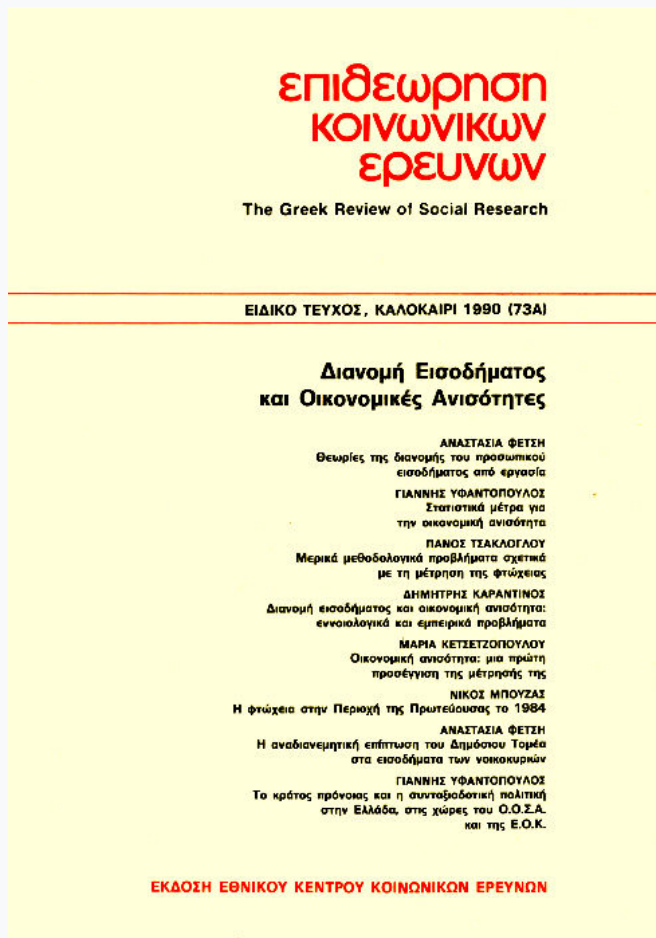


The Greek Review of Social Research

Vol 73 (1990)

73,A: Ειδικό τεύχος: Διανομή εισοδήματος και οικονομικές ανισότητες



Θεωρίες της διανομής του προσωπικού
εισοδήματος από εργασία

Αναστασία Φέτση

doi: [10.12681/grsr.932](https://doi.org/10.12681/grsr.932)

Copyright © 1990, Αναστασία Φέτση



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

To cite this article:

Φέτση Α. (1990). Θεωρίες της διανομής του προσωπικού εισοδήματος από εργασία. *The Greek Review of Social Research*, 73, 7–37. <https://doi.org/10.12681/grsr.932>

Αναστασία Φέτση

ΘΕΩΡΙΕΣ ΤΗΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΑΠΟ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το θέμα της διανομής του εισοδήματος ήταν ένα από τα πρώτα ζητήματα που απασχόλησαν την οικονομική σκέψη. Ήδη, ο Ricardo στην εισαγωγή του βιβλίου του *Αρχές της Πολιτικής Οικονομίας και Φορολογίας* αναφέρει ότι ο προσδιορισμός των νόμων που ρυθμίζουν τη διανομή του εισοδήματος, είναι το βασικό πρόβλημα της πολιτικής οικονομίας. Παρ' όλα αυτά η οπτική γωνία από την οποία, αρχικά, θεωρήθηκε η διανομή του εισοδήματος ήταν διαφορετική από αυτή στην οποία δόθηκε έμφαση από τη δεκαετία του '60 και ύστερα.

Συγκεκριμένα, αυτό που αρχικά μελετήθηκε ήταν η λειτουργική διανομή του εισοδήματος (δηλαδή το πώς διαμοιράζεται το εισόδημα μεταξύ των διαφόρων κοινωνικών τάξεων έτσι όπως αυτές συγκροτούνται στο πλαίσιο των ισχυόντων σχέσεων παραγωγής), ενώ ο προβληματισμός σχετικά με την προσωπική διανομή του εισοδήματος (δηλαδή το πώς διαμοιράζεται το εισόδημα μεταξύ των ατόμων/νοικοκυριών) ήταν περιορισμένο και αποσπασματικό¹ και κυρίως αφορούσε την προσπάθεια εξήγησης του σχήματος της καμπύλης ανισοκατανομής του εισοδήματος.^{2,3}

1. Αρκεί να αναφέρουμε ότι οι διαφορές στα εισοδήματα αποδόθηκαν από όλους όσοι ασχολήθηκαν με το θέμα, σε διαφορές στις ικανότητες των ατόμων (Galton 1869, Pigou 1932 κ.λπ.).

2. Το κύριο έρισμα για τον προβληματισμό αυτό έδωσε η έρευνα του Pareto (1897) ο οποίος μετά από εμπειρική έρευνα βρήκε ότι η κατανομή του προσωπικού εισοδήματος είναι λογαριθμοκανονική και διατύπωσε την άποψη ότι σε κάθε σταθερή οικονομία η κατανομή των εισοδημάτων δίνεται από τον τύπο $N = AY - a$ όπου N είναι ο αριθμός των ατόμων που έχουν εισόδημα ίσο ή μεγαλύτερο του Y και το a είναι περίπου 1,5.

3. Μία από τις σημαντικότερες προσπάθειες εξήγησης της μορφής της κατανομής του εισοδήματος είναι αυτή του Pigou ο οποίος την απέδωσε στην ύπαρξη «μη ανταγωνιστικών ομάδων» (noncompeting groups) και στον κληρονομημένο πλούτο.

Κατά τη δεκαετία του '50, η οικονομική ανάλυση περιόρισε το ενδιαφέρον της για το ζήτημα της διανομής, επικεντρώνοντας την προσοχή της στο ζήτημα της αποτελεσματικής κατανομής των πόρων. Η στροφή αυτή του ενδιαφέροντος οφείλεται κυρίως στην επικράτηση της άποψης ότι η προσπάθεια για οικονομική ανάπτυξη, και δευτερευόντως για πλήρη απασχόληση, θα αύξανε τις ευκαιρίες απασχόλησης και θα βοηθούσαν οι φτωχοί. Έτσι, το πρόβλημα της οικονομικής ανισότητας θα λυνόταν από μόνο του ύστερα από μια γενική βελτίωση του οικονομικού κλίματος.

Παρ' όλα αυτά η διενέργεια εμπειρικών ερευνών για την ύπαρξη οικονομικών ανισοτήτων και φτώχειας κατά τη δεκαετία του '60 δεν επαλήθευσε την παραπάνω άποψη εφόσον, μετά από αρκετά χρόνια γενικής ανόδου των βιοτικών επιπέδων, δεν υπήρξαν ενδείξεις ότι μειώθηκε η οικονομική ανισότητα. Επομένως, δημιουργήθηκε η ανάγκη για προσφυγή στη θεωρία έτσι ώστε να εξηγηθεί η υπάρχουσα διανομή του εισοδήματος και στη συνέχεια να προταθούν πολιτικές και μέτρα που θα οδηγούσαν σε μια δικαιότερη διανομή.⁴ Αποτέλεσμα αυτού ήταν, κατά τα μέσα της δεκαετίας του '70 να παρουσιαστεί ένα πλήθος θεωριών που προσπάθησε να εξηγήσει τους λόγους για τους οποίους υπάρχουν διαφορές (συχνά μάλιστα σημαντικές) μεταξύ των εισοδημάτων των ατόμων.⁵

Οι περισσότερες από τις θεωρίες αυτές είναι μερικής προσέγγισης εφόσον επικεντρώνουν την προσοχή τους είτε στην προσφορά είτε στη ζήτηση, ενώ λαμβάνουν υπόψη έναν περιορισμένο αριθμό προσδιοριστικών (του εισοδήματος των ατόμων) παραγόντων. Έτσι, αν και η συνολική τους συνεισφορά είναι σημαντική η κάθε μία από αυτές παρουσιάζει προβλήματα και ελλείψεις. Πάντως, θα πρέπει να τονιστεί ότι κάποιες από τις θεωρίες προσπαθούν να λάβουν υπόψη όσο το δυνατό μεγαλύτερο αριθμό προσδιοριστικών παραγόντων ενσωματώνοντας όχι μόνο την πλευρά της προσφοράς και της ζήτησης αλλά και άλλους παράγοντες (όπως π.χ. κοινωνικούς).

Οι θεωρίες της προσωπικής διανομής του εισοδήματος θα μπορούσαν να χωριστούν σε δύο ομάδες με κριτήριο τη σημασία που αποδίδουν στο ρό-

4. Βέβαια το ποια διανομή εισοδήματος θεωρείται δίκαιη είναι ένα άλλο μεγάλο πρόβλημα το οποίο όμως ανάγεται μάλλον στη σφαίρα της πολιτικής επιστήμης ή της φιλοσοφίας.

5. Η μεταστροφή αυτή από την έμφαση για τη λειτουργική στην έμφαση για την προσωπική διανομή του εισοδήματος μπορεί να αποδοθεί στο γεγονός ότι, δεδομένων των σημερινών συνθηκών, η δεύτερη προσέγγιση περιγράφει καλλίτερα την οικονομική ανισότητα ως κοινωνικό πρόβλημα. Συγκεκριμένα κατά τον 19ο αιώνα η διανομή ανάμεσα στους παραγωγικούς συντελεστές αντιστοιχούσε στη διανομή ανάμεσα στις κοινωνικές ομάδες και άρα η οικονομική ανισότητα εξαρτιόταν άμεσα από τη λειτουργική διανομή του εισοδήματος. Σήμερα όμως η πολλαπλότητα των πηγών του εισοδήματος για ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού (βλ. Τσουκαλάς 1987) μειώνει την εμβέλεια μιας τέτοιας προσέγγισης.

λο του ατόμου στη διαμόρφωση του εισοδήματός του: (i) Θεωρίες που υποστηρίζουν ότι το εισόδημα του τόμου εξαρτάται από τα προσωπικά του χαρακτηριστικά (έμφυτα ή επίκτητα) και από τις επιλογές του, δηλαδή ότι το ύψος του εισοδήματός του είναι αποτέλεσμα των δικών του ενεργειών. Σ' αυτήν την ομάδα εντάσσονται οι θεωρίες των ικανοτήτων, των ατομικών επιλογών, του ανθρώπινου κεφαλαίου, των εκπαιδευτικών ανισοτήτων και του κύκλου ζωής. (ii) Θεωρίες που υποστηρίζουν ότι η θέση του ατόμου στην εισοδηματική κλίμακα προσδιορίζεται από παράγοντες όπως το κοινωνικό πλαίσιο, την αγορά εργασίας, ή τυχαίους παράγοντες. Σ' αυτήν την ομάδα εντάσσονται οι στοχαστικές θεωρίες, η μαρξιστική θεωρία, οι θεωρίες καταταμμένης αγοράς εργασίας και οι πιο πρόσφατες θεωρίες που εισάγουν την πλευρά της ζήτησης στο μοντέλο του ανθρώπινου κεφαλαίου.

Το βασικό χαρακτηριστικό της πρώτης ομάδας είναι η παντοδυναμία που αποδίδεται στο άτομο κατά τη διαδικασία διαμόρφωσης του εισοδήματός του, ενώ δεν λαμβάνονται υπόψη οι τριβές στην αγορά εργασίας αλλά και γενικότερα η ύπαρξη κοινωνικών και οικονομικών παραγόντων που εμποδίζουν την επίτευξη των αρχικών του στόχων και που γενικότερα επιδρούν στο ύψος του εισοδήματός του. Ακόμη και οι θεωρίες των ικανοτήτων και των εκπαιδευτικών ανισοτήτων, που δέχονται την ύπαρξη εξωτερικών παραγόντων, περιορίζουν την επίδραση αυτών πάνω στον παράγοντα που καθορίζει το εισόδημα (δηλαδή των ικανοτήτων και του εκπαιδευτικού επιπέδου αντίστοιχα) χωρίς να την επεκτείνουν σ' αυτήν καθαυτή τη διαμόρφωση του εισοδήματος.

Όσο για τη δεύτερη ομάδα, αν και αποδέχεται ότι ο ρόλος του ατόμου στη διαδικασία διαμόρφωσης του εισοδήματός του περιορίζεται από κοινωνικούς και οικονομικούς παράγοντες, βρίσκεται ακόμη σε αρχικό στάδιο και πολλά πρέπει να γίνουν ώστε να διατυπωθεί μια πληρέστερη θεωρητική προσέγγιση στο θέμα της προσωπικής διανομής εισοδήματος.

Πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση των θεωριών διανομής εισοδήματος θα πρέπει να ορισθεί η έννοια του εισοδήματος με την οποία ασχολούνται οι παραπάνω θεωρίες. Θα πρέπει, λοιπόν, να διευκρινιστεί ότι προσπαθούν να εξηγήσουν τις διαφορές μεταξύ των εισοδημάτων από εργασία και όχι μεταξύ των συνολικών εισοδημάτων που συμπεριλαμβάνουν και τα εισοδήματα από πλούτο.

Επίσης, θα πρέπει να αναφερθεί ότι οι θεωρίες διανομής εισοδήματος ακολουθούν δύο εναλλακτικές προσεγγίσεις. Η πρώτη προσπαθεί να δώσει απάντηση στο ερώτημα γιατί διαφέρουν τα εισοδήματα των ατόμων (ex ante prediction), ενώ η δεύτερη στο γιατί η συναρτησιακή μορφή της κατανομής εισοδήματος είναι περίπου λογαριθμοκανονική (ex post verification). Εδώ θα ασχοληθούμε μόνο με την πρώτη προσέγγιση.

Αρχικά θα γίνει παρουσίαση των θεωριών της πρώτης ομάδας, δηλαδή: 1. Θεωρία των Ικανοτήτων, 2. Θεωρία των Ατομικών Επιλογών, 3. Θεωρία του Ανθρώπινου Κεφαλαίου, 4. Θεωρία των Εκπαιδευτικών Ανισοτήτων και 5. Θεωρία του Κύκλου Ζωής. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν οι θεωρίες της δεύτερης ομάδας, δηλαδή: 6. Στοχαστικές Θεωρίες, 7. Θεωρίες Προσφοράς και Ζήτησης,⁶ 8. Θεωρίες της Κατατημημένης Αγοράς Εργασίας και 9. Μαρξιστικής Προέλευσης Θεωρίες.

1. Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ

Είναι μία από τις πρώτες θεωρίες που διατυπώθηκαν για να εξηγήσουν τις διαφορές στο εισόδημα από εργασία μεταξύ των ατόμων. Σύμφωνα μ' αυτήν οι διαφορές στις ικανότητες προκαλούν διαφορές στην παραγωγικότητα και διαφορές στο προσωπικό εισόδημα.

Ως ικανότητες θεωρούνται (i) κάποια σωματικά χαρακτηριστικά όπως η χειρονακτική δύναμη και επιδεξιότητα, (ii) η διανοητική ικανότητα δηλαδή η αντίληψη και ευφυΐα και (iii) κάποια στοιχεία της προσωπικότητας και του χαρακτήρα όπως η ενεργητικότητα, η πρωτοβουλία, η αυτοπειθαρχία, η φιλοδοξία, η αποφασιστικότητα, η διάθεση για εργασία κ.λπ. Ο Lydall έχει ονομάσει την τελευταία αυτή ομάδα ικανοτήτων «παράγοντα D» (D factor από τα drive, dynamism, doggedness and determination).⁷

Πάντως αν και θεωρητικά όλες οι παραπάνω ικανότητες συμβάλλουν στη διαμόρφωση του εισοδήματος, στην εμπειρική έρευνα έχει διερευνηθεί μόνο η επίδραση της ευφυΐας. Έτσι στη συνέχεια τις περισσότερες φορές αναφερόμενοι στις ικανότητες θα εννοούμε το επίπεδο νοημοσύνης (I.Q.).

Τα βασικά ερωτήματα στα οποία καλούνται να δώσουν απάντηση οι θεωρητικοί της Θεωρίας των Ικανοτήτων είναι (α) ποιοι παράγοντες διαμορφώνουν τις ικανότητες και (β) με ποιον τρόπο οι ικανότητες επηρεάζουν το εισόδημα.

(α) Οι παράγοντες που επηρεάζουν τις ικανότητες είναι αφ' ενός η γενετική κληρονομιά και αφ' ετέρου το περιβάλλον και η διαπαιδαγώγηση. Η συζήτηση που έχει γίνει γύρω από το ποιος παράγοντας είναι πιο σημαντικός για τη διαμόρφωση των ικανοτήτων είναι πολύ μεγάλη ενώ οι εμπειρικές έ-

6. Ως θεωρίες προσφοράς και ζήτησης θεωρούνται αυτές που εισάγουν την πλευρά της ζήτησης στα μοντέλα της πρώτης ομάδας και κυρίως της θεωρίας του ανθρώπινου κεφαλαίου.

7. Lydall. (1976).

ρουνες, που έχουν γίνει για τη σχετική συνεισφορά τους, απέδωσαν αντιφατικά αποτελέσματα.⁸ Πάντως οι οικονομολόγοι στην πλειονότητά τους πιστεύουν ότι οι ικανότητες είναι περισσότερο θέμα διαπαιδαγώγησης και λιγότερο κληρονομικότητας.⁹

Συγκεκριμένα ο Lydall αποδέχεται την ύπαρξη γενετικά καθορισμένων ικανοτήτων αλλά πιστεύει ότι αυτές επηρεάζονται πολύ από τις εμπειρίες του παιδιού δηλαδή το περιβάλλον του και τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ του ατόμου και του περιβάλλοντός του. «Οι γονείς μεταδίδουν στα παιδιά τους τις απόψεις τους, τις προκαταλήψεις τους, τους περιορισμούς τους, τις γνώσεις, τα ενδιαφέροντά τους, κ.λπ. Όσο λοιπόν η οικογένεια παραμένει βασικός θεσμός της κοινωνίας, η επίδρασή της στις ικανότητες των παιδιών θα συνεχίσει να είναι συντριπτικά σημαντική».¹⁰ Επίσης ο ρόλος του σχολείου αναγνωρίστηκε ως σημαντικός αν και μικρότερης σημασίας. «Η ποιότητα του σχολείου επηρεάζει τις συνήθειες, τη συμπεριφορά, τις απόψεις, και τις αποτελεσματικές ικανότητες των παιδιών».¹¹ Εξάλλου το σύνολο των ικανοτήτων του ατόμου διαμορφώνεται συνεχώς μέσα από την εργασία του δηλαδή από τις γνώσεις που αποκτά μέσα από την εξειδίκευση και εμπειρία του.

Ακόμη η σημασία που δίνεται από τους οικονομολόγους στον παράγοντα «περιβάλλον και διαπαιδαγώγηση» γίνεται φανερή και από τις πολιτικές που προτείνουν για τη βελτίωση του διανοητικού επιπέδου των φτωχών παιδιών. Ο Selowsky (1976) προτείνει πολιτικές που να αποσκοπούν στη βελτίωση της ανατροφής των φτωχών παιδιών στις αναπτυσσόμενες χώρες, ενώ ο Johnson (1965) προτείνει τη μετακίνηση των φτωχών αγροτικών οικογενειών των νοτιών περιοχών των Η.Π.Α. στην Καλιφόρνια για να έχουν τα παιδιά τις κατάλληλες εκπαιδευτικές ευκαιρίες να ξεπεράσουν τους πολιτιστικούς φραγμούς τους και τη φτώχεια των γονιών τους.

(β) Οι τρόποι με τους οποίους οι ικανότητες επηρεάζουν το εισόδημα είναι δύο. Ο πρώτος τρόπος βασίζεται στην άμεση σχέση μεταξύ ικανοτήτων και εισοδήματος και υποστηρίζει ότι μεταξύ δύο ατόμων με την ίδια εξειδίκευση, ο ικανότερος θα έχει υψηλότερο εισόδημα. Ο δεύτερος τρόπος βασίζεται στην έμμεση σχέση μεταξύ ικανοτήτων και εισοδήματος μέσω της εκπαίδευσης. Η απόκτηση κάποιου επιπέδου εκπαίδευσης δεν είναι απλώς θέμα επιλογής του ατόμου αλλά εξαρτάται και από τις ικανότητές του. Η μετάβαση από την μια εκπαιδευτική βαθμίδα στην επόμενη προαπαιτεί την επιτυχή ολοκλή-

8. Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι, ενώ η έρευνα του Jensen (1969) έδειξε ότι η συμπεριφορά της κληρονομικότητας στη διαμόρφωση των ικανοτήτων είναι γύρω στο 80%, η έρευνα του Jenks και των συνεργατών του (1972) έδειξε ότι δεν είναι πάνω από 45%.

9. Sahota. (1978).

10. Lydall. (1979, σελ. 247).

11. Ibid. σελ. 247.

ρωση μιας εξεταστικής διαδικασίας. Φαίνεται λογικό να περιμένουμε ότι άτομα με υψηλότερες διανοητικές ικανότητες ανταπεξέρχονται την όλη διαδικασία με περισσότερη επιτυχία, από ό,τι άτομα με χαμηλότερες διανοητικές ικανότητες και φτάνουν σε υψηλότερες εκπαιδευτικές βαθμίδες, γεγονός που τους παρέχει τη δυνατότητα για μεγαλύτερα εισοδήματα.¹² Πάντως η εμπειρική έρευνα έχει δείξει ότι η άμεση επιρροή του επιπέδου της ευφυΐας (ικανοτήτων) στο εισόδημα είναι μη σημαντική.

Οι Bowles και Gintis (1973) βρίσκουν ότι η ανεξάρτητη επίδραση του I.Q. στα εισοδήματα είναι πολύ μικρή και θεωρούν ότι η σχέση μεταξύ I.Q. και εισοδημάτων υπάρχει επειδή και οι δύο αυτοί παράγοντες συνδέονται με το οικογενειακό υπόβαθρο και το επίπεδο εκπαίδευσης. Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγει και η έρευνα των Bowles και Nelson (1974) οι οποίοι αναφέρουν ότι η γενετική κληρονομιά του I.Q. είναι ένας σχετικά ελάχιστων παράγων της διαγενεακής μετάδοσης του οικονομικού και κοινωνικού status. Επίσης οι Griliches και Mason (1972) βρίσκουν την ανεξάρτητη συνεισφορά των ικανοτήτων στα εισοδήματα μικρή.

Η ανικανότητα (έτσι όπως αυτή εμφανίζεται από τα αποτελέσματα των εμπειρικών ερευνών) της Θεωρίας των Ικανοτήτων να εξηγήσει τις διαφορές στα εισοδήματα έγκειται σε κάποιες αδυναμίες που παρουσιάζει σε θεωρητικό επίπεδο αλλά και σε επίπεδο εφαρμογής της στην πράξη.

Μια από τις σημαντικότερες αδυναμίες της (η οποία εμφανίζεται και στις περισσότερες από τις θεωρίες που θα αναλυθούν στη συνέχεια) αφορά στη βασική υπόθεσή της ότι το εισόδημα από εργασία είναι συνδεδεμένο με την παραγωγικότητα. Η υιοθέτηση αυτής της υπόθεσης σημαίνει ότι η οικονομία λειτουργεί ανταγωνιστικά. Όμως, η ύπαρξη κάποιων συγκεκριμένων χαρακτηριστικών της αγοράς, (ύπαρξη μονοπωλίων, κλειστών επαγγελματιών, εργατικών συνδικάτων κ.λπ.) κάνει την αποδοχή μιας τέτοιας θέσης αμφισβητήσιμη. Έτσι, έστω κι αν οι ικανότητες επηρεάζουν την παραγωγικότητα των ατόμων, δεν μπορούμε να συμπεράνουμε ότι επηρεάζουν στον ίδιο βαθμό και το εισόδημα αν δεν υπάρχει απόλυτη σύνδεση παραγωγικότητας μισθών.

Ένα άλλο αδύνατο σημείο της Θεωρίας των Ικανοτήτων είναι η πεποίθησή της ότι το εκπαιδευτικό επίπεδο του ατόμου καθορίζεται από τις ικανότητές του. Αυτό, όμως, ισχύει ως ένα βαθμό γιατί στην πραγματικότητα παίζουν ρόλο και οι ευκαιρίες που έχει ένα άτομο να μορφωθεί. Η εξασφάλιση των αναγκαίων χρηματικών πόρων για τη συνέχιση των σπουδών είναι ένας σημαντικός παράγοντας ανόδου του ατόμου σε υψηλότερες εκπαιδευτικές

12. Η σχέση μεταξύ εκπαίδευσης και εισοδήματος θα διερευνηθεί στη Θεωρία των Εκπαιδευτικών Ανισοτήτων γι' αυτό δε θα ασχοληθούμε περισσότερο, προς το παρόν, με αυτήν.

βαθμίδες. Τα παιδιά των εύπορων οικογενειών έχουν το συγκριτικό πλεονέκτημα, σε σχέση με τα παιδιά των φτωχότερων, να διαθέτουν τους απαραίτητους χρηματικούς πόρους που τους παρέχει η οικογένειά τους.

Όπως όμως αναφέρθηκε και παραπάνω, αντιρρήσεις για τη συγκεκριμένη θεωρία έχουν εκφραστεί και στο επίπεδο εφαρμογής της στην πράξη. Ο Lydall έχει τονίσει το πρόβλημα της ταύτισης των ικανοτήτων με την ευφυΐα και την αγνόηση των στοιχείων της προσωπικότητας (παράγοντας D) στις εμπειρικές έρευνες. Όμως, όπως υποστηρίζει, ο παράγοντας αυτός θα πρέπει να επηρεάζει τα εισοδήματα αν ληφθεί υπόψη το γεγονός ότι οι διευθυντικές θέσεις, που αμειβονται τόσο περισσότερο όσο υψηλότερος είναι ο βαθμός της υπευθυνότητάς τους, για να αποκτηθούν απαιτούν —πέρα από τις διανοητικές ικανότητες— κάποια προσόντα που έχουν άμεση σχέση με την προσωπικότητα των ατόμων. Έτσι η συσχέτιση των ικανοτήτων μόνο με την ευφυΐα δεν εξαντλεί την επίπτωσή τους στα εισοδήματα.

Ένα άλλο πρόβλημα που συνδέεται με το αποτέλεσμα της ευφυΐας στο εισόδημα είναι ο τρόπος με τον οποίο αυτή μετρείται. Η μέτρηση της ευφυΐας γίνεται μέσω test νοημοσύνης, όμως έχει υποστηριχθεί ότι ο τρόπος αυτός είναι εν μέρει αυθαίρετος διότι τα αποτελέσματα των test αυτών στην πραγματικότητα δεν δείχνουν την ευφυΐα αλλά τον τρόπο με τον οποίο τα ίδια έχουν καταρτιστεί.¹³

Γενικά το βασικό μειονέκτημα της θεωρίας, όπως άλλωστε και των άλλων θεωριών της πρώτης ομάδας, είναι ότι δεν λαμβάνει καθόλου υπόψη το ρόλο των εξωτερικών παραγόντων στη διαδικασία της διαμόρφωσης του εισοδήματος. Αυτό, βέβαια, δεν σημαίνει ότι δεν υπάρχουν περιπτώσεις όπου οι ικανότητες πράγματι επηρεάζουν κατά ένα μεγάλο ποσοστό το εισόδημα κάποιων ατόμων, όμως εκείνο που μας ενδιαφέρει δεν είναι οι μεμονωμένες περιπτώσεις αλλά το τι συμβαίνει κατά κανόνα.

2. Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ

Η θεωρία αυτή, που αρχικά διατυπώθηκε από τον Fredman (1953), βασίζεται στην υπόθεση ότι τα άτομα ενεργούν προσπαθώντας να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητά τους, που είναι συνάρτηση όχι μόνο του εισοδήματός τους αλ-

13. Atkinson. (1975).

λά και μη χρηματικών παραγόντων, όπως οι συνθήκες εργασίας, η σταθερότητα της εργασίας, η διαμονή στην πόλη ή στην εξοχή κ.λπ.

Τα άτομα καθορίζουν το εισόδημά τους μέσα από δύο είδη επιλογών. Το πρώτο είδος αφορά στην επιλογή μεταξύ εισοδήματος και μη-χρηματικών οφελών από την εργασία. Κατά τον Friedman «διαφορές» στα εισοδήματα μπορεί να αντισταθμίζουν διαφορές σε μη-χρηματικά πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα που συνδέονται με την απολαβή αυτών των εισοδημάτων,¹⁴ έτσι ώστε να υπάρχει κάποια ισότητα μεταξύ «πραγματικών» εισοδημάτων. Συνέπεια αυτού είναι τα άτομα να πρέπει να επιλέξουν μεταξύ υψηλότερων εισοδημάτων και λιγότερων μη-χρηματικών οφελών ή το αντίθετο. Αν κάποιο άτομο επιλέξει να έχει χαμηλότερο εισόδημα (έναντι μεγαλύτερων μη-χρηματικών οφελών) φαίνεται φτωχότερο σε όρους μετρούμενου εισοδήματος ενώ, σύμφωνα με τις επιλογές του, είναι πλουσιότερο σε όρους χρησιμότητας.

Το δεύτερο είδος αφορά στην επιλογή μεταξύ διαφορετικών επαγγελματικών ευκαιριών που ενέχουν διαφορετικό ύψος κινδύνου ως προς την απόκτηση εισοδήματος. Όσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος τόσο μεγαλύτερες είναι και οι διακυμάνσεις που μπορεί να έχει το εισόδημα. Όπως είναι φανερό η διαφορά στις διαθέσεις των ατόμων απέναντι στον κίνδυνο θα υπογορευθούν και διαφορετικές επιλογές μεταξύ των ίδιων επαγγελματικών ευκαιριών. Έτσι η κατανομή του εισοδήματος σε μια οικονομία εξαρτάται από την κατανομή των προτιμήσεων των ατόμων που την απαρτίζουν απέναντι στον κίνδυνο. Μεταξύ δύο κοινωνιών εκ των οποίων η μία αποτελείται από άτομα που προτιμούν τον κίνδυνο (risk lovers) και η άλλη από άτομα που αποφεύγουν τον κίνδυνο (risk averters), η ανισότητα θα είναι μεγαλύτερη στην πρώτη από την δεύτερη. Ο λόγος που θα συμβεί αυτό είναι ότι αν τα άτομα, αποφεύγουν τον κίνδυνο θα προσπαθήσουν να σταθεροποιήσουν το εισόδημά τους βρίσκοντας εργασία ως μισθωτοί με κάποιο σταθερό μισθό ενώ αν προτιμούν τον κίνδυνο θα δεχθούν απασχολήσεις με υψηλές ετήσιες διακυμάνσεις. Αν λοιπόν η πλειονότητα είναι άτομα που αποφεύγουν τον κίνδυνο η οργάνωση της οικονομίας θα είναι τέτοια που θα τους παρέχει αυτό που θέλουν, δηλαδή μικρές διακυμάνσεις στο εισόδημά τους και η κατανομή του εισοδήματος θα είναι σχετικά ίση. Το αντίθετο θα συμβεί στην άλλη περίπτωση.

Βέβαια, εκτός από το στοιχείο του κινδύνου που θεωρείται ο βασικός παράγοντας της ανισοκατανομής του εισοδήματος, ο Friedman δέχεται ότι υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που την προκαλούν, όπως οι διαφορές στο υλικό και ανθρώπινο κεφάλαιο και στις ανθρώπινες ικανότητες. Εξάλλου οι

14. Friedman. (1953, σελ. 278).

ευκαιρίες που παρουσιάζονται και η τύχη παίζουν επίσης ρόλο. Όμως οι παραπάνω παράγοντες, αν και αναφέρθηκαν, δεν ενσωματώθηκαν στο μοντέλο των ατομικών επιλογών.

Γενικά η Θεωρία των Ατομικών Επιλογών παρουσιάζει κάποιες σημαντικές ελλείψεις οι οποίες μειώνουν την ερμηνευτική της αξία. Συγκεκριμένα παρουσιάζει μια έλλειψη προβληματισμού αφ' ενός πάνω στο ζήτημα των παραγόντων οι οποίοι καθορίζουν τις επιλογές των ατόμων (και ως προς τα χρηματικά και μη-χρηματικά οφέλη από την εργασία τους, και ως προς την ανάληψη κινδύνου) και αφ' ετέρου πάνω στη δυνατότητα των ατόμων να επιλέξουν μεταξύ διαφορετικών επαγγελματικών ευκαιριών.¹⁵

Η μη αναφορά στους παράγοντες που επηρεάζουν τις επιλογές αποσυνδέει το άτομο από το κοινωνικό και οικονομικό του περιβάλλον ενώ είναι λογικότερο να περιμένουμε ότι αυτά τα δύο είναι άμεσα συνδεδεμένα. Άτομα από διαφορετικά κοινωνικοοικονομικά περιβάλλοντα είναι επόμενο να έχουν διαφορετική στάση απέναντι στον κίνδυνο για μεγάλες διακυμάνσεις του εισοδήματός τους, τούτου εξαρτώμενου από την ασφάλεια που παρέχει στον καθένα η προηγούμενη οικονομική του θέση απέναντι στο χειρότερο ενδεχόμενο. Άλλωστε ο ίδιος ο Friedman δέχεται ότι για κάποιο επίπεδο εισοδήματος ο καθένας αποφεύγει τον κίνδυνο ενώ για κάποια άλλα ο καθένας τον προτιμά.¹⁶

Ακόμη η πεποίθηση ότι ο καθένας έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει την εργασία που έχει επιλέξει, σύμφωνα με το χρηματικό και μη-χρηματικό όφελος που θέλει να απολαμβάνει από αυτήν, είναι αμφισβητήσιμη ιδιαίτερα σε περιόδους μειωμένης ζήτησης (συνολικής ή για ορισμένες ειδικότητες) στην αγορά εργασίας και για άτομα τα οποία εκ των προτέρων (λόγω π.χ. έλλειψης προσόντων, κοινωνικών γνωριμιών κ.λπ.) δεν μπορούν να επιλέξουν μεταξύ ενός μεγάλου φάσματος εναλλακτικών θέσεων εργασίας. Εξάλλου, η άποψη ότι εργασίες που παρέχουν χαμηλά εισοδήματα παρέχουν πολλά μη-χρηματικά οφέλη επαληθεύεται μάλλον σ' ένα περιορισμένο αριθμό περιπτώσεων και σίγουρα δεν μπορεί να γενικευθεί εφ' όσον δύσκολες και δυσάρεστες εργασίες συνήθως αμείβονται λιγότερο από άλλες περισσότερο ευχάριστες και άνετες.

15. Ο Lydall (1968) έχει υπογραμμίσει τρία σημεία τα οποία η Θεωρία των Ατομικών Επιλογών δεν έχει εξηγήσει: (1) για ποιους λόγους τα ποσοστά των ατόμων που προτιμούν και αποφεύγουν τον κίνδυνο είναι διαφορετικά στις διάφορες κοινωνίες ή στην ίδια κοινωνία σε διαφορετικές χρονικές περιόδους, (2) με ποιες μεθόδους οι προτιμήσεις αυτών των δύο (ή περισσότερων) ομάδων υπάρχουν ταυτόχρονα και (3) για ποιους λόγους ο βαθμός της παρατηρούμενης διαφοροποίησης στα εισοδήματα είναι κυρίως το αποτέλεσμα μιας ορθολογικής επιλογής των ατόμων βασισμένης στη μεγιστοποίηση της χρησιμότητάς τους και όχι το αποτέλεσμα της τεχνολογίας ή της κληρονομημένης δομής των σχέσεων ιδιοκτησίας.

16. Friedman. (1953, σελ. 281).

3. Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Κατά τη γνώμη των υποστηρικτών της η Θεωρία του Ανθρώπινου Κεφαλαίου είναι η μόνη πραγματικά οικονομική θεωρία κατανομής εισοδήματος, ή κατά την έκφραση του Becker¹⁷ είναι αυτή που ξαναφέρει το ζήτημα της προσωπικής διανομής του εισοδήματος στα οικονομικά.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της είναι ότι βασίζεται στη μεγιστοποιητική συμπεριφορά του ορθολογικά ενεργού ατόμου και ότι αποδίδει τις διαφορές στα εισοδήματα στην επίσημη εκπαίδευση και στην ενδοεπιχειρηματική εκπαίδευση (on-the-job-training). Σύμφωνα με αυτή το άτομο αποφασίζει για το πόσο θα επενδύσει στον εαυτό του αφού υπολογίσει την πιθανή προεξοφλημένη παρούσα αξία των μελλοντικών ποσών εισοδήματος διαφόρων απασχολήσεων. Φυσικά, επιλέγει την επένδυση που μεγιστοποιεί την παρούσα αξία.

Ως ανθρώπινη εκπαίδευση, γενικά, θεωρείται κάθε δαπάνη που επεκτείνει τις δυνατότητες του ατόμου για μελλοντική αύξηση του εισοδήματός του όπως δαπάνες για υγεία, αλλαγή τόπου κατοικίας, για εκπαίδευση, για εξεύρεση εργασίας, για ανατροφή παιδιών κ.λπ., αλλά η Θεωρία του Ανθρώπινου Κεφαλαίου θεωρεί ως επένδυση μόνο τις δαπάνες για εκπαίδευση που αποκτάται σε εκπαιδευτικά ιδρύματα ή στην εργασία.

Στο κόστος της ανθρώπινης επένδυσης συμπεριλαμβάνονται: (1) οι χρηματικοί πόροι που διατίθενται για εκπαίδευση (δίδακτρα, βιβλία κ.λπ.), (2) το διαφυγόν εισόδημα που το άτομο θα αποκτούσε αν εργαζόταν και (3) ο τόκος επί του συσσωρευμένου κεφαλαίου επί των δύο παραπάνω στοιχείων κόστους. Εξάλλου, στην περίπτωση της εκπαίδευσης που παρέχεται μέσα από την εργασία, ως κόστος θεωρείται: (1) η διαφορά μεταξύ του μισθού που θα αποκτιόταν αν η εργασία του ατόμου ήταν ανάλογη των ήδη αποκτημένων προσόντων του και του μισθού που αποκτιέται τώρα και ο οποίος είναι χαμηλότερος εφόσον (γίνεται υπόθεση) παρακρατείται από τον εργοδότη το κόστος της εκπαίδευσης και (2) ο τόκος επί του συσσωρευμένου κεφαλαίου του προηγούμενου στοιχείου κόστους.

Έτσι, υποτίθεται ότι το άτομο λαμβάνει υπόψη του όλα τα παραπάνω και αποφασίζει για το πόση εκπαίδευση θα αποκτήσει για να μεγιστοποιήσει την παρούσα αξία των μελλοντικών του εισοδημάτων χρησιμοποιώντας ως επιτόκιο προεξόφλησης το επιτόκιο της αγοράς. Η ελευθερία του ατόμου στη λήψη αποφάσεων σχετικά με το πόση εκπαίδευση θα αποκτήσει και το ποια απασχόληση θα έχει βασίζεται στην υπόθεση του μοντέλου ότι δεν υπάρχουν

17. Becker. (1964).

εξωγενείς φραγμοί. Δηλαδή γίνεται η υπόθεση ότι όλοι έχουν τις ίδιες ικανότητες και ευκαιρίες για εκπαίδευση και απασχόληση και ότι όλοι έχουν την ίδια και ακριβή γνώση των μελλοντικών αποτελεσμάτων των αποφάσεών τους.¹⁸

Παρ' όλα αυτά οι παραπάνω υποθέσεις κάθε άλλο παρά πραγματικές είναι. Τα άτομα διαφέρουν μεταξύ τους ως προς τις διανοητικές και σωματικές τους ικανότητες και ως προς τις ευκαιρίες που τους παρουσιάζονται για να τις αξιοποιήσουν. Η απόφαση ενός ατόμου να αποκτήσει κάποιο υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης είναι δυνατό να μη πραγματοποιηθεί. Η εισαγωγή στα ανώτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα δεν είναι ελεύθερη, αλλά γίνεται μέσα από κάποια διαδικασία επιλογής στην οποία το άτομο μπορεί να αποτύχει λόγω έλλειψης ικανοτήτων και να μη γίνει αποδεκτό από αυτά. Επίσης μπορεί να μην είναι σε θέση να βρει τους απαραίτητους χρηματικούς πόρους αν δεν τους διαθέτει η οικογένειά του, εφ' όσον η αγορά κεφαλαίου δεν είναι τέλεια και δεν έχουν όλοι την ίδια δυνατότητα να δανειστούν. Εξάλλου η αγορά εργασίας δεν είναι πλήρως ανταγωνιστική, ούτε η λειτουργία της τέλεια έτσι ώστε αν κάποιος ειδικευθεί σε μια συγκεκριμένη εργασία να μπορεί στη συνέχεια να απασχοληθεί σ' αυτήν. Ορισμένα χαρακτηριστικά της αγοράς εργασίας (μη-ανταγωνιστικές ομάδες, κλειστά επαγγέλματα, ανεπαρκής ζήτηση για κάποιες ειδικότητες κ.λπ.) αποτελούν φραγμό στην υποτιθέμενη ελεύθερη επιλογή του ατόμου για το επάγγελμα που θα ακολουθήσει. Άλλωστε άτομα από διαφορετικές κοινωνικοοικονομικές ομάδες αντιμετωπίζουν διαφορετικές επαγγελματικές ευκαιρίες εξαιτίας των διαφορετικών κοινωνικών διασυνδέσεων και γνωριμιών των οικογενειών τους. Σύμφωνα με τη διατύπωση του Lydall: «Είναι παράλογο να υποθέσουμε ότι νέοι άνθρωποι από διαφορετικές κοινωνικές τάξεις σε οποιαδήποτε χώρα αντιμετωπίζουν το ίδιο σύνολο εναλλακτικών απασχολήσεων στις ίδιες τιμές».¹⁹

Πάντως ακόμη κι αν υποθέσουμε ότι το άτομο μπορεί να πραγματοποιήσει κάποια απόφασή του σχετικά με το επίπεδο της εκπαίδευσης που θα αποκτήσει και με το επάγγελμα που θα ακολουθήσει, δεν πρέπει να αγνοήσουμε το γεγονός ότι στη λήψη της ίδιας του της απόφασης τίθενται εξωγενείς φραγμοί. Συγκεκριμένα το οικογενειακό του υπόβαθρο και η κοινωνική τάξη στην οποία ανήκει επηρεάζουν (όπως αναφέρθηκε και στη Θεωρία των Ικανοτήτων) τις αξίες και τις επιδιώξεις του και άρα τις αποφάσεις που παίρνει για την εκπαίδευση που θα αποκτήσει και το επάγγελμα που θα ακολουθήσει. Οι διαφορές άρα στο οικογενειακό και κοινωνικοοικονομικό υπόβαθρο των ατόμων επηρεάζουν και τις διαφορές στα εισοδήματά τους.²⁰

18. Lydall. (1979).

19. Lydall. (1979, σελ. 244).

20. Η κριτική αυτή περί ενδογένειας (με την έννοια ότι διαμορφώνονται μέσα στο

Όσον αφορά στην υπόθεση, ότι όλοι έχουν ακριβή γνώση των μελλοντικών αποτελεσμάτων των αποφάσεών τους για το είδος και το μέγεθος της επένδυσης που θα πραγματοποιήσουν, είναι πολύ περιοριστική γιατί προαπαιτεί την ύπαρξη μακροχρόνιας ισορροπίας και την πλήρη πληροφόρηση των ατόμων σχετικά με τις συνθήκες που επικρατούν στην αγορά εργασίας όχι μόνο κατά τη στιγμή της λήψης της απόφασης αλλά και στο μέλλον. Η ανυπαρξία μακροχρόνιας ισορροπίας δεν είναι ανάγκη να συζητηθεί εφ' όσον όλοι γνωρίζουν ότι είναι μια θεωρητική, ιδεατή κατάσταση. Όσο για την πλήρη πληροφόρηση, είναι μια επίσης μη πραγματική υπόθεση, γιατί έστω κι αν τα άτομα μπορούν να συγκεντρώσουν πληροφορίες σχετικά με τις συνθήκες της αγοράς εργασίας μιας δεδομένης χρονικής περιόδου, δεν είναι δυνατό να μπορέσουν να μάθουν επακριβώς τις συνθήκες που θα επικρατήσουν μελλοντικά. Η αγορά εργασίας μεταβάλλεται και το μόνο που μπορεί να είναι προβλέψιμο από τα άτομα είναι η τάση των εξελίξεων. Παρ' όλα αυτά δεν είναι δυνατό να προβλεφθούν κάποια τυχαία γεγονότα που θα επηρεάσουν την εξέλιξή της κι έτσι κανείς δεν μπορεί να είναι σίγουρος για τα μελλοντικά του εισοδήματα. Βέβαια, ο καθένας στην αρχή της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας μπορεί να κάνει κάποια πρόβλεψη για τη μελλοντική ροή των εισοδημάτων του, αλλά αυτή η πρόβλεψη δεν μπορεί να είναι παρά προσεγγιστική.

Ένα άλλο βασικό στοιχείο της Θεωρίας του Ανθρώπινου Κεφαλαίου, στο οποίο έχει ασκηθεί κριτική, είναι αυτό της μεγιστοποιητικής, ορθολογικής συμπεριφοράς του ατόμου. Κατά τον Sahota²¹ «ενώ κάποιες μακροπρόθεσμες οικονομικές σκέψεις παίζουν ρόλο στη ζωή των ατόμων και η έννοια του μόνιμου εισοδήματος φαίνεται λογική, η αρχή της μεγιστοποίησης των προεξοφλημένων εισοδημάτων που θα αποκτηθούν κατά τη διάρκεια της ζωής του σε κάποιο ενιαίο (για όλους) προεξοφλητικό επιτόκιο είναι μη-ρεαλιστική». Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω η έλλειψη πληροφόρησης καθιστά τα άτομα ανάκανα να γνωρίζουν τη μελλοντική ροή των εισοδημάτων τους και να μπορούν να υπολογίσουν την παρούσα αξία τους. Από την άλλη πλευρά εξωγενείς παράγοντες όπως ανισότητες στην εκπαίδευση, η επίδραση της οικογένειας, η φύση και διάρθρωση της αγοράς εργασίας και του ανθρώπινου κεφαλαίου κ.λπ. είναι δυνατόν να αποτρέψουν το άτομο από το να συμπεριφερθεί «ορθολογικά».

Έχοντας προβληματιστεί πάνω στις υποθέσεις της Θεωρίας του Ανθρώπινου Κεφαλαίου, το επόμενο σημείο προβληματισμού είναι ο ρόλος που αποδίδει στην εκπαίδευση.

κοινωνικο-οικονομικό πλαίσιο) των αποφάσεων των ατόμων από τη Θεωρία του Ανθρώπινου Κεφαλαίου ασκήθηκε κυρίως από τους μαρξιστές οικονομολόγους.

21. Sahota. (1978, σελ. 14).

Οι μελέτες του Mincer (1970, 1974) έδειξαν ότι η βασική εκπαίδευση εξηγεί άμεσα το 7% της διασποράς των εισοδημάτων ενώ η εισαγωγή της μετασχολικής εκπαίδευσης και της ενδοεπιχειρησιακής εκπαίδευσης μαζί με τη βασική εκπαίδευση εξηγεί το 33% της διασποράς των εισοδημάτων. Έτσι κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι διαφορές στα εισοδήματα θα μειωθούν με τη μείωση των εκπαιδευτικών ανισοτήτων.

Το συμπέρασμα αυτό αμφισβητείται από πολλούς οικονομολόγους οι οποίοι μάλιστα υποστηρίζουν ότι ο ρόλος της εκπαίδευσης είναι να διατηρεί τις οικονομικές ανισότητες.²² Τα εκπαιδευτικά ιδρύματα με τα πτυχία που δίνουν, παρέχουν στους εργοδότες πληροφορίες για την παραγωγικότητα του κάθε ατόμου. Δηλαδή η εκπαίδευση είναι ένα «φίλτρο» που προσδιορίζει άτομα με συγκεκριμένα προσόντα (Argow 1979), όσο δε υψηλότερο είναι το επίπεδο των πτυχίων τόσο υψηλότερος είναι και ο μισθός που αποδίδεται στον κάτοχό τους. Άρα, η εκπαίδευση, όπως είναι διαρθρωμένη, φαίνεται να επιτείνει τις οικονομικές ανισότητες αντί να τις αμβλύνει.

Γενικά η Θεωρία του Ανθρώπινου Κεφαλαίου είναι κυρίως μια θεωρία που βασίζεται στην πλευρά της προσφοράς (supply side theory)²³ και γι' αυτό είναι μερική. Η συστηματική παραμέληση της πλευράς της ζήτησης καθιστά το συγκεκριμένο μοντέλο ανεπαρκές και μη ικανό να εξηγήσει τις εισοδηματικές ανισότητες. Γεγονός είναι ότι υπάρχει κάποιο στοιχείο αλήθειας στο ότι ορισμένα άτομα έχουν κάποια δυνατότητα επιλογής του επαγγέλματος που θα ακολουθήσουν, αλλά σημασία έχει πόσα είναι αυτά τα άτομα και σε ποια έκταση πραγματοποιούν την επιλογή τους.

4. Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΑΝΙΣΟΤΗΤΩΝ

Σύμφωνα με αυτήν τη θεωρία η οικονομική ανισότητα είναι αποτέλεσμα των εκπαιδευτικών ανισοτήτων. Τα παιδιά των φτωχών οικογενειών, γενικά, αποκτούν εκπαίδευση χαμηλότερου επιπέδου είτε επειδή πηγαίνουν σε χειρότερα σχολεία, είτε επειδή η οικογένειά τους παραμελεί την εκπαίδευσή τους. Έτσι, τελικά, οι γνώσεις που αποκτούν είναι λιγότερες και χαμηλότερου επιπέδου με αποτέλεσμα να αποκτούν χαμηλότερα εισοδήματα.

Η Θεωρία των Εκπαιδευτικών Ανισοτήτων οφείλει την ανάπτυξή της

22. Η άποψη αυτή θα αναλυθεί διεξοδικά στη Θεωρία των Εκπαιδευτικών Ανισοτήτων.

23. Ακόμα και στις περιπτώσεις όπου γίνεται προσπάθεια εισαγωγής της πλευράς της ζήτησης στο μοντέλο, η προσοχή που της αποδίδεται είναι περιορισμένη.

στις έρευνες που έγιναν κατά τη δεκαετία του '60 στις ΗΠΑ για τους παράγοντες που καθορίζουν την εκπαιδευσιμότητα (ικανότητα για μάθηση) των ατόμων. Η μελέτη του Hunt (1961) εξέφρασε την άποψη ότι δεδομένων των γενετικών, φυσικών περιορισμών του ατόμου ο πρωταρχικός παράγοντας της ικανότητας για μάθηση είναι οι συνθήκες που επικρατούν στο περιβάλλον²⁴ που μεγαλώνει και ανατρέφεται. Η άποψη αυτή μελετήθηκε και από άλλους ερευνητές²⁵ και έγινε ευρέως αποδεκτή.

Τα συμπεράσματα αυτά υιοθετήθηκαν από τους νεοκλασικούς, κυρίως, οικονομολόγους που θεώρησαν ότι η φτώχεια μπορεί να μειωθεί αυξάνοντας το οριακό προϊόν όλων στο επίπεδο όπου όλοι θα είναι σε θέση να κερδίζουν ένα ικανοποιητικό εισόδημα. Για την επίτευξη δε αυτού του σκοπού, θεώρησαν ότι τα βασικά μέσα θα έπρεπε να είναι τα εκπαιδευτικά προγράμματα, επειδή αυξάνουν το ανθρώπινο κεφάλαιο. Έτσι κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '60 πολλοί οικονομολόγοι και σχεδιαστές πολιτικής υποστήριξαν την άποψη ότι η δημόσια εκπαίδευση θα ήταν το πιο αποτελεσματικό μέσο για την καταπολέμηση των οικονομικών ανισοτήτων.

Έκτοτε έγιναν προσπάθειες στις ΗΠΑ για καλλίτερη και περισσότερη εκπαίδευση στα φτωχότερα παιδιά, παρέχοντάς τους εκπαιδευτικά δάνεια και υποτροφίες, γεύματα στο σχολείο, οικονομική βοήθεια στις οικογένειες με εξαρτώμενα παιδιά κ.λπ., οι οποίες όμως δεν απέδωσαν τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Η έρευνα του Jenks και των συνεργατών του (1972), που έγινε αρκετά χρόνια μετά την έναρξη των παραπάνω προσπαθειών έφτασε στο συμπέρασμα ότι ούτε το οικογενειακό περιβάλλον, ούτε η ευφροσύνη, ούτε το επίπεδο της εκπαίδευσης προσδιορίζουν σημαντικά ποσοστά των εκπαιδευτικών ανισοτήτων και ότι κανείς από τους παραπάνω παράγοντες ούτε η εκπαίδευση ούτε το εργασιακό status μεταβάλλουν σημαντικά τις οικονομικές ανισότητες. Σύμφωνα με την έρευνα του Jenks, εκτός από την κληρονομιά, η οικονομική επιτυχία είναι αποτέλεσμα «τύχης και ειδικών συνθηκών». Για να εξηγήσουμε την αποτυχία της προσπάθειας άμβλυνσης των εκπαιδευτικών ανισοτήτων πάνω στη μείωση της ανισότητας θα πρέπει να μελετήσουμε το ρόλο της εκπαίδευσης.

Η συμβατική θέση των οικονομολόγων είναι ότι η εκπαίδευση παρέχει γνωστικές επιδεξιότητες (cognitive skills) που χρησιμοποιούνται άμεσα στην παραγωγική διαδικασία, αυξάνουν την παραγωγικότητα και άρα (σύμφωνα με τη θεωρία αυτή) το εισόδημα του ατόμου. Αν αποδεχθούμε τη θέση αυτή, τότε πράγματι η άνοδος του εκπαιδευτικού επιπέδου όλων των ατόμων θα αύξανε και το εισόδημά τους. Όμως ο ρόλος της εκπαίδευσης δεν περιορίζε-

24. Περιβάλλον είναι η οικογένεια και το σχολείο.

25. Haywood and Japp. (1966), Hunt. (1964), Bloom. (1964), κ.λπ.

ται στο να προσφέρει μόνο γνώσεις αλλά λειτουργεί και ως μηχανισμός επιλογής.

Τη θέση αυτή έχουν αναπτύξει οι θεωρίες που αντιμετωπίζουν την εκπαίδευση σαν φίλτρο (filtering and screening theories). Σύμφωνα με αυτές, τα εκπαιδευτικά ιδρύματα απονέμουν τίτλους σπουδών που παρέχουν στους εργοδότες πληροφορίες σχετικά με την ικανότητα των κατόχων τους να μαθαίνουν και να αποδίδουν. Την παροχή γνώσεων από τα σχολεία ακολουθεί κάποιο σύστημα εξετάσεων μέσα από το οποίο ελέγχεται αν και κατά πόσο οι γνώσεις έχουν αφομοιωθεί από τους μαθητές και έτσι είναι δυνατό να διακριθούν οι ικανοί από τους λιγότερο ικανούς. Αυτοί που χαρακτηρίζονται ως πιο ικανοί θεωρούνται και παραγωγικότεροι με συνέπεια να μπορούν να απολαμβάνουν υψηλότερους μισθούς όταν εισέλθουν στην αγορά εργασίας.²⁶ Ο ρόλος της εκπαίδευσης ως μηχανισμού επιλογής και παροχής πληροφοριών στους εργοδότες μάλλον επιτείνει παρά αμβλύνει τις οικονομικές ανισότητες μεταξύ των ατόμων.

Εξάλλου θα πρέπει να λάβουμε υπόψη ότι ο συγκεκριμένος μηχανισμός επιλογής είναι περισσότερο αποτελεσματικός όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο γνώσης το οποίο παρέχεται. Αν το επίπεδο αυτό είναι χαμηλό, τότε περισσότερα άτομα θα κριθούν ικανά, ενώ αν είναι υψηλό ο αριθμός των ικανών ατόμων θα είναι περιορισμένος. Έτσι μια άνοδος στο επίπεδο γνώσης που παρέχεται από τα εκπαιδευτικά ιδρύματα μπορεί να έχει αρνητικά αποτελέσματα στην κατανομή του εισοδήματος.²⁷

Σημαντική είναι επίσης η συνεισφορά των μαρξιστών οικονομολόγων στην εξήγηση του φαινομένου της αδυναμίας της εκπαίδευσης να περιορίσει τις οικονομικές ανισότητες. Κατ' αυτούς ο ρόλος της επίσημης εκπαίδευσης είναι να διατηρήσει την υπάρχουσα ταξική δομή και να δημιουργήσει πειθήνιους εργάτες.²⁸ Η παροχή γνώσεων επισκιάζεται από το κύριο μέλημα της εκπαίδευσης να δημιουργήσει άτομα πειθαρχημένα, υπάκουα και γενικά με μια τέτοια προσωπικότητα ώστε να ανταποκρίνονται ικανοποιητικά στις απαιτήσεις ενός γραφειοκρατικού και ιεραρχικού εργασιακού περιβάλλοντος.

Η συνεισφορά της εκπαίδευσης στα εισοδήματα των εργατών ή στο εργασιακό status δεν μπορεί να εξηγηθεί από τη σχέση μεταξύ εκπαίδευσης και επιπέδου γνωστικών επιδεξιοτήτων. Στην πραγματικότητα τα στοιχεία δείχνουν τη σημασία των μη γνωστικών χαρακτηριστικών της προσωπικότητας

26. Stiglitz. (1975).

27. Θα πρέπει και πάλι να τονιστεί ότι το αποτέλεσμα αυτό δεν προέρχεται από το ρόλο της εκπαίδευσης ως φορέα γνώσης αλλά από το ρόλο της ως μηχανισμού επιλογής.

28. Bowles and Gintis. (1973).

που επιδρούν άμεσα στα εισοδήματα των εργαζομένων. «Το γεγονός ότι οι μελέτες έδειξαν πολύ χαμηλές αποδόσεις της εκπαίδευσης των ανθρώπων κατωτέρων τάξεων μπορεί να εξηγηθεί με την αποτυχία του σχολείου να εμφυσήσει τα απαιτούμενα μη γνωστικά χαρακτηριστικά στην προσωπικότητα των παραπάνω ατόμων».²⁹

Κατά τον Gintis οι μηχανισμοί που χρησιμοποιούνται για την πραγματοποίηση του παραπάνω σκοπού είναι αφενός το σύστημα βαθμολογίας, που αμείβει κάποια πρότυπα συμπεριφοράς και τιμωρεί κάποια άλλα, και αφετέρου η δομή των κοινωνικών σχέσεων στην εκπαίδευση. Συμπερασματικά οι μαρξιστές οικονομολόγοι υποστηρίζουν ότι η εκπαίδευση, έτσι όπως είναι διαρθρωμένη, ενδυναμώνει τις οικονομικές ανισότητες.

Εκτός όμως από τον ίδιο το ρόλο της εκπαίδευσης στη διατήρηση ή και επιδείνωση των οικονομικών ανισοτήτων, υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που την καθιστούν ανίκανη να αμβλύνει την ανισοκατανομή του εισοδήματος. Ένας από αυτούς τους παράγοντες είναι η ποιότητα της εκπαίδευσης που παρέχεται από τα διάφορα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Τα ιδιωτικά εκπαιδευτικά ιδρύματα, γενικά, παρέχουν καλλίτερη ποιότητα εκπαίδευσης από τα δημόσια (φυσικά υπάρχουν και εξαιρέσεις) κι έτσι εφοδιάζουν τους μαθητές τους με περισσότερες ικανότητες είτε για να συνεχίσουν τις σπουδές τους είτε για να μπου στην αγορά εργασίας. Δεδομένου, όμως, του γεγονότος ότι μόνο τα παιδιά των εύπορων οικογενειών έχουν την οικονομική δυνατότητα να παρακολουθήσουν αυτά τα ιδρύματα, αποκτούν ένα επιπλέον συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τα φτωχότερα παιδιά για εύρεση καλλίτερης εργασίας και απόκτησης υψηλότερου εισοδήματος.

Ένας άλλος παράγοντας είναι ότι οι εκπαιδευτικοί τίτλοι δεν αποτελούν το μοναδικό στοιχείο πληροφόρησης των εργοδοτών. Εκτός από το επίπεδο εκπαίδευσης, το φύλο, η εθνικότητα, το χρώμα, το κοινωνικό υπόβαθρο κ.λπ. αποτελούν χαρακτηριστικά τα οποία λαμβάνουν υπόψη οι εργοδότες κατά την πρόσληψη ή επαγγελματική εξέλιξη του εργαζομένου. Οι μελέτες του Harisson (1972) έδειξαν ότι παρά το γεγονός ότι αυξήθηκε το επίπεδο εκπαίδευσης μαύρων και λευκών, οι πρώτοι δεν αύξησαν το εισόδημά τους και οι θέσεις εργασίας που βρήκαν ήταν χαμηλότερων απαιτήσεων από τα προσόντα που διέθεταν. Αυτό είναι μόνο ένα παράδειγμα για το πόσο μπορούν να επηρεάσουν άλλα χαρακτηριστικά των ατόμων, με ίδιο επίπεδο εκπαίδευσης, το εισόδημά τους.

29. Gintis. (1971, σελ. 267).

5. Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΖΩΗΣ

Έχει παρατηρηθεί ότι το εισόδημα των ατόμων αυξάνει με την ηλικία για να φτάσει στο μέγιστο ύψος του πριν από τη συνταξιοδότηση και να μειωθεί πάλι κατ' αυτήν. Η παραπάνω παρατήρηση οδήγησε κάποιους οικονομολόγους στο συμπέρασμα ότι η ηλικία αποτελεί σημαντικό παράγοντα της μετρούμενης ανισότητας στην προσωπική διανομή του εισοδήματος.³⁰

Αρχικά το εισόδημα ενός ατόμου είναι χαμηλό λόγω έλλειψης εμπειρίας, που το καθιστά λιγότερο παραγωγικό, ή λόγω του ότι εκπαιδεύεται στην εργασία του και άρα ο μισθός του είναι μειωμένος κατά το κόστος της εκπαίδευσής του, ή ακόμη για το ότι σπουδάζει. Με την πάροδο όμως του χρόνου η συσσώρευση εμπειρίας οδηγεί στη βελτίωση των ικανοτήτων του και γίνεται πιο παραγωγικό με συνέπεια την αύξηση του εισοδήματός του. Εξάλλου με το τέλος των σπουδών του αρχίζει να απολαμβάνει την απόδοση του ανθρώπινου κεφαλαίου που έχει αποκτήσει. Ένας ακόμη λόγος της σχέσης μεταξύ ηλικίας και εισοδήματος έχει εκφραστεί από τους υπερσυντηρητικούς οικονομολόγους, οι οποίοι έχουν υποστηρίξει ότι η ροπή για αποταμίευση και εργασία δρουν στο εισόδημα πολλαπλασιαστικά με την ηλικία για να προκαλέσουν τις παρατηρούμενες ανισότητες.³¹

Έτσι η μέτρηση της ανισοκατανομής του εισοδήματος μιας δεδομένης χρονικής στιγμής δίνει ψευδή εικόνα της πραγματικής ανισότητας και μάλιστα την υπερεκτιμά, γιατί δεν λαμβάνει υπόψη το γεγονός ότι το χαμηλό εισόδημα κάποιων ατόμων ενδεχομένως να οφείλεται στο νεαρό της ηλικίας τους και ότι αργότερα μπορεί να έχουν υψηλό εισόδημα. Για τον ακριβή προσδιορισμό της οικονομικής ανισότητας θα πρέπει να μετρήσουμε το συνολικό εισόδημα της ζωής των ατόμων. Επειδή όμως αυτό είναι σχεδόν αδύνατο, λόγω έλλειψης στοιχείων, θα μπορούσε να μετρηθεί το συνολικό εισόδημα μεγάλων χρονικών περιόδων, π.χ. 5 ή 10 ετών. Η εμπειρική έρευνα έδειξε ότι στην περίπτωση των ΗΠΑ πράγματι υπάρχει σχέση μεταξύ ηλικίας και εισοδήματος έτσι όπως περιγράφηκε από τη Θεωρία του Κύκλου Ζωής.³² Αντίθετα για τη Μεγάλη Βρετανία τα αποτελέσματα της έρευνας του Atkinson (1972) έδειξαν ότι σημαντική ανισότητα υπάρχει μέσα στις ηλικιακές ομάδες και όχι μεταξύ τους κι έτσι η παραπάνω θεωρία δεν επαληθεύεται.

Πάντως, γενικότερα, έχουν εκφραστεί αντιρρήσεις σχετικά με το κατά πόσο η χρησιμοποίηση του συνολικού εισοδήματος της ζωής ενός ατόμου

30. Bronfenbrenner. (1977).

31. Polanyi and Wood. (1974).

32. Blinder. (1974).

αμβλύνει την οικονομική ανισότητα. Έχει αποδειχθεί ότι η διακύμανση των εισοδημάτων μέσα σε κάθε ηλικιακή ομάδα αυξάνει με την ηλικία, επομένως δεν είναι βέβαιο ότι τα συνολικά εισοδήματα θα κατανέμονται λιγότερο άνισα από ό,τι τα ετήσια. Εξάλλου, η διαχρονική αύξηση της παραγωγικότητας οδηγεί στην αύξηση των εισοδημάτων έτσι η κατανομή των συνολικών εισοδημάτων θα πρέπει να είναι περισσότερο άνιση από ό,τι η κατανομή των ετήσιων εισοδημάτων και μάλιστα προς όφελος των νέων. Τέλος, αν δεχτούμε ότι η ανθρώπινη επένδυση αυξάνει τα εισοδήματα, οι διαφορές στα ετήσια εισοδήματα θα πρέπει να είναι μικρότερες από ό,τι στα συνολικά, εφόσον οι νέοι αποκτούν περισσότερο ανθρώπινο κεφάλαιο από τους μεγαλύτερους. Έτσι, η απομόνωση του παράγοντα της ηλικίας μέσω της μέτρησης του συνολικού εισοδήματος της ζωής των ατόμων δεν σημαίνει ότι θα οδηγήσει σε λιγότερο άνιση διανομή του εισοδήματος.

6. Η ΣΤΟΧΑΣΤΙΚΗ ΘΕΩΡΙΑ

Η θεωρία αυτή βασίζεται στο νόμο των πιθανοτήτων και αποδίδει τις διαφορές στα εισοδήματα, εξ ολοκλήρου ή κατά το μεγαλύτερο μέρος τους, σε τυχαία γεγονότα. Στο πλαίσιο της Στοχαστικής Θεωρίας υπάρχουν δύο απόψεις σχετικά με το πώς τυχαία γεγονότα επηρεάζουν το εισόδημα των ατόμων. Η πρώτη άποψη υποστηρίζει ότι τα τυχαία συμβάντα επηρεάζουν την αναμενόμενη μελλοντική αξία των εισοδημάτων ενώ η δεύτερη άποψη υποστηρίζει ότι αυτά συνδυάζονται μόνο στιγμιαία με το εισόδημα. Δηλαδή ότι ασκούν μια παροδική επίδραση πάνω σε κάποια σταθερή τάση (εξέλιξης) του εισοδήματος.

Θεμελιωτής της πρώτης άποψης θεωρείται ο Gibrat, ο οποίος υποστήριξε ότι ξεκινώντας από μια δεδομένη αρχική κατανομή, αν τα εισοδήματα υπόκεινται σε τυχαίες μεταβολές ανεξάρτητες του ύψους του εισοδήματος, η τυχαία διαδικασία θα δημιουργήσει τελικά μια λογαριθμοκανονική κατανομή του εισοδήματος. Αυτό είναι γνωστό ως νόμος του αναλογικού αποτελέσματος του Gibrat (1931).

Το μοντέλο που χρησιμοποιήθηκε είναι μια πρώτου βαθμού αλυσίδα Markov $y_t = y_{t-1} - U_t$, όπου y_t και y_{t-1} είναι ο λογάριθμος του εισοδήματος για τη χρονική περίοδο t και την προηγούμενη της αντίστοιχα και U_t είναι η επίδραση των τυχαίων γεγονότων, τα οποία δεν συσχετίζονται γραμμικά με το y_{t-1} . Το πρόβλημα του παραπάνω μοντέλου είναι ότι το εισόδημα αυξάνεται βαθμιαία με την πάροδο του χρόνου εξαιτίας της σωρευτικής επίδρασης των

τυχαίων παραγόντων ενώ αυξάνεται και η διακύμανση της κατανομής του εισοδήματος. Αυτό, όμως δεν επαληθεύεται από την εμπειρική έρευνα για τη σταθερότητα της κατανομής του εισοδήματος.

Ο Kalecki (1945) προσπάθησε να λύσει το πρόβλημα αυτό υποθέτοντας ότι υπάρχει αρνητική συσχέτιση μεταξύ εισοδήματος και εισοδηματικού αποτελέσματος των τυχαίων συμβάντων, χωρίς όμως να δώσει οικονομική εξήγηση στην υπόθεσή του. Οικονομική υπόσταση της δόθηκε αργότερα από τη Θεωρία του Μόνιμου Εισοδήματος του Friedman (1957). Άτομα με υψηλό παροδικό (transitory) εισόδημα στο παρελθόν είναι πιθανό να έχουν χαμηλότερο εισόδημα τώρα. Η εξήγηση, όμως, αυτή αποδυναμώνει την άποψη που υποστηρίζει ότι τα τυχαία συμβάντα έχουν μόνιμη επίδραση στην εξέλιξη των εισοδημάτων των ατόμων και καταλήγει στη δεύτερη εκδοχή της Στοχαστικής Θεωρίας που θα αναλυθεί παρακάτω.

Επίσης ο Shorrocks (1975) πρότεινε ένα μοντέλο δεύτερου βαθμού αλυσίδας Markov $y_t = y_{t-1} + U_t + U_{t-1}$ στο οποίο όμως δεν ισχύει η βασική υπόθεση της μη αυτοσυσχέτισης των σφαλμάτων, εφόσον το y_{t-1} και U_{t-1} συσχετίζονται, και άρα αποδυναμώνει τις βάσεις της Στοχαστικής Θεωρίας.

Κατά τον Sahota (1978) η οικονομική σημασία αυτού του αποτελέσματος είναι ότι η άγνοια που προϋποθέτει η Στοχαστική Θεωρία πρέπει να αντικατασταθεί από οικονομικές μεταβλητές ικανές να παράγουν προβλέψιμα αποτελέσματα.

Το δεύτερο πρόβλημα που παρουσιάζεται στη Στοχαστική Θεωρία είναι ότι ενώ οι θεωρητικοί της δέχονται την επιρροή παραγόντων όπως η εκπαίδευση, η ανατροφή, οι ικανότητες κ.ά. στον καθορισμό του εισοδήματος της αρχικής περιόδου, η σημασία τους εκμηδενίζεται με την πάροδο του χρόνου καθώς αυξάνεται συνεχώς η επίδραση των τυχαίων γεγονότων. Όμως η θεωρία δεν εξηγεί το λόγο για τον οποίο οι παράγοντες που επηρεάζουν το πρώτο εισόδημα του ατόμου παύουν να παίζουν ρόλο στον καθορισμό του εισοδήματος των υπολοίπων περιόδων της ζωής του, άλλωστε κάποιοι από αυτούς τους παράγοντες εξελίσσονται και αυτοί διαχρονικά έτσι ώστε να είναι δύσκολο να δεχτούμε ότι ο ρόλος τους παύει να είναι σημαντικός χωρίς ισχυρά επιχειρήματα.

Το τρίτο σημείο αντίρρησης είναι η υπόθεση ότι όλα τα τυχαία συμβάντα που προκαλούν μιαν αύξηση ή μείωση του εισοδήματος σε κάποια χρονική στιγμή, την αναπαράγουν διαρκώς. Άλλα από αυτά προκαλούν μόνιμα αποτελέσματα και άλλα παροδικά. Για παράδειγμα η ευκαιρία για περισσότερες ώρες εργασίας σε κάποια περίοδο και άρα η δυνατότητα απολαβής υψηλότερου εισοδήματος, δεν σημαίνει ότι θα επαναληφθεί ούτε ότι θα προκαλέσει αύξηση του εισοδήματος στις μελλοντικές περιόδους. Το πιο πιθανό είναι τα τυχαία γεγονότα που αυξάνουν το εισόδημα να έχουν αρνητικό αποτέλε-

σμα στα αναμενόμενα εισοδήματα. Πάντως η δεύτερη άποψη της Στοχαστικής Θεωρίας λύνει τα παραπάνω προβλήματα αποδεχόμενη την παροδικότητα των αποτελεσμάτων των τυχαίων συμβάντων και περιορίζοντας την επίδρασή τους στον καθορισμό μόνο ενός μέρους του εισοδήματος.

Βασική της θέση είναι ότι το παρατηρούμενο εισόδημα μιας χρονικής περιόδου είναι το άθροισμα δύο ειδών εισοδήματος: του μόνιμου και του παροδικού. Έτσι, το εισόδημα μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου, μπορεί να διαφέρει από το μακροχρόνιο μέσο εισόδημα εξαιτίας παροδικών μεταβολών που εκφράζονται από το παροδικό εισόδημα καθώς οι αιτίες αυτών των παροδικών μεταβολών δεν μπορούν να καθοριστούν ακριβώς και θεωρούνται ότι είναι τυχαία συμβάντα. Δηλαδή, η εκδοχή αυτή της Στοχαστικής Θεωρίας αποδέχεται την ύπαρξη συστηματικών³³ παραγόντων στον καθορισμό κάποιου μέρους του εισοδήματος ενώ στην τύχη αποδίδει τον καθορισμό του υπολοίπου μέρους. Πάντως η παραπάνω θεωρία υποστηρίζει ότι για να έχουμε μια αληθή εντύπωση της πραγματικής κατανομής εισοδήματος θα πρέπει να απομονωθεί το παροδικό μέρος του εισοδήματος και να ληφθεί υπόψη μόνο το μόνιμο ή μακροχρόνιο εισόδημα.

Η δεύτερη αυτή άποψη της Στοχαστικής Θεωρίας φαίνεται να είναι περισσότερο πειστική από την πρώτη. Γενικά, είναι δυνατό να δεχτούμε ότι η τύχη παίζει κάποιο ρόλο στη διαμόρφωση των εισοδημάτων όμως σίγουρα η σημασία της είναι περιορισμένη. Η προσπάθεια της Στοχαστικής Θεωρίας να αποδώσει τις διαφορές των εισοδημάτων στην τύχη, την καθιστά μονόπλευρη με συνέπεια να μην έχει ιδιαίτερα σημαντική ερμηνευτική αξία.

7. ΘΕΩΡΙΕΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΚΑΙ ΖΗΤΗΣΗΣ

Αν και όπως προαναφέρθηκε, τα συμβατικά μοντέλα καθορισμού του εισοδήματος των ατόμων ασχολούνται κυρίως με την πλευρά της προσφοράς, έχουν γίνει προσπάθειες ενσωμάτωσης σ' αυτά και της πλευράς της ζήτησης. Για παράδειγμα ο Tinbergen (1975) δεχόμενος ότι οι αμοιβές των συντελεστών παραγωγής προσδιορίζονται από την προσφορά και τη ζήτηση προσπαθεί να συνδυάσει τις απόψεις της σχολής του ανθρώπινου κεφαλαίου,

33. Μια υπόθεση της Θεωρίας του Μόνιμου Εισοδήματος είναι ότι αυτό καθορίζεται από τις ικανότητες και ότι αυτές κατανέμονται κανονικά. Η κανονική κατανομή τους θα μπορούσε να αποδοθεί σ' ένα συνδυασμό πολλών μικρών τυχαίων αποτελεσμάτων, συμπεριλαμβανομένων των γενετικών και περιβαλλοντικών χαρακτηριστικών (Lydall 1979).

που εκφράζουν την πλευρά της προσφοράς με τις απόψεις της σχολής του εκπαιδευτικού προγραμματισμού, που εκφράζουν την πλευρά της ζήτησης, σ' ένα μοντέλο προσφοράς-ζήτησης.

Κατ' αυτόν η προσφορά και η ζήτηση της εργασίας δεν είναι ομοιογενείς γιατί η αγορά εργασίας δεν είναι ενιαία αλλά διασπασμένη σε τμήματα. Έτσι η κλίμακα των εισοδημάτων καθορίζεται από την εξίσωση προσφοράς-ζήτησης σε κάθε τμήμα της αγοράς. Από τη μια πλευρά οι εργαζόμενοι προσφέρουν τις υπηρεσίες τους (το είδος των οποίων εξαρτάται από τα χαρακτηριστικά τους) και ταυτόχρονα, προσπαθούν να μεγιστοποιήσουν τη χρησιμότητά τους ενώ από την άλλη, οι εργοδότες προσφέρουν, δεδομένων των συναρτήσεων παραγωγής, θέσεις εργασίας προσπαθώντας να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους. Οι αμοιβές αντανακλούν τη σχετική σπανιότητα των παραγωγικών συντελεστών με αποτέλεσμα να μην μπορεί να υπάρξει ισότητα των εισοδημάτων. Ο Tinbergen βλέπει την εξέλιξη της εισοδηματικής ανισότητας ως το καθαρό αποτέλεσμα δύο αντίθετων δυνάμεων, της εκπαίδευσης που μειώνει την ανισότητα και της τεχνολογικής αλλαγής που την αυξάνει.

Η συνεισφορά του παραπάνω μοντέλου στην εξήγηση των εισοδηματικών ανισοτήτων είναι, βέβαια, θετική γιατί λαμβάνει υπόψη την πλευρά της ζήτησης αλλά και αναγνωρίζει την έλλειψη ομοιογένειας στην αγορά εργασίας. Παρ' όλα αυτά παρουσιάζει αδυναμίες όπως η πίστη στο ότι η εκπαίδευση μειώνει τις εισοδηματικές ανισότητες και στο ότι υπερτονίζει το ρόλο της εκπαίδευσης αγνοώντας τη σημασία άλλων χαρακτηριστικών όπως η προσωπικότητα.

Και πάλι στο πλαίσιο της Θεωρίας του Ανθρώπινου Κεφαλαίου, ο Becker (1967), προσπάθησε να ακολουθήσει μια γενική προσέγγιση και να επανερμηνεύσει τη Στοχαστική Θεωρία, τη Θεωρία των Ικανοτήτων και τη Θεωρία της Ηλικίας αποδεχόμενος την αλληλεξάρτηση προσφοράς και ζήτησης. Αν και η συνεισφορά του στην ολοκλήρωση της Θεωρίας του Ανθρώπινου Κεφαλαίου ήταν σημαντική, εν τούτοις η υπόθεση του εξωγενούς προσδιορισμού της προσφοράς και της ζήτησης μειώνει την ερμηνευτική ικανότητα του μοντέλου του.

Η σημαντικότερη προσπάθεια έγινε από τον Lydall (1979) ο οποίος υποστήριξε ότι τα εισοδήματα των ατόμων δεν εξαρτώνται μόνο από τις ικανότητες, το χαρακτήρα και τις επιλογές του ατόμου αλλά και από τις ευκαιρίες για απασχόληση. «Ενώ η κατανομή των νέων ανθρώπων που εισέρχονται στην αγορά εργασίας με τα προσόντα τα οποία διαθέτουν είναι η πλευρά της προσφοράς, η δομή των ευκαιριών για απασχόληση είναι η πλευρά της ζήτησης».³⁴ Ως δομή των ευκαιριών για απασχόληση θεωρεί την παροχή των

34. Lydall. (1979 σελ. 257).

θέσεων εργασίας καθώς και τους μισθούς και τις προοπτικές εξέλιξης.

Όταν κάποιος νέος μπαίνει στην αγορά εργασίας αντιμετωπίζει ένα σύνολο θέσεων απασχόλησης που απαιτούν διαφορετικά επίπεδα προηγούμενης εκπαίδευσης και εξειδίκευσης και που προσφέρουν διαφορετικές προοπτικές για μελλοντικά εισοδήματα σε διάφορες ηλικίες. Το τι προαπαιτεί και το τι προσφέρει η κάθε θέση απασχόλησης εξαρτάται από τα τεχνικά της χαρακτηριστικά.

Συγκεκριμένα ο Lydall έχει υποστηρίξει ότι υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ μεγέθους επιχείρησης και μέσου μισθού κι αυτό γιατί όσο μεγαλύτερη είναι η επιχείρηση τόσο πιο εντατική σε κεφάλαιο είναι η παραγωγική διαδικασία. Αυτό σημαίνει ότι οι εργάτες είναι υπεύθυνοι για πιο ακριβά μηχανήματα κι έτσι η επιχείρηση διατίθεται να προσφέρει υψηλότερους μισθούς για να τους δώσει το κίνητρο να εργασθούν αποτελεσματικότερα. Ένας άλλος λόγος είναι ότι στις μεγάλες επιχειρήσεις υπάρχει μια ιεραρχική δομή διοίκησης (τεχνικοί, επιστάτες, διευθυντές και ειδικοί) που αυξάνει το μέσο εισόδημα κατά εργαζόμενο.

Δηλαδή ο Lydall παραδέχεται ότι η «σταδιοδρομία ενός εργαζομένου με δεδομένες ικανότητες και χαρακτήρα εξαρτάται από το επάγγελμα που επέλεξε (ή αναγκάστηκε να επιλέξει), τον κλάδο και την επιχείρηση στην οποία εργάζεται και τέλος από το βαθμό διευθυντικής υπευθυνότητας που αποκτά μέσα στην επιχείρηση ή τον οργανισμό που εργάζεται».³⁵

Επίσης θα πρέπει να επισημανθεί ότι αναγνωρίζει την ενδογένεια των επιλογών των ατόμων (δηλαδή ότι αυτές επηρεάζονται από το οικογενειακό και πολιτιστικό τους περιβάλλον) καθώς και την επιρροή των παραπάνω παραγόντων στη διαμόρφωση των ικανοτήτων τους, χωρίς να αγνοεί και τη σημασία του γενετικού παράγοντα.

Το μοντέλο που αναπτύχθηκε από το Lydall φαίνεται να είναι το πληρέστερο από τα μέχρι τώρα αναφερθέντα γιατί προσπαθεί να συνδυάσει στοιχεία από όλες τις θεωρίες σ' ένα πλαίσιο προσφοράς και ζήτησης.

8. ΟΙ ΘΕΩΡΙΕΣ ΤΗΣ ΚΑΤΑΤΜΗΜΕΝΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι θεωρίες της κατατμημένης αγοράς εργασίας είναι συνέχεια παλαιότερων συζητήσεων αλλά εμφανίστηκαν με την παρούσα μορφή τους τη δεκαετία του '60. Αποτελούν τον αντίλογο στη νεοκλασική θεωρία αμφισβητώντας τη

35. Ibid. σελ. 263.

βασική υπόθεση της ανταγωνιστικής λειτουργίας της αγοράς εργασίας. Ο βαθμός της ανισότητας των εισοδημάτων καθώς και η ύπαρξη φτώχειας είναι δύσκολο να συνυπάρξουν με την παραπάνω υπόθεση της νεοκλασικής θεωρίας και η μόνη εξήγηση που μπορεί να δοθεί είναι ότι η αγορά εργασίας δεν λειτουργεί με τον εξισορροποιητικό τρόπο που υποτίθεται πως λειτουργεί.

Οι θεωρίες αυτές υποστηρίζουν πως υπάρχουν θεσμικοί παράγοντες (συνδικαλισμός, μονοπώλια, κοινωνικές διακρίσεις, κλειστά επαγγέλματα κ.ά.) που εμποδίζουν τις δυνάμεις του ανταγωνισμού να λειτουργήσουν, με άμεση συνέπεια την αποδυνάμωση του ρόλου της παραγωγικότητας ως σημαντικού παράγοντα καθορισμού των μισθών. Αντίθετα οι μισθοί εξαρτώνται από το status της θέσης εργασίας και το έθιμο.³⁶ Έτσι το ενδιαφέρον της οικονομικής ανάλυσης μετατοπίζεται από τα χαρακτηριστικά και τις επιδεδειγμένες των εργαζομένων (που προσδιορίζουν την παραγωγικότητά τους) στα χαρακτηριστικά των θέσεων εργασίας. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν (i) η Θεωρία του Εργασιακού Ανταγωνισμού και (ii) οι Θεωρίες της Δυαδικής Αγοράς Εργασίας.

(i) Η Θεωρία του Εργασιακού Ανταγωνισμού

Είναι η πλησιέστερη προς την ορθόδοξη θέση από τις άλλες Θεωρίες της Κατατιμημένης Αγοράς Εργασίας και αναπτύχθηκε ως απάντηση στη θεωρία του ανταγωνισμού των μισθών. Το βασικό χαρακτηριστικό της είναι η έμφαση που δίνει στην πλευρά της ζήτησης της αγοράς εργασίας. Κατ' αρχήν τα άτομα κατανέμονται στις διάφορες ευκαιρίες απασχόλησης και απόκτησης εισοδημάτων που είναι δεδομένες. Έτσι, η κατανομή των εισοδημάτων καθορίζεται από την κατανομή των θέσεων εργασίας και όχι από αυτή των βασικών χαρακτηριστικών³⁷ των ατόμων που απλώς καθορίζουν τη θέση τους στη σειρά αναμονής για εργασία (labour queue).³⁸

Σύμφωνα με τη Θεωρία του Εργασιακού Ανταγωνισμού ο αριθμός και το είδος των θέσεων εργασίας εξαρτάται από την τεχνολογική γνώση που προσδιορίζει την παραγωγή και τις παραγωγικές τεχνικές ενώ οι μισθοί εξαρτώνται από κοινωνικούς και θεσμικούς παράγοντες. Έτσι, οι εργαζόμενοι αντιμετωπίζουν μια δεδομένη ζήτηση ενώ δεν είναι σε θέση να διαπραγματευ-

36. Piore and Doeringer. (1971).

37. Ως βασικά χαρακτηριστικά (background characteristics) θεωρούνται η εκπαίδευση, η ηλικία, το φύλο, οι ικανότητες, οι προσωπικές συνήθειες, τα ψυχολογικά τους χαρακτηριστικά κ.ά.

38. Thurow. (1976).

τούν το μισθό τους γιατί κι αυτός είναι προκαθορισμένος. Στο πλαίσιο αυτό το μόνο που μπορούν να επιδιώξουν είναι να βρουν κάποια θέση εργασίας βασιζόμενοι στα βασικά τους χαρακτηριστικά.

Τα βασικά χαρακτηριστικά των ατόμων είναι αυτά που τα τοποθετούν σε διάφορες θέσεις στη σειρά αναμονής για εργασία επειδή επηρεάζουν το κόστος της εκπαίδευσής τους, ακόμα κι αν δεν συνιστούν επιδεξιότητες δυνάμενες να χρησιμοποιηθούν άμεσα στην παραγωγική διαδικασία.³⁹ Όπως γίνεται φανερό ο ρόλος της σειράς αναμονής για εργασία είναι σημαντικός στο Μοντέλο του Εργασιακού Ανταγωνισμού αλλά είναι ένα μέρος μόνο του μηχανισμού κατανομής του εισοδήματος.

Το Μοντέλο του Εργασιακού Ανταγωνισμού είναι μια σημαντική συνεισφορά στην προσπάθεια της εξήγησης της ύπαρξης οικονομικών ανισοτήτων γιατί έχει την ικανότητα να εξηγήει φαινόμενα που οι συμβατικές θεωρίες είτε αγνοούν είτε δεν μπορούν να εξηγήσουν. Συγκεκριμένα μπορεί να εξηγήσει γιατί άτομα με τα ίδια βασικά χαρακτηριστικά απολαμβάνουν διαφορετικών εισοδημάτων. Σύμφωνα με την ορθόδοξη θεωρία αυτό δεν μπορεί να συμβεί αφού άτομα με τα ίδια χαρακτηριστικά έχουν και την ίδια παραγωγικότητα άρα και το ίδιο εισόδημα. Όμως, στην πραγματικότητα είναι γνωστό ότι συμβαίνει. Η εξήγηση που δίνεται από τη Θεωρία του Εργασιακού Ανταγωνισμού είναι ότι αν και έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά μπορεί να έχουν διαφορετική εργασία και αμείβονται ανάλογα με την εκπαίδευση που υφίστανται στην εργασία τους καθώς και από το είδος της.

(ii) Οι Θεωρίες της Δυαδικής Αγοράς Εργασίας

Οι θεωρίες αυτές, αν και δεν έχουν στόχο να εξηγήσουν την κατανομή του εισοδήματος αλλά την ύπαρξη φτωχών και μη φτωχών ομάδων στον πληθυσμό, συνέβαλαν σημαντικά στη συζήτηση για τους λόγους ύπαρξης οικονομικών διαφορών για τις αιτίες που αναφέρθηκαν παραπάνω (δηλαδή γιατί έ-

39. Κατά το Μοντέλο του Εργασιακού Ανταγωνισμού οι περισσότερες επιδεξιότητες για την πλήρωση κάποιων θέσεων εργασίας δεν προαπαιτούνται από το άτομο που τη διεκδικεί γιατί έτσι κι αλλιώς εκπαιδεύεται αφού έχει ήδη προσληφθεί (on-the-job-training). Έτσι η αγορά εργασίας δεν είναι πρωταρχικά μια αγορά «πώλησης» υπαρχουσών γνώσεων αλλά μια αγορά όπου εκπαιδευτικές θέσεις πρέπει να κατανεμηθούν μεταξύ διαφόρων εργατών. Όμως, επειδή η εκπαίδευση έχει κάποιο κόστος για τους εργοδότες, αυτοί προσπαθούν να το ελαχιστοποιήσουν επιλέγοντας τους κατάλληλους υποψήφιους δηλαδή αυτούς που τα βασικά τους χαρακτηριστικά υπόσχονται το χαμηλότερο κόστος. Το τελευταίο αναγκάζει τους εργοδότες να χρησιμοποιούν μηχανισμούς επιλογής (screening devices) όπως π.χ. οι εκπαιδευτικοί τίτλοι, γιατί δείχνουν ότι οι κάτοχοί τους έχουν «βιομηχανική πειθαρχία». Thurow (1976).

δωσαν έμφαση στο ρόλο της ζήτησης της αγοράς εργασίας και αντιτέθηκαν στις θέσεις της ορθόδοξης θεωρίας 1) περί ανταγωνιστικής αγοράς εργασίας και ανθρώπινου κεφαλαίου και 2) σύνδεσης μισθών-παραγωγικότητας).

Κατά τους θεωρητικούς της Δυαδικής Αγοράς Εργασίας, διαφορές στα εισοδήματα υπάρχουν γιατί κάποιες ομάδες του πληθυσμού μη προνομιούχες περιορίζονται σε μια δευτερεύουσα αγορά εργασίας, όπου οι μισθοί είναι χαμηλότεροι.

Οι βασικές υποθέσεις της προσέγγισης αυτής είναι 1) ότι η αγορά εργασίας είναι διαιρεμένη σ' έναν πρωτεύοντα και σ' ένα δευτερεύοντα τομέα όπου η πολιτική των επιχειρήσεων και η συμπεριφορά των ατόμων απαιτεί διαφορετικές εξηγήσεις, 2) ότι η ουσιαστική διάκριση για την οικονομική ανάλυση είναι μεταξύ καλών και κακών θέσεων εργασίας παρά μεταξύ ειδικευμένων και μη εργατών.

Ο πρωτεύων τομέας περιλαμβάνει όλες εκείνες τις θέσεις εργασίας που παρέχουν μόνιμη απασχόληση, ευκαιρίες προαγωγών, εκπαίδευση στην εργασία, εξειδίκευση και φυσικά υψηλούς μισθούς. Όταν οι οικονομολόγοι της Δυαδικής Αγοράς Εργασίας αναφέρονται στον πρωτεύοντα τομέα, επικεντρώνουν την προσοχή τους στην εσωτερική αγορά εργασίας (δηλαδή στην αγορά εργασίας μέσα στην επιχείρηση), η οποία διέπεται από ένα σύνολο κανόνων που καλύπτουν το περιεχόμενο κάθε θέσης εργασίας, τους μισθούς, τις ευκαιρίες στην κλίμακα προαγωγών κ.λπ. Τα σημεία εισόδου στην επιχείρηση είναι θέσεις εργασίας που βρίσκονται χαμηλά στην ιεραρχία ενώ οι ανώτερες σ' αυτήν θέσεις καλύπτονται από προαγωγές των ήδη απασχολούμενων στην επιχείρηση.

Όσον αφορά τους μισθούς, δεν καθορίζονται με βάση την ορθόδοξη αρχή της αποτελεσματικότητας (efficiency) αλλά με βάση το έθιμο. Δηλαδή, ο μισθός εξαρτάται από τη θέση εργασίας και όχι από την παραγωγικότητα του εργαζομένου. Εξάλλου, μισθοί στον τομέα αυτόν είναι υψηλότεροι από ό,τι στον δευτερεύοντα γιατί οι επιχειρήσεις επενδύουν στους εργαζομένους τους και έχουν κίνητρο να τους αποτρέψουν από τυχόν παραίτηση και μεταπήδησή τους σε άλλη επιχείρηση.

Η δομή του δευτερεύοντα τομέα είναι πολύ διαφορετική. Αποτελείται από επιχειρήσεις των οποίων η εσωτερική αγορά δεν είναι αναπτυγμένη κι έτσι τα σημεία εισόδου στην επιχείρηση είναι πολλά ενώ λίγες είναι οι θέσεις εργασίας που καλύπτονται από προαγωγές. Οι επιχειρήσεις αυτού του τομέα παρέχουν περιορισμένη εκπαίδευση στην εργασία και ελάχιστες δυνατότητες για οικονομική άνοδο. Αυτός είναι και ο λόγος που οι εργοδότες δεν προσφέρουν υψηλούς μισθούς: δεν φοβούνται να χάσουν τους υπαλλήλους τους εφόσον δεν έχουν επενδύσει σ' αυτούς. Το αποτέλεσμα αυτής της πρακτικής για τους απασχολούμενους είναι η εργασιακή αστάθεια που συνίσταται σε

συχνές μετακινήσεις μεταξύ διαφόρων εργασιών και ανεργία.⁴⁰

Από την άλλη πλευρά, η έλλειψη εξειδίκευσης εμποδίζει τους εργαζομένους στον δευτερεύοντα τομέα να βρουν εργασία στον πρωτεύοντα κι έτσι να βελτιώσουν το εισόδημά τους. Ένας άλλος παράγοντας που περιορίζει τη δυνατότητα κινητικότητας μεταξύ των δύο τομέων είναι ο «τρόπος ζωής» των εργαζομένων που τους κάνει ανίκανους, ψυχολογικά και τεχνικά, να ξεφύγουν από τη δευτερεύουσα αγορά εργασίας, δηλαδή οι φτωχοί θεωρούνται θύματα της κουλτούρας τους.⁴¹

Έχοντας δεδομένη τη δομή της αγοράς εργασίας, το ερώτημα που τίθεται είναι ποιοι παράγοντες προσδιορίζουν το ποιο από τους εργαζομένους θα απασχοληθούν στον έναν ή στον άλλο τομέα. Κατά τους θεωρητικούς της Δυαδικής Προσέγγισης οι παράγοντες αυτοί είναι θεσμικοί (όπως π.χ. διάκριση εναντίον των μαύρων, των γυναικών, ατόμων εθνικών μειονοτήτων, μεταναστών κ.λπ.) και όχι η ανεπάρκεια ανθρώπινου κεφαλαίου.

Έτσι οι Θεωρίες της Δυαδικής Αγοράς Εργασίας αποδίδουν την ανισοκατανομή του εισοδήματος στην πλευρά της ζήτησης ενώ παράλληλα αναγνωρίζουν το γεγονός ότι και ο ατομικός παράγοντας, δηλαδή οι προτιμήσεις, παίζει ρόλο. Η διαφοροποίησή τους, ως προς αυτό το σημείο, με τους νεοκλασικούς είναι ότι αυτές οι προτιμήσεις δεν είναι εξωγενείς αλλά το αποτέλεσμα των συνθηκών στην αγορά εργασίας.

9. ΜΑΡΞΙΣΤΙΚΗΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ ΘΕΩΡΙΕΣ

Η Μαρξιστική Θεωρία έχει δώσει, περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη οικονομική σχολή, ιδιαίτερη έμφαση στην οικονομική ανισότητα. Παρ' όλα αυτά, ως μακροοικονομική θεωρία, δεν ασχολήθηκε με την προσωπική διανομή του εισοδήματος (μικροοικονομική προσέγγιση του ζητήματος) αλλά με τη διανομή του μεταξύ των κοινωνικών τάξεων (λειτουργική διανομή του εισοδήματος). Έτσι, αν θελήσουμε να δούμε ποιοι είναι οι παράγοντες που, σύμφωνα με τη Μαρξιστική Θεωρία, επηρεάζουν το εισόδημα των ατόμων θα πρέπει αυτόματα να αναφερθούμε στους παράγοντες που επηρεάζουν το εισόδημα της κοινωνικής τάξης στην οποία ανήκουν.

Σύμφωνα με τον Marx, το εισόδημα των ατόμων που ανήκουν στην εργατική τάξη προέρχεται από την πώληση της εργατικής τους δύναμης, της

40. Wachter. (1974).

41. Harisson. (1972).

οποίας η αξία ισούται με την αξία του συνόλου των αγαθών που είναι αναγκαία για την παραγωγή και αναπαραγωγή της. Έτσι, το πραγματικό τους εισόδημα εξαρτάται από την αξία του συνόλου αυτών των αγαθών. Εξάλλου το χρηματικό τους εισόδημα εξαρτάται από την προσφορά και ζήτηση εργασίας και από τις τιμές των αγαθών.

Ένας από τους παράγοντες που επηρεάζουν το εισόδημα των εργατών είναι η παραγωγικότητα στον τομέα των αγαθών, εφ' όσον το ύψος της παραγωγικότητας επηρεάζει την αξία των αγαθών που είναι αναγκαία για την αναπαραγωγή τους. Από την άλλη πλευρά, αυτό καθαυτό το σύνολο των αγαθών, που θεωρούνται απαραίτητα για την αναπαραγωγή της εργατικής τάξης, καθορίζεται αφ' ενός από ιστορικούς και ηθικούς παράγοντες, που προσδιορίζουν το βιοτικό της επίπεδο, και αφ' ετέρου από το ειδικό κόστος που απαιτεί η αναπαραγωγή των διαφόρων ειδών της εργατικής δύναμης (η εξειδικευμένη εργατική δύναμη απαιτεί περισσότερα αγαθά από ό,τι η μη εξειδικευμένη και έτσι πρέπει να απολαμβάνει υψηλότερους μισθούς).

Όσον αφορά το εισόδημα των καπιταλιστών, αυτό προέρχεται από την υπεραξία που ιδιοποιούνται από τους εργάτες τους μέσα στην παραγωγή. Το ύψος της υπεραξίας, και άρα του εισοδήματός τους, εξαρτάται από τον αριθμό των εργατών που απασχολούν και το βαθμό της εκμετάλλευσης που ασκούν πάνω τους.

Όπως γίνεται φανερό, η ανάλυση του Marx δεν προσφέρει αρκετά στοιχεία για να στηρίξει μια θεωρία της προσωπικής κατανομής του εισοδήματος κι αυτό, βέβαια, γιατί σκοπός του ήταν, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, να περιγράψει τη διαδικασία καθορισμού του εισοδήματος των κοινωνικών τάξεων. Όμως και στη συνέχεια η ενασχόληση με την προσωπική κατανομή του εισοδήματος ήταν περιορισμένη.

Αυτός που κυρίως προσπάθησε να δώσει μεγαλύτερη έμφαση στην προσωπική κατανομή του εισοδήματος, βασιζόμενος στη Μαρξιστική Θεωρία, ήταν ο Wright (1979). Κατ' αυτόν «η ανάλυση του καθορισμού του εισοδήματος σε ατομικό επίπεδο προϋποθέτει την ανάλυση σε επίπεδο κοινωνικών δομών και τάξεων, διότι τα άτομα αποκτούν εισόδημα μόνο διαμέσου της θέσης που έχουν μέσα σε μια τάξη μιας δεδομένης κοινωνικής δομής».⁴²

Βασική του θέση είναι ότι η διαδικασία καθορισμού του εισοδήματος διαφέρει μεταξύ των διαφόρων ταξικών θέσεων. Η διαδικασία καθορισμού του εισοδήματος των καπιταλιστών διαφέρει από εκείνη των μικροαστών,

42. Κατά τον Wright υπάρχουν έξι ταξικές θέσεις: 1) η εργατική, 2) η αντιφατική (contradictory) ταξική θέση μεταξύ εργατικής τάξης και μικροαστών (ημιαυτόνομοι υπάλληλοι), 3) η αντιφατική ταξική θέση μεταξύ εργατικής τάξης και αστών (managers, supervisors), 4) η καπιταλιστική, 5) η αντιφατική ταξική θέση μεταξύ καπιταλιστικής τάξης και μικροαστών (μικροί εργοδότες) και 6) μικροαστοί.

από τη στιγμή που οι πρώτοι αποκτούν το εισόδημά τους μέσα από την εκμετάλλευση ενώ οι δεύτεροι μέσα από την πώληση αγαθών που παρήχθησαν από τους ίδιους. Και, βέβαια, αυτές οι δυο είναι διαφορετικές από τη διαδικασία καθορισμού του εισοδήματος των εργατών που προέρχεται από την πώληση της εργατικής τους δύναμης. Τέλος αλλιώς καθορίζεται το εισόδημα της εργατικής τάξης, όπου οι μισθοί εξισώνονται με την αξία της εργατικής δύναμης, και των αντιφατικών θέσεων (contradictory locations) μεταξύ αυτής και των άλλων τάξεων, όπου οι μισθοί διατηρούνται μόνιμα πάνω από την αξία της εργατικής δύναμης μέσα από ένα μηχανισμό κοινωνικού ελέγχου.⁴³

Έτσι ο βασικός παράγοντας που επηρεάζει το εισόδημα των ατόμων είναι η θέση που κατέχουν μέσα στη δομή των κοινωνικών σχέσεων,⁴⁴ και κυρίως των κοινωνικών σχέσεων παραγωγής. Εξάλλου, οι κοινωνικές σχέσεις παραγωγής δεν αποτελούν μόνο τον βασικό προσδιοριστικό παράγοντα αλλά και έναν περιορισμό για το ύψος των εισοδημάτων που τα άτομα μπορούν να αποκτήσουν.

Δεδομένου αυτού του περιορισμού, τα ατομικά χαρακτηριστικά (εκπαίδευση, ευφορία, πλούτος, κ.λπ.) και η θέση μέσα στις τεχνικές και ανταλλακτικές σχέσεις παίζουν επίσης ρόλο. Όμως θα πρέπει να τονιστεί ότι τα ίδια τα ατομικά χαρακτηριστικά αλλά και η θέση που μπορεί ένα άτομο να κατέχει στις τεχνικές και ανταλλακτικές σχέσεις, όπως και ο βαθμός στον οποίο αυτά μπορούν να επηρεάσουν το εισόδημα, εξαρτώνται από τη θέση που κατέχει το άτομο στις κοινωνικές σχέσεις παραγωγής. Όπως αναφέρει ο Wright «καμιά θέση της εργατικής τάξης μέσα στις κοινωνικές σχέσεις παραγωγής δεν μπορεί να λάβει εισόδημα τόσο υψηλό όσο ενός καπιταλιστή ανεξάρτητα από την ευφορία ή την εκπαίδευση του ατόμου που έχει αυτήν τη θέση, τη στενότητα της αγοράς εργασίας, ή τις τεχνικές λειτουργίες που πραγματοποιεί η θέση» και παρακάτω «η εκπαίδευση διαφοροποιεί κατά πολύ περισσότερο το εισόδημα των managers από ό,τι το εισόδημα των εργατών».⁴⁵

Όπως βλέπουμε η μαρξιστική άποψη του Wright θεωρεί το εισόδημα των ατόμων όχι ως συνάρτηση παραγόντων που εξαρτώνται αποκλειστικά από το άτομο (όπως έκαναν οι περισσότερες από τις προηγούμενες θεωρίες), αλλά ως μια συνάρτηση κοινωνικών παραγόντων (π.χ. της ταξικής δομής, της ταξικής θέσης του ατόμου κ.λπ.). Βέβαια το άτομο ευθύνεται ως ένα βαθμό για το ύψος του εισοδήματος που αποκτά αλλά η ευθύνη του αυτή περιορίζεται από τις κοινωνικές συνθήκες.

43. Ibid. σελ. 62.

44. Οι διαστάσεις των κοινωνικών σχέσεων είναι πολλές οι κυριότερες των οποίων είναι: οι κοινωνικές σχέσεις παραγωγής, οι τεχνικές σχέσεις παραγωγής, οι ανταλλακτικές σχέσεις, οι πολιτικές σχέσεις και οι ιδεολογικές σχέσεις.

45. Ibid. σελ. 67.

Η συνεισφορά αυτή, δηλαδή ο εντοπισμός και η ανάλυση της επίπτωσης των κοινωνικών παραγόντων στο ατομικό εισόδημα, είναι πολύ χρήσιμη για την προσπάθεια της σύστασης μιας ολοκληρωμένης θεωρίας που να εξηγεί την προσωπική κατανομή του εισοδήματος.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η συζήτηση για τους παράγοντες που επηρεάζουν το εισόδημα των ατόμων δείχνει και την πολυπλοκότητα του προβλήματος, η οποία έγκειται όχι μόνο στο πλήθος των παραγόντων αυτών αλλά και στις μεταξύ τους αλληλεξαρτήσεις και διασυνδέσεις. Έτσι η απόδοση έμφασης στον ένα ή στον άλλο παράγοντα, αγνοώντας τους υπόλοιπους, αποδυναμώνει την προσπάθεια εξήγησης των οικονομικών ανισοτήτων. Αυτή είναι και η βασική αδυναμία των περισσότερων από τις παραπάνω αναφερθείσες θεωρίες, πέρα από οποιοδήποτε μεθοδολογικό ή θεωρητικό πρόβλημα κι αν παρουσιάζουν.

Η επίτευξη μιας πειστικής θεωρίας διανομής εισοδήματος απαιτεί, όσο κι αν αυτό είναι δύσκολο, την ενσωμάτωση περισσότερων παραγόντων σ' ένα γενικό πλαίσιο, που να λαμβάνει υπόψη τις μεταξύ τους αλληλεξαρτήσεις και το συνδυασμένο αποτέλεσμα στο εισόδημα των ατόμων.

Δεν είναι εύκολο να αμφισβητήσουμε ότι οι επιλογές ή οι ικανότητες επηρεάζουν το εισόδημα, όμως πρέπει να δεχτούμε ότι αυτές εξαρτώνται από πολλούς παράγοντες (όπως το οικογενειακό υπόβαθρο, την κοινωνικοοικονομική ομάδα που ανήκει ο καθένας κ.λπ.) ενώ ταυτόχρονα η επίδρασή τους στο εισόδημα έχει άμεση σχέση με τη διάρθρωση της αγοράς εργασίας.

Εξάλλου θα πρέπει να αποδοθεί περισσότερη έμφαση στην πλευρά της ζήτησης της αγοράς εργασίας. Ανεξάρτητα από τα χαρακτηριστικά, τις επιλογές και τις προσπάθειες των ατόμων, ο τρόπος με τον οποίο η ζήτηση είναι διαρθρωμένη (είδος και αριθμός θέσεων εργασίας, προσφερόμενοι μισθοί κ.λπ.) επηρεάζει σημαντικά το ύψος του εισοδήματος.

Τέλος θα πρέπει να επισημανθεί ότι τα χαρακτηριστικά και οι θεσμοί των διαφόρων οικονομιών διαφέρουν. Έτσι, ενώ μπορεί μια συγκεκριμένη θεωρία διανομής του προσωπικού εισοδήματος να εξηγήει την οικονομική ανισότητα σε μια οικονομία, να μην μπορεί να την εξηγήσει ικανοποιητικά σε κάποια άλλη. Θα πρέπει, λοιπόν, πριν να μελετηθούν τα βασικά χαρακτηριστικά της οικονομίας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Arrow, K.J. (1973). "Higher Education as a Filter" *Journal of Public Economics* 2: 193-216.
- Atkinson, A.B. (1975). *The Economics of Inequality*. London: Oxford University Press.
- Becker, G. (1964). *Human Capital*. N. York: National Bureau of Economic Research.
- (1967). *Human Capital and the Personal Distribution of Income: An Analytical Approach*. Ann Arbor: University of Michigan, Institute of Public Administration.
- Blinder, A.S. (1974). *Toward an Economic Theory of Income Distribution*. Cambridge, Mass.: M.I.T. Press.
- Bloom, B. (1964). *Stability and Change in Human Characteristics*. N. York: Wiley.
- Bowles, S. and Gintis, H. (1973). "I.Q. in the U.S. Class Structure." *Social Policy*, Jan-Feb.: 65-96.
- Bowles, S. and Nelson, V. (1974). "The 'Inheritance of I.Q.' and the Intergenerational Reproduction of Economic Inequality." *Review of Economics and Statistics* 56.
- Bronfenbrenner, M. (1977). "Ten Issues in Distribution Theory". Pp 395-419 in *Modern Economic Thought*, edited by S. Weintraub. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Cain, G.G. (1976). "The Challenge of Segmented Labour Market Theories to Orthodox Theory: A Survey." *Journal of Economic Literature*: 1215-1257.
- Doeringer, P.B. and Piore, M.J. (1971). *Internal Labour Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: Heath.
- Friedman, M. (1953). "Choice, Chance, and the Personal Distribution of Income." *The Journal of Political Economy* August: 277-290
- (1957). *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Galdon, F. (1869). *Hereditary Genius: An Inquiry into its Laws and Consequences*. London: Macmillan.
- Gibrat, R. (1931). *Les Inegalites Economiques*. Paris: Recueil Sirey.
- Gintis, H. (1971). "Education, Technology and the Characteristics of Worker Productivity." *American Economic Review* May: 266-279.
- Griliches, Z. and Mason, W.M. (1972). "Education, Income and Ability." *Journal of Political Economy* May/June: 74-103.
- Harrison, B. (1972). "Education and Underemployment in the Urban Getto." *American Economic Review* Dec.: 796-812.
- Haywood, C.H. and Tapp J.T. (1966). "Experience and the Development of Agaptive Behaviour." Pp 109-151 in *International Review of Research in Mental Retardation*, edited by Normal R. Ellis. New York: Academic Press.
- Hunt, J. (1961). *Intelligence and Experience*. N. York: Ronald Press.
- (1964). "The Psychological Basis for Using Preschool Enrichment as an Antidote for Cultural Deprivation." *Merill-Palmer Quarterly Behavior Development* June: 209-248.
- Jencks, C. et al (1972). *Inequality: A Reassessment of the Effect of Family and Schooling in America*. New York: Basic Books.
- Jensen, A. (1969). "How Much Can We Boost I.Q. and Scholastic Achievement?" *Harvard Educational Review* 39.
- Jonson, H.G. (1965). "Poverty and Unemployment." Pp 166-170 in *The Economics of Poverty*, edited by Weisbrod B., Englewood Cliffs. N. Jersey: Prentice Hall.
- Kalecki, M. (1945). "On the Gibrat Distribution." *Econometrica* April 13 (1): 161-170.
- Kirk, S. (1964). "Research in Education." Pp 57-99 in *Mental Retardation: A Review of Research*, edited by Steves, H.A. and Heber, A. Chicago: University of Chicago Press.
- Lydall, H.F. (1968). *The Structure of Earnings*. Oxford: Clarendon Press.
- (1976). "Theories of the Distribution of Earnings." Pp 15-46 in Atkinson, A.B. (ed.), *The Personal Distribution of Incomes*. G. Allen and Unwin LID.
- (1979). *A Theory of Income Distribution*. Oxford: Clarendon Press.

- Mincer, J. (1970). "The Distribution of Labour Incomes: A Survey, With Special Reference to Human Capital Approach." *Journal of Economic Literature* March: 1-26.
- (1974). *Schooling, Experience and Earnings*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Pareto, V. (1897). *Cours d'Economie Politique*. Lausanne: Rouge.
- Pigou, A.C. (1932). *The Economics of Welfare*. Fourth Edition. London: Macmillan.
- Polanyi, G. and Wood, J.B. (1974). *How Much Inequality? An Inquiry into the 'Evidence'*. The Institute of Economic Affairs Research Monograph No 13. London: Institute of Economic Affairs (IEA).
- Reich, M., Gordon, D.M. and Edwards, R. (1973). "Dual Labour Markets: A Theory of Labour Market Segmentation." *American Economic Association* May: 359-384.
- Sahota, G.S. (1978). "Theories of Personal Income Distribution: A Survey." *Journal of Economic Literature* March: 1-55.
- Selowsky, M. (1976). "A Note on Preschool-Age Investment on Human Capital in Developing Countries." *Economic Development and Cultural Change* July: 707-720.
- Shorrocks, A.F. (1975). "On Stochastic Models of Size Distributions." *Review of Economic Studies* Oct., 42 (4): 631-641.
- Stiglitz, J.E. (1975). "The Theory of 'Screening', Education, and the Distribution of Income." *The American Economic Review* June: 283-300.
- Tinbergen, J. (1975). *Income Distribution: Analysis and Policies*. Amsterdam: North-Holland.
- Thurow, L.C. (1976). *Generating Inequality*. London: Macmillan.
- Wachter, M.L. (1974). "Primary and Secondary Labour Markets: A Critique of the Dual Approach." *Brooking Papers on Economic Activity* 3: 637-693.
- Wright, O. (1979). *Class, Structure and Income Determination*, New York: Academic Press.