

Minea Rutar

»VSAKOMUR GLEDE NA SVOJ PRISPEVEK«? PONOVEN PREMISLEK O TEZI LOČEVANJA PRODUKTIVNOSTI OD PLAČ

IZVLEČEK

Čeprav vse od leta 1970 ekonomisti opozarjajo na zaskrbljujoč ekonomski trend odcepljanja produktivnosti od rasti delavskih plač, med njimi še ni konsenza o vzrokih tega pojava. Namen članka je tako predstaviti dva trenutno prevladujoča pogleda na pojav: teorija o naraščanju neenakosti med dohodki kapitala in dela ter teorija o naraščanju neenakosti med različnimi skupinami delavcev. Glavna ugotovitev je, da teoriji ne predstavljata alternativnih razlag neenakomernega naraščanja plač in produktivnosti, temveč pojasnjujeta dva različna procesa. Politično bojevanje za prevlado ene ali druge teorije je tako neproduktivno in ga je na podlagi te ugotovitve o komplementarnosti pristopov smiselno preseči.

KLJUČNE BESEDE: gospodarska rast, mediana plač, povprečna plača, pristranski tehnološki napredek, odcepljanje produktivnosti

“To each according to his contribution?”: Rethinking the wage–productivity decoupling thesis

ABSTRACT

Despite since the 1970s many economists having emphasised a concerning economic trend known as the decoupling of workers' wages from overall economic productivity, there is still no agreement on the causes of this phenomenon. The aim of this article is thus to systematically present two supposedly alternative accounts of such decoupling: the theory of ever greater imbalance in the shares held by capital and labour in the national income and the theory of the growing

wage disparity between differently qualified groups of workers. The main finding is that these two accounts in fact do not provide alternative explanations of the decoupling of wages from productivity and instead explain two different processes altogether. The political division between the proponents of each theory is therefore unproductive and might at least partly be overcome upon consideration of this finding.

KEY WORDS: *economic growth, median wage, average wage, skill-biased technological change, wage-productivity decoupling*

1 Uvod

Dolgo časa je za enega najpomembnejših uvidov ekonomske veljala napoved, da naj bi se koristi gospodarske rasti sčasoma vselej relativno enakomerno razporedile med vse ekonomske akterje. Zaradi sočasnega povišanja plač in pocenitve življenjskih dobrin naj bi tako večina delavcev uživala vse višje življenjske standarde (Cowen in Tabarrok 2015; Friedman 1992; Hines in dr. 2001). Ta ekonomska teorija o učinku »trickle down« je konec stoletja zaslovela predvsem v obliki političnega slogana, da naraščajoča plima sčasoma dvigne vse čolne. Empirične raziskave kažejo, da je večina razvitih kapitalističnih držav vsaj od konca druge svetovne vojne do 70. let prejšnjega stoletja resnično izkušala sočasno rast splošne gospodarske produktivnosti in plače povprečnega delavca (Stansbury 2017).

Akademske in politične razprave o tem, kako prepričljivo lahko teorija »trickle down« pojasni izkušnjo povprečnega delavca v kontekstu naraščajoče gospodarske rasti, so številne in pogosto predstavljene kot medsebojno izključujoče. Na eni strani politično progresivni avtorji in politiki radi izpostavljajo, da je od sedemdesetih let 20. stoletja naprej »dvigajoča se plima« neizpodbitno zatajila s tem, ko je spodnjo polovico dohodkovne razdelitve pustila zadaj (Mankiw 2001; Dominicus in dr. 2008; Atkinson 2015; Piketty 2015; Lin in Tomaskovic-Devey 2013; Roberts 2015; Stiglitz 2016; Kanbur in Stiglitz 2015). Argument je, da je nedopustno, da je kljub nenehnom poudarjanju gospodarske rasti povprečen ameriški delavec za preživetje prisiljen životariti z mizerno plačo, ki bistveno podcenjuje delavčev dejanski prispevek in ki je nesorazmerna z dejanskim dvigom produktivnosti oz. gospodarske rasti (Economic Policy Institute 2019). Druga stran političnega spektra opozarja, da je tovrstno prekinjanje povezave med rastjo produktivnosti in plač v precejšnji meri statistična iluzija, ki je posledica neustrezne analize podatkov. Prepad med produktivnostjo in plačami je bistveno manjši, če se osredotočimo na spreminjanje povprečja, ne mediane plač. Povprečna plača je rasla bistveno hitreje od mediane in tako bolje od-

slikava dejansko stopnjo produktivnosti delavcev. Težava naj bi bila v tem, da so zaradi narave tehnološkega napredka in drugih kontingentnih dejavnikov nekatere skupine delavcev dejansko postale manj produktivne, posledično je manjše povpraševanje po njihovih storitvah, kar se odraža v stagniranju njihovih plač. Obstaja torej veliko nestrinjanje glede tega, kateri ekonomski mehanizmi in empirični dokazi bolje pojasnjujejo, zakaj plače revnih v ZDA stagnirajo kljub vztrajni gospodarski rasti.

Namen tega članka je predstaviti dve orisani, domnevno tekmujoči teoriji, ki skušata pojasniti, kaj se je zadnjih 40 let v ZDA dogajalo z odnosom med rastjo produktivnosti in plač, ter argumentirati, zakaj lahko teoriji razumemo kot medsebojno dopolnjujoči, ne nasprotujoči si. Prva teorija izpostavlja pomen spremenjenih razmerij moči, ki so vodila do nesprejemljivega prepada med deležem celotnega dohodka, ki so si ga prilastili lastniki kapitala, in deležem, ki ga v obliki plač prejmejo delavci. Po tej teoriji plače delavcev ne odražajo njihove dejanske produktivnosti, pač pa so posledica sistematičnega črpanja presežne vrednosti iz delavcev ter krepitve moči ekonomske in politične elite. Ob bok tej predstavim teorijo, da vsaj en del odcepljanja plač od produktivnosti lahko pojasni dejstvo, da so storitve manj kvalificiranih delavcev zaradi številnih dejavnikov, povezanih predvsem z globalizacijo, postale manj potrebne, njihovo delo pa v luči spremenjenih družbenih potreb manj produktivno, kar se odraža v stagnirajočih plačah. Čeprav razpravljam o dogajanju v ZDA, menim, da so izsledki analize relevantni tudi za evropski in specifično slovenski prostor, saj so mehanizmi, vidni v ZDA, prototipični in se v manj zaostreni obliki prisotni tudi v državah OECD (OECD 2020; Schwellnus in Kappeler 2017). Prav tako razpravljam, zakaj naj nobena od teorij ne zavezuje k sprejemanju problematičnih političnih implikacij, ki bi privilegirale specifične družbene skupine, kot se (sploh eni od njih) pogosto očita.

2 Neenakomerna rast plač in produktivnosti

V drugi polovici prejšnjega stoletja je v političnem, predvsem pa akademskem diskurzu postala uveljavljena intuitivno privlačna teorija pravičnosti Johna Rawlsa, da je neenak družbeni napredek (tj. napredek, ki nekaterim družbenim skupinam koristi bolj kot drugim) sprejemljiv le, če imajo od njega korist tisti, ki so v družbi najbolj prikrajšani (npr. najrevnejši). Ne glede na to, kako epistemično utemeljena je ta teorija,¹ raziskave kažejo, da ima takšno predstavo o zaželeni

1. Kljub temu da obstaja mnogo zelo sistematičnih in izčrpnih pregledov različnih teorij pravičnosti, redkokatera odgovarja na vprašanje, zakaj bi morali izbrati ravno eno ...

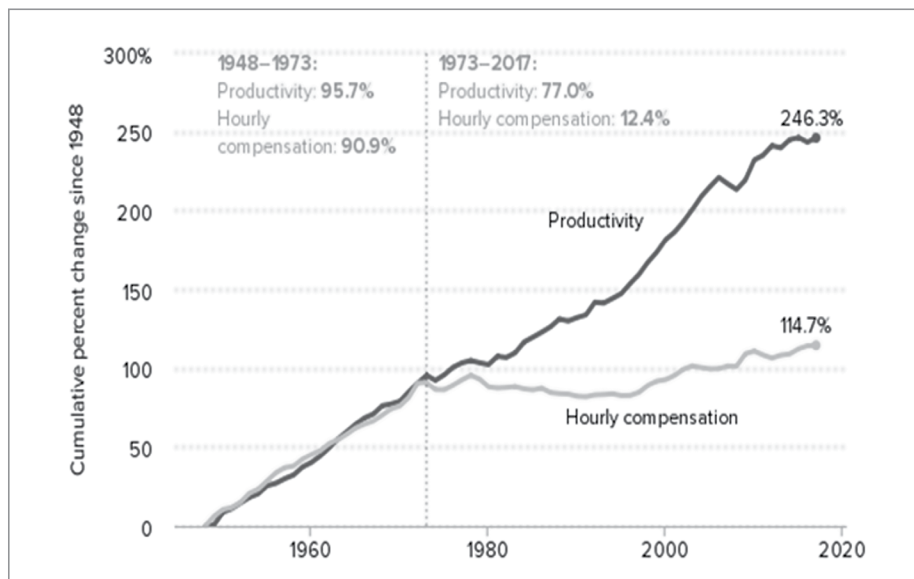
družbeni ureditvi tako večina ekonomistov kot povprečnih Američanov (Sherk 2013). Natančneje, večina Američanov ima moralno intuicijo, da bi morala gospodarska rast sčasoma približno enakomerno izboljšati dohodkovni položaj vseh skupin delavcev, ne le nekaterih. Med letoma 1935 in 1970 se je v ZDA to bolj ali manj dejansko tudi dogajalo: dohodkovna razdelitev je postajala vse bolj enaka. V tem obdobju so tako plače kot socialni transferji povprečnega delavca naraščali hkrati s stopnjo produktivnosti (količino outputa glede na input delavca na uro). Drugače rečeno, medtem ko je gospodarstvo postajalo vse bolj učinkovito, je povprečni Američan želel koristi te rasti v obliki višjih plač (Mankiw 2015).

Kritiki standardne ekonomske teorije pa v zadnjih desetletjih vse glasneje izpostavljajo, da se je od sedemdesetih let prejšnjega stoletja v ZDA (in nekaterih evropskih državah) začela sistematično *prekinjati* povezava med rastjo produktivnosti na eni strani in plač večine delavcev (zlasti spodnje polovice dohodkovne razdelitve) na drugi. Kot prikazuje spodnji graf,² je od leta 1973 do leta 2017 neto produktivnost ameriškega gospodarstva zrasla za 77 %, medtem ko je plača povprečnega ameriškega delavca v istih 44 letih zrasla le za dobrih 12 %.

... izmed teh teorij namesto vseh drugih. Ko na primer zagovornik utilitarizma skuša dokazati, da bi morali vse specifične teorije pravičnosti presojati glede na to, kako uspešno zagotavljajo čim večjo dobrobit, ostaja nerazrešeno dvoje. Prvič, zakaj bi bila ravno čim večja dobrobit univerzalni metakriterij, po katerem je treba presojati uspešnost posamezne teorije pravičnosti? V čem je ta metateorija etike boljša od teorije, ki presoja moralnost dejanj glede na stopnjo svobode, ki jo zagotovijo? Zdi se, da moramo preprosto predpostaviti, da je ravno naša izbrana metateorija etike pravilnejša od drugih. In drugič, tudi ko se enkrat strinjamo o tem, katera metateorija etike je najustreznejša, ni jasno, katero *specifično* teorijo pravičnosti moramo izbrati. Kymlicka (2015) na primer predpostavlja, da k dobrobiti posameznika največ prispeva čim večja enakost ljudi. Vendar pa te izbire ne utemelji; ni jasno, zakaj bi bila čim večja enakost najustreznejši moralni kriterij.

2. Za razumevanje grafa je treba pojasniti, na kaj natančno se nanaša produktivnost gospodarstva. Ta je v članku definirana kot agregat dodane vrednosti dela na delovno uro, ki poleg prispevka dela vključuje tudi vse druge proizvodne dejavnike, ki prispevajo k večanju proizvoda na uro. Ključno je torej, da rast agregatne produkcije ni zgolj posledica večjega prispevka dela, temveč tudi vse večje kapitalske intenzivnosti, naprednejših tehnologij, rodovitnejše zemlje (zaradi uporabe GSO, pesticidov, herbicidov itd.) ipd.

Graf 1: Prekinitev povezave med rastjo produktivnosti in povprečne delavske plače v ZDA med letoma 1948 in 2017 (Mishel 2012).



Dejstvo, da so delavske plače³ stagnirale, medtem ko se je stopnja produktivnosti ameriškega gospodarstva tako izrazito povečala, je pogosto interpretirano kot dokaz, da za večino ameriških delavcev povezava med njihovo produktivnostjo in kompenzacijo ne obstaja več (Meyerson 2014). Zato vse več ekonomistov pesimistično zaključuje, da čeprav je višanje gospodarske rasti na dolgi rok pomemben cilj, ne bo vodilo v koristi za vse v odsotnosti ustreznih politik, ki naknadno povezujejo produktivnost in plačo večine delavcev (Bivens in Michel 2015). Drugače rečeno, rast BDP nič več ne dviguje dohodkov tistih, ki niso že na vrhu dohodkovne lestvice (Ravallion 2016). In kaj je vzrok tega dogajanja? Običajno se pojav interpretira kot odraz naraščajočega prepada med deležem celotnega dohodka, ki je namenjen lastnikom kapitala, in deležem, ki ga v obliki plač prejmejo delavci. Stagniranje delavskih plač naj bi bilo torej posledica tega, da se večina koristi (dobičkov), ki so posledica zvišanja produktivnosti, koncentriira v rokah tistih z najvišjimi dohodki (Piketty 2015; Stiglitz 2008;

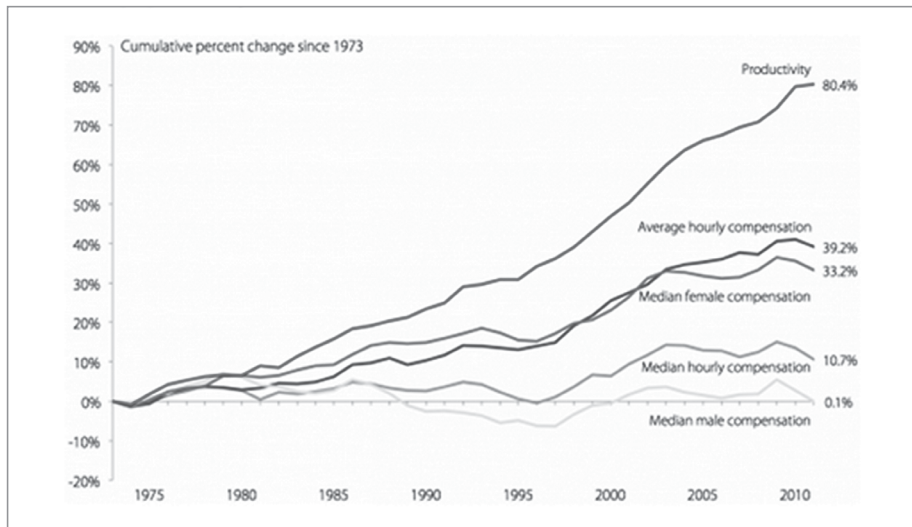
3. Pri tem je pomembno poudariti, da govorimo le o neto plačah proizvodnih oz. nevodstvenih delavcev, s čimer se izključuje veliko število hibridno zaposlenih, npr. samostojnih podjetnikov, partnerstev in malih gospodarskih družb. Razumljivo je, da so te oblike zaposlitve izključene iz analize, saj je v teh primerih zelo težko ločiti dohodek iz dela od dohodka iz kapitala. Za pregled implikacij različnih oblik zaposlitve v ZDA na agregatno produkcijo glej Smith in dr. (2019).

Johnston 2015). Zgornji graf neenakomerne rasti naj bi tako prikazoval, da si je kljub dejanskemu večanju produktivnosti delavcev velik del koristi višje produktivnosti prisvojil razred lastnikov kapitala. Na prvi pogled se zdi, da to potrjujejo tudi empirični podatki. Med letoma 1935 in 1970 je delež narodnega dohodka najrevnejših 5 % delavcev narasel s 4,1 % na 5,5 %, delež dohodka najbogatejših 5 % pa se je z 51,7 % zmanjšal na 40,9 %. Od 70. let dalje pa se je razpon plač med najvišjim in najnižjim decilom dohodkovne porazdelitve povečal za skoraj polovico. Do leta 1998 je delež spodnjih 5 % padel s 5,5 % nazaj na 4,2 %, delež najbogatejših 5 % pa je s 40,9 % zrasel na 47,3 %. Razlika v zaslužku teh dveh enako številčnih skupin je postala več kot desetkratna (Mankiw 2001: 439; Piketty 2015). V tem času so narasli predvsem deleži dohodkov zgornjega 1 % in še posebej 0,1 % (Atkinson in dr. 2011). To naj bi povzročilo skrčenje srednjega razreda (ang. *hollowing out of the middle class*), ki je kljub svoji naraščajoči produktivnosti dobival vse manjši delež narodnega dohodka.

3 So vsi delavci enako produktivni?

Pogost odziv na zgornjo teorijo je, da so podatki, ki kažejo na razvezo stopnje produktivnosti in plač, v veliki meri rezultat primerjave med dvema neprimerljivima vrstama podatkov (Sherk 2013). Natančneje, precejšen del razlike med rastjo produktivnosti in plač naj bi izhajal iz razlike med povprečjem in mediano plač. Prvo se nanaša na statistično povprečje vseh delavskih plač, medtem ko je drugo plača delavcev, ki se nahajajo na sredini dohodkovne razdelitve. Avtorjem, ki dokazujejo ločevanje naraščanja stopnje produktivnosti od višine plač, se očita, da obravnavajo produktivnost in plače kot primerljive podatke in zato proizvajajo zavajajoče rezultate. Če izberemo mediano dohodka (namesto povprečja), dobimo vtis večjega prepada med delavskimi plačami in produktivnostjo, kot dejansko obstaja. Razlaga, združljiva s standardno ekonomsko teorijo vrednosti, je tako, da graf ne prikazuje le prekinitve povezanosti med rastjo plač in produktivnosti, temveč vključuje tudi dejstvo, da se je povečala neenakost med različnimi skupinami delavcev. Natančneje, produktivnost se je povišala predvsem na račun bolj kvalificiranih skupin delavcev, medtem ko je prispevek drugih delavcev h gospodarski produktivnosti ostal približno enak. Kot prikazuje spodnji graf, se je povprečna plača v odnosu do produktivnosti povišala bistveno bolj od mediane. To ne pomeni, da k temu pojavu ni nič prispevalo povečanje neenakosti med delom in kapitalom; pomeni le, da to ni edini ali celo prvenstveni razlog za opisani pojav.

Graf 2: Primerjava rasti mediane plač, povprečne plače in povprečne produktivnosti v ZDA med letoma 1973 in 2011 (Mishel 2012).



Zgornji graf ključno dopolnjuje pomanjkljivosti osredotočanja le na primerjavo mediane plač in produktivnosti. Predstavljeni teoriji si nista nasprotujoči, kot se pogosto implicira, temveč zgolj pojasnjujeta *dva različna pojava*. Razlika med stopnjo produktivnosti in povprečno plačo je potencialni dokaz povečevanja neenakosti med delom in kapitalom, medtem ko je razlika med mediano in povprečjem plač odraz naraščanja neenakosti med različnimi skupinami delavcev. Če je naraščanje prepada med mediano in povprečjem plač ločen pojav, ki ga ni povzročilo naraščanje neenakosti med delom in kapitalom, kako ga lahko pojasnimo? Potencialnih vzrokov za ta pojav je mnogo. Na eni strani so zagovorniki teorije, da je pojav inherentna posledica tehnološkega napredka oz. napredka v produktivnosti (Krueger 1995; Helpman 2018). Po tej teoriji je pojav neogibna posledica tehnološkega napredka, ki je odgovoren za rast produktivnosti, ne glede na naravo tega napredka. Drugi so do te teze skeptični in nasprotno dokazujejo, da tehnološki napredek in s tem zvišanje produktivnosti sam po sebi še ne implicira, kaj se bo dogajalo z višino plač (Acemoglu 2002; Cowen in Tabarrok 2015). Njihova teza je, da so za to odgovorni drugi, od tehnološkega napredka neodvisni dejavniki, ki so zavirali učinek »trickle down«. Višanje produktivnosti ima samo po sebi potencial zvišanja mediane plače, vendar so delovali drugi dejavniki, zaradi katerih se gospodarska rast ni prevedla v višje dohodke povprečnega ameriškega delavca. Da bi empirično potrdili to teorijo, so nekateri skušali izolirati vpliv rasti produktivnosti na višino zaslužkov

iz dela (Stansbury in Summers 2017). Pomembna ugotovitev je, da je bila med letoma 1975 in 2015 rast produktivnosti dejansko statistično pomembno povezana z rastjo mediane dohodka. Rezultati raziskave kažejo precejšnje ujemanje med rastjo produktivnosti in plač tudi za večino skupin delavcev: plače delavcev v 20., 40. in 90. percentilu so se statistično pomembno višale hkrati z rastjo produktivnosti. Stansbury in Summers ugotavljata, da pred letom 2000 ni opaziti statistično pomembne povezave med višanjem gospodarske produktivnosti in nižanjem višine plač (če je vse drugo konstantno), zato zavračata teorijo o prekinitvi povezanosti. Očitno bi se povprečna ameriška plača zvišala, če bi nanjo delovala samo rast produktivnosti. Vendar pa so na rast plač poleg višanja produktivnosti neodvisno vplivali še drugi, zgodovinsko specifični dejavniki. Poglejmo si torej, kateri so ti posebni, zgodovinsko specifični dejavniki, ki so v ZDA od 70. letih 20. stoletja naprej zavirali proces sočasnega višanja plač in produktivnosti.

4 Dejavniki spremembe produktivnosti delavcev

4.1 Globalizacija

V literaturi sta kot dejavnika povečevanja neenakosti med kvalificiranimi in manj kvalificiranimi delavci najpogosteje izpostavljena predvsem dva vidika globalizacije.

Prvi vidik je *razširjen trg med globalnim severom in jugom*.⁴ Povečana mednarodna menjava s hitro razvijajočimi se državami, kot je Kitajska, omogoča razvitim državam, kot so ZDA, uvoz poceni tujih dobrin iz držav v razvoju in izvoz dragih produktov vanje (Autor in dr. 2013; Borjas 2003; Wood 1994). To pomeni, da se zmanjša potrošnja proizvodov ameriških proizvajalcev, ki proizvajajo enake vrste dobrin po višjih cenah (ker so proizvodni stroški v ZDA višji kot v revnejših državah). Če vse drugo ostane enako, zakon ponudbe in povpraševanja napoveduje, da bo večina potrošnikov raje kupila enako vrsto proizvoda, ki je cenejša. Vendar pa v večini zahodnih držav mednarodno trgovanje predstavlja manj kot 50 % bruto domačega proizvoda oz. le 10 % celotne mednarodne menjave med razvitimi državami. Ker gre za razmeroma majhen delež proizvodov, ki se jih poceni uvozi iz manj razvitih držav, nekateri sklepajo, da to samo po sebi ni bil prvenstven ali celo zadosten razlog povečanja plačnih neenakosti (Piketty 2015; Acemoglu 2002).

Drugi vidik globalizacije je *povečan tok nizkokvalificirane delovne sile*. Prihod delavcev iz držav globalnega juga se je od 70. let izrazito povečal, tako da je

4. Za obsežen pregled teh teorij glej Cline (1997).

v ZDA leta 2015 predstavljal približno 9 % celotnega prebivalstva. Ekonomisti izpostavljajo dve opaznanji, zaradi katerih sklepajo, da je ta dejavnik pomembno prispeval k stagniranju plač manj kvalificiranih ameriških delavcev (Autor in dr. 2008). Prvič, stopnja migracij v ZDA se je povišala sočasno s povišanjem stopnje dohodkovne neenakosti zaradi stagniranja plač spodnje polovice dohodkovne razdelitve. Drugič, v obdobju povišanja neenakosti je bistveno upadla stopnja povprečne usposobljenosti migrantov glede na usposobljenost delavcev v ZDA, kar je ameriške delavce postavilo v dodatno nekonkurenčen položaj. To je še zaostriilo tekmovalnost med manj kvalificiranimi migrantskimi in ameriški delavci. Namreč, tako kot so v državah v razvoju nižji proizvodni stroški, so nižje tudi povprečne plače; zato so se tuji delavci pripravljali potegovati za slabše plačana delovna mesta. Ekonomska teorija zato predvideva, da je najverjetnejši rezultat množičnih migracij predvsem nekvalificiranih delavcev v ZDA zmanjšano povpraševanje po ameriških nekvalificiranih delavcih. Podjetja imajo motiv zaposliti nizkokvalificirane delavce iz ekonomsko manj razvitih držav, ki jim lahko izplačajo nižje plače, zato izgubljajo službe nizko kvalificirani domači delavci. Takšna kombinacija nizke povprečne kvalificiranosti in visoke variance v usposobljenosti in veščinah je bila recept za povišane stopnje neenakosti. Nekateri avtorji celo ocenjujejo, da je skoraj polovica upada relativne plače posledica povišane imigracije (Freeman in dr. 1991).⁵

4.2 Upočasnitev poviševanja izobrazbene ravni

Čeprav je stopnja izobraženosti povprečnega ameriškega delavca danes bistveno višja kot kadar koli v 20. stoletju, se je od konca 20. stoletja do danes hitrost poviševanja povprečne izobrazbene stopnje zmanjšala, medtem ko se je hkrati povišal donos na izobrazbo. To pomeni, da je za višjo plačo treba imeti vse višjo izobrazbo, vendar pa stopnja višanja izobraženosti mladih ne raste več tako hitro kot v prejšnjih desetletjih (Keller 2014). Med letoma 1940 in 1977 se je delež diplomantov povečeval s stopnjo 3,8 % letno, od leta 1994 do 2014 pa le še s hitrostjo 2,1 % letno. Razlaga je, da se izobraževalni sistem in ponudba človeškega kapitala nista mogla pravočasno prilagoditi povpraševanju po človeškem kapitalu, povezanem z novimi tehnologijami (Piketty 2015; Keller 2014). Če drži, da je vse višja stopnja človeškega kapitala ključno gonilo napredka v produktivnosti in s tem povprečnih dohodkov, glavni pokazatelj visoke stopnje človeškega kapitala pa visoka stopnja izobrazbe, ta pojav lahko vsaj deloma razloži upočasnitev rasti delavskih plač. Vendar pa je ključno, da

5. Za kritiko te teze glej Alderson (2002).

so mladi povprečno bistveno bolj izobraženi kot na začetku 20. stoletja, upočasnila se je le stopnja poviševanja izobraženosti. To je razumljivo: vse večji kot je delež izobraženih ljudi, vse manjši je delež ljudi, ki se lahko potencialno bolj izobrazijo. Glede na to, da se je delež ljudi brez končane srednje šole s 63 % leta 1940 zmanjšal na 10 % leta 2014, je nesmiselno pričakovati, da se bo ta delež zmanjševal z enako hitrostjo kot prej.

4.3 Vstop žensk na trg dela

Naslednji pomemben dejavnik je, da se je v zadnjih desetletjih bistveno spremenila vloga, ki jo imajo v pridobivanju plač ženske. Delež zaposlenih žensk se je z 32 % leta 1950 povečal na 54 % leta 1990 (Mankiw 2001: 440). Korelacija med zaslužki moškega in ženske je bila do leta 1960 izrazito negativna (višina zaslužkov moških je negativno korelirala z višino zaslužkov žensk), danes pa je trend pozitiven. Tako so dohodki žensk postali bistveno pomembnejši dejavnik višine dohodka povprečnega gospodinjstva in pomembno prispevali k zmanjšanju neenakosti dohodkov med spoloma. Vendar pa je ta pojav hkrati bistveno bolj koristil pripadnicam srednjega in višjega sloja kot pripadnicam nižjih slojev. Predvsem se je spremenilo obnašanje žensk, poročenih s premožnimi moškimi, tako da so premožna gospodinjstva postala še premožnejša, kar je prispevalo k povečanju neenakosti med dohodki žensk. Drugače rečeno, gibanje, ki je spodbujalo vstop žensk na trg delovne sile, je imelo daleč največ vpliva na pripadnice premožnih gospodinjstev, medtem ko se je obnašanje (ter s tem stopnja izobrazbe in višina plače) pripadnic revnejših gospodinjstev spremenilo bistveno manj. Ta primer kaže, da neenakost sama po sebi ni nujno samo problematična, vsaj ne zaradi razlogov, ki se jih običajno navaja. Problematičnost neenakosti je odvisna predvsem od njenih vzrokov. Če je vzrok izboljšanje položaja ene skupine, ne pa tudi druge (in ne na račun druge), deluje gospodarstvo po načelu pozitivne vsote, kjer so nekateri pridobili bolj kakor drugi, vendar je ključno, da so vsi pridobili in torej nihče ni na slabšem. Seveda bi bilo optimalno, da bi bili vsi bistveno na boljšem; vendar pa je pomembno imeti v mislih, da izboljšanje položaja enih ni vedno nujno na račun poslabšanja položaja drugih.

4.4 Pristranski tehnološki napredek

Ena najbolj razširjenih teorij o vzroku za naraščanje prepada med plačami kvalificiranih in nekvalificiranih delavcev se nanaša na specifično naravo tehnološkega napredka od 70. let dalje. Po tej teoriji so bile plačne spremembe v ZDA povezane s povečano stopnjo zahtevane usposobljenosti delavcev. Zagovorniki teorije, da je tehnološki napredek, ki daje prednost strokovnemu znanju in usposobljenosti, eden glavnih dejavnikov stagniranja mediane plač, dokazujejo,

da ekonomska globalizacija vse bolj favorizira visoko kvalificirane delavce na račun nizko kvalificiranih in nekvalificiranih (Acemoglu 2002). V modelu popolne konkurence plače delavcev odražajo vsakokratno stanje ponudbe in povpraševanja po njihovih veščinah in spretnostih oz. dejanski prispevek delavca k produktivnosti gospodarstva; če je ponudbe veščin, ki jih ima delavec, več, kot je po njih povpraševanja, določen del delavcev ne bo imel visoke plače, četudi so njihove veščine zaželenne. Podobno se zgodi, če imajo delavci sicer dovolj redke veščine, po katerih pa ni veliko povpraševanja, kar se ponovno odraža v nizkih zaslužkih iz dela (Mankiw 2001: 437). Ker zaslužki iz dela predstavljajo tri četrtine vseh dohodkov v ZDA, dejavniki, ki določajo višino plač, v veliki meri določajo, kako je dohodek razdeljen med različne družbene skupine. Z drugimi besedami, določajo, kdo je bogat in kdo reven.

Od 80. let prejšnjega stoletja se je stalno povečeval donos na izobrazbo, tj. pozitiven vpliv dodatnega leta izobrazbe in delovnih izkušenj na višino plač. Višina plač diplomantov v primerjavi s plačami maturantov se je tako med letoma 1979 in 1995 povečala za 25 %, kar pomeni, da imajo delavci z nižjo izobrazbo nižje plače in nasploh manj možnosti za delo. Od takrat se je na račun stagniranja plač manj kvalificiranih delavcev dohodkovna neenakost povečala za 60 % (Acemoglu 2002). Kot odziv na vse večjo ponudbo visoko kvalificiranih delavcev se je začela povečevati ponudba delovnih mest, ki so zahtevala bolj usposobljeno delovno silo. V dvajsetem stoletju so tako velik del delovno intenzivnih del zamenjala kapitalsko intenzivna, npr. razvoj robotike, osebnih računalnikov in proizvodnih tehnik, ki jih vodijo računalniki. V ZDA se je tako začelo novo obdobje, ko so kvalificirani delavci postali usposobljeni za delo v kapitalsko intenzivnih sektorjih, ki zahtevajo visoko stopnjo izobrazbe (informatika, komunikacije, storitve za podjetja). Najbolj produktivni delavci so postali tisti, ki podjetjem omogočajo hiter dostop do informacij (npr. informatiki, strokovnjaki za marketing, podatkovni analitiki ipd.) in so tako za delodajalca bolj uporabni kakor tisti, ki imajo na voljo manj informacij. Po tej teoriji je glavni razlog, zakaj določeni delavci prejema višje plače, izrazito povečanje povpraševanja po njihovih storitvah glede na njihovo omejeno ponudbo. Delodajalci, ki visoko kvalificiranih delavcev ne plačajo dovolj visoko, tvegajo prebeg delavcev h konkurenci. Po drugi strani so stagnirale plače nekvalificiranih delavcev zato, ker se je razvila tehnologija, ki je zahtevala visoko kvalificirane delavce, kar je vodilo v povečanje povpraševanja po njih (Acemoglu 2002). Zaposlovanje teh delavcev je vse bolj omejeno na delovno intenzivna storitveni in industrijski sektor, ki sta izkusila bistveno manjše povišanje produktivnosti in za katera zadošča srednješolska izobrazba. Ker je danes za oskrbo ljudi v domu za ostarele, čiščenje stavb in strežbo v restavraciji potrebnih približno enako enot vložnega

delo, kot jih je bilo za iste dejavnosti potrebnih v 70. letih, naj bi manj kvalificirani delavci prejeli bistveno manj koristi od tehnološkega napredka.

Ta proces nekateri razlagajo s sklicevanjem na večanje razlik v stopnji človeškega kapitala med različnimi skupinami delavcev (Piketty 2015). Človeški kapital se nanaša na stopnjo formalne izobrazbe, delovne izkušnje in lastnosti oseb, ki lahko pozitivno vplivajo na njihovo produktivnost v proizvodnem procesu. Vendar pa »delo ni homogena entiteta, človeški kapital posameznikov pa je iz takih ali drugačnih razlogov⁶ različno razvit« (prav tam: 77). Nizkokvalificirani delavci imajo glede na trenutne zahteve gospodarstva manj specifične oblike človeškega kapitala, zato so manj produktivni in manj prispevajo k dobičkom podjetij: manj kot bolj kvalificirani delavci z več zahtevanega človeškega kapitala (prav tam: 76). Za proizvodnjo proizvodov, po katerih je največje povpraševanje, so različni delavci različno usposobljeni oz. imajo različne stopnje človeškega kapitala.⁷ Po načelu ponudbe in povpraševanja naj bi bili tako tisti delavci, ki imajo višji človeški kapital, bolje plačani od drugih, ker so bolj potrebni in manj zamenljivi, kar povečuje plačno neenakost.

Delavci z določenimi spretnostmi (sploh v informacijski tehnologiji) so torej v zadnjih desetletjih postali najbolj zaželeni zaradi narave tehnološkega napredka, saj naj bi največ prispevali k višanju produktivnosti gospodarstva, zato so njihove plače najbolj narasle. Na drugi strani delavci s spretnostmi, ki so sicer v preteklosti prispevale k produktivnosti gospodarstva, vendar zaradi narave tehnološkega napredka, ki omogoča avtomatizacijo mnogo takih del, k produktivnosti ne prispevajo nič več kot nekaj desetletij nazaj, zato so njihove plače stagnirale (medtem ko je povprečna produktivnost rasla na račun bolj kvalificiranih delavcev).

Vendar pa iz tega ne smemo sklepati, da je tehnološki napredek, nujen za gospodarsko rast, nujno pristranski v prid kvalificiranim delavcem. Ali se bo po-

6. Zagovornikom teorij človeškega kapitala ali razlik v produktivnosti se ni treba sklicevati na obstoj »svobodne« volje. Argument je pravilen ali napačen ne glede na to, zakaj se stopnja človeškega kapitala med posamezniki razlikuje. Teorija je povsem skladna s tezo, da je človeški kapital rezultat zapletene interakcije genetskih in družbenih dejavnikov, tj. različnih priložnosti in ovir, na katere posamezniki nimajo dejanskega vpliva in niso moralno »odgovorni« za svojo stopnjo človeškega kapitala. To je pomembno izpostaviti, ker kritiki teoriji pogosto očitajo, da posameznike razvršča glede na stopnjo osebne odgovornosti, kar preprosto ne sledi iz teorije. Teoriji vzrokov in posledic različnih stopenj človeškega kapitala sta logično neodvisni.

7. Pri tem je nujno izpostaviti, da kot človeški kapital v različnih obdobjih štejejo različne spretnosti in lastnosti delavcev glede na trenutne potrebe gospodarstva. Ne gre torej za vnaprej določen niz zaželenih spretnosti, temveč se te stalno spreminjajo.

večal delež kvalificiranih ali nekvalificiranih delavcev, je odvisno od specifičnih zgodovinskih dejavnikov: ko se (iz različnih kontingentnih zgodovinskih razlogov) razvijajo predvsem kapitalsko intenzivni sektorji, se bo povišalo povpraševanje in s tem plače visoko kvalificiranih delavcev. In obratno, ko se bodo razvile predvsem delovno intenzivne tehnologije, se bo povečalo povpraševanje in s tem plače nekvalificiranih delavcev. Nasprotni primer je učinek tehnološkega napredka v 19. stoletju v Angliji, ki ni bil pristranski glede na višjo usposobljenost. Povpraševanje po nizkokvalificirani delovni sili se je dejansko povišalo, ker se je dogajal premik s primarno poljedelskega v primarno industrijsko gospodarstvo. Delo s tkalnim strojem, kolovratom in mlatilnico je zamenjalo delo za tekočim trakom. Čeprav jih je omogočal izjemen tehnološki napredek (iznajdba elektrike), je za opravljanje takih del zadoščala povsem neizobražena, nekvalificirana delovna sila. Delavci so se v času prihoda teh tehnologij celo upirali, vedoč, da bodo izgubili službe – avtomatizacija je v tistem času zmanjšala potrebo po bolj usposobljenih delavcih in povečala potrebo po manj usposobljenih, saj je upravljanje strojev zahtevalo bistveno manj veščin. Narava tehnoloških sprememb v času prve industrijske revolucije je bila tako »skill-replacing« oziroma »deskilling«: glavni namen nove tehnologije je bila večja delitev dela in razstavitev proizvodnje na manj enostavna opravila (Acemoglu 2002: 2).

Šele ko zgodovinske okoliščine ustvarijo prave spodbude in priložnosti, se bo torej zgodil tehnološki napredek, ki bo glede na usposobljenost pristranski ali pa ne. Vendar pa ostaja nerešeno vprašanje, zakaj se v določenem obdobju razvije tehnologija, ki zahteva predvsem nekvalificirane delavce, in v drugem takšna, ki je pristranska v prid kvalificiranim. Ena teorija je, da se je tak pristranski tehnološki napredek v 20. stoletju razvil eksogeno, tj. kot odziv na profitni motiv oz. večjo ponudbo izobražene delavne sile (ang. *demand pull*). Zato so ideje za tehnološke inovacije pogosto obstajale že bistveno prej, vendar se v odsotnosti ustreznih spodbud in priložnosti niso razvile. Mehanizem naj bi bil, da so podjetja, usmerjena v prihodnje maksimiranje dobička, ustvarila nove tehnologije v pričakovanju njihove dobičkonosnosti, ko so zaznala, da se je (iz katerih koli razlogov) oblikoval primeren profil delavcev. To povečanje ponudbe delovne sile je vodilo v povišanje povpraševanje podjetij po bolj kvalificirani delovni sili. Ta so zato več svojih virov usmerila v specializirane službe za kvalificirane delavce in manj za nekvalificirane (Acemoglu 2002).

Vzrokov, ki so potencialno vplivali na stagniranje plač v ZDA, je torej mnogo.⁸ Ekonomisti ne podajajo enoznačnega odgovora na vprašanje, katera kombina-

8. Nikakor pa pričujoči članek ne obravnava vseh vzrokov naraščajočih dohodkovnih neenakosti; govori le o nekaj najvidnejših mehanizmih, ki so privedli do stagniranja plač ...

cija dejavnikov je bila najpomembnejša. Acemoglujeva (2002) teorija je, da so vsi predstavljeni dejavniki na znižanje plač nekvalificiranih delavcev delovali posredno, tako da so okrepli učinek pristranskega tehnološkega napredka. Drugače rečeno, ni nujno, da bodo manj kvalificirani delavci trpeli nižje plače vsakič, ko se bo zgodil tehnološki napredek. Tehnološki napredek sam po sebi je samo še eden izmed številnih dejavnikov, ki bi lahko vplivali na delavske plače na različne načine. Razumeti moramo kompleksno interakcijo vseh omenjenih dejavnikov na povečanje neenakosti med različnimi skupinami delavcev: splošno organizacijo trga dela (zaradi pospešene ekonomske globalizacije, vstopa žensk na trg dela in spremenjene strukture tržnih institucij) skupaj s pristranskim tehnološkim napredkom.

5 Politične implikacije

Presenetljivo malo kritik se prvenstveno osredotoča na šibkost argumentacije ali empiričnih dokazov predstavljenih teorij. V glavnem se dotikajo političnih implikacij, ki naj bi iz njih sledile. Obstajata dva načina, kako se predhodno odzvati na takšne potencialne neutemeljene kritike obeh teorij.

Prvič, razlagalna moč oz. *resničnost* nobene teorije ni odvisna od njenih *političnih implikacij*. To pomeni, da ne glede na to, kakšni normativni sklepi ali celo politični predlogi bi lahko sledili iz obeh teorij, ju moramo najprej oceniti na podlagi teoretične prepričljivosti predlaganih mehanizmov in ustreznosti analize empiričnih podatkov. Pogosta kritika teorije o stagniranju produktivnosti manj kvalificiranih delavcev je, da implicira normativno sodbo, da si takšni delavci zato tudi *zaslužijo* nizke življenjske standarde in da je trenutna družbena ureditev, utemeljena na meritokraciji, zato povsem pravična. Naj ponovim: *tudi* če bi teorija implicirala politično nevaren sklep, da so manj kvalificirani delavci upravičeni do nižjih dohodkov, to ne bi zmanjšalo resničnosti empirične ugotovitve, da določene skupine delavcev dejansko prispevajo k produktivnosti gospodarstva približno

... nekaterih skupin delavcev od leta 1970 dalje. Za pregled številnih drugih dejavnikov, kot so nedelovanje konkurence, lobiranje, hiperregulacija, regulirani poklici, omejevanje gradnje stanovanj, korupcija, zaščita uveljavljenih podjetij, socializacija izgub finančnega sektorja, skratka usihanje trga ter povečevanje moči države in interesnih skupin, glej Lindsey in Teles (2017). Poleg teh so relevantni še naslednji dejavniki: upad sindikatov (Card in dr. 2020); sprememba velikosti podjetij (Mueller in Paige 2017); močnejše korelirano alociranje delavcev med podjetja (Bonhomme in dr. 2020; Card in dr. 2013; Card in dr. 2018; Song in dr. 2019), vloga urbanizacije (Dauth in dr. 2018), vloga uporabljenega cenovnega deflatorja (Sacerdote 2017), vloga recesij (Heathcote in dr. 2020) ter različni tipi tehnološkega napredka (Acemoglu in Restrepo 2020).

enako kot ob koncu 20. stoletja zaradi narave tehnološkega napredka in posledično zmanjšanega povpraševanja po njihovih storitvah. Seveda se je smiselno vprašati, komu, na kakšen način in ali sploh predstaviti empirične ugotovitve v političnem ter širšem javnem prostoru, če na primer predvidevamo, da bodo te implikacije v politično nevarne namene uporabile različne vplivne družbene skupine ali posamezniki. Vendar pa to ne pomeni, da ne bi smeli razpravljati o različnih potencialnih vzročnih mehanizmih za opazovanim pojavom.

In drugič, preprosto ne drži, da iz katere od deskriptivnih teorij neposredno avtomatično sledijo normativni sklepi. Teorija, da se zadnja desetletja sistematično povečuje delež dohodka iz kapitala, vključuje opis in razlago tega družbenega pojava. Šele če dodamo začetno splošno predpostavko, na primer da je nemoralno velikemu delu ljudi onemogočati kakovostno življenje ali arbitrarno določati kriterije produktivnosti s strani skupin z največ družbene moči, sledi, da je ta specifična oblika neenakosti tudi nezaželena. Enako velja za drugo teorijo: iz samega dejstva (če bi se izkazalo za resnično), da so različni poklici različno produktivni, ne sledi, da so delavci, ki opravljajo te poklice, moralno superiorni in zaslužni za svoje višje dohodke. Če privzamemo, da so dohodkovne neenakosti dopustne le, če koristijo najbolj prikrajšanim,⁹ dejstvo, da so nekateri poklici sistematično višje plačani zaradi višje produktivnosti, implicira ravno, da je treba dohodke manj kvalificiranih povišati na druge načine, na primer prek okrepitve in povečanja obsega sindikalnega delovanja, boja za radodarnejše prerazdelitvene politike in povišanje obdavčitve. Teorija prav tako dopušča izpostavljanje pomanjkljivosti takšnih pristopov »blaženja simptomov« in pozivanje k odpravljanju sistemskih vzrokov, ki povzročajo stagniranje plač in dohodkovne neenakosti. Je torej povsem skladna tako z zahtevami po krepitvi vloge sindikatov, restrukturiranjem odnosa med delom in kapitalom ter preprečevanjem davčnih utaj kot tudi izboljševanjem možnosti dostopa do višje stopnje izobrazbe za več delavcev, dvigom kakovosti izobraževanja in zmanjševanjem preprek dostopanja do višje kvalificiranih delovnih mest.¹⁰

Če povzamem: ključno je, da ocena smiselnosti političnih in normativnih implikacij zahteva povsem ločeno razpravo, ker 1) je resničnost teorije logično neodvisna od moralnosti njenih potencialnih implikacij in ker 2) preprosto ne

9. Ne trdim, da je to edina ali najbolj smiselna predpostavka. Izpostaviti želim le, da v teoriji neenakosti sami ni ničesar, kar bi nasprotovalo tej predpostavki.

10. Ti ukrepi seveda temeljijo na predpostavki, da trg dela deluje enako kot vsi drugi trgi: konkurenca na trgu dela naj bi poskrbela za to, da so delavci plačani blizu svojega dejanskega mejnega prispevka delodajalcu. V primerih, v katerih obstajajo resne ovire tržni konkurenci, plače ne odsevajo dejanskega mejnega prispevka. V teh primerih veljajo alternativni ekonomski modeli vrednosti. Glej na primer Cowen in Tabarrok (2015: pogl. 13-17, 20, 24).

drži, da lahko iz katere koli teorije neposredno izpeljemo kakršne koli normative sklepe, ne da bi že vnaprej predpostavili določeno moralno premiso.

6 Zaključek

Nestrinjanje glede vzrokov stagniranja dohodkov določenih skupin ameriških delavcev je precejšnje in večplastno. Za analitične namene smo jih sistematizirali v dve kategoriji: teorije, ki se osredotočajo na povečevanje neenakosti deleža dohodkov med kapitalom in delom, ter teorije, ki kot glavni razlog izpostavljajo povečevanje neenakosti dohodkov različnih skupin delavcev. Kljub temu da sta pogosto predstavljena kot alternativni, je pomembna ugotovitev, da ne le da si teoriji ne nasprotujeta, temveč se medsebojno dopolnjujeta. Teoriji namreč pojasnjujeta dva ločena pojava z različnimi vzroki: prva pojasnjuje naraščajoč prepad med rastjo splošne gospodarske produktivnosti in povprečno plačo ameriških delavcev, medtem ko se druga nanaša na neenakost med mediano plač (plačo dejanskega tipičnega delavca na sredini dohodkovne razdelitve) in povprečno plačo (statističnim povprečjem plač vseh delavcev). Vprašanje torej ni, katera teorija je prava, temveč kvečjemu, kateri od različnih pojavov, ki ju teoriji pojasnjujeta, je opaznejši ali politično bolj problematičen in kaj so najprimernejši politični odzivi nanju. Drugi vir kontroverznosti razprav o neenakomerni rasti plač in produktivnosti izhaja iz pripisovanja političnih sklepov deskriptivnim teorijam. Videli smo ne le, da je nekoherentno ocenjevati resničnost teorije na podlagi moralnosti njenih političnih implikacij, temveč da same takšne implikacije ne sledijo neposredno iz teorij. Prizadevanje za politično ekonomsko ureditev, v kateri bi bilo izboljšanje položaja najbolj prikrajšanih pogojev družbenih neenakosti, ostaja zelo smiselno in zaželeno ne glede na to, kako uporabne so različne skupine delavcev glede na trenutne potrebe gospodarstva.

SUMMARY

In past decades, a politically heated discussion has been underway at the intersection of economics and sociology over the changing relationship between the levels of wage and productivity growth. The issue became a concern following ever more evidence that the wages of the typical American worker had stagnated since the 1970s whereas productivity growth had seen enormous increases. This sparked two questions that have created a politically polarised atmosphere among social scientists: first, which theory is best able to explain the underlying cause of this phenomenon; and second, which political implications, if any, are held by these different theories?

The first question has mostly been approached from one of two theoretical frameworks. On one side, politically progressive authors stress that while enormous improvements have been made in overall economic growth, the average worker has experienced little to no benefits from them. This phenomenon is chiefly attributed to the changing distribution of income between capital and labour, i.e. an increasing share of income for capital at the expense of labour. Put simply, the increased political power held by capital owners has seen them claim most of the benefits created by workers. On the other side, critics have insisted that the biggest driving force in what initially seems to be the “decoupling” of wages and productivity is actually due to comparing two incommensurable variables: *average* economic productivity and *median* workers’ wages. If our goal is to prove that workers’ wages have been decoupled from their productivity, we should instead be comparing productivity growth with average wages. Namely, an important part of the decoupling of wages and productivity may be explained by the expanding gap between the productivity and, hence, the wages of different groups of workers.

It is crucial to recognise that these are not two separate or alternative theories. The second theory’s proponents correctly point out that it is misleading to compare the gains in productivity with the median wage because the latter simply shows how much workers at the middle of the income distribution earn. It is not an accurate representation of how much workers as a group, on average, earn. Still, this does not mean the first theory is wrong; it simply overstates the pay–productivity gap.

Several key factors, like increased international trade, skills-biased technological change, and changes in the overall structure of market institutions, have seen the wage gap grow between qualified and non-qualified workers. It is argued that while modern technological innovations have enabled the former to create more marginal value for employers, the value produced by the latter has been stagnant and thus so have their wages. After having examined the empirical evidence and possible mechanisms for both, I conclude the theories do not provide alternative explanations of the same phenomenon but largely explain different phenomena: the increasing gap between capital and labour on one hand and, on the other, the growing wage disparity among workers’ wages.

The discussion’s second controversial point stems from the confusion between a theory’s descriptive and explanatory aspect and its normative or political aspect. Neither of the above theories is normative in nature, meaning that no normative implications follow from them directly. It is only after we adopt a normative framework that we can draw political implications for how different social groups should be compensated. That is, even if the theory that some working positions have become less productive in a strictly economic sense, it in no way follows

that these workers should therefore suffer worse living conditions due to the nature of the work they do. A question for another discussion is which measures are the most effective and should be taken to both alleviate the symptoms (such as redistributive policies) and contribute to broader structural change (such as the restructuring of market institutions).

Literatura

- Acemoglu, Daron, in Restrepo, Pascual (2020): Unpacking Skill Bias: Automation and New Tasks. *AEA Papers and Proceedings*, 110: 356–361.
- Acemoglu, Daron (2002): Technical change, inequality, and the labor market. *Journal of Economic Literature*, 40 (1): 7–72.
- Alderson, Arthur, in Nielsen, Francois (2002): Globalization and the great U-turn: Income inequality trends in 16 OECD countries. *American Journal of Sociology*, 107 (5): 1244–1299.
- Atkinson, Anthony (2015): *Inequality: What can be done?* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Atkinson, Anthony, Piketty, Thomas, in Saez, Emmanuel (2011): Top incomes in the long run of history. *Journal of Economic Literature*, 49 (1): 3–71.
- Autor, David, in Handel, Michael (2013): Putting tasks to the test: Human capital, job tasks, and wages. *Journal of Labor Economics*, 31 (S1): S59–S96.
- Autor, David, Katz, Lawrence, in Kearney, Melissa (2008): Trends in US wage inequality: Revising the revisionists. *The Review of Economics and Statistics*, 90 (2): 300–323.
- Bonhomme, Stéphane, in dr. (2020): How Much Should We Trust Estimates of Firm Effects and Worker Sorting? 27368. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Dostopno prek: <https://www.nber.org/papers/w27368> (20. 10. 2019).
- Borjas, George (2003): Welfare reform, labor supply, and health insurance in the immigrant population. *Journal of Health Economics*, 22 (6): 933–958.
- Borjas, George, Freeman, Richard, in Katz, Lawrence (1991): *On the Labor Market Effects of Immigration and Trade*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Card, David, Cardoso Ana, Heining, Joerg, in Kline, Patrick (2018): Firms and Labor Market Inequality: Evidence and Some Theory. *Journal of Labor Economics*, 36 (S1): S13–S70.
- Card, David, Heining, Jörg, in Kline, Patrick (2013): Workplace Heterogeneity and the Rise of West German Wage Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, 128 (3): 967–1015.
- Card, David, Lemieux, Thomas, in Riddell, W. Craig (2020): Unions and wage inequality: The roles of gender, skill and public sector employment. *Canadian Journal of Economics*, 53 (1): 140–173.
- Cline, William (1997): *Trade and income distribution*. Washington: Institute for International Economics.

- Cowen, Tyler, in Tabarrok, Alex (2015): *Modern principles of economics*. New York: Macmillan International Higher Education.
- Dauth, Wolfgang, Findeisen, Sebastian, Moretti, Enrico, in Suedekum, Jens. (2018): *Matching in Cities*. 25227. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Dostopno prek: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25227/w25227.pdf (20. 10. 2019).
- De Dominicis, Laura, Florax, Raymond, in De Groot, Henri (2008): A meta analysis on the relationship between income inequality and economic growth. *Scottish Journal of Political Economy*, 55 (5): 654–682.
- DiNardo, John, Fortin, Nicole, in Lemieux, Thomas (1995): Labor market institutions and the distribution of wages, 1973–1992: A semiparametric approach. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Feldstein, Martin (2008): Did Wages Reflect Growth in Productivity? *Journal of Policy Modeling*, 30 (4): 591–594.
- Freeman, Richard, in Katz, Lawrence (1994): Rising Wage Inequality: The United States vs. Other Advanced Countries. V R. Freeman (ur.): *Working Under Different Rules*: 29–62. New York: Russell Sage.
- Friedman, Milton (1992): *Economic freedom, human freedom, political freedom*. Hayward: Smith Center for Private Enterprise Studies.
- Heathcote, Jonathan, Perri, Fabrizio, in Violante, Giovanni (2020): The Rise of US Earnings Inequality: Does the Cycle Drive the Trend? *Review of Economic Dynamics*, 37 (1): 181–204.
- Helpman, Elhanan (2018): *Globalization and Inequality*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hines, James R., Hoynes, Hilary, in Krueger, Alan (2001): Another Look at Whether a Rising Tide Lifts All Boats. 8412. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Dostopno prek: <https://www.nber.org/papers/w8412> (15. 10. 2019).
- Johnston, David (2014): *Divided: The Perils of Our Growing Inequality*. New York: The New Press.
- Kanbur, Ravi, in Stiglitz, Joseph (2015): Wealth and income distribution: New theories needed for a new era. Dostopno prek: <https://voxeu.org/article/wealth-and-income-distribution-new-theories-needed-new-era> (27. 10. 2019).
- Keller, Elisa (2014): The slowdown in American educational attainment. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 46 (1): 252–270.
- Krueger, Anne (1995): East Asian experience and endogenous growth theory. V T. Ito in A. Krueger (ur.): *Growth Theories in Light of the East Asian Experience*: 9–36. Chicago: University of Chicago Press.
- Lemieux, Thomas, Bentley MacLeod, in Parent, Daniel (2009): Performance Pay and Wage Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, 124 (1): 1–49.
- Lin, Ken-Hou, in Tomaskovic-Devey, Donald (2013): Financialization and US income inequality, 1970–2008. *American Journal of Sociology*, 118 (5): 1284–1329.

- Lindsey, Brink, in Teles, Steven (2017): *The captured economy: How the powerful enrich themselves, slow down growth, and increase inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- Mankiw, Gregory (2001): *Principles of economics*. Nashville: South-Western College Publishing.
- Mueller, Holger, Ouimet, Paige, in Simintzi, Elena (2017): Wage Inequality and Firm Growth. *American Economic Review*, 107 (5): 379–383.
- Ocampo, Jose, in Stiglitz, Joseph (2008): *Capital market liberalization and development*. Oxford: Oxford University Press.
- Piketty, Thomas (2015): *Ekonomija neenakosti*. Ljubljana: Sophia.
- Ravallion, Martin (2016): *The Economics of Poverty: History, Measurement, and Policy*. New York: Oxford University Press.
- Roberts, Michael (2015): Thomas Piketty and the Search for r. *Historical Materialism*, 23 (1): 86–105.
- Sacerdote, Bruce (2017): *Fifty Years of Growth in American Consumption, Income, and Wages*. 23292. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Dostopno prek: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23292/w23292.pdf (13. 10. 2019).
- Schwellnus, Cyrille, in Kappeler, Andreas (2017): The decoupling of median wages from productivity in OECD countries. *International Productivity Monitor*, 32: 44–60.
- Smith, Matthew, Yagan, Danny, Zidar, Owen, in Zwick, Eric (2019): Capitalists in the Twenty-first Century. *The Quarterly Journal of Economics*, 134 (4): 1675–1745.
- Song, Jae, Price, David, Guvenen, Fatih, Bloom, Nicholas, in von Wachter, Till (2019): Firming Up Inequality. *The Quarterly Journal of Economics*, 134 (1): 1–50.
- Stiglitz, Joseph (2016): Inequality and economic growth. Dostopno prek: <https://academiccommons.columbia.edu/doi/10.7916/d8-gjpw-1v31> (8. 4. 2021)
- Wood, Adrian, in Ridao-Cano, Cristobal (1999): Skill, trade, and international inequality. *Oxford Economic Papers*, 51 (1): 89–119.

Viri

- Anderson, Richard (2007): How Well Do Wages Follow Productivity Growth? *Economic Synopses*. Dostopno prek: <http://research.stlouisfed.org/publications/es/07/ES0707.pdf> (10. 9. 2019).
- Baker, Dean (2007): *Behind the Gap Between Productivity and Wage Growth*. Washington: Center for Economic and Policy Research. Dostopno prek: http://www.cepr.net/documents/publications/0702_productivity.pdf (10. 9. 2019).
- Bivens, Josh, in Mishel, Lawrence (2015): Understanding the historic divergence between productivity and a typical worker's pay: why it matters and why it's real. Washington: Economic Policy Institute. Dostopno prek: <http://www.smcm.edu/democracy/wp-content/uploads/sites/29/2015/07/productivity-pay-gap.pdf> (9. 9. 2019).

- Bureau of Labor Statistics. Dostopno prek: <https://www.bls.gov/cpi/overview.htm> (10. 9. 2019).
- Economic policy institute (2019): The Productivity – Pay Gap. Dostopno prek: <https://www.epi.org/productivity-pay-gap/> (25. 11. 2020).
- Mishel, Lawrence, Gould, Elise, in Bivens, Josh (2015): Wage stagnation in nine charts. Washington: Economic Policy Institute. Dostopno prek: <https://termadiary.org/wp-content/uploads/2017/05/wage-stagnation-in-nine-charts.pdf> (8. 9. 2019).
- Mishel, Lawrence (2012): The wedges between productivity and median compensation growth. Dostopno prek: <http://justemonopinion-jeronimo.blogspot.com/2017/07/the-wedges-between-productivity-and.html> (1. 10. 2019).
- Rose, Stephen (2007): Does Productivity Growth Still Benefit Working Americans? Unraveling the Income Growth Mystery to Determine How Much Median Incomes Trail Productivity Growth. Washington: The Information Technology and Innovation Foundation. Dostopno prek: <http://www.itif.org/files/doesProductivityGrowthStill-BenefitWorkingAmericans.pdf> (10. 9. 2019).
- Sherk, James (2013): Productivity and Compensation: Growing Together. Washington: Heritage institute. Dostopno prek: <https://www.heritage.org/jobs-and-labor/report/productivity-and-compensation-growing-together> (8. 7. 2019).
- Stansbury, Anna, in Summers, Lawrence (2017): Productivity and Pay: Is the link broken? Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. Dostopno prek: <https://www.nber.org/papers/w24165> (1. 9. 2019).
- Thoma, Mark (2012): The Wedge Between Productivity and Wages, Economist's View. Dostopno prek: <https://economistsview.typepad.com/economistsview/2012/04/the-wedge-between-productivity-and-wages.html> (3. 10. 2019).
- OECD (2020): Decoupling of wages from productivity: What implications for public policies? Dostopno prek: <http://www.oecd.org.proxy.library.uu.nl/economy/decoupling-of-wages-from-productivity/> (25. 11. 2020).

Podatki o avtorici:

dipl. soc. kult. **Minea Rutar**

E-mail: minea.rutar@gmail.com