάθε κιλού ανεβαίνει στα 180c. Αποτέλεσμα αυτής της ανόδου της τιμής του βουτήρου είναι να πέσει η κατανάλωση σε βούτηρο από 140 σε 80 εκατομύρια τόνους. Παρατήρησε πόσο δραματικά πέφτουν οι εισαγωγές βουτήρου λόγω του δασμού. Ο δασμός αυξάνει τα έσοδα των Ευρωπαίων παραγωγών (οι οποίοι δεν πληρώνουν τους δασμούς) και μειώνει τα έσοδα των εκτός ΕΕ παραγωγών. Συνεπώς οι πρώτοι αυξάνουν την παραγωγή βουτήρου (από 60 σε 70 εκ. τόννους) ενώ οι δεύτεροι μειώνουν τις εξαγωγές βουτήρου στην ΕΕ (από 80 σε 10 εκ. τόννους). Παρατήρησε ακόμα ότι η ΕΕ κερδίζει κάποια χρήματα από τους δασμούς (30c το κιλό από τα 10 εκ. τόννων που εισάγονται = 3 εκατομύρια Ευρώ).

Έως εδώ φαίνεται αψέγαστη η ΚΑΠ. Και κερδίζουν οι αγρότες και η ΕΕ βάζει χρήματα στα ταμεία της από τους δασμούς. Ποιοί χάνουν; Δύο μεγάλες κατηγορίες ατόμων: *Κατ' αρχήν*, χάνουν οι ξένοι παραγωγοί οι οποίοι αν και πολλές φορές είναι πιο παραγωγικοί από τους Ευρωπαίους συναδέλφους τους, δεν έχουν πρόσβαση στην Ευρωπαϊκή αγορά λόγω των δασμών (να γιατί η Δανία και η Ιρλανδία αναγκάστηκαν να ακολουθήσουν εντός της ΕΟΚ τη Βρετανία το 1973 – βλέπε προηγούμενο Τμήμα). Η *δεύτερη* κατηγορία που ζημιούται είναι οι ίδιοι οι Ευρωπαίοι καταναλωτές οι οποίοι καλούνται να πληρώνουν υψηλότερες τιμές απ' ότι οι πολίτες του υπόλοιπου κόσμου για αγροτικά και κτηνοτροφικά προϊόντα. Είναι σαν ένας εργαζόμενος της πόλης, ή ακόμα και ένας φτωχός ή ένας άνεργος, να συνεισφέρουν στο εισόδημα των αγροτών (οι οποίοι μπορεί να είναι πολύ πλουσιότεροι από αυτόν).

Όμως για να καταλάβουμε γιατί η ΚΑΠ έχει γίνει θέμα πολλών συζητήσεων και συγκρούσεων τα τελευταία χρόνια, θα πρέπει να περάσουμε στο τρίτο στάδιο της ΚΑΠ όπως αυτό συνοψίζεται στον προηγούμενο πίνακα (και συμβολίζεται ως ΚΑΠ 2): Λόγω των σταθερά υψηλών τιμών που εγγυάται η ΚΑΠ, οι Ευρωπαίοι αγρότες και κτηνοτρόφοι (ιδίως οι Βορειο-Ευρωπαίοι οι οποίοι επενδύουν σημαντικά από τα κέρδη, λόγω ΚΑΠ, σε προηγμένα τεχνολογικά μέσα) αυξάνουν συνεχώς την παραγωγή τους. Στο παράδειγμά μας, ενώ η συνολική ζήτηση παραμ'ενει σταθερή στους 80 εκ. τόννους, η Ευρωπαϊκή παραγωγή αυξήθηκε στους 100εκ. τόννους! Αμέσως βλέπουμε ότι η παραγωγή (προσφορά) ξεπερνάει κατα 20 εκ. τόννους τη ζήτηση.

Τί σημαίνει αυτό; Σημαίνει ότι οι εισαγωγές από χώρες εκτός ΕΕ σταματούν και ότι η ΕΕ, για να κρατήσει την τιμή σταθερή στα 180c, θα πρέπει να αγοράσει η ίδια τα επί πλέον 20 εκ. τόννους προς 180c το κιλό. Το συνολικό κόστος αυτής της επιχείρησης είναι τεράστιο. Όχι μόνο (στο παράδειγμά μας) πρέπει η ΕΕ να ξοδεύει 36 εκ. Ευρώ ετησίως για να αγοράζει το περισσευούμενο βούτηρο, αλλά και να ξοδεύει τεράστια ποσά για την κατασκευή και συντήρηση αχανών ψυγείων όπου θα φυλάει τα εκατομύρια τόννους βούτηρου, γάλακτος, τυριών, κρασιού κλπ που αναγκάζεται να αγοράζει.

Όλα αυτά τα ποσά που καταβάλει η ΕΕ για να στηρίξει την ΚΑΠ προέρχονται από τον Ευρωπαίο φορολογούμενο ο οποίος πληρώνει δύο φορές: Μια όταν αγοράζει βούτηρο, γάλα ή ψωμί πιο ακριβά από ότι θα κόστιζε δίχως την ΚΑΠ, και μια από τους φόρους που πληρώνει που καταλήγουν στο ταμείο της ΚΑΠ. Το κόστος της ΚΑΠ *για κάθε Ευρωπαϊκή οικογένεια* μόνο το 1996 υπολογίζεται στις 400.000δρχ! Δεν είναι λοιπόν περίεργο ότι η ΕΕ, ίδίως μετά την επιτυχή νομισματική ενοποίηση η οποία έδωσε στην ΕΕ μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση, συζητά τρόπους απεγκλωβισμού από την ΚΑΠ. Στη δεκαετία του 1980 έγιναν προσπάθειες μείωσης του κόστους της ΚΑΠ βασισμένες στην μείωση της αγροτικής παραγωγής (π.χ. πληρωμή ποσών για την μετατροπή αγρών σε πάρκα, για ξερίζωμα ελαιόδενδρων). Από το 1999 και μετά αρχίζουν οι σταδιακές μειώσεις των εγγυημένων από την ΕΕ τιμών αγροτικών και κτηνοτροφικών προϊόντων. Όπως διαφαίνεται, οι αγροί της Ευρώπης απ' όπου ξεκίνησε η αναταραχή που γέννησε τις κοινωνίες της αγοράς, θα ξαναγίνουν το επίκεντρο σημαντικών κοινωνικών μεταβολών (πολλές εκ των οποίων δεν θα είναι ευχάριστες).

Γιατί δεν πουλάει η ΕΕ τα αποθέματα βουτήρου σε χαμηλές τιμές στους συνταξιούχους και τους φτωχούς; Ο λόγος είναι ότι, εάν το κάνει, θα πέσει και άλλο η ζήτηση βουτήρου (από τη στιγμή που οι συνταξιούχοι δεν θα αγοραζούν από την καινούργια παραγωγή) και έτσι η ΕΕ θα αναγκαστεί να αγοράζει ακόμα περισσότερο βούτηρο στην ίδια υψηλή τιμή.

Στο επόμενο πλαίσιο συνοψίζουμε τα υπέρ και τα κατά αυτής της ΚΑΠ.

Τα υπέρ της ΚΑΠ:

(1) Προστατεύει τους παραγωγούς αγροτικών και κτηνοτροφικών προϊόντων από τον ανταγωνισμό καθώς τους εγγυάται μια σταθερή τιμή κατά πολύ υψηλότερη της διεθνούς τιμής των προϊόντων τους
(2) Δημιουργεί συνθήκες σταθερότητας των τιμών στην αγορά. Για παράδειγμα, εάν η διεθνής τιμή αρχίζει να αλλάζει, η ΕΕ μπορεί κάλλιστα να αυξομειώνει το δασμό έτσι ώστε η τιμή να παραμένει σταθερή στα 180c
(3) Δημιούργησε συνθήκες πλήρους αυτάρκιας στην Ευρώπη όσον αφορά τα αγροτικά και κτηνοτροφικά προϊόντα

Τα κατά της ΚΑΠ:

(1) Δίνει λάθος κίνητρα σε παγκόσμιο επίπεδο ενθαρρύνοντας τους Ευρωπαίους αγρότες να παράγουν περισσότερο (παρόλο ότι το κόστος παραγωγής στην Ευρώπη είναι υψηλότερο από αλλού) και αποθαρρύνει την παραγωγή από μη-Ευρωπαίους των οποίο το κόστος είναι χαμηλότερο.
(2) Αναδιανέμει το εισόδημα από τους εργαζόμενους των πόλεων και της βιομηχανίας στους αγρότες
(3) Αναδιανέμει εισόδημα από Ευρωπαϊκές χώρες με μικρό ποσοστό αγροτών σε Ευρωπαϊκές χώρες με μεγάλο (π.χ. από την Βρετανία στην Γαλλία)
(4) Καθιστά δύσκολη τη σύναψη εμπορικών συμφωνιών με άλλες χώρες (π.χ. λατινική Αμερική, Αυστραλία) των οποίων οι παραγωγοί υποφέρουν λόγω της ΚΑΠ

13.3 Η νομισματική ενοποίηση

Από το 1944, οπότε υπογράφηκε η Συμφωνία του Bretton Woods στο New Hampshire των ΗΠΑ, μέχρι και το 1971 όταν κατέρρευσε αυτή η συμφωνία, το διεθνές νομισματικό σύστημα χαρακτηριζόταν από σταθερές ισοτιμίες μεταξύ των νομισμάτων. Με άξονα το Αμερικανικό δολάριο, οι ισοτιμίες δολαρίου/μάρκου, μάρκου/δραχμής, δραχμής/δολαρίου, μάρκου/στερλίνας κλπ ήταν σταθερή και δεδομένη. Για να υποτιμήσει μια χώρα το νόμισμά της (π.χ. σε περίπτωση που οι εισαγωγές της ήταν σταθερά υψηλές και οι εξαγωγές της χαμηλές), έπρεπε πρώτα να πάρει άδεια από τις υπόλοιπες χώρες που συμμετείχαν στο σύστημα σταθερών ισοτιμιών. Έτσι μέχρι το 1971 η ΕΟΚ (όπως ονομαζόταν η ΕΕ μέχρι το 1993) δεν αντιμετώπιζε κανένα πρόβλημα νομισματικής αστάθειας: η ισοτιμία π.χ. Γαλλικού φράγκου με το Γερμανικό μάρκο

ήταν σταθερή και έτσι η Volkswagen όταν σχεδίαζε να πουλήσει ένα αυτοκίνητο στη Γαλλία μετά από 6 μήνες για Χ Γαλλικά φράγκα δεν αγωνιούσε για το πόσα μάρκα θα έβγαζε από αυτή την πώληση.

Από το 1971 όμως και μετά η Συμφωνία του Bretton Woods πέρασε στην ιστορία καθώς το δολάριο έπαψε να εμπνέει την εμπιστοσύνη που ενέπνεε στο παρελθόν (βλέπε Τμήμα 6.5 του Κεφαλαίου 6). Έτσι οι ισοτιμίες άρχισαν να ανεβοκατεβαίνουν σε καθημερινή βάση δίχως περιορισμούς. Η διεθνής αξία του κάθε νομίσματος καθοριζόταν πλέον όπως όλες οι τιμές των εμπορευμάτων: από τη ζήτηση και την προσφορά στις διεθνείς αγορές. (Π.χ. όταν η ζήτηση μάρκων σε σχέση με τη ζήτηση δολαρίων ανέβαινε, έπεφτε το δολάριο και ανέβαινε το μάρκο.) Οι υθίνοντες της ΕΟΚ ανησύχησαν: Πώς θα ήταν δυνατό να δημιουργήσουν μια *ενιαία αγορά* όταν οι έμποροι και οι παραγωγοί δεν μπορούν να προβλέψουν από τη μια μέρα στην άλλη την αξία του εμπορεύματός τους στις υπόλοιπες χώρες; Βάλθηκαν λοιπόν να δημιουργήσουν ένα νομισματικό σύστημα το οποίο θα μείωνε τις αυξομειώσεις των ισοτιμιών και θα επέστρεφε την Ευρώπη στην προ-1971 νομισματική γαλήνη. Αποτέλεσμα αυτών των διαβουλεύσεων ήταν το λεγόμενο Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα (ΕΝΣ) το οποίο ιδρύθηκε το 1979. Το πιο καίριο τμήμα του ΕΝΣ ήταν ο Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Ισοτιμιών (ΕΜΙ).

Τί ήταν ο Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Ισοτιμιών (ΕΜΙ); Επρόκειτο βασικά για μια *συμφωνία* ότι εάν ένα νόμισμα (π.χ. η Ιταλική λιρέτα) αρχίζει να υποχωρεί σε σχέση να κάποιο άλλο (π.χ. το Γερμανικό μάρκο) κατά ποσοστό μεγαλύτερο του 2,25%, τότε θα επενέβαιναν στην αγορά συναλλάγματος και οι δύο πλευρές: Η Ιταλική Κεντρική Τράπεζα θα άρχιζε να πουλάει στην διεθνή αγορά όσα μάρκα διαθέτει (αγοράζοντας λιρέτες) συνεπικουρούμενη από τη Γερμανική Κεντρική Τράπεζα η οποία και αυτή θα αγόραζε λιρέτες πουλώντας μάρκα (με σκοπό να αυξήσουν και οι δύο μαζί τη ζήτηση λιρετών σε σχέση με αυτή των μάρκων ώστε να συγκρατηθεί η πτώση της λιρέτας σε σχέση με το μάρκο). Στόχος λοιπόν του ΕΜΙ ήταν να ελαχιστοποιηθούν οι αυξομειώσεις των ισοτιμιών στο ±2,25%.

Από το 1979 μέχρι το 1983 το ΕΝΣ και ο ΕΜΙ λειτούργησε ικανοποιητικά αλλά όχι χωρίς προβλήματα. Επτά φορές ο στόχος του ±2,25% δεν τηρήθηκε και κάποια νομίσματα ξέφυγαν έξω από αυτά τα όρια. Η περίοδος Φεβρουαρίου του 1987 μέχρι τον Σεπτέμβριο του 1992 ήταν η πιο επιτυχημένη καθώς ούτε μια φορά δεν ξέφυγε κάποιο από τα νομίσματα που συμμετείχαν στον ΕΜΙ απο τον στόχο του ±2,25%. Όμως το καλοκαίρι του 1992 η μακρά αυτή περιόδος σχετικής συναλλαγματικής σταθερότητας τελείωσε άδοξα. Τρία νομίσματα (η Βρετανική στερλίνα, η Ιταλική λιρέτα και η Ισπανική πεσέτα) άρχισαν να υποχωρούν. Στις 12 Σεπτεμβρίου η λιρέτα έπεσε κατά 7% σε σχέση με τα υπόλοιπα Ευρωπαϊκά νομίσματα και η στερλίνα κατά 16%. Αφού οι επεμβάσεις των Κεντρικών Τραπεζών δεν απέδωσαν (καθώς οι χρηματαγορές πουλούσαν αυτά τα τρία νομίσματα μαζικά), οι τρείς αυτές χώρες αναγκάστηκαν να εγκαταλείψουν το ΕΝΣ (και βέβαια τον ΕΜΙ). Λίγο αργότερα οι υπεύθυνοι του ΕΝΣ, περίπου ως ομολογία της αποτυχίας του συστήματος, ανακοίνωσαν ότι ο στόχος ±2,25% μετρέπεται σε ±15% (ένας στόχος ο οποίος ουσιαστικά επέτρέπε σε ένα νόμισμα να ανεβοκατεβαίνει κατά 30% χωρίς καμία επέμβαση).

Γιατί απέτυχε το ΕΝΣ (και ο ΕΜΙ) το 1992 μετά από μια επιτυχημένη θητεία εννέα ετών; Η επικρατούσα εξήγηση έχει να κάνει με την ενοποίηση των δύο Γερμανιών (Δυτικής και Ανατολικής) μετά την πτώση του τείχους του Βερολίνου: Το κόστος της ενοποίησης για τη Γερμανία ήταν σημαντικό καθώς η κυβέρνηση αναγκάστηκε να αυξήσει σημαντικά τα έξοδά της την περίοδο εκείνη. Μην θέλοντας να διακινδυνεύσει την άνοδο των τιμών και την αύξηση του πληθωρισμού (βλέπε την αρχή του προηγούμενου κεφαλαίου για μια υπενθύμιση του λόγου που ο πληθωρισμός αποτελεί, ακόμα και σήμερα, εφιάλτη για πολλούς Γερμανούς), ανέβασε τα επιτόκια (μειώνοντας έτσι την τάση των Γερμανών να δανείζονται και να ξοδεύουν, δηλαδή τη ζήτηση). Όμως με τα Γερμανικά επιτόκια αυξημένα, πολλοί ξένοι εισοδηματίες αποφάσισαν να καταθέσουν τα χρήματά τους σε Γερμανικές τράπεζες. Έτσι η ζήτηση μάρκων ανέβηκε σημαντικά σε σχέση με τα άλλα νομίσματα και οι ισοτιμίες του ΕΝΣ δεν άντεξαν την πίεση των αγορών. Αποτέλεσμα ήταν να υποχωρήσουν τα νομίσματα που οι «παίκτες» των χρηματοαγορών θεώρησαν ευάλωτα (σε σχέση με το μάρκο).

Η αποτυχία αυτή έδωσε νέα ώθηση στις προσπάθειες της ΕΕ για νομισματική ενοποίηση. Κατά κάποιο τρόπο το ΕΝΣ που υπογράφηκε το 1979 ήταν το πρώτο στάδιο για τη δημιουργία ενός κοινού νομίσματος το οποίο θα καθιστούσε την Κοινότητα μια πραγματικά *κοινή αγορά*. Όταν το 1992 το ΕΝΣ αχρηστεύτηκε εκ των πραγμάτων, ενταντικοποιήθηκαν ακόμη περισσότερο οι προσπάθειες για τη δημιουργία του κοινού νομίσματος μιας και έγινε σαφές ότι ο μόνος τρόπος για την εξασφάλιση της νομισματικής σταθερότητας είναι η ολοκληρωτική υπέρβαση των ισοτιμιών (δηλαδή λενα και μοναδικό νόμισμα για όλη την ΕΕ). Οι Συνθήκες του Maastricht και αργότερα του Amsterdam εκφράζουν αυτή την αποφασιστικότητα. Από το 1993 τέθηκαν οι κανόνες του παιχνιδιού: δηλαδή αποφασίστηκαν τα κριτήρια που έπρεπε να πληροί μια οικονομία το 1998 για να της επιτραπεί η συμμετοχή στο κοινό νόμισμα την 1η Ιανουαρίου του 1999. Τέλος ιδρύθηκε η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα η οποία, από τη στιγμή που μπήκε σε λειτουργία το Ευρώ, είναι υπεύθυνη για τη νομισματική πολιτική (π.χ. επιτόκια, ποσότητα χρήματος) των χωρών που ανήκουν στην ΟΝΕ.

Τρία ήταν αυτά τα κριτήρια. Το *πρώτο* αφορούσε τον πληθωρισμό ο οποίος δεν έπρεπε να υπερβαίνει ένα ποσοστό του μέσου όρου του πληθωρισμού ολόκληρης της Ένωσης. Το *δεύτερο* αφορούσε το έλλειμα του κρατικού προϋπολογισμού (π.χ. εάν το κράτος ξόδεψε 10 και εισέπραξε 9, το ποσοστό τουν ελλείματος είναι 1/10 ή 10%) το οποίο δεν έπρεπε να ξεπερνάει ένα συγκεκριμένο ποσοστό. Το *τρίτο* αφορούσε το μέγιστο επιτρεπτό κρατικό χρέος σε ξένους και εγχώριους δανειστές *ως ποσοστό του ΑΕΠ της χώρας*.

Στόχος των κριτηρίων αυτών ήταν αποφευχθεί η δημιουργία ενός κοινού αλλά ασθενούς νομίσματος. Πράγματι εάν το νόμισμα αυτό υποστηριζόταν από βαριά χρεωμένα κράτη, ή χώρες με υψηλό πληθωρισμό, οι διεθνείς χρηματαγορές δεν θα το έβλεπαν με καλό μάτι και δεν θα το ζητούσαν με αποτέλεσμα η αξία του να πέφτει. Το τελευταίο πράγμα που ήθελε η ΕΕ είναι το νέο της κοινό νόμισμα να ξεκινούσει τη σταδιοδρομία του με μια βουτιά στις διεθνείς χρηματαγορές!

Από την άλλη μεριά όμως, τα κριτήρια του Maastricht δέχθηκαν κριτική από πολλούς

οικονομολόγους είτε ως πολύ σκληρά (και ικανά από μόνα τους να δημιουργήσουν συνθήκες ύφεσης επειδή ανάγκαζαν τις κυβερνήσεις να μειώνουν τα έξοδά τους και συνεπώς τη συνολική ζήτηση προϊόντων) είτε ως πρόσκληση στις κυβερνήσεις να «κλέβουν» χρησιμοποιώντας λογιστικές αλχημείες για να φανεί ότι πληρούν τα κριτήρια (όταν στην πραγματικότητα δεν τις πληρούσαν).

Όταν ήρθε η ώρα της κρίσης των οικονομιών (το 1998) σε αρκετές περιπτώσεις τα κριτήρια εφαρμότηκαν χαλαρά (π.χ στις περιπτώσεις του Βελγίου και της Ιταλίας όπου το κρατικό χρέος υπερέβαινε κατά πολύ το επίσημο μέγιστο ποσοστό). Όλες οι χώρες εκτός της Ελλάδας (για την οποία τα κριτήρια φάνταζαν απλησίαστα από τότε που ανακοινώθηκαν, το 1993) έγιναν δεκτές στην λεγόμενη *Οικονομική και Νομισματική Ενοποίηση* (ΟΝΕ), στο νέο νόμισμα, το *Ευρώ*. Όμως η Βρετανία, η Σουηδία και η Δανία (χώρες που από τη δεκαετία του 1960 ήταν επιφυλακτικές ως προς την ενοποίηση) αποφάσισαν να μείνουν, προς το παρόν, εκτός Ευρώ. Η Ελλάδα (την ώρα που γράφονται αυτές οι γραμμές, δηλαδή τον Μάρτιο του 1999), έχει πλησιάσει πολύ τα κριτήρια και μάλλον θα γίνει δεκτή μέσα στους επόμενους μήνες.

Η ενοποίηση της Ευρώπης, παρόλες τις δυσκολίες, τις συγκρούσεις και τον σκεπτικισμό πολλών, έγινε πραγματικότητα μέσα σε τέσσερεις μόλις δεκαετίες. Εάν η ΕΕ συνεχίσει την επέκτασή της (όπως προγραμματίζει) προς την Ανατολή, θα έχει καταφέρει να ενώσει, ειρηνικά, το μεγαλύτερο κομμάτι της Ευρωπαϊκής ηπείρου. Ένας απαίσιος εφιάλτης, ο εφιάλτης ενός νέου Ευρωπαϊκού πολέμου, θα έχει αποδυναμωθεί. Αυτό που μένει είναι να δούμε κατά πόσο η νομισματική και οικονομική ενοποίηση θα καταφέρει να δαμάσει τις οικονομικές κρίσεις οι οποίες, όπως και οι κοινωνίες της αγοράς, πήραν τη σύγχρονή τους μορφή σε τούτη εδώ την ήπειρο.

Περίληψη	**Ερωτήματα**
13.1 Ιστορικές καταβολές της Ευρωπαϊκής ενοποίησης – Η ακολουθία των συμφωνιών, συνθηκών και επεκτάσεων που έφεραν την Ευρωπαϊκή Ένωση στη σημερινή της μορφή	1. Τί υποδηλώνει η μετατροπή της ΕΟΚ σε ΕΕ το 1993;
13.2 Η Κοινή Αγροτική Πολιτική – Η επιρροή της ΚΑΠ στη διανομή του Ευρωπαϊκού εισοδήματος – Το κόστος της ΚΑΠ – Τα υπέρ και τα κατά της ΚΑΠ	2. Τί αντίκτυπο πιστεύετε ότι θα είχε η κατάργηση (ή η σταδιακή αποδυνάμωση) της ΚΑΠ στη χώρα μας;
13.3 Το Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα – Ο Μηχανισμός Ισοτιμιών – Η κρίση του ΕΝΣ το 1992 – Η Οικονομική και Νομισματική Ενοποίηση του 1999	3. Οι ΗΠΑ είναι μια ομοσπονδία κρατών (States) τα οποία όμως έχουν ανοικτά σύνορα (μεταξύ τους) καθώς και κοινό νόμισμα (το δολάριο). Σε τί διαφέρει η ΕΕ από τις ΗΠΑ;