

# Η μάχη του Burger

του Barikat

Για την απεργία των εργαζομένων σε fast-food στις ΗΠΑ έχουμε ήδη αναφερθεί, η απεργία αποτέλεσε ένα σταθμό σε ένα κίνημα που έχει ξεκινήσει τον τελευταίο χρόνο. Με αφορμή όμως την συγκεκριμένη απεργία άνοιξε και στα μέρη μας μια πολύ παλιά συζήτηση: «Γίνεται να αυξηθούν οι μισθοί χωρίς να αυξηθούν οι τιμές;»

Ας παρακολουθήσουμε λοιπόν το επιχείρημα της καθεστωτικής Καθημερινής (18/08/2013) και επανερχόμαστε...

Ρυθμιστής η τιμή... του χάμπουργκερ

Θα έπρεπε άραγε οι εργαζόμενοι σε ρεστοράν φαστ φουντ στις ΗΠΑ να αμείβονται περισσότερο; Και αν ναι, ποια θα ήταν η επίπτωση στην τιμή του χάμπουργκερ; Στη δημόσια συζήτηση που έχει ξεσπάσει εσχάτως στις ΗΠΑ, η μία πλευρά υποστηρίζει ότι όταν τα εταιρικά κέρδη βρίσκονται σε ύψος-ρεκόρ, οι εργαζόμενοι στις μεγάλες αλυσίδες φαστ φουντ θα έπρεπε να αμείβονται καλύτερα. Οι ιδιοκτήτες απαντούν ότι τα περιθώρια κέρδους που έχουν είναι μικρά. Όλοι, πάντως, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι αν αυξηθεί το ημερομίσθιο των εργαζομένων το πιθανότερο είναι να αυξηθεί και η τιμή των φαγητών.

Επί χρόνια, οι δουλειές σε φαστ φουντ είχαν κακή φήμη και έναν εξίσου κακό μισθό να τις συνοδεύει, αναφέρει το αμερικανικό περιοδικό Businessweek σε πρόσφατο άρθρο του. Παρ' όλα αυτά, 3,9 εκατομμύρια Αμερικάνοι δεν δίστασαν να πιάσουν δουλειά πίσω από τον πάγκο, Στα τέλη Ιουλίου, όμως, χιλιάδες εργαζόμενοι σε ρεστοράν φαστ φουντ, σε 7 αμερικανικές πόλεις, απέργησαν για μία ημέρα ζητώντας αύξηση του ωρομισθίου τους στα 15 δολάρια από 9 δολάρια που είναι σήμερα κατά μέσον όρο.

Ας σταθούμε τώρα λίγο παραπάνω σε δύο σημεία του άρθρου. Σημείο πρώτο: «Όλοι, πάντως, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι αν αυξηθεί το ημερομίσθιο των εργαζομένων το πιθανότερο είναι να αυξηθεί και η τιμή των φαγητών.» Δεν γίνεται διαφορετικά! Τι δεν καταλαβαίνεις; (μας λέει με ένα πιο «αντικειμενικό» ύφος ο αρθογράφος). Δηλαδή δεν έχει νόημα να σκοτώνεστε για αυξήσεις στους μισθούς γιατί τότε θα αυξηθούν και οι τιμές και άρα τζάμπα η φασαρία! Στην συγκεκριμένη συλλογιστική, όπως ίσως παρατηρήσατε, υπάρχουν δύο μεταβλητές οι τιμές και οι μισθοί. Βέβαια αν το σκεφτούμε λίγο καλύτερα υπάρχει και μία τρίτη μεταβλητή η οποία με μαεστρία εξαφανίζεται, το κέρδος. Για να είμαστε ακριβείς δεν εξαφανίζεται πάντα γιατί όταν οι δουλειές δεν πάνε καλά (δηλαδή η κερδοφορία πέφτει) πάντα το αφεντικό σου θυμάται ότι «όλοι στην ίδια βάρκα είμαστε» και για αυτό πρέπει «να σφίξουμε λίγο το ζωνάρι». Στο συγκεκριμένο ζήτημα θα επανέλθουμε σε λίγο σε μία προσπάθεια να απαντηθεί το μεγάλο ερώτημα: συμφωνούν όλοι ότι αύξηση στους μισθούς σημαίνει απαραίτητα αύξηση στις τιμές;

Πάμε τώρα στο δεύτερο σημείο: «Επί χρόνια, οι δουλειές σε φαστ φουντ είχαν κακή φήμη και έναν εξίσου κακό μισθό να τις συνοδεύει, αναφέρει το αμερικανικό περιοδικό Businessweek σε πρόσφατο άρθρο του. Παρ' όλα αυτά, 3,9 εκατομμύρια Αμερικάνοι δεν δίστασαν να πιάσουν δουλειά πίσω από τον πάγκο». Τι θέλει να πει ο αρθογράφος με τη φράση ότι «δεν δίστασαν να πιάσουν δουλειά»; Μήπως ότι πρέπει να είσαι λίγο κασκαντέρ και ατρόμητος για να κάνεις τέτοιες δουλειές; Μήπως ότι αφού 3,9 εκατομμύρια

εργαζόμενοι στις ΗΠΑ ήταν τόσο αποφασισμένοι μπορούμε να αυξήσουμε το βαθμό δυσκολίας να δούμε τι θα συμβεί; Μήπως ότι αφού δεν έχουν άλλο μέσο για την επιβίωση τους θα κάνουν ότι χρειαστεί; Για να απαντήσουμε σε αυτά τα ερωτήματα και να επανέλθουμε στο αρχικό ερώτημα που έχουμε αφήσει ανοιχτό θα το πούμε όσο πιο απλά μπορούμε. Απέναντι στην λογική του κέρδους δεν μετράει τίποτα. Είναι άπειρα τα παραδείγματα, και όχι μόνο με ιστορικούς όρους, τα οποία δείχνουν ότι δεν υπάρχει πάτος στο βαρέλι όπου δεν υπάρχουν συλλογικές αντιστάσεις. Παραδείγματα που υπάρχουν τόσο στην Κίνα, στην Ασία και στην Λατινική Αμερική όσο και στον «πολιτισμένο κόσμο» στις ΗΠΑ και στην Ε.Ε. (βοράς και νότος για να μην υπάρχουν παρεξηγήσεις). Άρα, άμα θέλαμε να προσθέσουμε κάτι στον αγαπητό αρθογράφο της «καθημερινής» είναι ότι παρά την τεράστια κερδοφορία (αν θέλετε πείτε το και ανάπτυξη) του κλάδου, η αξία του οποίου υπολογίζεται στα 200 δις δολάρια, οι συνθήκες εργασίας και οι μισθοί παραμένουν σε επίπεδα που δεν εξασφαλίζουν μια αξιοπρεπή διαβίωση. Τέλος να προσθέσουμε ότι πιο σωστό θα ήταν να ειπωθεί ότι παρά την τραγική κατάσταση σε επίπεδο συσχετισμών και την εργοδοτική τρομοκρατία χιλιάδες εργαζόμενοι δεν δίστασαν να οργανωθούν συλλογικά ενάντια σε ένα καθεστώς διαρκούς τους υποτίμησης. Γιατί περά από το επιχείρημα «κορώνα χάνεις - γράμματα κερδίζω» που υποστηρίζει και η «καθημερινή» για τους μισθούς και τις τιμές υπάρχουν και αυτοί που δεν μπορούν να αντιληφθούν την ιερότητα της καπιταλιστικής σταθεράς που ονομάζεται κέρδος.

Και για να είμαστε και πιο τυπικοί στην τεκμηρίωση μας παραθέτουμε ένα διαφωτιστικό κείμενο για το συγκεκριμένο ζήτημα του Σπύρου Λαπατσιώρα. Το κείμενο είναι γραμμένο προ μνημονίου (Αυγή 07/06/08).

## Ακρίβεια και πληθωρισμός

του Σπύρου Λαπατσιώρα

Τις τελευταίες μέρες έχει πλέον πάψει ακόμη και από τα δελτία των 8 να θεωρείται ότι η αύξηση των τιμών (την οποία ονομάζουμε πληθωρισμό) ισοδυναμεί με ακρίβεια. Πλέον έχει αρχίσει να γίνεται κοινός τόπος: ακρίβεια σημαίνει οι τιμές των εμπορευμάτων να αυξάνουν περισσότερο από την όποια αύξηση του εισοδήματος. Δεν χρειάζεται ιδιαίτερη δικαιολόγηση: αν οι μισθοί από 100 αυξηθούν σε 200 και η τιμή από 100 γίνει 150 δεν έχω καμία κατάσταση ακρίβειας, μάλλον το αντίθετο. Για να έχω κατάσταση ακρίβειας πρέπει το εισόδημα από 100 να γίνει 150 και η τιμή από 100 να γίνει 200. Επομένως η αύξηση των τιμών δεν σημαίνει ακρίβεια: πρέπει και τα εισοδήματα να αυξηθούν λιγότερο από τις τιμές και να συνεχίσω να αγοράζω αυτά που αγόραζα για τα οποία αυξήθηκαν οι τιμές.

Οι πολιτικές που ασκούνται τα τελευταία τουλάχιστον 15 χρόνια θέτουν ως στόχο τη σταθερότητα των τιμών. Για την υπηρετήση αυτού του στόχου επιστρατεύουν μια ιδέα: αιτία της αύξησης των τιμών είναι η αύξηση των μισθών. Έχει προπαγανδιστεί τόσο πολύ που έχει γίνει σχεδόν κοινός τόπος. Ωστόσο δεν ισχύει.

## Τιμή, μισθός, κέρδος

Πρώτη σκέψη. Στην τιμή ενός προϊόντος, ας πούμε ενός πακέτου ζυμαρικών, περιλαμβάνονται το κόστος των πρώτων υλών και οι μισθοί που πληρώθηκαν για να παραχθεί αυτό το πακέτο καθώς και τα κέρδη που αντιστοιχούν στη πώληση αυτού του

πακέτου. Είναι άμεσα φανερό ότι όταν αυξάνει ο μισθός που αντιστοιχεί στη παραγωγή μίας μονάδας του προϊόντος δεν έχουμε αναγκαία αύξηση της τιμής. Μπορεί το κέρδος να μειωθεί ανάλογα και η τιμή να μείνει σταθερή. Μόνο εφόσον έχουμε ως «κρυφή» σκέψη ότι τα κέρδη οφείλουν να παραμένουν ανεπηρέαστα ή να αυγαταίνουν μπορούμε να υποστηρίξουμε ότι η αύξηση των μισθών οδηγεί σε αύξηση των τιμών.

Δεύτερη σκέψη. Μπορεί οι μισθοί και το κέρδος να αυξάνουν και η τιμή να παραμένει σταθερή ή να μειώνεται. Αν πληρώνεις μισθό 100 και ο εργαζόμενος στο ωράριο φτιάχνει 100 πακέτα, ο μισθός που αντιστοιχεί σε ένα πακέτο είναι 1. Ας πούμε ακόμη ότι κάθε πακέτο έχει τιμή 3 ενώ το κόστος πρώτων υλών και το κέρδος είναι 1 στο πακέτο. Αν αυξηθεί η παραγωγικότητα, δηλαδή στο ωράριο φτιάχνονται 300 πακέτα, τότε μπορείς να αυξήσεις τον μισθό στα 150 και συγχρόνως να έχεις περισσότερο κέρδος. Πραγματικά: για κάθε πακέτο θα πληρώνεις μισθό μισό ευρώ, θα έχει κόστος πρώτων υλών 1 και με τιμή 3, θα κερδίζεις 1,5 στο πακέτο ή μπορεί και να μειωθεί η τιμή και να διατηρήσεις 1 ευρώ κέρδος ανά πακέτο με πολύ υψηλότερα συνολικά κέρδη εφόσον έχουμε 300 πακέτα πλέον.

Οι επιχειρήσεις είναι ένας μηχανισμός παραγωγής κέρδους. Κέρδος μπορούν να έχουν και αυξάνοντας την παραγωγικότητα και αυξάνοντας τις τιμές. Οι επιχειρήσεις όμως έχουν διαφορετικούς ρυθμούς αύξησης της παραγωγικότητας. Επιχειρήσεις που στηρίζονται στην εισαγωγή τεχνολογίας παρουσιάζουν μεγαλύτερη αύξηση παραγωγικότητας από επιχειρήσεις που στηρίζονται μόνο σε εντεινόμενους ρυθμούς εργασίας. Επίσης, η αύξηση των τιμών είναι δυνατή στο βαθμό που δεν κινδυνεύουν να χάσουν μερίδια αγοράς από άλλες επιχειρήσεις: δηλαδή προϋπόθεση είναι μιας μορφής ολιγοπωλιακή δομή (για παράδειγμα, να έχουν ένα προϊόν που διαφέρει από άλλα και δεν υποκαθίσταται εύκολα ή να ελέγχουν σε σημαντικό βαθμό το δίκτυο διανομής του προϊόντος ή οτιδήποτε άλλο χαρακτηρίζει μια ολιγοπωλιακή αγορά). Αλλά αυτή η προϋπόθεση ισχύει, με τον ένα ή τον άλλο τρόπο, στις περισσότερες αγορές κάθε ανεπτυγμένης οικονομίας, όχι μόνο της Ελλάδας.

Με βάση τις προηγούμενες σκέψεις καταλαβαίνουμε ότι οι αυξήσεις του κόστους των πρώτων υλών (τροφίμων, μετάλλων, πετρελαίου) που προέρχονται από την αύξηση των διεθνών τιμών αυτών δεν συνεπάγονται αυτόματα αυξήσεις τιμών. Συνεπάγονται τάση μείωσης των τρεχόντων επιπέδων κερδοφορίας, μεγαλύτερη για της χαμηλής παραγωγικότητας, μικρότερη για της υψηλής παραγωγικότητας επιχειρήσεις.

Η ιερότητα του κέρδους

Με βάση επίσης τις προηγούμενες σκέψεις μπορούμε να καταλάβουμε καλύτερα αυτά που ζούμε τα τελευταία χρόνια.

Πρώτο. Οι επιχειρήσεις υψηλής παραγωγικότητας, ή που έχουν υψηλούς ρυθμούς αύξησής της, παρουσιάζουν αυξημένα κέρδη λόγω της υψηλότερης αύξησης της παραγωγικότητας σε σχέση με τους μισθούς και λόγω του ότι η αύξηση της παραγωγικότητας δε μεταφράζεται πάντα, όπως θα μπορούσε, σε μείωση των τιμών – αντίθετα μάλιστα. Εδώ υπάρχει και μία δεύτερη διάσταση. Μετά το 2004 η ανατίμηση του ευρώ έναντι του δολαρίου (και έναντι του γιέν) καθιστά ακριβότερα τα προϊόντα που εξάγονται εκτός ζώνης του ευρώ. Δηλαδή, οι επιχειρήσεις που εξάγουν, συνήθως υψηλότερης παραγωγικότητας αλλά όχι μόνο, διαπιστώνουν ότι κινδυνεύουν να χάσουν μερίδια αγοράς στο εξωτερικό. Την πίεση που προκαλεί αυτή η διαπίστωση μπορούμε να την αισθανθούμε και εμείς από τη διαφορά των τιμών που χρεώνουν οι επιχειρήσεις για τα προϊόντα που πωλούνται εγχώρια

σε σχέση με αυτά που εξάγονται. (Ότι το 2000 πωλούσαν οι επιχειρήσεις πλην κατασκευών και ενέργειας 100, τώρα πωλείται εγχώρια κατά μέσο όρο 135, ενώ τόσο εκτός ζώνης ευρώ όσο και εντός 113 – στις ευρωπαϊκές χώρες γενικά υπάρχει χαμηλότερος πληθωρισμός έναντι του ελληνικού και οι ελληνικές επιχειρήσεις προσπαθούν να κερδίσουν μερίδια αγοράς. Παρατηρούμε επίσης ότι τα ενδιάμεσα και κεφαλαιουχικά αγαθά εγχώρια πωλούνται σε 140 και έξω σε 114 – ο πιο εντυπωσιακός κλάδος είναι της παραγωγής μονωμένων καλωδίων, όπου εγχώρια πωλεί 605 και εκτός 157). Το συμπέρασμα είναι σαφές. Τα ήδη αυξημένα περιθώρια κερδοφορίας, αυτές οι επιχειρήσεις επιχειρούν να τα αυξήσουν ή να τα διατηρήσουν, μετακυλώντας το κίνδυνο που φέρει κάθε επιχείρηση από τις μεταβολές των συναλλαγματικών ισοτιμιών ή το κόστος από τις αυξήσεις των τιμών των πρώτων υλών στους «ιθαγενείς» μισθωτούς.

Δεύτερο. Οι επιχειρήσεις με χαμηλή ή με χαμηλούς ρυθμούς αυξανόμενη παραγωγικότητα, για να επιτύχουν τα μέσα περιθώρια κέρδους, δεν μπορούν να αποδεχτούν αύξηση μισθών μεγαλύτερη από την όποια αύξηση παραγωγικότητας έχουν επιτύχει χωρίς να αυξήσουν τις τιμές – διότι αν δεν αυξήσουν τις τιμές μειώνεται το κέρδος ανά μονάδα προϊόντος ή και το συνολικό κέρδος. Όπως όμως γνωρίζουμε το κέρδος είναι «ιερό» και «μη μου άπτου». Αυτές οι επιχειρήσεις προσβλέπουν ως εγγύηση στην ικανοποιητική κερδοφορία τους, με μεγαλύτερη ένταση από την προηγούμενη ομάδα, στο νεοφιλελεύθερο σχέδιο απορύθμισης της εργασίας (ή μίας πιο βάρβαρης ρύθμισης – το περιεχόμενο σχεδόν κάθε «μεταρρύθμισης» που εξαγγέλλεται τα τελευταία χρόνια). Επειδή μία αύξηση μισθών σε ένα κλάδο αφορά όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου και μία γενική συλλογική σύμβαση όλες τις επιχειρήσεις, οι επιχειρήσεις χαμηλής παραγωγικότητας για να διατηρήσουν ή να αυξήσουν τα κέρδη θα ήθελαν, σε μεγαλύτερο βαθμό από επιχειρήσεις υψηλής παραγωγικότητας, εργαζόμενους που να μην υπάγονται στην κλαδική ή τη γενική σύμβαση. Γενικότερα εργαζόμενους οι οποίοι δεν θα έχουν διαπραγματευτική δύναμη να διεκδικήσουν αυξήσεις μισθών. Η ύπαρξη εργαζομένων χωρίς δικαιώματα, με χαμηλούς μισθούς και ελαστικές σχέσεις εργασίας, γενικά χωρίς συνδικαλιστική έκφραση, αυτή η «δεύτερη αγορά εργασίας», δίνει το «δικαίωμα» «κανονικών» ή και υψηλών περιθωρίων κέρδους σε αυτές τις επιχειρήσεις χωρίς να χρειάζεται να προχωρήσουν σε σημαντικές αυξήσεις τιμών, όπως συνέβαινε σε όλη την περίοδο πριν την ανατίμηση του ευρώ και την αύξηση των τιμών των πρώτων υλών. Δεν είναι μόνο η γενιά των 700 ευρώ ή μόνο η Μανωλάδα, είναι ένα μεγάλο τμήμα εργαζομένων που ανήκει σε αυτή τη κατηγορία (εκτιμήσεις της ΓΣΕΕ αναφέρουν πάνω από ένα εκατομμύριο εργαζομένους που δεν υπάγονται στη γενική συλλογική σύμβαση). Πλην όμως, να σημειώσουμε παρεκβατικά, οι πολιτικές στήριξης της κερδοφορίας των επιχειρήσεων μέσω της συμπίεσης των μισθών δημιουργούν αντικίνητρα για τις επιχειρήσεις στην επιδίωξη της αύξησης των κερδών μέσω των αυξήσεων παραγωγικότητας, δηλαδή στην αναζήτηση κατάλληλου τεχνολογικού εκσυγχρονισμού.

### Ακρίβεια χωρίς πληθωρισμό

Σε αυτή την κατηγορία των εργαζομένων έχουμε ακρίβεια ακόμη και χωρίς πληθωρισμό, επειδή τα εισοδήματα βρίσκονται κάτω από ένα αξιοπρεπές επίπεδο ζωής. Με άλλα λόγια, το νεοφιλελεύθερο σχέδιο γενικευμένης «ευελιξίας» της αγοράς εργασίας, της εγκατάλειψης της ιδέας κατώτατων μισθών, συλλογικών συμβάσεων, ελάχιστου ποσοστού απολύσεων, συνδικαλιστικών ελευθεριών, περιορισμού γενικότερα των δικαιωμάτων των εργαζομένων και συμπίεσης των μισθών έχει ως περιεχόμενο το εξής δίλημμα: αν δε θέλετε πληθωρισμό αποδεχτείτε χαμηλούς μισθούς και την αδυναμία να τους αυξήσετε, δηλαδή αποδεχτείτε την αύξηση των ανισοτήτων, της φτώχειας και την ακρίβεια χωρίς πληθωρισμό.

Συνάμα λειτουργεί και ο έτερος άξονας του νεοφιλελεύθερου σχεδίου: ιδιωτικοποιήσεις. Στο βαθμό που μία επιχείρηση ιδιωτικοποιείται ή λειτουργεί πλέον με κριτήρια παραγωγής κέρδους, είναι φανερό ότι σε κλάδους που, για λόγους κοινωνικής πολιτικής, οι τιμές ήταν χαμηλές αναμένονται αυξήσεις τιμών. Αυτή την αναμονή η κυβέρνηση την εκπληρώνει με το καλύτερο τρόπο: Σε σημαντικές επιχειρήσεις που οι τιμές εξαρτώνται από αποφάσεις της κυβέρνησης παρατηρούμε αυξήσεις τιμών πάνω από το γενικό επίπεδο πληθωρισμού με σημαντικότερο παράδειγμα τη ΔΕΗ (δεν μπορεί η ΔΕΗ να είναι μετοχική επιχείρηση και να μην παρουσιάζει κέρδη – βεβαίως η αύξηση των τιμών επιτρέπει και την είσοδο άλλων επιχειρηματιών στην αγορά ενέργειας). Επιπρόσθετα στο βαθμό που υποχρηματοδοτούνται τομείς του δημοσίου, όπως για παράδειγμα η υγεία και η παιδεία, οδηγούνται όσοι μπορούν να ανταπεξέλθουν ή όσοι είναι αναγκασμένοι (ακόμη και με δάνεια) στον ιδιωτικό τομέα υγείας και παιδείας. Αυτή η τάση μειώνει το διαθέσιμο εισόδημα για άλλα αγαθά, επομένως διογκώνει την ακρίβεια.

### Κρίση των μισθών και «κρίση»

Μπορούμε να συμπεράνουμε: η εγγύηση της δυνατότητας κερδοφορίας, μέσω της αποδυνάμωσης της διαπραγματευτικής δύναμης των εργαζομένων και επομένως των εισοδημάτων τους, που παρέχουν οι πολιτικές του νεοφιλελευθερισμού, αποτελεί τον βασικό όρο της ακρίβειας, εντός της οποίας ζει ένα μεγάλο τμήμα του πληθυσμού, και της εξώθησης στη φτώχεια ενός μεγάλου επίσης υποσυνόλου του. Ο πληθωρισμός, η αύξηση των τιμών, είναι αποτέλεσμα της επιθυμίας των επιχειρήσεων να διατηρήσουν τα ιστορικά υψηλά επίπεδα κερδοφορίας που εμφανίζουν, δηλαδή μετακυλώντας στους μισθωτούς τα αποτελέσματα αύξησης του κόστους. Η ανομοιογένεια των αυξήσεων παραγωγικότητας και των τάσεων πτώσης του κέρδους καθορίζει τις τάσεις αύξησης των τιμών. Και τέλος, αν υπάρχει μία κρίση, αυτή έγκειται στην κρίση που αντιμετωπίζουν οι μισθωτοί (εφόσον κρίση κερδών δεν υπάρχει, τουλάχιστον προς το παρόν) και στους φόβους να διαμορφωθεί η πιθανότητα/δυνατότητα αυτή η κρίση να μετατραπεί σε αμφισβήτηση της νεοφιλελεύθερης ρύθμισης και αποδιάρθρωση της κοινωνικής βάσης που αντιπροσωπεύεται σε αυτή.

Barikat.