

## "החוק": רשימה על "כלכלה בגרוש" מאת ברברה ארנרייך

רני שפיגלר

נובמבר 2004

בוקר אחד בשבוע האחרון לקחתי מונית למוסך וחילצתי את הגרוטאה שלי. משם נסעתי לאורתופד (כתיבת מאמרים ל-"ארץ אחרת" מזיקה לגב העליון). הגעתי מוקדם מדי. בכדי להעביר את הזמן, קניתי עיתון ועלעלתי בו בבית קפה אגב לגימת קפוצ'ינו. הרופא נתן לי מרשם, אותו מימשתי מיד בבית המרקחת הסמוך. את מסע ההופעות קינחתי בביקור במספרה, וחזרתי לביתי. כל הסיפור הזה לקח שעתיים. באותן שעתיים, קיימתי לא פחות משבע אינטראקציות שוק.

גם אני מוצא את עצמי מדי פעם מוקסם ממכניזם השוק. הפלא הוא ביכולת של מערכת ענקית, אשר כוללת אינספור אנשים בעלי אינטרסים שונים ומשונים, להגיע לכדי פעילות מתואמת. העובדה שהייתי מסוגל לבצע אינטראקציות שוק רבות ומגוונות כל כך בתוך שעתיים, עם אנשים שמכל בחינה אחרת הם זרים מוחלטים עבורי, חייבת לעורר פליאה גם אצל האויב המושבע ביותר של כלכלת השוק.

בתוך הרמונית השוק ישנם גם צלילים צורמים: רמת השכר ותנאי העבודה של פועל המוסך הזוטר, שוליית הספר, או עובדת הניקיון שצחצחה את מרפאת האורתופד ומירקה את בית המרקחת, שלא לדבר על קוטף פולי הקפה בג'מייקה. שוק העבודה בשכר נמוך הוא "הבטן הרכה" של כלכלת השוק. עובדים בשכר נמוך הם חלק אינטגרלי ממכניזם השוק, אלא שהשכר שהם מקבלים תמורת עמלם הוא נמוך ותנאי העבודה שלהם קשים, באופן שחייב לעורר אי-נחת, גם אצל החסיד המושבע ביותר של כלכלת השוק.

הספר "כלכלה בגרוש" מאת העיתונאית האמריקנית ברברה ארנרייך מתעד שלושה חודשים בהם התנסתה במשרות נמוכות שכר בשלוש מדינות בארה"ב: פלורידה, מיין ומינסוטה. בכל מקום שהתה חודש, חיפשה עבודה בניקיון, במלצרות או בזבנות, מצאה עבודה, וניסתה "לגמור את החודש". הספר תורגם לעברית ב-2004. הספר מרתק וקריא, ואני ממליץ עליו בחום. למרות התמונה הקודרת שהוא מצייר, הספר רחוק מלהיות מניפסט משמים: הוא מלא בהומור ובאבחנות אנושיות מעניינות. שורת המחץ של הספר אינה מפתיעה. עובדי שכר מינימום בארה"ב עובדים קשה, אינם גומרים את החודש, וחווים עוני חסר תקווה ומבהיל. מערכת היחסים בינם לבין רבים מהמעסיקים היא אנטי-דמוקרטית בעליל. בהעדר ביטוח

בריאות ראוי, יכולתם לאזן את התקציב שלהם עלולה להשתבש לחלוטין עקב מחלה שגרתית לחלוטין. שוק העבודה בשכר נמוך בארה"ב הוא זירה אלימה ולא קוסמת בכלל.

אבל כיצד אנחנו מגיבים לתוצאה חברתית עגומה שכזאת? יהודה שנהב ויוסי דהאן, אשר כתבו את ההקדמה למהדורה העברית של הספר, בחרו באופן הבא. להלן מספר ציטוטים מייצגים מההקדמה:

ברברה ארנרייך אינה מלמדת מדעי החברה באוניברסיטה ואינה מחזיקה בתיאוריות גדולות...ארנרייך קראה את מה שיש למומחי הכלכלה בהרווארד ובפרינסטון לומר על התוכנית [הכוונה לתכנית "מרווחה לעבודה" שגיבש ממשל קלינטון, אשר ביקשה לתמרץ עניים להשתחרר מתלות בקצבאות ולהשתלב בשוק העבודה – ר.ש.]. היא רצתה חוות דעת שנייה מן המומחים האמיתיים לכלכלה, עובדי שכר המינימום אשר מחזיקים בידע אשר אינו מוכר לעמיתיהם בקולג'ים היוקרתיים.

**כלכלה בגרוש** הוא אגרוף בפרצוף. אתנוגרפיה חברתית ריאליסטית המלמדת אותנו על האלסטיות של חוקי הכלכלה, על כישלון השוק, ועל המצב האנושי יותר מאשר כל תיאוריה אקדמית.

למרות שארנרייך התכוונה לשרטט אתנוגרפיה של עוני, היא מצליחה לייצר גם מבט מעניין על חייהם של העשירים. הבתים שמעוצבים ומנוהלים ברוח הפילוסופיה של מרתה סטיוארט. אוספי הספרים ("האותנטיים") ואוספי התמונות ("האותנטיות") של המאיון העליון. העשירים והעשירות הרוכשים רות'קו, ג'קסון או קליין ב-5 או 10 מליון דולר לתמונה. אלה שמקבלים הקלות ניכרות במס עבור תרומה של יצירות אמנות למוזיאונים, אלה אשר מחזיקים בית שני ושלישי באיזורי ההמפטונס או בכפר שמריהו.

התרגום שלי: שנהב-דהאן מייעצים לקורא למחוק תפישות מוקדמות או תיאוריות אקדמיות לגבי האופן בו שווקים עובדים, ובמקום זאת הם מטפחים אצלו תגובה רגשית עזה, שלא נעדרת ממנה נימה של שנאת עשירים. אולם, כפי שמעידים כמה אזכורים של מישל פוקו בהקדמה, נראה כי שנהב-דהאן אינם מתכוונים לכל תיאוריה אקדמית באשר היא, אלא בעיקר לאותן תיאוריות אשר מזוהות עם בתי הספר לכלכלה בעולם המערבי ובישראל.

שנהב ודהאן אינם כלכלנים במקצועם. קל להם לוותר על תפישות מוקדמות של כלכלנים. אני כלכלן אקדמי, ויש לי יותר מה להפסיד מויתור על כלי ניתוח שרכשתי במהלך הכשרתי הארוכה. לכן, אני אנסה לצעוד בנתיב אחר. כמו שנהב-דהאן, אני אניח שהתיאור של ארנרייך

נכון לחלוטין ומייצג. אבל בניגוד לשנהב-דהאן, אני אנסה לפרש אותו, עד כמה שניתן, באמצעות כלי ניתוח שאמורים להיות מוכרים לכל תלמיד לתואר מתקדם בכלכלה, גם אם לא לבוגר "מבוא לכלכלה". כמובן, לניתוח מעין זה יש מגבלות, ויהיו היבטים בתיאור של ארנרייך שיחמקו ממנו. אולם, אני סבור שהוא מועיל.

עליי להדגיש שאינני מתיימר להיות מומחה לשוק העבודה האמריקני. לצורך מאמר זה, אני יוצא מנקודת הנחה שעשרות שנים של מחקר אמפירי של צבאות כלכלני עבודה נעלמו כלא היו, ושכל הידע האמפירי על שוק העבודה בשכר נמוך בארה"ב מצוי בספר של ארנרייך. אני מצטייד בספר, בכלי ניתוח תיאורטיים שרכשתי בבית הספר לכלכלה, ויוצא לדרך.

הבעיה המרכזית שארנרייך מעלה: כיצד ייתכן שבשנות התשעים, תקופה של שגשוג עסקים בארה"ב, שכר העובדים בעלי השכלה נמוכה אינו עולה בהתאם — אדרבא, הוא כל-כך נמוך עד כדי כך שהם אינם גומרים את החודש? בפרק המוצלח בספר, "מקרצפת במיין", ארנרייך מתרעמת:

*הדבר העיקרי שלמדתי מתהליך חיפוש העבודה הוא שלמרות כל מודעות הדרושים ויריד התעסוקה, פורטלנד היא בסך הכל עוד עיר של 6-7\$ לשעה. זה אמור להיות גילוי מרעיש עבור כלכלנים באותה המידה שפרץ של קרינה אקזוטית אמור להרעיש את הקהילייה האסטרונומית. אם ההיצע (של עובדים) נמוך ביחס לביקוש, המחיר אמור לעלות, נכון? זה "החוק".*

ארנרייך מתכוונת לטיעון הכלכלי הבסיסי המכונה בשם היומרני "חוק ההיצע והביקוש": השכר בשוק העבודה נקבע על-פי כוחות הביקוש וההיצע, וכאשר הביקוש לעובדים עולה, השכר עולה. ארנרייך אינה מדייקת לחלוטין: אם יש היצע בלתי-מוגבל של עובדים המוכנים לעבוד תמורת \$6 לשעה, אזי "החוק" עצמו מנבא שגידול בביקוש לעובדים לא יביא לגידול בשכרם. היצע בלתי-מוגבל שכזה יכול להיות תולדה של שינויים דמוגרפים, כגון פתיחת גבולות ארה"ב לרבות מהגרים מאמריקה הלטינית. הגורם הדמוגרפי מבצבץ פה ושם בספר: ארנרייך בחרה לחפש עבודה במיניאפוליס ולא בניו יורק, משום שכלבנה מעל גיל חמישים שמחפשת עבודה בשכר נמוך בניו-יורק, היא הייתה נחשדת מיד כאלכוהוליסטית.

אבל קריאה "כלכלנית" בספר מעלה גורם אפשרי להפרת "החוק", שאין לו דבר וחצי דבר עם גורמים דמוגרפיים. גם החוק המדעי המוצק ביותר, בוודאי במדע "רך" כמו כלכלה, נשען על הנחות, אשר עשויות להתקיים או להיות מופרות בשוק ספציפי. ההנחה הקריטית שעומדת

מאחורי "חוק ההיצע והביקוש" המפורסם היא שהשוק הוא "תחרותי". המילה הקטנה הזאת אומרת הרבה דברים, וחלק ממה שמנסים לעשות בבית הספר לכלכלה הוא להבהיר מהי בדיוק המשמעות של תחרות בשווקים. אחד הדברים שהופכים שוק לתחרותי הוא היכולת של הפרטים בשוק "לעשות שופינג". כפי שאני עושה שופינג כדי לקבל מחיר זול יותר עבור מפת שולחן ברחוב הראשי, או כדי לקבל ריבית נמוכה יותר על המשכנתא שאני לוקח, כך העובד בשוק עבודה תחרותי יכול לעשות שופינג על מנת להשיג שכר גבוה יותר.

כעת, האם שוק העבודה בשכר נמוך בארה"ב הוא תחרותי? האם העובדים יכולים לעשות שופינג? ארנרייך מספקת דוגמאות שממחישות את חוסר התחרותיות של שוק העבודה בשכר נמוך בארה"ב. במאמר זה יש לי מקום לתת רק דוגמא אחת. לכן בחרתי בדוגמא הפשוטה והבולטת ביותר בספר לקשיי השופינג עימם מתמודד עובד שכר מינימום בארה"ב.

כאשר אנחנו עושים שופינג, אנחנו עוברים תהליך של חיפוש אחר האלטרנטיבה הטובה ביותר. תהליך חיפוש זה כרוך בעלות. שוק "תחרותי" הוא בין השאר שוק בו עלות החיפוש זניחה. האידיאל: לוח מודעות אשר מופיע בכל פינה בעיר, ובו מפורטות הצעות המחיר של כל המתמודדים בשוק. החיפוש של ארנרייך אחר מקום תעסוקה, להבדיל, היה מאד יקר. היה עליה להצטייד במכונת ולהוציא כסף על דלק: "כן, יכולתי ללכת ברגל יותר או להגביל את עצמי למקומות עבודה נגישים לתחבורה ציבורית. אבל הבנתי שאיש לא ימצא עניין מיוחד בסיפור שרובו המתנה לאוטובוסים". שנית, במקביל לחיפוש אחר עבודה היה עליה למצוא פתרון דיור. בעלי הדירות נהגו לבקש תשלום מראש בסך של חודשיים שכר דירה. עובד שכר מינימום נטול חסכונות ונעדר יכולת לקחת הלוואה יתקשה לממן את התשלום, אלא אם כן ימצא מקום תעסוקה בהקדם. אם כן, העובד אינו יכול להיות בררן. ייתכן שמקום עבודה א' מציע שכר של \$7 לשעה, ואם העובד יחפש היטב הוא ימצא מקום עבודה של \$8 לשעה, אבל הזמן דוחק, בעל הבית דורש את התשלום מראש, ולכן העובד יקטע את החיפוש באיבו ויסתפק במקום עבודה א'.

כדי לראות כיצד קיום עלויות חיפוש, ולו גם הקטנות ביותר, עשוי להקטין את שכר העובדים באורח קיצוני, נתבונן בגרסה פשוטה של טיעון שמקורו במחקר תיאורטי ידוע של הכלכלן האמריקני פיטר דיאמונד מראשית שנות ה-70. דמיינו שוק עבודה לצליית המבורגרים ובו מאה עובדים. כל-אחד מהם מוכן לעבוד תמורת \$50 ליום לכל הפחות. בשוק מאה וחמישים מעסיקים פוטנציאליים. כל אחד מוכן לשלם \$100 ליום לכל היותר. לשם פשטות ההצגה, נניח שהעובד יועסק בכל מקרה למשך יום אחד בלבד. לו השוק היה "תחרותי", היינו מצפים שהשכר לעובד יגיע ל-\$100, בזכות העובדה שיש יותר מעסיקים מעובדים.

אבל כעת נניח שאין לוח מודעות בכיכר העיר. במקום זאת, כל עובד נאלץ לחפש מקום תעסוקה **באופן סדרתי**. הוא נתקל במעסיק פוטנציאלי אקראי, מברר את הצעת השכר שלו, ואז מחליט אם להשקיע עלות קטנה (נניח, למשל, \$2) כדי לנסוע למעסיק הבא ולברר את ההצעה שלו. בשוק צולי ההמבורגרים שלנו, זו הדרך היחידה בה העובד יכול לברר הצעות שכר. העובד יודע מהו טווח ההצעות בשוק, אולם הוא אינו יכול לדעת מראש מהי הצעת השכר של כל מעסיק ספציפי, ומיהו בדיוק אותו ברנש חביב שנותן את ההצעה הגבוהה ביותר. כדי לברר, עליו לנדוד ממעסיק למעסיק.

האם ייתכן שבשוק כזה יהיו הצעות שכר מעל \$50? נניח לרגע שכן. אדרבא, נניח למשל שיש מעסיק אחד או יותר אשר מציעים \$80, ושזו ההצעה הגבוהה ביותר בשוק. מה יקרה למעסיק שכזה אם הוא יוריד את השכר במעט, למשל ל-\$79? העובד שהתמזל מזלו להיתקל במעסיק זה יאמר לעצמו: "השכר הגבוה ביותר שאני יכול לקבל בשוק הוא \$80. עלות החיפוש שלי היא \$2. אם כך, עדיף לי לקחת \$79 ולהפסיק את החיפוש כאן ועכשיו." העובד יסכים להצעה, כך שלמעסיק לא היה כדאי להציע \$80 מלכתחילה. למעשה, ניתן להשתמש בטיעון מהסוג הזה כד לפסול כל התפלגות הצעות שכר אשר כוללת הצעות גבוהות מ-\$50. המצב היחיד שלא ניתן לפסול באמצעות טיעון זה הוא כאשר כל המעסיקים בשוק צולי ההמבורגרים מציעים \$50. מסיבה זו, כלכלנים אומרים שבמצב זה, השוק מצוי ב-"שיווי משקל".

בשוק הדמיוני שלנו, קיבלנו תוצאת שוק קיצונית: אף-על-פי שיש "עודף ביקוש לצולי המבורגרים", מועסקים מאה העובדים בשכר הנמוך ביותר שבא בחשבון מבחינתם, \$50. תאמרו, מדוע אותם חמישים מעסיקים שנותרו ללא עובד לא יפרסמו באופן פומבי שהם מוכנים לשלם \$55, וכך יצליחו "לסחוב" עובדים ממעסיקים אחרים? אבל זהו בדיוק שורש הבעיה: לו המעסיקים היו יכולים להציע הצעות פומביות **ולהתחייב להן**, השוק היה תחרותי. ובשוק שלנו, אפילו ראה העובד את ההצעה הפומבית של מעסיק פלוני, הוא הופך ל-"שבוי" בידי אותו מעסיק ברגע שהוא הגיע אליו. מאום אינו מונע מהמעסיק לומר: "כן, במודעה כתוב \$55, אבל הכוונה היא ל-\$55 ברוטו, בניכוי \$1 לביטוח נגד תביעות לקוחות בגין המבורגר עשוי יתר על המידה." ושוב, לעובד אין טעם להמשיך ולחפש, כי הוא סבור שכל המעסיקים האחרים מציעים \$55 לכל היותר, ועלות הנסיעה למעסיק הבא אינה מצדיקה את החיפוש. כל עוד לא שוררת בשוק נורמה של פרסום הצעות שכר פומביות ואמינות, כל עוד עובדים צריכים לנדוד ממעסיק למעסיק ולשאת בעלות החיפוש על מנת לברר מה המעסיק מציע **באמת**, "כוחות השוק" לא יביאו אותנו למחיר "התחרותי".

הטיעון של דיאמונד ממחיש כיצד ייתכן שהכלכלה תצמח, הביקוש לעובדים יגדל, ובכל זאת שכר העובדים לא יעלה. שימו לב שבטיעון של דיאמונד אין שום תיאורית קונספיראציה: המעסיקים לא חברו יחדיו על מנת לעשוק את העובדים. מובן שהמעסיקים שמחים שמלאכת החיפוש קשה לעובדים, ואין סיבה לחשוב שהם יתארגנו על מנת לפרסם בפומבי את הצעות השכר שלהם. אולם גם אין סיבה לחשוב שהם התארגנו על מנת ליצור את הקשיים במתכוון.

אם נאמץ את "כלכלה בגרוש" כתנ"ך האמפירי לשוק העבודה האמריקני, יש לטיעון של דיאמונד מסקנה חשובה: קיום **שכר מינימום** עשוי לשפר את רווחת העובדים, מבלי לגרום בהכרח לאבטלה. הטענה הידועה שהעלאת שכר המינימום מביאה בהכרח לגידול באבטלה מבוססת על ההנחה ששוק העבודה בשכר נמוך הוא "תחרותי". אם השוק אינו תחרותי, כמו במקרה של צולי ההמבורגרים שלנו, טענה זו פשוט אינה נכונה.

העובדה שהטיעון של דיאמונד עומד במבחן ההיגיון הכלכלי עדיין לא הופכת אותו לרלבנטי **בפועל** בשוק העבודה האמריקני. וכאן, רפורטאז'ה עיתונאית, משובחת ככל שתהיה, איננה מהווה תחליף לביורר אמפירי שיטתי. מבדיקה שערכתי עם עמיתים למקצוע אשר מצויים הרבה יותר ממני בנושא זה, עולה התמונה הבאה. כלכלנים אכן מנסים לבדוק עד כמה רלבנטי הטיעון נוסח דיאמונד לשאלת שכר המינימום. אלא שעל-פי הסטנדרטים של בדיקה אמפירית אשר מקובלים אצל כלכלני עבודה, מדובר בבעיה קשה לפיצוח, ואין מסקנה חד-משמעית בנושא.

באופן כללי, לכלכלנים בימינו אין "פתרון בית-ספר" לגבי ההשפעה של העלאת שכר המינימום על רמת התעסוקה. למשל, בסקר שנערך בקרב חברי האגודה האמריקנית לכלכלה בשנת 2000, כמחצית השיבו שלדעתם העלאת שכר המינימום בארה"ב לא תגדיל את מימדי האבטלה. אני מעריך שטיעונים נוסח דיאמונד, לפיהם עובדים בשכר נמוך מתקשים "לעשות שופינג", הדריכו חלק מהכלכלנים שהשיבו כך. עיתונאים כלכליים ופקידי אוצר אשר מצהירים בביטחון דברים אחרים אינם נשענים על מחקרים עדכניים של כלכלני עבודה, כי אם על האינטואיציות הכלכליות שלהם. אלה מבוססות כמעט תמיד על "חוק ההיצע והביקוש". אבל אינטואיציה כלכלית אשר נשענת על "החוק" אינה רלבנטית אם "החוק" אינו תקף.

כאשר שנהב-דהאן מדברים על "חוקי הכלכלה" אשר הספר כביכול חושף את "האלסטיות" שלהם, הם מתכוונים לכלכלה נוסח "מבוא לכלכלה": תמונת עולם שיש לה בציבוריות הישראלית שופרות אפקטיביים כמו בנימין נתניהו ונחמיה שטרסלר. תמונת עולם לפיה אין עלויות חיפוש, לעובדים ראיית שש-שש של אופן הפעולה של שוק העבודה, ו-"החוק" שולט

ביד נעלמה ובזרוע נטויה. העובדה היא שככלכלן אקדמי, אני מצליח לזהות בתיאור של ארנרייך כשל שוק הישר מספר הלימוד, לשאוב מאותו ספר לימוד גם רעיונות פשוטים למדיניות אשר עשויה להתמודד עם כשל השוק (שכר מינימום; צעדים להרחבת המידע שיש לעובדים על התנאים השוררים בשוק העבודה; או צעדים להקלת מצוקת הדיור של העובדים, אשר תקטין את עלויות החיפוש שלהם), וכל זאת בלי לחוש שתמונת העולם הכלכלית שלי קורסת מעל ראשי. אין כאן שום אלסטיות, אלא בסך הכול צלילה למים טיפ-טיפה יותר עמוקים של המחשבה הכלכלית מאשר "מבוא לכלכלה".

יש לציין שבאחרית הדבר של הספר, ארנרייך עצמה מנתחת באופן מרשים, ללא התלהמות, גורמים רבים להיותו של שוק העבודה בשכר נמוך בלתי-תחרותי עבור העובדים. ארנרייך מזהה את עלויות החיפוש כגורם ראשון במעלה. כל שעשיתי כאן הוא לבודד את הטיעון הזה, לבאר את ההיגיון שלו, ולקשור אותו לספרות הכלכלית. להבדיל, ישנם גורמים אחרים שארנרייך מציינת, כגון תרבות הדיסקרטיות של עובדים לגבי רמת השכר שלהם, אשר נעדרים מספרי הלימוד של הכלכלנים. וישנם גורמים אחרים, כמו התפקיד הפסיכולוגי שממלא תהליך הקבלה לעבודה בשחיקת כושר המיקוח של העובד, אשר אולי נמצאים מעבר להישג ידה של המחשבה הכלכלית בת ימינו.

אז זו הייתה קריאה אחרת של "כלכלה בגרוש", הרבה פחות רדיקלית מזו שמספקת ההקדמה למהדורה העברית של הספר. הגישה האנליטית הצוננת שהצגתי כאן אינה מהווה תחליף לזעם המשתלח של שנהב-דהאן, שיש לו תפקיד בגיוס תשומת לב ציבורית לנושא חשוב. אבל הזעם המשתלח אינו יכול להוות תחליף לגישה האנליטית, וזו תצא נשכרת מכל טיעון טוב, בין אם הגו אותו מישל פוקו או פיטר דיאמונד. ייתכן שכדי לשפר באופן משמעותי את מצבם של העובדים בשכר נמוך יש לנקוט מהלכים נחרצים. בכלל לא בטוח שדרושה מחשבה רדיקלית. זה הבדל חשוב.