

توزیع درآمد

نظریه‌های توزیع درآمد (The theories of income distribution)

اقتصاددانان اغلب بین دو معیار اصلی اندازه‌گیری توزیع درآمد تفاوت قائل می‌شوند: توزیع شخصی یا مقداری درآمد و توزیع درآمد مبتنی بر عوامل تولید یا سهم عوامل تولید. در توزیع مقداری درآمد، صرفاً درآمد دریافتی اشخاص یا خانوارها مورد توجه قرار می‌گیرد، بدون آنکه منشأ این درآمد مدنظر باشد. در واقع، این مقیاس صرفاً با اشخاص و خانواده‌ها و کل درآمدی که آن‌ها دریافت می‌کنند سروکار دارد و راه کسب درآمد در نظر گرفته نمی‌شود. آنچه مهم است این است که هر فرد چه مقدار درآمد کسب کرده است، بدون توجه به اینکه این درآمد از اشتغال ناشی شده است یا از منابعی دیگر مانند بهره، سود، اجاره، هدیه، ارث و سایر. افزون‌براین، موقعیت جغرافیایی (شهر و روستا) و منابع شغلی درآمد نیز نادیده گرفته می‌شود. در حالی که در توزیع درآمد مبتنی بر عوامل تولید سعی می‌شود سهم کل درآمد ملی که به‌وسیله هر یک از عوامل تولید دریافت می‌شود، توضیح داده شود (تودارو، ۱۳۷۸). از دیدگاه نظری مطالعات و مدل‌ها بیشتر توزیع درآمد مبتنی بر عوامل تولید را مبنای تحلیل قرار می‌دهند که رویکرد اقتصاددانان در این ارتباط بر اساس مکتب فکری آن‌ها متمایز است. در یک تقسیم‌بندی می‌توان نظریه‌های توزیع درآمد را از دیدگاه مکاتب گوناگون اقتصادی از جمله مکتب کلاسیک، کینز، مارکس و نئوکلاسیک مورد بررسی قرار داد:

نظریه‌های کلاسیک توزیع درآمد: اصطلاح «اقتصاد کلاسیک» را مارکس برای اولین مرتبه استفاده کرد. روش کلاسیک برای نزدیک شدن به مسئله توزیع درآمد مبتنی بر تمایز بین دو بخش در تولید ملی است: آن بخش که برای تولید مجدد مانند آن ضروری است (که شامل معیشت لازم

کارگران شاغل در اقتصاد است) و آن بخش که می‌تواند «آزادانه» در اختیار جامعه قرار گیرد و - «محصول خالص» یا «مازاد» آن را تشکیل می‌دهد - آنچه از محصول که پس از کسر معاش ضروری کارگران و جایگزینی ابزار تولید باقی می‌ماند. هدف نظریه کلاسیک تبیین شرایط حاکم بر اندازه مازاد و توزیع آن در بین طبقات گوناگون جامعه است. به گفته ریکاردو، تعیین قوانینی که این توزیع را تنظیم می‌کند، «مشکل اصلی در اقتصاد سیاسی» است (Ricardo, 1821: 5). وی در طی کار خود موفق به رهایی از رانت شد تا بتواند بر مسئله توزیع بین سرمایه‌داران و کارگران متمرکز شود. برخلاف رویکرد عرضه و تقاضا، در رویکرد نظری توزیع از دیدگاه اقتصاددانان کلاسیک و مارکس، نرخ دستمزد واقعی و نرخ سود به‌صورت متقارن و همزمان بر مبنای کمیابی نسبی نیروی کار و سرمایه تعیین نمی‌شوند. در رویکرد کلاسیک یکی از دو متغیر توزیعی به‌طور مستقل از تولید ملی و دیگر متغیر توزیع توضیح داده می‌شود، و دیگری به‌عنوان باقیمانده تعیین می‌شود. هم اقتصاددانان کلاسیک و هم مارکس، در رابطه بین دو متغیر توزیعی، دستمزد واقعی را متغیر مستقل یا مشخص در نظر می‌گیرند که مقدار آن در سطح معیشت تعیین می‌شود. سودهای عادی به‌عنوان باقیمانده تعیین می‌شوند. در چارچوب همین رابطه بین دستمزدها و سودها است که «مسئله ارزش» در نظریه کلاسیک مطرح می‌شود. باید تمام محصول اضافی سالانه نیروی کار، یعنی مازاد آن بخشی که توسط خود نیروی کار به شکل دستمزد جذب می‌شود، در بین سرمایه‌داران تقسیم شود. تقسیم متناسب سهم سود مازاد توسط قیمت‌های نسبی (قیمت‌های طبیعی) صورت می‌گیرد (Eatwell, Milgate & Newman, 1987, Vol. 1: 872-875).

نظریه‌های کینزی توزیع درآمد: همانطور که کالدور (Kaldor, 1956: 94) اظهار داشته است کینز هیچ‌گاه به

گسترش نظریه‌های آن‌ها برای شمول عناصر خاصی از نظریه چرخه عمر رفتار پس‌انداز و مصرف پایه‌هایی از اقتصادخرد را در اختیار آن‌ها قرار دهد (Eatwell, Milgate & Newman, 1987, Vol. 1: 872-875).

نظریه‌های مارکسیستی توزیع درآمد: دشوار است که در اقتصاد مارکسیستی مبحثی مهم‌تر از توزیع درآمد و ابزار تولید در بین طبقه‌های اصلی اقتصادهای سرمایه‌داری تصور کرد. برای مثال: ۱) سهم سود (یا درمقابل، سهم دستمزدها) یک مؤلفه مهم نرخ سود را تشکیل می‌دهد؛ ۲) نرخ سود به‌عنوان تعیین‌کننده اصلی سرعت سرمایه‌گذاری و در نتیجه انباشت عمل می‌کند؛ ۳) نرخ انباشت به‌عنوان نوعی نیروی حیات‌بخش اقتصادهای سرمایه‌داری در طول زمان عمل می‌کند که تنظیم‌کننده رشد و توسعه آن‌ها و ثروت افراد در آن‌ها است؛ ۴) بنابراین، توزیع و تولید و انباشت به‌طور بنیادی به‌هم پیوسته بوده و پایه و اساس زندگی و معیشت را در جوامع سرمایه‌داری تشکیل می‌دهند. از این نظر، در واقع، مارکس «روابط توزیع» را بخشی از هسته اقتصادی اقتصاد سرمایه‌داری می‌داند. مارکس تأیید کرد که روابط تولید و روابط توزیع بخشی از «بنای مادی» و اشکال اجتماعی هر دوره تاریخی مشخص هستند. وی گفت روابط توزیع و روابط تولید «اساساً منطبق بر هم هستند»، زیرا هر دو یک ویژگی تاریخی گذرا دارند (مارکس، ۱۸۹۴: ۸۷۸). با وجود این، علی‌رغم این ارتباطات نظری که به‌خودی‌خود واضح است، تجزیه و تحلیل توزیع درآمد در تکامل تاریخی اقتصاد مارکس اساساً توسعه‌نیافته باقی مانده است (Newman, 1987, Vol. 1: 872- Eatwell, Milgate & Newman, 1987, Vol. 1: 875).

نظریه‌های نئوکلاسیکی توزیع درآمد: نظریه نئوکلاسیکی توزیع درآمد توسط بسیاری به‌عنوان نظریه تعادل عمومی در نظر گرفته می‌شود، البته فریدمن آن را به‌عنوان یک

مسئله درآمد توزیع از این نظر علاقه‌ای نداشته است. از اواسط دهه پنجاه قرن بیستم میلادی، تعداد زیادی از مدل‌های رشد اقتصادی و توزیع درآمد نئوکینزی یا پساکینزی ظاهر شده‌اند که در اصل از دانشگاه کمبریج سرچشمه گرفته‌اند. نظریه توزیع درآمد پساکینزی اکنون در اکثر کتب درسی اقتصاد کلان جایگاه مسلمی دارد. از آنجا که پس‌انداز منفعلانه نسبت به سرمایه‌گذاری اشتغال کامل مشخص از طریق توزیع مجدد درآمد بین دستمزدها و سودها یا در میان طبقه‌های اجتماعی تعدیل می‌شود، این مدل‌ها به‌عنوان «پستاکینزی» نامگذاری می‌شوند. این در تضاد با چارچوب قبل از کینزی یا نئوکلاسیک است که در آن سرمایه‌گذاری با پس‌انداز مشخص می‌شود و تابع تولید و نظریه بهره‌وری نهایی نقش تعیین‌کننده‌ای در تعیین توزیع درآمد دارند. مدل پستاکینزین همچنین با طرح ایستای کینزی تفاوت دارد که در آن تغییر در سطح درآمد به‌جای توزیع درآمد برابری بین پس‌انداز و سرمایه‌گذاری را تضمین می‌کند. می‌توان گفت نظریه‌های پساکینزی در میانه راه نظریه‌های کلاسیک و مارژینالیستی توزیع درآمد قرار می‌گیرند، زیرا، از یک طرف نسخه قوی نظریه توزیع طبقه اجتماعی را که به‌وسیله اقتصاددانان کلاسیک مطرح شده و مطابق با آن سهم درآمد منطبق با مالکیت نهاده‌های اصلی (کار، سرمایه یا زمین) است را رد می‌کنند. درمقابل، نظریه‌های پساکینزی مفهوم بسیار انعطاف‌پذیرتری از طبقه اجتماعی ارائه می‌دهند، که با رفتار پس‌انداز و مصرف مشخص می‌شود. اما از طرف دیگر، نظریه‌های پساکینزی خود را از الگوی اقتصاد رقابتی متمایز می‌کنند که مطابق با آن الگو افراد فقط با توجه به بازارهایی که تأثیر کمی بر آن‌ها دارند، واکنش نشان می‌دهند. افزون‌براین، نظریه‌های پساکینزی عناصر قدرت انحصاری را حفظ می‌کنند و مفاهیم مربوطه درآمد باقیمانده و مدور بودن روند تولید که مورد نظر اقتصاددانان کلاسیک بوده را لحاظ می‌کنند. چه بسا

تا حد چشمگیری کاهش یافته است (Hayami, 1999; (Lecaillon, Paukert, Morrisson & Germidis, 1984

شاخص‌های توزیع درآمد (The indices of income distribution)

اندازه‌گیری توزیع درآمد بسیار اهمیت دارد چراکه درک تأثیر تغییرات سیاست در توزیع درآمد، ابتدا به تصویر خوبی از این توزیع نیاز دارد. روش‌های مختلفی برای تحقق این امر وجود دارد، از جمله رویکردهای گرافیکی و ریاضی که از روش‌های ساده‌گرا تا پیچیده‌تر را دربرمی‌گیرند. از همه این موارد می‌توان برای تهیه تصویر کاملی از تمرکز درآمد، مقایسه و رتبه‌بندی توزیع‌های گوناگون درآمد و بررسی پیامدهای گزینه‌های سیاست جایگزین استفاده کرد.

شاخص‌های بسیاری برای اندازه‌گیری نابرابری درآمد وجود دارد. در نظر گرفتن ترکیبی از شاخص‌ها به درک بهتر توزیع درآمد کمک می‌کند، زیرا هیچ یک از شاخص‌ها کامل نیستند و هریک نقاط ضعف و قوت دارند. بنابراین، توجه همزمان به شاخص‌های گوناگون قابل‌اطمینان‌تر خواهد بود. یک معیار نابرابری اغلب تابعی است که ارزشی را به یک توزیع خاص درآمد اختصاص می‌دهد به‌گونه‌ای که امکان مقایسه مستقیم و عینی را در توزیع‌های گوناگون فراهم آورد (واحد استراتژی توسعه و تحلیل سیاست سازمان ملل، ۲۰۱۵). در ادامه معیارهای نشانگر توزیع درآمد در سه گروه نمایشگر تصویری، نسبت‌ها و شاخص‌ها مرور می‌شوند.

نمایشگر تصویری توزیع درآمد:

منحنی لورنز (Lorenz curve): این منحنی یکی از ساده‌ترین ابزار نمایش نابرابری است. بر محور افقی درصد جمعیت دریافت‌کنندگان درآمد است که از فقیرترین تا ثروتمندترین فرد یا خانواده رتبه‌بندی می‌شوند. محور

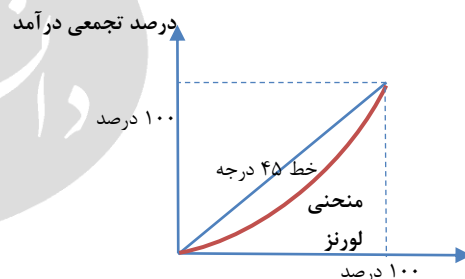
رہیافت تعادل جزئی یا مارشالی لحاظ می‌کند. نظریه‌هایی که با آن‌ها مواجهیم به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که به تبیین سطح پرداخت به عوامل تولید - اجاره، نرخ‌های دستمزد، و نرخ‌های سود- و توضیح تغییر سهم عوامل گوناگون در تولید کل می‌پردازند. به عبارت دیگر، این نظریه‌ها با توزیع درآمد مبتنی بر عوامل تولید سروکار دارند و به توزیع مقداری (شخصی) درآمد نمی‌پردازند (Ibid). همان‌گونه که مرور نظریه‌های توزیع درآمد نشان می‌دهد، آنچه در این نظریه‌ها مهم است، توزیع درآمد مبتنی بر عوامل تولید است. فارغ از دیدگاه‌های نظری در ارتباط با مکاتب فکری اقتصادی راجع به نظریه‌های توزیع درآمد، نظریه معروفی وجود دارد که به رابطه بین توزیع درآمد و رشد اقتصادی می‌پردازد. این نظریه در سال ۱۹۴۵ به وسیله سیمون اسمیت کوزنتس (Simon Smith Kuznets)، اقتصاددان و آماردان آمریکایی برنده جایزه نوبل ۱۹۷۱، مطرح شد و به فرضیه کوزنتس معروف است. مطابق این نظریه، در نخستین مراحل رشد اقتصادی توزیع درآمد نابرابرتر می‌شود. رابطه نابرابری توزیع درآمد با درآمد سرانه در مرحله‌ای از رشد اقتصادی به یک هم‌ترازی می‌رسد و پس از آن در مراحل بعدی رشد نابرابری کاهش می‌یابد. به عبارت دیگر، مطابق با این نظریه، بین رشد اقتصادی و نابرابری در توزیع درآمد یک رابطه U معکوس وجود دارد. مطالعات کوزنتس نشان می‌دهد که نابرابری در توزیع درآمد در اقتصادهای پیشرفته در دهه ۱۹۲۰ کاهش یافته است. وی حدس می‌زد اگر داده‌های تاریخی وجود داشت، این رابطه به شکل U وارونه بود، به‌گونه‌ای که در مرحله آغازین، نابرابری فزاینده و سپس مرحله نابرابری کاهنده وجود داشت. تخمین‌ها برای ژاپن که دسترسی به داده‌های تاریخی دارد، نشان می‌دهند که نابرابری توزیع درآمد از آغاز صنعتی شدن تا زمان جنگ جهانی دوم افزایش یافته است و در خلال دوره بعد از جنگ

محدودیت اصلی جینی این است که به راحتی قابل تجزیه و جمع پذیر نیست. همچنین واکنش آن نسبت به انتقال درآمد بین گروه‌های درآمدی مخالف مشابه واکنش آن نسبت به انتقال درآمد بین گروه‌های میانی درآمد نیست. افزون‌براین، توزیع‌های درآمد بسیار متفاوت می‌توانند ضریب جینی یکسانی را ارائه دهند (همان).

(ب) معیار نابرابری (یا شاخص) اتکینسون (Atkinson's index): این شاخص معروف‌ترین شاخص مبتنی بر رفاه برای سنجش نابرابری است. این شاخص نشانگر درصدی از کل درآمدی است که یک جامعه مشخص باید از دست بدهد تا به سهم‌های برابرتر درآمد بین شهروندانش برسد. این معیار بستگی به میزان بی‌زاری و نفرت جامعه از نابرابری (یک پارامتر نظری مشخص شده توسط پژوهشگران) دارد، به گونه‌ای که ارزش بالاتر به معنای مطلوبیت یا تمایل اجتماعی بیشتر افراد برای پذیرش درآمدهای کوچک‌تر در ازای توزیع برابرتر است. ویژگی مهم شاخص اتکینسون این است که می‌توان آن را به نابرابری درون و بین گروهی تجزیه کرد. افزون‌براین، برخلاف سایر شاخص‌ها، این شاخص می‌تواند پیامدهای رفاهی ناشی از سیاست‌های جایگزین را فراهم کند و به پژوهشگران این امکان را می‌دهد تا محتوای هنجاری را به تجزیه و تحلیل خود اضافه کنند (Bellù & Liberati, 2006a).

(ج) شاخص هوور (Hoover index)، که به عنوان شاخص رابین‌هود (Robin Hood index)، شاخص شوتز (Schutz index) یا نسبت پیترا (Pietra ratio) نیز شناخته می‌شود، نسبت کل درآمدی را نشان می‌دهد که باید برای دستیابی به وضعیت برابری کامل بازتوزیع شود. به عبارت دیگر، مقدار شاخص تقریبی از سهم درآمد کل است که باید از

عمودی درصد تجمعی کل درآمد را نشان می‌دهد. منحنی لورنز درصد درآمد متعلق به X درصد از جمعیت را نشان می‌دهد. به عبارت دیگر، درصد تجمعی درآمد متعلق به درصدهای متفاوت افراد را بر نمودار مشخص و به هم متصل می‌کنیم تا منحنی لورنز به دست آید. این منحنی به طور معمول در رابطه با یک خط ۴۵ درجه نشان داده شده است که نشان‌دهنده برابری کاملی است که در آن هر دهک از جمعیت ده درصد درآمد را دریافت می‌کند. در واقع، منحنی لورنز توزیع واقعی درآمد را نشان می‌دهد و خط ۴۵ درجه نشانگر توزیع کاملاً برابر درآمد است. بنابراین، هرچه منحنی لورنز از خط ۴۵ درجه دورتر باشد، توزیع درآمد نابرابر بیشتر است (همان).



شاخص‌ها:

(الف) ضریب جینی (Gini index): این شاخص معتبرترین و پراستنادترین شاخص اندازه‌گیری توزیع درآمد است که میزان انحراف توزیع درآمد از توزیع کاملاً برابر را اندازه‌گیری می‌کند. این شاخص به عنوان نسبت مساحت بین دو منحنی (منحنی لورنز و خط ۴۵ درجه) به منطقه زیر خط ۴۵ درجه محاسبه می‌شود. ضریب جینی بزرگ‌تر نشان‌دهنده نابرابری بیشتر در توزیع درآمد است. دامنه آن بین صفر و یک است. براساس داده‌های بانک جهانی بین سال‌های ۱۹۸۱ و ۲۰۱۷، شاخص جینی بین ۰/۳ و ۰/۶ در سراسر جهان بود. این ضریب امکان مقایسه مستقیم توزیع درآمد دو جمعیت را بدون در نظر گرفتن اندازه آنها فراهم می‌کند.

توزیع درآمد

۲. اگر $\alpha = 0$ باشد، این شاخص را «معیار Theil's L» یا معیار «انحراف از لگاریتم میانگین» می‌نامند. اگر $\alpha = 1$ باشد، این شاخص، «شاخص Theil's T» یا به‌طور معمول‌تر «شاخص تایل» نامیده می‌شود. اگر $\alpha = 2$ باشد، این شاخص «ضریب تغییر» نامیده می‌شود. مشابه ضریب جینی، وقتی توزیع مجدد درآمد اتفاق می‌افتد، تغییر در این معیارها بستگی به میزان درآمدهای فردی افراد درگیر در توزیع مجدد و اندازه جمعیت دارد (Bellù & Liberati, 2006b).

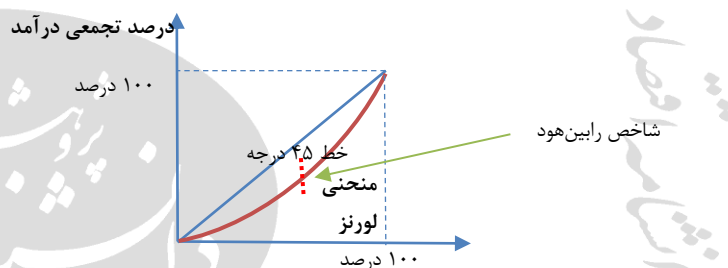
نسبت‌ها:

نسبت‌ها اساسی‌ترین معیارهای اندازه‌گیری موجود نابرابری را تشکیل می‌دهند. درک آن‌ها ساده، مستقیم و آسان و داده‌های لازم برای اندازه‌گیری آن‌ها در دسترس است و محاسبه آن‌ها پیچیده نیست. در مقابل، اطلاعات اولیه‌ای از توزیع درآمد ارائه می‌دهند.

الف) نسبت پراکنندگی دهکی (یا نسبت بین دهکی): این نسبت میانگین درآمد X درصد ثروتمندترین افراد به متوسط درآمد X درصد فقیرترین است. این نسبت نشان می‌دهد که درآمد (یا سهم درآمد) ثروتمندان چند برابر درآمد فقیران است، اگرچه، در برابر مقادیر شدید و مقادیر پرت آسیب‌پذیر است. نسبت‌های مرسوم دهکی عبارتند از $D9 / D1$: که نسبت درآمد ۱۰ درصد ثروتمندترین افراد جامعه را به درآمد ۱۰ درصد فقیرترین نشان می‌دهد؛ $D9 / D5$: که نسبت درآمد ۱۰ درصد ثروتمندترین به درآمد گروه درآمدی است که در میانه توزیع توزیع درآمد قرار دارند؛ و $D5 / D1$: نسبت درآمد گروه متوسط درآمدی به ۱۰ درصد فقیرترین را نشان می‌دهد (واحد استراتژی توسعه و تجزیه و تحلیل سیاست سازمان ملل، ۲۰۱۵).

ب) نسبت ۲۰:۲۰: این نسبت مقایسه متوسط درآمد ۲۰ درصد از ثروتمندترین افراد با میانگین درآمد ۲۰ درصد از

خانوارهای بالاتر از میانگین به خانوارهای پایین‌تر از میانگین منتقل شود تا برابری کامل در توزیع درآمد حاصل شود. ارزش‌های بالاتر نشان‌دهنده نابرابری بیشتر است و مستلزم توزیع مجدد بیشتری برای دستیابی به برابری درآمد است. از نظر گرافیکی، می‌توان آن را به‌صورت بیشترین فاصله عمودی بین منحنی لورنز و خط ۴۵ درجه که نمایانگر برابری کامل درآمدها است، نشان داد (واحد استراتژی توسعه و تجزیه و تحلیل سیاست سازمان ملل، ۲۰۱۵).



د) شاخص تایل (Theil index) و معیارهای آنتروپی عمومی (General Entropy measures): مقادیر این گروه از شاخص‌ها بین صفر (برابری کامل) و بی‌نهایت (یا یک در صورت نرمالایزه شدن) تغییر می‌کند. یکی از ویژگی‌های اصلی این شاخص‌ها این است که به‌طور کامل تجزیه‌پذیراند، یعنی ممکن است نابرابری توسط گروه‌های جمعیتی یا منابع درآمدی یا با استفاده از عوامل دیگر تقسیم‌بندی شود، که این امر می‌تواند برای سیاست‌گذاران مفید باشد. ویژگی مهم دیگر آن‌ها این است که پژوهشگران می‌توانند پارامتری، مثلاً α ، را انتخاب کنند که وزنی را به فاصله میان درآمد در بخش‌های گوناگون توزیع درآمد اختصاص دهد. برای مقادیر پایین‌تر α ، این معیارها نسبت به تغییرات در دنباله پایین توزیع حساس‌تراند و برای مقادیر بالاتر نسبت به تغییراتی که بر دنباله بالایی تأثیر می‌گذارد، حساس‌تراند. متداول‌ترین مقادیر برای α عبارتند از: ۰، ۱ و

نتیجه به یکسان بودن نتیجه فعالیت افراد مشابه اشاره دارد (Eatwell, Milgate, & Newman, 1987, Vol. 2: 169).

در اقتصاد به طور معمول از واژه‌های برابری و نابرابری در توزیع درآمد و توزیع منابع و امکانات استفاده می‌شود. مفهوم «برابری» هیچ جایگاهی در نظریه اقتصاد اثباتی ندارد و از این نظر برخلاف مفهوم «آزادی» است که بر انتخاب آزاد (که تنها مفید به محدودیت منابع است) دلالت دارد. مفهوم انتخاب آزاد به ایده برابری در برابر قانون نزدیک‌تر است تا برابری فرصت و به برابری فرصت نزدیک‌تر است تا برابری نتیجه. اما اقتصاد هنجاری، یعنی اقتصاد رفاه، این کمبود مفهوم برابری در اقتصاد اثباتی را جبران کرده و ایده برابری نتیجه فضای پیرامون بسیاری از مباحث آن را شکل می‌دهد. این پرسش که چه سیاست‌هایی رفاه اجتماعی را حداکثر می‌کنند، اغلب به طور مستقیم برحسب برابری در توزیع کالاهای با ارزش پاسخ داده نمی‌شود، اما به نظر می‌رسد ایده برابری همیشه پیرامون آن وجود داشته باشد. مستقیم‌ترین عبارت راجع به اهمیت اصلی «برابری» در اقتصاد رفاه احتمالاً در پاسخ پیگو باشد (Bergson, 1966, ch.9). (Pigou, 1938).

وی استدلال کرد که مطلوبیت نهایی پول مانند هر چیز دیگری کاهنده است، و از این رو، یک دلار برای فردی که یک میلیون دلار دارد، بسیار ارزش پایین‌تری نسبت به زمانی دارد که وی تنها یک دلار داشت. بنابراین، حداکثر رفاه اجتماعی زمانی حاصل خواهد شد که درآمدها برابر باشند (البته نه پیگو و نه هیچ اقتصاددان متخصص اقتصاد رفاه دیگری این پیشنهاد را با توصیه‌های سیاستی واقعی برای برابری درآمد دنبال نکردند). نکته‌ای که در استدلال پیگو وجود دارد این است که وی وابستگی رفاه افراد به یکدیگر را لحاظ نمی‌کند و افراد را مانند یک جزیره در نظر می‌گیرد که مستقل از یکدیگراند. در حالی که فعالیت یک فرد می‌تواند تأثیر مثبت یا منفی بر رفاه سایرین داشته باشد.

فقیرترین جمعیت را تشکیل می‌دهد. در گزارش‌های سازمان ملل آن را «نسبت یک پنجم درآمد» می‌نامند (همان).

ج) **نسبت پالما:** نسبت پالما از تقسیم سهم درآمدی ۱۰ درصد ثروتمندترین افراد به سهم درآمد ۴۰ درصد فقیرترین افراد اندازه‌گیری می‌شود.

برابری (Equality)

برابری در لغت به مفهوم تساوی، یکسانی و مساوات است (لغت‌نامه دهخدا) و به طور کلی به عنوان یکسان‌نگاری میان همگان تعریف می‌شود که لزوم رفتار یکسان در برابر همه را ایجاب می‌کند. برابری نظریه‌ای بر پایه اعتقاد به همانند بودن انسان‌ها از جنبه وجودی و دنیوی، لزوم رفتار یکسان با آن‌ها است (دانشنامه اسلامی). واژه برابری به طور معمول به همراه واژه آزادی به کار می‌رود. در ماده ۱ اعلامیه حقوق بشر آزادی و برابری برای تمام افراد لحاظ شده است و در ماده هفتم به برابری افراد در مقابل قانون اشاره شده است (مایور و جانسون، ۱۳۷۸). واژه پرکاربرد برابری غالباً با مفاهیم مبهم و متناقض همراه است. برای مثال، برابری در مقابل قانون (رفتار برابر از طرف مسئولان امور)، برابری فرصت‌ها (فرصت‌های برابر در سیستم اقتصادی) و برابری نتیجه (برابری توزیع کالاها) از جمله آن موارد است. این مفاهیم اغلب متناقض بوده و هرگز به طور کامل سازگار نیستند. هایک (Hayek, 1960: 85, and 1976: 62-64) مفهوم برابری در مقابل قانون و برابری نتیجه را توضیح می‌دهد و راولز (Rawls, 1971) به مفهوم برابری توزیع در قالب یک نظریه عدالت توزیع می‌پردازد. برابری در برابر قانون بدین مفهوم است که قانون با افراد دارای موقعیت مشابه به یک شیوه برخورد می‌کند. برابری فرصت‌ها یعنی سیستم اقتصادی به گونه‌ای باشد که فرصت‌های یکسانی برای فعالیت برای همه افراد ایجاد کند. در نهایت، برابری

Hayek, F.A. (1960). *The Constitution of Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.

https://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/wess_de_v_issues/dsp_policy_02.pdf

Kaldor, N. (1956). "Alternative theories of distribution", *Review of Economic Studies*, 23(2), 82-100.

Pigou, A.C. (1938). *Economics of Welfare*, 4th ed., New York: Mcmillan.

Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Ricardo, D. (1821). *Principles of Political Economy and Taxation*, 3rd ed., in *The Works and Correspondence of David Ricardo*, ed.

شکوفه فرمند

گروه اقتصاد، دانشکده علوم اداری و اقتصاد، دانشگاه اصفهان،

اصفهان، ایران.

اهمیت این وابستگی در بیشینه کردن رفاه در طول زمان است. در این صورت، حداکثر رفاه زمانی حاصل خواهد شد که توزیع منابع بین افراد مبتنی بر تأثیر مثبت فعالیت آن‌ها بر وقایعی که رفاه سایرین را افزایش می‌دهد، صورت گیرد. اما به‌طور معمول افراد نه منافع فعالیت‌های ایجادکننده رفاه برای دیگران را کسب می‌کنند و نه هزینه فعالیت‌هایی را می‌پردازند که منجر به کاهش رفاه بقیه می‌شوند. از این رو، اگر ایده پیگو مبنی بر اینکه حداکثر رفاه مستلزم برابری مطلوبیت‌های نهایی است، پذیرفته شود، توصیه سیاستی برابری درآمد کوتاه‌بینانه به‌نظر می‌رسد (Eatwell, Milgate, & Newman, Vol. 2, 1987: 170-171).

کتاب‌شناسی

تودارو، مایکل (۱۳۷۸). *توسعه اقتصادی در جهان سوم*، ترجمه غلامعلی فرجادی، چاپ نهم، تهران: انتشارات بازتاب.
لوکایون، جکوز، پاکرت، فلیکس، موريسن، کریستین و ژرمی دیس، دیمیتری (۱۳۷۳). *بررسی تحلیلی توزیع درآمد و توسعه اقتصادی*، ترجمه احمد اخوی، تهران: مؤسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی.

مایور، فدریکو و جانسون، گلن (۱۳۷۸). *اعلامیه جهانی حقوق بشر و تاریخچه آن*، ترجمه محمدجعفر پوینده، تهران: نشر نی.
یاهامی، یوجیرو (۱۳۸۰). *اقتصاد توسعه: از فقر تا ثروت ملل*، ترجمه غلامرضا آزادارمکی، تهران: نشر نی.

Bellù, L. G., and Liberati, P. (2006a). *Policy Impacts on Inequality: Welfare Based Measures of Inequality – The Atkinson Index*, Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Bellù, L. G., and Liberati, P. (2006b). *Describing Income Inequality: Theil Index and Entropy Class Indexes*, Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Bergson, A. (1966). *Essays in Normative Economics*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Development Strategy and Policy Analysis Unit. (2015). *Inequality Measurement*, Development Issues, No. 2. Retrieved from:

Eatwell, J., Milgate, M. & Newman, P. (1987). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol 1, New York: Macmillan Press.

Eatwell, J., Milgate, M. & Newman, P. (1987). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol 2, New York: Macmillan Press.