

Euclid Tsakalotos – Konkurencijska ravnoteža i društveni ethos: Razumijevanje neegalitarne dinamike liberalnih tržišnih ekonomija*

PREVEO LUKA OSTOJIĆ

SAŽETAK

Ekonomska objašnjenja nejednakosti u liberalnim ekonomijama često se pozivaju na društvene norme. U ovom članku tvrdi se da su recentne ekonomske politike i institucionalne intervencije, naklonjene deregulaciji i nesklone participativnim praksama u političkoj i ekonomskoj sferi, potaknule nastanak normi koje sve više podsjećaju na ekonomske teorije na kojima se i temelje ove intervencije. To je promijenilo društveni ethos u neegalitarnom smjeru – u

svakodnevnom životu pojedinci su skloniji sebe shvatiti kao maksimizatore koristi i odvija se smanjenje broja institucionalnih prostora unutar kojih ljudi mogu promišljati svoje vrijednosti, odgovornosti i ostale prioritete.

KLJUČNE RIJEČI

nejednakost; neoklasična teorija; neo-liberalizam; društvene norme

* Izvorno objavljeno u: *Politics & Society* 35 (3), 2007, 427–446. Dostupno na: <http://pas.sagepub.com/content/35/3/427.abstract>

U kasnim 1960 – ima i ranim 1970 – ima, kako su se vremena iznimnog rasta, zaposlenosti i produktivnosti bližila kraju, *mainstream* ekonomisti susreli su se s ozbiljnom situacijom koja je dovela u pitanje njihovu mogućnost da se nose s novom ekonomskom realnosti.

Želio bih zahvaliti ljudima koji su našli vremena za komentiranje ranije verzije ovog članka i diskusiju o njegovim temama: Gerald Cohen, Heather Gibson, Francis Green, Shaun Hargreaves Heap, Elias Khalil, Manos Matsagannis, Christos Mpilanakos, Owen O'Donnell, Andrew Sayer, Grahame Thompson, Yiannis Varoufakis, Spiros Vassilakis i Michalis Zoumboulakis. Erik Olin Wright zaslužuje posebno priznanje za komentiranje različitih verzija članka. Ranije verzije članka izložene su na konferencijama “European Association for Evolutionary Political Economy Conference: Economics, History, and Development” (Rethymnon, Grčka, listopad 2004.) i “Perspectives on the Moral Economy Conference” (Lancaster University, 25.–27. kolovoz, 2005.)

“Dugi zaokret nadalje” nije bio predviđen i, očekivalo se, barem u početku, da je riječ tek o privremenom fenomenu. Kako je Goldthorpe tada istaknuo, da bi objasnili novu realnost, *mainstream* ekonomisti su bili primorani uvesti vanjske uzroke kao što su “militantnost radnika” i “ponašanje potaknuto društvenim pritiskom”, poput Hicksa i Solowa, ili su, u želji da sačuvaju nezavisnost ekonomije, ostavili mnoštvo neobjašnjenih rezidualnih kategorija.ⁱ

Istu dilemu možemo vidjeti u pokušaju razumijevanja recentnog porasta nejednakosti u liberalnim tržišnim ekonomijama koji je također, čini se, daleko od privremenog fenomena.ⁱⁱ Nekad utjecajni ekonomisti, poput Tonyja Atkinsona i Paula Krugmana, trebali su posegnuti za vanekonomske kategorijama, kao što je važnost društvenih normi, da bi objasnili nejednakost.ⁱⁱⁱ Pojavio se niz problema u pokušajima da se analiza ograniči na teorijski aparat *mainstream* ekonomije koja se fokusirala na šokove ponude i potražnje kao posljedice globalizacije, novih tehnologija itd. Takvi faktori ne mogu objasniti mjeru porasta nejednakosti te bolje objašnjavaju pritisak na prihode na dnu distribucije, nego eksploziju na najvišoj razini. Još važnije, takva objašnjenja su problematična jer su slični šokovi ponude i potražnje izrodili posve različite ishode u pogledu nejednakosti.^{iv}

U ovakvom kontekstu valja pozdraviti obraćanje pozornosti normama, ali priroda ovih normi, kako nastaju i kako se održavaju, zahtijeva pažljivu obradu kako ne bi i ona postala neobjašnjenom

rezidualnom kategorijom. Središnji uvid ovog članka je da su institucionalne intervencije u prilog deregulaciji i dalje od participativnih praksi u političkoj i ekonomskoj sferi u posljednja dva desetljeća potaknule stvaranje normi koje sve više nalikuju ekonomskim teorijama na kojima su utemeljene takve intervencije te da te norme potiču nejednakost.

Tvrdit će se da je ekonomska teorija vjerna ideji konkurencijske ravnoteže i kao idealu kojem treba težiti kad god je to moguće i kao kriteriju prosudbe postojećih društvenih praksi. To nije etički neutralna metodološka pozicija i ona ima tendenciju oblikovati društvene prakse i društveni ethos u smjeru koji onemogućuje egalitarne ishode. Naglasit ćemo dva aspekta društvenog ethosa – mjeru u kojoj pojedinci shvaćaju sebe kao maksimizatore koristi u svakodnevicu i mjeru u kojoj imaju potrebu osvijestiti i opravdati vlastite i tuđe postupke u javnom kontekstu. Tvrdit će se da je konkurencijska ravnoteža nepoželjan ideal i kriterij upravo zato što *nijedna* konkurencijska ravnoteža ne bi bila napućena ljudima koji bi razmišljali u smjeru egalitarizma, koji bi brinuli o jednakosti, i koji bi imali iskustvo promišljanja o razmjerima i metodama distribucije. Ovo ima važne implikacije na politike i institucije koje se informiraju putem *mainstream* ekonomske teorije te na gospodarske ishode koji proizlaze iz njih. Stoga, da bismo razumjeli ulogu normi u neegalitarnim dinamikama liberalnih ekonomija, trebamo razumjeti odnos između normi, ekonomskih teorija te ekonomskih politika i institucija.

Ostatak članka slijedi ovako: Prvo poglavlje će kroz šest teza objasniti odnos između normi, ekonomskih teorija te ekonomskih politika i institucija. Ovi odnosi će nam pružiti teorijsko oruđe za razumijevanje neegalitarnih dinamika liberalnih ekonomija. Sljedeće poglavlje će konkretnije promotriti veze između društvenih normi i nejednakosti, kao i ekonomske i društvene prakse koje su poduprijele rast nejednakosti u liberalnim ekonomijama. Zadnje poglavlje bavi se političkom ekonomijom rastuće nejednakosti. Ovo nije samo pitanje koje su politike i institucije bile na snazi, već i pitanje koje su bile marginalizirane. Odustajanje od participativnih praksi ne može biti objašnjeno samo putem veće efikasnosti praksi koje su ih zamijenile. Treba vidjeti tko su pobjednici, a tko gubitnici u tom prijelazu.

Šest teza o odnosima između normi, ekonomskih teorija te ekonomskih politika i institucija

Teza 1: U svim ekonomskim sistemima ponašanje je regulirano normama i vlastitim interesom.

Zaista, jedna moguća regulativna norma je ona koja nalaže ljudima da je opravdano postupati isključivo na temelju vlastitog interesa. Druga bi bila ona koja potiče ljude da opravdaju svoje postupke na svojevrsnom javnom forumu. Postoje prilike u kojima su, kako to Elizabeth Anderson sugerira u raspravi o “političkim dobrima”, pojedinci više zainteresirani za otkrivanje svojih pravih preferencija ili onoga što je dobro za zajednicu, nego za izražavanje svojih predodređenih preferencija, samointeresnih ili drugih. U takvim slučajevima, tržišne norme nisu adekvatne jer “poštovanje sugrađana znači ozbiljno shvaćanje njihovih motiva za zastupanje određene pozicije. To podrazumijeva propitivanje njihovih prosudbi o političkim temama, reagiranje na njih na javnom forumu i njihovo prihvaćanje ukoliko se pokažu boljima od drugih.”^v

Razmjeri samointeresnog i asocijalnog ponašanja utjecat će na nivo jednakosti u bilo kojem društvu. Kao ilustraciju veličine uloga o kojem ovdje govorimo, razmotrimo tezu G. Cohena da količina nejednakosti koju dopušta Rawlsovo načelo razlike ovisi o društvenom ethosu.^{vi} U svojoj biti načelo razlike se zalaže za pristranost u korist jednakosti ukoliko to neće ugroziti najsiromašnije u društvu. Ono nalaže da je određena količina nejednakosti dopustiva kao “poticaj” pojedinim dijelovima društva da proizvode više, od čega će imati koristi i siromašni. Ali u kojem su smislu, pita se Cohen, poticaji nužni? Jesu li nužni u strožem smislu da određeni “talentirani” ljudi ne mogu ni pod kojim okolnostima proizvesti višak bez poticaja ili su nužni u blažem smislu: talentirani bi odlučili proizvesti manje bez tih poticaja? Kako Cohen tvrdi, teško je razumjeti na koji bi se način talentirani mogli pozivati na načelo razlike, uvjet za pravedno društvo u Rawlsovoj koncepciji, kad bi bili maksimizatori koristi u svakodnevnom životu.^{vii} Međutim to nije samo pitanje vlastitog interesa. Važna je i mjera njihove socijalnosti te postojanje “zajednice opravdavanja” koja bi zahtijevala od ljudi da opravdaju svoju poziciju. Oba aspekta su bitna za društveni ethos.

Cohenova teorijska preokupacija bila je ustvrditi da, *suprotno* Rawlsu, egalitarna rješenja ne ovise samo o pravilnom uspostavljanju

pozadinskih uvjeta, osnovne strukture društva, nego i o tome kako pojedinci tumače svoje postupke unutar te strukture.^{viii} U tom pogledu norme imaju centralnu ulogu. Ali s obzirom na njihov značaj, nužno je znati odakle norme dolaze i kako se mijenjaju.

Teza 2: Ekonomske politike i institucionalna pravila mogu imati značajan učinak na norme koje utječu na ekonomsko ponašanje.

Ove norme nisu nepromjenjivi pozadinski uvjeti ekonomske interakcije: one su oblikovane pravilima i politikama tih interakcija. Ukratko, norme i s njima povezane ljudske preferencije su endogene. Iako tvrdimo da pravila i politike generiraju specifične norme koje održavaju ta pravila i politike, ne možemo isključiti mogućnost da ponekad norme podrivaju pravila i prakse više nego što ih odražavaju, kao ni mogućnost da odbacivanje konkurentnih normi može imati sličan podrivajući učinak, čime ćemo se detaljnije baviti u četvrtoj tezi.

Pretpostavka o egzogenim sklonostima prevladava i u liberalnoj ekonomskoj i u političkoj teoriji. Kako je Levine istaknuo, referirajući se na Rawlsov “veo neznanja” po kojem pojedinci sami određuju pozadinske uvjete, pojedinci možda ne znaju pojedine okolnosti svog društva ili svoj položaj unutar njega, ali “razumiju politička događanja i principe ekonomske teorije; poznaju temelje društvene organizacije i zakone socijalne psihologije.”^{ix} Drugim riječima, ovdje leži pretpostavka *mainstream* ekonomista da su takvi “zakoni” konstantni u različitim vremenima i prostorima te da nisu pod utjecajem institucija. Međutim, kako ćemo vidjeti u sljedećem poglavlju, recentni radovi iz eksperimentalne ekonomije i psihologije doveli su tu pretpostavku u pitanje.

Teza 3: Mainstream ekonomija temelji se na pretpostavci da su akteri u ekonomskim interakcijama asocijalni i motivirani samointeresnom maksimizacijom koristi, a ta pretpostavka onda postaje dio politika.

Iz perspektive ekonomskog modeliranja ova pretpostavka može se smatrati pojednostavljenim heurističkim sredstvom.^x Problem se pojavljuje kada ovakvi modeli bivaju ozbiljno shvaćeni kao smjernice za politike. Uzmimo za primjer model konkurencijske ravnoteže. Istina je da mnogi ekonomisti, iz raznih dobro poznatih razloga (javna dobra, asimetrija informacija itd.), zauzimaju kritički stav i prema općoj teoriji ravnoteže i prema mogućnostima provođenja

konkurencijske ravnoteže u praksi. Međutim mnogi ekonomisti su privrženi “idealu” konkurencijske ravnoteže i stoga se određene pretpostavke tog ideala prenose u smjernice za politike. Sav naglasak na tržišnim neuspjesima bio bi od daleko manjeg teorijskog i praktičnog značaja kad bi se pokazalo da konkurencijska ravnoteža nije poželjna, čak ni kao ideal. Stoga je svrha treće teze ukazati da pretpostavke ekonomske znanosti koje ulaze u političke smjernice nisu niti nasumično odabrane (kao u slučaju pretpostavki korištenih tek u heurističke svrhe) niti moralno neutralne.

Budući da dovodimo konkurencijsku ravnotežu u pitanje čak i kao ideal, naša kritika ide dalje od Senove koja propituje *praktičnu* relevantnost konkurencijske ravnoteže.^{xi} Sen tvrdi da, čak i kada konkurencijska ravnoteža predstavlja Pareto optimalnost (pri čemu trebamo pretpostaviti da nema javnih dobara, vanjskih faktora, informacijske asimetričnosti i drugih tržišnih neuspjeha), ona može biti “grozna” iz moralne perspektive. U najmanju ruku, da bi takva ravnoteža imala praktičnu važnost, potrebno je pokazati zbog čega ne treba pridati veliku važnost problemima distribucije. Sen je jednako strog i prema obrnutom teoremu koji tvrdi da, s pravilnom preraspodjelom početnih sredstava, možemo dostići prihvatljiviju Pareto optimalnost. Ne samo što valjanost tog teorema na teorijskom nivou ovisi o zanemarivanju tržišnih neuspjeha, nego se i u njegovu relevantnost na praktičnom nivou može ozbiljno sumnjati.^{xii}

Međutim naš se doprinos sastoji u tvrdnji da se problem nejednakosti pojavljuje čak i prije nego što tržišni neuspjesi i nepraktičnost obrnutog teorema uđu u igru. Tip ljudi koji prebiva u svakoj konkurencijskoj ravnoteži utemeljenoj na *mainstream* teoriji, teško da će brinuti o jednakosti ili imati potrebu kolektivno promisliti i odlučiti o provedbi egalitarnijih socijetalnih ishoda.^{xiii} Ekonomska teorija koja usmjerava takvu ravnotežu ima niz slijepih točki. Nama je najznačajnija činjenica da naglasak na izboru zaobilazi i pitanje kvalitete izlazne mogućnosti i malenu mogućnost utjecaja na pozadinske uvjete unutar kojih se donosi taj izbor.^{xiv}

Moralna privlačnost konkurencijske ravnoteže nalazi se upravo u tome da se odvijaju samo razmjene koje pogoduju objema stranama te da se sve takve razmjene uistinu izvrše. Ali, ova privlačnost počiva na pomalo površnom razmatranju izlazne mogućnosti, čiji je tipični primjer tržište rada na kojem brojni radnici moraju prihvatiti ugovor ili se suočiti s nikakvim ili veoma skromnim sredstvima za život.

^{xv} Kontekst izbora mora uključivati i “društvene odnose dominacije

koji prethode tržišnim transakcijama i koji uvjetuju izbore pojedina na tržištu.^{xvi} Manjak pažnje posvećen pozadinskim uvjetima izbora odražava činjenicu da liberalni teoretičari običavaju izjednačiti izbor s pristankom na ograničavajuće društvene strukture koje oblikuju moguće izbore. Neegalitarne implikacije takvih slijeplih točki nije teško vidjeti – ograničavanje analize na razotkrivene i zadane preferencije ima tendenciju legitimirati tržišta i tržišne ishode, kao i prikriti latentna neslaganja s njima.^{xvii} Stoga je ekonomska teorija koja usmjerava politike i prakse, iz perspektive jednakosti, problematična već u samom korijenu.

Ovdje izloženi teorijski temelji o vezi između socijalne teorije i socijalnih praksi potječu iz rada Charlesa Taylora koji je tvrdio da cijela društvena teorija govori o društvenim praksama.^{xviii} Pojedinci unutar svakog društva imaju neko razumijevanje društvenih praksi u koje su upleteni, a teorija pokušava dati smisao, kritizirati ili čak promijeniti takve prakse. Ali ovo ima važne implikacije jer “dokle god društva promatramo u vidu toga na koje načine i u kojoj mjeri ispunjavaju isti niz funkcija, krucijalna dimenzija varijacije koju koristimo u svrhu objašnjenja ujedno je i *normativno značajna*. Ona društva koja potpunije vrše funkciju su *pro tanto* bolja.”^{xix} Stoga će se npr. društva koja rade na što efikasnijem zadovoljenju individualnih preferencija smatrati boljima od onih društava koja će pokušati osigurati prostor za dogovor oko preferencija, za donošenje odluke o idealnim mogućnostima itd. Vrijednost efikasnosti obično nadjača druge vrijednosti i to ne može, a da se ne odrazi na političke smjernice.

Teza 4: Ekonomske politike i institucionalne reforme pod velikim su utjecajem mainstream ekonomskih modela i običavaju proizvesti pravila koja podrivaju one norme koje bi inače služile kao važne kočnice procesa koji generiraju nejednakost.

Institucionalni modeli oblikovani kako bi imitirali konkurencijsku ravnotežu njeguju norme koje potiču nejednakost. Modeli koji pretpostavljaju sebičnost, maksimizaciju koristi te asocijativnost usmjeravaju politike na različitim tržištima prema konkurencijskoj ravnoteži. Takve politike mijenjaju regulativne norme ekonomije i shodno tomu potiču vrstu preferencija koju ovi modeli pretpostavljaju.

Primijetimo da ova teza zahtijeva empirijsku potvrdu, a ne logičnu. Moguće je da kretanje prema deregulaciji rezultira otporom

i kontraefektom koji bi proizveo oprečne norme. Ovdje tvrdimo da to nije bio dominantan proces, iako ne možemo otpisati mogućnost da se takva reakcija dogodi u budućnosti. Budući da je ova teza ključna na više načina, njom ćemo se manje baviti ovdje jer dokazi u njenu korist čine jezgru sljedećeg poglavlja.

Teza 5: Ekonomske politike, utemeljene na mainstream teoriji, podričaju vrstu društvenih institucija koje mogu potencijalno djelovati kao protuteža formiranju normi temeljenih na čistoj samointeresnoj, privatnoj maksimizaciji.

Konkretno, vrste institucija koje postaju marginalizirane su one koje zastupaju javno promišljanje, ekonomsku demokraciju, političku participaciju i javno opravdavanje etičkih standarda. Na centraliziranom nivou, razina nejednakosti nije viđena kao primarno politički izbor određen oblicima kolektivnog donošenja odluka, nego ponajviše kao posljedica tih izbora.^{xx}

Ali od jednake su važnosti decentralizirane kolektivne institucije za donošenje odluka. Takve institucije obično njeguju norme koje umanjuju nejednakost. Stoga Fung i Wright^{xxi} iznose niz primjera onoga što nazivaju “ovlaštenim dogovornim donošenjem odluka” pri kojem se rješavanje problema oslanja na princip “argumentiranog dogovora”.^{xxii} Nasuprot tome, oni vide druge metode socijalnog izbora kao što su naredbeno-upravljачka uloga stručnjaka, zbroj glasova i strateški dogovor^{xxiii}. Te metode imaju niz mana iz perspektive jednakosti. Tako je u strateškom pogađanju ishod određen razinom moći koju različite strane imaju u pregovorima, a kod zbroja glasova mnogo ovisi o mogućnosti mobilizacije glasača. Međutim u dogovornim skupinama postoji proceduralna norma “po kojoj one generiraju i prihvaćaju prijedloge oko kojih postoji široki konsenzus, premda konsenzus u strogom smislu nikad nije nužan (...) idealno, takve procedure reguliraju se u svijetlu razuma, a ne novca, moći, brojnosti ili statusa. Budući da je ideja pravednosti ucijepljena u praksu razumne rasprave, istinski dogovorno donošenje odluka trebalo bi prije voditi prema ishodima bližima jednakosti od praksi koje su regulirane putem moći, statusa, novca ili brojeva.”^{xxiv} Ovom temom se bavimo u posljednjem poglavlju članka u kojem se daje nacrt političko – ekonomskih implikacija marginaliziranja dogovornih procesa.

Navedenih pet teza dovode do posljednje, sveobuhvatne teze.

Teza 6: Gospodarstvo organizirano s ciljem stvaranja konkurencijske ravnoteže putem tržišnih odnosa također bi stvorila vrstu normi i ljudskih sklonosti koje bi potkopale etičku predanost jednakosti.

Naravno da je sasvim moguće da ljudi imaju norme koje potječu iz drugih sfera i koje mogu biti zaštićene od tržišnih pritisaka. Ova više sociološka koncepcija normi mogla bi oslabiti domet šeste teze. Ipak, mjera u kojoj takve norme mogu biti dugoročno zaštićene unutar Gospodarstva organizirana po idealima konkurencijske ravnoteže, predstavlja empirijski problem kojim se nećemo ovdje baviti.

Sljedeće poglavlje pokušava odrediti vezu između procesa neoliberalizma, društvenih normi i nejednakosti.

Društvene norme i nejednakosti

Ideja da možemo očekivati veću nejednakost jednom kada pojedinci ne trebaju drugima opravdavati svoje postupke, dobro se slaže s onim što govore ekonomisti koji se pozivaju na društvene norme da bi objasnili nejednakosti. Kako je Krugman nedavno ustvrdio: “u mnogo većoj mjeri nego što to ekonomisti i zagovornici slobodnog tržišta vole vjerovati, plaće su – pogotovo na vrhu – određene društvenim normama.”^{xxv} Ono što se dogodilo 1930-ih i 1940-ih je uspostavljanje normi jednakosti, uvelike putem *političkih procesa*. Ono što se dogodilo 1980-ih i 1990-ih je urušavanje tih normi koje su zamijenjene ethosom *anything goes*. Posljedica toga bila je eksplozija prihoda na vrhu ljestvice. Navedeni politički procesi možda nisu u punoj mjeri doprinijeli promišljanju javnosti o granicama prihvatljive nejednakosti u društvu, ali su očito započeli barem dio tog procesa i ustanovili važnu normativnu prepreku.^{xxvi} Krugman s odobravanjem navodi citat iz Galbraithove “Nove industrijske države” iz 1967. kako bi prikazao što se tada pisalo i koliko je to, implicira se, udaljeno od današnjeg stanja: “uprava ne pokušava bešćutno nagraditi samu sebe – od zdrave uprave očekuje se da obuzdava (...) s moći odlučivanja dolazi mogućnost stjecanja novca (...) kad bi svi iskoristili tu mogućnost (...) korporacija bi postala kaos kompetitivne pohlepe. Ali to nisu stvari koje dobar zaposlenik tvrtke radi; *nevjerojatno efikasan kôd ponašanja* (istaknuo autor, op. prev.) sprečava takvo ponašanje.” Naravno da rastuća nejednakost recentnog razdoblja ne može biti objašnjena isključivo normom *anything goes*. U ovom razdoblju također se pojavio i veliki broj drugih institucionalnih promjena

koje djeluju u istom smjeru. Tako Fortin i Lemieux, u kontekstu SAD-a, promatraju utjecaj tri važne institucionalne promjene 1980-ih na rastuću nejednakost plaća. Te promjene bile su pad realne vrijednosti minimalne plaće, smanjenje razine sindikalnog udruživanja te kretanje prema ekonomskoj deregulaciji.^{xxvii} Valja primijetiti kako sva tri faktora predstavljaju kretanje prema liberalnijem gospodarstvu, bližem idealu konkurencijske ravnoteže. Također je zanimljivo promotriti interakciju takvih formalnih institucionalnih promjena te promjena društvenih normi. Tako se nejednakost može povećati jer su se društvene norme promijenile, ali moguće je i da, kako pojedinci bivaju više izloženi većim razinama nejednakosti, društvena privrženost egalitarnim normama slabi.^{xxviii}

Bowles donosi pregled dokaza da su preferencije uistinu endogene u odnosu na institucionalno okruženje, a ti dokazi odnose se na obje teme kojima se ovdje bavimo – na mjeru u kojoj pojedinci djeluju kao maksimizatori koristi te na njihovu sposobnost da promišljaju o odabirima koji sadrže moralnu komponentu.^{xxix} Nije moguće u potpunosti sagledati sve pokazatelje, ali navest ćemo neke primjere kao ilustraciju. Tako, recimo, postoje eksperimentalni dokazi koji se temelje na teoriji igara, da pojedinačni doprinos javnom dobru i suradnja u situaciji zatvoreničke dileme uvelike ovise o kontekstu. To jest, što okolina igre više podsjeća na bezlično konkurencijsko tržište, to ćemo prije dobiti rezultate koje bi ekonomisti očekivali od aktera potaknutih tržišnim normama, a u manjoj mjeri ćemo dobiti rezultate koji ukazuju na brigu za druge ljude.

Od jednake je važnosti, s obzirom na raspravu o promišljenim praksama i zajednicama opravdavanja, dokaz da tržišta mogu potkopati našu sposobnost za moralno rasuđivanje. Tako Bowles citira rad Normana Frohlica i Joea Oppenheimera koji su eksperimentalno testirali tu tezu.^{xxx} Dio ispitanika sudjelovao je u standardnom testu javnog dobra u kojem postoji dilema između vlastitog interesa i pravednosti, a dio u modificiranom testu u kojem je optimalni odgovor što veći doprinos javnom dobru. Nakon nekoliko krugova, proveden je standardni test na svim ispitanicima. Ishod je bio takav da su oni ispitanici koji su imali iskustvo modificiranog testa manje doprinijeli javnom dobru od onih koji su sudjelovali samo u standardnom testu. Objašnjenje ovog ishoda je da ispitanici koji su sudjelovali u modificiranom testu nisu bili izloženi dilemi između vlastitog interesa i pravednosti, a to se prenijelo na standardni test. Ispitanici iz isključivo standardnog testa mogli su biti samo bolji u smislu da su imali i pravednost kao zaseban motiv. Nedavno je Ariel Rubinstein

otkrio da su studenti ekonomije manje sposobni (ili manje voljni) od drugih studenata za razmišljanje o pronalaženju ravnoteže između ekonomske efikasnosti i društvene pravde.^{xxxI}

Naposljetku Bowles navodi dokaz kako tržišta “pružaju vjerojatna objašnjenja zašto ljudi posjeduju dobra koja imaju i pritom potiču neke usporedbe dok koče druge;” ljudi imaju relacijske preferencije, pri čemu “uvjeti po kojima pristaju na razmjenu ovise o percepciji odnosa između strana koje vrše razmjenu te s tim povezanim konceptima pravednosti.”^{xxxii} Stoga, kako Sunstein tvrdi, pitanje tržišne ili državne raspodjele, na primjer, ne može biti svedeno na efikasnost budući da su u tu problematiku uključena i druga pitanja. “Pitanje imaju li ljudi pravo, preferenciju za robom ili bilo što drugo, dijelom je određeno time je li im država dodijelila u samom početku (...) inicijalna raspodjela služi tome da odrazi, legitimira i ostvari društvena razumijevanja pretpostavljenih prava vlasništva. Raspodjela može imati bitnu kauzalnu vezu s pojedinačnim percepcijama dobrog i lošeg.”^{xxxiii} Funkcioniranje takvog mehanizma može pomoći u objašnjenju činjenice da liberalna gospodarstva, poput Sjedinjenih Američkih Država, imaju društvene norme koje toleriraju znatno veću razinu nejednakosti.^{xxxiv}

Gore navedene tvrdnje snažno potvrđuju da ne smijemo zanemariti kauzalnu vezu koja ide od institucija prema pojedincima. To predstavlja ozbiljan metodološki izazov vjeri u ideal savršene konkurencijske ravnoteže. Kako bismo to ilustrirali, uzmimo primjer progresivnog poreza na prihod koji mnogi *mainstream* ekonomisti smatraju tržišnom distorzijom. Kako Cohen tvrdi: “tamo gdje je vlastiti interes uistinu trijumfira, visoki progresivni porezi tjeraju bogataše u inozemstvo, ili ih navode na redukcija radnog inputa, ili ih dovode u sumoran položaj, koje čini razinu njihovog ranijeg inputa teško ili posve neodrživom.”^{xxxv} Ali, prisutnost vlastitog interesa sama je po sebi endogena institucionalnom okviru. Nije krivo pretpostaviti da su gospodarstva koja najviše streme idealu savršene ravnoteže, ona koja su pod najvećim utjecajem liberalnog razmišljanja u ekonomiji i politici. Ekonomisti koji zastupaju tržišna rješenja stoga se ne mogu žaliti da će posljedice povećanja poreza biti distorzivne, a da nas pritom ne podsjetite na ubojicu roditelja koji moli sud za milost jer je siroč.

Neke od navedenih teza, poput Cohenovih i Krugmanovih, ukazuju na to da upravo norme gornjih slojeva distribucije prihoda na prvi pogled pokreću neegalitarnu dinamiku liberalnih gospodarstava – menadžeri koji ne osjećaju društveni ili internalizirani

pritisak da se suzdrže, ili visoko plaćeni pojedinci koji ne vide zbog čega bi njihovi prihodi trebali biti oporezovani. Ovo je u skladu s ranije izloženim dokazom o mjeri u kojoj rastuću nejednakost pokreću gornji razredi distribucije prihoda. Međutim, sad se postavlja pitanje kako su oni bili toliko uspješni u stjecanju ogromnih prihoda i bogatstva. Odgovor na to pitanje ne leži nužno u općenitom povećanju legitimizacije nejednakosti, nego u otklanjanju institucija koje su u prošlosti sprečavale odviše neegalitarne ishode. Sad se okrećemo tim institucijama.

Tržišta, netržišne institucije i kolektivno djelovanje

Ranije smo naveli kako postoji egalitarna dinamika u promišljenim praksama i zajednicama opravdavanja. Ovo se, dakako tiče gubitnika kao i pobjednika, te stoga, da bismo razumjeli rastuću nejednakost liberalnih gospodarstava, trebamo razmotriti političku ekonomiju.

Od 1970-ih se odvija pad značaja participativnih mehanizama, ne samo u praksi, nego čak i kao težnja. Ovo je najjače izraženo u strankama lijevog centra, pa tako Novi laburisti¹ predstavljaju paradigmatičan primjer socijalne demokratske stranke koja je skoro u potpunosti napustila prostor ekonomske, ili industrijske, demokracije.^{xxxvi} To je neobično budući da je, kako je A. Marquand istaknuo, izvorno značenje socijalne demokracije bilo upravo širenje demokracije s političkog na društveno, te samim time i na ekonomsko polje.^{xxxvii} U ovoj starijoj koncepciji, građanstvo se ne smatra partikularnim, što znači da pojedinac ne može istovremeno biti politički angažirani građanin i bezumni automat na radnom mjestu.^{xxxviii} Takva je koncepcija bila ključni element u političkim procesima koji su utemeljili egalitarne norme tokom poslijeratne ere rastuće jednakosti. U novije vrijeme, socijalni demokrati su skloniji podržati fleksibilnost i deregulaciju tržišta rada u ime poticanja efikasnosti i kompetitivnosti, nego tražiti rješenja u kolektivnim i participativnim mehanizmima.^{xxxix}

Moglo bi se reći da su ti mehanizmi napušteni jer se pokazalo da su neefikasni. Ali kako je to pokazala naša ranija rasprava o pozadinskim uvjetima izbora, efikasnost se može koristiti kao paravan za prikrivanje niza problema s etičkim i političkim implikacijama. Kako je North ustvrdio, Pareto efikasnosti i Paretovi superiorni

1 Naziv "Novi laburisti" (*New Labour*) odnosi se na fazu britanske Laburističke stranke koja je trajala od 1997. do 2010. (op. prev.)

uvjeti imaju smisla samo *kad se uzme u obzir* institucionalna struktura.^{xi} Tamo gdje su prisutne endogene preferencije, stvari su još ozbiljnije. Budući da endogena okolina određuje koji će institucionalni mehanizmi preživjeti, i budući da se preferencije mijenjaju ovisno o različitim institucionalnim okolinama, teško je odrediti arhimedovu točku iz koje možemo procijeni sistem u cjelini.^{xii} Kako Gamble i Kelly ističu: “nova desnica tvrdi da je nejednakost prirodna i da se pojavljuje kao neizbježan ishod tržišne razmjene. Ako je potisnuto državnim djelovanjem, gospodarstvo postaje izobličeno. Međutim, ideja da su neke institucije ‘prirodne’, a druge ‘neprirodne’, nema opravdanje. Institucije, uključujući i tržišta, nisu produkt prirode, nego moraju biti stvorene i održavane različitim oblicima kolektivnog djelovanja.”^{xiii}

U ovom kontekstu, drugo objašnjenje pada značaja kolektivnih i participativnih mehanizama treba ići dalje od priče o efikasnosti te razmotriti političku ekonomiju kraja zlatnog doba kapitalizma koji je označio i kraj razdoblja rastuće jednakosti. U marksizmu, regulacionizmu i nizu drugih političko – ekonomskih škola mišljenja, ovaj kraj objašnjen je povećanim društvenim sukobom koji se razvio endogeno unutar struktura i institucija samog zlatnog doba.^{xiiii} Iako postoje različita viđenja izvora ove krize poslijeratnog modela, postoji širi konsenzus oko činjenice da se svaka obnova poslijeratnog dogovora tokom 1970-ih trebala osloniti na jedno od dva radikalno suprotstavljena rješenja. Prvo je zahtijevalo da tržišna strategija smanji učinak politike na donošenje odluka u gospodarstvu. Drugo je bilo ponovni pokušaj demokratizacije i uključivanja, tj. obnova starog socijaldemokratskog kompromisa. Oba rješenja podrazumijevala su političko – ekonomski projekt s jasnim pobjednicima i gubitnicima.^{xlv} Ekonomske analize često propuštaju uzeti tu činjenicu u obzir jer se prihvatljivost tržišnih ishoda uzima zdravo za gotovo, dok su u konfliktnoj teoriji društva tržišni ishodi sami po sebi izvor sukoba,^{xlv} pri čemu gubitnici pokušavaju na neki način djelovati “protiv tržišta”.^{xlvi} Unutar ovog okvira, “pokušaji depolitizacije tržišta djeluju sumnjivo. Oni obično zahtijevaju jednostranu podršku profitu i menadžerskim pravima.”^{xlvii} Ovo očito ima veoma drugačije implikacije od strategije uključivanja i obnove socijaldemokratskog kompromisa. Monetarizam nikad nije bio tek kontrola opskrbe novca, nego je i iziskivao jednu komponentu šire strategije neoliberalizma; to je pokušaj da se približi idealu konkurencijske ravnoteže. Štoviše, bez garancije potpune zaposlenosti, radnici su se našli u radikalno drugačijem kontekstu pregovora u kojem se

bilo teško ozbiljno usprotiviti upravi oko plaća. To je bilo ključno za rastuću nejednakost na donjem kraju distribucije.

Navedene teme političke ekonomije ne vrte se isključivo oko makroekonomske plaća, inflacije i nezaposlenosti. Kapitalisti se nisu samo protivili višim plaćama koje bi pojele profit, nego i logici gospodarstva okruženog političkim institucijama koje zastupaju koordinaciju, participaciju i dogovor. “Politička razmjena” koja je stvorila temelje za razne korporativističke institucije^{xlviii} zahtijevala je zamjenu radničke umjerenosti nizom drugih aspiracija radnika. Ove su, pak, trebale razne *forums* da bi se o njima diskutiralo, da bi se odredili prioriteti itd. Razmotrimo eksperimente iz 1960-ih i 1970-ih s indikativnim planiranjem² u zemljama poput Francuske. Francusko planiranje u ovom razdoblju nije uspjelo osigurati forum za stvaranje socijalnog konsenzusa o ekonomskim prioritetima. Pokušaj da se ovakav tip konsenzusa poveže s makroekonomskom politikom kroz politike plaća nije uspio, dijelom i zbog toga što su francuske vlasti bile neodlučne u prihvaćanju dogovora *quid pro quo* sa sindikatima.^{xlix} Vlasti su zaista pazile da plan ne postane previše eksplicitan u vezi pobjednika i gubitnika. Mnogi su vidjeli očitu opasnost od toga da se svako planiranje pretvori u sveobuhvatni plan raspodjele resursa jer “kako se domet kolektivnog odlučivanja širi, sastav i distribucija dobara, usluga, nastojanja, nagrada – čak statusa i vrijednosti – skloni su se promijeniti. Eksplicitno planirana raspodjela prihoda vrlo vjerojatno bi se razlikovala od sadašnje distribucije. Profiti bi mogli biti ugroženi, kao i osjećaj poslovne nezavisnosti i moći. Proporcija kolektivno konzumirane agregirane ponude može porasti.”^l Zaokret od takvih rješenja koji je počeo tokom kasnih 1970-ih mora se gledati dijelom u ovom svjetlu.^{li}

Pobornici kako liberalnije tako i više institucionalne ekonomije često propuštaju uvidjeti takve argumente. Zastupnici institucionalne ekonomije pripisuju formalnim institucijama, poput radničkih sindikata, i neformalnim institucijama, poput društvenih normi, blagotvoran ekonomski učinak koji umanjuje nesigurnost, rješavaju probleme kolektivnog djelovanja i ublažavaju sukobe.^{lii} Ali, kako je Erik Olin Wright nedavno ustvrdio, takve institucije utječu na razine efikasnosti gospodarstva i na moć različitih društvenih klasa. Tako radnici mogu imati koristi od institucionalnijeg okvira

2 Specifičan tip planiranja u tržišnim uvjetima. Državom vođena, tržištem upravljana i u velikoj mjeri privatno kapitalistička privreda karakteristična za francuski poslijeratni ekonomski razvitak. (op. prev.)

i, što još više zabrinjava iz perspektive kapitala, mogu se izboriti za još veća institucionalna ograničenja gospodarstvu.^{liii} U takvoj situaciji, kapitalisti mogu racionalno podupirati deregulaciju makar ona vodila do veće društvene neefikasnosti.^{liv} Ukratko, norme i institucije odabrane su racionalno i putem konflikta.

Deregulacija nije bila jedina strategija upravljanja i depolitiziranja ovog ispodpovršinskog sukoba. Sve veći naglasak na menadžerskim poticajima (eng. *incentives*) te direktan apel na samointeres mogu dijelom biti viđeni kao alternativa promišljenim procesima iz prethodnog razdoblja. Grant je nedavno ustvrdila da ekonomisti obično vide poticaje kao neproblematični dio ekonomskog aparata tradicionalne političke ekonomije, te stoga i kao integralni dio funkcioniranja tržišta.^{lv} Kroz fascinantan pregled povijesti i filozofije poticaja, ona je dovela oba viđenja u pitanje. Ona tvrdi da poticaji ne predstavljaju vrlo značajan aspekt klasične političke ekonomije te da je važnost poticaja više povezana s određenim razvojem unutar američkih društvenih znanosti u prvoj polovici prethodnog stoljeća, posebno na području bihevioralne psihologije i znanstvenog upravljanja. U ovom vidu, poticaji više pripadaju u oruđa društvenih inženjera, nego “nevidljivoj ruci” Adama Smitha^{lvi} – oni ne oslobađaju samointeres od društvene kontrole, nego njima upravljaju na društveno optimalne načine. Nadalje, nije se pokušao stvoriti dojam “etičke neutralnosti i apolitičke objektivnosti”,^{lvii} i stoga su, nimalo iznenađujuće, poticaji postali veoma kontroverzna tema. Stoga, kako Grant zaključuje, “poticaji pokušavaju zaobići potrebu za uvjeravanjem tako što ljudima daju ekstrinzične razloge da odaberu ono što osoba ili institucija koja nudi poticaj želi. Jednom kad su poticaji dodijeljeni, nema potrebe za uvjeravanjem ljudi da su kolektivni ciljevi dobri ili za motiviranjem ljudi, uz pomoć racionalnih argumenata ili intrinzičnih motiva, da teže tim ciljevima. Dakle eksperti i moćne elite mogu usmjeriti institucije i oblikovati izbore ljudi bez one vrste javne rasprave i pristanka koja karakterizira demokratske procese odlučivanja.”^{lviii}

Naravno, kritičari demokratskih i participativnih institucija imaju pravo potegnuti pitanje efikasnosti. Iako ovo nije glavna tema ovog članka, očito treba raspravljati o troškovima i koristima razvijanja ovih institucija. Tako se, s jedne strane, smatra da ovakve institucije posežu za širim izvorima znanja većeg broja ljudi, uključujući i tacitno znanje, dok istovremeno otvaraju prostor za jačanje elemenata odgovornosti. S druge strane, skeptici ističu činjenicu da takve institucije gutaju mnogo vremena te da su za njih simptomatični

“šverceri” i komercijalizacija javnih institucija.^{lvix} Ali, bez obzira na to, ne smijemo zaboraviti da se ovdje nalazi jedan dublji problem. Ovo se ne može svesti na pitanje efikasnosti zato što se prije toga trebamo upitati čije preferencije se uzimaju u obzir i putem kojih mehanizama ih možemo otkriti.

Ovdje se radi o jednoj općenitijoj stvari. Suprotno stanje od onog u kojem ne postoji kolektivna ili demokratska promišljenost u smislu “osjećaja granice i nužnog okvira u kojem se može odvijati potraga za samoaktualizacijom”,^{lx} nije stanje u kojem takav tip djelovanja nužno ne postoji. Je li ovakav tip aktivnosti dopušten nije pitanje. Pitanje je tko ga provodi, putem kojih procedura i, naravno, tko ima koristi od toga. Kako Gamble i Kelly tvrde, “tržišta sama po sebi nisu prirodni fenomen, nego su stvorena i održavana kroz oblike kolektivnog djelovanja koji stvaraju netržišne institucije. Budući da je kolektivno djelovanje nužno kako bi društvo uopće postojalo, u centralna pitanja trebaju biti oblici i ciljevi kolektivnog djelovanja te njihova veza sa zastupanjem autonomije, slobode i jednakosti.”^{lxi}

Zaključci

Treba pozdraviti recentni zaokret prema društvenim normama kao objašnjenju rastuće nejednakosti. Ali, važno je istražiti kako norme nastaju i kako se održavaju kroz društvene prakse. Tvrđili smo da, kako su se liberalna društva približila idealu konkurencijske ravnoteže kroz zastupanje deregulacije ekonomske sfere i zapostavljanje dogovornih i participativnih mehanizama u političkoj i ekonomskoj sferi, tako su društvene norme postajale u najboljem slučaju indiferentne, a u najgorem neprijateljski nastrojene spram pitanja jednakosti.

Želja elita da reagira na krizu zlatnog doba kapitalizma ekonomskom deregulacijom i zaštitom ekonomske sfere od političkih mehanizama – ili, preciznije, od onih političkih mehanizama povezanih uz korporativizam, ekonomsku demokraciju itd. – može se vidjeti kao dominantna politička strategija za obnovu njihove hegemonije. U ovom kontekstu, može se spekulirati o mjeri u kojoj je “bonus” u obliku nastanka asocijalnih normi uistinu bio dijelom planirane strategije. Stuart Hall primjerice u svojoj kritici lijevog centra i njihovog prihvaćanja ključnih aspekata neoliberalnog programa tvrdi da se “ono što pojedinci rade može promijeniti ne izmjenom njihovog uma, nego izmjenom njihove prakse i, time, ‘kulture’.”^{lxii} Hall je naročito zabrinut zbog načina na koji kvazitržišne reforme

u javnom sektoru mijenjaju značenja javnih usluga u korist tržišnih vrijednosti kompetitivnosti i efikasnosti.^{lxiii} Za mijenjanje kulture treba vremena, ali postepeno ljudi više neće imati prostor za prakticiranje svog doživljaja javnih usluga. Drugi će prije vidjeti promjenu normi kao nenamjernu posljedicu neoliberalizma. Bilo kako bilo, utjecaj takvih promjena normi na društveni ethos i neegalitarnost liberalnih ekonomija je očit.

Zaključak je ovog članka također i da je ovakva putanja ostvarena uz pomoć ekonomske teorije koja je stvorila smjernice brojnim promjenama u protekla dva desetljeća. Ovdje iznesena kritika *mainstream* ekonomije u duhu je kritika Adamana i Madre.^{lxiv} Oni tvrde da je *mainstream* ekonomija vezana uz ontologiju ugovora, što znači da se sve institucije i društvene norme promatraju kao dio uređivanja naših pojedinačnih razmjena. Iz te perspektive, društvene institucije imaju malu autonomiju jer samo služe rješavanju probleme agencija onda kada problemi informacija onemogućuju tržištu da pruži “najbolje” rješenje.^{lxv} Držimo da nije najbolje promatrati društvene institucije na taj način te da ih se ne može prosuđivati samo na temelju efikasnosti. Raspravljati o području dogovora je jedna stvar, ali inzistirati na tome da je efikasnost uvijek glavni problem kojom se trebamo baviti spada u ono što filozofi nazivaju kategorijskom pogreškom – bit participativnih i promišljenih institucija se prvo i najprije odnosi na to čije se preferencije uzimaju u obzir, kroz koje procese se preferencije mogu mijenjati te koji su kriteriji za postizanje dogovora.

Za teoriju koja bi u svojoj koncepciji trebala biti liberalna i anti-marksistička, postoji neobično jak teleološki aspekt svaki put kada se *mainstream* ekonomija koristi kao sredstvo razumijevanja realnog gospodarstva. Možda ju je najbolje shvatiti kao prirodnu protutežu teoriji modernizacije koja je nekad bila utjecajna na području političkih znanosti. Pretpostavka je da će se realna gospodarstva kretati prema idealu konkurencijske ravnoteže. Naravno da je pravi svijet zbrkano mjesto, ali “teret” ideala je sveprisutna sila. U skladu s tim, teorija također obuhvaća, kad se sve uzme u obzir, prilično čudnu teleologiju. Umjesto da se proširi ljudsko poimanje “dobra”, ovdje svjedočimo inzistiranju da se sva društva opišu identičnim samointeresom u uvjetima oskudice. Potpunu suprotnost takvom konceptu iznosi E. P. Thompson koji tvrdi da ne možemo otpisati mogućnost da će nas buduća ravnoteža maknuti dalje od želja za potrošačkim zadovoljenjem,^{lxvi} kako društva postaju bogatija, možemo se nadati da će društveni izbori “možda prestati biti diktirani nužnošću te

proizaći iz promišljanja ideala unutar demokratskog procesa (...) štoviše, ljudski izbori neće utjecati samo na stvari koje će proizvoditi, nego i na vrste ljudske prirode koje će proizvoditi (...) ako se ljudska kulturno određena 'priroda' mijenja, ove promjene će se sve češće pojavljivati kao proizvod otvorenog evaluacijskog procesa.”^{lxvii} Takav ideal, toliko različit od ideala konkurencijske ravnoteže, očajnički je potreban ukoliko se društva ikada misle ponovo pokrenuti u smjeru veće jednakosti.

Dodatak

Cohenova kritika načela razlike

Cohen tvrdi da se, počevši od jednakosti – koja je, naravno, Rawlsova početna točka – može doći do ideje poticaja talentiranima kao sredstva za povećanje proizvodnje.^{lxviii} Ali ovdje postoje tri slučaja koje treba usporediti, a ne dva, kako to u korist nejednakosti sugerira argument menadžerskih poticaja: (a) izvorno stanje jednakosti između talentiranih i netaleantiranih, (b) stanje nejednakosti (gdje su talentirani bolje nagrađeni od netaleantiranih) s većom proizvodnjom nego u (a) i (c) stanje u kojem se povećana proizvodnja, nastala kao ishod djelatnosti talentiranih, jednako raspodjeljuje. U posljednjem slučaju, talentiranima je bolje nego u (a), ali gore nego u (b) dok je netaleantiranima bolje u (c), nego u (b). Srž problema za Cohena je u tome da argument menadžerskih poticaja omogućuje talentiranima da povise svoju nagradu “uz pomoć svoje moći pregovaranja povezane sa superiornim talentom”, dok im to nije omogućeno u izvornoj situaciji (a). Jer, Cohen nastavlja, kad bi se talentirani pobunili protiv jednakosti u izvornoj situaciji, reklo bi im se da pokušavaju moralno iskoristiti arbitrarne prednosti. Stoga Cohen zaključuje da, kada talentirani bivaju nagrađeni putem poticaja (b), “ne postoji opravdana⁶⁹ nejednakost ili nejednakost u svakom slučaju čeka opravdanje, i teško je vidjeti kako ona može biti opravdana od ikoga tko je prihvatio prvi Rawlsov potez, od jednakosti šanse do jednakosti.”^{lxx}

Može se tvrditi da pitanje podvrgavaju li se talentirani načelu razlike u svakodnevnom životu, nije ni tu ni tamo. To jest, može se pomisliti da Rawlsovo načelo pravednosti određuje samo osnovnu strukturu pravednog društva, te da stoga pravedno društvo može sadržavati maksimizatore koristi u svakodnevnom životu. Međutim, Cohen prvo ističe da se ograničeno viđenje onoga što se računa kao osnovna struktura kosi s Rawlsovim tvrdnjama da je pravda

kompatibilna s “idealima dostojanstva, bratstva i potpune realizacije ljudske moralne prirode.”^{lxxi} Drugo, Cohen pokazuje da, ukoliko se definicija osnovne strukture ocrta preusko, postoje važne posljedice na domet i kvalitetu Rawlsove koncepcije pravde: “zašto bismo toliko neproporcionalno *marili* za prinudnu osnovnu strukturu kada glavni razlog za tu brigu, njen utjecaj na život ljudi, *također* predstavlja razlog za brigu o neformalnoj strukturi i obrascima osobnog izbora?”^{lxxii}

BILJEŠKE

- i J. H. Goldthorpe, “The Current Inflation: Towards a Sociological Account”, u *The Political Economy of Inflation*, ur. F. Hirsch i J. H. Goldthorpe (London: Martin Robertson, 1978.) Ostale članke provjeriti u Hirsch i Goldthorpe, *The Political Economy of Inflation* i u *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, ur. L. N. Lindberg i C. S. Maier (Washington DC: The Brookings Institution, 1985.) Obje knjige sadrže niz tadašnjih pokušaja da se zaokret nadalje objasni pomoću interdisciplinarnih pristupa.
- ii Rano viđenje zaokreta od poslijeratnog trenda veće jednakosti može se pronaći u B. Harrison i B. Bluestone, *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarization of America* (New York: Basic Books, 1988.) Nešto novija viđenja koja opisuju fenomen mogu se pronaći u F. Green, A. Henley i E. Tsakalotos, “Income Inequality in Corporatist and Liberal Economies: A Comparison of Trends within OECD Countries”, *International Review of Applied Economics* 8, br. 3 (1994): 303–331; A. B. Tatkinson, “Bringing Income Distribution in from the Cold”, *Economic Journal* 107 (1997.): 97–321; i T. Piketty i E. Saez, “Income Inequality in the United States, 1913–1998”, *Quarterly Journal of Economics* 68, 1 (2003): 1–37.
- iii Atkinson, “Bringing Income Distribution in from the Cold” i Paul Krugman, “For Richer”, *New York Times* (20. listopada 2002.)
- iv V. Green, Henley i Tsakalotos, “Income Inequality in Corporatist and Liberal Economies”. Dokazuje da su se mnoga kapitalistička gospodarstva suočila s identičnim šokovima vidjeti u D. Card, F. Kramarz i T. Lemieux, “Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada and France”, National Bureau of Economic Research Working Paper br. 5487 (1996.)
- v Elizabeth Anderson, *Value in Ethics and Economics* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993), 158–9
- vi G. A. Cohen, “Incentives, Inequality, and Community”, in *The Tanner Lectures on Human Values*, vol.13, ed. G. Peterson (Salt Lake City: University of Utah Press, 1992). G. A. Cohen, “The Pareto Argument for Inequality”, *Social Philosophy and Policy* 12 (1995): 160–85. G. A. Cohen, “Where the Action is: On the Side of Distributive Justice,” *Philosophy and Public Affairs* 26, no.1 (1997): 3–30. G. A. Cohen, *If You’re an Egalitarian, How Come You’re So Rich?* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

- vii Formalniji uvid u Cohenovu argumentaciju nalazi se u Dodatku.
- viii V. Dodatak.
- ix J. Rawls, *Teorija pravde* (Oxford: Oxford University Press, 1973), citirano u A. Levine, *Arguing for Socialism: Theoretical Considerations* (RKP, 1984): 82–3
- x Pitanje bitnih elemenata *mainstream* neoklasične teorije je, naravno, kontroverzno i teško je pružiti jednostavan odgovor na njega. U ovom članku primarno se bavimo neoklasičnom općom teorijom konkurencijske ravnoteže koja je, većim dijelom 20. stoljeća, smatrana “velikom teorijom” sveukupnog pristupa. Ali siguran sam da su središnje pretpostavke koje ovdje kritiziramo, pogotovo one vezane uz *homo economicusa*, karakteristične za skoro cijeli neoklasični svjetonazor. Stoga tvrdim da se neke neegalitarne implikacije opće teorije ravnoteže prenose, makar u oslabljenoj formi, na šire neoklasično teoretiziranje, ili čak i na pristupe koji se uvelike oslanjaju na fundamentalne temelje velike teorije (što se pojašnjava u 13. fusnoti).
- xi A. Sen, “The Moral Standing of the Market”, u *The Economic Borders of the State*, ur. D. Helm (Oxford: Clarendon Press, 1989).
- xii Na primjer svaka raspodjela trebala bi biti jednokratna kako ne bi poremetila buduće odluke o potrošnji i proizvodnji, podatke koji bi odredili distribuciju bilo bi teško ustvrditi, a i moglo bi biti nekoliko pravih fiksnih poreza (*lump-sum taxes*) o kojima bi ovisila ova praksa.
- xiii Ovime sugeriramo da bi pretjerano oslanjanje na neoklasične teze imalo implikacije čak i na modele koji idu onkraj kapitalizma. Stoga M. Katz, “Comment”, *Science and Society* 66 (2002):22–4, kritizira tekst M. Alberta i R. Hahnela “In Defense of Participatory Economics”, *Science and Society* 66 (2002):7–21, u kojem se iznosi shema za participativnu ekonomiju (koja ne dovodi u pitanje pretpostavku individualiziranih aktera vođenih maksimizacijom), upravo na tim temeljima – ako pojedinac nastavi djelovati kao samointeresni maksimizator dobiti, “zašto bi se oni gnjavili s organizacijom ekonomije posvećene radikalnoj pravednosti i jednakosti?” (23). Identičan argument može se primijeniti i na modele tržišnog socijalizma. Ove teme detaljnije obrađujem u E. Tsakalotos, “*Homo Economicus*, Political Economy and Socialism”, *Science and Society* 68 (2004): 137–60.
- xiv F. Peter, “Choice, Consent and the Legitimacy of Market Transactions”, *Economics and Philosophy* 20 (2004): 1–18.
- xv Vidi C. B. Macpherson, *Democratic Theory: Essays in Retrieval* (Toronto, 1973). Za općenitiji prikaz etičkih ograničenja tržišta, v. A. O. Hirschman, “Against Parsimony: Three Ways of Complicating Some Categories of Economics Discourse,” *Economics and Philosophy* 1 (1985): 7–21; E. Anderson, *Value in Ethics and Economics* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1993); D. H. Hausman i M. S. McPherson, *Economic Analysis and Moral Philosophy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1997); and C. R. Sunstein, *Free markets and Social Justice* (Oxford: Oxford University Press, 1997).
- xvi Anderson, *Value in Ethics and Economics*, 165. Vidi također S. Bowles i H. Gintis, *Democracy and Capitalism: Property, Community and the Contradictions of Modern Social Thought* (London: Routledge and Kegan Paul, 1987), 131.

- xvii Peter, "Choice, Consent, and Legitimacy of Market Transactions," 14. Marginalizacija komunikacijskih institucija može dovesti i do fenomena adaptivnih sklonosti, gdje se ljudi prilagođavaju manjku prihvatljivih alternativa (v. J. Elster, *Sour Grapes* (Cambridge: Cambridge University Press, 1983).
- xxviii Charles Taylor, *Philosophy and the Human Sciences: Philosophical Papers*, vol. 2 (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).
- xix Taylor, *Philosophy and the Human Sciences*, 76 (dio teksta istaknuo autor, op. prev.)
- xx Može se reći da isto vrijedi za međugeneracijsku jednakost kojom se bavimo u ovom članku. U *mainstream* teoriji, kamatna stopa se smatra posljedicom bezbrojnih pojedinačnih odabira, a ne političkim odabirima društva o tome koliko će konzumirati u sadašnjosti, a koliko u budućnosti. (v. P. Auerbach, M. Desai i A. Shamsavari, "The Transition from Actually Existing Capitalism," *New Left Review* 170 (1988): 61-78.
- xxi A. Fung and E. O. Wright, "Deepening Democracy: Innovations in Empowered Participatory Governance," *Politics and Society* 29, no. 1 (2001): 5-41.
- xxii Fung and Wright, "Deepening Democracy," 24.
- xxiii Fung and Wright, "Deepening Democracy," 20.
- xxiv Fung and Wright, "Deepening Democracy," 26-7.
- xxv Krugman, "For Richer" (dio teksta istaknuo autor, op. prev.) Ekonomistima nije dugo trebalo da dođu do objašnjenja kojima pokušavaju sačuvati autarkiju ekonomske znanosti pri objašnjenju rasta prihoda na vrhu ljestvice. Krugman se referira na dva konkretna objašnjenja – na ideju menadžerskog vodstva i na ulogu poticaja visoko pozicioniranim menadžerima unutar okvira direktor – agent. Nijedno objašnjenje nije naročito uvjerljivo. U članku P. Gregg, S. Machin, and A. Manning, "High Pay, Low Pay and Labour Market Efficiency," in *Paying for Inequality: The Economic Cost of Social Injustice*, eds. A. Glyn and D. Miliband (London: IPPR/Rivers Oram Press, 1994) može se pronaći sumacija empirijskih dokaza koji pokazuju da veća plaća vrhunskih menadžera nema mnogo veze s efikasnošću, kao posljedicom ugovora s poticajima, nego da ima veze s prakticiranjem moći monopola.
- xxvi Jedan aspekt kojeg je Krugman zanemario u članku "For Richer," je uloga sindikata u smanjenju nejednakosti tokom ranog postratnog perioda, što je značajan propust s obzirom na našu raspravu u ovom poglavlju.
- xxvii N. M. Fortin and T. Lemieux, "Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?" *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 2 (1997): 75-96.
- xxviii Atkinson, "Bringing Income Distribution in from the Cold" i S. Austen, "Norms of Inequality," *Journal of Economic Issues* 33, no. 2 (1997): 435-42.
- xxix S. Bowles, "Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Institutions," *Journal of Economic Literature* 36, no. 1 (1998): 75-111.
- xxx Bowles, "Endogenous Preferences," 99.
- xxxi Ariel Rubinstein, "Dilemmas of an Economics Theorist," *Econometrica* 74, no. 4 (2006): 865-83.
- xxxii Bowles, "Endogenous Preferences," 87.

- xxxiii Sunstein, *Free Markets and Social Justice*, 17.
- xxxiv V. Austen, "Norms of Inequality," 441.
- xxxv G. A. Cohen, "Back to Socialist Basics," *New Left Review* 207 (September/October 1994): 10–11
- xxxvi Još veći razlog za brigu predstavlja činjenica da su Novi laburisti, i druge stranke lijevog centra, u posljednje vrijeme počeli ograničavati demokratske procese čak i u tradicionalnoj političkoj sferi. O ovom problemu v. P. Mair, "Partyless Democracy: Solving the Paradox of New Labour?" *New Left Review* 2 (2000): 21–35 and D. Marquand, "Revisiting the Blair Paradox," *New Left Review* 3 (2000): 73–9.
- xxxvii D. Marquand, "After Euphoria: the Dilemmas of New Labour," *Political Quarterly* 68, no. 4 (1997): 335–8.
- xxxviii Postoje i dokazi da autoritarne prakse na radnom mjestu nepovoljno utječu na ponašanje pojedinca u drugim sferama života. (v. Bowles, "Endogenous Preferences").
- xxxix Za neegalitarnu dinamiku političkih programa "od blagostanja do posla", v. R. Solow *Work and Welfare* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998). Za širu raspravu o takvoj dinamici u kontekstu europskih strategija zapošljavanja, v. E. Tsakalotos, "Social Norms and Endogenous Preferences: The Political Economy of Market Expansion," *International Papers in Political Economy* 8, no. 2 (2001).
- xl D. C. North, "The New Institutional Economics," *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142 (1986): 230–7.
- xli J. Stiglitz, *Wither Socialism* (Cambridge, MA: MIT Press, 1994): 276–7.
- xlii A. Gamble and G. Kelly, "The New Politics of Ownership," *New Left Review* 220 (November/December 1996): 62–97.
- xliii Za analizu koja spaja marksističke i regulacionističke pristupe, v. A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz, and A. Singh, "The Rise and Fall of the Golden Age," in *The Golden Age of Capitalism: Lessons for the 1990s* (Oxford: Clarendon Press, 1990).
- xliv V. F. Hirsch, "The Ideological Underlay of Inflation," Hirsch and Goldthorpe, *The Political Economy of Inflation*, Goldthorpe, "The Current Inflation: Towards a Sociological Account"; J. H. Goldthorpe, "Problems of Political Economy after the Post-War Period," u *Changing Boundaries of the Political: Essays on the Evolving Balance between State and Society, Public and Private in Europe*, ed. C. S. Maier (Cambridge: Cambridge University Press, 1987); i L. N. Lindberg, "Models of the Inflation-Disinflation Process," in eds. Lindberg and Maier, *The Political of Inflation and Economic Stagnation*, 31.
- xlvi Kako Sen tvrdi u članku "The Moral Standing of the Market", čak i ako plaća odražava marginalni proizvod radnika, ona ne može biti jednaka onome što radnik u nekom smislu zaslužuje, većim dijelom i zbog kolektivne prirode proizvodnje. Nadalje, oni koji gube od tržišta mogu, nakon nekog vremena, izraziti prethodno latentno protivljenje pozadinskim uvjetima izbora.
- xlvi Goldthorpe, "Problems of Political Economy after the Post-War Period."
- xlvii C. S. Maier and L. N. Lindberg, "Alternatives for Future Crises" in eds. Lindberg and Maier, *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*, 597–8. Vidi također P. Armstrong, A. Glyn, and J. Harrison, *Capitalism since 1945* (Oxford: Basil Blackwell, 1987): 322 i 17. poglavlje.

- xlviiii Za raspravu o Pizzornovom konceptu političke razmjene i raznim oblicima korporativnih aranžmana koji su postojali tokom zlatnog doba, vidi A. Henley i E. Tsakalotos, *Corporatism and Economic Performance: A Comparative Analysis of Market Economie* (Aldershot: Edward Elgar, 1993).
- xliv J. Delors, "The Decline of French Planning," u *Beyond Capitalist Planning*, ur. S. Holland (London: Basil Blackwell, 1978): 78
- l S. Cohen, *Modern Capitalist Planning: The French Model* (University of California Press, 1977): 162.
- li Slični argumenti mogu se upotrijebiti i protiv prijedloga za osnivanje fondova za plaće u Švedskoj.
- lii Vidi W. Streek, "Beneficial Constraints: on the Economic Limits of Rational Voluntarism," in *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, ur. R. J. Hollingsworth i R. Boyer (Cambridge: Cambridge University Press, 1997) i Hollingsworth and Boyer, *Contemporary Capitalism*.
- liii E. O. Wright, "Beneficial Constraints: Beneficial For Whom?" *Socio-Economic Review* 2, no. 3 (2004): 407-14.
- liv Na simpoziju o Streeckovom utjecajnom članku "Beneficial Constraints," i Wright u izlaganju "Beneficial Constraints: Beneficial for Whom?," i E. Tsakalotos u izlaganju "Market Constraints, Economic Performance and Political Power: Modernizers Versus Leftists" (*Socio-Economic Review* 2, no. 3 (2004): 415-24), razmatraju moguće uzroke unutar ovih okvira.
- lv R. Grant, "The Ethics of Incentives: Historical Origins and Contemporary Understandings," *Economics and Philosophy* 8 (2002): 111-39.
- lvi Grant, "The Ethics of Incentives," 116.
- lvii Grant, "The Ethics of Incentives," 119.
- lviii Grant, "The Ethics of Incentives," 112.
- lix Fung i Wright, "Deepening Democracy," daju uravnotežen pregled nekih ovdje iznesenih tema.
- lx P. Ginsberg, "The Patrimonial Ambitions of Silvio B," *New Left Review* 21 (May/June 2003): 23. Liberalna načela ne pružaju veliku zaštitu od bogatih i moćnih pojedinaca i korporacija koji se ovako ponašaju, i to postaje sve očitije u liberalnim ekonomijama.
- lxi Gamble and Kelly, "The New Politics of Ownership," 83.
- lxii Hall, "New Labour's Double-Shuffle."
- lxiii Vidi B. S. Frey and B. Jegen, "Motivation Crowding Out," *Journal of Economic Surveys* 15, issue 5 (2001): 589-611 i S. Bowles, "Social Preferences and Public Policy: Are Good Laws a Substitute for Good Citizens?," neobjavljen, 2006, za više informacija o načinima na koji tržišni poticaji često istiskuju norme iz drugih polja.
- lxiv F. Adaman and Y. Madra, "Theorizing the 'Third Sphere': A Critique of the Persistence of the 'Economistic Fallacy,'" *Journal of Economic Issues* xxxvi, no. 4 (2002): 1045-78.
- lxv U ostalim slučajevima, takve institucije mogu biti nužne samo tokom prijelaza na razvoj tržišta, ili mogu čak i onemogućavati tržište u rješavanju problema na bolji način.
- lxvi E. P. Thompson, *The Poverty of Theory and Other Essays* (London: Merlin Press, 1978): 161-2.

- lxvii Thompson, *The Poverty of Theory and Other Essays*, 169–70.
- lxviii Cohen, “The Pareto Argument for Inequality,” 174–5.
- lxix Cohenova analiza dopušta mogućnost da je nejednakost opravdana. Recimo, dodatna proizvodnja može iziskivati da veći teret snose talentirani. U takvom slučaju ne bismo govorili o neopravdanoj nejednakosti nagrada jer bi takva nejednakost bila posljedica razlike u uloženom radu.
- lxx Cohen, “The Pareto Argument for Inequality,” 175, naglasak iz izvorne verzije.
- lxxi Cohen, “Where the action is,” 16–17.
- lxiii Cohen, *If You’re an Egalitarian, How Come You’re so Rich?* 140, naglasak iz izvorne verzije. Cjelokupni pregled ove debate nadilazi moje domete, premda se, barem meni, Cohenovi argumenti čine uvjerljivima.