



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΤΗΣ ΓΚΟΓΚΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΗΣ (ΜΧΑΝ:0906)

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΑΝΑΠΛ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ Χ. ΣΤΕΦΑΝΑΔΗΣ.

**ΜΕΛΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ: ΕΠΙΚ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ Ν. ΚΟΥΡΟΓΕΝΗΣ,
ΛΕΚΤΟΡΑΣ Ν. ΕΓΓΛΕΖΟΣ.**

ΘΕΜΑ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:

**ΕΙΝΑΙ Η ΚΟΥΛΤΟΥΡΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΑΡΩΓΟΣ Ή ΕΜΠΟΔΙΟ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ;**

Γκόγκου Ευαγγελή (ΜΧΑΝ 0906)

Πειραιάς, 28 Φεβρουαρίου 2011

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Με τη συγκεκριμένη εργασία έγινε προσπάθεια να συνδυαστεί η έννοια της κουλτούρας με την κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη ενός τόπου. Αναγάγαμε την προσπάθεια μας αυτή στην περίπτωση της Ελλάδας.

Στο πρώτο μέρος της εργασίας ,δίνοντας τον ορισμό της κουλτούρας και ανατρέχοντας σε στοιχεία του παρελθόντος , συνδέσαμε την επίδραση της κουλτούρας στις πρωταρχικές πεποιθήσεις(μέσα από την έννοια της εμπιστοσύνης) και στις πολιτικές προτιμήσεις (μέσα από την έννοια της ηθικής και των θεσμών) του ατόμου. Παράλληλα, αναφερθήκαμε στις αντίθετες έννοιες του ατομικισμού και του κολεκτιβισμού και πως αυτές οδηγούν σε παραγωγικότητα και μακροχρόνια ανάπτυξη.

Στο δεύτερο μέρος της εργασίας έγινε εκτεταμένη ανάλυση των θεσμών που συνθέτουν τον ελληνικό πολιτισμό . Παραδοσιακοί θεσμοί όπως το κοινωνικό κεφάλαιο, η θρησκεία, η οικογένεια και η εκπαίδευση αλλά και πιο σύγχρονοι όπως οι μετανάστες επηρεάζουν την δομή της κοινωνίας και οδηγούν σε κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη.

Λέξεις κλειδιά: κουλτούρα, πολιτισμός, οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη, ατομικισμός, κολεκτιβισμός, θεσμοί, θρησκεία, κοινωνικό κεφάλαιο, οικογένεια, εκπαίδευση, μετανάστες.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.Εισαγωγή.....	σελ 5
1.1 Ιστορικές Προοπτικές για την Οικονομική Επιστήμη και την Κουλτούρα.....	σελ 7
1.2 Οικονομικός Ιμπεριαλισμός.....	σελ 8
1.3 Οι μη οικονομολόγοι.....	σελ 9
1.4 Προς μια νέα οικονομική επιστήμη της κουλτούρας.....	σελ 10
1.5 Κουλτούρα, πρότερες πεπιοθήσεις και οικονομικά μεγέθη.....	σελ 11
1.6 Η Επίδραση της κουλτούρας στις πρωταρχικές πεπιοθήσεις.....	σελ 11
1.7 Τα αποτελέσματα των προτεραιοτήτων για τις οικονομικές εκβάσεις..	σελ 12
1.8 Μειωμένη Φορμαλιστική Προσέγγιση.....	σελ 14
1.9 Η επίδραση της κουλτούρας στις οικονομικές προτιμήσεις.....	σελ 15
1.10 Από τις Ατομικές Προτιμήσεις στα οικονομικά αποτελέσματα.....	σελ 16
1.11 Η επίδραση της κουλτούρας στις πολιτικές προτιμήσεις.....	σελ 17
1.12 Από τις πολιτικές προτιμήσεις στα οικονομικά αποτελέσματα.....	σελ 18
1.13 Κουλτούρα και θεσμοί.....	σελ 23
1.14 Συμπεράσματα.....	σελ 25
2.Πολιτισμός και οικονομική ανάπτυξη.....	σελ 26
2.1 Ατομικισμός και Κολεκτιβισμός.....	σελ 26
3.Θρησκεία.....	σελ 28
3.1 Η θρησκεία ως συστατικό της κοινωνικής και οικονομικής ανάπτυξης.....	σελ 28
3.2 Οι απόψεις των επιστημόνων για τη θρησκεία.....	σελ 31
3.3 Αποτελέσματα εμπειρικών μελετών.....	σελ 32
3.4 Η εμπειρική στρατηγική.....	σελ 34
4. Κοινωνικό Κεφάλαιο.....	σελ 36
4.1 Κοινωνικό κεφάλαιο και οικονομική ανάπτυξη.....	σελ 36
4.2 Η περίπτωση της Ελλάδας.....	σελ 38
5.Οικογένεια.....	σελ 39
5.1 Η οικογένεια και η επίδρασή της στην ανάπτυξη.....	σελ 39
5.2 Οι Χώρες και η ένταση των οικογενειακών δεσμών.....	σελ 41
5.3 Δραστηριότητες της αγοράς ενάντια στην οικιακή παραγωγή.....	σελ 42
5.4 Ο ρόλος των γυναικών και της γονιμότητας.....	σελ 42
5.5 Εμπιστοσύνη και οικογενειακοί δεσμοί.....	σελ 43
5.6 Ευτυχία και οικογενειακοί δεσμοί.....	σελ 43
5.7 Η ανομοιογένεια στους οικογενειακούς δεσμούς.....	σελ 45
5.8 Η δομή της οικογένειας στην Ελλάδα.....	σελ 45

5.8.1 Η εννοιολογική προσέγγιση του όρου «οικογένεια».....σελ	45
8.5.2 Χαρακτηριστικά και τάσεις της ελληνικής οικογένειας.....σελ	45
8.5.3 Η ελληνική οικογένεια του χτες και του σήμερα.....σελ	45
6.Εκπαίδευση.....σελ	48
6.1 Η συμβολή της εκπαίδευσης στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη.....σελ	48
6.2 Το μοντέλο του Mincer.....σελ	51
6.3 Το μακροοικονομικό Μοντέλο ανάπτυξηςσελ	53
6.4 Η ελληνική εκπαίδευση.....σελ	54
6.4.1 Η συμβολή της ελληνικής εκπαίδευσης στην οικονομική ανάπτυξη.....σελ	54
7. Οι Μετανάστες.....σελ	57
7.1 Οι Μετανάστες και η οικονομική ανάπτυξησελ	57
Βιβλιογραφία.....σελ	59

1.Εισαγωγή

Μέχρι πρόσφατα, οι οικονομολόγοι παρουσιάζονταν απρόθυμοι στη μελέτη της κουλτούρας ως ενός προσδιοριστικού παράγοντα των οικονομικών φαινομένων. Η απροθυμία αυτή δικαιολογούνταν σε μεγάλο βαθμό από την ίδια την έννοια της κουλτούρας η οποία από τη μια, είναι τόσο ευρεία και από την άλλη, καθιστά τους τρόπους με τους οποίους επηρεάζει την οικονομική ζωή αρκετά ασαφείς, με αποτέλεσμα να είναι δύσκολο να αναπτυχθούν υποθέσεις σχετικά με την επίδραση της κουλτούρας στην οικονομία που θα μπορούσαν να ελεγχθούν και να τεκμηριωθούν. Άλλωστε, χωρίς τη δυνατότητα τεκμηρίωσης τέτοιων υποθέσεων, δε μπορεί να δικαιολογηθεί ο ρόλος της κουλτούρας στη μελέτη των οικονομικών (Grief 1994, 2005).

Τα τελευταία χρόνια, παρόλα αυτά, η ανάπτυξη καλύτερων τεχνικών καθώς και η επαρκέστερη διάθεση δεδομένων σχετικά με τα πολιτιστικά χαρακτηριστικά των χωρών έχουν καταστήσει περισσότερο δυνατή την αναγνώριση συστηματικών διαφορών στις προτιμήσεις και στα πιστεύω των ανθρώπων και το συσχετισμό τους με διάφορες μετρήσεις σχετικές με τη πολιτισμική κληρονομιά. Αυτές οι εξελίξεις ουσιαστικά προτείνουν μια προσέγγιση με την οποία εισαγάγουν εξηγήσεις στηριζόμενες σε πολιτιστικά χαρακτηριστικά, και οι οποίες με τη σειρά τους μπορούν να ερευνηθούν και να εμπλουτίσουν σημαντικά την αντίληψή μας σχετικά με τα οικονομικά φαινόμενα.

Σημαντικό βήμα για να επιτευχθούν αυτοί οι στόχοι είναι να οριστεί η έννοια της κουλτούρας με έναν επαρκή και περιορισμένου εύρους τρόπο, ο οποίος θα καθιστά ευδιάκριτη τη σχέση των πολιτιστικών χαρακτηριστικών με τα οικονομικά αποτελέσματα. Για αυτό το λόγο, ορίζεται η κουλτούρα *ως οι δοξασίες και αξίες που οι εθνικές, θρησκευτικές και κοινωνικές ομάδες μεταβιβάζουν λογικά αναλλοίωτες από γενιά σε γενιά*. Ο ορισμός συγκεντρώνει εκείνες τις διαστάσεις της κουλτούρας οι οποίες μπορούν να επηρεάσουν τα οικονομικά αποτελέσματα μιας κοινωνίας. Επιπλέον, περιορίζοντας τους πιθανούς διαύλους επιρροής σε δύο σταθερές βάσεις, τις πεποιθήσεις (προτεραιότητες) και τις αξίες (προτιμήσεις), αυτή η ερμηνεία παρέχει μια προσέγγιση για να αναγνωριστεί ένα τυχαίο αποτέλεσμα διαμέσου της κουλτούρας στα οικονομικά αποτελέσματα.

Το πρώτο βήμα για αυτή τη προσέγγιση είναι να φανεί ένα άμεσο αντίκτυπο της κουλτούρα στις πεποιθήσεις και τις προτιμήσεις των ανθρώπων. Οι περισσότερες μελέτες χρησιμοποιούν καταμετρημένα δεδομένα παρόλο που πειραματικές αποδείξεις έχουν επίσης χρησιμοποιηθεί για να εδραιώσουν αυτή τη σύνδεση (όπως του Henrich et al., 2001; Bornhorst et al., 2005). Το δεύτερο βήμα είναι να αποδειχθεί ότι αυτές οι πεποιθήσεις και προτιμήσεις των ανθρώπων έχουν επιρροή στα οικονομικά αποτελέσματα. Για την απόδειξη της αιτιώδους σχέσης κουλτούρας και οικονομικών, παρόλα τα παραπάνω, ένα τρίτο βήμα είναι απαραίτητο. Όλες οι εργασίες πάνω στην κουλτούρα και στην οικονομία αντιμετωπίζουν το πρόβλημα ότι η σχέση αυτή είναι αμφίδρομη,

δηλαδή και η κουλτούρα μιας κοινωνίας επηρεάζει τα οικονομικά της αποτελέσματα και οικονομικές επιδόσεις έχουν αντίκτυπο στην κουλτούρα . Ο ανωτέρω ορισμός της κουλτούρας προτείνει τη λύση να εστιάσουμε μόνο σε εκείνες τις διαστάσεις της κουλτούρας οι οποίες κληρονομούνται σε ένα άτομο από προηγούμενες γενιές, παρά σε επίκτητα πολιτιστικά χαρακτηριστικά.

Καθώς ο Becker (1996) γράφει ότι : «Τα άτομα έχουν λιγότερο έλεγχο πάνω στον πολιτισμό τους από ότι σε οποιοδήποτε άλλο κοινωνικό κεφάλαιο. Δεν μπορούν να τροποποιήσουν την εθνικότητα, τη φυλή ή την ιστορία της οικογένειάς τους και μόνο με ιδιαίτερη δυσκολία μπορούν να αλλάξουν τη χώρα ή τη θρησκεία τους. Εξαιτίας της δυσκολίας τροποποίησης της κουλτούρας και της χαμηλής απόσβεσης κατά αναλογία, η κουλτούρα θεωρείται κάτι που δίνεται στους ενήλικες για όλη τους τη ζωή». Επιπλέον, οι θρησκευτικές συνήθειες, ακόμη και όταν ανταποκρίνονται στις οικονομικές συνθήκες, δεν μεταλλάσσονται γρήγορα χρονικά παρά μόνο σε συχνότερες δεκαετιών ή ακόμη και χιλιετιών . Σε αυτά τα πλαίσια, περιορίζουμε τη προσοχή μας σε εκείνα τα χαρακτηριστικά της κουλτούρας, όπως θρησκεία και εθνικό υπόβαθρο, τα οποία μπορούν σε μεγάλο βαθμό να μένουν αμετάβλητα στη ζωή ενός ατόμου.

Αυτή η επιλογή μας επιτρέπει να απομονώσουμε τις πολιτιστικές διαστάσεις των πεποιθήσεων και των προτιμήσεων εργαλειοποιώντας τις ως ορίζουσες κουλτούρας. Για παράδειγμα, όταν αναλύουμε τις προτιμήσεις για αναδιανομή χρησιμοποιούμε ως εργαλεία τη θρησκεία και την εθνικότητα. Αυτό το τρίτο και τελευταίο βήμα είναι θεμιτό εάν τελικά ο πολιτισμός επηρεάζει έμμεσα τα οικονομικά αποτελέσματα.

Το πλεονέκτημα των παραπάνω τριών βημάτων είναι ότι εμποδίζει την εξήγηση οικονομικών φαινομένων μέσω της κουλτούρας να γίνει μια εκ των υστέρων ορθολογική εξήγηση. Εντοπίζοντας το αποτέλεσμα της κουλτούρας πάνω στα οικονομικά στοιχεία που υποτίθεται ότι επηρεάζει, αυτή η προσέγγιση μειώνει το ρίσκο για λανθασμένες συσχετίσεις. Το κύρος της , παρόλα αυτά, στηρίζεται στην ικανότητά της να ενισχύει την αντίληψή μας σχετικά με την οικονομική συμπεριφορά.

Περιορίζοντας, λοιπόν, τη προσοχή μας στα κληρονομούμενα και αργώς μεταβαλλόμενα στοιχεία της κουλτούρας που διαφοροποιούν τη προσέγγιση αυτή από τη κοινωνική αλληλεπίδραση όπως έχει ερευνηθεί από τον Manski (2000) , ο οποίος εστιάζει στα ισάξια ομαδικά αποτελέσματα που μπορούν να θεωρηθούν ως γρήγορα κινούμενα συστατικά του πολιτισμού. Κατά την αποδοχή, λοιπόν, ότι ο πολιτισμός είναι κάτι που κληρονομείται από άτομα, δεν απορρίπτεται η πιθανότητα οι μακροπρόθεσμες πολιτισμικές παραδόσεις να είναι το αποτέλεσμα μιας ευρείας κοινωνικής προαιρετικής ανάπτυξης, αλλά γίνεται δεκτό ότι ο πολιτισμός δεν αλλοτριώνεται συνεχώς με τις αλλαγές που τα άτομα βιώνουν κατά τη διάρκεια της ζωής τους.

Δεύτερον, οργανισμοί που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο για τη προώθηση του πολιτισμού, συμπεριλαμβάνοντας τη πολιτεία, την εκκλησία και την ακαδημαϊκή κοινότητα, ίσως να έχουν έννομο συμφέρον στο να προωθούν τη συνέχιση οποιωνδήποτε πεποιθήσεων που τους παρέχουν μισθώσεις. Οι θηλυκοί καυτηριασμοί, για παράδειγμα, είναι ακόμη ευρέως διαδεδομένοι σε πολλά μέρη του κόσμου, παρά το σωματικό πόνο που επιβάλλεται στις γυναίκες αλλά επίσης και στη μειωμένη γονιμότητα που προκαλεί (Almroth et al, 2005), για τη δύναμη που παρέχει στους άνδρες.

Οποιαδήποτε και αν είναι η εξήγηση για τη καθυστερημένη διαδικασία προσαρμογής της κουλτούρας μιας κοινωνίας, αυτό μας δίνει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσουμε βαθύτερες διαστάσεις της, όπως η εθνική καταγωγή ή το θρήσκευμα, ως εξωγενείς μεταβλητές και έτσι να μειώσουμε το κίνδυνο της αντίστροφης αιτιότητας του προβλήματος που προκαλεί η αμφίδρομη σχέση μεταξύ πολιτισμού και οικονομικών μεγεθών.

1.1 Ιστορικές Προοπτικές για την Οικονομική Επιστήμη και την Κουλτούρα

Οι κλασικοί οικονομολόγοι είχαν την άνεση να παρουσιάζουν εξηγήσεις με βάση την κουλτούρα των λαών για τα οικονομικά φαινόμενα. Ο Adam Smith έβλεπε τη «Θεωρία των Ηθικών Συναισθημάτων» ως ένα αναπόσπαστο κομμάτι «Με τον Πλούτο των Εθνών» και ο John Stuart Mill θεώρησε τους πολιτισμικούς περιορισμούς μερικές φορές πιο σημαντικούς ακόμη και από τις προσωπικές προτεραιότητες.

Ο Karl Marx αντέστρεψε τη κατεύθυνση της αιτιότητας και αντί να καθορίσει τις σχέσεις κουλτούρας και οικονομίας, υποστήριξε ότι η παραγωγική διαδικασία και η τεχνολογία της καθορίζουν τον τύπο της επικρατούσας δομής και της κυρίαρχης κουλτούρας μιας κοινωνίας, ο χειροκίνητος μύλος παράγει μια φεουδαρχική κοινωνία και ο ατμοκίνητος μια καπιταλιστική κοινωνία. Σε ένα διάσημο κομμάτι από τον πρόλόγο του «Μια συμβολή στη Κριτική της Πολιτικής Οικονομίας» ο Marx (1859) γράφει:

«Στη κοινωνική παραγωγή της ζωής τους, οι άντρες εισχωρούν σε οριστικές σχέσεις οι οποίες είναι απαραίτητες και ανεξάρτητες της θέλησής τους, σχέσεις παραγωγής οι οποίες ανταποκρίνονται σε ένα οριστικό στάδιο ανάπτυξης των σχέσεων παραγωγής συγκροτούν την οικονομική δομή της κοινωνίας, τη πραγματική θεμελίωση πάνω στην οποία αναπτύσσονται νομικές και πολιτικές δομές και οι οποίες ανταποκρίνονται σε οριστικές μορφές κοινωνικής συνείδησης. Ο τρόπος παρουσίασης των συνθηκών της υλιστικής ζωής στη κοινωνική, πολιτική και διανοητική ζωή υποβάλλεται σε γενικές γραμμές σε επεξεργασία.»

Όπου ο Marx είδε τη θρησκεία ως υποπροϊόν των σχέσεων παραγωγής, ο Marx Weber (1905) θεώρησε τη θρησκεία ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη του καπιταλισμού. Οποιαδήποτε νέα οικονομική τάξη -ισχυρίστηκε ο Weber-

αντιμετωπίζει μια αρχική αντίσταση και τα οικονομικά κίνητρα δεν είναι επαρκή για να παρακινήσουν τους επιχειρηματίες να αποχωρήσουν από τη ήδη υπάρχουσα διάταξη. Παρόλα αυτά, ο Weber ισχυρίστηκε ότι η Προτεσταντική Μεταρρύθμιση έμαθε στις κοινωνίες ότι η ενασχόληση με το πλούτο θα έπρεπε να θεωρείται όχι απλά ως ένα πλεονέκτημα, αλλά ως καθήκον. Αυτό το θρησκευτικό «χρίσμα» έδωσε στη αστική τάξη την ηθική δύναμη να ανατρέψει τη προηγούμενη τάξη και να δημιουργήσει μια νέα, βασισμένη στον οργανισμό των εργατών με σκοπό το οικονομικό κέρδος.

Μια πρωτότυπη σύνθεση ανάμεσα στη θεώρηση της ιστορικής εξέλιξης κατά το Marx και κατά το Weber παρέχεται από τον Antonio Gramsci. Ως Μαρξιστής, ο Gramsci αναγνωρίζει το ρόλο που έπαιξε η κουλτούρα στην ιστορία. Η παραγωγική δύναμη δεν δηλώνει μόνο κυριότητα στα παραγωγικά μέσα αλλά και ηγεμονία, δηλαδή η ικανότητα να επηρεάζεται η κοινωνία ηθικά και πνευματικά. Στη ταξική πάλη, οι εργάτες μπορούν να κερδίσουν τη συναίνεση με άλλες κοινωνικές ομάδες μεταδίδοντας τη κοσμοθεωρία τους και τις αξίες του δικού τους συστήματος σε άλλους κλάδους. Η πολιτισμική ηγεμονία δηλαδή ο έλεγχος της πνευματικής ζωής της κοινωνίας από καθαρά πολιτισμικά μέσα, είναι ζωτικής σημασίας στη πολιτική κυριαρχία. Επομένως, ο Gramsci (1949) πιστεύει πως όχι μόνο τα οικονομικά συμφέροντα αλλά επίσης και η κυρίαρχη κουλτούρα μπορεί να εξηγήσει τις πολιτικές συμπεριφορές μιας κοινωνίας.

Ο Karl Polanyi, συμφώνησε με τον Marx Weber (1905) ότι η θρησκεία ήταν σημαντική στη δημιουργία των αγορών, αλλά επίσης έβλεπε τη θρησκεία και την κουλτούρα ως παράγοντες που μετριάζουν τις υπερβολές της αγοράς. Σε ένα γνωστό κείμενο, οι Polanyi, Arensberg και Pearson (1957) γράφουν: « *Η ανθρώπινη οικονομία είναι ενσωματωμένη και περιπλέκεται ανάμεσα σε θεσμούς, οικονομικούς και μη οικονομικούς. Η συμπερίληψη, μάλιστα, των μη οικονομικών θεσμών είναι ζωτικής σημασίας. Η θρησκεία ή η κυβέρνηση ίσως να είναι τόσο σημαντικά για τη δομή και τη λειτουργία της οικονομίας όσο τα νομισματικά ιδρύματα ή η διαθεσιμότητα εργαλείων και μηχανημάτων που ελαφρύνει το μόχθο της εργασίας.*»

1.2 Οικονομικός Ιμπεριαλισμός

Κατά τις δεκαετίες αμέσως μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο, το έργο του Gramsci και του Polanyi ασκούσε ιδιαίτερα μεγάλη επιρροή στη πολιτική επιστήμη και κοινωνιολογία (DiMaggio, 1994), αλλά έπεσε στο κενό μεταξύ των οικονομολόγων. Καθώς η οικονομική θεωρία άνοιξε τη μαθηματική της επιτήδευση και το σύνολο των εργαλείων που διέθετε επεκτεινόταν, δεν υπήρχε η ανάγκη να εισάγει άλλες πιθανές επεξηγηματικές μεταβλητές οι οποίες πάνω από όλα ήταν δύσκολο να υπολογιστούν. Όχι μόνο τα οικονομικά έχασαν το ενδιαφέρον τους για την ανάλυση της σχέσης τους με την κουλτούρα, αλλά καθώς απέκτησαν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση για τις μεθόδους και τα

συμπεράσματά τους, συνέχισαν να θεωρούν την κουλτούρα ως μια απλή συνέπεια οικονομικών δυνάμεων.

Αυτή η κίνηση, η οποία είναι κυρίως συνδεδεμένη με τη Σχολή του Σικάγου, είναι αρκετά μαρξιστική ως προς το πνεύμα της παρόλο που δεν περιέχει καμία αναφορά περί ταξικής πάλης. Αντιθέτως, η Σχολή του Σικάγου επιδιώκει μια ορθολογική μαρξιστική διάταξη, όπου τα ανθρώπινα πιστεύω, οι προτιμήσεις και οι αξίες είναι ατομικές ή κοινωνικές ορθολογικές επιλογές και οποιοδήποτε στοιχείο διαφωνίας μπορεί να λυθεί δια μέσου του συστήματος τιμών.

Κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, οι Muth (1961) και Lucas (1976) αναπτύσσουν την άποψη ότι οι πεποιθήσεις αποτελούν ενδογενής μεταβλητή του οικονομικού συστήματος και, ισχυριζόμενοι ότι οι προτεραιότητες των ατόμων θα πρέπει να συμπίπτουν με την αντικειμενικώς ορθή και αποτελεσματική λειτουργία του οικονομικού τους μοντέλου. Ταυτόχρονα, οι Stegler και Becker (1977) θέτουν ως ενδογενής μεταβλητή τις καταναλωτικές προτιμήσεις, ξεκινώντας από μια κοινή χρησιμότητα και υποθέτοντας διαφορετικά επίπεδα επένδυσης. Τέλος, οι Lannacone (1988) και Coleman (1990) ξεκινούν να ερμηνεύουν θρησκευτικές και κοινωνικές μορφές συμπεριφοράς ως το αποτέλεσμα της μεγιστοποίησης της χρησιμότητας σε ομαδικό επίπεδο. Αυτή η προσέγγιση προκάλεσε μια σειρά μελετών που ανέλυσαν πολλά στοιχεία της κουλτούρας ως ενδογενή μεταβλητή της οικονομίας. Για παράδειγμα, οι Glaeser, Laibson και Sacerdote (2002) επεκτείνουν τη θεωρία επενδύσεων σε ανθρώπινο κεφάλαιο σε πεδία όπως οι κοινωνικές δεξιότητες και οι κοινωνικές παρεμβάσεις των ατόμων και κατά την προσέγγιση αυτή, η απόδοση των επενδύσεων σε τοπικά δίκτυα είναι υψηλότερη όσο η κινητικότητα είναι χαμηλότερη και η διάρκεια ζωής μεγαλύτερη.

Σε αυτό το πνευματικά περίπλοκο σώμα εργασίας, ήταν πολύ δύσκολο να βρεθεί χώρος για έναν ανεξάρτητο ρόλο της κουλτούρας. Στην πραγματικότητα, ο μόνος πιθανός ρόλος είναι να θεωρηθεί ως ένα συντονιστικό μέσο που οδηγεί τις κοινωνίες να παίζουν ακριβώς το ίδιο παιχνίδι αλλά εστιάζοντας σε διαφορετικά σημεία κάθε φορά. Αυτός είναι ο ρόλος της κουλτούρας κατά τον Grief (1994, 2005), ο οποίος εξηγεί τη διαφορετική κοινωνική οργάνωση των Γενουατών και Μαχρίμπι εμπόρων ως τη πολιτισμικά καθοδηγούμενη απάντηση στο ίδιο οικονομικό πρόβλημα.

1.3 Οι μη οικονομολόγοι

Κατά τη διάρκεια αυτής τη περιόδου, καθώς μερικοί μη παραδοσιακοί οικονομολόγοι, όπως ο Hirschman συνέχισαν να συνδέουν την οικονομική ανάλυση με τους πολιτισμικούς παράγοντες (Hirschman, 1967) οι πιο ενδιαφέρουσες εργασίες σχετικά με την επιρροή της κουλτούρας στις οικονομικές και πολιτικές επιδόσεις επιχειρήθηκε από μη-οικονομολόγους.

Ο Banfield (1958) είναι ο πρώτος που πρότεινε μια πολιτισμική εξήγηση για την υπανάπτυξη. Στο «Η ηθική βάση μιας οπισθοδρομικής κοινωνίας» αποδίδει την

υπανάπτυξη της νότιας Ιταλίας στην υπερβολική επιδίωξη στενά προσωπικών στόχων των κατοίκων της, μια κατάσταση που ονομάζει «αμοραλική εξοικείωση». Ακολουθώντας τον Banfield, ο Putnam(1993) παρέχει πολύ ενδιαφέρουσες αποδείξεις των θετικών επιδράσεων ενός περισσότερο αλτρουιστικού (αστικού) πολιτισμού πάνω στη ποιότητα των πολιτικών θεσμών. Η εθνική κυβέρνηση της Ιταλίας εφήρμοσε τυπικά όμοια συστήματα τοπικής διακυβέρνησης σε όλη τη χώρα. Όμως, όπως ο Putnam δείχνει, στις περιοχές που ήταν ελεύθερες πόλεις- κράτη κατά το Μεσαίωνα, το επίπεδο αυτού που ονομάζει ο Putnam «κοινωνικό κεφάλαιο» είναι υψηλό και οι τοπικές κυβερνήσεις λειτουργούσαν πολύ καλύτερα. Σε περιοχές αντίστοιχα που έλειπε αυτή η παράδοση, οι τοπικές κυβερνήσεις παρουσιάζονταν φτωχότερες. Ο Fukuyama (1995) ευθέως συνδέει την εμπιστοσύνη με την οικονομική εξέλιξη. Παρόλα αυτά δεν ξεχωρίζει την εμπιστοσύνη που αναπτύσσεται από καλύτερους θεσμικούς κανόνες (οι οποίοι είναι συχνά αποτέλεσμα οικονομικής ανάπτυξης) από την εμπιστοσύνη ως στοιχείο της κουλτούρας ενός λαού.

Η έκρηξη που παρουσίασε η παρουσίαση εργασιών σχετικά με τα οικονομικά των θεσμών στα τέλη του 1990 και στις αρχές της δεκαετίας του 2000 ενθάρρυνε τους οικονομολόγους να προχωρήσουν πέρα από τους επίσημους θεσμούς στη μελέτη ανεπίσημων θεσμών, από τους οποίους έκαναν μία ρητή εξέταση της κουλτούρας. Θεσμικοί οικονομολόγοι όπως ο Landes (1998) υπογράμμισαν τόσο τη συσχέτιση της κουλτούρας μιας κοινωνίας με τις πεποιθήσεις και τις αξίες της όσο και τη σχέση των παραπάνω αξιών με τις οικονομικές επιδόσεις της αλλά η επιχειρηματολογία που παρουσίασε ήταν περισσότερο μια λεπτομερής αφηγηματική παράθεση επιχειρημάτων παρά μια τεκμηρίωση με τη χρήση στατιστικών στοιχείων. Ο Landes επανέρχεται με το θεμελιώδες ερώτημα για το τι οδηγεί στην επιτυχία των εθνικών οικονομιών και καταλήγει ότι προκύπτουν από συμπεριφορές που καθορίζονται από πολιτισμικούς παράγοντες. Τα στοιχεία της κουλτούρας μιας χώρας, όπως λιτότητα, σκληρή δουλειά, επιμονή, ειλικρίνεια, και ανοχή σε αντίθεση με την ξενοφοβία, τη θρησκευτική μισαλλοδοξία και τη γραφειοκρατική διαφθορά καθορίζουν την αποτελεσματικότητα της εθνικής της οικονομίας. Το πόρισμά του είναι ότι «αν μάθουμε κάτι από την ιστορία της οικονομικής ανάπτυξης, είναι ότι η κουλτούρα κάνει όλη τη διαφορά» και παράλληλα δικαιώνονται οι απόψεις του Max Weber.

1.4 Προς μια νέα οικονομική επιστήμη της κουλτούρας;

Η έννοια με την οποία εισήλθε η κουλτούρα στην οικονομική πραγματεία ήταν η εμπιστοσύνη. Ακολούθως, οι πολιτικοί επιστήμονες (Banfield, Putnam, Fukuyama), και οι οικονομολόγοι (Knack και Keefer, 1996 La Porta et al., 1997) ξεκίνησαν να μελετούν την οικονομική απόδοση της εμπιστοσύνης. Το ελκυστικό χαρακτηριστικό της εμπιστοσύνης είναι ότι μπορεί να εκληφθεί ως «η αντικειμενική πιθανότητα με την οποία ένας αντισυμβαλλόμενος ή μια ομάδα

αντισυμβαλλόμενων θα εκτελέσει μια συγκεκριμένη δραστηριότητα» (Gambetta, 2000) και ως τέτοια μπορεί εύκολα να συμπεριληφθεί σε οικονομικά μοντέλα.

Ως μεταβλητή, παρόλα αυτά, η εμπιστοσύνη έχει αυστηρούς περιορισμούς. Η εμπιστοσύνη δεν είναι μόνο μια μεταβλητή που δηλώνει στοιχείο κουλτούρας το οποίο κληρονομείται. Οι άνθρωποι μπορούν να αναπτύξουν σχέσεις εμπιστοσύνης, λόγω της ποιότητας του νομικού συστήματος ή ως αποτέλεσμα στρατηγικών επιλογών μιας κοινωνίας (Axelrod, 1984). Η εμπιστοσύνη μπορεί ακόμη και να είναι το αποτέλεσμα της μέγιστης απόδοσης των επενδύσεων σε κοινωνικό κεφάλαιο (Glaeser, Laibson, Sacerdote, 2002), ενώ επιπλέον, η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει τα οικονομικά αποτελέσματα και μέσω άλλων μηχανισμών, εκτός από την εμπιστοσύνη.

1.5 Κουλτούρα, πρότερες πεπαιθήσεις και οικονομικά μεγέθη

Τα άτομα παίρνουν πολλές αποφάσεις στη ζωή τους χωρίς προγενέστερη πείρα, για παράδειγμα ποιο κολέγιο να ακολουθήσουν, ποιο επάγγελμα να αναλάβουν, πόσο να αποταμιεύσουν ώστε να συντηρούνται μετά τη συνταξιοδότησή τους. Σε αυτές τις περιπτώσεις, λόγω της έλλειψης εμπειρίας, οι επιλογές στηρίζονται σε προγενέστερες πεπαιθήσεις και η κουλτούρα παίζει ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στον καθορισμό τους.

1.6 Η Επίδραση της κουλτούρας στις πρωταρχικές πεπαιθήσεις

Από οικονομικής πλευράς δε μπορεί να υπάρξει μεγάλη ανάπτυξη επί του θέματος αυτού. Στην πραγματικότητα, είναι σωστό να υποθέσει κανείς ότι τα άτομα έχουν κοινές προτεραιότητες όχι επειδή οι οικονομολόγοι το πιστεύουν, αλλά επειδή πρέπει να ξεπεραστεί η ένσταση ότι θα ήταν πολύ εύκολο -και, επομένως, κενό περιεχομένου- να εξηγηθούν τα οικονομικά φαινόμενα με βάση διαφορετικές επιλεγμένες προτεραιότητες.

Ευτυχώς, τα τελευταία χρόνια, η αυξανόμενη διαθεσιμότητα της άμεσης ενημέρωσης σχετικά με τις πεπαιθήσεις των ανθρώπων επιτρέπει η εξαγωγή συμπερασμάτων για αυτές να βασίζεται στην εμπειρική παρατήρηση. Είναι δυνατόν να ελεγχθεί, για παράδειγμα αν το θρησκευτικό ή το εθνικό υπόβαθρο επηρεάζει τις προτεραιότητες των ατόμων και κατά συνέπεια τις επιλογές τους.

Στα συμπεράσματά τους καταλήγουν σαφέστατα ότι τα επίπεδα εμπιστοσύνης των ατόμων είναι υψηλά εάν οι χώρες από τις οποίες μετανάστευσαν οι πρόγονοί τους έχουν σήμερα υψηλό μέσο επίπεδο εμπιστοσύνης. Τα ευρήματά τους αυτά είναι συνεπή με την άποψη ότι οι πρόγονοι διαθέτουν κάποιο στοιχείο κουλτούρας, το οποίο μεταφέρεται στη νέα τους πατρίδα και εξακολουθεί να έχει

επιπτώσεις στις ατομικές πεποιθήσεις ακόμη και στο νέο τους περιβάλλον, ακόμη και πολλές γενιές αργότερα.

Το μεγαλύτερο πρόβλημα με αυτές τις συσχετίσεις είναι η αιτιότητα και στη μελέτη (Guiso, Sapienza και Zingales, 2003) προσπαθεί να αντιμετωπιστεί φανερώνοντας ότι οι επιρροές ενός ατόμου λόγω της ανατροφής του σε θρησκευτικό περιβάλλον συνεχίζουν να έχουν ισχύ ανεξάρτητα αν μεγαλώνοντας συνεχίζει να πρεσβεύει ή όχι την ίδια θρησκευτική κουλτούρα.

Ένα ακόμη πιο συναρπαστικό πείραμα της επίδρασης των πολιτιστικών προκαταλήψεων σχετικά με τις πεποιθήσεις πραγματοποιείται από τους Hoff και Priyanka (2005). Δείχνουν ότι οι διαφορές μιας κοινωνικής τάξης μπορούν να επηρεάσουν τις ατομικές συμπεριφορές επιδρώντας στις προσδοκίες των ατόμων. Όταν στην Ινδία παιδιά κλήθηκαν να λύσουν λαβύρινθους, χωρίς να αποκαλυφθεί δημοσίως η κοινωνική τους προέλευση παρατηρήθηκε ότι δεν υπήρχαν διαφορές στην απόδοσή τους. Όμως, κάνοντας εμφανή κάποια σημάδια της κοινωνικής τους καταβολής, αυτό δημιούργησε μια μεγάλη διαφορά στην απόδοσή τους λόγω του γεγονότος ότι όσα παιδιά προέρχονταν από χαμηλές κοινωνικές τάξεις ανέμεναν ότι οι άλλοι θα τους έκριναν μεροληπτικά και αυτή η δυσπιστία τους υπονόμει τα κίνητρα και την απόδοσή τους.

Ακόμα και όταν τα πειράματα δεν είναι εφικτά, κάποιος μπορεί να τεκμηριώσει ότι οι πεποιθήσεις στηρίζονται στην κουλτούρα δείχνοντας ότι οι διαφορές στις πεποιθήσεις διαφορετικών πολιτισμικών ομάδων δεν αντιστοιχούν σε αντικειμενικές διαφορές στις οικονομικές επιδόσεις, αλλά απλώς αυτές οι διαφορές γίνονται αντιληπτές. Οι Alesina και Glaeser (2004) πρωτοπόροι αυτής της μεθόδου, αποδεικνύουν ότι οι Αμερικανοί έχουν μια πολύ διαφορετική αντίληψη περί κοινωνικής κινητικότητας από τους Ευρωπαίους, αλλά η διαφορετική αυτή αντίληψη δεν συμβαδίζει με συγκεκριμένα δεδομένα.

1.7 Τα αποτελέσματα των προτεραιοτήτων για τις οικονομικές εκβάσεις

Έχοντας φανεί ότι η κουλτούρα, όπως ορίζεται από τη θρησκεία και την εθνικότητα επηρεάζει τις πεποιθήσεις σχετικά με την εμπιστοσύνη, οι (Guiso, Sapienza και Zingales, 2006), θέλουν να δείξουν ότι αυτές οι πεποιθήσεις έχουν αντίκτυπο στα οικονομικά αποτελέσματα. Όπως ο Arrow (1972) έγραψε: «Σχεδόν κάθε εμπορική συναλλαγή έχει μέσα της το ίδιο το στοιχείο της εμπιστοσύνης και σίγουρα κάθε συναλλαγή πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια συγκεκριμένης χρονικής περιόδου». Αρκετές εμπειρικές εργασίες δείχνουν ότι το επίπεδο της εμπιστοσύνης μιας κοινότητας επηρεάζει την οικονομική της απόδοση (π.χ. Knack και Keefer, 1996, Knack και Zak, 2001) παρουσιάζοντας παλινδρομήσεις που συνδέουν τα επίπεδα εμπιστοσύνης και τις οικονομικές επιδόσεις αλλά δίχως να διερευνήσουν βαθύτερα το μηχανισμό μέσω του οποίου η εμπιστοσύνη σχετίζεται θετικά με τη μεγέθυνση ή το κατά κεφαλή ΑΕΠ.

Η εμπιστοσύνη μπορεί να επηρεάσει τις οικονομικές αποφάσεις των ανθρώπων με διάφορους τρόπους. Η εμπιστοσύνη είναι ιδιαίτερα σημαντική όταν οι συναλλαγές αφορούν κάποιο άγνωστο αντισυμβαλλόμενο, όπως ένα αγοραστή ή πωλητή αγαθών σε άλλη χώρα, ή ακόμη και όταν η συναλλαγή πραγματοποιείται σε μια μελλοντική χρονική περίοδο και δεν ολοκληρώνεται επί τόπου, ή και όταν η νομική προστασία των συναλλαγών είναι ατελής. Το διεθνές εμπόριο, δηλαδή, είναι ένα πεδίο όπου η εμπιστοσύνη είναι απαραίτητο να μελετηθεί. Οι Guiso, Sapienza και Zingales (2004a) χρησιμοποιούν τα δεδομένα για τη σχετική εμπιστοσύνη μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών για να εξετάσουν εάν και κατά πόσο είναι σημαντική η εμπιστοσύνη των διεθνών διμερών εμπορικών συναλλαγών μεταξύ των χωρών αυτών. Κοιτάζοντας το εμπόριο αγαθών, τις χρηματοοικονομικές συναλλαγές και τις άμεσες ξένες επενδύσεις, διαπιστώνουν ότι η έννοια της εμπιστοσύνης έχει μεγάλη σημασία για όλες αυτές τις περιπτώσεις. Έτσι, μια χώρα που εμπιστεύεται περισσότερο μια άλλη τείνει να ανταλλάσσει περισσότερα εμπορεύματα και χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία με αυτή, καθώς και να εμπλέκεται σε μεγάλο βαθμό με άμεσες επενδύσεις σε αυτή. Τα αποτελέσματα αυτά, μετά τις τυπικές μεταβλητές στις οποίες εστιάζει η βιβλιογραφία για το εμπόριο (η απόσταση, τα κοινά σύνορα, η κοινή γλώσσα κ.α.), αποτελούν μαζί με άλλες έννοιες, όπως οι διαφορετικές νομικές καταβολές δύο χωρών, μεταβλητές που έχουν αγνοηθεί μέχρι πρόσφατα από τους μελετητές του διεθνούς εμπορίου.

Για να φανεί η ισχύς της παραπάνω προσέγγισης και η ευρεία επίδραση της κουλτούρας σε πολλές οικονομικές επιλογές, οι Guiso, Sapienza και Zingales πραγματοποίησαν κάποιες παλινδρομήσεις που χρησιμοποιούν πεποισθήσεις σχετικά με την εμπιστοσύνη ως προς την πρόβλεψη οικονομικών αποτελεσμάτων. Ως εξαρτημένη μεταβλητή χρησιμοποιήθηκε η επιλογή κάποιου να γίνει επιχειρηματίας. Όταν κάποιες συμφωνίες είναι ελλιπείς, πολλές συναλλαγές πραγματοποιούνται μόνο από τη χειραψία των αντισυμβαλλομένων, κάτι το οποίο συνεπάγεται ότι η οικονομική συμπεριφορά στηρίζεται στην εμπιστοσύνη. Ένας επιχειρηματίας ο οποίος εργάζεται σε ένα πολύ αδόμητο περιβάλλον είναι περισσότερο εκτεθειμένος σε τέτοιου είδους συμφωνίες. Ως εκ τούτου, τα αξιόπιστα άτομα έχουν ένα συγκριτικό πλεονέκτημα προκειμένου να γίνουν επιχειρηματίες. Δεδομένου ότι εάν ένα άτομο εμπνέει εμπιστοσύνη είναι σε μεγάλο βαθμό αξιόπιστο (Glaeser et Al, 2000) χρησιμοποιήθηκε η μέτρηση της εμπιστοσύνης ως μέτρο αξιοπιστίας και μελετήθηκαν οι επιπτώσεις της στην πιθανότητα κάποιου να γίνει επιχειρηματίας. Έτσι, οι Guiso, Sapienza και Zingales μετρήσανε την επιλογή κάποιου να γίνει επιχειρηματίας ως ψευδομεταβλητή ίση προς 1 εάν ο ερωτώμενος δήλωνε αυτοαπασχολούμενος σύμφωνα με τα δεδομένα της «General Social Review» και ίση με μηδέν σε διαφορετική περίπτωση. Ουσιαστικά, η «εμπιστοσύνη» ορίστηκε ως μια ψευδομεταβλητή ίση με το 1 εάν ο ερωτώμενος είχε απαντήσει ότι οι περισσότεροι άνθρωποι είναι άξιοι εμπιστοσύνης στην ερώτηση: «Σε γενικές γραμμές, θα λέγατε ότι οι περισσότεροι άνθρωποι μπορούν να είναι αξιόπιστοι ή όχι;».

Στα αποτελέσματα της παλινδρόμησης ήταν η εμπιστοσύνη να έχει μια θετική και στατιστικά σημαντική επίδραση στην πιθανότητα κάποιος να γίνει επιχειρηματίας σύμφωνα με τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων. Επίσης, η εμπιστοσύνη προς τους άλλους αυξάνει την πιθανότητα ύπαρξης αυτοαπασχολούμενων κατά 1,3%.

Ένας πιθανός προβληματισμός σχετικά με το παραπάνω αποτέλεσμα αφορά την κατεύθυνση της αιτιότητας: αν η επιτυχία αποπνέει εμπιστοσύνη, στη συνέχεια, μια επιτυχημένη επιχείρηση μπορεί να χαίρει μεγαλύτερης εμπιστοσύνης, και όχι το αντίστροφο. Για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος χρησιμοποιήθηκαν ως μεταβλητές η θρησκεία και η εθνική καταγωγή. Κατά την τεκμηρίωση, στο πρώτο στάδιο η εμπιστοσύνη χρησιμοποιήθηκε ως εξαρτημένη μεταβλητή ενώ χρησιμοποιήθηκαν ψευδομεταβλητές που προσδιόριζαν την κάθε θρησκεία και την εθνική καταγωγή των ατόμων, ως ανεξάρτητες μεταβλητές. Στο δεύτερο στάδιο, οι «τιμές» εμπιστοσύνης που προέκυψαν στο προηγούμενο ενσωματώθηκαν σε παλινδρομήσεις όπου η επιχειρηματικότητα αποτελούσε εξαρτημένη μεταβλητή και έτσι, με την προσέγγιση αυτή, υπήρχε η δυνατότητα να απομονωθεί και να μελετηθεί μόνο η διάσταση της εμπιστοσύνης που καθορίζεται από τη θρησκευτική και εθνική καταγωγή.

Κατά τα συμπεράσματα της παραπάνω μελέτης, φάνηκε τελικώς ότι η αντίστροφη αιτιότητα δεν είναι ένα μεγάλο πρόβλημα, ενώ και ορισμένα στατιστικά ευρήματα έδειξαν ότι πιθανώς η κουλτούρα μπορεί να επηρεάσει την επιλογή κάποιου να γίνει επιχειρηματίας και μέσω άλλων διαύλων. Για παράδειγμα, ίσως το πολιτισμικό υπόβαθρο να επηρεάζει τη στάση των ατόμων έναντι του κινδύνου, η οποία με τη σειρά της επηρεάζει την επιλογή τους για να γίνουν επιχειρηματίες. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, τα αποτελέσματα των Guiso, Sapienza και Zingales στηρίζουν την υπόθεση ότι το πολιτισμικό υπόβαθρο διαδραματίζει κάποιο ρόλο στη λήψη σημαντικών οικονομικών επιλογών.

1.8 Μειωμένη Φορμαλιστική Προσέγγιση

Σε πολλές περιπτώσεις, άμεσες πληροφορίες σχετικά με τις πεποιθήσεις δεν είναι διαθέσιμες και ως εκ τούτου, ο ερευνητής είναι αναγκασμένος να μεταβεί κατευθείαν από τις πολιτισμικές διαφορές στα οικονομικά αποτελέσματα. Ένα παράδειγμα εργασίας σχετικά με αυτή την αδυναμία είναι η μελέτη που δείχνει ότι το επίπεδο κοινωνικού κεφαλαίου επηρεάζει τη χρήση των βασικών χρηματοοικονομικών εργαλείων, όπως η έκδοση μιας επιταγής ή η αγορά μιας μετοχής (Guiso, Sapienza και Zingales, 2004a). Ομοίως, οι Osili και Paulson (2004) βρίσκουν ότι στις ΗΠΑ οι μετανάστες από χώρες με χαμηλά επίπεδα προστασίας των επενδύσεων είναι πιο απρόθυμοι να αγοράσουν μετοχές και τέλος, οι Barro και McCleary (2002, 2003) δείχνουν ότι ορισμένες θρησκευτικές

παιδείας (όπως η πίστη στο παράδεισο ή την κόλαση) έχουν θετικό αντίκτυπο στην οικονομική ανάπτυξη.

Μέσω της διαδικασίας κοινωνικοποίησης, με την οποία διατηρείται και μεταδίδεται, η κουλτούρα καταφέρνει να επηρεάζει τις αξίες των ατόμων. Στη συνέχεια γίνεται διάκριση μεταξύ των αξιών που επηρεάζουν τις οικονομικές προτιμήσεις, όπως η τεκνοποίηση, ή οι προτιμήσεις σχετικά με τη συμμετοχή στην αγορά εργασίας και τις πολιτικές προτιμήσεις, όπως είναι οι προτιμήσεις για τη δημοσιονομική αναδιανομή. Η κουλτούρα, όπως φαίνεται, μπορεί να επηρεάσει τα οικονομικά αποτελέσματα μέσω και των δύο αυτών καναλιών.

1.9 Η επίδραση της κουλτούρας στις οικονομικές προτιμήσεις

Το σύνολο των οικονομικών προτιμήσεων που μπορούν να επηρεαστούν από την κουλτούρα είναι εν δυνάμει πολύ μεγάλο. Ο Giuliano (2004) δείχνει ότι οι ρυθμίσεις διαβίωσης των οικογενειών των επηρεάζεται όχι μόνο από τις οικονομικές συνθήκες, αλλά και από την πολιτισμική κληρονομιά (για παράδειγμα, τη δομή της οικογένειας στη χώρα της αρχικής καταγωγής τους). Ομοίως, οι Fernandez, Olivetti και Fogli (2004) δείχνουν ότι η πολιτισμική κληρονομιά επηρεάζει την εργασία και τις επιλογές σχετικά με την τεκνοποίηση των γυναικών. Τέλος, οι Ichino και Maggi (2000) διατυπώνουν ότι στην Ιταλία, οι προτιμήσεις των ατόμων σχετικά με την αποφυγή εισόδου στην αγορά εργασίας καθοδηγούνται από τον τόπο γέννησής τους, γεγονός που καθορίζει την κουλτούρα τους.

Όλες οι παραπάνω μελέτες, ωστόσο, δε χρησιμοποιούν μια επαρκώς δομημένη προσέγγιση. Αντιθέτως, οι Guiso, Sapienza και Zingales (2006) προχωρούν σε μια πλήρη τεκμηρίωση τον τρόπο μέσω του οποίου η κουλτούρα επιδρά στις προτιμήσεις, εστιάζοντας στις αποφάσεις για αποταμίευση. Η σχέση μεταξύ θρησκείας και προτιμήσεων για περισσότερη οικονομία και αποταμίευση είχε τεκμηριωθεί στους Guiso, Sapienza και Zingales (2003) στις προτιμήσεις αυτές κατέληξαν από τις απαντήσεις στην παρακάτω ερώτηση του «World Value Survey»: «Εδώ είναι μια λίστα από ιδιότητες που τα παιδιά μπορούν να ενθαρρύνονται για να μαθαίνουν στο σπίτι. Ποια, εάν υπάρχει, θεωρείτε ότι είναι ιδιαίτερα σημαντική;» Οι Guiso, Sapienza και Zingales κωδικοποίησαν τη μεταβλητή ως 1 εάν ο ερωτώμενος ανέφερε ως σημαντική ιδιότητα την εξοικονόμηση χρημάτων ή και αντικειμένων. Η εκτέλεση της παλινδρόμησης για αυτή τη μεταβλητή έγινε με τη χρήση διαφόρων ψευδομεταβλητών για τις διάφορες θρησκείες και σύμφωνα με τα ευρήματά τους, οι Καθολικοί έχουν 3,8% και οι Προτεστάντες 2,7% περισσότερες πιθανότητες από τους άθεους να προβάλλουν τη λιτότητα ως σημαντικής αξίας χαρακτηριστικό κατά την ανατροφή των παιδιών τους. Τα αποτελέσματα των άλλων θρησκειών είναι συχνά μεγαλύτερα σε μέγεθος, αλλά όχι στατιστικά σημαντικά.

1.10 Από τις ατομικές προτιμήσεις στα οικονομικά αποτελέσματα.

Μήπως αυτές οι πολιτισμικές διαφορές μεταξύ των ατόμων όσον αφορά την έμφαση της διδασκαλίας περί λιτότητας έχουν πραγματικό αντίκτυπο στην αποταμίευση που παρουσιάζει η κάθε χώρα; Λόγω έλλειψης στοιχείων σχετικά με την αποταμίευση ή την κατανάλωση των ατόμων στο «World Value Survey», οι Guiso, Sapienza και Zingales χρησιμοποίησαν εθνικά στοιχεία σχετικά με την αποταμίευση. Στη μελέτη τους χρησιμοποίησαν την τυπική οικονομική εξειδίκευση περί αποταμίευσης, όπως αυτή περιγράφεται από θεωρία των κύκλων. Η εξαρτημένη μεταβλητή στη στατιστική τους ανάλυση ήταν η το ποσοστό αποταμίευσης μιας χώρας, όπως μετράται ως η εθνική αποταμίευση διαιρούμενη με το ΑΕΠ της χώρας. Οι ερμηνευτικές μεταβλητές ήταν η αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος, ο λόγος εξάρτησης, δηλαδή ο πληθυσμός άνω των 65 και κάτω των 15 δια το συνολικό πληθυσμό, και οι αποταμιεύσεις της κυβέρνησης. Αυτές οι μεταβλητές αποδεικνύονταν στατιστικά σημαντικές αφού περισσότερη ανάπτυξη οδηγεί σε υψηλότερες αποταμιεύσεις, μεγαλύτερη εξάρτηση σε χαμηλότερη εξοικονόμηση και μεγαλύτερη κυβερνητική αποταμίευση σε ακόμα μεγαλύτερη συνολική αποταμίευση.

Στην έρευνά τους, στη συνέχεια, εισήγαγαν το ποσοστό των ανθρώπων σε κάθε χώρα που δηλώνουν ότι είναι σημαντικό να διδάξουν την αξία της αποταμίευσης στα παιδιά τους. Το ποσοστό αυτών ήταν και θετικό και σημαντικό στην ανάλυσή τους, αφού έδειξαν ότι αύξηση κατά 10% του ποσοστού των ανθρώπων που πιστεύουν ότι η αποταμίευση είναι μια αξία που πρέπει να διδάσκεται στα παιδιά τους οδηγεί σε μια αύξηση 1,3% του εθνικού ποσοστού αποταμίευσης.

Στα συμπεράσματά τους, επίσης, κατέληξαν ότι για την κατανόηση των διαφορών μεταξύ των χωρών όσον αφορά τα εθνικά ποσοστά αποταμίευσης, οι πολιτισμικές μεταβλητές είναι τόσο σημαντικές όσο και οι οικονομικές. Παρόλα αυτά, όμως, ανέκυψαν και πάλι ανησυχίες όσον αφορά τη δυνατότητα αντιστροφής της αιτιότητας. Για παράδειγμα, ίσως τα άτομα που αποταμιεύουν πολύ διδάσκουν της αξία της αποταμίευσης στα παιδιά τους θέλοντας να εξορθολογήσουν τη δική τους συμπεριφοράς. Έτσι στο πρώτο βήμα της διαδικασίας τους χρησιμοποιούν τη σημασία της ενθάρρυνσης των παιδιών να μάθουν την αποταμίευση ως εξαρτημένη μεταβλητή και χρησιμοποιούν το ποσοστό των ανθρώπων με διαφορετική θρησκεία από την επικρατούσα σε κάθε χώρα ως επεξηγηματική μεταβλητή. Η διαδικασία αυτή έχει ως στόχο να συλλάβει με ποιο τρόπο ένα μεγάλο μέρος της σημασίας της αποταμίευσης μπορεί να εξηγηθεί στα παιδιά με βάση το θρησκευτικό υπόβαθρο.

Μια παρόμοια προσέγγιση, αλλά σε μικροοικονομικό επίπεδο ακολουθείται από τους Knowles και Postlewaite (2004), οι οποίοι τεκμηρίωσαν ότι όχι μόνο η αποταμίευση γονέων και παιδιών σχετίζεται, αλλά επίσης ότι η συμπεριφορά

αυτή σχετίζεται με τη προτίμησή τους να σχεδιάζουν με μακροπρόθεσμο ορίζοντα.

1.11 Η επίδραση της κουλτούρας στις πολιτικές προτιμήσεις

Η κουλτούρα μπορεί επίσης να επηρεάσει τη συμπεριφορά και τα αποτελέσματα μέσω της επίδρασής της στις πολιτικές προτιμήσεις των ατόμων σχετικά με το τι οι κυβερνήσεις πρέπει να κάνουν: για παράδειγμα, σε ποιο βαθμό θα πρέπει η κυβέρνηση να εισχωρεί στην οικονομική ζωή, να προωθεί τον ανταγωνισμό, να ρυθμίζει την αγορά, να αναδιανέμει το εισόδημα, να εκτελεί προγράμματα κοινωνικής ασφάλισης, ή να κρατικοποιεί ορισμένες βιομηχανίες και δραστηριότητες.

Σε έρευνά τους οι Guiso, Sapienza και Zingales (2006) έδειξαν την επίδραση του θρησκευματος στις προτιμήσεις των Αμερικανών πολιτών για την αναδιανομή του εισοδήματος. Για την εξακρίβωση αυτών των προτιμήσεων χρησιμοποίησαν το παρακάτω ερώτημα που περιέχεται στο «General Social Survey»: «Μερικοί άνθρωποι σκέφτονται για την κυβέρνηση της Ουάσιγκτον ότι θα έπρεπε να μειώσει τις εισοδηματικές διαφορές μεταξύ πλουσίων και φτωχών, ίσως με την αύξηση του φόρου των πλουσίων ή με τη παροχή εισοδηματικής βοήθειας στους φτωχούς. Άλλοι πιστεύουν ότι η κυβέρνηση δεν πρέπει να ασχολείται με τη μείωση της εν λόγω διαφοράς εισοδήματος μεταξύ πλουσίων και φτωχών. Σε μια κλίμακα 1 έως 7, δώστε ένα βαθμό με το 1 να δηλώνει ότι η κυβέρνηση θα έπρεπε να μειώσει τις εισοδηματικές διαφορές και το 7 ότι η κυβέρνηση δεν πρέπει να ασχολείται με τη μείωση αυτών, με βάση αυτό που αισθάνεστε».

Τα δεδομένα από τις απαντήσεις στην παραπάνω ερώτηση χρησιμοποιήθηκαν ως εξαρτημένη μεταβλητή στην παλινδρόμηση της μελέτης τους και ως ανεξάρτητες χρησιμοποιήθηκαν ψευδομεταβλητές για τις διάφορες θρησκείες, ενώ όσοι δήλωναν άθεοι αποτελούσαν παραλειπόμενη ομάδα. Οι Guiso, Sapienza και Zingales, λοιπόν, έδειξαν ότι οι Καθολικοί, οι Προτεστάντες και οι Εβραίοι ερωτηθέντες είχαν μια περισσότερο αρνητική στάση απέναντι στην αναδιανομή του εισοδήματος από εκείνους χωρίς θρησκεία, ενώ οι οπαδοί άλλων θρησκειών ήταν περισσότερο υπέρ της αναδιανομής.

Ομοίως, οι Guiso, Sapienza και Zingales επανέλαβαν την ίδια διαδικασία, μόνο που αντί να χρησιμοποιήσουν ψευδομεταβλητές για τη θρησκεία, χρησιμοποίησαν ψευδομεταβλητές που διαφοροποιούνταν ανάλογα τη χώρα καταγωγής των προγόνων των ερωτηθέντων. Σε αυτή την περίπτωση οι Αμερικανοί με Αφρικανούς προγόνους ήταν 20% περισσότερο υπέρ της αναδιανομής από τον Αμερικανό πολίτη βρετανικής καταγωγής, ενώ οι πολίτες που έπονται αμέσως μετά υπέρ της αναδιανομής ήταν όσοι είχαν καναδική καταγωγή και ακολουθούσαν οι Αμερικανοί με ισπανική και ινδική καταγωγή. Οι λιγότερο θετικά προσκείμενοι στην εισοδηματική αναδιανομή ήταν οι Ιάπωνες

Αμερικανοί, οι οποίοι ήταν λιγότερο θετικοί ακόμα και από τους Βρετανούς Αμερικανούς, σύμφωνα πάντα με τα ευρήματά τους.

Μία ερμηνεία αυτών των αποτελεσμάτων ήταν ότι οι Αμερικανοί πολίτες που οι πρόγονοί τους προέρχονταν από τη Βρετανία ή τη Βόρεια Ευρώπη ή τη Γερμανία, και οι οποίοι ανήκαν στους πρώτους μετανάστες, αποτελούσαν την κατάληξη γενιών που αναθράφηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες και σφυρηλατήθηκαν με την κουλτούρα των Ηνωμένων Πολιτειών που περιείχε την πεποίθηση ότι η επιτυχία εξαρτάται κυρίως από ατομικές ενέργειες. Κατά συνέπεια, αυτό το στοιχείο της κουλτούρας μπορεί να θεωρηθεί ότι καθιστά την κυβερνητική παρέμβαση άκρως επιθυμητή, ενώ αντιθέτως, εκείνοι που προέρχονταν από άλλες περιοχές ήταν συγκριτικά πιο ανοικτοί στην αναδιανομή του εισοδήματος.

1.12 Από τις πολιτικές προτιμήσεις στα οικονομικά αποτελέσματα

Το σημαντικό ερώτημα ως συνέχεια των παραπάνω είναι αν οι προτιμήσεις υπέρ της αναδιανομής του εισοδήματος επηρεάζουν τελικά το επίπεδο των αναδιανεμητικών πολιτικών μιας κυβέρνησης. Ορισμένες μελέτες εξέτασαν το ζήτημα αυτό, όπως οι Alesina και Glaeser (2004) που τεκμηρίωσαν μια σημαντική θετική συσχέτιση μεταξύ του ποσοστού των ανθρώπων που πιστεύουν ότι η φτώχεια είναι λάθος της κοινωνίας ή ότι η τύχη καθορίζει το εισόδημα και του ποσοστού του ΑΕΠ αυτής της χώρας που δαπανάται στον τομέα της κοινωνικής πρόνοιας. Επίσης, οι Alesina και La Ferrara (2001) επικαλούνται στοιχεία του «General Social Survey» ώστε να δείξουν ότι εκείνοι που εκφράζουν την προτίμησή τους προς την ισότητα των ευκαιριών είναι περισσότερο επιφυλακτικοί απέναντι σε αναδιανεμητικές πολιτικές.

Οι Guiso, Sapienza και Zingales (2006) για να δείξουν πώς η κουλτούρα που εκφράζεται μέσω πεποιθήσεων επηρεάζει την ακριβή συμμετοχή μιας κυβέρνησης σε αναδιανεμητικές πολιτικές, χρησιμοποίησαν τη διακύμανση των βαθμών αναδιανομής μεταξύ των πολιτειών των ΗΠΑ. Λόγω του γεγονότος ότι οι έμμεσοι φόροι, όπως οι φόροι επί των πωλήσεων, είναι αντιστρόφως προοδευτικοί, ενώ οι φόροι εισοδήματος προοδευτικοί, μετρήσανε το βαθμό εμπλοκής μιας Πολιτείας στην αναδιανομή του εισοδήματος λαμβάνοντας ως δείκτη το ποσοστό του μεριδίου των εσόδων της που προέρχονταν από φόρους εισοδήματος και αυτού που προέρχονταν από έμμεσους φόρους. Έτσι, οι Πολιτείες που αναδιανέμουν περισσότερο θα έπρεπε να παρουσιάζουν υψηλότερο δείκτη.

Στις παλινδρομήσεις τους, χρησιμοποίησαν ως ανεξάρτητη μεταβλητή το μέσο όρο των απαντήσεων από τις πολιτείες, όπως αυτές καταγράφονται στο «General Social Survey», στο ερώτημα που περιγράφηκε και παραπάνω σχετικά με το αν η κυβέρνηση της Ουάσινγκτον πρέπει να μειώνει τις εισοδηματικές

διαφορές μεταξύ πλούσιων και φτωχών, ενώ συμπεριλάβανε και απαντήσεις που δόθηκαν το 1987.

Η εκτίμησή τους που πραγματοποιήθηκε με τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων έδειξε ότι η συσχέτιση για τις μεταβλητές που δηλώνουν τις προτιμήσεις είναι θετική, αλλά η επίδρασή τους δεν είναι στατιστικά σημαντική.

Στη συνέχεια, οι Guiso, Sapienza και Zingales χρησιμοποίησαν στις παλινδρομήσεις τους στοιχεία από κάθε πολιτεία σχετικά με τα ποσοστά παρουσίας της κάθε θρησκείας σε αυτές και ποσοστά των πληθυσμών τους σχετικά με την καταγωγή των προγόνων τους. Το αποτέλεσμα ήταν τα παραπάνω δεδομένα σε συνδυασμό με τις προτιμήσεις σχετικά με την αναδιανομή του εισοδήματος να οδηγήσουν σε περισσότερο έγκυρη τεκμηρίωση και να φανεί ότι τα στοιχεία της κουλτούρας που κρύβονται πίσω από τις προτιμήσεις για εισοδηματική αναδιανομή να έχουν όντως επίδραση στην αναδιανεμητική πολιτική που τελικά ακολουθείται.

Η οικονομική οπισθοδρόμηση τυπικά σχετίζεται με ένα μεγάλο εύρος θεσμικών, οργανωσιακών και κυβερνητικών αποτυχιών. Σε αρκετές φτωχές χώρες, οι πολιτικοί είναι αναποτελεσματικοί και διεφθαρμένοι, η παροχή δημόσιων αγαθών υπολείπεται, οι ασκούμενες δημόσιες πολιτικές παρέχουν προνόμια σε συγκεκριμένες ελίτ, η ισχύς του νόμου παραμένει ανεπαρκής και η κοινωνική ανευθυνότητα είναι εδραιωμένη σε δημόσιους και ιδιωτικούς οργανισμούς. Δεν υπάρχει μόνο μια θεσμική αποτυχία. Τυπικά, οι χώρες ή οι περιοχές που αποτυγχάνουν σε μια διάσταση, αποτυγχάνουν εξίσου σε πολλά άλλα στοιχεία συλλογικής συμπεριφοράς. Ένα σημαντικό σύνολο ερευνών πάνω στην οικονομική ιστορία, την πολιτική οικονομία και τα μακροοικονομικά έχει δείξει ότι και η οικονομική και η θεσμική οπισθοδρόμηση αποτελούν συχνά υποπροϊόντα της ιστορίας, με την έννοια ότι παρατηρούνται σε χώρες ή περιοχές που πολλούς αιώνες παλιότερα κυβερνήθηκαν από δεσποτικές εξουσίες, ή κάποιες ισχυρές ελίτ εκμεταλλεύτηκαν ανεκπαιδευτους χωρικούς ή σκλάβους (North 1981, Acemoglu, Johnson and Robinson 2001). Αλλά ποιος είναι ο μηχανισμός μέσω του οποίου η μακρινή πολιτική και οικονομική ιστορία καθορίζει τη λειτουργία σύγχρονων θεσμών; Η απάντηση σε αυτή την ερώτηση αποτελεί κατά τον Tabellini μία από τις κύριες προκλήσεις των σύγχρονων μελετών σχετικά με την οικονομική μεγέθυνση και ανάπτυξη.

Μια αρκετά υποσχόμενη τάση των μελετών προσπαθεί να εξηγήσει την επιρροή της ιστορίας στη λειτουργία των σύγχρονων θεσμών σαν μια σημαντική παράμετρο στην επιδίωξη πολιτικής και οικονομικής ισορροπίας. Η κύρια πρόκληση για μια τέτοια πολιτικοοικονομική προσέγγιση είναι ότι οι επίσημοι πολιτικοί θεσμοί συχνά μεταβάλλονται ακαριαία, όπως για παράδειγμα κατά τη μετάβαση προς περισσότερο ή λιγότερο δημοκρατικές πολιτικές, ή όταν παλιές αποικίες αποκτούν την ανεξαρτησία τους. Προς το παρόν, τέτοιες μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι οικονομικές και πολιτικές συνθήκες αποδεικνύονται ιδιαίτερα ανθεκτικές και συχνά παραμένουν ανεπηρέαστες από

ξαφνικές μεταβολές των επίσημων πολιτικών θεσμών. Η βιβλιογραφία της Πολιτικής Οικονομίας ουσιαστικά προσπαθεί να εξηγήσει αυτή την ανθεκτικότητα σε σχέση με τη σύγκρουση συμφερόντων που υπάρχει σε κάθε κοινωνία σχετικά με τη διανομή του εισοδήματος και του πλούτου και καταδεικνύει ότι οι πολιτικές και οικονομικές ελίτ σκοπίμως διαμορφώνουν την εξέλιξη και τη λειτουργία των θεσμών ώστε να διατηρήσουν τα κεκτημένα τους, ακόμα και αν αυτό αποβαίνει εις βάρος της οικονομικής ανάπτυξης. Επομένως, η αναποτελεσματικότητα της ασκούμενης πολιτικής παράγει αυτή τη στασιμότητα των πολιτικοοικονομικών συνθηκών, παρά τις αλλαγές που πραγματοποιούνται στους επίσημους θεσμούς, επειδή ισχυρές κοινωνικές ομάδες ή άτομα αφιερώνουν προσπάθεια και πόρους για να διατηρήσουν την ισχύουσα πολιτική κατάσταση από την οποία επωφελούνται (για παράδειγμα αυτό αναλύεται στη μελέτη των Robinson και Acemoglu-2007).

Το επιστημονικό πεδίο της πολιτικής οικονομίας που εστιάζει στη μεγέθυνση και τους θεσμούς αποτελεί ένα από τους πλέον συναρπαστικούς ερευνητικούς τομείς των οικονομικών, αλλά αρκετά θεσμικά, πολιτικά και οικονομικά αποτελέσματα είναι δύσκολο να εξηγηθούν αποκλειστικά με όρους αναδιανεμητικών συγκρούσεων και οικονομικών κινήτρων. Τέτοια αποτελέσματα δεν αντανakλούν μόνο το σχεδιασμό δημόσιων πολιτικών, αλλά προκύπτουν και από τη συμπεριφορά των κρατικών αξιωματούχων, ή των απλών στελεχών που εργάζονται σε ιδιωτικούς ή δημόσιους οργανισμούς. Στο εσωτερικό πολλών κρατών, άλλωστε, παρατηρούμε μεγάλες διαφορές στη λειτουργία της διοικητικής τους γραφειοκρατίας, παρά την κοινή νομοθεσία, τα ίδια οικονομικά κίνητρα και τις παρόμοιες πηγές. Στην Ιταλία, για παράδειγμα, είναι ευρέως γνωστό ότι η λειτουργία των νοσοκομείων, των σχολείων, των δικαστηρίων και της τοπικής αυτοδιοίκησης είναι πολύ λιγότερο αποτελεσματική στα Νότια παρά στα Βόρεια της χώρας. Εντός των ίδιων αλλά και μεταξύ διαφορετικών κρατών, επίσης παρατηρούμε σημαντικές διαφορές στη συμπεριφορά των ψηφοφόρων: σε μερικές χώρες ή περιοχές οι ψηφοφόροι φαίνεται να απαιτούν μεγαλύτερη ειλικρίνεια και διαφάνεια από ότι σε άλλες. Επιπλέον, ο τρόπος και η ένταση της πολιτικής συμμετοχής ποικίλει αρκετά μεταξύ των χωρών, ακόμα και όταν αναφερόμαστε σε κράτη με παρόμοια επίπεδα ανάπτυξης. Ενδεικτικά παραδείγματα υπάρχουν πολλά σχετικά με το παραπάνω, όπως το γεγονός ότι η διακοπή της κυκλοφορίας σε ένα λεωφορειόδρομο θεωρείται ως ένας φυσικός και νόμιμος τρόπος πολιτικής διαμαρτυρίας σε κράτη όπως η Ιταλία και η Γαλλία, αλλά θα ήταν οριακά ανεκτό από την κοινή γνώμη στη Σουηδία και τις Η.Π.Α.. Γενικότερα, θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι οι ερευνητικές μέθοδοι της πολιτικής οικονομίας δε μπορούν εύκολα να εξηγήσουν γιατί και πώς οι διαφορετικές ομάδες που αποτελούν μια κοινωνία μπορούν να υπερκεράσουν τα προβλήματα συλλογικής δράσης που συναντώνται σχεδόν σε κάθε μορφή πολιτικής συμμετοχής.

Ένας λόγος για τον οποίο η πολιτικοοικονομική προσέγγιση δυσκολεύεται να εξηγήσει τέτοια φαινόμενα είναι ότι πρώτιστα εστιάζει στα οικονομικά κίνητρα και στις αλληλοσυγκρουόμενες θεωρίες σχετικά με την αναδιανεμητική πολιτική.

Εδώ, όμως, επικρατεί η αντίθεση ότι ενώ τα ατομικά κίνητρα και οι προθέσεις είναι αρκετά ισχυρά στις περισσότερες οικονομικές καταστάσεις, κάτι τέτοιο δεν ισχύει σε αρκετές πολιτικές καταστάσεις όπου τα συνολικά αποτελέσματα προκύπτουν από τις πράξεις πολλών μεμονωμένων ατόμων. Στο ίδιο πλαίσιο, επίσης, τα ατομικά κίνητρα είναι αδύναμα να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο μέσα στο γραφειοκρατικό σύστημα της δημόσιας διοίκησης και στους κυβερνητικούς οργανισμούς, όπου η αποτελεσματικότητα είναι δύσκολο να μετρηθεί και ο ανταγωνισμός απουσιάζει. Έτσι, προτείνεται από τους ερευνητές ότι για να εξηγηθούν ορισμένα πολιτικά φαινόμενα ή η λειτουργία των γραφειοκρατικών οργανισμών, θα πρέπει η μελέτη τους να προχωρήσει πέρα από τα καθαρά οικονομικά κίνητρα και να λάβει υπόψη της και άλλους παράγοντες που επηρεάζουν την ατομική συμπεριφορά.

Ένας από αυτούς τους παράγοντες είναι η ηθική. Έννοιες σχετικά με το τι είναι σωστό ή λάθος και το πώς κάποιος οφείλει να συμπεριφέρεται σε συγκεκριμένες περιστάσεις επηρεάζουν τις απαιτήσεις και τις προσδοκίες των ψηφοφόρων, τη συμμετοχή των πολιτών σε συλλογικές δραστηριότητες, την έκταση του κινδύνου εμφάνισης φαινομένων διαφθοράς στους δημόσιους οργανισμούς και την προθυμία των ατόμων να προμηθεύουν δημόσια αγαθά. Αυτές οι κανονιστικές αξίες αναπτύσσονται αργά μέσα στο χρόνο, καθώς κατά το μεγαλύτερο μέρος τους διαμορφώνονται από αξίες και πεποιθήσεις που κληρονομούνται από προηγούμενες γενιές.

Κατά τον Tabellini η ηθική ορίζεται ως το σύνολο των ατομικών αξιών και των πεποιθήσεων σχετικά με ένα πλαίσιο εφαρμογής συγκεκριμένων κανόνων καλής συμπεριφοράς και είναι ένα σημαντικό μονοπάτι μέσω του οποίου η πολιτική ιστορία επηρεάζει τη λειτουργία των σύγχρονων θεσμών. Περιγράφει τις δυο αντίθετες μορφές ηθικής, που οι επιστήμονες ονομάζουν «γενικευμένη» και «περιορισμένη» ηθική ("generalized" vs "limited" morality) και παρουσιάζει τη διάκριση μεταξύ των αξιών που τις αποτελούν. Θεωρητικά, η διάκριση αυτή αφορά την εφαρμογή κανόνων καλής συμπεριφοράς, είτε για τον καθένα ξεχωριστά, είτε για κάθε μικρή ομάδα με την οποία το άτομο ταυτίζεται και, ακριβέστερα, οι έννοιες αυτές γίνονται αντιληπτές με την κατανόηση της «γενικευμένης» ηθικής. Η τελευταία είναι ουσιαστικά η περίπτωση όπου οι ατομικές αξίες υποστηρίζουν, μέσω της εφαρμογής των κανόνων καλής συμπεριφοράς που απορρέουν από αυτές, το γενικό καλό.

Σύμφωνα με όλα τα παραπάνω καταλήγουμε στα εξής συμπεράσματα . Πρώτον, ότι οι αξίες που περιλαμβάνονται στη γενικευμένη ηθική είναι περισσότερο πιθανόν να είναι διαδεδομένες σε κοινωνίες που δεν κυβερνούνταν από αυταρχικούς πολιτικούς θεσμούς κατά το μακρινό παρελθόν και δεύτερον, ότι οι θεσμοί με σωστή λειτουργία παρατηρούνται συχνά σε κράτη ή περιοχές όπου τα άτομα μοιράζονται τις αξίες που συνθέτουν τη γενικευμένη ηθική και ότι οι διαφορετικές εξηγήσεις αυτού του φαινομένου καταλήγουν να προσδιορίζουν τις αξίες ως αιτιώδη παράγοντα αυτών των θεσμικών συνθηκών. Όπως συνήθως ισχύει σε μελέτες με δεδομένα που αναφέρονται σε συνολικά μεγέθη, υπάρχουν

αμφιβολίες σχετικά με την ακρίβεια της ανάλυσης που πραγματοποιείται και οι διάφορες ερμηνείες μπορούν να αμφισβητηθούν, παρόλα αυτά, όμως, οι συσχετισμοί που παρουσιάζει το συγκεκριμένο άρθρο αποδεικνύονται αρκετά ευσταθείς και σύμφωνοι με την ανάλυση των μικροοικονομικών δεδομένων.

Τα συμπεράσματα της μελέτης του Guido Tabellini εγκαινιάζουν ένα νέο ερευνητικό πεδίο. Οι ερευνητές οφείλουν να μελετήσουν τις οικονομικές και πολιτικές επιρροές των ατομικών αξιών και την ενδογενή εξέλιξή τους ώστε να ερμηνεύσουν τη λειτουργία των κυβερνητικών θεσμών και την ανθεκτικότητα που παρουσιάζει η θεσμική οργάνωση κάθε κοινωνίας. Πιο πρακτικά, πώς οι αξίες αλληλεπιδρούν με τα οικονομικά κίνητρα και τα επίσημα χαρακτηριστικά των θεσμών ώστε να επηρεάζουν την οικονομική και πολιτική συμπεριφορά; Γιατί ορισμένες αξίες διατηρούνται σε μερικά πολιτικά ή οικονομικά περιβάλλοντα και όχι σε κάποια άλλα; Και γιατί σύγχρονες αξίες σχετίζονται με χαρακτηριστικά πολιτικών θεσμών του μακρινού παρελθόντος;

Η ιδέα ότι η «γενικευμένη» εμπιστοσύνη και η «γενικευμένη» ηθική οδηγεί σε καλύτερα συλλογικά αποτελέσματα είναι αρκετά παλιά σε άλλες κοινωνικές επιστήμες. Η «γενικευμένη» ηθική σχετίζεται με επιθυμητά οικονομικά αποτελέσματα και με δείκτες που αποτυπώνουν σωστή διακυβέρνηση. Στα ίδια πλαίσια, ανάλογες μελέτες υπάρχουν και στο πεδίο της πολιτικής επιστήμης, όπως του Glaeser et al. (2004) «Γιατί η Δημοκρατία χρειάζεται εκπαίδευση», οι οποίες τονίζουν ότι μια πολιτική κουλτούρα και ένας πληθυσμός με σωστή παιδεία αποτελούν σημαντικές προϋποθέσεις για ένα εύρυθμο και σταθερό δημοκρατικό πολίτευμα, εφόσον δε θα πρέπει να θεωρείται ότι οι δημοκρατικές διαδικασίες από μόνες τους μπορούν να είναι οι νόμιμες μορφές επίλυσης των πολιτικών διαφορών.

Συμπερασματικά, καταλήγουμε ότι συγκεκριμένες αξίες, όπως αυτές που χαρακτηρίζουν τη «γενικευμένη» ηθική, ή τα χαρακτηριστικά που συνθέτουν την κουλτούρα μιας κοινωνίας μπορούν να ταξινομηθούν με βάση τη συνεισφοράς του στη συλλογική ευημερία. Προσφάτως, μάλιστα, όλο και περισσότερες μελέτες πραγματοποιούνται τόσο από οικονομολόγους όσο και από μελετητές της οικονομικής ιστορίας, οι οποίοι χρησιμοποιώντας τα συνηθισμένα εργαλεία της οικονομικής θεωρίας και της οικονομετρικής ανάλυσης, τονίζουν τη σημασία των χαρακτηριστικών κάθε κουλτούρας στη διαμόρφωση των οικονομικών και πολιτικών επιδόσεων κάθε κοινωνίας. Η αλήθεια, όμως, είναι ότι αυτή η αρκετά ευρεία βιβλιογραφία περιλαμβάνει μια πιο σχετικιστική θεώρηση και δεν προσπαθεί να ταξινομήσει αυτά τα πολιτισμικά χαρακτηριστικά σε μια κανονιστική ιεραρχία, αλλά υποστηρίζει απλώς ότι μερικά από αυτά τα στοιχεία οδηγούν σε συγκεκριμένες οικονομικές ή κοινωνικές επιδόσεις, ή ότι προσφέρουν ένα συλλογικό ή ατομικό πλεονέκτημα σε κάποιες καταστάσεις, αλλά όχι σε κάποιες άλλες.

Μετά την παράθεση του παραπάνω επιστημονικού υπόβαθρου στο οποίο στηρίζεται ο Guido Tabellini στο άρθρο του «Θεσμοί και Κουλτούρα» (2007),

μπορεί να παρουσιαστεί συνοπτικά το περιεχόμενό του. Αρχικά, ο συγγραφέας ορίζει με μεγαλύτερη ακρίβεια τις σχετικές έννοιες και διαπραγματεύεται τον τρόπο εξακρίβωσης της διάκρισης μεταξύ γενικευμένης και περιορισμένης ηθική. Στη συνέχεια, παρουσιάζει δυο συμπεράσματα που καταδεικνύουν πως όντως η κουλτούρα μπορεί να είναι ένα σημαντικό μέσο με το οποίο η μακρινή ιστορία μιας κοινωνίας επηρεάζει τη σύγχρονη θεσμική της οργάνωση. Πρώτον, με βάση μακροοικονομικά δεδομένα παρουσιάζει ότι οι κυβερνητικές αποτυχίες και επιτυχίες εμφανίζονται να συσχετίζονται και ότι τόσο οι αποτυχίες των ασκούμενων πολιτικών όσο και η αναποτελεσματικότητα των κυβερνήσεων συχνά παρουσιάζονται μαζί, σα να υπάρχει μια κοινή αιτία που τα προκαλεί. Δεύτερον, με βάση μικροοικονομικά δεδομένα, εμφανίζεται ότι ο βαθμός εμπιστοσύνης που επικρατεί μεταξύ των μελών μιας κοινωνίας παρουσιάζει πολύ αργή κινητικότητα διαχρονικά και έχει διαμορφωθεί από πολιτικές και οικονομικές συνθήκες του μακρινού παρελθόντος. Αυτές οι δυο επισημάνσεις του άρθρου, παρά τις διάφορες εναλλακτικές ερμηνείες που θα μπορούσαν να δεχτούν, μπορούν επίσης να ενισχύσουν την άποψη ότι η ποιότητα κάθε κυβέρνησης διαμορφώνεται από την ιστορία της εν λόγω περιοχής μέσω των πολιτισμικών φαινομένων που επικρατούν.

Περαιτέρω, τεκμηριώνεται ότι οι ατομικές αξίες μπορούν να αποτελούν έναν αιτιώδη παράγοντα στις παρατηρούμενες θεσμικές συνθήκες. Η οικονομετρική ανάλυση, ουσιαστικά, περιλαμβάνει τρεις διαφορετικές έρευνες με τη χρήση διαφορετικών δειγμάτων ανάλογα τα φαινόμενα που θέλει να μελετήσει κάθε φορά ο ερευνητής. Έτσι, στην πρώτη με μια διακρατική παλινδρόμηση παρουσιάζεται από τη μία η σχέση των αξιών που χαρακτηρίζουν τα μέλη μιας κοινωνίας με την ποιότητα διακυβέρνησής της και από την άλλη, ότι αυτή η σχέση θα μπορούσε να αντανakλά μια ανεξάρτητη αιτιώδη συνάφεια μεταξύ της κουλτούρας τους με τη διακυβέρνηση αυτή. Στη δεύτερη, με δεδομένα από το διεθνές εμπόριο, τεκμηριώνεται ότι οι ατομικές αξίες μπορούν να αποτελούν την πηγή των συγκριτικών πλεονεκτημάτων ορισμένων εμπορικών τομέων και τέλος, στην τρίτη, με την ανάλυση ενός δείγματος περιφερειακών δεδομένων, ο συγγραφέας προσπαθεί να αποδώσει την πολιτικοοικονομική ποικιλομορφία που επικρατεί εντός των ίδιων χωρών στις διαφορετικές αξίες που υπάρχουν στην κάθε περιοχή της χώρας.

1.13 Κουλτούρα και θεσμοί

Αν ο πολιτισμός επηρεάζει τις πεποιθήσεις και τις αξίες, μπορεί επίσης να έχει επιπτώσεις και σε ευρύτερα πολιτικά αποτελέσματα. Σε μελέτη του για διάφορες περιοχές της Ιταλίας, ο Putnam (1993) τεκμηριώνει ότι κατά ένα μεγάλο βαθμό η σωστή λειτουργία των θεσμών, όπως ένα αποτελεσματικό σύστημα υγείας σχετίζεται με έναν υψηλό επίπεδο κοινωνικού κεφαλαίου. Το κοινωνικό κεφάλαιο, τουλάχιστον όπως υπονοείται από τον Putnam, μπορεί να θεωρηθεί ως ένας συνδυασμός αξιών (οι άνθρωποι νιώθουν την ηθική υποχρέωση να πάνε και να

ψηφίσουν) και πεπιοθήσεων (θεωρούν ότι η κοινότητα θα τους αποβάλλει αν συμπεριφέρονται με ένα απολιτικό τρόπο).

Άλλο ένα ενδεικτικό παράδειγμα αποτελεί η εργασία των Licht et. al. (2004), στην οποία επικεντρώθηκαν σε τρεις αλληλεπιδράσεις της κουλτούρας: μεταξύ συγκεντρωτισμού και αυτονομίας, μεταξύ ιεράρχησης και ισότητας, καθώς και μεταξύ κυριαρχίας και αρμονίας με τη Φύση. Με βάση τις απαντήσεις από έρευνα που πραγματοποιήθηκε σε δασκάλους και καθηγητές δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης σε 53 χώρες (Schwartz, 1999, 2004), έδειξαν ότι οι χώρες που κλίνουν περισσότερο υπέρ της αυτονομίας, της ισοπολιτείας, και της κυριαρχίας προσδίδουν μεγαλύτερη αξία στους κανόνες δικαίου, παρουσιάζουν λιγότερη διαφθορά, και έχουν υψηλότερο βαθμό δημοκρατικής λειτουργίας. Για να ελεγχθεί η πιθανότητα ύπαρξης αντίστροφης αιτιότητας, οι Licht et al. (2004) χρησιμοποιούν μια ενδιαφέρουσα στρατηγική που σχετίζεται με τη γραμματική. Υποστήριξαν ότι οι εθνικές γλώσσες οι οποίες απαιτούν τη ρητή χρήση του «Εγώ» ή του «εσύ», υποδηλώνουν ότι ένα άτομο έχει ιδιαίτερη αξία και επομένως, η αυτονομία είναι αξιόλογη, ενώ οι γλώσσες που επιτρέπουν την παράλειψη των προσωπικών αντωνυμιών υπογραμμίζουν περισσότερο την αίσθηση του «ανήκειν» των ατόμων και επομένως, αντικατοπτρίζουν έναν πιο συγκεντρωτικό πολιτισμό. Έτσι, υποστηρίζουν ότι αυτή η γραμματική διαφορά μπορεί να χρησιμεύσει ως εργαλείο για να δηλωθεί ο συγκεντρωτισμός ή η αυτονομία μιας κοινωνίας και αυτό μπορεί να χαρακτηριστεί ως μια πολύ ενδιαφέρουσα στρατηγική για να κατανοηθούν τα μακροχρόνια χαρακτηριστικά της κουλτούρας μιας χώρας.

Παρόλα αυτά και οι δύο αυτές εργασίες δεν έδειξαν ότι οι επιρροές της κουλτούρας στη λειτουργία των θεσμών μπορεί να έχουν και οικονομικά οφέλη, κάτι το οποίο προσπάθησε να αποδείξει ο Tabellini (2005). Στην έρευνά του, η κουλτούρα θεωρήθηκε ως το «κύριο συστατικό» τεσσάρων αξιών: της εμπιστοσύνης, της πίστης στη σημασία της ατομικής προσπάθειας, στην ηθική γενικώς, και στην υπακοή (την οποία αξιολογεί ως αρνητική αξία), τις οποίες και μπόρεσε να ποσοτικοποιήσει μέσα από ερωτήματα του «World Value Survey». Με τη μεθοδολογία του, το κύριο συστατικό θεωρήθηκε ως μια μεταβλητή που περιέχει αυτές τις τέσσερις αξίες και με αυτό τον τρόπο η συνδιακύμανση της κουλτούρας με αυτούς τους παράγοντες ελαχιστοποιήθηκε. Στη συνέχεια, χρησιμοποίησε μια μέτρηση σχετικά με την εκπαίδευση και τους ιστορικούς πολιτικούς θεσμούς σε 69 ευρωπαϊκές περιφέρειες ως μέσο μέτρησης της κουλτούρας και κατέληξε ότι η ποιότητα των ιστορικών θεσμών έχει μια θετική και στατιστικά σημαντική επίδραση στις κοινωνικές αξίες του σήμερα. Σύμφωνα με τη μελέτη του, τόσο το κατά κεφαλήν ΑΕΠ όσο και η οικονομική ανάπτυξη είναι υψηλότερα στις περιοχές εκείνες που εμφανίζουν υψηλότερα επίπεδα των παραπάνω θετικών πολιτισμικών αξιών, δηλαδή εμπιστοσύνη, πίστη στην ατομική προσπάθεια, ηθική, και ανυπακοή. Έτσι, τεκμηριώθηκε σαφώς ότι οι «καλύτερες» αξίες της κουλτούρας έχουν όντως μεγάλη οικονομική ανταπόδοση.

1.14 Συμπέρασμα

Οι κοινωνιολόγοι και οι ανθρωπολόγοι (π.χ., Richerson και Boyd, 2005) έχουν συγκεντρώσει αρκετά στοιχεία σχετικά με την επίδραση της κουλτούρας στην οικονομική συμπεριφορά. Σε ένα από τα πολλά παραδείγματα, ο Salamon (1992), τεκμηριώνει ότι στο νότιο Ιλλινόις, παρά την ομοιότητα των περιβαλλοντικών τους συνθηκών, οι πόλεις που κατοικούνται από απογόνους των Γερμανοκαθολικών που εγκαταστάθηκαν εκεί στη δεκαετία του 1840 και οι πόλεις που κατοικούνται από απογόνους των εποίκων που φτάσανε εκεί από άλλα μέρη των Ηνωμένων Πολιτειών (κυρίως Κεντάκι, το Οχάιο και Ιντιάνα) παρουσίασαν σημαντικές διαφορές στον τρόπο που είναι δομημένες οι αγροτικές ιδιοκτησίες, στις πρακτικές που εφαρμόζονται στη γεωργική παραγωγή, στην επιλογή των καλλιεργειών και στην τεκνοποίηση. Οι Γερμανοκαθολικοί δεν πωλούν σχεδόν ποτέ τη γη τους και έχουν κατά μέσο όρο περισσότερα παιδιά, ενώ επίσης αναπτύσσουν καλλιέργειες που απαιτούν πολλά εργατικά χέρια ώστε να απασχολούνται και τα παιδιά τους. Από την άλλη, οι Αμερικανοί αντιμετωπίζουν τη γεωργία περισσότερο ως μια επιχείρηση, αγοράζουν και πωλούν γη συχνά, αναπτύσσουν καλλιέργειες χαμηλής έντασης εργασίας, όπως η καλλιέργεια του καλαμποκιού, και έχουν λιγότερα παιδιά. Το ενδιαφέρον στην έρευνα αυτή είναι ότι, ενώ οι Αμερικανοί έχουν μεγαλύτερη κερδοφορία, το μοντέλο των Γερμανοκαθολικών δεν αποδείχθηκε λιγότερο διαδεδομένο μετά από περισσότερο έναν αιώνα, λόγω της τάσης των Γερμανοκαθολικών να αποκτούν πολλά παιδιά. Στην ουσία, όχι μόνο η κουλτούρα επέδρασε στην οικονομική συμπεριφορά αλλά αυτή ακριβώς η επιρροή διατήρησε το συγκεκριμένο τρόπο συμπεριφοράς με τη πάροδο του χρόνου, παρά τη χαμηλότερη αποτελεσματικότητά του.

Τα τελευταία χρόνια, οι οικονομολόγοι έχουν αρχίσει να εφαρμόζουν τα εμπειρικά τους εργαλεία πάνω στο θέμα της κουλτούρας και των οικονομικών αποτελεσμάτων. Καλύτερες τεχνικές και περισσότερο εκτεταμένα δεδομένα έχουν καταστήσει δυνατό τον εντοπισμό συστηματικών διαφορών στις προτιμήσεις των ανθρώπων. Όπως τεκμηριώσανε και οι Guiso, Sapienza και Zingales, υποθέσεις σχετικά με την κουλτούρα των λαών είναι δυνατόν να ελεγχθούν αυστηρά και να δείχθει ότι αποτελούν σημαντικά οικονομικά στοιχεία όσον αφορά τη μελέτη θεμελιωδών οικονομικών θεμάτων, όπως τα εθνικά ποσοστά αποταμίευσης.

2. Πολιτισμός και οικονομική ανάπτυξη

2.1 Ατομικισμός και κολεκτιβισμός

Ένα από τα κεντρικά ερωτήματα στην οικονομία της ανάπτυξης και της εξέλιξης είναι το γιατί οι ανισότητες στο εισόδημα και στη ανάπτυξη σε όλες τις χώρες είναι ευρείες και επίμονες. Παρά τις δεκαετίες αναζήτησης των θεμελιωδών δυνάμεων που εξηγούν αυτές τις διαφορές, το ερώτημα συνεχίζει να μπερδεύει την επιστήμη καθώς ο όγκος των διαφορών αποδίδεται στην διαφορά στην παραγωγικότητα. Γίνεται ευρέως αντιληπτό ότι ο κύριος αγωγός της οικονομικής ανάπτυξης και των βελτιώσεων της παραγωγικότητας είναι η καινοτομία που φέρνει νέα αγαθά και υπηρεσίες στην οικονομία όπως επίσης και νέους τρόπους για την παραγωγή των ήδη υπάρχοντων αγαθών και υπηρεσιών. Σε αυτό το έγγραφο, επιχειρηματολογούμε θεωρητικά κι εμπειρικά ότι ο πολιτισμός παίζει βασικό ρόλο (ρόλο-κλειδί) στην διέγερση καινοτομιών κι ως εκ τούτου στην μακροπρόθεσμη οικονομική ανάπτυξη.

Ο πολιτισμός σχετίζεται ευθέως με τους θεσμούς, με την έννοια ότι ο πολιτισμός, όπως οι επίσημοι πολιτικοί και νομικοί θεσμοί όπως ορίζονται από τον North (1990) , επιβάλλει περιορισμούς στην ατομική συμπεριφορά. Ο Roland (2004) υποστήριξε ότι ο πολιτισμός τείνει να είναι πιο βραδυκίνητος από τους πολιτικούς ή νομικούς θεσμούς. Συνεπώς , μπορεί να υποστηριχθεί ότι ο πολιτισμός ο ίδιος θα μπορούσε να έχει μία σημαντική επιρροή στην επιλογή των πολιτικών και νομικών θεσμών. Μπορούμε συνεπώς να υποθέσουμε ότι ο πολιτισμός είναι μια βασική δύναμη που αποτελεί την βάση των επίσημων θεσμών και της οικονομικής ανάπτυξης.

Μια πτυχή του πολιτισμού που μπορεί να είναι σχετική με την μακροπρόθεσμη ανάπτυξη είναι η *διαφορά μεταξύ του ατομικισμού και του κολεκτιβισμού (συλλογικότητας)*.

Ο ατομικισμός δίνει έμφαση στην προσωπική ελευθερία και το προσωπικό επίτευγμα. Ως εκ τούτου ο ατομικιστικός πολιτισμός απονέμει κοινωνικό status στις προσωπικές εκπληρώσεις όπως οι σημαντικές ανακαλύψεις , καινοτομίες ή σπουδαία καλλιτεχνικά επιτεύγματα. Από την άλλη μεριά, ο ατομικισμός μπορεί να κάνει τη συλλογική δράση πιο δύσκολη επειδή τα άτομα κυνηγούν το δικό τους συμφέρον χωρίς να εσωτερικεύουν τα συλλογικά συμφέροντα.

Ο κολεκτιβισμός κάνει την συλλογική δράση πιο εύκολη με την έννοια ότι τα άτομα εσωτερικεύουν τα συλλογικά συμφέροντα σε μεγαλύτερο βαθμό.

Εντούτοις, επίσης ενθαρρύνει την συμμόρφωση κι αποθαρρύνει τα άτομα να ξεχωρίσουν. Αυτό το πλαίσιο υπονοεί ότι ο ατομικισμός θα έπρεπε να ενθαρρύνει την καινοτομία , με όλα τα άλλα να είναι ίσα, αλλά ο κολεκτιβισμός θα έπρεπε να πλεονεκτεί στον συντονισμό των διαδικασιών παραγωγής και σε διάφορες μορφές συλλογικής δράσης.

Αξίζει να παρατηρήσουμε ένα μοντέλο ενδογενούς ανάπτυξης παρόμοιο ως προς το πνεύμα με τα μοντέλα που αναπτύχθηκαν από τους Aghion και Howitt (1998). Το μοντέλο είναι πρότυπο από πολλές απόψεις. Υπάρχει ένας ανταγωνιστικός τομέας που παράγει τελικά αγαθά χρησιμοποιώντας την εργασία καθώς και ενδιάμεσες ροές .Ο κολεκτιβιστικός πολιτισμός υποτίθεται ότι δίνει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην παραγωγή των τελικών αγαθών , αλλά το ίδιο κάνει και μία υψηλότερη ποιότητα των ενδιάμεσων ροών η οποία είναι το αποτέλεσμα της καινοτομίας. Τα νοικοκυριά έχουν στην κατοχή τους εμπορικούς οίκους (τις φίρμες) που παράγουν ενδιάμεσες ροές και αντλούν όφελος όχι μόνο από την κατανάλωση αλλά και από το κοινωνικό γόητρο που σχετίζεται με την παραγωγή μίας ποιότητας ,ανώτερης από τον μέσο όρο ,ενδιάμεσων προϊόντων. Αυτό το κοινωνικό γόητρο είναι πιο δυνατό στους ατομικισμούς πολιτισμούς από ό,τι στους κολεκτιβιστικούς.

Το συμπέρασμα που ανακύπτει από το ανωτέρω υπόδειγμα είναι ότι κοινωνίες με μια πιο ατομιστική κουλτούρα παρουσιάζουν περισσότερο καινοτομία, παραγωγικότητα και μακροχρόνια ανάπτυξη από κοινωνίες με πιο συλλογική κουλτούρα.

3.Θρησκεία

3.1 Η θρησκεία ως συστατικό της κοινωνικής και οικονομικής ανάπτυξης

Κατά μέσο όρο ,οι θρησκευτικές πεποιθήσεις του ατόμου σχετίζονται με την “καλή” οικονομική στάση. Λέγοντας καλή, εννοούμε την συμπεριφορά που οδηγεί σε υψηλότερο κατά κεφαλήν εισόδημα και ανάπτυξη. Ωστόσο, οι επιδράσεις αυτές στην συμπεριφορά του ατόμου διαφοροποιούνται μεταξύ των διαφορετικών θρησκευμάτων. Έρευνες αποδεικνύουν ότι θρησκείες, όπως ο χριστιανισμός ,σχετίζονται περισσότερο με στάσεις και συμπεριφορές που οδηγούν στην οικονομική ανάπτυξη. Στην Ελλάδα, ο χριστιανισμός αποτελεί την κυρίαρχη μορφή θρησκείας.

Οικονομολόγοι, κοινωνιολόγοι και πολιτικοί επιστήμονες ,κατά καιρούς , έχουν προσπαθήσει να εξηγήσουν την οικονομική ανάπτυξη που παρατηρείται σε κάποιες χώρες ,σε σύγκριση με την υπανάπτυξη-φτώχεια κάποιων άλλων χωρών. Ερευνώντας τα αίτια του φαινομένου αυτού, η θρησκεία , προτάθηκε να παίζει καθοριστικό ρόλο.

Ο Max Weber (1905), ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε το σημαντικό ρόλο που παίζει η θρησκεία στις κοινωνικές αλλαγές και μάλιστα δήλωσε ότι με την Προτεσταντική Μεταρρύθμιση (Protestant Reformation) ξεκίνησε μία ξέφρενη επανάσταση που έκανε πιθανή την έλευση του μοντέρνου καπιταλισμού.

Έναν αιώνα ,σχεδόν , μετά την δημιουργική εργασία του Weber ,αναβιώνει η σημαντικότητα της θρησκείας στην εξήγηση της ευημερίας των εθνών ,παρόλο που οι μελετητές προτιμούν να αποφεύγουν να συσχετίζουν ευθέως τη θρησκεία με την οικονομική ευημερία. Ο Putman (1993), για παράδειγμα, στην έρευνά του για την ανάπτυξη της Ιταλίας εκφράζει την παντελή έλλειψη εμπιστοσύνης μεταξύ των συμπολιτών στο Νότο, βάσει μιας δυνατής Καθολικής παράδοσης, δίνοντας έτσι έμφαση στους κάθετους δεσμούς με την Εκκλησία τείνοντας να υπονομεύσει τους οριζόντιους δεσμούς μεταξύ των συμπολιτών .

Παρόμοια στοιχεία με αυτή τη θεωρία έχουν βρεθεί από τους La Porta et al. (1997) και τον Inglehart (1999) σε ανάλογες μελέτες. Ο Landes (1998),σε έρευνά του, απέδειξε ότι η αποτυχία της Ισπανίας για ανάπτυξη τον 16ό και 17ό αιώνα οφειλόταν στη κουλτούρα της αδιαλλαξίας που ήταν διάχυτη από την πλευρά της Καθολικής Εκκλησίας, η οποία και ανάγκασε κάποιους από τους πιο επίδοξους να βρεθούν εκτός Χώρας. Τέλος, ο Stulz και Williamson (2001) εκφράζουν το χαμηλό επίπεδο προστασίας των πιστωτών που παρουσιάζεται σε Καθολικές χώρες ,όπου η αντί-τοκογλυφική κουλτούρα είναι κυρίαρχη στην Καθολική παράδοση.

Σε αντίθεση με τον Weber, οι περισσότεροι από τους ανωτέρω συγγραφείς παρέχουν αδιάσειστα στοιχεία υπέρ των αξιώσεών τους ,δείχνοντας έτσι μια δυνατή συσχέτιση μεταξύ της κύριας θρησκείας κάθε χώρας και αυτών των θεσμών. Τέτοια στοιχεία ,ωστόσο, μπορούν να ερμηνευτούν με δύο τρόπους. Μία πιθανή ερμηνεία είναι ότι υπάρχει κάτι το εγγενές σε κάποιες θρησκείες όπως ,στον Καθολικισμό, που τις κάνει πιο εχθρικές στην ανάπτυξη ταλέντων και θεσμών τα οποία ενθαρρύνουν την οικονομική ανάπτυξη. Μια εναλλακτική ερμηνεία είναι ότι υπήρχε κάτι στο παρελθόν (συσχετιζόμενο με τη θρησκεία, αλλά όχι απαραίτητα η θρησκεία αυτή κάθε αυτή) το οποίο και “παγίδευε” μια χώρα σε μια ανισορροπία. Σύμφωνα με την ερμηνεία αυτή ,δεν είναι κάτι το θεσμικό, αλλά η υστέρηση που κρατάει την χώρα παγιδευμένη στην ανισορροπία. Μια πιθανή παραλλαγή αυτής της υπόθεσης ,η οποία προφανώς είναι ισοδύναμη με την προηγούμενη ερμηνεία, είναι ότι υπάρχουν κάποιες πτυχές της θρησκείας ,συγκεκριμένα στον Καθολικισμό, οι οποίες και είναι εχθρικές στην ανάπτυξη ορισμένων θεσμών ,όπως για παράδειγμα ,η εμπιστοσύνη. Ωστόσο, οι πτυχές αυτές εξαφανίζονται με τον καιρό ,στα πλαίσια μεταρρυθμίσεων.

Αν και η διαφορά μεταξύ των δύο υποθέσεων δεν έχει κανένα ενδιαφέρον από ιστορική πλευρά, από πολιτική πλευρά είναι πολύ σημαντική. Εάν η πρώτη εναλλακτική λύση είναι αληθής ,τότε ακόμη και μια απότομη αλλαγή της θρησκείας μιας χώρας (στόχος πέρα από τη δύναμη ακόμη και της Παγκόσμιας Τράπεζας) δεν εγγυάται την ευημερία σε πολλές φτωχές χώρες. Η δεύτερη, ωστόσο, εναλλακτική είναι πιο αισιόδοξη και ελπιδοφόρα. Θα ήταν ,επομένως , αρκετά ικανοποιητικό εάν μπορούσε να βρεθεί μια μηχανή συντονισμού που θα απελευθέρωνε την ανισορροπία χωρίς αυτό να σήμαινε και ταυτόχρονη αλλαγή των θρησκευτικών πεποιθήσεων των ατόμων.

Στην προσπάθεια να αναλυθεί η σχέση που υπάρχει μεταξύ της θρησκείας μιας χώρας και της οικονομικής συμπεριφοράς των ατόμων της χώρας αυτής ,έγινε έρευνα βασισμένη σε ένα δείγμα ατόμων από 66 χώρες , χρονολογικής διάρκειας από το 1981-1997.Οι ερευνητές προσπάθησαν να αναλύσουν , με τον τρόπο αυτό, τον τρόπο σύνδεσης της θρησκείας με 6 παράγοντες(μεταβλητές) που εκφράζουν τη στάση των ατόμων σε θεσμούς όπως: α)συνεργασία, β)γυναικείο φύλο, γ)κυβέρνηση, δ)νόμοι ,ε)οικονομία της αγοράς, στ)δικαιοσύνη και ζ)λιτότητα. Οι απαντήσεις που δόθηκαν από τους ερωτηθέντες συμμετέχοντες οδήγησαν στην διεξαγωγή κάποιων πολύ σημαντικών συμπερασμάτων που οφείλουμε να αναφέρουμε.

Συγκεκριμένα, βρέθηκε ότι η θρησκεία, κατά μέσο όρο , σχετίζεται θετικά με συμπεριφορές που συναντώνται κυρίως σε χώρες με ελεύθερες αγορές και καλύτερους θεσμούς .Τα θρησκευόμενα άτομα τρέφουν μεγαλύτερη εμπιστοσύνη προς τους τα άλλα άτομα ,προς την κυβέρνηση και το νομικό σύστημα, δείχνουν απροθυμία στο να παραβιάσουν το νόμο, και πίστη στο δίκαιο των αγορών και

των εκβάσεων αυτών. Η σχέση μεταξύ θρησκευτικότητας και μηχανισμών αγοράς (κίνητρα, ανταγωνισμός και ιδιωτική ιδιοκτησία) είναι πιο πολύπλοκη.

Η επιρροή της θρησκείας στην οικονομική συμπεριφορά του ατόμου διαφοροποιείται ανάλογα με την ένταση της θρησκευτικής πίστης. Η εμπιστοσύνη το ατόμου προς τους άλλους σχετίζεται κυρίως με τη θρησκευτική του συμμετοχή (συμμετοχή σε θρησκευτικές εκδηλώσεις) παρά με την θρησκευτική του ανατροφή.

Διαφορετικές θρησκείες έχουν και διαφορετικές επιρροές στη συμπεριφορά του ατόμου γενικότερα. Έτσι, για παράδειγμα, η συμμετοχή σε θρησκευτικές λειτουργίες αυξάνει την εμπιστοσύνη, ως στάση ζωής, μόνο μεταξύ των Χριστιανών. Μηδενική ή και αρνητική είναι η επιρροή αυτή σε άτομα που ασπάζονται άλλα θρησκέυματα. Ο Putman(1993) ισχυρίζεται σε μελέτες του, ότι σ' αυτή τη μεγάλη οικογένεια που λέγονται Χριστιανοί, μεγαλύτερη επιρροή παρατηρείται στους Προτεστάντες παρά στους Καθολικούς Χριστιανούς.

Η σχέση της θρησκείας με την αδιαλλαξία είναι παρούσα σε όλα τα θρησκέυματα. Η μόνη εξαίρεση αποτελεί ο Βουδισμός όπου η ανεκτικότητα είναι κυρίαρχη. Οι Ιουδαϊστές και οι Ισλαμιστές είναι λιγότερο ανεκτικοί με τους μετανάστες καθώς και με άλλες κοινωνικές ομάδες, ακολουθούν οι Εβραίοι, οι Καθολικοί και οι Προτεστάντες.

Τα ενεργώς θρησκευόμενα άτομα, ανεξαρτήτως θρησκείας έχουν μεγαλύτερη πίστη στη κυβέρνηση και στους θεσμούς της, συγκριτικά με τους μη θρησκευόμενους, με μόνη εξαίρεση τους Βουδιστές. Η επίδραση αυτή είναι εντονότερη στους Ιουδαϊστές και Ισλαμιστές και ασθενέστερη στους Καθολικούς και Προτεστάντες. Όσον αφορά στο γυναικείο φύλο, όλα τα θρησκέυματα διατηρούν μια ποιο συντηρητική στάση, με τους Ισλαμιστές να κρατούν τα σκήπτρα.

Ο Ιουδαϊσμός ασκεί την ισχυρότερη αρνητική επίδραση στην προθυμία να εξαπατήσει στους φόρους, ακολουθεί ο Προτεσταντισμός (δεύτερος), Καθολικισμός και Ιουδαϊσμός (τρίτος) και ο Ισλαμισμός (τέταρτος). Η ταξινόμηση αυτή αλλάζει στην περίπτωση της δωροδοκίας. Η ισχυρότερη αρνητική επίδραση εμφανίζεται από το Βουδισμό, ακολουθεί ο Προτεσταντισμός και ο Ισλαμισμός και τέλος ο Καθολικισμός. Οι Προτεστάντες είναι η μοναδική θρησκευτική ομάδα που αρέσκεται στα κίνητρα. Διαπίστωση που επιβεβαίωσε ο Weber σε έρευνά του.

Οι διάφορες θρησκείες διαφέρουν μεταξύ τους και όσον αφορά στη στάση τους προς την ιδιωτική ιδιοκτησία. Ένθερμοι υποστηρικτές της ιδιωτικής ιδιοκτησίας παρουσιάζονται οι Καθολικοί και οι Προτεστάντες, ενώ αντιθέτως οι Ισλαμιστές και οι Ιουδαϊστές είναι άκρως αντίθετοι με τον ανταγωνισμό. Με την εξαίρεση των Βουδιστών, όλα τα υπόλοιπα θρησκέυόμενα άτομα, ανεξαρτήτως θρησκευτικής ιδεολογίας, θεωρούν ότι η φτώχεια είναι αποτέλεσμα της οκνηρίας και της

έλλειψης δυναμικής. Οι Χριστιανοί υιοθετούν συμπεριφορές που βοηθούν την οικονομική ανάπτυξη, σε αντίθεση με τους Ισλαμιστές . Έτσι ,οι Προτεστάντες εμφανίζονται να αρέσκονται στα κίνητρα και να εμπιστεύονται το περιβάλλον στο οποίο δρουν , ενώ οι Καθολικοί εμφανίζονται πιο λιτοί ,αρέσκονται στον ανταγωνισμό και στην ιδιωτική ιδιοκτησία.

3.2 Οι απόψεις των επιστημόνων για τη θρησκεία

Ο Feuerbach και ο Marx θεωρούν τη θρησκεία ως τη μόνη αντανάκλαση της ανθρώπινης οντότητας. Ο Marx το 1844 στο έργο του *Criticism of Hegel's Law* γράφει: «*Η θρησκευτική μιζέρια, είναι από μια άποψη ,η έκφραση της πραγματικής μιζέριας. Η θρησκεία είναι το σημάδι των εξαντλημένων πλασμάτων, ο σκοπός ενός άκαρδου κόσμου, το πνεύμα των άτονων καταστάσεων. Η θρησκεία είναι το όπιο των ανθρώπων.*»

Ο Weber είχε αντίθετη άποψη. Στο έργο του :*The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* ,ο Weber αποδίδει την εμφάνιση του καπιταλιστικού πνεύματος στη δημιουργία μιας Προτεσταντικής ηθικής .Η Προτεσταντική ηθική του Weber προκύπτει από την αλληλεπίδραση του δόγματος της σωτηρίας και της έννοιας των καλών έργων.

Ο Eisenstadt, επικεντρώθηκε κυρίως στις μετασχηματιστικές δυνατότητες της θρησκείας, αποφεύγοντας, έτσι, να αναλύσει την ευθεία σχέση μεταξύ Προτεσταντισμού και Καπιταλισμού. Η μετασχηματιστική δυνατότητα αναφέρεται στην ικανότητα να νομιμοποιηθεί, σε θρησκευτικούς ή ιδεολογικούς όρους, η ανάπτυξη νέων κινήτρων, δραστηριοτήτων, και θεσμών που δεν περιλαμβάνονταν αρχικώς. Η κύρια θέση του Eisenstadt είναι ότι ο Προτεσταντισμός επαναπροσδιόρισε πολιτικούς και κοινωνικούς θεσμούς και προσέκρουσε στην αναμόρφωση των ρόλων μέσα στην οικονομική σφαίρα.

Η ιδέα της μετασχηματιστικής δυνατότητας του Eisenstadt είναι χρήσιμη στην αξιολόγηση του αντίκτυπου και άλλων θρησκειών, όπως του Ιουδαϊσμού. Δεδομένης της πολλαπλότητας των Θεών και των αιρέσεων ,είναι αρκετά δύσκολο να καθορίσουμε μια ξεκάθαρη θέση του Ιουδαϊσμού απέναντι στην οικονομική δραστηριότητα. Ειδικότερα, το στερεότυπο που θέλει τον Ιουδαϊσμό αδιάφορο προς τον υλικό κόσμο εύκολα μπορεί να καταρριφθεί .Στο έργο *Panchatantra*,(Urral 1986) βρίσκουμε δηλώσεις όπως : «ο πλούτος προσδίδει σθένος, αυτοπεποίθηση και δύναμη» καθώς και «η φτώχεια είναι χειρότερη κατάρα από τον θάνατο». Παρόλα αυτά, σύμφωνα με τον Eisenstadt, η πολύ τελετουργική συμπεριφορά του Ιουδαϊσμού είναι λιγότερο πιθανό να διευκολύνει την ανάπτυξη πιο συστηματικών προσπαθειών σε κάθε επίπεδο και τομέα δραστηριότητας.

Παρόμοια προβλήματα συναντάμε αναλύοντας τον Ισλαμισμό. Ενώ το Sunnah απαγορεύει το σχηματισμό και τη σύναψη συμβάσεων που βασίζονται στην τύχη, πολλά εδάφια του Κορανίου ενθαρρύνουν την προσπάθεια και τη βελτίωση. Κατά συνέπεια, η υπανάπτυξη των πολλών ισλαμικών χωρών δεν μπορεί να αποδοθεί στο Ισλάμ αποκλειστικά, αλλά είναι πιθανόν να οφείλεται στην ανάπτυξη, κάπου μεταξύ ένατου και ενδέκατου αιώνα, των άκαμπτων πολιτικών και νομικών θεσμών του ισλαμικού κόσμου προκειμένου να αποθαρρύνει τις αξίες της ανάπτυξης και τις πρακτικές που αποσκοπούν στη διατήρηση του status quo.

Πρόσφατα, όλες οι συζητήσεις επικεντρώθηκαν στην επίδραση της θρησκείας σε συγκεκριμένες στάσεις-συμπεριφορές που μπορεί να προωθούν ή να παρακωλύουν την ανάπτυξη. Ο Putman, για παράδειγμα, επικεντρώνεται στην εμπιστοσύνη και υποστηρίζει ότι η Καθολική Παράδοση, η οποία και δίνει έμφαση στους κάθετους δεσμούς με την Εκκλησία, παρά στους οριζόντιους δεσμούς μεταξύ των συμπολιτών, έχει αρνητική επίδραση στο μέσο επίπεδο εμπιστοσύνης των ατόμων. Ο Landes εστιάζει στην ανεκτικότητα και ισχυρίζεται ότι η κουλτούρα της αδιαλλαξίας διαχέεται από την Καθολική Ιερά Εξέταση, επηρεάζοντας αρνητικά την ικανότητα των καθολικών χωρών να αναπτυχθούν.

3.3 Αποτελέσματα εμπειρικών μελετών

Σε έρευνα του, ο Grier (1997) δείχνει ότι ο Προτεσταντισμός σχετίζεται θετικά με την μεγέθυνση και την ανάπτυξη.

Ο Blum και Dudley (2001) συμφώνησαν ότι ο Προτεσταντισμός βελτίωσε το βαθμό της αμοιβαίας εμπιστοσύνης και συνεργασίας. Στη συνέχεια χρησιμοποίησαν τη θεωρία αυτή για να εξηγήσουν την αύξηση των μισθών στις Προτεσταντικές Χώρες μεταξύ του 1500 και 1750, με την ταυτόχρονη μείωση μισθών στις Καθολικές Χώρες.

Το πρόβλημα έγκειται στο γεγονός ότι υπάρχουν τόσες πολλές θεσμικές διαφορές μεταξύ των χωρών και τόσοι λίγοι βαθμοί ελευθερίας που προσδιορίζουν τις συγκεκριμένες θρησκευτικές επιδράσεις στη συμπεριφορά των ατόμων. Εξετάζοντας, λοιπόν, τη συμπεριφορά των ατόμων, παρατηρούμε ότι είναι ένας καλύτερος τρόπος εντοπισμού των επιπτώσεων των θρησκευτικών πεποιθήσεων στις προτιμήσεις των ανθρώπων. Για παράδειγμα, είναι αδύνατο να διακρίνουμε εάν η επίδραση οφείλεται στη κυρίαρχη θρησκεία της χώρας ή σε άλλα χαρακτηριστικά που συσχετίζονται με τα πιστεύω της κυρίαρχης θρησκείας.

Σε μικροοικονομικό επίπεδο, υπάρχουν διάφορες μελέτες σχετικά με τις επιδράσεις της θρησκείας στα οικονομικά αποτελέσματα. Η θρησκεία φαίνεται να επηρεάζει τους μισθούς (Chiswick, 1983), τη σχολική παρακολούθηση (Freeman, 1986), την υγεία (Ellison, 1991) και την εγκληματική συμπεριφορά

(Evans et al,1995).Ωστόσο, υπάρχουν προβλήματα με τις μελέτες αυτές. Κατά πρώτο λόγο, υπάρχει θέμα ενδογένειας: «τα καλά παιδιά αποφεύγουν τα ναρκωτικά, μένουν στο σπίτι και πηγαίνουν στην εκκλησία» (Freeman,1986).Κατά δεύτερο λόγο ,οι μελέτες αυτές βασίζονται σε μία μόνο χώρα(κυρίως στις Η.Π.Α) και δύσκολα μπορούν να γενικευτούν για άλλες χώρες. Και τέλος, επικεντρώνονται στη σχέση μεταξύ θρησκείας και οικονομικών αποτελεσμάτων όχι συμπεριφορών. Τα οικονομικά αποτελέσματα προέρχονται όχι μόνο λόγω της συμπεριφοράς των ατόμων ,αλλά και του περιβάλλοντος. Για παράδειγμα,ceteris paribus,οι Καθολικοί στις Ηνωμένες Πολιτείες τείνουν να έχουν υψηλότερους μισθούς. Δεν είναι μόνο ο Καθολικισμός που τους κάνει πιο πετυχημένους στη ζωή ,αλλά και η αλληλεπίδραση του εκπαιδευτικού συστήματος με την Καθολική εκκλησία στις Ηνωμένες Πολιτείες .Θα ήταν πολύ επικίνδυνο, ωστόσο, να επεκταθεί το συμπέρασμα αυτό στη Λατινική Αμερική, και να ισχυριστούμε ,για παράδειγμα , ότι ο Καθολικισμός θα έχει θετική επίδραση στο εκεί βιοτικό επίπεδο ζωής.

Αξίζει να αναφέρουμε και την εμπειρική εργασία των Barro και McCleary στην προσπάθειά τους να εξερευνήσουν τις επιπτώσεις των θρησκευτικών πεποιθήσεων και του βαθμού συμμετοχής στην εκκλησιαστική ζωή πάνω στην οικονομική μεγέθυνση. Η εξήγηση που δόθηκε από τους ίδιους στα παραπάνω είναι ότι η μεγάλη θρησκευτικότητα προκαλεί οικονομική μεγέθυνση επειδή βοηθάει στην ανάπτυξη των στοιχείων της ατομικής συμπεριφοράς που προάγουν την παραγωγικότητα, όπως η ειλικρίνεια, η εργασιακή ηθική, η φειδώ, η ανεκτικότητα κ.α. Από την άλλη, θεωρήσανε ότι ένας υψηλότερος βαθμός εκκλησιασμού μειώνει την οικονομική μεγέθυνση επειδή σημαίνει μεγαλύτερη χρήση πόρων από το θρησκευτικό τομέα, του οποίου η συμμετοχή στην οικονομική μεγέθυνση παραμένει πάντοτε αμετάβλητη, καλύτερα οργανωμένη και θεσμικά κατοχυρωμένη κοινωνική παρουσία μιας θρησκείας και μεγαλύτερη επιρροή της οργανωμένης θρησκείας σε νόμους και κανονισμούς που επηρεάζουν την οικονομική συμπεριφορά. Παρά την αντίφαση, πάντως, που υπάρχει αν θεωρηθεί ότι μια αύξηση στο βαθμό εκκλησιασμού οδηγεί σε ενίσχυση της θρησκευτικότητας η οποία με τη σειρά της ενθαρρύνει τη μεγέθυνση, τα αποτελέσματα της εμπειρικής τους μελέτης έδειξαν καθαρά ότι, για δεδομένες θρησκευτικές πεποιθήσεις, η συνολική επίπτωση από τον υψηλό βαθμό εκκλησιασμού είναι η μείωση της οικονομικής μεγέθυνσης.

Μετά από χρόνια συζητήσεων ,για τις οικονομικές επιδράσεις της θρησκείας, τίποτα δεν έχει οριστικοποιηθεί. Η πολυπλοκότητα και η ποικιλομορφία της κάθε θρησκείας κάνει αδύνατη την διεξαγωγή οποιουδήποτε συμπεράσματος.

3.4 Η εμπειρική στρατηγική

Θα προσπαθήσουμε να προσπεράσουμε τα προβλήματα αυτά με τους ακόλουθους τρόπους. Πρώτον, θα περιορίσουμε την επίδραση των θεσμικών μεταβλητών. Η προσέγγιση αυτή ενέχει τον κίνδυνο να υποτιμάται η επίδραση της θρησκείας, στο βαθμό που οι επιπτώσεις της έχουν απορροφηθεί πλήρως στην εθνική κουλτούρα. Για παράδειγμα, ο Ιταλός φιλόσοφος Benedetto Croce δήλωσε ότι η Χριστιανική Παράδοση επηρέασε την Ιταλική κουλτούρα, τόσο πολύ που οι Ιταλοί δεν μπορούσαν να μην θεωρηθούν μη Χριστιανοί, ακόμη και εάν είναι άθεοι.

Δεύτερον, χρησιμοποιούμε τη θρησκευτική ανατροφή να πιστοποιήσουμε την επίδραση της θρησκείας η οποία είναι ανεξάρτητη από ατομικά χαρακτηριστικά.

Τρίτον, μειώνουμε την επίδραση των κίβδηλων παραγόντων, ερευνώντας κυρίως, τις συμπεριφορές των ατόμων, παρά τα οικονομικά τους αποτελέσματα. Ρωτώντας κάποιον τη γνώμη του για τη φοροδιαφυγή είναι διαφορετικό από το να τον ρωτήσεις εάν φοροδιαφεύγει. Ωστόσο, η πρώτη ερώτηση, είναι καταλληλότερη για τους σκοπούς μας από ότι η δεύτερη. Η απόφαση για το εάν πραγματικά εξαπατήσει επηρεάζεται από την πιθανότητα να πιαστεί. Αυτή είναι η λειτουργία μιας χώρας με χαμηλή επιβολή του νόμου και όχι η συμπεριφορά του ατόμου. Ερευνώντας τις συμπεριφορές, είναι καλύτερος τρόπος να πιστοποιήσουμε την επίδραση των θρησκευτικών πεποιθήσεων στις προτιμήσεις των ατόμων.

Χρησιμοποιούμε ως ανεξάρτητες μεταβλητές συμπεριφορές που μπορεί να έχουν κάποια σημαντική οικονομική επίδραση. Οι μεταβλητές μας μπορούν να ομαδοποιηθούν σε έξι (6) κατηγορίες. Συμπεριφορές όπως: 1) εμπιστοσύνη και συνεργασία, 2) γυναικείο φύλο, 3) κυβέρνηση, 4) νόμοι, 5) αγορά και δικαιοσύνη και 6) λιτότητα. Χρησιμοποιούμε το πρώτο σετ μεταβλητών, διότι η εμπιστοσύνη και η συνεργασία συσχετίζονται θετικά με την οικονομική ανάπτυξη (Knack και Keefer, 1997, Knack και Zak 2001). Ακόμη, ο Landes, (1998) δηλώνει ότι η αδιαλλαξία έχει αρνητική επίδραση στην οικονομική ανάπτυξη. Η συμπεριφορά προς το γυναικείο φύλο, εξετάζεται λόγω του συνδέσμου του με την αγορά εργασίας και την απόφαση συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό. Εξετάζεται η συμπεριφορά προς τη κυβέρνηση εξαιτίας της πολιτικής αστάθειας που είναι επιζήμια για την οικονομική ανάπτυξη (Barro, 1991) και τις επενδύσεις (Alesina και Perotti 1995). Η στάση προς τους νόμους είναι σημαντικό να μελετηθεί, διότι, επηρεάζει το δίκαιο της χώρας και τη παράδοση και αυτοί με τη σειρά τους την χρηματοοικονομική ανάπτυξη και τελικά τον πλούτο της χώρας. Η διαφθορά είναι επιβλαβής για την ανάπτυξη (Mauro, 1995). Τέλος, η λιτότητα μελετάται όχι μόνο για λόγους ιστορικούς, αλλά κυρίως λόγω της σημαντικότητας της στη μοντέρνα θεωρία της ανάπτυξης.

Στην ανάλυσή για την επίδραση της θρησκείας στη συμπεριφορά των ατόμων προς την συνεργασία, τη κυβέρνηση, τους νόμους, την οικονομία, τη λιτότητα βρέθηκε ένας σημαντικός αριθμός κανονισμών. Κατά μέσο όρο, η θρησκεία έχει θετική επίδραση στην ανάπτυξη.

Πρώτον, τα θρησκευόμενα άτομα είναι πιο αδιάλλακτα και έχουν συντηρητικές απόψεις για το ρόλο της γυναίκας στην κοινωνία. Δεύτερον, οι συσχετίσεις αυτές διαφοροποιούνται εξαρτώμενες από το εάν ένα θρήσκευμα είναι κυρίαρχο σε μια χώρα. Τρίτον, οι συσχετίσεις διαφέρουν μεταξύ των διαφορετικών θρησκευμάτων.

Οι χριστιανικές θρησκείες, κατά μέσο όρο, σχετίζονται με συμπεριφορές που οδηγούν στην οικονομική ανάπτυξη, σε αντίθεση με τις ισλαμικές. Οι προτεστάντες εμπιστεύονται τους συμπολίτες τους και το νομικό σύστημα περισσότερο από ότι οι καθολικοί, και είναι απρόθυμοι να εξαπατήσουν, φοροδιαφεύγοντας, και να δωροδοκηθούν. Οι καθολικοί υποστηρίζουν την ιδιωτική ιδιοκτησία δύο φορές περισσότερο από τους προτεστάντες και είναι πολύ πιο ανταγωνιστικοί από οποιαδήποτε άλλη θρησκευτική ομάδα (συμπεριλαμβανομένων των προτεσταντών). Οι προτεστάντες και οι Ιουδαϊστές είναι οι μόνοι που αρέσκονται στα κίνητρα προκειμένου να αποκτήσουν περισσότερο εισόδημα.

Από τα αποτελέσματα αυτά, δεν μπορούμε να καταλήξουμε στο ποια θρησκεία είναι καλύτερη για την ανάπτυξη.

4. Κοινωνικό κεφάλαιο

4.1 Κοινωνικό κεφάλαιο και οικονομική ανάπτυξη

Ο όρος κοινωνικό κεφάλαιο χρησιμοποιείται ολοένα και περισσότερο ως έννοια αλληλένδετη με την κοινότητα, αλλά δεν περιορίζεται σε αυτήν, εφόσον περιλαμβάνει τόσο τα τυπικά, όσο και τα άτυπα δίκτυα και τις κοινές αξίες. Ο ορισμός του Woolcock (1998) ότι το κοινωνικό κεφάλαιο περιλαμβάνει όλες τις αξίες και δίκτυα που διευκολύνουν την ομαδική δράση βασίζεται σε αυτή του τη σχέση με την κοινωνία των πολιτών.

Οι συμβατικές μέθοδοι ανάλυσης των αιτίων της συμμετοχής ή όχι στα κοινά επικεντρώνονται συνήθως στα δημογραφικά χαρακτηριστικά των μελών μιας ομάδας (φύλο, εκπαίδευση, κλπ.), παραγνωρίζοντας ορισμένες φορές τον κοινό συνδυαστικό κρίκο που ενοποιεί τους κοινωνικοοικονομικούς αυτούς παράγοντες (Pattie et al., 2002). Το κοινωνικό κεφάλαιο κατά τον Coleman (1988) περιγράφει όλους εκείνους τους μηχανισμούς και διαδικασίες συνεργασίας των πολιτών, που μετριάζουν τα διλήμματα της ομαδικής δράσης. Κατά τον Verba et al. (1995), το κοινωνικό κεφάλαιο αυξάνει την αίσθηση αυτοαποτελεσματικότητας των πολιτών και αποτελεί το αναγκαίο υπόστρωμα της κοινωνικοποίησής τους.

Από κοινωνιολογικής απόψεως, οι διαστάσεις του κοινωνικού κεφαλαίου αποτελούν συγκριτικό πλεονέκτημα για την ατομική και ομαδική δράση, αλλά αυτό δεν μπορεί να αναχθεί σε κανόνα. Αν και μία ομάδα που χαρακτηρίζεται από υψηλή εμπιστοσύνη δύναται να κατορθώσει περισσότερα από ό,τι μία αντίστοιχη ομάδα που στερείται αυτού του χαρακτηριστικού, μια άλλη μορφή κοινωνικού κεφαλαίου μπορεί να είναι ακατάλληλη ή επιβλαβής για ορισμένες δράσεις.

Ο Fukuyama διακρίνει τις κοινωνίες σε κοινωνίες χαμηλής και υψηλής εμπιστοσύνης (low and high trust societies), ανάμεσα δηλαδή σε κοινωνίες με σημαντικό απόθεμα κοινωνικού κεφαλαίου και σε κοινωνίες με έλλειμμα. Στις πρώτες περιλαμβάνει, μεταξύ άλλων, την Ιαπωνία (με τον ιδιότυπο κομφουκιανισμό τους), τη Μεγάλη Βρετανία και τη Γερμανία, ενώ στις κοινωνίες χαμηλής εμπιστοσύνης συγκαταλέγονται η Ιταλία, η Γαλλία, η Ρωσία και η Κίνα. Στις πρώτες, η ύπαρξη κοινωνικού κεφαλαίου επιτρέπει την ανάπτυξη μίας μορφής κοινοτικού καπιταλισμού (communitarian capitalism) που διευκολύνει τις συναλλαγές.

Η οικονομική σημασία της ύπαρξης σημαντικού κοινωνικού κεφαλαίου είναι προφανής. Η «αυθόρμητη κοινωνικότητα» (spontaneous sociability) μειώνει σημαντικά το κόστος των συναλλαγών (transaction costs) επιταχύνοντας τις

συναλλαγές. Αντίθετα, η έλλειψη του απαιτούμενου κοινωνικού κεφαλαίου πρέπει να αναπληρώνεται με άλλους τρόπους, συνηθέστερα με χρονοβόρες διαπραγματεύσεις και ένα πλήθος πολύπλοκων κανονισμών και νομικών ρυθμίσεων, που ουσιαστικά αποτελούν μορφή φορολόγησης.

Ο Max Weber, στο θεμελιώδες για αυτά τα ζητήματα έργο του, επικεντρώνεται στις αρνητικές συνέπειες που έχουν ορισμένες πλευρές της κυρίαρχης κουλτούρας για τον οικονομικό μοντερνισμό-εκσυγχρονισμό. Στο κλασικό πλέον έργο του *Η Προτεσταντική Ηθική και το Πνεύμα του Καπιταλισμού* (1904) ο γερμανός κοινωνιολόγος αποδεικνύει το ρόλο του προτεσταντισμού στην ανάπτυξη της καπιταλιστικής οικονομίας. Ακόμη, ο Weber σε ένα λιγότερο γνωστό κείμενό του με τίτλο *The Religion of China* επισημαίνει τα προσκόμματα που θέτει η ισχυρή οικογένεια στην επιχειρηματική οργάνωση. Αρκετά χρόνια αργότερα και κατά πάσα πιθανότητα αγνοώντας το παραπάνω σύγγραμμα, οι Κινέζοι κομμουνιστές επιχείρησαν από την πρώτη στιγμή (1949) να περιορίσουν την επίδραση του θεσμού της οικογένειας, σε μεγάλο βαθμό ανεπιτυχώς.

Οι προσεγγίσεις της οικονομικής ανάπτυξης με βάση τις θεωρίες του κοινωνικού κεφαλαίου επιτρέπουν την ερμηνεία διαφορετικών επιπέδων. Εξηγούν, για παράδειγμα, ως ένα βαθμό, την οικονομική καθυστέρηση των χωρών της Λατινικής Αμερικής με τη μακρά παράδοση κρατισμού και την περιορισμένη κοινωνία πολιτών. Ακόμη, μας κάνουν επιφυλακτικούς αναφορικά με τις αναπτυξιακές δυνατότητες των χωρών της πρώην Σοβιετικής Ένωσης λόγω της μακράς παράδοσης αιώνων αυταρχικής διακυβέρνησης που κατέστρεψαν κάθε εστία ανάπτυξης κοινωνίας πολιτών. Τέλος, μας επιτρέπουν να εξηγήσουμε μία σειρά ειδικότερων και δευτερευόντων οικονομικών και κοινωνικών φαινομένων, όπως π.χ. την υψηλή εγκληματικότητα και τις χαμηλές οικονομικές επιδόσεις των Latinos μεταναστών στις ΗΠΑ σε αντίθεση με την ανάπτυξη των κοινοτήτων των Κορεατών, την ανάπτυξη της Πολωνίας όπου το κομμουνιστικό καθεστώς δεν κατάφερε να καταστρέψει την κοινωνία των πολιτών (κυρίως λόγω της καθολικής παράδοσης και του ρόλου της Εκκλησίας), το μεταπολεμικό ιαπωνικό οικονομικό θαύμα (με τη μακρά παράδοση των Ιαπώνων στην ομαδική εργασία).

Σε θεωρητικό επίπεδο, οι θεωρίες περί κοινωνικού κεφαλαίου αντιπαρατίθενται σε εκείνες τις κοινωνικές και οικονομικές θεωρίες που προκρίνουν τον οικονομικό συγκεντρωτισμό ως εργαλείο οικονομικής ανάπτυξης και σε πολιτικό επίπεδο τον «εκ των άνω» εκμοντερνισμό των κοινωνιών, στο βαθμό που κάποια από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της πολιτιστικής παράδοσης συμβάλουν στην ανάπτυξη της οικονομίας.

4.2 Η Περίπτωση της Ελλάδας

Σε ότι αφορά στα καθ' ημάς, έπειτα από τα όσα αναφέραμε παραπάνω, είναι προφανές πως η ελληνική κοινωνία είναι μία κοινωνία χαμηλής εμπιστοσύνης, οι κοινωνικές δομές της οποίας χαρακτηρίζονται από την εμφανή απουσία μίας λειτουργικής κοινωνίας πολιτών.

Τα αίτια της ατροφίας της κοινωνίας πολιτών πρέπει να αναζητηθούν στο γιγαντισμό του νεοελληνικού κράτους, ο οποίος εδράζεται στο κυρίαρχο πολιτιστικό πρότυπο που επιβιώνει ιστορικά από το Βυζάντιο ως τις μέρες μας. Το πρότυπο αυτό στηρίζεται στις αδιαμεσολάβητες σχέσεις ανάμεσα στους πολίτες και το κράτος. Οι κρατικοί θεσμοί είναι οι σχεδόν αποκλειστικοί φορείς νομιμοποίησης της κοινωνική πρακτικής.

Ο μοναδικός θεσμός που διεκδικεί την αφοσίωση των πολιτών είναι αυτός της οικογένειας, ο οποίος υποκαθιστά την κοινωνία των πολιτών, αλλά και αντίστροφα ευθύνεται ως ένα βαθμό για την ατροφία της. Στις παραδοσιακές κοινωνίες, όπως η δική μας, η ιδιωτική σφαίρα (κατ' εξοχήν χώρος ανάπτυξης της κοινωνίας των πολιτών) μονοπωλείται από την οικογένεια (συνήθως στη διευρυμένη μορφή της-σόι-) και λειτουργεί συχνά ως παράγοντας κοινωνικής αδράνειας (κάτι άλλωστε που είχε επισημάνει ο Πλάτωνας).

Ο Στ. Ράμφος, αναφέρεται στον «Ρωμιό που συνταυτίζει το μέλλον με το ορατό αύριο ...[και] αποφασίζει με γνώμονα το άμεσο προσωπικό είτε οικογενειακό του συμφέρον» (*Ιστορία στην Κόψη του Χρόνου*, 2000).

Το κράτος αντιμετωπίζεται αποκλειστικά ως «αξία χρήσης». Από μια πλευρά επιβιώνει ακόμη και σήμερα η βυζαντινή ανομία (οι νόμοι γίνονται σεβαστοί όταν μας εξυπηρετούν). Σε αυτό το πλαίσιο, το πελατειακό σύστημα αποτελεί το κύριο, αν όχι το αποκλειστικό, μέσο προώθησης των ατομικών (οικογενειακών) συμφερόντων των πολιτών. Ακριβώς αυτό το πελατειακό σύστημα επιβιώνει με διαφορετικές μορφές καθ' όλη τη διάρκεια της νεοελληνικής ιστορίας, είτε ως δίκτυα τοπικών πολιτευτών, είτε με τη κομματική γραφειοκρατία, ως έκφραση μιας μακράς παράδοσης κρατισμού.

Στα χαρακτηριστικά γνωρίσματα της ελληνικής περίπτωσης περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, η κυριαρχία του νομικού θετικισμού (τα αστικά δικαιώματα πηγάζουν από το κράτος), η «λανθάνουσα επιχειρηματικότητα» και η αμφίσημη στάση προς την αγορά, η αποζήτηση του προστατευτισμού και η ροπή στον πατερναλισμό. Τα παραπάνω οδηγούν στη διαμόρφωση μίας οικονομίας αυτοκατανάλωσης, στη μικρή εμπορευματική παραγωγή και στον υπερτροφικό δημόσιο τομέα.

Κατ' αυτόν τον τρόπο, παγιώνεται ένα οικονομικοκοινωνικό σύστημα που λειτουργεί ως ανάχωμα σε κάθε προσπάθεια εκσυγχρονισμού, που εκδηλώνεται σε κάθε ευκαιρία, όταν βρισκόμαστε μπροστά σε κάποια προσπάθεια μεταρρυθμίσεων.

5. Οικογένεια

5.1 Οικογένεια και η επίδραση της στην ανάπτυξη

Η δομή των οικογενειακών σχέσεων επηρεάζει τις οικονομικές συμπεριφορές και στάσεις. Οι δυνατοί οικογενειακοί δεσμοί συνεπάγονται περισσότερη οικονομική εξάρτηση από την οικογένεια, η οποία παρέχει αγαθά και υπηρεσίες και λιγότερη εξάρτηση από την αγορά και την κυβέρνηση σε ό,τι αφορά την κοινωνική μέριμνα. Με δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς η εγχώρια παραγωγή είναι υψηλότερη, ενώ η συμμετοχή του εργατικού δυναμικού που απαρτίζεται από γυναίκες και παιδιά, καθώς και η γεωγραφική κινητικότητα, είναι χαμηλότερη. Οι οικογένειες είναι μεγαλύτερες (υψηλότερη γονιμότητα και μεγαλύτερο μέγεθος οικογένειας) με δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς, γεγονός το οποίο συνάδει με την ιδέα της οικογένειας ως μία σημαντική οικονομική μονάδα.

Η οικογένεια είναι μία από τους πιο σημαντικούς κοινωνικό-οικονομικούς θεσμούς στην κοινωνία μας, αλλά η φύση των δεσμών μεταξύ των μελών της οικογένειας ποικίλει δραματικά ανάμεσα σε διαφορετικές εθνικότητες. Μήπως οι χώρες που ενθαρρύνουν τους δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς, τείνουν να έχουν διαφορετικά οικονομικά παράγωγα απ' ό,τι οι πιο ατομικιστικές χώρες; Ενώ οι κοινωνιολόγοι και οι πολιτικοί επιστήμονες έστρεψαν την προσοχή τους σε αυτό το ερώτημα, οι οικονομολόγοι το αγνόησαν στο μέγιστο, παρόλο που αναγνωρίζουν το ρόλο της οικογένειας στη λήψη οικονομικών αποφάσεων.

Παρατηρήθηκε πως όταν οι οικογενειακοί δεσμοί είναι δυνατοί, υπάρχει περισσότερη εξάρτηση από την εγχώρια παραγωγή και μικρότερη συμμετοχή στις δραστηριότητες της αγοράς, ειδικότερα σε περιπτώσεις νέων και γυναικών. Ο ρόλος των γυναικών στην οικογένεια και στην κοινωνία διαφοροποιείται. Οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί περιλαμβάνουν έναν αυστηρότερο διαμοιρασμό του μόχθου, με τους άντρες να εργάζονται στην αγορά και τις γυναίκες να εργάζονται στο σπίτι, εκτελώντας μια ποικιλία υπηρεσιών, πιθανότατα συμπεριλαμβανομένης της διατήρησης των δυνατών οικογενειακών δεσμών. Κατά συνέπεια, όταν οι οικογενειακοί δεσμοί είναι ισχυροί, η γυναικεία εκπαίδευση είναι χαμηλότερη αλλά η γονιμότητα υψηλότερη. Εφόσον λοιπόν, οι οικογενειακοί δεσμοί προάγουν την κοινωνική ασφάλεια, λιγότερα απαιτούνται από την κυβέρνηση. Οι οικογενειακοί δεσμοί και η εξασφάλιση που αυτοί

παρέχουν, μπορεί να λειτουργήσει μόνο αν οι εκτεταμένες οικογένειες ζήσουν κοντά η μία στην άλλη, κι έτσι μειωθεί η γεωγραφική κινητικότητα. Με αυτούς τους οικογενειακούς δεσμούς, τα μέλη της οικογένειας εμπιστεύονται το ένα το άλλο, αλλά δεν εμπιστεύονται εξίσου οποιονδήποτε δεν είναι μέλος αυτής της οικογένειας.

Οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί δεν είναι με κανέναν τρόπο έναν οικονομικό «κακό». Με τους ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς, η συμμετοχή στις δραστηριότητες της αγοράς είναι μικρότερη, αλλά η εγχώρια παραγωγή είναι μεγαλύτερη. Εφόσον η εγχώρια παραγωγή δε συμπεριλαμβάνεται καν στις στατιστικές του Α.Ε.Π., το τελευταίο (δηλ. το Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν) θα μπορούσε να επιδείξει μία πτωτική προδιάθεση στο σύνολο της παραγωγής (εγχώριας και της αγοράς) σε χώρες με δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς. Παρόλο που η μικρότερη συμμετοχή στην αγορά μπορεί να υποδεικνύει ένα χαμηλότερο εισόδημα, οι οικογενειακοί δεσμοί μειώνουν τη διαφορά του εισοδήματος με το να παρέχουν κοινωνική ασφάλιση.

Τίθεται επομένως το ερώτημα: είναι οι άνθρωποι πιο ευτυχισμένοι ή όχι σε κοινωνικές κάστες με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς;

Υπάρχει θυσία ανάμεσα στη συμμετοχή σε δραστηριότητες της αγοράς σε σχέση με την ευτυχία ή ικανοποίηση από τη ζωή; Αυτό είναι φυσικά πολύ δύσκολο ν' απαντηθεί. Θεωρούμε ότι όντως οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί είναι θετικά συνυφασμένοι με την ευτυχία, τουλάχιστον στο ποσοστό που η ανθρώπινη ευτυχία μπορεί να εκληφθεί ως ασφαλής πληροφορία.

Απόψεις πολιτικών επιστημόνων, κοινωνιολόγων και οικονομολόγων σχετικά με τον κοινωνικοοικονομικό ρόλο της οικογένειας.

Μία πρώιμη δουλειά του Banfield (1958) ορίζει τον «οικογενειακό αμοραλισμό» ως μία από τις κύριες αιτίες της υπανάπτυξης της Ν.Ιταλίας, και οι Putnam (1993) και Fukuyama (1995) αναγνώρισαν ότι η έλλειψη της αμοιβαίας εμπιστοσύνης είναι επιζήμια για την ανάπτυξη. Ο Gambetta (1990) δείχνει πως ένα βασικό χαρακτηριστικό των «οικογενειών» της μαφίας είναι ότι μπορείς να εμπιστευθείς μόνο μέλη της «φαμίλιας», κι ότι η δομή της μαφιόζικης «οικογένειας» ενδυναμώνει την εμπιστοσύνη μέσα σε μια κοινωνία απ' την οποία αυτή λείπει. Ο Esping-Andersen (1999) υποστήριξε ότι οι διαφορές στα συστήματα πρόνοιας και απασχόλησης μεταξύ διαφορετικών ευρωπαϊκών χωρών, μπορεί να αναχθεί πίσω στις διαφορετικές δομές οικογενειών. Οι κοινωνίες οικογενειοκρατίας χαρακτηρίζονται από το «αρσενικό πρότυπο που κερδίζει το ψωμί και το θηλυκό-οικοκυρά» και η οικογένεια επίσης αναδεικνύεται ως ένας θεσμός ικανός να εσωτερικεύσει το κοινωνικό ρίσκο με τη συγκέντρωση πόρων ανάμεσα στις γενιές, αντιθέτως από το Κράτος και την Αγορά. Ο Reher (1998) υποστηρίζει ότι οι πεπαιθώσεις σεβασμού προς τους γονείς είναι, υπό φυσιολογικές συνθήκες, σχετιζόμενες με τις διάφορες μορφές του τρόπου ζωής. παρομοίως, η γεωγραφική κινητικότητα είναι περιορισμένη καθώς οι νέοι άνθρωποι τείνουν να

ζουν γύρω από την οικογενειακή φωλιά. Ο Coleman (1988) πιστεύει πως οι οικογενειακοί δεσμοί μπορούν να διευκολύνουν ή να αναστείλουν κοινωνικές δράσεις.

Από τη μία πλευρά, η νέα γενιά εισπράττει υποστήριξη από την παλαιά, από την άλλη δε, αυτή η αίσθηση του ανήκειν σε μία μικρή κοινότητα, μπορεί να αναστείλει την προσωπική καινοτομία και δεκτικότητα σε νέες ιδέες γενικότερα. Οι οικονομολόγοι σημειώνουν επίσης πως στις αναπτυσσόμενες χώρες, ειδικότερα στην Αφρική, οι εκτεταμένοι οικογενειακοί δεσμοί υποκατέστησαν την έλλειψη πιστωτικών αγορών, όπως συζητήθηκε, παραδείγματος χάριν, στην La Ferrara (2003). υπάρχει επίσης μεγάλη φιλολογία πάνω στη σχέση μεταξύ επιχειρήσεων και ιδρυμάτων που είναι ελεγχόμενα από οικογένειες (La Porta, Lopez-de-Silanes and Shleifer, 1999) καθώς και για τη σχέση μεταξύ οικογενειακής δομής και κανονισμών κληρονομιάς με την εκτέλεση οικογενειακών εργασιών (Perez-Gonzales, 2004). Οι Bentolilla και Ichino (2006) εξετάζουν πως οι χώρες με διαφορετικούς οικογενειακούς δεσμούς (συγκεκριμένα η Ιταλία και η Ισπανία με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς, οι Η.Π.Α. και το Ηνωμένο Βασίλειο με λιγότερο δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς) ανταπεξέρχονται σε κραχ ανεργίας. Συμπεραίνουν ότι οι καταναλωτικές απώλειες μετά τη λήξη εργασίας είναι πολύ χαμηλότερες στη μεσογειακή Ευρώπη, εξαιτίας των ισχυρών οικογενειακών δεσμών. Επιπλέον, υπάρχει μεγάλη έρευνα στην κοινωνιολογία, σχετικά με τη σπουδαιότητα της οικογενειακής δομής, τους συγγενικούς δεσμούς και την ποιότητα της γονεϊκής σχέσης με το παιδί στη μελέτη για τη φτώχεια σε οικισμούς χαμηλών κοινωνικών τάξεων (Lewis, 1959 - Winter, 1975).

Οι συγγραφείς δείχνουν ότι οι κοινωνίες με δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς έχουν μικρότερες επιχειρήσεις, περισσότερη αυτό-απασχόληση και ένα μεγάλο ποσοστό οικογενειακών επιχειρήσεων μέσα στο σύνολο των απαριθμημένων επιχειρήσεων.

5.2 Οι Χώρες και ένταση οικογενειακών δεσμών

Η Γερμανία, οι Κάτω Χώρες και οι Βόρειες ευρωπαϊκές χώρες είναι αυτές με τους πιο αδύναμους οικογενειακούς δεσμούς ενώ, η Αφρική, οι Ασιατικές χώρες και αυτές της Λατινικής Αμερικής βρίσκονται στο χαμηλότερο βεληνεκές. Εάν περιορίσουμε την ανάλυση στις χώρες που υπάγονται στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (OECD). βρίσκουμε ότι το Μεξικό, η Πολωνία, οι Η.Π.Α., ο Καναδάς και οι νότιες ευρωπαϊκές χώρες (εξαιρουμένης της Ελλάδας) είναι μεταξύ των χωρών που έχουν τους ισχυρότερους δεσμούς, ενώ, όπως και πριν, η βόρεια Ευρώπη, οι Κάτω Χώρες και η Γερμανία είναι στην ομάδα με τους πιο αδύναμους δεσμούς. Οι αφρικανικές, οι λατινοαμερικανικές, οι ασιατικές και οι νότιες ευρωπαϊκές χώρες (συν την Ιρλανδία) έχουν τους ισχυρότερους οικογενειακούς δεσμούς. Η ομάδα των βόρειων ευρωπαϊκών

χωρών έχει τους χαμηλότερους οικογενειακούς δεσμούς, ακολουθούμενη από την ηπειρωτική Ευρώπη, την κεντρική και ανατολική Ευρώπη και την ομάδα που συμπεριλαμβάνει τις Η.Π.Α. , τον Καναδά, το Ηνωμένο Βασίλειο, την Αυστραλία και τη Νέα Ζηλανδία, αυτή είναι η ομάδα των αγγλόφωνων χωρών που υπάγονται στον Οργανισμό Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (OECD). Οι σχετικά αδύναμοι οικογενειακοί δεσμοί πολλών κεντρικών και ανατολικών ευρωπαϊκών πρώην κομμουνιστικών χωρών πιθανότατα να είναι το αποτέλεσμα της κομμουνιστικής κολεκτιβιστικής ιδεολογίας και προπαγάνδας.

5.3 Δραστηριότητες της αγοράς ενάντια στην οικιακή παραγωγή

Οι οικογένειες με ισχυρούς δεσμούς παρέχουν πολλά αγαθά που έχουν παραχθεί εντός της οικίας και υπηρεσίες, όπως η φροντίδα των παιδιών, το μαγείρεμα για τα οικογενειακά γεύματα, η φροντίδα των ηλικιωμένων, η εκπαίδευση των παιδιών κλπ. Αυτό φυσικά προϋποθέτει πολύ χρόνο μακριά από τις δραστηριότητες της Αγοράς και λιγότερη συμμετοχή στο εργατικό δυναμικό ειδικότερα για τις γυναίκες, και τους νέους που μένουν περισσότερο στο σπίτι. Όσον αφορά στη διαχείριση του χρόνου, οι Burda, Hammermesh και Weil (2006) δείχνουν ότι άντρες και γυναίκες εργάζονται το ίδιο ποσοστό ακριβώς με διαφορετικές όμως απολαβές στην αγορά απ' ό,τι στην οικιακή εργασία σε διαφορετικές χώρες, ένα αποτέλεσμα που συνάδει με τη συσχέτιση του όταν οι γυναίκες συμμετέχουν λιγότερο στο εργατικό δυναμικό, εργάζονται περισσότερο στο σπίτι. Επίσης, η ενασχόληση των γυναικών με την οικιακή παραγωγή είναι ουσιωδώς υψηλότερη σε κοινωνίες με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς, ενώ αυτή η διαφορά δεν υφίσταται για τους άντρες. Σύμφωνα με την Eurostat (2004), οι Ισπανίδες γυναίκες αφιερώνουν μία ώρα παραπάνω την ημέρα στην οικιακή παραγωγή απ' ό,τι οι Σουηδές. Από την άλλη πλευρά, ενώ το 92% των Σουηδών ανδρών δεν ασχολούνται ποτέ με τα οικιακά, το ποσοστό είναι πολύ χαμηλότερο από την Ισπανία και την Ιταλία όπου το 70% των ανδρών τείνουν να το κάνουν αυτό.

5.4 Ο ρόλος των γυναικών και της γονιμότητας

Οι περισσότερο καλλιεργημένες γυναίκες συμμετέχουν περισσότερο στο εργατικό δυναμικό. Αντιθέτως, η χαμηλή συμμετοχή των γυναικών στο εργατικό δυναμικό, σε χώρες με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς, επηρεάζει τη γονιμότητα και αντανakλά τον αντιληπτό ρόλο της γυναίκας στην κοινωνία.

Μεταφερόμενοι από μια κοινωνία με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς σε μία με πιο αδύναμους, έχει ως αποτέλεσμα την ουσιώδη βελτίωση των συμπεριφορών απέναντι σε ένα πιο παραδοσιακό ρόλο των γυναικών μέσα στην κοινωνία: το να μεταφερθούμε από μια κοινωνία με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς σε μία με

πιο αδύναμους, θα μειώσει την πιθανότητα να σκεφτόμαστε ότι, αν οι δουλειές είναι λίγες θα έπρεπε να τις έχουν οι άνδρες.

Το να ανήκεις σε μια οικογένεια με χαλαρούς δεσμούς, θα μειώσει εξίσου το μέσο όρο γεννήσεων παιδιών ανά γυναίκα κατά 0.52, ένα 30% του μέσου δείγματος. Οι υπόλοιπες τιμές επίσης είναι λογικές. Οι άνδρες τείνουν να έχουν (περισσότερο από τις γυναίκες) μία παραδοσιακή άποψη για το ρόλο των γυναικών. Οι περισσότερες θρησκείες (παραλείψαμε την κατηγορία των αθεϊστών) τείνουν σε μια περισσότερο παραδοσιακή άποψη των γυναικών και υψηλότερα ποσοστά γονιμότητας.

5.5 Εμπιστοσύνη και οικογενειακοί δεσμοί

Η χαμηλότερη εμπιστοσύνη σε συνδυασμό με δυνατούς οικογενειακούς δεσμούς μπορεί να καταλήξει σε μια εσωστρεφή συμπεριφορά που με τη σειρά της μπορεί να συσχετιστεί με άλλες συμπεριφορές, όπως η αποδοχή νέων ιδεών. Οι αδύναμοι οικογενειακοί δεσμοί οδηγούν σε μεγαλύτερη αποδοχή νέων ιδεών, κι έτσι αποκτούν παλαιότητα όπως είναι αναμενόμενο. Οι άνδρες τείνουν να είναι πιο δεκτικοί από τις γυναίκες, που είναι πιθανότατα ένα σημάδι πιο ριψοκίνδυνης συμπεριφοράς. Σε σχέση με τους αθεϊστές, μόνο ο Βούδας δείχνει να είναι πιο δεκτικός σε νέες ιδέες.

5.6 Ευτυχία και οικογενειακοί δεσμοί

Οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί, παρόλο που μπορεί να υπονοούν εσωστρεφείς συμπεριφορές και λιγότερη δραστηριότητα στην Αγορά, μπορεί όντως να κάνει τους ανθρώπους λιγότερο δυστυχημένους και περισσότερο ικανοποιημένους με τη ζωή τους. άνθρωποι που ανήκουν σε κοινωνίες με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς είναι πιο χαρούμενοι και πιο ικανοποιημένοι από τη ζωή τους. (Di Tella et al.2001). Για παράδειγμα, οι γυναίκες, οι νέοι, οι έγγαμοι και οι μορφωμένοι άνθρωποι είναι ευτυχέστεροι, ενώ το να είναι κανείς άνεργος, κάνει τον άνθρωπο δυστυχημένο. Κινούμενοι από μια κοινωνία με ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς σε μια με αδύναμους, αυξάνει την ευτυχία (ικανοποίηση από τη ζωή) κατά 0.37 (0.91), περίπου 12% (14%) του μέσου όρου ευτυχίας του δείγματος. Έτσι, οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί υπονοούν λιγότερη συμμετοχή σε δραστηριότητες της Αγοράς, χαμηλότερο εισόδημα (τουλάχιστον χαμηλότερη αγοραστική δύναμη, χωρίς να συνυπολογίζουμε την οικιακή παραγωγή) αλλά επίσης περισσότερη ευτυχία. Αυτή η θεώρηση μπορεί να συμβάλλει στο να εξηγήσουμε το «πάζλ» που σε ορισμένες περιπτώσεις, όταν συγκρίνουμε επίπεδα εισοδημάτων και ευτυχίας, κάποιος βρίσκει ότι η συσχέτιση μεταξύ αυτών των

δύο απέχει πολύ από την τελειότητα, και που ως αποτέλεσμα είχε συζητηθεί πολύ στο Layard (2005).

5.7 Η ανομοιογένεια στους οικογενειακούς δεσμούς

Η ανομοιογένεια στους οικογενειακούς δεσμούς μπορεί να είναι το αποτέλεσμα των διαφοροποιήσεων στους θεσμούς ή τις οικονομικές συνθήκες. Αν οι πολιτισμικές αξίες ήταν αρκετά σταθερές στην πάροδο του χρόνου, τότε ο αντίκτυπος των οικονομικών και θεσμικών συνθηκών στις πολιτισμικές μεταβλητές γενικότερα, και στους οικογενειακούς δεσμούς ειδικότερα, θα ήταν δευτερεύων. Οι Bertrand and Schoar (2006) όντως αποδεικνύουν ότι οι μετρήσεις των οικογενειακών δεσμών παρέμειναν αμετάβλητες στο χρόνο ακόμη και για χώρες που βίωσαν μεγάλες οικονομικές μεταρρυθμίσεις.

5.8 Η δομή της οικογένειας στην Ελλάδα

5.8.1 Η εννοιολογική προσέγγιση του όρου «οικογένεια»

Στη νεότερη Ελλάδα χρησιμοποιούμε τον όρο οικογένεια υπό την ευρεία και στενή σημασία της, εννοώντας αφενός το γένος, τη γενιά, τους συγγενείς, αφετέρου τα συγγενικά πρόσωπα που βρίσκονται κάτω από μία στέγη ή τους συγγενείς, οι οποίοι κατοικούν σε περισσότερα οικήματα, θεωρούμενα ως ενιαίο αρχιτεκτονικό σύνολο (οικία). Βασική προϋπόθεση της οικογένειας με τη στενή έννοια είναι η ανταλλαγή οικιακών υπηρεσιών. Αυτή η μορφή οικογένειας αναδεικνύει χαρακτηριστικά τη κοινή οικονομία (συνεργασία, ιδιοκτησία) και τη κοινή κατανάλωση, (κοινό μαγειρείο).

5.8.2 Χαρακτηριστικά και τάσεις της ελληνικής οικογένειας

Στην Ελλάδα, όπως και σε όλες τις Μεσογειακές χώρες, σε μεγάλο βαθμό τα οικογενειακά σχήματα διατηρούν τα παραδοσιακά τους χαρακτηριστικά. Οι οικογενειακές αξίες και η οικογενειακή αλληλεγγύη εξακολουθούν να είναι ισχυρές. Αυτές οι οικογενειακές αξίες προδιαγράφουν ότι οι οικογένειες στην Ελλάδα, συγκριτικά με άλλες ευρωπαϊκές κοινωνίες, αναλαμβάνουν αυξημένες ευθύνες έναντι των μελών τους, ιδιαίτερα των πιο αδυνάτων.

Οι ευθύνες αυτές περιλαμβάνουν την εκπαίδευση των παιδιών, την παράταση της γονικής φροντίδας (π.χ. στέγη και διατροφή) στα άγαμα ενήλικα παιδιά, την

βοήθεια στην αγορά κατοικίας, στην ανεύρεση εργασίας, στην φροντίδα των εγγονιών, στην φροντίδα των ηλικιωμένων μελών κ.λπ. Ιδιαίτερα, σε καταστάσεις κρίσης, η οικογένεια δραστηριοποιείται για να προσφέρει γρήγορα και αποτελεσματικά την υποστήριξη της, όπως για παράδειγμα στην περίπτωση των χωρισμένων θυγατέρων που ενισχύονται οικονομικά από τους γονείς τους ή επιστρέφουν στην πατρική κατοικία. Μέσω αυτών των διαπροσωπικών σχέσεων και της αμοιβαίας υποστήριξης, οι πόροι και οι υπηρεσίες διαχέονται από τα πιο δυνατά μέλη στα πιο αδύναμα και διασφαλίζεται ένα δίκτυο ασφάλειας από τη φτώχεια και τον κοινωνικό αποκλεισμό. Με αυτό τον τρόπο, η οικογένεια υποκαθιστά το κράτος πρόνοιας, κατά πόσον όμως αυτό αποτελεί επιλογή ή ανάγκη δεν είναι εύκολο να ειπωθεί.

5.8.3 Η ελληνική οικογένεια του χτες και του σήμερα

Η οικογένεια δεν αποτελεί μια ανεξάρτητη κοινωνική μονάδα, αλλά ένα σχήμα το οποίο επηρεάζεται άμεσα από το οικονομικό-κοινωνικό πλαίσιο μέσα στο οποίο αναπτύσσεται και λειτουργεί. Κάθε μεταβολή στις οικονομικές και γενικότερα στις κοινωνικές συνθήκες επηρεάζει αποφασιστικά τη δομή και τις λειτουργίες αυτού του σχήματος.

Οι μετασχηματισμοί που σημειώθηκαν στην οικονομική-πολιτική σφαίρα της Δύσης και επέφεραν βαθύτατες αλλαγές στη δομή και λειτουργία της οικογένειας, δεν παρατηρούνται ούτε με την ίδια μορφή, ούτε με την ίδια χρονική αλληλουχία στην ελληνική κοινωνία. Η ελληνική κοινωνία είναι δημιούργημα ιδιόμορφων ιστορικοπολιτικών και οικονομικών συνθηκών, που χαρακτηρίζουν την πορεία της από τη συγκρότηση του ελληνικού κράτους και προσδιόρισαν αναπόφευκτα και τις οικογενειακές δομές. Την εποχή που στην Ευρώπη έχει παγιωθεί ο βιομηχανικός - καπιταλιστικός τρόπος παραγωγής, στην Ελλάδα κυριαρχούν αγροτικές δομές, που φθάνουν σχεδόν αναλλοίωτες μέχρι τα μέσα του 20ού αιώνα.

Οι μεταβολές που σημειώθηκαν στην ελληνική κοινωνία της μεταπολεμικής περιόδου είχαν σημαντικές επιπτώσεις τόσο στη μορφή, όσο και στη δομή της οικογένειας που επικρατεί στη σύγχρονη Ελλάδα. Η οικογένεια από εκτεταμένη αγροτική μετατρέπεται σε οικογένεια πυρήνα.

Η σημαντική μεταβολή στη φυσιογνωμία της ελληνικής οικονομίας και κοινωνίας σημειώνεται από το τέλος της δεκαετίας του '50 με το μεγάλο κύμα εσωτερικής και εξωτερικής μετανάστευσης. Αυτό το φαινόμενο της σχεδόν μαζικής εξόδου του πληθυσμού από τις αγροτικές περιοχές στις πόλεις επηρεάζει αποφασιστικά η οικογένεια, η οποία στη συνέχεια δέχεται τις συνέπειες της νέας πραγματικότητας που διαμορφώνεται. Είναι γεγονός ότι η αναζήτηση καλύτερων συνθηκών διαβίωσης στις πόλεις είναι θέμα όχι ενός αυτοπροσδιοριζόμενου

κοινωνικού υποκειμένου, όπως συμβαίνει στην Ευρώπη της βιομηχανικής εποχής, αλλά θέμα ολόκληρης της οικογένειας, συλλογική προσπάθεια για προώθηση συλλογικών συμφερόντων.

Ο νέος τρόπος ζωής στην πόλη δεν οδηγεί σε χαλάρωση των σχέσεων (οικογενειακών-συγγενικών, φιλικών), αλλά αντίθετα σε σύσφιγξη. Οι δεσμοί της κοινότητας μεταφέρονται στις περισσότερες περιπτώσεις στον τόπο νέας εγκατάστασης. Χαρακτηριστικό παράδειγμα οι συνοικίες που φέρουν τα ονόματα του τόπου προέλευσης των κατοίκων τους. Ένα ευρύ πλέγμα συγγενικών και φιλικών σχέσεων συμβάλλει στη διευθέτηση προβλημάτων που αντιμετωπίζει η οικογένεια του μετανάστη, ανεξάρτητα αν πρόκειται για εσωτερική ή εξωτερική μετανάστευση.

Ως προς τις λειτουργίες της, η ελληνική οικογένεια εμφανίζει αρκετές ιδιομορφίες, που τη διαφοροποιούν από τη δυτική, ενώ ένα σύνολο παραγόντων, σε συνδυασμό με την ανεπαρκή οικονομική ανάπτυξη, συνέβαλε στη διατήρηση μέχρι σήμερα αρκετών στοιχείων συντηρητισμού.

Όσον αφορά στις ενδοοικογενειακές σχέσεις η θέση του πατέρα ως αρχηγού εξασθενεί, ενώ η κοινωνικοποίηση των νέων εξακολουθεί να περνάει από τα οικογενειακά κανάλια. Εξάλλου, παρά τη διαπίστωση ότι γονείς και παιδιά αποφασίζουν από κοινού για ορισμένα θέματα, ωστόσο, σημαντικές αποφάσεις εξακολουθούν, σε μεγάλο βαθμό, να λαμβάνονται από τους γονείς.

Σχετικά με τις σχέσεις που διατηρεί η οικογενειακή ομάδα με τους συγγενείς, σε αντίθεση με την αντίληψη ότι η σύγχρονη αστική οικογένεια απομονώνεται από το συγγενικό της δίκτυο, οι δεσμοί και οι σχέσεις ανάμεσα στα μέλη της παραμένουν αρκετά ισχυροί. Οπωσδήποτε, οι σύγχρονες κοινωνικές συνθήκες, η απομάκρυνση ορισμένων συγγενών εξαιτίας της εσωτερικής μετανάστευσης καθιστούν αναπόφευκτη την αλλαγή της υπάρχουσας ισορροπίας και συντελούν στη σχετική εξασθένηση των παραπάνω τάσεων και αξιών μεταξύ των νεότερων.

Πάντως, οι σχέσεις κι οι ανταλλαγές τόσο μεταξύ των στενών συγγενών όσο και με το ευρύτερο συγγενικό δίκτυο δεν περιορίζονται μόνο στο επίπεδο της κοινωνικότητας, δηλαδή συχνές επαφές και επισκέψεις. Αφορούν ανταλλαγές, σχέσεις αλληλοβοήθειας και γενικότερα, συμπαράστασης στο πλαίσιο της καθημερινής ζωής, όπως π.χ. βοήθεια στην ανατροφή και τη φύλαξη των παιδιών προσχολικής ηλικίας, σε περίπτωση ασθένειας, κ.λπ.

Χαρακτηριστικό της ιδιόμορφης ελληνικής πραγματικότητας είναι, επίσης, η συμμετοχή των γυναικών στο σύνολο του οικονομικά ενεργού πληθυσμού της χώρας, σε αντίθεση με το παρελθόν που ο ρόλος της περιοριζόταν σ' αυτό της νοικοκυράς, καθώς και η χαμηλή γονιμότητα. Η σύγχρονη Ελληνίδα, αναβάλλει τη γέννηση παιδιών και τη δημιουργία οικογένειας σε μεγαλύτερη πλέον ηλικία, από ότι στο παρελθόν. Με βάση τα δημογραφικά στοιχεία ενώ το 1998 ο μέσος

όρος ηλικίας απόκτησης παιδιών ήταν το 28^ο έτος , αυτός ο μέσος όρος σήμερα έχει διαμορφωθεί στο 32^ο-35^ο έτος.

Παρατηρούμε ,λοιπόν ότι ο θεσμός της οικογένειας, στα πλαίσια της βιομηχανοποίησης και του καταναλωτισμού αρχίζει να φθείρει και να χάνει το «ρόλο» του στην κοινωνία και στην οικονομία γενικότερα .Οι ισχυροί οικογενειακοί δεσμοί του παρελθόντος αντικαθίστανται από πιο ατομικιστικές μορφές συνύπαρξης.

Τα νούμερα των δημογραφικών εξελίξεων θα αποτελέσουν προπομπό της Ελλάδας του μέλλοντος, εάν δεν παρθούν μέτρα και πολιτικές για την ενίσχυση του θεσμού της οικογένειας. Συγκεκριμένα, οι χαμηλοί δείκτες γονιμότητας ,η αύξηση των διαζυγίων, η συμμετοχή των γυναικών στην αγορά εργασίας και η αναβολή της γέννησης παιδιών σε συνδυασμό με τη γήρανση του πληθυσμού αναμένεται να επηρεάσουν αρνητικά την οικονομική και κοινωνική ζωή της χώρας μας .Είναι προφανές ότι δημογραφικές μας εξελίξεις αναμένεται να οδηγήσουν σε αύξηση των κοινωνικών δαπανών (συντάξεις, επιδόματα σε μονογονεϊκές οικογένειες) ,σε μείωση των εσόδων του κράτους και σε χειροτέρευση του κρατικού προϋπολογισμού και του ΑΕΠ της χώρας.

Η επικαιρότητα μας δείχνει ,δυστυχώς, ότι θεσμός της οικογένειας στην Ελλάδα, σήμερα, πάσχει σε οικονομικό επίπεδο , και αντί να αποτελεί σταθερή πηγή εσόδων για το κράτος και να ενισχύει την κατανάλωση , έχει ανάγκη ,περισσότερο ίσως από κάθε άλλη φορά το κράτος Πρόνοιας και τον παρεμβατισμό του στην ενίσχυση της οικονομικής του θέσης.

6. Εκπαίδευση

6.1 Η συμβολή της εκπαίδευσης στην κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη

Η συμβολή της εκπαίδευσης στην οικονομική ανάπτυξη έχει μελετηθεί από πληθώρα οικονομολόγων που εστιάζονται στο χώρο της εκπαίδευσης. Οι περισσότερες μελέτες κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η βελτίωση του μορφωτικού επιπέδου μιας κοινωνίας σχετίζεται θετικά με την οικονομική ανάπτυξη, ιδιαίτερα σε χώρες με χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης ή με χαμηλό εισόδημα. Σε γενικές γραμμές έχει υποστηριχθεί ότι η εκπαίδευση μπορεί να επηρεάσει την εισοδηματική ανισότητα. Χώρες που επενδύουν περισσότερα χρήματα στη δημόσια εκπαίδευση έχουν χαμηλότερη εισοδηματική ανισότητα μακροπρόθεσμα. Αυτό αποδεικνύει ότι η διανομή περισσότερων πηγών στη δημόσια εκπαίδευση αποτελεί αποδοτική πολιτική που συμβάλλει στη μείωση της εισοδηματικής ανισότητας (Sylwester, 2002).

Έρευνες έχουν καταδείξει ότι η μέση εκπαίδευση έχει θετική σημαντική επίδραση στην ανάπτυξη του ΑΕΠ μιας χώρας. Το συνολικό όφελος της παιδείας για την οικονομία και την κοινωνία είναι μεγαλύτερο από το άθροισμα του ατομικού οφέλους του καθενός χωριστά. Η παιδεία δηλαδή είναι κατεξοχήν δημόσιο αγαθό. Οι περισσότεροι οικονομολόγοι, ανεξαρτήτως σχολής σκέψης, δέχονται σήμερα ότι η παιδεία και η γνώση είναι δημόσια αγαθά που η ελεύθερη ιδιωτική αγορά δεν δύναται να παράγει στην ποσότητα και ποιότητα που η κοινωνία απαιτεί (Barro και Sala-I-Martin, 1999, Zhang, 2008).

Γιατί όμως η παιδεία και η γνώση είναι δημόσια αγαθά; Πρώτον, διότι συμβάλλουν στη δημιουργία κοινωνικών αξιών, και σε μια κοινωνία ίσων ευκαιριών. Δεύτερον, διότι η έρευνα και η ανάπτυξη οδηγούν σε καινοτομίες και ανακαλύψεις, που, με τη σειρά τους, οδηγούν σε νέες καινοτομίες και νέες ανακαλύψεις προς όφελος είτε του τελικού καταναλωτή είτε του παραγωγού. Δηλαδή, μεγάλο μέρος της γνώσης δημιουργεί θετικές συνέργειες (μια πυραμίδα που όλο και μεγαλώνει) που οδηγεί σε σωρευτική βελτίωση της παραγωγικότητας και επομένως σε υψηλότερη οικονομική ανάπτυξη.

Εμπειρικές μελέτες δείχνουν ότι η μεταβολή του κεφαλαίου ανά μονάδα εργασίας (δηλαδή οι επενδύσεις και το εργατικό δυναμικό) μπορούν να ερμηνεύσουν μόνο το μισό, περίπου, της οικονομικής ανάπτυξης. Το άλλο μισό αποδίδεται στη μεταβολή της ολικής παραγωγικότητας, η οποία αντανakλά ουσιαστικά την τεχνολογία και τον τρόπο με τον οποίο οι συντελεστές της παραγωγής

συνδυάζονται στην παραγωγική διαδικασία. Σύμφωνα με μελέτη της Διεθνούς Τράπεζας (World Bank, 'Unleashing Prosperity', 2008) η συμβολή της ολικής παραγωγικότητας στην οικονομική ανάπτυξη εκτιμάται σε ακόμα υψηλότερο επίπεδο, στα 2/3. Η ολική παραγωγικότητα είναι δύσκολο να αποδοθεί επακριβώς σε συγκεκριμένους παράγοντες, θεωρείται ότι προσδιορίζεται από πλήθος παραγόντων, μακροοικονομικούς, μικροοικονομικούς, κοινωνικούς, θεσμικούς, μεταξύ των οποίων πρωτεύοντα ρόλο διαδραματίζουν η παιδεία, η έρευνα και ανάπτυξη, η καινοτομία και η επιχειρηματικότητα.

Επομένως η εκπαίδευση και η τεχνολογική πρόοδος έχει σημαντική επίδραση στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας καθώς λειτουργούν συμπληρωματικά. (Lin., 2003). Με τα δεδομένα της σύγχρονης τεχνολογίας, υψηλότερο επίπεδο μόρφωσης σημαίνει καλύτερο επίπεδο ανθρωπίνου κεφαλαίου, καλύτερες προϋποθέσεις υποδοχής και απορρόφησης της τεχνολογίας, συνεπώς και μεγαλύτερες δυνατότητες αύξησης του παραγομένου προϊόντος και εξυπηρέτηση του στόχου της οικονομικής ανάπτυξης.

Σύμφωνα με την θεωρία του ανθρωπίνου κεφαλαίου η μόρφωση μέσα από την τυπική και την άτυπη εκπαίδευση ισοδυναμεί με τη δημιουργία άυλου κεφαλαίου το οποίο επηρεάζει την παραγωγικότητα. Με άλλα λόγια, η εκπαίδευση αποτελεί επένδυση που θα μπορούσε να συμβάλει στην οικονομική ανάπτυξη, όπως αυτή υπολογίζεται στη βάση μακροοικονομικών δεικτών, μέσω της αποδοτικότερης αξιοποίησης των ανθρωπίνων δεξιοτήτων και ικανοτήτων. Η βελτίωση της ποιότητας του ανθρωπίνου κεφαλαίου συνδέεται με το εισόδημα και διατυπώνεται μια συγκεκριμένη σχέση εκπαίδευσης- εισοδήματος. Η διεθνής εμπειρία διδάσκει ότι μια παραπάνω χρονιά εκπαίδευσης για τον καθένα ισοδυναμεί με μέση αύξηση του μόνιμου εισοδήματός του κατά 10%. Επιπλέον, αναβαθμίζει το επίπεδο αξιών του καθενός και επομένως την ποιότητα της ζωής του.

Σύμφωνα με ορισμένους από τους σπουδαιότερους οικονομολόγους, η διαμόρφωση του ανθρωπίνου κεφαλαίου μέσω της εκπαίδευσης είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την οικονομική ευημερία. Η εκπαίδευση θεωρείται επένδυση του ατόμου στον εαυτό του, που θα αναμένει και τις ανάλογες αποδόσεις. Πιο αναλυτικά, έχει θεωρητικά υποστηριχθεί και εμπειρικά καταδειχθεί ότι υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ του επιπέδου εκπαίδευσης και της συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό. Όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο εκπαίδευσης τόσο μικρότερη είναι η πιθανότητα για ανεργία. Η εκπαίδευση αποτελεί σημαντική ερμηνευτική μεταβλητή στη σχέση εισοδήματος-ηλικίας. Υπάρχει μία θετική συσχέτιση μεταξύ του ύψους των εισοδημάτων και των ετών σπουδών.

Η εκπαίδευση επιδρά στη διαμόρφωση του ύψους των αποταμιεύσεων και των επενδύσεων, φαίνεται δηλαδή ότι υπάρχει σημαντική σχέση μεταξύ εκπαίδευσης και διανομής του εισοδήματος. Μία χώρα που αποταμιεύει και επενδύει, έχει, σε

γενικές γραμμές, υψηλή ανάπτυξη. Εδώ μπορεί να λεχθούν πολλά, ιδιαίτερα για το πώς καθορίζονται οι αποταμιεύσεις ανάλογα με το βαθμό ανάπτυξης της κάθε χώρας, τη δημοσιονομική και νομισματική της σταθερότητα, τη σταθερότητα των θεσμών, τη φορολογία εισοδήματος και κεφαλαίου, τα προσφερόμενα κίνητρα ή αντικίνητρα, τις εισροές κεφαλαίου από το εξωτερικό, κλπ. (Barro και Sala-i-Martin, 1999, Καλαϊτζιδάκης και Καλυβίτης 2003).

Πολλοί είναι οι οικονομολόγοι εκείνοι που ισχυρίζονται ότι ο παράγοντας συμβολής στην οικονομική ανάπτυξη είναι ο ρυθμός μεγέθυνσης του υλικού κεφαλαίου. Τι εννοούμε όμως με τον όρο οικονομική ανάπτυξη; Σύμφωνα με τον Denison, οικονομική ανάπτυξη είναι η αύξηση του εθνικού προϊόντος σε σταθερές τιμές. Έστω ότι υπολογίζουμε το "πραγματικό" ΑΕΠ για δύο διαφορετικά έτη και κατόπιν συγκρίνουμε τα ΑΕΠ των δύο αυτών ετών. Η εμφάνιση, ενδεχομένως, μιας αύξησης στο ΑΕΠ δεν σημαίνει όμως και βελτίωση του βιοτικού επιπέδου. Αυτό θα συμβεί μόνο, αν παράλληλα αυξηθεί και το κατά κεφαλή εισόδημα.

Ειδικά στην περίπτωση των αναπτυσσόμενων χωρών η εκπαίδευση θεωρείται η βασική διέξοδος από τη φτώχεια. Η επένδυση, λοιπόν, στη εκπαίδευση θα μπορούσε να αποτελεί τρόπο διαφυγής από τη φτώχεια. Όμως, η φτώχεια περιορίζει την επένδυση στην παιδεία καθώς επιδρά και ο παράγοντας του εισοδήματος των νοικοκυριών μιας χώρας. Ειδικότερα, εξετάζεται η επίδραση του παράγοντα που στη διεθνή βιβλιογραφία είναι γνωστός ως 'wealth effect' και στα ελληνικά αποδίδεται ως το 'φαινόμενο του πλούτου'. Το φαινόμενο αυτό περιγράφει μια κατάσταση όπου τα άτομα ξοδεύουν πιο πολύ όσο πιο πολύ αισθάνονται πλούσιοι ή όσο πιο πολύ είναι πραγματικά πλούσιοι. Δηλαδή, οι επενδύσεις ενός νοικοκυριού θα εξαρτηθούν είτε από τον πραγματικό είτε από τον αντιλαμβανόμενο πλούτο του. Οι Glewwe & Jacoby (2004) σε σχετική έρευνα τους κατέδειξαν ότι η οικονομική ανάπτυξη και η συσσώρευση ανθρώπινου κεφαλαίου αλληλοενισχύονται. Αυτό σημαίνει ότι όσο η εκπαίδευση οδηγεί σε ανάπτυξη, η ανάπτυξη, με τη σειρά της, αυξάνει το αίτημα για εκπαίδευση. Οι πολιτικές, λοιπόν, που στοχεύουν στην αύξηση του εισοδήματος του κάθε νοικοκυριού αυξάνουν τις πιθανότητες τα νοικοκυριά αυτά να παρέχουν την καλύτερη δυνατή εκπαίδευση στα παιδιά τους και, συνεπώς, αυξάνουν τις πιθανότητες αύξησης του εισοδήματος στις επόμενες γενιές.

Τα οικονομικά και άλλα οφέλη που μπορεί να έχει ένα άτομο επενδύοντας στην εκπαίδευση του αναφέρονται με τον όρο 'απόδοση στην εκπαίδευση'. Τα οφέλη μπορεί να είναι είτε η αύξηση των πιθανοτήτων εύρεσης εργασίας είτε η διεκδίκηση υψηλότερων μισθών. Η επένδυση στην εκπαίδευση μπορεί να γίνει είτε από το ίδιο το άτομο είτε από δημόσιο ή ιδιωτικό τομέα είτε από συνδυασμό αυτών των δύο. Η απόδοση, λοιπόν, στην εκπαίδευση μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως δείκτης αποτελεσματικότητας των διάφορων συστημάτων χρηματοδότησης της εκπαίδευσης.

Βέβαια, θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι ατομικές αποδόσεις διαφέρουν από χώρα σε χώρα σύμφωνα με σχετικές έρευνες.

Χαρακτηριστική είναι η έρευνα των Garcia-Mainar & Montuenga- Gomez (2005). Οι ερευνητές επιχείρησαν να συγκρίνουν τις αποδόσεις στην εκπαίδευση μεταξύ δύο χωρών της Δυτικής Ευρώπης, την Ισπανία κι την Πορτογαλία. Τα αποτελέσματα της μελέτης τους επιβεβαίωσαν την παραπάνω άποψη και καταδεικνύουν ότι η ολοκλήρωση του ίδιου επιπέδου σπουδών δεν συνεπάγεται και τις ίδιες επαγγελματικές ευκαιρίες ή τους ίδιους μισθούς από χώρα σε χώρα (Garcia-Mainar & Montuenga- Gomez, 2005). Φαίνεται ότι οι υψηλότερες αποδόσεις σημειώνονται σε χώρες με χαμηλά ή μεσαία εισοδήματα. Σε γενικές γραμμές, τα τελευταία χρόνια ο μέσος όρος απόδοσης της εκπαίδευσης έχει μειωθεί. Συγκεκριμένα, η αύξηση των εκπαιδευτικών παροχών φαίνεται ότι έχει οδηγήσει σε μια ελαφρά μείωση των αποδόσεων της εκπαίδευσης (Psachaoroulos & Patrinos, 2004). Όμως, αυτό δεν σημαίνει ότι δεν είναι ωφέλιμη για το άτομο η επένδυση στην εκπαίδευσή του καθώς του δίνονται περισσότερες πιθανότητες να εξασφαλίσει υψηλότερους μισθούς κατά τη διάρκεια της καριέρας του. Άλλωστε σύμφωνα με τους Psachaoroulos & Patrinos (2004) οι εκτιμώμενες αποδόσεις της εκπαίδευσης από χώρα σε χώρα μπορεί να είναι μη συγκρίσιμες λόγω λαθών στη μεθοδολογία στις σχετικές έρευνες. Επίσης, συνήθως στη βιβλιογραφία δεν γίνεται λόγος για τις κοινωνικές αποδόσεις της εκπαίδευσης που αναφέρονται στα πραγματικά κοινωνικά οφέλη. Δηλαδή, τα κέρδη-οφέλη των ατόμων που έχουν λάβει ένα υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης αντανακλώνται και στην κοινωνία ως σύνολο. Αυτά τα οφέλη είναι δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν και να μετρηθούν. Ωστόσο, οι προοπτικές βελτίωσης του επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης μιας κοινωνίας εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό, τόσο από την ποσοτική εξέλιξη του οικονομικά ενεργού πληθυσμού της κοινωνίας, όσο και από την προσδοκώμενη εξέλιξη του επιπέδου μόρφωσής του.

Η ποιότητα του ανθρωπίνου κεφαλαίου είναι, αναμφισβήτητα, συνάρτηση πολλών άλλων μεταβλητών εκτός από την εκπαίδευση. Αποδεικνύεται όμως εύκολα, ότι η ποιότητα της εκπαίδευσης σήμερα επηρεάζει την μελλοντική ποιότητα του οικονομικά ενεργού πληθυσμού και μέσω αυτής την οικονομική ανάπτυξη. Η αύξηση λοιπόν του μορφωτικού επιπέδου σχετίζεται άμεσα με τον στόχο της οικονομικής ανάπτυξης και δημιουργεί επιχειρήματα, ώστε να συμπεριληφθεί η εκπαίδευση στους στόχους της οικονομικής πολιτικής.

6.2 Το Μοντέλο του Mincer

Ο Mincer (1974) παρουσίασε ένα μοντέλο σύμφωνα με το οποίο η μεταβολή στο μέσο επίπεδο εκπαίδευσης μιάς χώρας αποτελεί τον σημαντικότερο προσδιοριστικό παράγοντα της εισοδηματικής ανάπτυξης. Αντίθετα, έχει υποστηριχθεί σε διάφορες μακροοικονομικές μελέτες (Barro R.J., Lee J.W. 1993), ότι η οικονομική ανάπτυξη είναι συνάρτηση του αρχικού επιπέδου εκπαίδευσης.

Σύμφωνα με το μοντέλο του Mincer υπάρχει γραμμική σχέση μεταξύ αποδοχών και χρόνου διάρκειας της εκπαίδευσης, με την υπόθεση ότι (α) το μοναδικό κόστος για την συνέχιση της εκπαιδευτικής διαδικασίας κατά ένα επιπλέον έτος είναι το κόστος ευκαιρίας του εκπαιδευομένου ατόμου και (β) η ποσοστιαία αύξηση των αποδοχών του ατόμου, ως συνέπεια της επιπλέον εκπαίδευσής του, είναι σταθερή κατά τη διάρκεια της εργάσιμης ζωής του.

Η γραμμική αυτή σχέση είναι προφανώς θετική και θα μπορούσαμε να θεωρήσουμε ότι η κλίση της ευθείας είναι ίση με το συντελεστή απόδοσης της επένδυσης στην εκπαίδευση. Πρέπει να σημειωθεί ότι ο Mincer συμπεριλαμβάνει στην εξίσωση που εκφράζει την σχέση μεταξύ αποδοχών και χρόνου εκπαίδευσης και μία μεταβλητή που αναφέρεται στην εργασιακή εμπειρία.

Η εξίσωση λοιπόν αυτή έχει την ακόλουθη μορφή:

$$\ln W_i = \beta_0 + \beta_1 S_i + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_i^2 + \epsilon_i \quad (1)$$

Όπου:

$\ln W_i$ είναι ο λογάριθμος των αποδοχών για το άτομο i .

S_i τα χρόνια της εκπαίδευσης.

X_1 η εμπειρία, η οποία υπολογίζεται συνήθως ως η διαφορά της ηλικίας του ατόμου μείον τα χρόνια της εκπαίδευσης μείον 6.

X_i^2 η εμπειρία στο τετράγωνο.

και ϵ_i ο διαταρακτικός όρος.

Συνεπώς, ο συντελεστής β_1 αποτελεί το προεξοφλητικό επιτόκιο της επένδυσης στην εκπαίδευση, επειδή κάθε απόφαση για απόκτηση επιπλέον εκπαίδευσης λαμβάνεται με βάση την εξίσωση της παρούσας αξίας των συνολικών αποδοχών δύο ατόμων με διαφορετικό επίπεδο εκπαίδευσης.

Σημαντικό χαρακτηριστικό του μοντέλου αυτού αποτελεί το γεγονός ότι ο χρόνος (διάρκεια) της εκπαίδευσης θεωρείται ως ο κύριος προσδιοριστικός παράγοντας των αποδοχών και όχι το πτυχίο. Κατά συνέπεια, παρέχεται η δυνατότητα για συγκρίσεις των ποσοστών απόδοσης της εκπαίδευσης μεταξύ χωρών που διαθέτουν τελείως διαφορετικά εκπαιδευτικά συστήματα.

6.3 Το Μακροοικονομικό Μοντέλο Ανάπτυξης

Σύμφωνα με το μακροοικονομικό μοντέλο που έχει επικρατήσει στη διεθνή βιβλιογραφία, η επίδραση της εκπαίδευσης στην οικονομική ανάπτυξη μπορεί να ερμηνευθεί με την ακόλουθη εξίσωση:

$$Ay = \beta_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 S_{t-1} + \beta_3 Z_{t-1} + \varepsilon \quad (2)$$

Όπου:

Ay η μεταβολή στο λογάριθμο του κατά κεφαλήν Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (log GDP) από το έτος $t-1$ έως t .

S_{t-1} ο μέσος όρος ετών εκπαίδευσης του πληθυσμού κατά το αρχικό έτος y_{t-1} ο λογάριθμος του αρχικού κατά κεφαλήν GDP.

και Z_{t-1} συμπεριλαμβάνει μεταβλητές όπως τον πληθωρισμό, το κεφάλαιο ή τις νομοθετικές μεταβολές.

Μελετώντας τα δύο υποδείγματα παρουσιάζονται κάποιες διαφορές οι οποίες και συνοψίζονται κατωτέρω. Συγκεκριμένα στο μοντέλο του Mincer (εξίσωση 1) λαμβάνεται ως εξαρτημένη μεταβλητή ο λογάριθμος του γεωμετρικού μέσου των αποδοχών και ως κύρια ανεξάρτητη μεταβλητή ο μέσος όρος των ετών εκπαίδευσης του εργατικού δυναμικού. Στο τυπικό μακροοικονομικό μοντέλο(εξίσωση 2) χρησιμοποιείται η μεταβολή στον λογάριθμο του κατά κεφαλήν GDP ως εξαρτημένη μεταβλητή και όχι η μεταβολή του λογαρίθμου των μέσων αποδοχών. Αν θεωρήσουμε ότι το εισόδημα έχει μία κανονική λογαριθμική κατανομή με σταθερή διακύμανση διαχρονικά και αν η συμμετοχή του παραγωγικού συντελεστή "εργασία" είναι επίσης σταθερή, τότε μπορούμε να υπολογίσουμε το συνολικό GDP με τον παραπάνω τρόπο.

Σημαντική είναι επίσης η διαφορά του τυπικού μακροοικονομικού μοντέλου από εκείνο του Mincer στο ότι δεν λαμβάνει υπόψη τη μεταβολή στον χρόνο εκπαίδευσης.

Υπάρχουν διάφορες ερμηνείες για τον συντελεστή β_2 του μέσου όρου ετών εκπαίδευσης του πληθυσμού κατά το αρχικό έτος στην εξίσωση (2).

Μερικές από αυτές παρατίθενται κατωτέρω:

(α) Η εκπαίδευση επηρεάζει την οικονομική ανάπτυξη με τη δημιουργία καλύτερων προϋποθέσεων για την ανάπτυξη του επιπέδου του εργατικού δυναμικού, την υποδοχή και απορρόφηση της νέας τεχνολογίας, προσδίδοντας με τον τρόπο αυτό θετικές τιμές στο συντελεστή β_2 ($\beta_2 > 0$).

(β) Χώρες με χαμηλό απόθεμα ανθρωπίνου κεφαλαίου ενδεχομένως να έχουν περισσότερες ευκαιρίες οικονομικής ανάπτυξης με την εφαρμογή τεχνολογίας αναπτυχθείσας στο εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή, θα αναμένεται αρνητική τιμή για τον συντελεστή β_2 ($\beta_2 < 0$).

(γ) Ένας θετικός (ή αρνητικός) συντελεστής του μέσου όρου ετών εκπαίδευσης του πληθυσμού κατά το αρχικό έτος ενδεχομένως αντανακλά μία εξωγενή, παγκόσμια αύξηση (ή μείωση) της απόδοσης της εκπαίδευσης (Kueger and Lindahl, 1998), συνεπώς χώρες με υψηλό αρχικό επίπεδο εκπαίδευσης φυσιολογικά θα αναπτύσσονται ταχύτερα (ή με αργότερο ρυθμό).

(δ) Έχει επίσης υποστηριχθεί η άποψη ότι μία προσδοκόμενη αύξηση στη μελλοντική οικονομική ανάπτυξη μπορεί να προκαλέσει αύξηση της εκπαίδευσης (Bils and Klenow, 1998).

6.4 Η ελληνικής εκπαίδευση

6.4.1 Η συμβολή της ελληνικής εκπαίδευσης στην οικονομική ανάπτυξη

Η ιστορία διδάσκει ότι ένας από τους βασικότερους παράγοντες που προσδιορίζουν τις μακροχρόνιες προοπτικές της οικονομίας και της κοινωνίας είναι η παιδεία (Landes, 1998). Στη σημερινή εποχή της γνώσης και της πληροφορίας, η διαπίστωση αυτή είναι ακόμα πιο ισχυρή. Στο πεδίο του διεθνούς ανταγωνισμού, μεταξύ αναπτυγμένων χωρών, κερδισμένες είναι εκείνες που επενδύουν στον ανθρώπινο παράγοντα και παράγουν προϊόντα και υπηρεσίες που ενσωματώνουν τεχνογνωσία.

Η εξειδίκευση σε προϊόντα και υπηρεσίες που είναι μεν συνεπή με τα θεμελιώδη και παραδοσιακά συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας, ενσωματώνουν όμως υψηλότερη τεχνογνωσία και τις σύγχρονες εξελίξεις στην τεχνολογία, αποτελεί το πλέον πρόσφορο μέσο για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας. Το γεγονός ότι τα ελληνικά εξαγωγικά προϊόντα παραμένουν ακόμα έντασης χαμηλής τεχνολογίας πρέπει να θεωρηθεί ως ευκαιρία αναβάθμισης στην κλίμακα των δυναμικών συγκριτικών πλεονεκτημάτων (Porter, 2003). Αυτό όμως απαιτεί επένδυση στο 'τρίγωνο της γνώσης' δηλαδή την παιδεία, την έρευνα και ανάπτυξη και την καινοτομία, καθώς και μακροπρόθεσμο προγραμματισμό (Καφάτος, 2008).

Το σύστημα της παιδείας και της επαγγελματικής εκπαίδευσης στην Ελλάδα, αλλά και η έρευνα και ανάπτυξη (R&D), υστερούν από αυτά των περισσότερων εταίρων της στην Ευρωπαϊκή Ένωση και τον ΟΟΣΑ. Οι επιδόσεις των Ελλήνων μαθητών στο πρόγραμμα αξιολόγησης PISA του ΟΟΣΑ (Κείμενο-Μαθηματικά-Επιστήμες) είναι από τις τελευταίες, ενώ το πρώτο ελληνικό πανεπιστημιακό ίδρυμα στις διεθνείς κατατάξεις των ανωτάτων σχολών βρίσκεται αρκετά χαμηλά παρά την πρόοδο.

Η σχετική υποχρηματοδότηση είναι μια βασική αιτία, αλλά όχι η μοναδική. Η Ελλάδα δαπανά λιγότερο από το 4% του ΑΕΠ για τη δημόσια παιδεία έναντι 5.2% του ΟΟΣΑ αλλά και του Ευρωπαϊκού μέσου όρου. Η υστέρηση στη χρηματοδότηση εντοπίζεται και στις τρεις βαθμίδες της εκπαίδευσης, ενώ η αύξηση της συνολικής δαπάνης στην τριτοβάθμια εκπαίδευση σχετίζεται κυρίως με την ίδρυση νέων σχολών σε όλη την επικράτεια, έχει δηλαδή κυρίως 'εκτατικά' και λιγότερο ποιοτικά χαρακτηριστικά. Σε σύγκριση με τις δαπάνες ανά εκπαιδευόμενο στις χώρες του ΟΟΣΑ, η Ελλάδα κατατάσσεται στις τελευταίες θέσεις και στις τρεις βαθμίδες (Mc Donald, 2008).

Σχετικά με την έρευνα και ανάπτυξη (R&D), και εκεί η υστέρηση έναντι των χωρών-μελών της ΕΕ αλλά και του ΟΟΣΑ είναι εμφανής. Με χρηματοδότηση της έρευνας και ανάπτυξης της τάξης του 0.5% του ΑΕΠ, η Ελλάδα κατατάσσεται στις τελευταίες θέσεις, η συμμετοχή της βιομηχανίας είναι μικρή, ο αριθμός των ερευνητών ανά 1000 κατοίκους επίσης μικρός, ενώ στα προϊόντα υψηλής τεχνολογίας οι εξαγωγές υστερούν σημαντικά έναντι των εισαγωγών.

Η ανάγκη, επομένως, για επενδύσεις και μεταρρυθμίσεις στο χώρο της παιδείας στην Ελλάδα είναι σαφής, όπως επίσης για ανάληψη πρωτοβουλιών στο χώρο της έρευνας και ανάπτυξης.

Η επένδυση στην παιδεία έχει αποδειχθεί ότι είναι διεθνώς από τις πλέον προσοδοφόρες μορφές επένδυσης. Αυτό μπορεί να θεμελιωθεί ποσοτικά ως εξής:

Πρώτον, από την πρόσφατη έρευνα, μεταξύ άλλων, των Hanushek και Wossman (2007) και του Montanaro (2007) προκύπτει ότι η βελτίωση της βαθμολογίας των μαθητών στο πρόγραμμα PISA του ΟΟΣΑ (όπου η Ελλάδα βρίσκεται στις τελευταίες θέσεις) κατά 45 μονάδες, συναρτάται με μόνιμη αύξηση του κατά κεφαλήν ΑΕΠ κατά 1% ετησίως. Δεύτερον, από τη συσχέτιση μεταξύ δαπάνης ανά μαθητή και επίδοσης στο πρόγραμμα PISA του ΟΟΣΑ προκύπτει ότι αν η Ελλάδα αυξήσει κατά 20% τη δαπάνη ανά μαθητή στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, θα μπορούσε να έχει μόνιμο όφελος της τάξης του 0.5% στον ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης του κατά κεφαλήν ΑΕΠ, ποσοστό καθόλου ευκαταφρόνητο.

Από όλα τα ανωτέρω παρουσιάζεται επιτακτική ανάγκη για διαρθρωτικές αλλαγές του εκπαιδευτικού συστήματος της χώρας και ενίσχυση του τομέα έρευνας και

ανάπτυξης. Επενδύοντας στα δύο αυτά κανάλια ,πράγμα που σημαίνει αύξηση των δημοσίων δαπανών ως ποσοστό του ΑΕΠ, ενίσχυση των υποδομών και των διαδικασιών πιστοποίησης, εκσυγχρονισμός , έμφαση στην κριτική σκέψη, αξιοκρατία και βελτίωση των διαδικασιών διοίκησης και οργάνωσης του συστήματος.

Η επίτευξη, επομένως , υψηλότερης ποιότητας στην παρεχόμενη παιδεία στο δημόσιο σχολείο και στο δημόσιο πανεπιστήμιο πρέπει να είναι η βασική επιδίωξη από τώρα και στο εξής, και αυτό δεν μπορεί να επιτευχθεί αν δεν αφιερώσουμε περισσότερους πόρους στον τομέα αυτό. Αυτή είναι μια απολύτως αναγκαία συνθήκη προκειμένου η Ελλάδα να κερδίσει μακροπρόθεσμα στο πολύ πιο ανταγωνιστικό διεθνές οικονομικό περιβάλλον που έχει διαμορφωθεί σήμερα.

Δεν μπορούμε να επιτύχουμε μακροχρόνια βιώσιμη και υψηλή οικονομική ανάπτυξη αν δεν αυξήσουμε την εξωστρέφεια της ελληνικής οικονομίας και την ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της, και αυτό δεν μπορεί να γίνει παρά μόνο εάν παρέχουμε καλύτερη παιδεία σε όλες τις βαθμίδες της, κάτι που δυστυχώς με τα σημερινά δεδομένα δεν επιτυγχάνεται.

7.Οι Μετανάστες

7.1 Οι Μετανάστες και η οικονομική ανάπτυξη

Αναπόσπαστο στοιχείο του σύγχρονου πολιτισμού αποτελεί η εισροή πολλών και διαφορετικών πολιτισμών στην χώρα μας, η ταυτόχρονη συμβίωση διαφορετικών λαών και η μεταξύ τους αλληλεπίδραση προς σχηματισμό ενός πολυμορφικού πληθυσμού .

Γνωρίζουμε από τα στοιχεία του ΟΗΕ ότι τα τελευταία 25 χρόνια, ο διεθνής μεταναστευτικός πληθυσμός έχει διπλασιαστεί. Το 60% των μεταναστών αυτών αναζητά την τύχη του στον λεγόμενο «ανεπτυγμένο κόσμο», στον οποίο ανήκει και η Ελλάδα. Σήμερα, οι μετανάστες πλησιάζουν το 10% του πληθυσμού μας. Όμως, δεν χρειαζόμαστε αριθμούς για να συναισθανθούμε ότι η καθημερινότητά μας έχει αλλάξει.

Θέλοντας να αναδείξουμε την επίδραση των μεταναστών στην ελληνική οικονομία και ανάπτυξη παραθέτουμε τα ακόλουθα στατιστικά δεδομένα.

Η άμεση επίπτωση των οικονομικών μεταναστών στο ΑΕΠ, μόνο χάρη στην εργασία τους, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη οι δευτερογενείς και έμμεσες επιδράσεις της καταναλωτικής δύναμής τους, ανερχόταν για το 2004 στο 2,3% έως 2,8%. Αντίστοιχη συνεισφορά είχαν οι μετανάστες στην ελληνική οικονομία για περισσότερο από μια δεκαετία, σε μια περίοδο που ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ ήταν από 3,5% έως 4%.

Στο υποθετικό σενάριο κατά το οποίο φεύγουν όλοι οι μετανάστες από την Ελλάδα, θα έμεναν 200.000 κενές θέσεις εργασίας, από τις οποίες οι Έλληνες θα κάλυπταν μόνο τις 5.000. Και αυτό, γιατί οι μετανάστες δεν καλύπτουν μόνο θέσεις εργασίας, αλλά δημιουργούν και δευτερογενείς θέσεις. Για παράδειγμα, στα σχολεία, από το νηπιαγωγείο ως το λύκειο, υπάρχουν 108.000 παιδιά μεταναστών. Εάν έφευγαν, θα έμεναν κενές 3.600 τάξεις των 30 ατόμων και αντιστοίχως άνεργοι 3.600 Έλληνες εκπαιδευτικοί. Μια μελλοντική αύξηση των μεταναστών στην Ελλάδα κατά 200.000 άτομα, θα συνεπάγεται περαιτέρω αύξηση του ΑΕΠ κατά 0,7%, μείωση των τιμών κατά 2%, βελτίωση του ισοζυγίου πληρωμών, δημιουργία 25.000 θέσεων εργασίας για Έλληνες και 100.000 για τους μετανάστες. Στο θέμα του ασφαλιστικού, αν υπολογίσουμε ότι η σχέση των ασφαλισμένων προς τους συνταξιούχους μειώθηκε από 2,46% το 1990, σε 1,79% το 2005, χωρίς τη μετανάστευση η αναλογία αυτή θα ήταν ακόμη χαμηλότερη, ενώ υπολογίζεται ότι το 1 εκατομμύριο μεταναστών που βρίσκονται στην Ελλάδα, καταβάλλουν το 11% των εισφορών που εισπράττουν τα ασφαλιστικά ταμεία. Σε κάθε περίπτωση, οι μετανάστες ενισχύουν το ασφαλιστικό σύστημα στη χώρα και ειδικά το ΙΚΑ (στο οποίο ασφαλίζονται

περίπου 500.000 μετανάστες), στηρίζουν οικονομικά το σύστημα χωρίς ακόμη να λαμβάνουν συντάξεις (όπως αντιστοίχως συμβαίνει με περισσότερους από 100.000 μετανάστες στο ΤΕΒΕ και τον ΟΓΑ), με πρόβλεψη για λήψη συνταξιοδοτικών παροχών μετά το 2025.

Η γήρανση του πληθυσμού είναι μια πραγματικότητα που μοιραζόμαστε με όλα σχεδόν τα μέλη της ΕΕ, ιδιαίτερα με τις χώρες του νότου. Η Ελλάδα γεννάει και οι μετανάστες φέρνουν νιάτα. Το 80% των μεταναστών βρίσκεται σε παραγωγική ηλικία (15-64), σε αντίθεση με το 68% των Ελλήνων, ενώ το ποσοστό εκείνων που εργάζονται, φτάνει το 94%. Η ένταξη των μεταναστών στην αγορά εργασίας σημαίνει όχι μόνο περισσότερες ασφαλιστικές εισφορές, αλλά και περισσότερα φορολογικά έσοδα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Άρθρα

Αγγλική Βιβλιογραφία.

- [1] Family Ties and Political Participation .Alberto Alesina and Paola Giuliano. Harvard University, Igiier Bocconi and UCLA .(April 2009)
- [2]Family Values and the Regulation of Labor.Alberto Alesina,Yann Algan,Pierre Cahuc,Paola Giuliano UCLA. (February 2010)
- [3]The Power of the Family. Alberto Alesina and Paola Giuliano.(April 2007)
- [4]Institutions and Culture. Guido Tabellini.Bocconi Univercity. CERP (November 2007)
- [5]Does Culture Affect Economic Outcomes?Luigi Guiso, Paola Spienza, Luigi Zingales. Journal of economic Perspectives. NBER&CERP.
- [6]People’s opium? Religion and economic attitudes. Luigi Guiso, Paola Spienza, Luigi Zingales.(September 2002)
- [7] Culture, Institutions and The Wealth of Nations. Yuriy Gorodnichenko Gerard Roland. (September 2010)
- [8]Cultural Beliefs and the Organization Of Society:A Historical and Theoretical Reflection on Collectivism and Individualist Societies. Avner Grief.The Journal of Political Economy. Vol 102.No.5 (Oct 1994) p.912-950
- [9] Traditional Culture(2002) , Mary Douglas , Revised chapter for World Bank Symposium on ‘Poverty and Culture.’

Ελληνική Βιβλιογραφία.

- [10] Οικονομική ανάλυση της Θρησκείας, η ελληνική περίπτωση και η σύγκρισή της με την Ευρώπη. Θεόδωρος Πελαγίδης. «ΣΠΟΥΔΑΙ», Τόμος 58, Τεύχος 3ο-4ο, (2008).Παν.Πειραιώς.
- [11]Θεσμοί και Οικονομική Ανάπτυξη(2008). Βασίλης Ράπανος.
- [12]Η Συμβολή της Εκπαίδευσης στην Οικονομική Ανάπτυξη. Χατζηδής Σταματίνα. ΣΠΟΥΔΑΙ», Τόμος 52, Τεύχος 4ο, (2002), Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- [13]Εισαγωγή στην Οικονομική Μεγέθυνση. Κεφ.1^ο. Π. Καλαϊτζιδάκης , Σ. Καλυβίτης.

Ηλεκτρονικοί ιστότοποι.

[14]www.google.gr

[15]www.statistics.gr

[16]www.eurostat.gr