

LILIANA DRĂGULESCU

APLICAȚII NECONVENȚIONALE
DE ECONOMIE
PENTRU STUDENȚII
FACULTĂȚII DE DREPT

Editura Universității din București



BIBLIOTECA CENTRALA
UNIVERSITARA
Bucuresti

Cota III 472 608
Inventar C20002113

Mulțumiri

Mulțumesc profesorului David D. Friedman de la *Santa Clara University* și ziarului Cotidianul pentru acordarea dreptului de publicare a unor articole.

Sunt profund recunoscătoare Băncii Comerciale Române, în special domnului vicepreședinte Stănel Ghencea, care a sprijinit în ultimii doi ani activitatea mea de pregătire și perfecționare.

Mulțumesc INSTITUTULUI SUEDEZ pentru acordarea unei burse de cercetare (anul universitar 1999-2000) și Departamentului de Economie al Universității LUND (Suedia) pentru ospitalitatea stimulativă de care m-am bucurat în cadrul acestui stagiu.

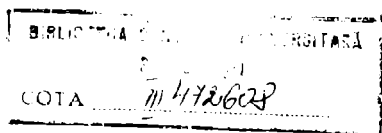
Liliana Drăgulescu



LILIANA DRĂGULESCU

**APLICAȚII NECONVENȚIONALE
DE ECONOMIE
PENTRU STUDENȚII
FACULTĂȚII DE DREPT**

**Editura Universității din București
2000**



351/00

Referenți științifici: **Prof. dr. Viorel CORNESCU**
Lector Magdalena IORDACHE PLATIS

© Editura Universității din București
Șos. Panduri, 90.92, București - 76235; Telefon/Fax: 410.23.84

Tehnoredactare computerizată: Constanța Titu

B.C.U. București



C20002113

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale
DRĂGULESCU, LILIANA

Aplicații neconvenționale de economie pentru
studenții facultății de drept / Liliana Drăgulescu - București;
Editura Universității din București, 2000

232 p.; 21 cm

Bibliogr.

ISBN 973-575-420-7

159.9:33

CUPRINS:

De ce este utilă această carte?.....	7
Interviu cu domnul Adrian Vasilescu, directorul direcției comunicare a BNR	11
1. Ce este economia ?	17
2. Libertate, Proprietate, Guvernare și Supremația legii	29
3. Cererea și comportamentul consumatorului	46
4. Oferta și comportamentul producătorului	67
5. Eșecul piețelor: bunuri publice și externalități	93
6. Analiza economică a pieței politice. Teoria alegerii publice	127
7. Analiza economică a dragostei și căsătoriei	136
8. Analiza economică a religiei	163
9. Inflație și șomaj- două maladii moderne	173
10. În afara dosarelor: cazul economiei subterane	208
Bibliografie	226

“ Visez o școală în care să nu se predea la drept vorbind, nimic. Să trăiești liniștit și cuviincios într-o margine de cetate, iar oamenii tineri, câțiva oameni tineri ai lumii, să vină acolo spre a se elibera de tirania profesoratului. Căci totul și toți le dau lecții. Totul trebuie învățat din afară și pe dinafară, iar singurul lucru care le este îngăduit din când în când este să pună întrebări. Dar nu vedeți că au și ei de spus ceva, de mărturisit ceva? “

Constantin Noica- Jurnal filozofic

De ce este utilă această carte?

Economia, din punctul meu de vedere, reprezintă știința care studiază modul de gândire, de înțelegere al comportamentului social, plecând de la premisa că oamenii își fixează anumite scopuri, obiective și tind să aleagă calea corectă pentru a și le atinge.

Când un individ decide să se angajeze într-o activitate, economistul, din reflex condiționat, se uită cu atenție la acea persoană și “vede” în ea beneficiile care depășesc costurile. Iar dacă individul decide să nu se implice în respectiva activitate, economistul se gândește imediat că beneficiile care ar rezulta din acea activitate sunt mai mici decât costurile. Mai mult decât atât, dacă două persoane decid să se implice în mod voluntar într-un schimb, economistului îi apare imediat în minte că, pentru amândoi indivizii, există câștiguri de pe urma respectivei tranzacții.

În ultimul timp, modul economic de gândire ne-a furnizat o înțelegere importantă a comportamentului uman analizat în cadrul unor sisteme economice diferite. Astfel, societățile primitive au fost înțelese mai bine datorită faptului că atât antropologii cât și economiștii le-au cercetat mai mult. De asemenea economia s-a implicat pentru a răspunde la întrebări de genul: Cum funcționează capitalismul? Cum funcționează socialismul? Ce se întâmplă cu interacțiunile dintre indivizii care nu utilizează piețe explicite? Cum funcționează tranzacțiile de pe acele piețe organizate cum ar fi de exemplu piața capitalului? Ce stă la baza deciziei unui individ de a comite o crimă? De ce un tânăr alege să urmeze cursurile unei facultăți de drept? Există situații în care piața dă greș? Cum se

vindecă inflația? Ce legături există între economie și religie? Putem vorbi de o piață a căsătoriilor?

Deși în acești ani numărul comportamentelor analizate cu ajutorul modului economic de gândire a crescut, această aplicare neconvențională a economiei la domenii ce par la o primă vedere străine de această știință, rămâne totuși aproape necunoscută studenților români.

Alegând să țin seminarul de economie la Facultatea de Drept, m-am confruntat de fapt cu o nouă problemă: Cum ar trebui să-i fac pe acești studenți care au optat pentru studiul dreptului să înțeleagă că a învăța economie este un lucru bun, folositor și că odată ce îi vor înțelege logica, el poate deveni chiar un lucru amuzant. Nu mi-a fost foarte greu deoarece ei veneau cu fundamentele economiei însușite în scopul admiterii deloc ușoare la această facultate. Așa a apărut și ideea acestei cărți, care se dorește a fi un ghid pentru studenții facultăților de drept (și nu numai) pentru cursul de economie pe care aceștia îl urmează în primul an de studiu.

Ceea ce m-a preocupat în realizarea acestui material pentru uzul studenților, a fost și activarea intuiției lor. Nu este mult timp de când eu însămi mă plîngeam de faptul că sufăr teribil din această cauză. Așa că, obiectivul meu principal a fost ca în timp ce le împărtășeam studenților aparatul tehnic, să le concentrez atenția și pe înțelegerea a ceea ce studiază și de ce. Așadar, nu le-am prezentat studiul economiei ca pe o înșiruire de fapte și formule, ci ca pe un “as” pe care, conștienți fiind că îl posedă îi întărește în construirea unei abordări puternice și sigure în înțelegerea comportamentului uman.

Mulți studenți au fost îndoctrinați prin experiența anterioară că obținerea unei note bune la examen constă în memorarea pe dinafară a unor întregi pasaje sau concluzii. Dar acest lucru nu este corect, pentru că imediat după ce își vor obține nota, vor uita aproape tot ce “au învățat” și mai grav, nu vor mai ști de fapt să aplice

cunoștințele. Această carte se bazează pe o idee mai puțin întâlnită în mediul nostru universitar de felul cum ar trebui predată economia (și nu numai), aceea că este mult mai ușor să înțelegi întrebările și să înveți să gândești în scopul furnizării răspunsurilor.

De aceea, aș putea spune că prin această carte am încercat să aduc în atenție două idei:

Prima este legată de “modul economic de gândire”(Paul Heyne)-pe care eu încerc să-l promovez ca joc. Am avut speranța că, poate cei ce-l vor gusta, îl vor găsi la final amuzant și irezistibil. În acest sens mă consider o misionară.

A doua a urmărit să-i învețe pe studenți miezul analizei economice care există și pe care ei o vor dobândi în urma jocului.

Trebuie spus că ideea acestei cărți nu s-ar fi născut poate niciodată dacă nu aș fi avut norocul să beneficiaz de două pârghii.

Apariția acestei cărți se datorează în primul rând studenților anului întâi (anul univesitar 1998-1999 - reprezentat de cele patru grupe: 110, 111,113, 114), dotării lor intelectuale excepționale, seriozității și dragostei manifestate constant față de seminarul de economie. I-am considerat întotdeauna parteneri egali de dialog și acest lucru este materializat în carte prin faptul că la unele întrebări apare consemnat răspunsul câtorva dintre ei.

O altă pârghie de care am beneficiat din plin în timpul seminariilor a fost libertatea de alegere a discuțiilor și temelor abordate pentru care îi sunt profund recunoscătoare domnului profesor univ.dr. Viorel Cornescu, din partea căruia m-am bucurat de o valoare economică (da!) foarte importantă: încrederea. Francis Fukuyama și Douglas North afirmă că una din lecțiile importante pe care le putem învăța de la viața economică este că reușita (care se măsoară la nivel național prin bunăstarea unei națiuni ca și prin abilitatea ei de a fi competitivă) este până la urmă condiționată de un singur element cultural : nivelul de încredere existent. Și cel mai folositor lucru de care poți profita în urma acordării încrederii este

critica. Căci teoria care stă în spatele acestei noțiuni de utilitate a criticii este ideea perfectibilității (nu a perfecțiunii, căci numai Dumnezeu este perfecțiune). Piața este cea care îți permite perfectibilitatea, asta dacă ești suficient de dornic și de abil în asumarea riscului. Așa m-am simțit și eu, deplin liberă în asumarea unui risc și deplin liberă de a putea greși. Nu-mi este frică de acest lucru pentru că liberatea de a greși reprezintă un mare câștig, dat fiind că, în fond, dacă nu greșești, poți câștiga foarte mult. Dar există și un câștig al greșelii. Pentru că din moment ce libertatea ți-a permis să greșești, mai există o soluție benefică pentru repararea erorilor care este critica. Așadar, îi aștept pe toți cei care simt că pot să-mi aducă critici și sugestii, să o facă fără rezerve pentru că aflându-ne într-o societate democratică, nu le voi considera ca pe un afront, ci ca pe un ajutor extrem de folositor în asumarea și de acum încolo a riscului, fără a repeta același tip de greșeală.

Liliana Drăgulescu

"Ne îndreptăm către o lume în care economia va fi determinantă. În această lume, economicul și juridicul nu se pot despărți."

Interviu cu domnul Adrian Vasilescu, directorul DIRECȚIEI COMUNICARE a BNR

Domnule Adrian Vasilescu, știu că ați absolvit o facultate de drept. Cum de s-a întâmplat să ajungeți pe tărâm economic?

Cred că nu este nimic complicat în asta. Eu cred că jumătate din materiile care se studiază în facultatea de drept, dacă nu sunt direct economice, au legătură foarte mare cu economia. Chiar dreptul civil are atâtea interferențe cu economia începând cu teoria obligațiilor și ajungând de la această generalitate, la o particularitate: contractele. Ce poate fi mai legat astăzi de economie decât teoria contractelor? Asta pe de o parte. Pe de altă parte, și economia este o universalitate din care se desprinde o parte extrem de importantă: finanțele. Începând cu dreptul financiar-materie care se studiază în facultatea de drept și ajungând la dreptul civil- iată că există legături directe sau indirecte cu economia.

Care sunt principiile economice pe care le-ați redescoperit ca fiind viabile și care ar fi definiția pe care ați contura-o dumneavoastră economiei ca știință?

O să încep cu definiția economiei. Nu vreau să fiu original pentru că aici nu prea este loc pentru originalitate. N-are sens să descoperim roși. Cea mai frumoasă definiție pe care am găsit-o

economiei este următoarea: știința care ne ajută să facem ordine în propria casă- prin propria casă înțelegând în sens larg o întreprindere, o ramură, o țară. Deci știința care ne ajută să facem ordine în țara noastră, România, se numește economie. Principiul care mi se pare mie extrem de viabil astăzi este trecerea la economia de piață. În primul rând, asta-i mersul lumii. Ne place, nu ne place, către asta se îndreaptă lumea și dacă în urmă cu zece ani economia de piață se aplica pentru aproximativ o treime din populația globului, astăzi, cred că mai mult de o jumătate din populația globului este legată de economia de piață. În cele din urmă, economia de piață nu este o aspirație legată de principii umaniste-asta la prima vedere. Pentru că la o vedere mai atentă, și economia de piață este legată de umanism, pentru că umanismul, în esența lui, este o gândire care tinde spre bunăstarea omului. Că este bine sau că nu este bine, că ne place sau că nu ne place, deocamdată nici un alt tip de economie din lumea asta nu a adus bunăstare în afară de economia de piață. De fapt, în aparență această știință este mai puțin umanistă. Și spun aparență pentru că, de unde am plecat noi? Am plecat de la obișnuință. Fiecare om avea asigurat un loc de muncă, primea o casă de la stat și un bilet de odihnă de la sindicat. Acestea erau considerate așa, ca un fel de daruri. De altfel, acestea, nu erau decât elemente ale unei supraviețuiri, erau componentele unei gândiri la limita vieții. În fond, un colac de salvare care a mai făcut să supraviețuiască o vreme economia socialistă. Dar în esență, și economia socialistă, dacă privim ce s-a întâmplat în ultimul deceniu al socialismului, anii '80-'89, este limpede că supraviețuirea s-a datorat tot economiei de piață. Pentru că nimic altceva nu s-a întâmplat în acest ultim deceniu de socialism, decât apăsarea pronunțată pe câteva centre ale economiei de piață, pe care o să le numesc în continuare. De exemplu, economia gri, cenușie, a întreprinderilor de stat. Oricât de curios poate părea acest lucru, el este adevărat. Am avut o piață a întreprinderilor de stat, cu cercuri concentrice. După ce se făcea aprovizionarea prin plan a bunurilor naționale, apoi, toată lumea încerca ca de pe această piață cenușie

să-și facă rost de ceea ce avea nevoie. Repartiția de plan era numai un bilet de intrare pe aceste piețe gri. Existau întreprinderi care lucrau numai cu fiare, dar care erau nevoite să-și facă serviciile de aprovizionare alimentară. Existau câte 60-70 de achizitori care străbăteau țara în lung și-n lat, încărcăți ca niște hamali. De la Tulcea se aducea pește, de la Pitești se aducea țuică, iar de la Roșiori de Vede se aduceau cârnați. ăsta era primul cerc. Aprovizionarea se făcea deschizând ușile cu picioarele, pentru că mâinile erau încărcate cu desagi. Ceea ce nu puteau face acești achizitori, care împânzeau întreprinderile, făceau directorii. Unul avea frigidere, altul avea porci și nu făceau altceva decât schimb între ei, în cadrul unei economii de piață în cadrul căreia se aplicau toate regulile economiei de piață, cu excepția uneia: nu se plătea cu bani. Erau alte mijloace de plată. Sticla de whisky ajunsese celebră pentru că ea nu se deschidea niciodată. Ea se plimba de la medic la mecanicul auto și de la mecanicul auto la primar. Acesta era un mijloc de plată. La fel se întâmpla cu țigările bune și cu cafeaua. Deci iată, oricum ne-am întoarce, tot la economia de piață ajungem.

Când un economist vorbește de instituții, la ce se gândește el în primul rând?

Cred că în primul rând se gândește la instituțiile pieței. Pentru că piața reprezintă o sumă de instituții. Falimentul este o instituție. Noi n-am învățat încă să ne gândim la această instituție. Noi credem că falimentul este un sacrilegiu. Să falimentezi o întreprindere este un lucru firesc, și chiar necesar, pentru că cel mai bun controlor dintr-o economie este falimentul.

Dar când un jurist vorbește despre instituții, la ce se gândește?

Se gândește la tot ceea ce reprezintă întreprinderea. Și când spun întreprindere, mă gândesc și la regie, și la societate comercială, și la bancă. Orice întreprindere este legată de patru comportamente:

un comportament tehnic, un comportament economico-financiar, un comportament juridic și un comportament moral. Pentru eficiență, toate patru sunt importante. Nici unul nu este mai important decât celălalt. În general, lumea nu înțelege prea bine acest lucru. Nu înțelege că o întreprindere poate lucra foarte bine din punct de vedere tehnic, dar dacă din punct de vedere economic ea nu funcționează bine, atunci costurile vor fi atât de mari, încât succesul tehnic este practic anihilat. De asemenea, în ceea ce privește comportamentul juridic, dacă în întreprinderea respectivă nu funcționează contractele, dacă nu există un portofoliu al creanțelor, al obligațiilor, foarte bine întocmit, atunci întreprinderea respectivă nu va ajunge la eficiență. Și nu în ultimul rând morală, etica. Căci adeseori, convențiile se fac printr-o simplă strângere de mână.

Și cu care din aceste patru comportamente stau mai prost românii?

Din păcate, cu toate patru. Dar cred că cel mai prost stau cu cel juridic. Teoria contractelor este la pământ, cred că și legea contractelor este deficitară. Cred că nu avem un sistem instituționalizat care să pună în operă contractul.

Cum ați caracteriza, pe scurt, schimbările care au loc acum în economia românească?

O încercare disperată de trecere de la o economie ineficientă la o economie eficientă. Din păcate, pentru noi, eficiența este încă un vis.

Dacă ar fi să ne gândim la economia mondială ca la un laborator economic de unde sunt conduse și supravegheate experimente, care ar fi pentru dumneavoastră lecțiile clare vizavi de politica economică a unei țări, lecții desprinse din experimentele economice care deja au avut loc?

Recenta lecție a Americii. Faptul că de acolo s-a răsturnat o teorie care era încă în vigoare, care ne frământa mult și pe noi și cu care eram adeseori bombardati, anume că, se poate face creștere economică cu inflație zero.

De ce este necesar pentru un student la drept să aibă o bună înțelegere a economicului?

În primul rând că ne îndreptăm către o lume în care nu zic că economia va fi predominantă, dar cu siguranță, ea va fi determinantă. Și în această lume, economicul și juridicul nu se pot despărți.

Care ar fi sfatul dumneavoastră adresat studentului care își propune să ajungă un jurist bun?

Cred că formula "jurist bun" este deja depășită pentru că este prea generalizantă. Cred că deja ne îndreptăm către o lume a specializărilor stricte. Îmi amintesc că, în urmă cu treizeci de ani, academicianul Milcu, un mare medic al acestei țări spunea: "Când eram foarte tânăr, eram specialist în 7 glande, apoi, când am mai avansat, am devenit specialist în 5 glande. Acum sunt academician și sunt specialist în 2 glande." Cred că la fel stau lucrurile și cu juristul bun. De exemplu, mă gândesc acum la cel puțin o specializare, aceea a dreptului financiar-bancar. Dacă la sfârșitul secolului trecut, din dreptul civil se desprindea codul comercial al acestei țări, cod comercial care nu a fost abrogat niciodată și care e valabil și astăzi, chiar dacă a suferit multe modificări, la sfârșitul acestui secol, din dreptul comercial se desprinde dreptul bancar. Chiar dacă mulți nu recunosc, acest lucru s-a și întâmplat. Legile bancare apărute anul trecut, mă refer la legea statutului Băncii Naționale, la legea băncilor și la legea falimentului bancar-toate aceste trei legi reprezintă deja un nucleu al dreptului bancar, cu care intrăm în secolul viitor, secol în care dreptul bancar va dobândi o amploare deosebită.

Capitolul 1:

CE ESTE ECONOMIA?

„Economia este arta de a obține maximul de la viață.”

(George Bernard Shaw)

De ce este importantă studierea economiei?

Economia reprezintă un instrument puternic în analizarea unei părți importante din întrebările domeniului dreptului, dar mulți oameni ai legii ca și studenții ce studiază dreptul au dificultăți în a aplica principiile economice la problemele concrete de drept. Nici nu-și dau seama ce pierd.

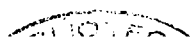
Un student la drept, care urmează un curs de economie, de obicei învață ce se întâmplă cu prețul cafelei, atunci când prețul țigărilor crește sau ce se întâmplă cu prețul untului atunci când prețul margarinei scade, dar refuză să ancoreze teoria economică atunci când vine vorba de probleme legale. Voi încerca să arăt că modul economic de gândire se aplică și problemelor din drept.

Mulți oameni ai legii cred că economia înseamnă numai studiul inflației, șomajului, al ciclurilor economice sau a altor misterioase fenomene macroeconomice, izolate de problemele de zi cu zi ale sistemului de drept.

Dar să ne punem împreună două întrebări:

De ce a fost inventat dreptul?

De ce a fost inventată economia?



Să încercăm să răspundem împreună. Dreptul a fost inventat cu scopul de a rezolva conflictele care rezultă din faptul că oamenii interacționează în societate. Beneficiile obținute din utilizarea și posesiunea proprietății, din obligațiile asumate în contracte și din angajarea în activități care prezintă riscuri pentru alții sunt însoțite, corespunzător, de răspunderi, (răspunderea de a fi exclus de pe proprietatea altuia, dacă aceasta este încălcată, obligația de a executa una din promisiunile asumate și riscul de a aduce daune sau prejudicii altui individ care desfășoară la rândul său o activitate).

Regulile de drept alocă beneficiile (drepturile) și costurile (obligațiile) în cadrul interacțiunii sociale, urmând doctrinele complexe, mereu în schimbare.

Economia se preocupă de asemenea cum să fie rezolvate cerințe (drepturi) concurente. În timp ce există economiști care evaluează legea numai din perspectivă politică, mulți preferă totuși perspectiva tradițională sau neoclasică, conform căreia, beneficiile (drepturile) și costurile (obligațiile) sunt alocate din punct de vedere al unui singur principiu: **eficiența economică**.

Apelând la un singur principiu, pe baza căruia judecățile privind regulile de drept, se concretizează și la faptul că atât dreptul cât și economia se preocupă fundamental de aceleași probleme, nu e deloc surprinzător că atât oamenii legii cât și studenții la drept trebuie să privească spre economie pentru a se ghida în “evaluarea” înțelepciunii și probabil, a efectelor normelor de drept.

Ce încerc eu să fac este să vă ofer o bună înțelegere a conceptelor economice, pentru ca apoi voi să fiți cei care să le puteți aplica problemelor legale cu care vă veți confrunta.

Analiza economică poate răspândi lumina în privința unor operații “întunecate” care aparțin dreptului prin îndreptarea atenției către sistemul de stimulente create de normele de drept. Aplicând principiile economiei problemelor legale, se va aduce un plus de înțelegere în domeniul implicațiilor pe care le au normele de drept.

Eficiența și maximizarea utilității

Economia studiază alegerea rațională într-o lume dominată de raritatea resurselor.

Știința economică este știința alegerii raționale într-o lume a resurselor limitate în relație cu nevoile nelimitate. Scopul economiei este de a explora implicațiile asumate de faptul că omul este un maximizator rațional până la sfârșitul vieții sale și își va urmări propriul interes.

Așadar, am stabilit că scopul fundamental al științei economice este de a furniza cât mai mult cu puțință din resurse limitate pentru a satisface nevoile societății. Cum ? Prin alocarea lor eficientă. În următorul caz, extras din lucrarea¹ vom explora înțelesul următorilor termeni: alocarea rațională, raritate, eficiență.

~.~.CIDIS versus WHITE~.~

În acest caz, reclamantul este un optician licențiat cu acte în regulă, iar pârâtul este Carol Ann White, un copil de 19 ani. C.A.White a solicitat lui Cidis să-i furnizeze lentile de contact. El l-a atenționat pe reclamant că le dorește cât mai urgent cu puțință. A acceptat să plătească 225\$ și i-a dat opticianului un cec în valoare de 100\$, reprezentând avansul.

Reclamantul, prin urmare, după examinarea ochilor copilului (consultația făcută de doctorul angajat al firmei) a comandat imediat lentile din laboratorul său și și-a creat o datorie de 110\$. Examinarea a fost făcută joi seara, lentilele au fost comandate vineri și primite sâmbătă. Luni dimineata, copilul a telefonat și a dezaprobat contractul său la sfatul și insistența tatălui și a sistat plata prin cec.

Copilul avea 19 ani și deși locuia împreună cu părinții, plătea pentru masă și chirie. Reclamantul a stabilit că acele lentile de contact

¹ Cases and Materials on Law and Economics- David W. Barnes; Lynn A. Stout. pg.2

nu puteau fi folosite de nimeni altcineva decât de către copil și deci, că ele nu aveau deloc valoare pe piață. De aceea lui Cidis îi rezulta o pierdere absolută de 110\$.

Întrebarea care se pune este dacă lentilele de contact erau sau nu **“necesare”** copilului. Termenul **“necesare”** este utilizat în drept atunci când se face referire la răspunderea minorilor, în alte condiții el fiind un termen relativ flexibil. Excepție de la această situație face cazul când astfel de lucruri sunt cerute în mod obișnuit pentru că ele sunt indispensabile în menținerea existenței.

Acest caz nu este singular în jurisprudența civilă a SUA. Un caz similar este și *Vichens versus Transcontinental Western Air Inc.*, în care un copil și-a procurat un bilet de avion dus-întors New York – Los Angeles și după ce l-a utilizat, a încercat să-și recupereze suma plătită. Curtea Municipală a respins cererea copilului.

O altă speță este *Bach versus Long Island Jewish Hospital* în care un copil emancipat a încercat să respingă efectele pe care le-a avut asupra sa o operație estetică, declarată reușită de mai multe comisii medicale.

Revenind la cazul nostru *CIDIS versus WHITE*, economic vorbind, este clar că, dacă lentilele de contact nu au valoare pentru nimeni, exceptând copilul, reclamantul a suferit o pierdere pe care nu o poate șterge, exceptând cazul în care i se plătește o sumă rezonabilă.

Întrebarea care poate apare este dată de faptul că, în conformitate cu legile din SUA, C.A. White fiind minor mai este răspunzător de faptele sale? În cazul nostru, Curtea având în minte soluția dată în *International Text Book Co versus Connely*, arată că “un copil nu este răspunzător pentru o sumă în exces a valorii juste a necesarului furnizat, chiar dacă el a contractat să plătească mai mult”. Conform acestora și a scopului de a face justiție substanțială între părți, judecata dă câștig de cauză reclamantului. Pârâtul C.A. White, trebuie să plătească reclamantului suma de 150\$.

În timpul procesului, tatăl lui C.A. White solicită curții ca fiica sa să nu fie penalizată pentru faptul de a fi ascultat de tatăl său și că el se oferă să plătească cei 150\$ pentru fiica sa. Curtea sugerează că nu este cu nimic împotriva.

NOTE și ÎNTREBĂRI

Studiul economiei începe cu presupunerea despre cei ce îi motivează pe oameni să acționeze.

În cazul nostru, atât Cidis cât și White intră aparent în mod deliberat în contract voluntar. Nimeni nu i-a forțat să se înțeleagă unul cu altul. Fiecare a intrat în contract urmărind-și propriul interes. Fiecare se aștepta ca de pe urma schimbului să fie mai fericit, mai satisfăcut, mai bine. În general, economiștii nu-și fac griji în legătură cu faptul pentru care unii oameni își doresc să facă anumite lucruri, când poate nu ar trebui să și le dorească. Recunoscând și acceptând că oamenii își doresc fericirea în moduri diferite, economiștii devin mai interesați atunci când este vorba de cum își procură indivizii fericirea, satisfacția, realizarea – ceea ce ei denumesc într-un cuvânt UTILITATE.

Este rezonabil să presupunem că atât Cidis cât și White au crezut că ei își vor îmbunătăți propriile nivele de utilitate atunci când ei au adoptat anumite comportamente.

Economiștii pleacă de la premiza că oamenii preferă mai multă utilitate și nu mai puțină utilitate. De aceea, indivizii raționali încearcă să-și maximizeze utilitatea lor și să-și extragă cea mai mare fericire posibilă din resursele limitate care le sunt destinate. Maximizarea rațională cere de la oameni mai mult și anume profiturile remarcabile care îi lasă într-o stare mai bună. Pentru a-și maximiza utilitatea, C.A. White trebuie să-și utilizeze resursele sale monetare... limitate pentru a cumpăra acele lentile. Ar fi fost rațional pentru ca să cheltuiască 225\$ pe lentile de contact dacă o altă utilizare a banilor – să spunem procurarea unui radio-casetofon i-ar fi adus mai multă fericire.

Numai că în timp ce C.A. White trebuie să se fi gândit că ea ar fi câștigat mai multă utilitate prin utilizarea lentilelor de contact, este clar că tatăl ei avea idei diferite. Foarte bine, el s-ar fi putut gândi că interesele fiicei lui ar fi putut fi mai bine servite prin utilizarea banilor pentru plata asigurării medicale sau pentru plata rechizitelor școlare. Aceste lucruri el chiar le-a făcut publice în instanță.

Știți de fapt ce a făcut tatăl lui C. Ann? A recunoscut implicit că lumea este un **loc al rarității**. Resursele disponibile sunt finite. Alocarea resurselor unui singur scop sacrifică deseori oportunitatea de a utiliza aceste resurse pentru altceva.

Economiștii fac referire la oportunitățile sacrificate prin alegerea utilizării unor resurse limitate pentru un alt scop prin conceptul de **cost de oportunitate**. Prin cheltuirea celor 225\$ pe lentile de contact, White și-a atras asupra sa un cost de oportunitate și anume acela de a nu fi dispus să cheltuiască acei bani pe rechizite sau pe asigurarea medicală. Din perspectiva costului de oportunitate, ea “a dat” rechizitele și asigurarea medicală pe lentilele de contact. Ea și-a maximizat rațional utilitatea numai dacă în evaluarea pe care a făcut-o, a pus mai mult preț pe lentilele de contact decât pe rechizite sau pe asigurarea medicală.

Cum gândesc economiștii

Economiști, ca indivizi, **NU SE DEOSEBESC DE CEILALȚI OAMENI**. Ei au propriile lor obiective și au propriile opinii despre o sumedenie de chestiuni economice și neeconomice.

J. M. Keynes spunea că economia este mai mult o metodă decât o doctrină, este un” fel de tehnică a gândirii care ajută posesorul ei să traseze deciziile corecte.”

Economiștii diferă unii de alții prin concepțiile lor ideologice. Un comentator american făcea următoarea remarcă:” odată cu șase măsuri diferite de politică economică. apare o jumătate de duzină de

„economisti.” Însă în spatele diferențelor filozofice care intervin în gândirea lor, există o bază comună de abordare a economiei. Această bază se numește **teorie economică** și s-a dezvoltat odată cu axiomele de bază ale comportamentului uman. Teoria economică, la fel ca și o hartă, stabilește punctele de reper, indicându-ne cum să privim harta și cum să interrelaționăm problemele economice.

Modul economic de gândire reclamă încorporarea câtorva idei principale, așa-numitul sâmbure al teoriei economice.

1) Utilizarea resurselor rare în scopul producerii unui bun are întotdeauna un cost

Nu există nici o opțiune care ar putea fi lipsită de cost. De exemplu, dacă un student studiază economie timp de o oră, va privi la televizor mai puțin cu o oră, sau va dormi mai puțin cu o oră. Valoarea alternativei care trebuie sacrificată se numește **cost de oportunitate**. Alegerea înseamnă selectarea unora dintre utilizările resurselor și renunțarea la utilizările lor concurente. Raritatea și alegerea sunt puse în evidență de **curba posibilităților de producție**.

2) Cei care iau decizia își stabilesc întotdeauna un scop

Ei aleg în funcție de obiectivul lor, care este obținerea unui beneficiu la cel mai mic cost posibil. Un corolar al acestui comportament economic este că, atunci când cineva alege între diverse opțiuni, o va alege pe aceea care îi va aduce cel mai mare beneficiu.

3) Alegerea este influențată în mod previzibil de schimbările în inițiativele economice.

Atunci când beneficiile personale din alegerea unei opțiuni cresc, în timp ce beneficiile atașate altor opțiuni rămân constante, persoana respectivă va fi mai atrasă să aleagă prima opțiune. De aici rezultă că, cu cât o opțiune devine mai interesantă, cu atât va face mai multă lume să o aleagă. Această axiomă poartă numele de axiomă de bază a economiei și este un instrument puternic pentru că are aplicații pe o arie foarte largă. Inițiativele indivizilor afectează

comportamentul economic. Conform acestei axiome, să ne gândim cum vor raționa consumatorii dacă prețul cărnii crește? Dacă prețul ridicat al cărnii face consumul de carne mai scump, axioma de bază ne indică faptul că, pe consumatori, acest lucru îi va face să aleagă mai puțin această variantă de consum. Rezultatul previzibil va fi un declin al cantității consumate de carne, ca urmare a creșterii prețului acestui bun.

4) Gândirea economică este o gândire marginală

Esențial pentru comportamentul economic este efectul deciziilor luate asupra status-quo-ului. Economiiștii descriu astfel de decizii ca fiind marginale. Alegerile marginale implică întotdeauna efectele adăugirilor nete la condițiile curente. Cuvântul “adițional” este sinonim în limbaj economic cu “marginal”. Beneficiile marginale și costurile marginale sunt determinante pentru înțelepciunea deciziilor. Deci, ceea ce se întâmplă la margine este un element foarte important pentru modul economic de gândire.

5) Deși informația ne ajută în luarea unei decizii bune, dobândirea ei costă

Întotdeauna, noi facem alegeri în funcție de cunoștințele noastre, care sunt limitate. Informația care ne ajută să facem cea mai bună alegere este valoroasă și la fel ca orice altă resursă rară are și ea un cost de achiziție.

6) Valoarea unui bun sau serviciu este subiectivă

Între indivizi, preferințele diferă câteodată la modul dramatic. Cât poate valora biletul de intrare la teatru pentru a vedea “Livada de vișini”? Există unii care ar putea oferi un preț foarte mare, în timp ce alții care preferă să stea acasă și să privească la televizor chiar dacă biletul este gratis. Un lucru este sigur: valoarea biletului depinde de câteva lucruri, unul dintre ele fiind individul care-l utilizează și circumstanțele în care-l utilizează. Pentru a înțelege mai bine acest lucru, gândiți-vă cât de greu este să știți cât de prețios este un dar pe

care îl faceți unui prieten foarte apropiat. La fel de greu este și pentru un întreprinzător care dorește să anticipeze cum va fi apreciat pe piață bunul pe care el îl va oferi.

6) Testarea teoriei constă în abilitatea ei de verificare a relevanței concluziilor

Gândirea economică este o gândire științifică. În esență, știința economică este o știință deductivă. Construcția unui model pleacă de la construcția unor ipoteze asupra realității. Pe baza raționamentului, din ipoteze rezultă concluziile. Relațiile științei cu realitatea apar atât la formularea ipotezelor cât și la verificarea relevanței concluziilor. Concluziile științei economice pot fi pozitive (arată cum funcționează economia și îndeplinesc rolul de instrument de cunoaștere) și normative (arată cum ar trebui să funcționeze economia și îndeplinesc rolul de ghid de acțiune).

PROBLEME și ÎNTREBĂRI

1/ Se dă următorul enunț:

“În vederea creșterii eficienței economice, se impune accelerarea procesului de privatizare a întreprinderilor de stat”. Această abordare este o abordare de tip.....

2/ Știința economică include.....care studiază problemele economice din perspectiva entităților individuale șicare studiază problemele economice din perspectiva societății în ansamblu.

3/ Explicați înțelesul economic al “rarității”. Cum ne putem da seama când o resursă devine **mai rară**?

4/ Explicați termenul de “cost de oportunitate”. Cu ajutorul acestui concept, explicați de ce este mai probabil ca un individ de 18 ani să urmeze o facultate mai degrabă decât unul de 40 de ani?

5/ Faceți enunțuri pozitive și normative privind:

- a) nivelul șomajului
- b) rata inflației
- c).distribuția venitului

Cerințele se referă la situația României.

6/ Discutați sub forma unui eseu (nu mai mult de o pagină și jumătate) înțelesul conceptului de cost de oportunitate. Ilustrați prin exemple practice.

7/ Discutați care din următoarele probleme economice pot fi clasificate ca ținând de microeconomie și care de macroeconomie:

- a) determinarea prețului cărnii în cadrul U.E.
- b) influența exercitată de schimbările ce au loc într-o economie asupra cantității de bani.
- c) contribuția pe care o are ”petrolul” în balanța de plăți a Norvegiei.
- d) efectele reducerii ratei impozitului pe venit asupra distribuției venitului.
- e) efectele introducerii unor accize la cafea asupra vânzărilor de cafea.

8/ De obicei, costul de oportunitate este mai mare decât zero. Există însă 3 cazuri în care el poate fi zero. Care sunt acele cazuri?

9/ Care din următoarele enunțuri sunt pozitive și care sunt normative?

- a) toți pensionarii ar trebui să aibă acces la transportul public;
- b) $2 + 2 = 4$
- c) rata inflației este mai mare anul acesta decât anul trecut
- d) rata creșterii economice este mai mare pentru Germania decât pentru Franța;
- e) reintroducerea pedepsei capitale ar reduce numărul de crime;
- e) România are o balanță de plăți deficitară;

10/ Citiți cu atenție următoarele enunțuri:

- a) "Marele obiectiv al economiei politice a fiecărei țări este acela de a spori bogățiile și puterea acelei țări".
Adam Smith-"Avuția Națiunilor"
- b) "Nu din bunăvoința măcelarului, berarului sau brutarului așteptăm să ne fie servită cina, ci din grija pe care ei o au pentru propriul lor interes. Noi ne adresăm nu filantropiei lor, ci iubirii lor de sine și niciodată nu le vorbim despre propriile noastre nevoi, ci despre profitul pe care ei îl pot trage".
Adam Smith-"Avuția Națiunilor"
- c) "Economia este studiul omenirii în afacerea obișnuită de zi cu zi".
Alfred Marshall "Principiile Economiei Politice"
- d) "Economia înseamnă banii și cum să faci mai mulți din ei".
Anonim
- e) "Viața economică este o formă de organizare a producătorilor pentru a satisface dorințele consumatorilor".
John Hicks-"Cadrul Social"
- f) "Economia este arta de a obține maximul de la viață".
George Bernard Shaw - "Om și Supraom"

Studiați cu atenție aceste afirmații. Alegeți una dintre ele, pe care o considerați că descrie cel mai bine economia și studiul ei. Explicați motivele pentru care v-ați oprit asupra uneia dintre afirmații, argumentând sub forma unui eseu care să nu depășească o pagină.

11/ Curba posibilităților de producție este un.....care ne ajută să înțelegem mai bine 3 aspecte importante: raritatea, alegerea și costul de oportunitate.

.....este crescător deoarece curba este concavă înspre origine.

.....este dată de faptul conform că toate combinațiile aflate în afara curbei sunt imposibile în condițiile limitelor disponibilului de resurse.

.....este ilustrată prin deplasarea de-a lungul curbei posibilităților de producție.

12/ Considerăm o economie în care se produc doar două bunuri A și B. Deoarece știm că resursele sunt limitate dacă producem mai mult A vom produce mai puțin B.

Posibilitățile de producție sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Bunul A	Bunul B
0	5
8	4
13	3
17	2
19	1
20	0

- Trasați curba posibilităților de producție
- Caracterizați utilizarea resurselor dacă se produc 2 unități din B și 15 unități din A.
- Cum se deplasează curba posibilităților de producție când mărim volumul resurselor disponibile?
- Calculați costul de oportunitate pentru A, considerând pe B alternativ la care se renunță.

Capitolul 2:

LIBERTATE, PROPRIETATE, GUVERNARE ȘI SUPREMAȚIA LEGII

*Cea mai frumoasă șansă hărăzită vreodată
lumii a fost abandonată, fiindcă pasiunea
pentru egalitate a zădărnicit speranța de
libertate*

(Lord Acton)

Reforma fără romantism*:

Principiile fundamentale ale economiei politice

I. Introducere

La o conferință organizată spre sfârșitul lunii august un distins filosof își surprindea auditoriul printr-o accentuată insistență pe ideea că el nu este un guru, că rolul lui nu cuprinde și proferarea de sfaturi pentru una sau alta dintre problemele majore ale zilei. Aș dori să iau aceeași poziție aici în România. Vreau să prefațez orice remarcă prin accentuarea faptului că eu nu sunt suficient de familiarizat cu particularitățile istorice, intelectuale sau geografice ale acestei țări, astfel încât să pot comenta în mod informat asupra politicii economice sau politicii în general. Eu sunt, însă, un economist politic, un om de știință care încearcă să înțeleagă modul în care funcționează structurile economice și politice în viața reală. Și din această înțelegere decurg principiile primare sau fundamentale

* James M. Buchanan, laureat al Premiului Nobel pentru Economie, conferință susținută pe data de 3 octombrie 1995 la Universitatea din București; traducere din limba engleză de lector univ.dr.Paul Fudulu.

care pot fi angajate în conceperea reformelor cu condiția să existe consensul asupra unui set de obiective. Dar aceste principii sunt generale și ele trebuie aplicate în fiecare caz în parte, cunoscând particularitățile de timp și loc. Prin urmare, rolul meu este acela de a prezenta și apăra principiile generale care pot, într-adevăr, să ne arate cum pot fi realizate prosperitatea economică, libertățile personale și pacea internă. Dumneavoastră, ca cetățeni români, lideri politici și sociali și modelatori ai opiniei publice, trebuie să interpretați și să transformați aceste principii generale în propriile dumneavoastră realități instituționale.

II. *Natura umană*

Permiteți-mi mai întâi să explic titlul ales de mine: “Reforma fără romantism”. Accentul meu este pe componenta “fără romantism”. În multe țări, decenii (chiar secole) s-a depus mult efort intelectual pentru elaborarea unui model idealizat sau stilizat despre modul în care ar trebui să funcționeze un sistem de economie politică. În mod nefericit, a fost ignorată în cea mai mare parte analiza și examinarea interacțiunilor economice și politice așa cum apar ele în cadrul structurilor instituționale reale sau nonromantice. Programul de cercetare intitulat “public choice” (teoria opțiunii publice) este în mod esențial orientat spre corijarea acestei erori.

Imediat după ce am efectuat această schimbare fundamentală asupra perspectivei, am realizat un progres substanțial în înțelegerea fenomenelor. Persoanele obișnuite, indiferent de rolul ocupat de ele în structurile politice, administrative, birocratice sau economice, reacționează la stimulentele personale, private în aproximativ aceeași mod. Aceasta este echivalent cu a spune că există uniformități în modelele comportamentale care pot fi angajate în elaborarea unora dintre principiile generale sau primare de care vorbeam anterior. Persoanele din secolul al XIX-lea au reacționat la stimulente în aproape același mod în care reacționează în mod similar cu persoanele din Austria, America sau Africa. Nu neg importanța culturii în acest context. Sugerez numai că diferențele

pe care le observăm sunt, în cea mai mare parte, dacă nu în întregime, atribuibile diferențelor existente între diferitele sisteme de stimulente, care diferă semnificativ între epocile istorice și între comunitățile politice.

III. *Economia politică clasică*

Marii economiști clasici ai secolului al XVIII-lea, care s-au autointitulat filosofi morali, în mod deosebit Adam Smith și David Hume, au reușit să genereze cu succes un impuls intelectual independent prin descoperirea lor că uniformitățile fundamentale ale comportamentului uman, din natura umană, ar putea fi canalizate spre realizarea obiectivelor generale ale prosperității economice (măsurată în termeni de creștere și stabilitate), libertăților personale și păcii interne.

Această descoperire pare acum destul de simplă, chiar dacă implicațiile ei sunt negate în practică în cadrul tuturor regimurilor politice existente în prezent, în Est sau în Vest. Totuși o trecere în revistă poate fi utilă.

Thomas Hobbes, care a scris cu un secol înaintea lui Smith și Hume și a cărui faimoasă lucrare a fost publicată în 1651, i-a ajutat cu adevărat pe romanticii miopi în a înțelege realitatea, atunci când a abordat problemele politice. Hobbes a acceptat că persoanele și grupurile au interese conflictuale, că războiul și nu pacea caracterizează starea naturală și că viața umană este urâtă, brutală și scurtă, în afară de situația în care se stabilește o suveranitate politică care menține subordonarea intereselor personale de către autoritatea politică. Hobbes nu a reușit să înțeleagă că, în cazul în care autoritatea politică stabilește și menține un regim care definește protejează și impune un regim al proprietății private (inclusiv proprietatea asupra propriei persoane), stimulentele persoanelor de a-și promova propriile lor interese prin schimburi voluntare va genera câștiguri pentru toți cetățenii unei națiuni. Și tocmai în această descoperire constă contribuția filosofilor morali ai secolului al

XVIII-lea, așa cum este ea cel mai bine prezentată în marca operă a lui Adam Smith, "**Avuția Națiunilor**", publicată în 1776.

Permiteți-mi să mă concentrez asupra celei mai familiare afirmații din **Avuția Națiunilor**, afirmația că măcelarul oferă carne pentru a fi cumpărată nu din generozitate ci, dimpotrivă, pentru a-și promova propriul său interes. Măcelarul are interes în a ne vinde carne pentru masa noastră deoarece el obține prin schimb bani, bani pe care îi poate folosi în cadrul altor schimburi pentru a obține pentru el bunurile pe care el le preferă cel mai mult. Adică, întreaga rețea interconectată de schimburi reciproc voluntare permite tuturor persoanelor, ca producători și consumatori, să obțină pachetele de bunuri pe care ei le doresc, păstrând, în același timp, libertatea de a acționa așa cum ele doresc, fără a fi subordonate unui control direct din partea autorității politice.

IV. Libertatea naturală

Sistemul simplu al libertății naturale, pentru a folosi termenul lui Adam Smith, sau așa cum am spune noi, organizarea de piață a activității economice, realizează simultan două funcții. Resursele sunt orientate de proprietarii privați spre folosințele lor cele mai eficiente, în concordanță cu cererea consumatorilor finali, care, în schimb, obțin cel mai mare pachet de bunuri, și acesta măsurat, de asemenea, pe baza evaluărilor proprii ale indivizilor. În același timp, totuși, în afară și peste această funcție de sporire a eficienței, piața reduce sau elimină nevoia opțiunilor colective sau politice în ceea ce privește ce, cum și cât urmează a se produce și consuma și de către cine. Altfel exprimat, piața are nu numai o funcție ECONOMICĂ ci și una POLITICĂ, ultima putând fi cea mai importantă dintre acestea două. Eficiența și libertatea economică sunt două consecințe ale aceleiași ordini a interacțiunilor sociale.

Această schiță sumară a principiilor fundamentale ale economiei politice clasice este poate suficientă pentru a sugera entuziasmul generat de descoperirea acestor principii în secolul al XVIII-lea. Și adevărata înțelegere a acestor principii continuă să

fiie baza argumentelor pentru care organizația pieței este plasată în centrul oricărei reforme instituționale în prezent, indiferent de contextul istoric și independent de sistemul de relații existente.

V. *Legi și instituții*

Aceste principii nu specifică, totuși, natura cadrului politico-legalo-etic în cadrul căruia se poate anticipa că indivizii vor desfășura numeroase activități care caracterizează o economie eficientă și dinamică. Aceste principii fundamentale au fost și sunt folosite de ideologii **laissez-faire**-ului pentru a sugera că piețele funcționează corespunzător oriunde și oricând, independent de cadrul politico-etic-legal. Adam Smith nu a făcut o asemenea greșală. El a fost suficient de atent în a remarca, că sistemul pieții, sistemul libertății naturale, funcționează eficient numai în cadrul unui set corespunzător de “legi și instituții”. Dar, totuși, Smith a dat prea puțină atenție determinării exacte a acestor necesități instituționale.

Noi, ca economiști politici, am învățat ceva în două secole și un sfert de când a scris Adam Smith. Putem acum să extindem principiile fundamentale astfel încât acestea să includă o specificare a cadrului politico-etic-legal care trebuie să existe astfel încât piața să funcționeze eficient – un cadru care trebuie să stea în centrul oricărui și tuturor eforturilor privind reforma.

Apare, totuși, un principiu preliminar chiar înaintea acestei precizări. Trebuie făcută o distincție categorică între acțiunea colectivă sau politică care vizează schimbări sau reforme în cadrul structural sau constituțional al ordinii de piață și acțiunea colectivă sau politica care vizează schimbarea folosirii resurselor în cadrul ordinii existente. Înțelegerea principiilor fundamentale schițate anterior ar trebui să sugereze că reformele politice sunt sau pot fi corespunzătoare numai dacă vizează structura constituțională, dar nu sunt, cel mai adesea, corespunzătoare dacă vizează modificarea modului de folosire a resurselor în cadrul funcționării piețelor.

Dar care sunt parametrii politico-etico-legali care trebuie să existe astfel încât o economie de piață să funcționeze eficient?

VI: *Proprietatea privată*

Înainte de toate, persoanele trebuie să dețină drepturi depline de proprietate asupra mijloacelor de producere a valorilor economice, indiferent dacă aceste mijloace sunt sub forma capacităților umane sau materiale. Numai pe baza proprietății private pot fi exploatate stimulentele corespunzătoare. Această argumentare elementară a proprietății private este cunoscută de la Aristotel. Persoanele vor fi interesate, vor menține și dirija în mod corespunzător folosirea resurselor productive, numai dacă există o relație reciprocă între efortul cheltuit și recompensa anticipată. O greșeală centrală a socialismului marxist a constat în neglijarea acestui antic principiu aristotelic. Cum se poate anticipa că persoanele vor produce valoare economică dacă legătura dintre efortul productiv (sub forma muncii sau efortului antreprenorial) și distribuție este slabă.

Privite din perspectivă aristotelică toate încercările de a face o economie operațională pe baza principiilor de control-comandă colective erau sortite eșecului. În termeni moderni, structura unei astfel de economii este incompatibilă cu stimulentele, aceasta în mod independent de alte probleme centrale de management, cum ar informațiile privind atât nevoile consumatorului cât și capacitățile producătorului.

VII. *Libertatea de intrare pe piață*

Introducerea drepturilor de proprietate privată este un principiu primar al oricărei ordini economice viabile și un obiectiv politic fundamental, este tocmai respectarea acestor drepturi. Dar privatizarea și respectarea drepturilor nu sunt prin ele însele suficiente pentru a genera o economie de piață care funcționează eficient. Ideologii **laissez-faire**-ului neglijează adesea să remarce constrângerile care trebuie introduse asupra comportamentului

acelora care participă la tranzacțiile de pe piață, chiar în calitatea lor de proprietari privați pe deplin protejați. Persoanele și grupurile trebuie împiedicate să introducă bariere la intrarea și ieșirea din activitățile productive. Măcelarul lui Adam Smith oferă carne pentru vânzare în virtutea propriului său interes personal, dar acțiunea lui este menținută în limitele unei activități lipsite de exploatare numai pe baza prezumției că și alți măcelari potențiali, care oferă carne la prețuri determinate în mod competitiv, sunt prezenți pe piață. Dreptul de proprietate privată nu poate fi extins și transformat în dreptul de formare și impunere a pozițiilor de monopol pe piață.

Acordarea și respectarea drepturilor de proprietate privată împreună cu garantarea dreptului de intrare și ieșire liberă de pe piață sunt parametri instituționali corespunzători pentru care responsabilitatea revine în mod direct autorităților politico-legale. Piața, existentă separat și independent de autoritatea politică definită prin aceste funcții esențiale, nu poate anticipa să realizeze adevăratul miracol care rămâne posibil numai dacă există acel cadru parametric.

VIII. *Stabilitatea monetară*

În afara proprietății private și a libertății de intrare, ce altceva mai este necesar și care poate fi garantat corespunzător de către autoritatea politico-legală? Recunoașterea faptului că o activitate viabilă – de producție, schimb și consum – se poate desfășura numai în cadrul unei economii monetare atrage în mod direct atenția asupra funcțiilor banilor și asupra posibilului rol al cadrului politico-legal în asigurarea stabilității valorilor monetare. Dacă schimburile urmează a fi realizate prin mijlocirea unităților monetare și dacă prețurile relative ale unităților de bunuri și resurse sunt exprimate în unități monetare nominale, devine limpede vulnerabilitatea întregii economii la schimbările și alternările impredictibile ale valorii banilor. Stabilitatea valorii monetare devine o caracteristică mult dorită a ordinii pieței.

Există anumiți susținători ai sistemului de piață care argumentează că **laissez-faire**-ul va determina apariția unei unități monetare a pieței și că mecanismul intrării și ieșirii de pe piață va asigura stabilitatea valorii, diminuând sau eliminând complet rolul autorității politico-legale. Eu, personal, nu accept acest argument, deși îi recunosc abilitatea persuasivă. În concepția mea, privesc stabilitatea monetară ca pe o componentă necesară a parametrilor unei economii de piață viabile și cred că această stabilitate trebuie să fie garantată prin acțiune politică. Spunând aceasta, pot fi, și am fost acuzat de naivitate politică, de adoptarea chiar de către mine a unei viziuni romantice despre funcționarea de facto a mecanismului politic.

Guvernele și politicienii, întotdeauna și pretutindeni, au folosit puterea lor de emisiune monetară pentru a confisca valoare de la cetățeni. De ce, deci, aș sugera eu că politicul poate și trebuie să garanteze stabilitatea monetară?

Să ne amintim, totuși, că sarcina pe care mi-am asumat-o în această conferință este de a determina principiile primare ale reformei privind organizarea unei economii de piață. În această conferință eu nu întreprind o analiză pozitivă, la rece a modului cum funcționează mecanismele politice sau ale piețelor. Faptul relevant este că dintotdeauna s-a putut observa că guvernele acceptă confiscarea sau erodarea drepturilor de proprietate pentru a servi intereselor politicienilor; se poate constata că ele introduc bariere la intrarea și ieșirea de pe piețe, din nou în interesul politicienilor, și că ele folosesc puterea de emisiune monetară pentru a confisca valoare. Aceste constatări nu implică în nici un fel că un astfel de comportament rămâne inaccesibil reformelor instituțional-organizațional-constituționale. Scopul normativ al demersului “economiei politice constituționale” constă tocmai în elaborarea principiilor fundamentale ale modificărilor constituționale care limitează înclinațiile naturale ale politicienilor de a submina adevăratele interese ale cetățenilor ca participanți la rețeaua schimburilor de piață.

IX. Normele morale

Proprietatea privată, libertatea de intrare și ieșire, stabilitatea monetară – este realizarea acestor obiective suficiente pentru a putea să prezică că este posibilă apariția prosperității, păcii și ordinii? Pînă la acest punct nu am afirmat nimic despre rolul normelor etice sau morale în funcționarea economiei de piață. Această analiză s-a bazat pe ipoteza existenței unor uniformități comportamentale în cadrul tuturor culturilor, uniformități care permit derivarea principiilor care trebuie să guverneze reformele instituțional-organizaționale independente de timp și loc. Totuși, normele culturale de comportament, care pot să fie substanțial diferite între comunități și între perioadele istorice, pot afecta eficiența eforturilor de a aplica principiile generale ale reformei care au fost schițate anterior. O economie în care participanții se comportă, în general, în concordanță cu ceea ce noi numim “moralitatea pieței” va genera o mai mare valoare economică decât o economie în care participanții caută să exploateze la maximum orice și oricare posibilitate de a realiza câștiguri personale, chiar și în detrimentul partenerilor de schimb. În această situație vor exista diferențe de productivitate, chiar dacă parametrii instituționali formali sunt identici în cele două cazuri.

Cred că importanța standardelor etice pentru funcționarea cu succes a economiei de piață trebuie subliniată în orice analiză a principiilor primare ale reformei din țările postcomuniste. Experiența de viață de o jumătate de secol sub regimurile economice de comandă-control a condus cu certitudine la o anumită erodare a trasăturilor comportamentale compatibile cu un regim al schimburilor de piață. Economia de comandă-control, cu penuriile ei omniprezente, a generat stimulente perverse pentru un comportament care este orientat oportunistic spre obținerea de avantaje diferențiale. Nu trebuie să ne așteptăm ca schimbările în atitudinile comportamentale să se producă brusc, indiferent de reformele instituționale care pot fi introduse.

Titlul conferinței mele a fost “Reforma fără romantism”. Cred că perioada după 1989 a contribuit substanțial la distrugerea visurilor romantice privind posibilitatea “remedierii rapide” care se pare că a fost promisă prin reforme democratice. Am temerea că în unele țări și pentru unii observatori pendula s-a deplasat prea mult în direcția negativă. Nu există nici un argument pentru abandonarea principiilor fundamentale ale reformei, principii care își mențin valabilitatea și continuă să ofere cel mai bun instrument, într-adevăr singurul, prin care cetățenii unei țări pot să obțină binecuvântarea simultană a libertății, prosperității și păcii.

Povestea sclavului*

Să considerăm următoarea secvență de situații pe care o vom numi Povestea sclavului și imaginați-vă că este vorba despre Dvs.

1. Să ne imaginăm un sclav, în totalitate la discreția bunului plac al stăpânului său brutal. Adesea este bătut sălbatic, scos afară în toiul nopții și așa mai departe.

2. Stăpânul este binevoitor și îl bate pe sclav doar pentru infrațiuni prestabilite prin regulile sale (neîndeplinirea “cotei” de muncă ș.a.m.d.). El îi acordă sclavului un oarecare liber.

3. Stăpânul are un grup de sclavi și el decide cum trebuie să fie repartizate bunurile între aceștia, pe temeuri binevoitoare, ținând seama cu scrupulozitate de nevoile, meritele lor ș.a.m.d.

4. Stăpânul acordă sclavilor săi patru zile pe săptămână pentru folosința personală și le cere să lucreze doar trei zile pe săptămână pe moșia sa. Restul timpului le aparține.

5. Stăpânul permite sclavilor săi să plece și să lucreze în oraș (sau oriunde doresc) pentru plată. El pretinde doar ca aceștia să-i restituie trei șeptimi din câștigurile lor. De asemenea, el își rezervă dreptul de a-i chema pe plantație, dacă vreun pericol îi amenință moșia;

* Robert Nozick „Anarchy, State and Utopia (New York): Basic Books, 1974 p. 290-292) Traducere din limba engleză de cristian Comănescu.

și astfel crește sau scade valoarea celor trei șeptimi pretinse a-i fi returnate. În plus, el își rezervă dreptul de a pune restricții sclavilor privind participarea la anumite activități periculoase, care periclitează venitul său financiar, de exemplu urcatul pe munte, fumatul.

6. Stăpânul îngăduie tuturor celor 10.000 de sclavi ai săi, în afară de Dvs., să voteze și decizia comună este luată de către toți. Au loc discuții deschise etc., între ei și ei au puterea de a stabili căror utilizări să aloce orice procentaj pe care decid să-l rețină din câștigurile Dvs.(și ale lor).

Să facem o pauză în această secvență pentru a cântări situația la care s-a ajuns. Dacă stăpânul contractează acest transfer de putere, astfel încât să nu mai poată reveni asupra lui, Dvs. aveți de-a face cu o schimbare de stăpân. Acum aveți 10.000 de stăpâni în loc de unul singur; mai curând aveți un stăpân cu 10.000 de capete.

Poate că cei 10.000 vor fi chiar mai blânzi decât stăpânul binevoitor din situația nr.2.

Toți ei reprezintă stăpânul Dvs. Se poate merge încă și mai departe. Un singur stăpân blând (ca în situația nr.2) ar putea îngădui sclavului (sclavilor) său (săi) să discute și să încerce să-l convingă să ia o anumită decizie. Stăpânul cu 10.000 de capete poate de asemenea face acest lucru.

7. Deși încă nu aveți drept de vot, Dvs. aveți libertatea (și vi se acordă dreptul) să participați la discuțiile celor 10.000, să încercați să-i convingeți să adopte anumite măsuri și să vă trateze pe Dvs. și pe ei înșiși într-un anumit fel. Apoi ei se retrag să voteze pentru a decide asupra măsurilor corespunzătoare domeniului vast care stă în puterea lor.

8. În semn de apreciere pentru utilele Dvs. contribuții la discuții, cei 10.000 vă îngăduie și Dvs. să votați, dacă ei ajung în impas; ei se supun acestei proceduri.

După discuție, Dvs votați pe un petec de hârtie iar ei se retrag și votează separat.

În eventualitatea că într-o anumită chestiune voturile lor se împart la paritate, 5000 pentru, 5000 contra, ei se uită la buletinul Dvs. de vot și îl pun la socoteală.

Până acum aceasta nu s-a întâmplat niciodată; până acum ei nu au avut niciodată ocazia să deschidă buletinul Dvs. de vot (un stăpân unic ar putea, de asemenea, să se supună deciziei sclavului său cu privire la orice chestiune care îi privește dar care lui, stăpânului, îi este absolut indiferentă).

9. Ei aruncă și votul Dvs. în urnă, alături de al lor. Dacă ei sunt exact la paritate, votul Dvs. decide asupra chestiunii respective. Altminteri el nu afectează rezultatul electoral.

Întrebarea este: *care din tranzițiile de la situația nr. 1 la situația nr.9 a făcut ca povestea să înceteze de a mai fi povestea unui sclav.*

“Care libertate?”

Ana Maria Sorescu

În capitolul de debut al cărții sale, Bruno Leoni avertizează, întâi de toate, citându-l pe Abraham Lincoln, asupra dificultății de a defini libertatea. Acesta susținea că lumea nu a dat niciodată o definiție bună libertății; folosind același cuvânt, nu avem întotdeauna în vedere același lucru.

Dacă se dorește o definiție a libertății, trebuie mai întâi să se decidă scopul definiției. O problemă preliminară care se ridică în fața unei definiții cât mai realiste este următoarea: libertatea este ceva care pur și simplu există și singura dificultate este de a găsi cuvintele corespunzătoare pentru a o descrie.

Un exemplu de astfel de definiție este cea aparținând lordului Acton în introducerea la cartea sa “History of Freedom”. Prin

libertate, el înțelegea siguranța că fiecare om este protejat în a face ceea ce consideră el că este de datoria lui să facă, protejat împotriva influenței autorităților și majorităților. În această definiție, el avea în vedere în primul rând libertatea religioasă.

În problema definirii libertății, trebuie ținut cont de faptul că "libertate" este un cuvânt și că remarcile lingvistice sunt binevenite și necesare, mai ales în momentele de confuzie semantică.

Bruno Leoni împarte cuvintele pentru a evidenția dificultatea definirii noțiunii în discuție, în două categorii.

Prima categorie este aceea a cuvintelor așa-zis materiale. Incertitudinea care se întâmplă să planeze asupra acestora poate fi înlăturată prin simpla indicare a lor în mediul înconjurător. (Această simplă metodă stă la baza conversației dintre oamenii care vorbesc limbi diferite sau a conversației dintre un om oarecare și un copil care nu și-a însușit încă limbajul).

Cea de-a doua categorie de cuvinte cuprinde termenii non sau nemateriali, pentru a căror explicare este nevoie de găsirea unui factor comun în limbile utilizate în conversație.

Datorită acestei dificultăți de definire se explică faptul că filozofii greci tratau "lucruri" (de fapt termeni) non materiale (de exemplu "justiția") ca și cum ar fi fost lucruri materiale. De asemenea, se explică și încercări mai recente de a defini "legea" sau "statul" ca și cum ar fi entități ca soarele sau luna.

Convingerea naivă că lucrurile nemateriale pot fi definite cu ușurință se spulberă în încercarea de a traduce în italiană sau în franceză termeni ca "trust", "equity", sau "common law" sau invers, de a traduce în engleză "consul d'etat", "prefecture", "court de cassation", "corte costituzionale".

Asemenea cuvinte sunt atât de înrădăcinate într-un mediu istoric bine definit încât nu le putem găsi cuvinte corespondente în limbajul altor națiuni (putem da doar definiții complicate care includ și explicarea originii istorice a multor instituții).

Un alt fenomen generator de confuzii este sunetul aparent identic pe care-l au cuvintele ce posedă înțelesuri total diferite în raport de diferite locuri și momente. Un asemenea exemplu, poate chiar cel mai elocvent, este acela al termenilor politici și economici (de exemplu “inflație”, care în SUA este înțeles ca o creștere a prețurilor, în timp ce în Italia înseamnă și încă este perceput ca o creștere a cantității de monedă în circulație).

Un alt exemplu este termenul “democrație”, folosit cu înțelesuri complet diferite de omul simplu din SUA și de conducătorul politic din Rusia. Termenul de “democrație” aparține limbajului politic al Greciei din timpul lui Pericle și nu poate fi înțeles fără referiri la termeni tehnici ca “polis”, “demos”, “ecclesia”, “isonomia”, la fel cum democrația elvețiană nu poate fi înțeleasă fără menționarea termenilor “Landsgemeinde”, “referendum”, etc. Confuzia semantică nu este totdeauna fortuită; în unele cazuri ea este chiar urmărită, în scopul de a declanșa un anumit tip de comportament (de exemplu “democrație” este un termen ce a fost mult exploatat în acest sens)

Legăturile dintre subiectele etice și politice pe de o parte și dintre subiecte economice și etice pe de altă parte, au generat creșterea uriașă a stocului de confuzii și contradicții între înțelesurile cuvintelor în limbajul obișnuit.

În ceea ce privește termenul de “libertate”, totul se aplică și aici, inclusiv asupra derivatelor ca liberal și liberalism.

Cuvântul a avut înțelesuri diferite, în funcție de contextul istoric, fiind folosit și în înțelesul tehnic și în cel comun, în limbajul politic și economic. Astfel, în Roma antică, termenul trebuia corelat cu alții precum “res publica” “fris civitatis”, “monus” sau “monumissio”; în Anglia modernă trebuie să facem referire la termeni specifici precum “habeas corpus” sau “rule of law”

Cuvântul “libertate” a intrat devreme în limbajul obișnuit al Europei vestice. Aceasta a implicat mai devreme sau mai târziu depărtarea cuvântului însuși de termenii tehnici aparținând limbajului legal sau politic al acestor țări.

În ultimii o sută de ani, cuvântul “libertate” a început să plutească neancorat; au apărut schimbări semantice în multe țări, în mare parte propuse de filozofi. Aceasta a generat confuzie, datorită utilizărilor variate în filozofie, economie, politică, morală, mulți încercând să exploateze conotațiile favorabile ale acestui cuvânt.

Există numeroase diferențe de sens în utilizare. De exemplu:

A/ în engleză, italiană, franceză unele sensuri corespund (de exemplu când se spune despre un negru că este liber), dar în ultimele două nu există sensul de gratuitate.

B/ are un sens de principu de bază în sistemele politice “bune” sens cu totul diferit de sensul din Declarația de independență sau din regimul colonelului Nasser din Egipt.

C/ diferențe există și între sensul cu care este folosit în sistemele politice englez și american și, respectiv, sensul din sistemele politice de imitație; regulile par să fie aceleași dar nu lucrează în același fel.

D/ înțelesul cuvântului diferă în perioade distincte ale aceluiași sistem de drept și în aceeași perioadă în diferite circumstanțe și pentru oameni diferiți.

De exemplu, conscripția militară din țările anglo-saxone era inițial considerată incompatibilă cu libertatea politică. Ulterior, înțelesul libertății politice s-a schimbat. Toate acestea apar ca ciudățenii, contradicții pentru tehnicieni, dar omul obișnuit le ia, inconștient sau chiar voit, ca pe ingrediente naturale ale sistemului politic și economic.

Un exemplu de contradicție îl constituie puterile legale fără precedent conferite uniunilor de comerț atât în SUA, cât și în Marea Britanie. Prin Trade Union Act (1927) s-a conferit acestora o enormă putere politică asupra membrilor și asupra întregii vieți politice a regiunii respective.

Înainte de această perioadă era limpede că libertatea însemna protecție egală în fața legii împotriva constrângerii. Fiecare era liber să dispună de capitalul și de munca sa după cum voia.

În SUA, prin Adamson Act (1916) guvernul federal a folosit pentru prima dată puterea de constrângere, realizând ceea ce uniunile probabil ar fi reușit numai după o luptă lungă și costisitoare.

Termenul de “freedom from constraint”, care are un înțeles de protecție pentru toată lumea în fața constrângerii și-a schimbat sensul în acest caz particular. În anul 1935, lucrurile s-au înrăutățit, limitându-se înțelesul de “libertate” la cetățenii angajați, afectându-se înțelesul acestei noțiuni. Azi există mai multe sensuri ale cuvântului “freedom from constraint”, în funcție de oamenii care sunt constrânși, situație în legătură cu o schimbare romantică pe care grupurile de presiune au promovat-o în ultimul timp, în sensul dat cuvântului “libertate” în limbajul obișnuit.

Profesorul Mises remarca încercarea de răsturnare a înțelesului libertății în sistemele totalitare. Aici cuvântul este aplicat la conduita individuală într-un sistem în care omul nu are alt drept decât pe acela de a asculta ordine.

Bosanquet, discipolul englez al lui Hegel, constata că suntem constrânși să fim liberi.

Bruno Leoni, în final, se declară de acord cu teoria “omului bifurcat” al lui Maurice Cronston care susținea că omul este o unitate trup-minte ce este în același timp rațională și irațională, iar libertatea impune o constrângere a părții raționale asupra părții iraționale.

Această constrângere, după cum arăta Platon, este legată de noțiunea de societate, în care oamenii raționali trebuie să-i conducă pe ceilalți, dacă este necesar, fără consimțământul ultimilor (ca și chirurgii).

Concluzia finală pe care o trage Bruno Leoni este că nu există libertate independent de oamenii care vorbesc de ea și la care se raportează neîncetat

Costel Priță:

“Libertatea este o iluzie sau poate un amalgam; este amăgirea întru totul specifică ființei umane.”

Ana –Maria Sorescu:

“Libertatea este aceea de care ne folosim ca să lovim în ceilalți, pe când ar trebui s-o utilizăm pentru a ne tempera pe noi înșine.”

Diana Ștefănescu:

“Libertatea – invizibilitatea granițelor, iluzia că te poți mișca în voie, că nu există constrângeri, condiție sine qua non a vieții ”

Adrian Tomescu:

“Libertatea este capacitatea omului de a-și putea îndeplini dorințele permițându-le și celorlalți să poată face același lucru. Libertatea presupune existența unor limite. Libertatea înseamnă să poți să-ți cunoști limitele. Libertatea ta se termină acolo unde începe libertatea celui de lângă tine”.

Oana Valeria Smedescu:

“Libertatea – dar primit de la Dumnezeu, pe care îl putem folosi în așa fel încât să ajungem la El.”

Diana Popa:

“Libertatea înseamnă viață și moarte.”

Rodica Nițescu:

“Libertatea este posibilitatea de a înțelege care sunt nelibertățile”.

Oana Ștefan:

“Libertatea- ceva ce nu se poate naște decât din cea mai mare rigoare, impusă din exterior, în anumite limite sau din interior fără limite”.

Raluca Stanciu:

“Libertatea- condiție esențială pentru a trăi neîngrădit, cu respectarea legilor”.

Răzvan Splais:

“Libertatea este o iluzie pe care ți-o dă o persoană mai înaltă în grad și în realitate este un compromis social: ai dreptul să faci ceva, în schimb ți se îngrădesc alte libertăți mai importante”.

Veronica Popescu:

“Libertatea-capacitatea individuală de a decide pentru sine, în opoziție cu dreptul societății de a constrânge individul în deciziile sale”.

Oana Stegăroiu:

“Libertatea înseamnă a realiza și a te desfășura după voia ta cu condiția să respecte realizările și ideile celorlalți”.

Capitolul 3:

CEREREA ȘI COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI

“Cea mai faimoasă lege a economiei și cea de care economiștii sunt cei mai siguri este legea cererii. Pe această lege este construit întreg edificiul economiei.”

(David Henderson)

Sistemul prețurilor ghidează indivizii în comportamentele lor economice, atunci când ei iau decizii cu privire la consum sau la producție. Prețurile sunt cele care coordonează această vastă arie a activității economice. Ele semnalează dorințele și nevoile și promovează inițiativele pentru toți participanții pieței făcând astfel posibilă armonizarea dintre alegerile și acțiunile unora și ale celorlalți. Pentru că este știut că o schimbare cât de mică pe o piață afectează pe toți participanții de pe acea piață.

▪ Cererea și alegerea consumatorului

Pentru înțelegerea comportamentului consumatorului sunt necesare și importante câteva principii de bază pe care le voi enunța și explica mai jos:

1) Venitul disponibil limitat necesită alegere

Raritatea este reflectată în venitul fiecăruia, venit care din cauză că este limitat ne obligă la alegere. Când cumpărăm o cantitate mai mare dintr-un bun, este aproape sigur că vom cumpăra o cantitate mai mică dintr-un altul.

2) Consumatorii iau decizii raționale în funcție de scopul lor
De obicei, consumatorii încearcă să cântărească valoarea alternativei pentru care optează. În final ei vor opta pentru aceea care la cel mai mic cost, le aduce cel mai mare beneficiu.

3) Un bun poate fi substituit cu un altul

De exemplu atunci când unui individ îi este foame, el poate comanda pizza sau poate comanda pui cu usturoi sau poate comanda orice altceva.

4) Consumatorii sunt siliți să ia decizii fără a putea dispune de o informație perfectă, dar cunoștințele dobândite și experiența trecută le sunt de un real folos

Nici o ființă umană nu poate face previziuni perfecte. Consumatorii, deci nu vor anticipa întotdeauna corect consecințele alegerii lor. Aceste alegeri ale consumatorilor nu se fac în vid. Pentru că fiecare om are cât de cât o idee despre ce se așteaptă să fie dacă el cumpără cafea sau o cartelă de telefon sau mașină. De ce? Pentru că fiecare a învățat câte ceva din experiența lui sau a altora. Așteptările nu pot fi întotdeauna pe deplin satisfăcătoare. Dar totuși și din această situație se poate câștiga. Ce anume? Informație prețioasă care ne va ajuta în viitor să putem prevedea cu o mai mare precizie rezultatul unei alegeri.

5) Legea utilității marginale spune: la o rată crescătoare a consumului, utilitatea ce derivă din consumul unei unități adiționale dintr-un bun va scădea

După cum se știe, "utilitatea" este un termen pe care economiștii îl folosesc pentru a descrie beneficiile personale, subiective, care rezultă dintr-o acțiune. Legea utilității marginale stipulează că utilitatea marginală (adițională sau a ultimei unități) ce derivă din consumarea unităților succesive dintr-un bun va descrește la o rată crescătoare de utilizare. Ce vrea să spună de fapt această lege? De exemplu dacă vă

place foarte mult înghețata, utilitatea marginală obținută cu fiecare cantitate de înghețată consumată, va scădea. O porție de înghețată la prânz ar putea fi extraordinară. Dar încercați să mâncați toată seara înghețată și veți constata că dacă a doua zi la prânz veți găsi pe masă o porție de înghețată, nici nu vă veți atinge de ea sau oricum “puterea ei de atracție” a scăzut foarte mult. Acest lucru înseamnă că utilitatea marginală a scăzut. Consumatorul va înceta să-și procure o unitate adițională, dacă aceasta îi va aduce mai puțină utilitate marginală.

▪ Utilitatea marginală și alegerea consumatorului

Alegerile consumatorilor ca și alte decizii sunt influențate de schimbările care survin în beneficii și costuri. Dacă costul procurării unui anumit bun scade, sau dacă beneficiul cumpărării aceluiși bun crește, atunci consumatorii care doresc mai multă satisfacție vor cumpăra mai mult din acel bun. Cât de mult? Dacă o cantitate mai mare dintr-un bun este consumată pe unitatea de timp, legea utilității marginale descrescânde stipulează că beneficiul marginal al consumatorului se va diminua. Un consumator va câștiga prin cumpărarea unei cantități mai mari din noul produs, mai ieftin, atâta timp cât beneficiul, adică utilitatea marginală U_m , ce derivă din consumul unei unități suplimentare din acest bun depășește costul unității respective, costul acestui bun, desigur, este utilitatea marginală așteptată, corespunzătoare alternativei de consum prețuită cel mai mult și care ar putea fi cumpărată la același preț. Trebuie ținut cont că o anumită reducere survenită în prețul unui bun, poate avea un efect pozitiv, dar limitat asupra cantității cumpărate.

Având un venit fix și anumite prețuri pentru bunurile care urmează a fi cumpărate, consumatorii își vor maximiza satisfacția (utilitatea totală), asigurându-se că ultima unitate monetară cheltuită pe fiecare unitate cumpărată din acel bun îi va aduce o utilitate marginală egală. Adică raportul:

$$\frac{U_{m_1}}{P_1} = \frac{U_{m_2}}{P_2} = \dots = \frac{U_{m_n}}{P_n}$$

Dacă de exemplu, biletul de intrare la un meci de fotbal îi va aduce consumatorului mai puțină utilitate marginală pe unitatea monetară decât biletul de intrare la un film, consumatorul câștigă mai mult numai în cazul în care își va aloca mai puțin din fondurile sale pentru meciurile de fotbal și mai mult pentru filme.

■ Schimbările prețurilor și alegerea consumatorului

Curba cererii reprezintă dependența dintre cantitatea cerută dintr-un bun sau serviciu și prețul acestuia

Principiul cererii se referă la faptul că pe măsura creșterii prețului, cantitatea cerută scade.

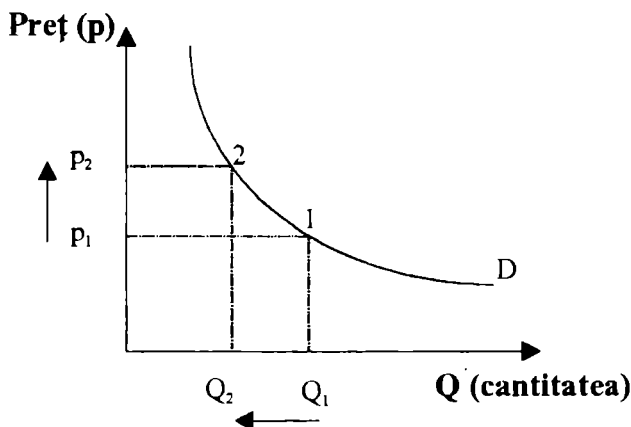


Fig.3.1

De unde rezultă acest principiu al cererii? El rezultă din efectele generate de această mărire a prețului. În primul rând, dacă prețul unui bun sau serviciu crește, acesta devine mai scump în raport cu alte bunuri sau servicii. Deci, bunul sau serviciul al cărui preț a crescut este substituit cu alte bunuri (sau servicii). Acest efect se numește **efect de substituție**.

Al doilea efect se numește **efectul de venit** și se referă la faptul că pe măsura creșterii prețului, puterea de cumpărare a venitului disponibil cumpărătorului se reduce; cu același venit se poate cumpăra o cantitate mai mică din bunul sau serviciul respectiv.

Creșterea costului de oportunitate al consumării unui bun îl va face pe acesta mai puțin atractiv cumpărătorului. Deci, dacă consumul este redus, unitățile rămase vor avea o utilitate marginală mai mare, lucru echivalent cu faptul că ele vor avea o valoare mai mare pentru consumator. Dacă creșterea prețului nu este atât de mare astfel încât să elimine consumatorul de pe piață, consumul unităților succesive din acel bun va scădea până când utilitatea marginală a aceluși bun este suficient de mare astfel încât să egaleze noul cost de oportunitate, mai mare.

Dacă consumatorul are parte de o creștere moderată a prețului, reducerea consumului va fi limitată. Deci, trebuie să avem tot timpul în minte ideea că dacă venitul consumatorului este constant și celelalte prețuri nu se modifică, creșterea prețului reduce puterea de cumpărare a individului. O reducere a acestei puteri de cumpărare tinde să aibă ca rezultat o reducere a consumului mai multor bunuri.

Reducerea cantității cerute pe măsura creșterii prețului depinde de intensitatea acțiunilor simultane a efectelor de substituție și venit.

■ Surplusul consumatorului

Curba cererii ne arată câte unități de cantitate își vor procura consumatorii la diferite prețuri. Acest lucru pune în evidență evaluările făcute de consumatori.

Surplusul consumatorului apare ca urmare a diferențelor dintre prețurile pe care consumatorul este dispus să le plătească pentru unitățile succesive ale consumului și prețul pieței.

Surplusul consumatorului este măsura câștigului net al cumpărătorului (consumatorului).

Surplusul marginal al consumatorului este diferența dintre disponibilitatea de plată pentru ultima unitate a consumului și prețul pieței.

Surplusul total al consumatorului este suma surplusurilor marginale.

Mărimea surplusului consumatorului este afectată deci, de prețul pieței.

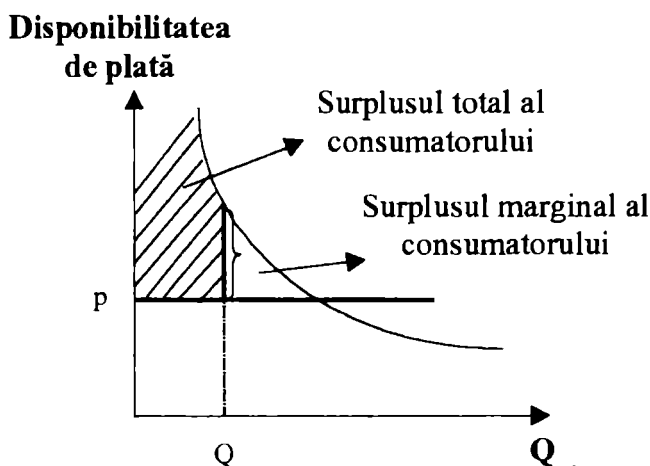


Fig 3.2

Surplusul marginal este egal cu 0 atunci când prețul pieței coincide cu prețul pe care consumatorul este dispus să-l plătească pentru ultima unitate a consumului.

În cazul în care consumul este mai mic decât cel corespunzător egalității dintre surplusul marginal și prețul pieții, consumatorul introduce în consum noi unități care măresc surplusul total.

Atunci când consumul este mai mare decât cel corespunzător egalității dintre surplusul marginal și prețul pieții, consumatorul elimină din consum unitățile care reduc surplusul total.

O enigmă deslușită cu ajutorul surplusului consumatorului

Adam Smith afirma în cartea sa *Avuția Națiunilor* că: “Nimic nu este mai necesar vieții decât apa; dar procurarea ei nu reprezintă în orice caz un lucru rar. Diamantul, din contră are o valoare mică de utilizare, dar o foarte mare cantitate de bunuri trebuie oferite în schimbul obținerii lui”¹. Problema care și-a pus-o de fapt Adam Smith este următoarea: De ce apa, atât de necesară vieții, se vinde la un preț atât de mic, în timp ce diamantele fără de care se poate trăi, au un preț așa de mare?

Răspunsul se află în înțelegerea conceptului de surplus al consumatorului.

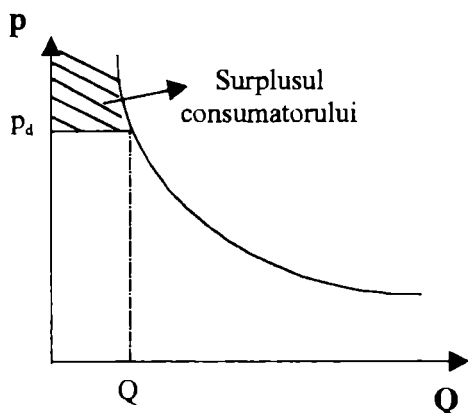


Fig. 3.3

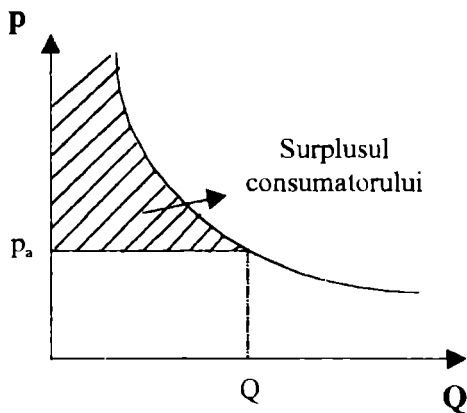


Fig. 3.4

În Fig 3.3, aria hașurată reprezintă surplusul consumatorului de diamante, iar în Fig 3.4 aria hașurată reprezintă surplusul consumatorului de apă. Se observă că, deși prețul diamantului este mai mare decât prețul apei, surplusul consumatorului de diamante este mai mic decât surplusul consumatorului de apă.

¹ Adam Smith, “An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations”, Ed. Macmillan Publishing Company, New York, 1985, pg. 45

Surplusul consumatorului (mai mare în cazul apei) sugerează adevărata ierarhie pentru existența umană.

Disponibilitatea de plată pentru unitățile suplimentare introduse în consum depinde de valoarea unității suplimentare, și nu de valoarea tuturor unităților consumate. Când unitățile suplimentare sunt valabile la un cost scăzut ele vor fi consumate până în momentul în care valoarea lor marginală va fi de asemenea scăzută. Prețul este determinat de cost și de valoarea unităților marginale. Deci, valoarea lor marginală poate fi foarte mică, chiar dacă valoarea totală este foarte mare. Așa se întâmplă cu apa. Valoarea totală a unui bun include surplusul consumatorului. Deci, valoarea totală a unui bun (în cazul nostru apa) poate fi mare chiar dacă prețul ei este mic.

■ Factorii cererii și deplasările curbei cererii

Cererea pentru un bun sau serviciu nu depinde numai de prețul bunului sau serviciului, ci și de alți factori cum ar fi:

- venitul consumatorului (V)
- prețurile celorlalte bunuri sau servicii (P_C)
- preferințele consumatorilor (G)
- anticipările consumatorilor (A)
- atitudinea față de risc (R)

Curba cererii pentru un bun sau serviciu este construită în ipoteza că singurul factor care variază este prețul bunului sau serviciului respectiv, ceilalți factori fiind constanți. Această ipoteză este cunoscută sub numele "CETERIS PARIBUS". Astfel, vom putea scrie funcția cererii complete astfel: $Q = f(P, V, P_C, A, R)$ unde Q este cantitatea și P este prețul bunului.

Modificarea prețului bunului sau serviciului respectiv are ca efect modificarea cantității cerute, ceea ce echivalează cu o **deplasare de-a lungul curbei cererii.**

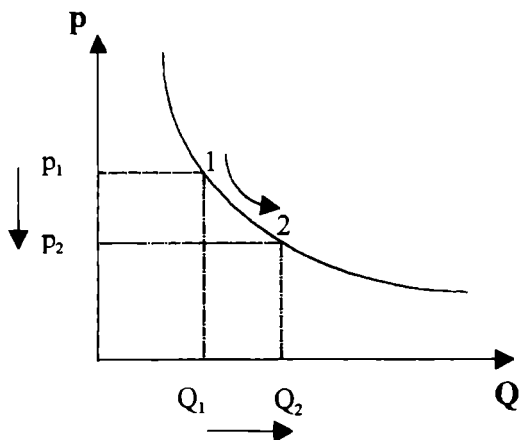


Fig. 3.5

Aceste deplasări de-a lungul curbei ofertei nu modifică prețul și cantitatea de echilibru.

Modificarea celorlalți factori ai cererii antrenează modificarea tuturor cantităților cerute la diferite niveluri ale prețului, ceea ce echivalează cu deplasările întregii curbe a cererii. Deplasările curbei cererii modifică atât prețul cât și cantitatea de echilibru.

Important de reținut este distincția dintre:

- creșterea cantității cerute

și

- creșterea cererii

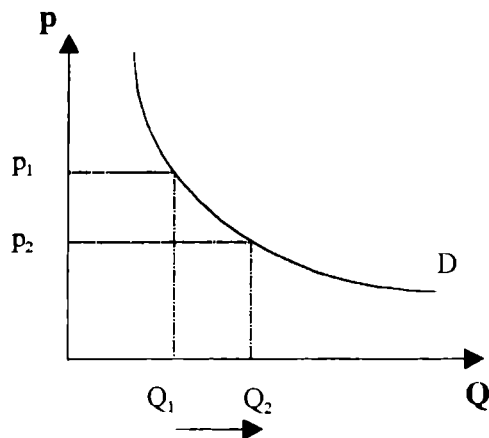


Fig. 3.6

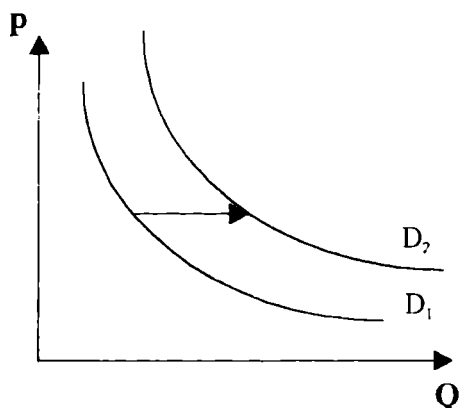


Fig. 3.7

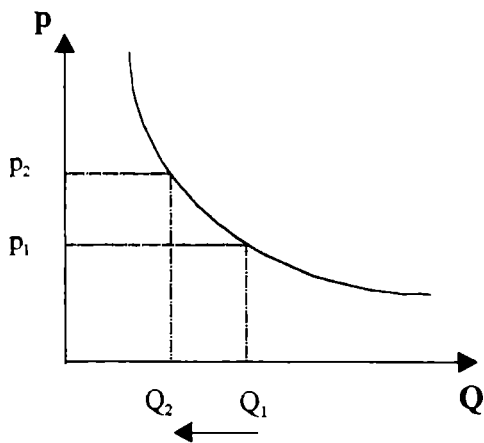


Fig. 3.8

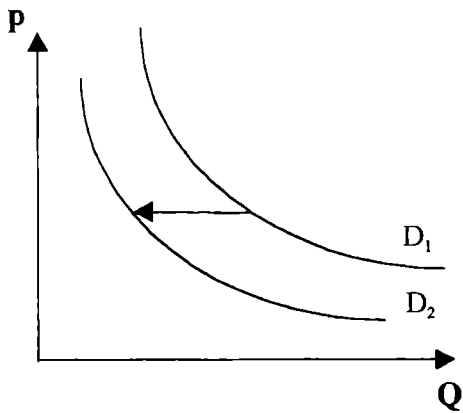


Fig. 3.9

Acum vom discuta cum afectează ceilalți factori ai cererii, cererea.

1) Modificarea venitului

- creșterea venitului determină creșterea cererii, adică curba cererii se va deplasa spre dreapta; prețul și cantitatea de echilibru cresc
- reducerea venitului determină reducerea cererii, adică curba cererii se va deplasa spre stânga; prețul și cantitatea de echilibru se reduc.

În funcție de modificările produse asupra cererii de către modificarea venitului, bunurile se clasifică în **bunuri normale** și **bunuri inferioare**.

Bunurile normale sunt bunurile pentru care creșterea venitului antrenează deplasarea spre dreapta a curbei cererii.

Bunurile inferioare sunt bunurile pentru care creșterea venitului antrenează deplasarea spre stânga a curbei cererii.

2) Modificarea prețului celorlalte bunuri

În raport de bunul supus discuției, celelalte bunuri pot fi

bunuri substituibile și bunuri complementare.

Bunurile substituibile sunt acele bunuri pentru care corelația între prețul unui bun și cererea pentru celălalt bun este pozitivă. Ce înseamnă acest lucru?

-Creșterea prețului unui substitut antrenează o deplasare spre dreapta a curbei cererii pentru bunul supus analizei.

-Reducerea prețului unui substitut antrenează o deplasare spre stânga a curbei cererii pentru bunul supus analizei.

Bunurile complementare sunt acele bunuri pentru care corelația între prețul unui bun și cererea pentru celălalt bun este negativă. Ce înseamnă acest lucru?

-Creșterea prețului unui complement antrenează o deplasare spre stânga a curbei cererii pentru bunul supus analizei.

-Reducerea prețului unui complement antrenează o deplasare spre dreapta a curbei cererii pentru bunul supus analizei.

3) Modificarea preferințelor consumatorilor

De ce se schimbă preferințele consumatorilor? Pentru că și oamenii se schimbă. Unul din factorii care determină schimbarea preferințelor consumatorilor este reclama. Vă dați seama că firmele nu ar face cheltuieli atât de mari cu reclama și publicitatea dacă acestea nu ar da rezultate. Numai în SUA, în fiecare an se cheltuiesc mai mult de 100 miliarde \$ cu reclama și publicitatea.

4) Anticipările privind evoluția viitoare a prețurilor

Anticiparea unor creșteri ale prețurilor duce la deplasări spre dreapta a curbei cererii.

Anticiparea unor reduceri ale prețurilor duce la deplasări spre stânga a curbei cererii.

O SCHIMBARE ÎN ACEST FACTOR VA MODIFICA CANTITATEA CERUTĂ (DAR NU CEREREA)

Prețul bunului

SCHIMBĂRILE ACESTOR FACTORI VOR CAUZA DEPLASAREA ÎNTREGII CURBE A CERERII.

1. Venitul consumatorului
2. Prețurile celorlalte bunuri sau servicii
3. Preferințele consumatorilor
4. Anticipările consumatorilor
5. Atitudinea față de risc

■ Elasticitatea cererii

Elasticitatea cererii diminuează modificarea cantității cerute ca urmare a modificării factorilor de influență.

Elasticitatea cererii se măsoară prin coeficientul de elasticitate al cererii (E), care ia în considerare un singur factor (F), ceilalți rămânând constanți.

$$E = \frac{\text{modificarea procentuală a cantității cerute}}{\text{modificarea procentuală a factorului de influență}}$$

$$E = \frac{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}}{\frac{F_1 - F_0}{F_0}} \quad \text{unde } 0 \text{ este starea inițială și } 1 \text{ este starea finală}$$

Cei mai importanți coeficienți de elasticitate care se calculează sunt următorii:

- a) coeficientul de elasticitate al cererii
în funcție de prețul bunului sau
serviciului

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

b) coeficientul de elasticitate al cererii în funcție de venitul consumatorului

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta V}{V}}$$

c) coeficientul de elasticitate al cererii în funcție de prețul celorlalte bunuri și servicii ce se tranzacționează pe piață.

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P_c}{P_c}}$$

În funcție de coeficientul de elasticitate al cererii în raport de prețul bunului avem următoarele patru situații de clasificare a cererii:

(1) dacă $E = 0$, cererea este perfect inelastică

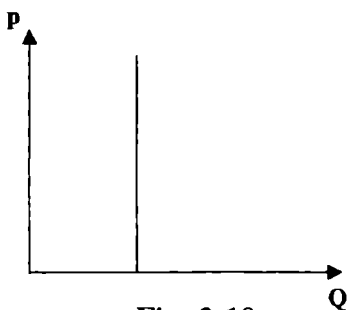


Fig. 3.10

(2) dacă $-1 \leq E < 0$, cererea este inelastică

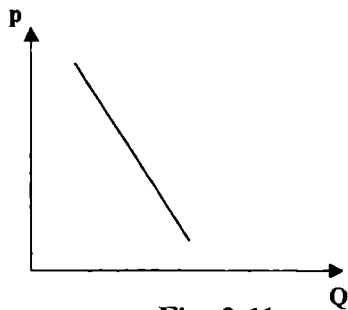


Fig. 3.11

(3) dacă $E < -1$, cererea este elastică

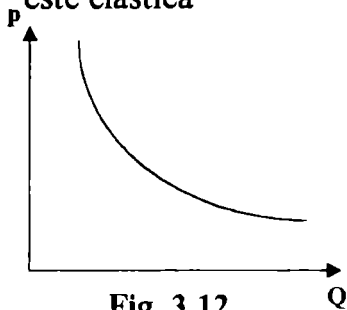


Fig. 3.12

(4) dacă $E \rightarrow -\infty$, cererea este perfect elastică

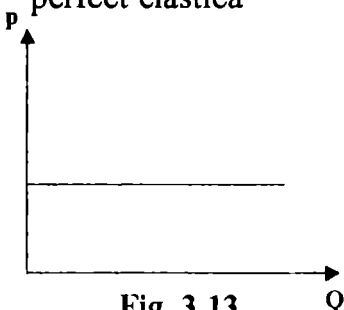


Fig. 3.13

▪ **Curbele de indiferență și caracteristicile lor**

În acest capitol am văzut că analiza utilității marginale este utilă pentru analiza curbei cererii unui individ. În dezvoltarea teoriei alegerii consumatorului, economiștii folosesc însă o tehnică mai formală, analiza curbei de indiferență.

Pentru fiecare individ care face o alegere, există două elemente importante: preferințele și oportunitățile. Curba de indiferență se referă la cel de-al doilea element, oportunitățile. Să vedem cum.

Să presupunem că există n bunuri de consum (1, 2, n) și (x_1, x_2, \dots, x_n) sunt cantități consumate din aceste bunuri. Spunem că definim coșul de consum (C) ca fiind:

$$C = (x_1, x_2, \dots, x_n)$$

Acum să revenim puțin la preferințe. Ce înseamnă că un coș de bunuri este preferat altuia?

Așadar $C(x_1, x_2, \dots, x_n)$ este preferat lui

$C' = (x_1', x_2', \dots, x_n')$ dacă utilitatea consumului lui C este mai mare decât utilitatea consumului lui C' .

C și C' sunt indiferente în consum dacă utilitatea consumului lui C este egală cu utilitatea consumului lui C' .

Deci, întotdeauna există o relație de ordonare a preferințelor consumatorilor, care se presupune că satisface următoarele condiții:

(1) **non-saturație** (nu poate exista pentru toate bunurile, simultan, saturație în consum)

Această axiomă a non-saturației elimină posibilitatea ca un individ să dorească vreodată să consume din toate bunurile mai puțin.

(2) **completitudine** (între două coșuri C și C' , nu există decât cel mult una dintre relații):

“preferat” – C este preferat în raport cu C' ($C > C'$)

“non-preferat” – C' este preferat în raport cu C ($C < C'$)

“indiferent” – C și C' sunt indiferente în consum ($C \approx C'$)

(3) **tranzitivitate** (dacă C este preferat în raport de C' și C' este preferat în raport de C'' => C este preferat în raport de C'')

(4) **convexitate forte** (coșurile care reprezintă combinații echilibrate sunt preferate celor care reprezintă combinații extreme²)

Am văzut care sunt condițiile satisfăcute de o relație de ierarhizare a preferințelor, iar acum este momentul să dăm definiția **curbei de indiferență**.

Totalitatea coșurilor care sunt indiferente în consum reprezintă o curbă de indiferență. Totalitatea curbelor de indiferență formează harta curbelor de indiferență.

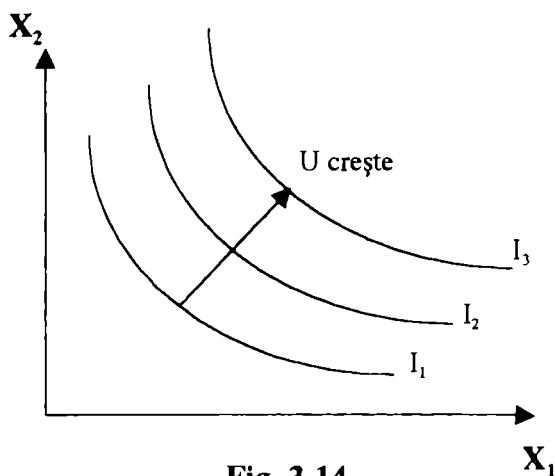


Fig. 3.14

Proprietățile curbelor de indiferență

1) O curbă de indiferență mai înaltă exprimă un nivel de utilitate mai mare; această proprietate corespunde axiomei de non-saturație

² combinație extremală înseamnă foarte mult dintr-un bun și foarte puțin din celălalt bun

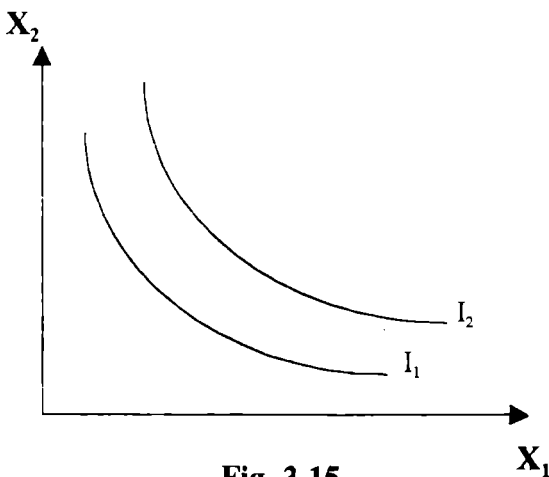


Fig. 3.15

2) Curbele de indiferență din cadrul aceleiași familii de curbe de indiferență nu se intersectează niciodată; această proprietate corespunde axiomei tranzitivității.

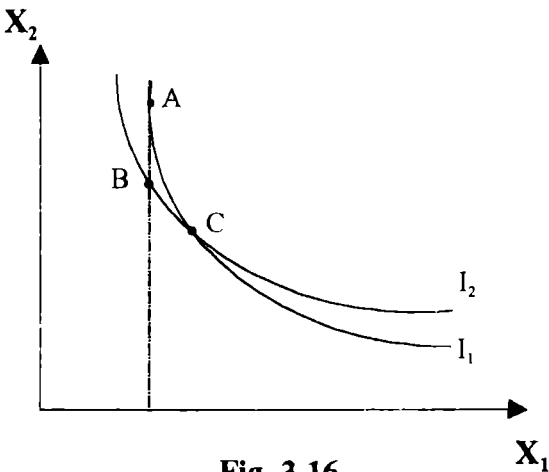


Fig. 3.16

Să presupunem prin absurd că cele două curbe de indiferență I_1 și I_2 s-ar intersecta în punctul C.

Uitându-ne pe grafic putem spune:

- consumatorul este indiferent între B și C (pentru că atât B cât și C se află pe I_2)
- consumatorul este indiferent între A și C (pentru că atât A cât și C se află pe I_1)

Conform axiomei tranzitivității => consumatorul este indiferent între A și B. Acest lucru contravine raționalității pentru că A conține mai mult x_2 decât B și aceeași cantitate de x_1 . Deci, am demonstrat că presupunerea noastră a fost falsă.

q.e.d.

3) Curbele de indiferență nu pot lua forma unor cercuri concentrice.

Această proprietate este o consecință a axiomei non-saturației care nu admite posibilitatea ca noi să dorim să consumăm, simultan, mai puțin din toate bunurile. Imposibilitatea existenței curbelor de indiferență sub forma unor cercuri concentrice este echivalentă cu imposibilitatea existenței punctului fericirii (F). Existența acestui punct nu ar respecta axioma non-saturației.

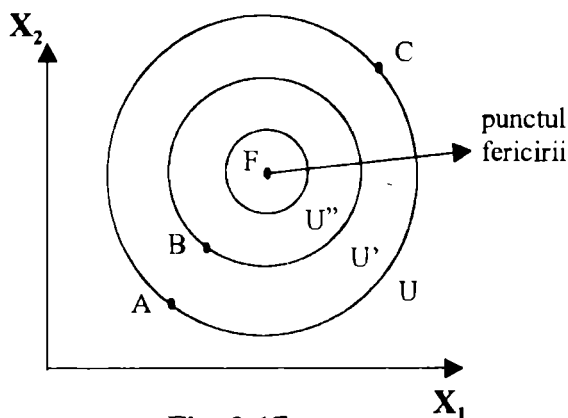


Fig. 3.17

Așadar, vrem să demonstrăm acum că dacă respectăm axioma non-saturației, curbele de indiferență nu pot avea forma unor cercuri concentrice.

Deplasându-ne din A în B, crescând simultan consumul din cele două bunuri, am înregistrat un spor de utilitate, pentru că B este situat pe o curbă de indiferență mai înaltă decât A. Dar deplasându-ne din B în C, deci sporind în continuare consumul, revenim pe curba de indiferență U' . Creșterii simultane a consumului din cele două bunuri îi corespunde un spor de utilitate până în F,

care semnifică de fapt că avem saturație simultană pentru toate bunurile, orice deplasare către NE conducându-ne la o descreștere a nivelului de utilitate.

q. e. d.

4) Curbele de indiferență au forma unor curbe convexe cu înclinație sau rate descrescătoare de substituție a bunurilor. Această proprietate corespunde axiomei convexității forte.

Acum este momentul să precizăm ce reprezintă rata marginală de substituție a unui bun cu alt bun. Rata marginală de substituție a bunului 2 cu bunul 1 reprezintă numărul de unități de cantitate din bunul 2 la care se renunță pentru a mări consumul bunului 1 cu o unitate de cantitate, utilitatea rămânând constantă.

$$R_{m_s} = \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1}$$

Rata marginală de substituție este egală cu panta tangentei la curba de indiferență. La deplasarea de sus în jos pe curba de indiferență, R_{m_s} scade.

■ Echilibrul consumatorului

În cele ce urmează vom arăta ce reprezintă criteriul de comportament și regula de comportament conform cărora acționează consumatorul pentru a-și atinge echilibrul.

Utilitatea marginală a consumului unui bun reprezintă adaosul de utilitate ce rezultă ca urmare a măririi cantității consumate din bunul respectiv cu o unitate, atunci când cantitatea consumată din celălalt bun rămâne constantă.

$$U_{m_1} = \frac{\Delta U(x_1, x_2)}{\Delta x_1}, \quad x_2 = \text{ct.}$$

$$U_{m_2} = \frac{\Delta U(x_1, x_2)}{\Delta x_2}, \quad x_1 = \text{ct.}$$

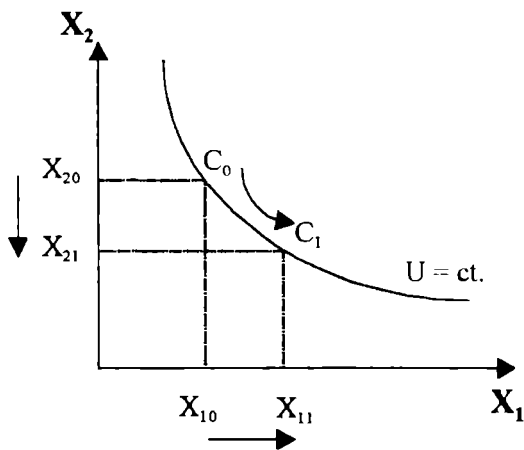


Fig. 3.18

Prin reducerea cantității consumate din bunul 2 (cantitatea consumată din bunul 1 rămâne neschimbată) are loc o scădere a utilității consumului.

$$\text{Reducerea de utilitate} = U_{m_2} * \Delta x_2 \\ (\text{ } x_{20} \rightarrow x_{21})$$

Prin creșterea cantității consumate din bunul 1 (cantitatea consumată din bunul 2 rămâne neschimbată) are loc o creștere a utilității consumului.

$$\text{Creșterea de utilitate} = U_{m_1} * \Delta x_1 \\ (\text{ } x_{10} \rightarrow x_{11})$$

Dar de la C_0 la C_1 , utilitatea pentru consum nu se modifică. Rezultă că putem scrie:

$$U_{m_2} * \Delta x_2 = U_{m_1} * \Delta x_1 \\ \frac{\Delta x_2}{\Delta x_1} = \frac{U_{m_1}}{U_{m_2}} = R_{m_s}$$

Restricția bugetară este determinată de veniturile disponibile pentru consum (V) și de prețurile celor două bunuri (P_1 și P_2)

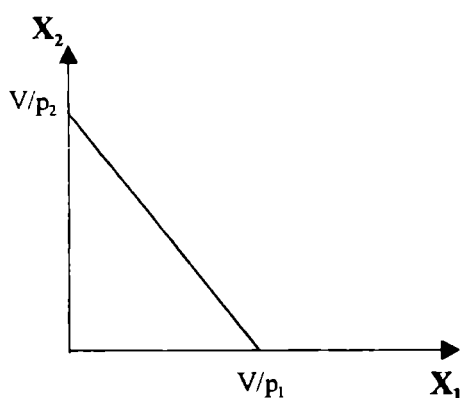


Fig. 3.19

Linia bugetului este descrisă de ecuația:

$$p_1 x_1 + p_2 x_2 = V$$

Panta liniei bugetului este raportul $\frac{p_1}{p_2}$ (prețul relativ al bunului 1 în raport cu bunul 2)

Criteriul de comportament după care acționează consumatorul este următorul: maximizarea utilității (x_1, x_2), în condițiile respectării restricției bugetare.

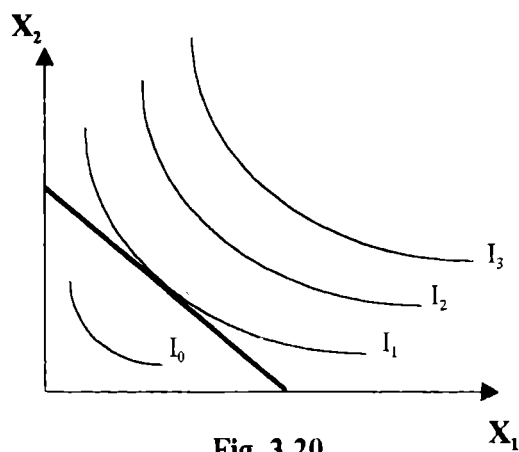


Fig. 3.20

Acest echilibru se realizează în punctul de tangență al liniei bugetului la una din curbele de indiferență. Ce putem spune despre curbele de indiferență superioare curbei I_1 ?

Ele sunt inaccesibile din perspectiva restricției bugetare. Dar despre curbele de

indiferență inferioare curbei I_1 ? Curbele de indiferență inferioare sunt eliminate datorită faptului că asigură un nivel mai redus al utilității.

Deoarece panta tangentei la curba de indiferență este egală cu panta liniei bugetului, putem scrie că:

$$R_{m_1} = \frac{U_{m_1}}{U_{m_2}} = \frac{P_1}{P_2}$$

Din această relație avem și regula de comportament a consumatorului:

$$\frac{U_{m_1}}{P_1} = \frac{U_{m_2}}{P_2}$$

Consumatorul alege cantitatea consumată din fiecare bun în parte astfel încât utilitatea marginală ce revine pe o unitate monetară a cheltuielilor de consum să fie aceeași pentru toate bunurile luate în considerare.

Capitolul 4:

OFERTA ȘI COMPORTAMENTUL PRODUCĂTORULUI

“Costul de oportunitate este valoarea celei mai bune alternative care trebuie sacrificată cu scopul de a te angaja într-o activitate. Acesta este singurul cost relevant în orice analiză economică. Curba oferită fiecărui bun sau serviciu reflectă costurile de oportunitate care sunt determinate indirect de consumatorii care cer un număr imens de bunuri”

(Marshall Colberg)

Cererea și oferta interacționează pe piață, iar rezultatul acestei interacțiuni are ca efect formarea prețului. În capitolul anterior, am văzut că cererea pentru un anumit bun sau serviciu reflectă dorința puternică a consumatorului pentru acel bun sau serviciu. În acest capitol ne vom concentra asupra costurilor producerii acestui bun. Economiiștii sunt interesați în problema costurilor deoarece ei caută să explice oferta producătorilor. Resursele utilizate pentru a produce anumite bunuri ar putea fi utilizate pentru a produce alte bunuri. Așa cum spunea și profesorul Colberg costul resurselor pentru producerea unui bun reflectă cererea consumatorului pentru alte bunuri care ar fi putut fi produse în locul lui, utilizând aceleași resurse. Dacă costul de producție al unui bun depășește costul său, piața oferă un semnal, care se traduce prin aceea că deși bunul respectiv poate fi dorit, există alte bunuri, care ar putea fi produse cu aceleași resurse și care sunt mai dorite decât primul. Acest semnal

influențează inițiativa. De aceea oferta se află într-o strânsă legătură cu costul de producție. Un producător care produce frigidere la un cost de producție de 1.000 unități monetare și le vinde la prețul de 700 unități monetare este că pe termen lung el nu va mai continua să ofere frigidere decât în situația în care va reuși să le vândă la prețul de cel puțin de 1.000 unități monetare.

▪ **Rolul economic al costurilor**

Consumatorii ar dori să poată avea cât mai multe bunuri economice. Însă resursele disponibile sunt rare. Așadar, nu putem produce atât de multe bunuri pe cât ne-am dori. Dorința de a avea un anumit bun trebuie pusă în balanță cu dorința de a avea alt bun pe care ar trebui să-l sacrificăm pentru a-l produce pe primul. În orice sistem economic au loc astfel de cântăriri de decizii. La fel se întâmplă și în arena politică, atunci când Parlamentul aprobă bugetul. El decide care bunuri vor fi cumpărate sau produse de sectorul public și care vor fi sacrificate.

Într-o economie de piață, cererea consumatorului și costurile de producție constituie elemente fundamentale. Astfel, cererea pentru un bun poate fi privită ca fiind vocea consumatorilor care cer întreprinderilor să producă un anumit bun. Pe de altă parte, costurile de producție reprezintă vocea consumatorilor care spun că alte bunuri ar putea fi produse cu aceleași resurse, bunuri care de asemenea sunt dorite.

Întreprinderile, indiferent de mărimea lor, sunt preocupate de obținerea profitului. Profitul, după cum știm, reprezintă încasările totale minus costurile totale. Dar pentru a-și stabili cu exactitate profitul, întreprinderile trebuie să-și măsoare corect costurile. Mulți oameni gândindu-se la costuri, cred că acestea sunt sumele plătite pentru materiale, materii prime, energie, salarii și alte intrări similare. Dar această abordare a costului care vine din contabilitate, poate duce la excluderea anumitor costuri. Și este clar că dacă un cost

este prost calculat, atunci profitul este prost stabilit și de aici există posibilitatea unor decizii greșite, într-un cuvânt neeconomice.

Cheia înțelegerii economice a profitului nu este decât **costul de oportunitate**.

Atunci când vorbesc despre cost, economiștii se referă la costul de oportunitate. Costul de oportunitate implică ideea renunțării. Din perspectiva unei întreprinderi, costul de producție reprezintă ansamblul renunțărilor ce se fac în vederea desfășurării activității de producție. Aceste renunțări pot fi explicite sau implicite.

Costul explicit de producție desemnează cheltuielile monetare aferente consumului factorilor de producție. Acest cost explicit este și el un cost de oportunitate, deoarece cheltuielile bănești explicite pentru factorii de producție echivalează cu renunțarea la utilizările alternative ale resurselor bănești. Costul explicit coincide de fapt cu punctul de vedere contabil asupra costului de producție.

Costul implicit de producție desemnează renunțările implicite la utilizările alternative ale factorilor de producție ce se află în proprietatea întreprinderii. Costurile implicite sunt mai greu de identificat deoarece nu implică plăți explicite.

Pentru a înțelege mai bine noțiunile de cost economic și cost contabil să ne oprim asupra unui studiu de caz.

Domnul X are o băcănie. El este managerul acestei afaceri, este casierul și vânzătorul. Domnul X a investit 30.000 unități monetare în echipamentul și mobilierul necesar desfășurării unei astfel de activități. Anul trecut, vânzările au fost de 85.000 unități monetare. Furnizorii și angajații au fost plătiți cu 50.000 unități monetare. Întrebarea care se pune este: această afacere a domnului X este profitabilă? Contabilul uitându-se la bilanțul său, i-ar spune că da, afacerea este profitabilă pentru că Domnul X înregistrează un profit de 35.000 unități monetare. Pe contabil nu-l interesează o serie de alte informații despre domnul X, cum ar fi:

Dacă domnul X n-ar fi investit 30.000 unități monetare în echipamente, aceste fonduri ar fi putut constitui un depozit bancar

cu o dobândă de 10%. Astfel domnul X ar fi putut câștiga anual 3.000 unități monetare. În mod similar, clădirea unde există băcănia și al cărei proprietar este domnul X, ar fi putut fi închiriată pentru suma de 500 unități monetare/lună. Astfel domnul X ar fi câștigat ca rentă 6.000 unități monetare pe an.

În plus, înainte de a-și deschide băcănia, domnul X lucra la altă firmă ca manager, obținând un salariu de 28.000 unități monetare/an.

Așadar, toate acestea: dobânda, renta, salariile au fost sacrificate pentru deschiderea băcăniei. Ele reprezintă costuri implicite. Aceste costuri implicite se ridică la 37.000 unități monetare.

Costurile totale ar fi acum de 87.000 unități monetare. Din perspectiva economistului, domnul X suferă o pierdere de 2.000 unități monetare. Din perspectiva economistului ar fi fost mai profitabil ca domnul X să nu-și fi deschis această afacere.

VENITURI	85.000 u.m.
<hr/>	
COSTURI (EXPLICITE)	
- Costul produselor de băcănie	38.000 u.m.
- Utilități	2.000 u.m.
- Impozite	3.000 u.m.
- Reclamă	1.000 u.m.
- Salarii	6.000 u.m.
<hr/>	
COSTURI TOTALE (EXPLICITE)	50.000 u.m.
PROFIT NET (CONTABIL)	35.000 u.m.
<hr/>	
COSTURI IMPLICITE	
Dobânda (costul de oportunitate al capitalului avansat)	3.000 u.m.
<hr/>	
Renta (costul de oportunitate pentru spațiul băcăniei)	6.000 u.m.
Salariul (costul de oportunitate pentru timpul domnului X)	28.000 u.m.
<hr/>	
COSTURI TOTALE IMPLICITE	37.000 u.m.
COSTURI TOTALE IMPLICITE ȘI EXPLICITE	87.000 u.m.
PROFIT ECONOMIC	-2.000 u.m.

Din acest studiu de caz, putem trage concluzia că se face distincție între **profitul contabil** și **profitul economic**.

Profitul contabil este diferența dintre venituri și costurile explicite.

Profitul economic este diferența dintre venituri și costurile explicite și implicite

Profitul economic exclude profitul normal ce s-ar fi putut obține în utilizările alternative ale resurselor.

Din punctul de vedere al economiștilor, profitul normal este o componentă a costului implicit.

Pierderile economice rezultă atunci când câștigurile unei întreprinderi sunt insuficiente pentru a acoperi costurile sale (implicite și explicite); profitul economic poate fi zero. **Este important de reținut faptul că obținerea unui profit economic zero nu implică neapărat că firma respectivă iese de pe piață. Din contră, el indică aceea că proprietarii primesc exact rata randamentului investiției făcută de ea pe piață.**

▪ **Diferența între termenul scurt și termenul lung**

Costurile de producție ale unei întreprinderi sunt dependente de tipurile de ajustări pe care întreprinderea le poate face în ceea ce privește atragerea factorilor în procesul de producție.

Să ne gândim că o fabrică de înghețată producea 100.000 kg de înghețată pe lună. Să presupunem că pe timpul verii, în condițiile unei temperaturi foarte ridicate, cererea pentru înghețată crește brusc la 200.000 kg de înghețată pe lună. Dacă această fabrică de înghețată dorește să producă 200.000kg de înghețată pe lună la un cost de producție redus, trebuie să mai angajeze personal și mai trebuie să cumpere echipamente. Dacă fabrica este capabilă să facă acest lucru, ea poate produce la un cost scăzut. În caz contrar, costul cu producția suplimentară ar fi ridicat.

Observăm deci, că nivelul costului de producție depinde de posibilitatea ajustării factorilor de producție . Volumul unora dintre

factorii de producție cum ar fi: materiile prime, materialele, mâna de lucru, poate fi modificat repede și relativ ușor. În cazul altor factori de producție, cum ar fi capitalul fix, modificarea volumului acestora necesită timp.

Aceste diferențe dintre perioadele de timp în care o întreprindere își poate modifica volumul factorilor de producție, ne conduc la distincția dintre termenul scurt și termenul lung.

Termenul scurt se referă la perioadele de timp care sunt prea scurte pentru a se putea modifica volumul capitalului fix. Pe termen scurt, volumul producției poate fi modificat numai pe seama mâinii de lucru și a capitalului circulant, capitalul fix rămânând constant. Sigur că ne putem pune întrebarea: Cât de lung este termenul scurt? Lungimea acestui termen scurt variază de la o industrie la alta. În unele industrii acesta poate fi de câteva luni, în alte industrii (ca de exemplu cea aeronautică) el poate fi de 1 an sau chiar câțiva ani.

Termenul lung se referă la acele perioade de timp în cadrul cărora întreprinderea este capabilă să modifice volumul tuturor factorilor de producție, inclusiv al capitalului fix.

Din perspectiva unei industrii, pe termen lung, unele întreprinderi pot ieși de pe piață, în timp ce noi întreprinderi pot intra pe piață. Pe termen scurt însă, nu există posibilitatea intrării pe piață și a ieșirii de pe piață.

▪ **Costul de producție pe termen scurt**

Pe termen scurt, am precizat că unii factori de producție sunt variabili, în timp ce alții sunt constanți. Corespunzător acestui lucru, pe termen scurt, costul de producție se împarte în cost variabil și cost fix.

Costul fix (CF) corespunde consumului de factori al căror volum nu poate fi modificat pe termen scurt. Indiferent de volumul producției, acest cost fix rămâne constant. Acest cost fix poate fi prezent chiar dacă producția se situează la nivelul zero.

Costul fix mediu (CFM) este raportul dintre costul fix și producție. La o creștere a producției (Q), costul fix mediu va scădea (vezi Fig. 4.1(a)):

$$CFM = \frac{CF}{Q}$$

Costul variabil (CV) corespunde consumului de factori al căror volum poate fi modificat pe termen scurt. Costul variabil este dependent de volumul producției.

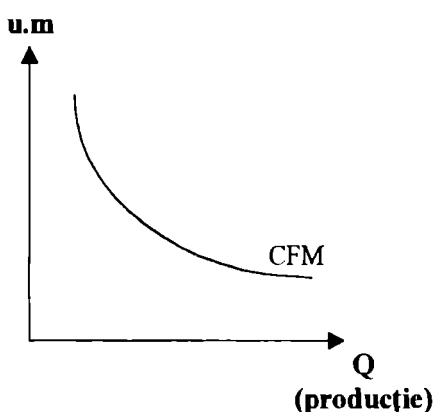
Costul variabil mediu (CVM) este raportul dintre costul variabil și producție.

Costul total (CT) este suma costului fix și a costului variabil.

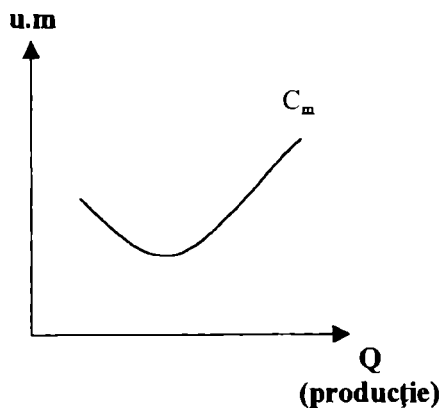
$$CT = CF + CV$$

Costul total mediu (CTM) este suma costului fix mediu și a costului variabil mediu.

$$CTM = \frac{CT}{Q} = \frac{CF + CV}{Q} = CFM + CVM$$



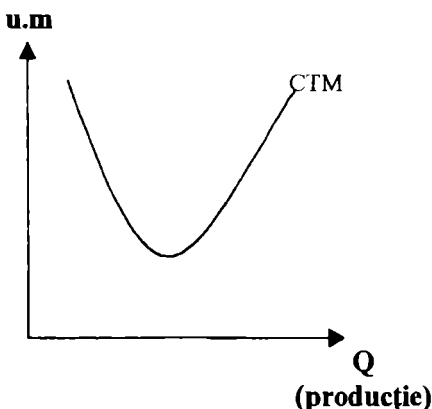
(a) Curba costului fix mediu



(b) Curba costului marginal

Fig. 4.1. a,b.

Modul economic de gândire ne învață aproape întotdeauna ce se întâmplă “la margine”. Cât de mult mă costă producerea unei unități suplimentare?



(c) Curba costului total mediu

Fig. 4.1 c

Costul marginal (C_m) este costul producerii unei unități suplimentare a producției. Costul marginal se calculează conform relației:

$$C_m = \frac{\Delta CT}{\Delta Q}$$

Cel care ia decizia într-o întreprindere recunoaște costul marginal ca acel supliment al costului care trebuie să fie acoperit de încasări suplimentare, dacă producerea unei unități suplimentare este profitabilă.

Pe termen scurt, după cum se vede în Fig. 4.1(b), C_m , în general, va scădea, dacă producția crește, apoi va atinge un minim și în cele din urmă va crește. Creșterea costului marginal reflectă faptul că devine din ce în ce mai dificil pentru o întreprindere să producă la capacitatea sa maximă.

Dacă o firmă își va modifica rata creșterii producției pe termen scurt, ce consecințe va avea acest lucru asupra costului mediu (unitar)? Intuitiv, pe termen scurt, o întreprindere își poate modifica producția, utilizându-și capacitatea de producție mai mult (sau mai puțin) intensiv. După cum se observă în Fig. 4.1(c), există două situații extreme, existente în urma obținerii unui cost mare de

producție. Atunci când rata creșterii producției este mică, comparativ cu capacitatea ei de producție, atunci este clar că aceasta este subutilizată. În această împrejurare, *CFM* va fi mai mare și deci, *CTM* va fi mare. Este costisitor și ineficient să avem o capacitate de producție mare și un grad mic de utilizare a ei.

La cealaltă extremă se află suprautilizarea capacității de producție care dă naștere de asemenea la un cost mare. O suprautilizare poate însemna aglomerare și tot felul de întârzieri costisitoare. Astfel, folosirea capacității de producție la maxim, va conduce la un cost marginal mare și deci la un cost total mediu mare. Astfel se explică alierea curbei costului total mediu.

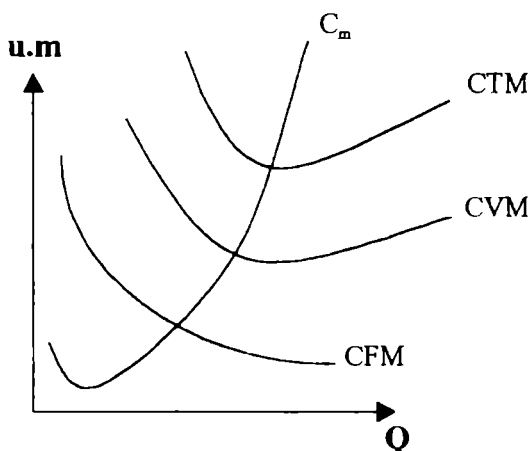


Fig. 4.2

Curba costului marginal intersectează atât curba costului variabil mediu, cât și curba costului total mediu în punctele de minim ale celor din urmă. Care este legătura dintre C_m și CTM ? Când costul marginal este mai mic decât costul total mediu, atunci costul total mediu scade. Când curba costului marginal este sub curba costului mediu, atunci aceasta din urmă este descrescătoare. Când costul marginal este mai mare decât costul total mediu, atunci acesta din urmă crește. Când curba costului marginal este deasupra curbei costului mediu, atunci curba costului total mediu este crescătoare.

▪ **Randamentele descrescătoare și producția pe termen scurt**

Constatarea noastră potrivit căreia mărimea costului mediu se modifică odată cu modificarea producției se conformează unei legi economice “cu o vechime considerabilă”: **legea randamentelor descrescătoare.**

Legea randamentelor descrescătoare spune că, începând de la un anumit punct, măbind cantitatea de factori de producție, se obține un spor de producție din ce în ce mai mic. Cu alte cuvinte, randamentele factorului de producție variabil se vor diminua. Impactul asupra costurilor este următorul: atunci când randamentele factorului variabil cresc, costurile marginale scad. Similar, atunci când randamentele factorului variabil scad, costurile marginale cresc.

Această lege a randamentelor descrescătoare ale factorilor de producție este la fel de celebră în economie pe cât este legea gravitației în fizică. Legea aceasta a rezultat din simpla observare a realității înconjurătoare. Oamenii au observat că cu cât exploatau mai mult o resursă, cu atât ea dădea randament din ce în ce mai mic. În esență, această lege a randamentelor descrescătoare este o constrângere impusă de natură.

În tabelul următor vom ilustra această lege din punct de vedere numeric.

Coloana I ne arată factorul de producție care variază (mâna de lucru).

Coloana a II-a ne arată producția totală care rezultă în urma utilizării unei rate crescătoare a mâinii de lucru.

Coloana a III-a ne furnizează date despre productivitatea marginală. Din punct de vedere matematic ea este egală cu raportul

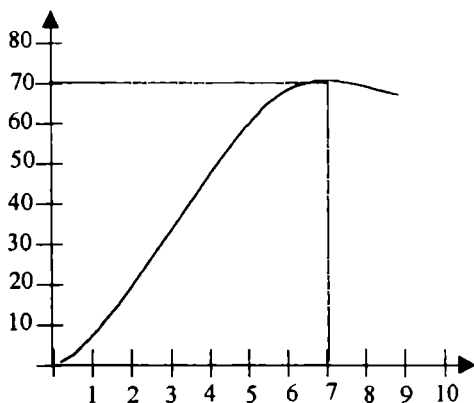
$$\frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Mâna de lucru (L)	Producția (Q)	Productivitatea Marginală (P_{m_L})	Productivitatea Medie (P_{M_L})
0	0	–	–
1	8	8–0=8	8,0
2	20	20–8=12	10,0
3	34	34–20=14	11,3
4	46	46–34=12	11,5
5	56	56–46=10	11,2
6	64	64–56=8	10,7
7	70	70–64=6	10,0
8	74	74–70=4	9,3
9	75	75–74=1	8,3
10	73	73–75=-2	7,3

Coloana a IV-a ne furnizează date despre productivitatea medie a muncii P_{M_L} . Trebuie reținut că productivitatea medie crește atât timp cât productivitatea marginală este mai mare decât productivitatea medie.

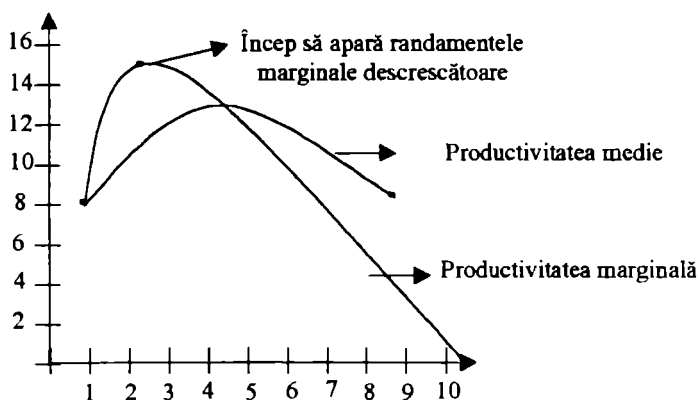
Inițial, după cum se vede în Figura 4.3(a) curba producției crește foarte repede. Odată cu apariția randamentelor descrescătoare (la reducerea a 4 unități de mână de lucru) producția totală crește mai încet. Un maxim al producției (75) este atins atunci când sunt introduse 9 unități de mână de lucru. Curba productivității marginale (Fig. 4.4(b)) reflectă curba productivității totale. Din punct de vedere geometric, productivitatea marginală reprezintă panta (rata creșterii) curbei producției totale. Această pantă, productivitatea marginală, atinge maximul atunci când sunt introduse 3 unități de mână de lucru. Odată cu depășirea a 3 unități, apar randamentele

Producția



(a) Curba producției totale

Productivitatea medie și marginală



(b) Curba productivității marginale și curba productivității medii

Fig. 4.3

descrescătoare; la introducerea a 10 unități de mână de lucru, productivitatea marginală devine negativă. Atunci când productivitatea marginală devine negativă, producția începe să scadă.

▪ Randamentele descrescătoare și curbele costurilor

Ce impact vor avea aceste randamente descrescătoare asupra costurilor unei întreprinderi? Odată ce întreprinderea se va confrunta cu randamente descrescătoare, îi vor fi necesare suplimentări din ce în ce mai mari ale factorului variabil în scopul creșterii producției sale cu o unitate. Acest lucru va cauza costuri marginale crescânde. Odată ce costul marginal continuă să crească, acesta va depăși costul total mediu. Până în acest punct, costul marginal se situează sub costul total mediu. Atunci când costul marginal este mai mare decât costul total mediu, costul total mediu trebuie să crească. Pentru a fi mai clari să ne gândim la un exemplu. Ce se întâmplă dacă se introduce o unitate suplimentară în producție?

Costul total mediu crește! Curba costului marginal va intersecta curba costului total mediu în punctul de minim al celui din urmă.

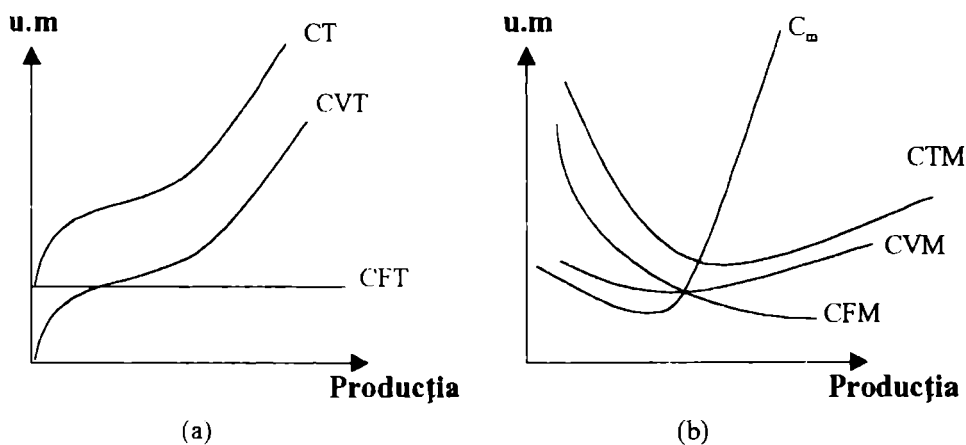


Fig. 4.4

În concluzie, putem spune că toate curbele costurilor pe termen scurt reflectă legea randamentelor marginale descrescătoare.

▪ Costul de producție pe termen lung

Până acum am văzut ce înseamnă costul de producție pe termen scurt. De acum în colo ne ocupăm de termenul lung. Pe termen lung toți factorii de producție, inclusiv factorii fiși de producție pot suferi modificări.

Curba costului mediu pe termen scurt reflectă costul mediu pe termen scurt. Atât timp cât volumul capitalului fix este constant, curba costului mediu pe termen scurt rămâne neschimbată. În scopul asigurării unor posibilități mai ample de reducere a costului de producție, pe termen lung, întreprinderea poate opta pentru creșterea capitalului fix. Aceasta determină trecerea pe o altă curbă a costului mediu pe termen scurt.

Curba costului mediu pe termen lung este înfășurătoarea curbelor costului mediu pe termen scurt.

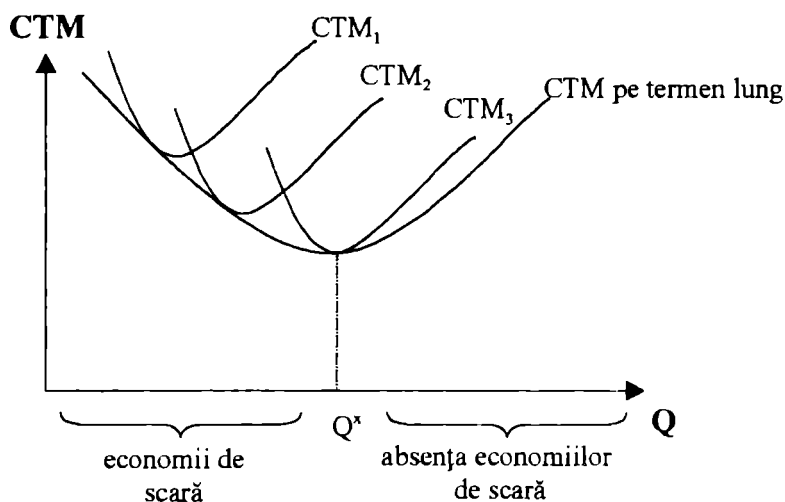


Fig. 4.5

În raport cu evoluția costului total mediu pe termen lung se disting următoarele zone:

-zona unde $Q < Q^*$. Ca urmare a acestui fapt, costul total mediu pe termen lung descrește

Aceasta se numește **zona economiilor de scară**.

Prezența economiilor de scară indică descreșterea costului ca urmare a creșterii producției. Economii de scară se referă la avantajele de cost ce pot fi obținute la o scară mai mare a producției.

Apariția economiilor de scară este determinată de adâncirea specializării mâinii de lucru – adâncirea specializării manageriale și creșterea productivității capitalului.

Industriile în care costul este descrescător la creșterea producției sunt industriile care se caracterizează prin prezența economiilor de scară.

Q^* reprezintă volumul optim al producției.

-zona unde $Q > Q^*$. Ca urmare a acestui fapt, costul total mediu pe termen lung este constant sau crescător.

▪ **Venitul producătorului și profitul producătorului**

Informațiile referitoare la venitul și profitul producătorului sunt centralizate în următorul tabel.

▪ **Curba ofertei**

Înainte de a vedea care sunt condițiile atingerii echilibrului de către producător să stabilim ce este curba ofertei. Curba ofertei reprezintă dependența dintre cantitatea oferită dintr-un bun sau serviciu și prețul acestuia. Ca și la cerere, avem și aici un principiu, **principiul ofertei**.

Principiul ofertei se referă la faptul că pe măsura creșterii prețului, cantitatea oferită crește la rândul său.

Principiul ofertei se explică cu ajutorul factorilor cu acțiune pe termen scurt și ai factorilor cu acțiune pe termen lung.

Concept	Simbol	Formula matematică	Definiție
Venitul total	VT		-încasările totale din vânzarea producției
Venitul mediu	VM	$VM = \frac{VT}{Q}$	-încasările ce revin în medie pe o unitate de cantitate produsă și vândută
Venitul marginal	V_m	$V_m = \frac{\Delta VT}{\Delta Q}$	-adaosul de venit ce corespunde măririi cantității produse și vândute cu o unitate
Profitul total	ΠT	$\Pi T = VT - CT$	-diferența dintre venitul total și costul total
Profitul mediu	ΠM	$\Pi M = \frac{\Pi T}{Q}$ $\Pi M = \frac{\Pi T}{Q} =$ $\frac{VT - CT}{Q} = VM - CTM$	-profitul ce revine în medie pe o unitate a cantității produse și vândute este egal cu diferența dintre venitul mediu și costul total mediu
Profitul marginal	Πm	$\Pi_m = \frac{\Delta \Pi T}{\Delta Q}$ $\Pi_m = \frac{\Delta \Pi T}{\Delta Q} =$ $\frac{\Delta(VT - CT)}{\Delta Q} =$ $\frac{\Delta VT}{\Delta Q} - \frac{\Delta CT}{\Delta Q} =$ $V_m - C_m$	-reprezintă adaosul de profit corespunzător măririi cu o unitate a cantității produse și vândute; este egal cu diferența dintre venitul marginal și costul marginal

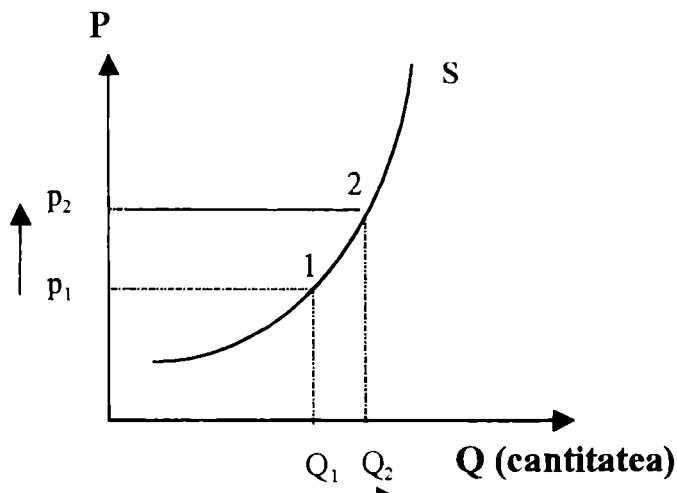


Fig. 4.6

▪ Factorii cu acțiune pe termen scurt

Creșterea cantității oferite este însoțită de creșterea costurilor de producție. Dacă sporirea cantității oferite generează creșterea costurilor, atunci producătorii au nevoie de un preț mai mare pentru a suplimenta producția. Cu cât prețul unui bun sau servicii crește mai mult, cu atât profitabilitatea producției sale este mai ridicată. Un preț mai mare îi va încuraja pe producători să producă mai mult din bunul sau serviciul respectiv, renunțând să producă alte bunuri mai puțin profitabile.

▪ Factorii cu acțiune pe termen lung

Dacă prețul bunului sau serviciului rămâne ridicat, atunci producătorii noi sunt încurajați să intre pe piață.

▪ Factorii ofertei și deplasările curbei ofertei

Nici oferta unui bun nu depinde numai de prețul aceluși bun.

Ea mai depinde de o serie de alți factori:

- prețurile factorilor de producție (P_F)
- tehnologia de producție (T)
- starea vremii (S)
- impozitarea (I)
- anticipările privind evoluția viitoare a prețurilor (A)

Curba ofertei pentru un bun sau serviciu este construită în ipoteza că singurul factor variabil este prețul bunului sau serviciului respectiv, ceilalți factori rămânând constanți. Această ipoteză se numește ipoteza “CETERIS PARIBUS”.

Astfel că vom putea scrie funcția ofertei complete astfel:

$Q = f(P, P_F, T, S, I, A)$, unde Q este cantitatea și P este prețul bunului.

Modificarea prețului bunului antrenează modificarea cantității oferite ceea ce echivalează cu o **deplasare de-a lungul curbei ofertei**.

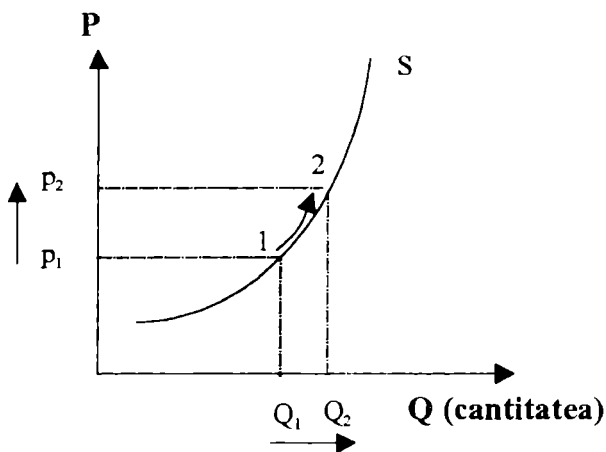


Fig. 4.7

Aceste deplasări de-a lungul curbei ofertei nu modifică prețul și cantitatea de echilibru.

Modificările celorlalți factori ai ofertei antrenează modificarea tuturor cantităților oferite la

diferite niveluri ale prețului, ceea ce echivalează cu **deplasări ale curbei ofertei**.

Deplasările curbei ofertei modifică atât prețul cât și cantitatea de echilibru.

Este importantă de reținut distincția dintre:

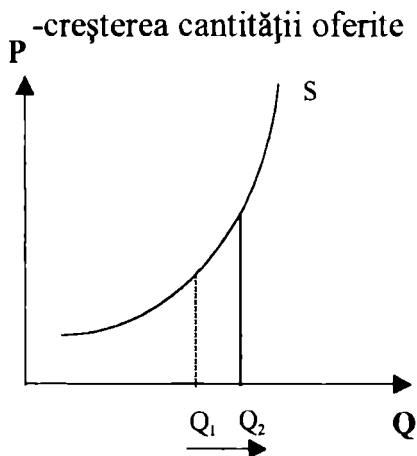


Fig. 4.8

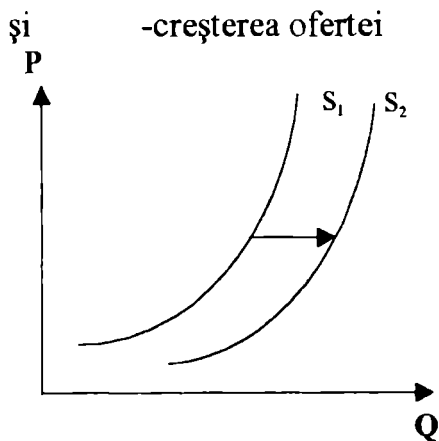


Fig. 4.9

-reducerea cantității oferite

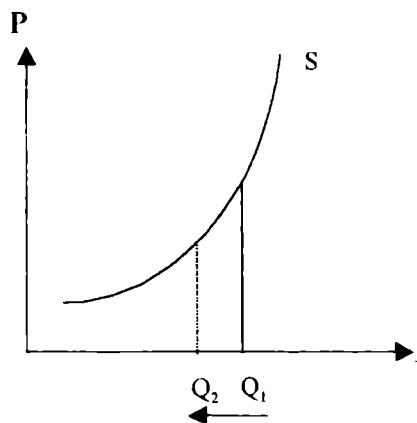


Fig. 4.10

și reducerea ofertei

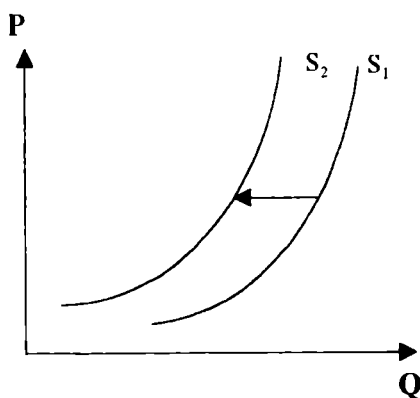


Fig. 4.11

Analiza situațiilor în care unul din ceilalți factori se modifică decurge ca și în cazul cererii.

De exemplu, ce efect are analiza vremii bune asupra ofertei de roșii? Oferta de roșii va crește, deci curba ofertei se va deplasa spre dreapta. Prețul de echilibru se va reduce, iar cantitatea de echilibru va crește.

▪ Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei desemnează modificarea cantității oferite ca urmare a modificării unuia din factorii de influență. Elasticitatea ofertei se măsoară prin coeficientul de elasticitate a ofertei (E), care ia în considerare un singur factor, ceilalți rămânând constanți.

$$E = \frac{\frac{Q_1 - Q_0}{Q_0}}{\frac{F_1 - F_0}{F_0}}, \text{ unde } 0 \text{ este starea inițială iar } 1 \text{ este starea finală.}$$

(1) $E = 0$, oferta este perfect inelastică

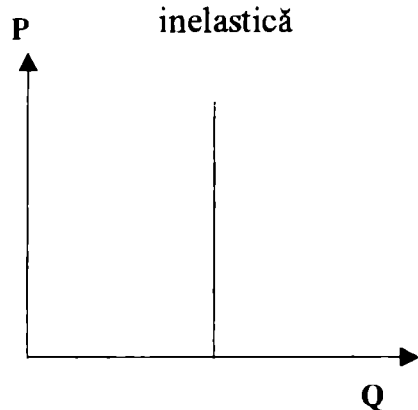


Fig. 4.12

(2) $0 < E < 1$, oferta este inelastică

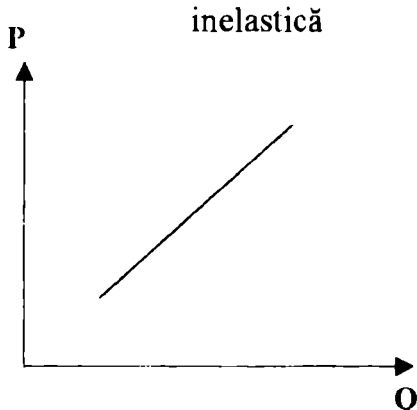


Fig. 4.13

(3) $E \geq 1$, oferta este elastică

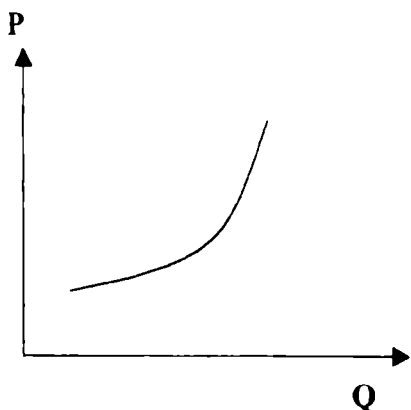


Fig. 4.14

(4) $E \rightarrow +\infty$, oferta este perfect elastică

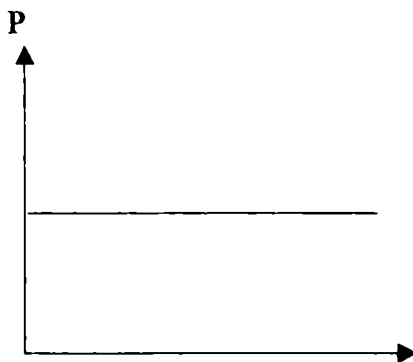


Fig. 4.15

Cel mai important coeficient de elasticitate a ofertei în funcție de prețul bunului supus analizei.

$$E = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

În funcție de acest coeficient de elasticitate a ofertei în funcție de preț avem următoarele patru situații de clasificare a ofertei.

▪ Echilibrul pe termen scurt al producătorului

În cele ce urmează presupunem că producătorul nu poate influența nivelul prețului prin decizii individuale. El este un “price taker”. Aceasta înseamnă că producția realizată de producător este neînsemnată în raport cu dimensiunile pieții. Pentru producător, prețul P este exogen. În aceste condiții venitul mediu coincide cu venitul marginal și cu prețul.

$$VM = \frac{VT}{Q} = \frac{P \cdot Q}{Q} = P \Rightarrow VM = P$$

$$V_m = \frac{\Delta VT}{\Delta Q} = \frac{\Delta(P \cdot Q)}{\Delta Q} = \frac{P \cdot \Delta Q}{\Delta Q} = P \Rightarrow V_m = P$$

Deci: $VM = V_m = P$

Profitul mediu este dat de relația:

$$\Pi M = VM - CTM = P - CTM$$

iar profitul marginal,

$$\Pi_m = V_m - C_m = P - C_m$$

Cum obiectivul fiecărui producător este obținerea unui profit cât mai mare, rezultă că avem și criteriul de comportament: **maximizarea profitului total**, adică maximizarea diferenței VT-CT

Criteriul maximizării profitului total este echivalent cu cerința ca producția să includă toate acele unități pentru care Π_m este pozitiv. Dacă profitul ultimei unități este pozitiv, atunci producția unității respective va mări profitul total. Dacă profitul ultimei unități este negativ, atunci producția unității respective reduce profitul total.

Deci, producția care corespunde maximizării profitului include toate unitățile ce satisfac relația:

$$\Pi_m \geq 0 \Leftrightarrow P - C_m \geq 0 \Leftrightarrow P \geq C_m$$

Producătorul se află în echilibru atunci când nu are nici un stimulent pentru a mări sau a reduce volumul producției.

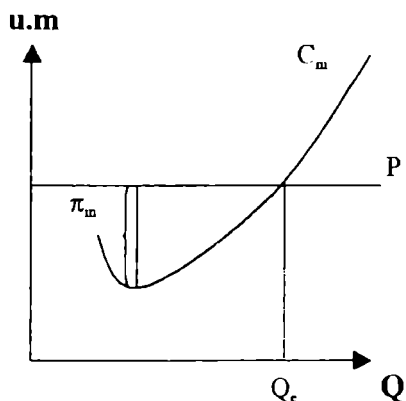


Fig. 4.16

Regula de comportament a producătorului este:

$$P = C_m$$

Dacă $Q < Q_e$ (cantitatea corespunzătoare echilibrului producătorului), producătorul va mări producția pentru a include unitățile de cantitate care măresc profitul.

Dacă $Q > Q_e$, producătorul va reduce producția pentru a elimina unitățile de cantitate ce îi diminuează profitul.

Dacă $Q = Q_e$, producătorul se găsește în echilibru și nu există nici un stimulent pentru a modifica producția.

▪ Punctul profitului nul și punctul de închidere

În funcție de nivelul prețului se pot distinge următoarele patru situații:

1) Dacă $P = CTM$, atunci profitul total maxim este nul.

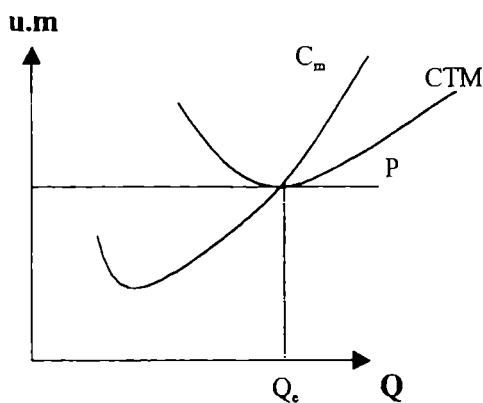


Fig. 4.17

Știm că regula pentru maximizarea profitului este $P = C_m$

$$\text{IT} = \text{VT} - \text{CT} = P \cdot Q - \text{CTM} \cdot Q = Q \cdot (P - \text{CTM}) = 0$$

2) Dacă $P > CTM$, atunci profitul total maxim este pozitiv.

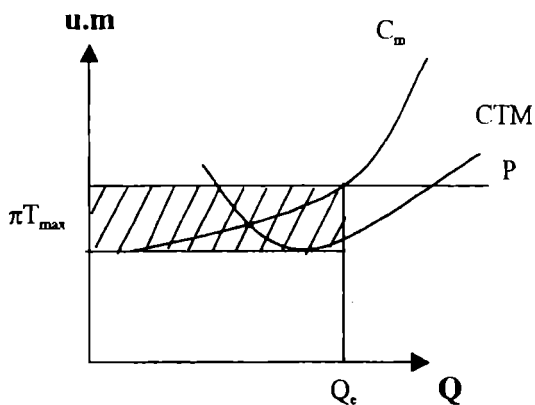


Fig. 4.18

$$\Pi T = Q \cdot \Pi M > 0$$

3) Dacă $CVM < P < CTM$

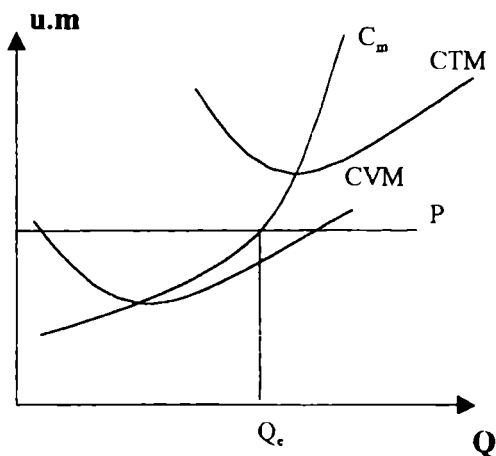


Fig. 4.19

$$\Pi T = Q \cdot \Pi M < 0$$

Aici este vorba de o pierdere minimă, mai mică însă decât costul fix.

Deoarece $P > CVM$ înseamnă că se acoperă integral costurile variabile și o parte din costurile fixe. În această situație, producătorul

nu își va întrerupe activitatea pe termen scurt, deși înregistrează pierdere. Această pierdere este mai mică însă decât costul fix (cost care trebuie susținut pe termen scurt chiar și atunci când producția este zero).

4) Dacă $P = CVM$, producătorul înregistrează pierderi egale cu costul fix.

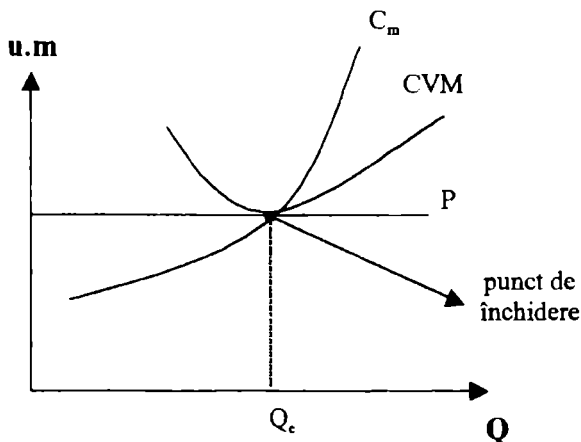


Fig. 4.20

În acest caz, încasările acoperă integral doar costurile variabile.

$$\begin{aligned} \Pi T &= P Q - CT = CVM Q - CT = CVM Q - (CV + CF) = \\ &= CV - CV - CF = -CF < 0 \end{aligned}$$

Pe termen scurt, pentru ca producătorul să continue să producă este necesar ca încasările să acopere doar costul variabil.

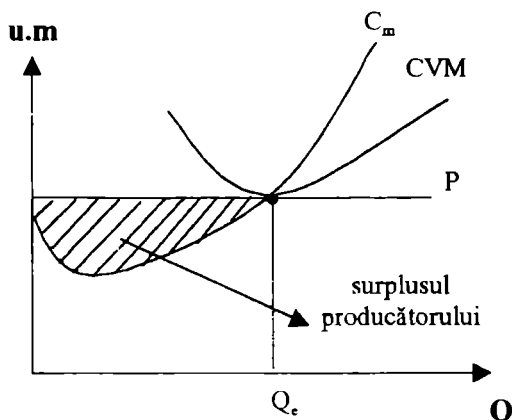


Fig. 4.21

În concluzie, pe termen scurt, producția are loc numai pentru $P > CVM$.

Curba ofertei individuale pe termen scurt este definită de relația $P = C_m > CVM$, deci coincide cu ramura crescătoare a costului marginal, deasupra minimumului curbei costului variabil mediu.

▪ Echilibrul pe termen lung al producătorului

Echilibrul pe termen lung al producătorului se înregistrează atunci când:

$$P = CTM = C_m$$

Toate costurile se referă la termen lung.

Această stare de echilibru pe termen lung corespunde cu situația că nu există nici un producător care să obțină profituri strict pozitive sau strict negative. Există potențialitatea ieșirii și intrării pe piață.

Dacă $P < CTM$, producătorul iese de pe piață. La nivelul pieții, scăderea ofertei va duce la creșterea prețului.

Dacă $P > CTM$, producătorii noi intră pe piață. La nivelul pieței, creșterea ofertei va duce la reducerea prețului.

▪ Costurile incrementale și costurile de tip “sunk”

Costul incremental reprezintă adaosul de cost ce corespunde unei suplimentări a producției.

Costurile de tip “sunk” sunt acele costuri istorice, care apar ca rezultat al unor decizii luate în trecut, decizii care nu mai pot fi anulate. Un cost de tip “sunk” este costul aferent începerii producției.

Din perspectiva deciziei de suplimentare a producției, costul de tip “sunk” este irelevant. Singurele costuri ce trebuie luate în considerare în decizia de suplimentare a producției sunt cele incrementale. Este evident că un producător nu intră pe piață dacă nu își poate recupera atât costul începerii producției, cât și costurile aferente creșterii acesteia. Dacă el însă a intrat pe piață, costul începerii producției este de tip “sunk”.

Capitolul 5:

EȘECURILE PIEȚEI: BUNURI PUBLICE ȘI EXTERNALITĂȚI

“Eșecul provine mai degrabă dintr-o slăbiciune decât dintr-un defect”

(Anatole France)

În acest capitol ne vom opri asupra acelor situații în care piața poate înregistra eșecuri.

Printre economiști circula o glumă referitoare la capacitatea pieței de a rezolva orice problemă, o glumă la adresa adepților curentului libertarian¹. Ea se referea la faptul că într-o familie, soția, ajunsă la disperare, îi reproșează soțului: “Dragă, când ai de gând să schimbi becul din sufragerie? Au trecut deja trei luni de când s-a ars și n-ai făcut nimic pentru a îndrepta situația”. Soțul, foarte calm îi răspunde: ”Lasă dragă, nu e nevoie să intervin eu că piața va rezolva singură această situație”.

Această glumă nu face altceva decât să ne amintească că, referitor la acest subiect, părerile sunt împărțite. Unii economiști sunt de părere că acele situații pe care piața nu le poate rezolva, trebuie rezolvate de către guvern. Alții sunt de părere că guvernul, prin intervenția sa, în loc să rezolve eșecul pieței, mai mult rău face.

¹ Libertarieni sunt numiți economiștii care promovează ideile pieței libere, a supremației legii, a ordinii spontane.

Dar să vedem mai întâi în ce constă o situație de eșec a pieței. Este însă mult mai ușor de constatat situația în care nu se înregistrează eșec. Deci, piața nu va înregistra un eșec atunci când există o alocare optimă a resurselor². Cum am putea “traduce” în continuare această “alocare optimă a resurselor”? Orice alocare optimă a resurselor se bazează pe o **structură eficientă a drepturilor de proprietate**.

Dacă drepturile de proprietate nu sunt bine definite, apar situații de eșec ale pieței și ca urmare a acestui lucru, au loc pierderi de bunăstare. V-aș invita să ne oprim puțin asupra conceptului de drepturi de proprietate.

▪ **Drepturile de proprietate**

Despre drepturile de proprietate, J. Fisher spunea: “Un drept de proprietate este libertatea sau permisiunea de a te bucura de beneficiile avuției. Drepturile de proprietate nu sunt lucruri materiale sau evenimente, ci sunt relații sociale abstracte”³.

Economiștii definesc drepturile de proprietate ca “acele relații comportamentale dintre oameni, rezultate din existența bunurilor rare și au legătură cu utilizarea lor”⁴.

Legile, reglementările și obiceiurile specifică normele de comportament cu privire la respectarea bunurilor rare de către fiecare persoană din comunitate, sau dacă nu se respectă, fiecare persoană din comunitate, va suporta costul nerespectării. Pentru că atunci când o persoană va tăia copacii aparținând unei proprietăți publice, împotriva acestei persoane va fi aplicată o sancțiune.

2 Alocare optimă a resurselor înseamnă situația în care nu mai există posibilitatea unor schimburi eficiente, prin schimb eficient înțelegând că mărirea utilității unui consumator nu reduce utilitatea altui consumator;

3 I. Fisher “Elementary Principles of Economics”, New York: Macmillan, 1923, pg. 27

4 Svetozar Pejovich “The economics of property rights: toward a theory of comparative systems” London, Kluwer Academic Publishers, 1990, pg. 7;

Există mai multe categorii de drepturi de proprietate. De exemplu, să zicem că eu am o mașină de scris acasă și una la serviciu. Din punct de vedere fizic, scrisul ambelor mașini arată la fel, aducându-mi servicii aproape identice. Însă eu le prețuiesc în mod diferit. Prețuiesc mult mai mult mașina de scris de acasă decât pe cea de la serviciu. Motivul acestei prețuiri diferențiate constă în faptul că drepturile mele vizavi de cele două mașini de scris sunt diferite. Pentru cea de acasă am drepturi de proprietate. Pentru cea de la serviciu am numai dreptul de utilizare.

Cele mai complete drepturi de proprietate sunt drepturile de proprietate privată. Acest gen de drepturi vine din dreptul roman. Întreaga viață socială și economică a Romei era construită în jurul acestor drepturi. Romanii spuneau că “nimic nu poate atinge mai bine imaginația și inventivitatea oamenilor și nimic nu îi poate implica mai tare decât drepturile de proprietate privată”⁵.

Cele două elemente de bază ale drepturilor de proprietate privată sunt **exclusivitatea** și **transferabilitatea**. Trebuie subliniat că în ciuda faptului că dreptul de proprietate privată este exclusiv, el nu este un drept nerestrictiv.

Drepturile de proprietate privată sunt constrânse numai de acele restricții care sunt stipulate explicit în lege și/sau cutumă. O astfel de restricție poate fi una substanțială (de exemplu, controlul prețurilor restricționează proprietarul unui bun de a-l vinde la un preț mai mic decât cel pe care l-a instituit statul) sau una minoră (un proprietar nu este dispus să construiască în jurul casei sale gardul decât la o anumită distanță de casă).

Este foarte important de remarcat că restricțiile asupra drepturilor de proprietate afectează anticipările oamenilor cu privire la utilizările pe care ei le pot da bunurilor la valoarea atribuită acestor bunuri și implicit la prețurile acestora pe piață. De reținut este faptul

⁵ Svetozar Pejovich “The economics of property rights: toward a theory of comparative systems” London, Kluwer Academic Publishers, 1990, pg. 8;

că prețul oricărui bun care face obiectul schimbului depinde de drepturile de proprietate, drepturi asupra cărora se convine în tranzacție. De exemplu, valoarea casei mele va fi relativ mai mare dacă drepturile de proprietate vor exclude folosirea terenului din preajma casei de către alte persoane. Valoarea unei teren va fi mai mică dacă drepturile de proprietate includ drepturile altor persoane de a traversa respectiva proprietate.

Asignarea drepturilor de proprietate afectează alocarea resurselor, producția și distribuția veniturilor. În concluzie, reglementările legale afectează comportamentul economic în modalități pe care analiza economică nu trebuie să le ignore.

▪ **Contractele de vânzare-cumpărare**

Cea mai importantă modalitate prin care drepturile de proprietate afectează comportamentul economic este **contractul de vânzare-cumpărare**. Orice schimb de bunuri implică transferul câtorva drepturi de proprietate specifice, acest lucru implicând o înțelegere contractuală. Contractul are o importanță foarte mare, el fiind ca un vehicul prin intermediul căruia drepturile de proprietate influențează viața economică.

Schimbul este utilizat de oameni în scopul mării satisfacției lor. Când un individ acceptă termenii unui schimb, se poate spune de fapt că acesta se așteaptă ca în urma schimbului, satisfacția sa să crească. Când aleg să-mi cumpăr o carte, aleg între a-mi cumpăra o carte și orice altceva ce aș putea cumpăra cu aceeași sumă. Alegerea îmi sugerează faptul că la momentul luării deciziei (pentru că toți regretăm ulterior anumite decizii) prefer cartea, care îmi va aduce un nivel mai mare de satisfacție. Oamenii nu pot calcula în mod precis satisfacția care se așteaptă s-o primească. Câteodată, se întâmplă să agonizăm în luarea unor decizii (de exemplu atunci când optăm pentru alegerea unei facultăți), câteodată acționăm impulsiv (lovim un prieten), iar câteodată acționăm în virtutea unui

obicei (cumpărăm țigări). Dar oricare din aceste comportamente este important și observabil.

O creștere (scădere) a costului pentru obținerea unui anumit bun va avea un efect important asupra indivizilor; ei vor achiziționa mai puțin (mai mult) din acel bun.

Valoarea fiecărui bun primit într-un schimb depinde în primul rând de drepturile de proprietate primite prin tranzacție. Funcția contractului este de a specifica drepturile ce urmează a fi schimbate.

▪ Schimbul și costurile de tranzacție

Este posibil ca anumite oportunități de schimb să rămână practic neexploatare. De ce? Din cauza costurilor de tranzacție care sunt pozitive. Ce sunt aceste costuri de tranzacție?

Costul de tranzacție este costul de descoperire a oportunităților de schimb, costul de negociere și costul executării schimbului. Să presupunem că trei colegi (Ana, Andrei, Mircea) locuiesc la același cămin. Lui Andrei îi place opera și și-a cumpărat un bilet pentru spectacolul de sâmbătă. Mircea, plăcând-o pe Ana, și-a cumpărat și el un bilet pentru același spectacol. Mai târziu, realizând că nu-i place atât de tare opera încât să reziste trei ore la spectacol, își spune că nu se va mai duce sâmbătă la operă, chiar cu prețul pierderii celor 30.000 lei. Andrei este înnebunit după operă și vineri se decide să meargă la un spectacol. Neștiind ce spectacol se joacă, sună la casa de bilete, dar nu reușește să prindă decât tonul ocupat. A pierdut ceva timp. Apoi decide să cumpere programul cultural. Plătește 5.000 lei. Văzând că este un spectacol care l-ar interesa se decide să se ducă să-și cumpere bilet, dar nu mai găsește decât bilete de 50.000 lei. Această istorioară are legătură cu costurile de tranzacție. Dacă Andrei ar fi știut că Mircea are un bilet pe care nu-l va mai folosi, ar fi cheltuit mai puțin dacă l-ar fi cumpărat de la el. Deși schimbul creează valoare, el este de asemenea costisitor.

Costul timpului, al efortului și a altor resurse necesare căutării, negocierii și încheierii schimbului sunt numite costuri de tranzacție. Aceste costuri de tranzacție ne reduc capacitatea de a obține câștiguri din schimburi potențiale.

Costul de tranzacție explică diferența dintre alocarea actuală și alocarea potențială a resurselor. Cu cât costurile de tranzacție sunt mai mari, cu atât va fi mai mare diferența dintre dimensiunea actuală a schimbului și cea potențială. Asupra costurilor de tranzacție, voi reveni atunci când voi vorbi despre externalități. David Friedman explică de ce Ronald Coase a meritat Premiul Nobel pentru Economie. Una din contribuțiile importante aduse de Ronald Coase științei economice este viziunea asupra externalităților – viziune ce se sprijină pe costurile de tranzacție.

Pentru a vedea acum care sunt exact situațiile de eșec ale pieței vom defini structura eficientă a drepturilor de proprietate. Aceasta presupune existența simultană a patru elemente:

- 1) **universalitate** (toate resursele se află în proprietate privată)
- 2) **exclusivitate** (toate câștigurile care derivă din utilizarea unei resurse revin exclusiv proprietarului și numai lui sau toate pierderile care derivă din utilizarea unei resurse revin exclusiv proprietarului și numai lui)
- 3) **transferabilitate** (există libertatea înstrăinării drepturilor de proprietate în schimburi voluntare)
- 4) **aplicabilitate** (drepturile de proprietate sunt aplicabile, proprietatea nu poate fi confiscată)

▪ Bunurile publice

Înainte de a trece la definirea bunului public, aș vrea să ne gândim (că tot folosim foarte des conceptul de “bun”) la câteva conflicte între raționalitatea fiecărui individ – membru al unui grup – și bunăstarea tuturor. Din aceste exemple se poate constata cu ușurință că “bun pentru fiecare individ, nu înseamnă bun pentru toți.”

1) *A vota sau a nu vota? – aceasta-i întrebarea!*

Pentru ca un cetățean să poată lua o decizie cu privire la posibilitatea votării la alegerile următoare, el trebuie de fapt să ia în considerare atât costurile, cât și beneficiile. Care ar fi costurile? Pierderea unei perioade însemnate de timp pentru a ajunge să pună ștampila în dreptul candidatului dorit și pierderea unei perioade considerabile de timp cu informarea și studierea programelor și candidaților fiecărui partid. Beneficiile sunt de două categorii. În primul rând sunt beneficii ce rezultă direct din votare. Un beneficiu din această categorie este sentimentul îndeplinirii datoriei civice și un altul poate fi plăcerea cetățeanului de a fi votat împotriva unui candidat ce i-a displăcut foarte mult.

A doua categorie de beneficii o reprezintă beneficiile produse de votare. Ele vin în urma efectului pe care îl produce votul cetățeanului asupra rezultatului final al alegerilor.

În această evaluare sunt importante două lucruri: cât de important este să câștige candidatul considerat cel mai bun și cât de plăcut este pentru cetățean ca votul său să afecteze rezultatul alegerilor. În ceea ce privește alegerile generale, este mică probabilitatea ca votul unui cetățean să afecteze rezultatul alegerilor. În ceea ce privește prezidențialele, ca este de 1 la 500.000. Dar chiar având cunoștință de această probabilitate mică, cetățenii sunt gata să suporte costurile votării. Dacă cetățeanul nostru va merge la vot numai pentru simplul fapt că el crede că cetățenii buni trebuie să voteze sau pentru că el crede că face parte din istorie atunci când votează, atunci el va face tot ce-i va sta în putință să participe la vot. Unii dintre dumneavoastră mi-ar putea reproșa faptul că atunci când este vorba de votare, este vorba de binele comun și că nu e cazul să fim egoiști. Este adevărat că, cineva care se gândește la costuri și la beneficii poate fi acuzat de egoism, într-un anumit fel. Dar atunci când am vorbit de beneficii, am nominalizat ca beneficiu și realizarea unor obiective neegoiste. Recunosc că indivizii pot avea și obiective care nu sunt egoiste. Acestea se referă la copii, la

rude, la prieteni și într-o mai mică măsură la persoane necunoscute. Într-un cuvânt, se referă la aproapele său, care este evident cel mai aproape. Fiecare individ este dispus să-și iubească neegoist numai aproapele care este foarte aproape de el. Unul dintre motivele pentru care celășteanul nostru ar putea pune mare preț pe procesul de votare, este credința că, votând un anumit candidat, el își va face un bine nu numai lui, ci și altor sute de mii de persoane. Așadar, cu alte cuvinte dacă ești un altruist care gândește la bunăstarea fiecărei persoane, atunci beneficiul votării unui candidat ar fi de sute de mii de ori mai mare decât beneficiul direct ce ți revine. Aceasta ar putea constitui o puternică motivație care să stea la baza pierderii atâtor ore cu informarea și cu statul la coada ce se formează la secțiile de votare.

Pe de altă parte, dacă există suficient de mulți oameni care să se abțină de la vot, cei care se vor duce la vot vor avea o șansă mai mare de a influența rezultatul.

Concluzia este că în ciuda faptului că fiecare percepe corect modul în care trebuie să acționeze în conformitate cu interesul său, totuși fiecare poate suferi pierderi. Acest lucru vine din faptul că indivizii au obiective diferite și interese diferite.

Să presupunem că există un grup de 100 de indivizi. Fiecare poate alege modul de acțiune A sau modul de acțiune B. Acțiunea A îmi aduce mie un câștig de 10 u.m. și pe ceilalți 99 îi costă 20 unități monetare. La fel se întâmplă cu fiecare din membrii acestui grup. Atâta timp cât fiecare acționează pe cont propriu, este în interesul fiecăruia dintre noi să alegem modalitatea A; dar rezultatul este acela că noi ne vom găsi într-o situație mai proastă decât dacă am fi ales toți modalitatea de acțiune B. Problema este că eu nu pot avea control decât asupra propriei mele acțiuni, și mă voi situa într-o poziție mai bună alegând A decât alegând B. Dar mă aflu într-o situație mai proastă pentru că tu alegi A, iar tu te afli într-o situație mai proastă pentru că eu aleg A. Ceea ce eu pot controla este modul meu de a acționa și nu al celorlalți. Și același lucru este valabil și pentru ceilalți.

▪ Dilema prizonierului

O situație de acest gen este numită de economiști “dilema prizonierului”. Acest scenariu este utilizat în analiza instabilității cartelurilor⁶, ca urmare a tendinței membrilor acestora de a încălca înțelegerea inițială. Oamenii legii vor recunoaște în dilema prizonierului o tehnică des folosită. Doi suspecți sunt anchetați în două camere separate de două delictе, unul major și celălalt minor. În fiecare cameră va intra procurorul care anchetează cazurile și va face următoarele două oferte:

- să mărturisească și deci să-l acuze pe celălalt de înfăptuirea delictului major
- să refuze mărturisirea

Cei doi suspecți nu pot comunica între ei. Ce se poate întâmpla?

Dacă ambii suspecți refuză mărturisirea, atunci ei vor fi condamnați în raport cu delictul minor, deoarece nu există dovezi suficiente pentru înfăptuirea delictului major. Dacă unul dintre suspecți mărturisește, iar celălalt refuză mărturisirea, atunci primul este condamnat pentru delictul minor, iar cel de-al doilea pentru delictul major.

Jocul se numește „dilema prizonierului” pentru că deși suspecții vor primi pedepse mai mici dacă nu mărturisesc, ambii tind să mărturisească. Acest lucru rezultă din faptul că cea mai bună strategie pentru fiecare dintre suspecți este să mărturisească, indiferent dacă celălalt mărturisește sau nu.

Și în cazul unui cartel format din doi producători, încălcarea cartelului este strategia dominantă, deși ambii producători ar obține profituri mai mari dacă ar respecta cartelul.

Tot ceea ce am discutat până acum referitor la problema votării și la dilema prizonierului ne conduce la o concluzie ce poate părea

⁶ Cartelul este o înțelegere (cu privire la nivelul prețului și la împărțirea pieței) de regulă formală, între producătorii mari dintr-o piață de oligopol; în majoritatea țărilor dezvoltate, cartelul este interzis prin lege. În ciuda acestui lucru, există numeroase cartele pe piețele resurselor naturale

paradoxală pentru unii. Ceea ce poate fi rațional pentru un individ ce aparține unui grup, poate conduce la rezultate nedorite în termenii aceluiași obiective pentru fiecare comportament individual rațional luat în parte.

Ceea ce este bun pentru fiecare, nu este bun pentru fiecare individ ce aparține unui grup. Astfel de situații conduc la existența bunurilor publice și a externalităților.

Bunul public pur este un bun al cărui consum de către o persoană nu reduce folosirea lui de către altă persoană. Dacă notăm cu Y - cantitatea totală oferită dintr-un bun public pur, cu Y_A -cantitatea din acel bun consumată de individul A și Y_B -cantitatea consumată de individul B, putem scrie:

$$Y = Y_A + Y_B$$

Această egalitate îmi arată că nu există costuri suplimentare pentru procurarea unor astfel de bunuri. Asta nu înseamnă că producerea acestor unități suplimentare nu implică un cost suplimentar.

Bunul privat pur este bunul al cărui consum de către un individ, are ca rezultat reducerea ofertei sale pentru ceilalți indivizi. Atunci când un individ consumă mai multă pâine, înseamnă că, mai puțină pâine va rămâne altuia să consume.

Dacă notez cu Z – oferta totală dintr-un bun privat pur, cu Z_A – cantitatea consumată de individul A și Z_B – cantitatea consumată de individul B, putem scrie:

$$Z = Z_A + Z_B$$

În viața de zi cu zi există foarte puține cazuri de bunuri publice pure sau de bunuri private pure. De obicei întâlnim situații în care un bun public poate avea înțelesuri de bun privat. De exemplu, cazul unui pod. Un automobilist (A) traversează acest pod la o oră de vârf. Acest lucru nu rămâne fără efect asupra ofertei traversărilor podului pentru alți automobiliști. Automobilistul A contribuie la congestionarea traficului și produce întârzieri automobiliștilor care se află în spatele său. În acest caz, costul marginal este zero pentru

nivelurile scăzute de utilizare a podului și este mai mare decât zero pentru nivelurile înalte de utilizare ale podului.

De asemenea, pot exista situații în care un bun privat poate avea înțelesuri de bun public. De exemplu, privitul la televizor acasă (la origine un bun privat) poate capăta înțelesuri de bun public dacă voi invita acasă și vecinii.

Producătorii se bazează pe alți producători și pe consumatori în așteptările lor de a-și maximiza utilitatea și de aceea, nici comportamentul lor nu poate fi descris ca fiind complet privat.

▪ **Caracteristicile bunurilor publice**

1) non-rivalitatea în consum

Dacă un bun public este consumat de un individ, el este în același timp valabil și pentru alți indivizi de cost zero. Apărarea națională, pompierii, poliția sunt astfel de bunuri publice.

1) non-excluziunea

Odată ce un individ A consumă un bun public, individul B nu poate fi exclus de la consumul aceluiși bun, chiar dacă individul B dorește sau nu acest lucru.

Numai bunurile publice pure vor manifesta simultan cele două caracteristici. Aceste bunuri sunt produse direct de guvern sau de firme private care au încheiat contract cu guvernul; ele sunt distribuite prin bugetul public, iar finanțarea lor se face prin resursele obținute din urma impozitelor obligatorii.

Un lucru care ar trebui reținut este faptul că un bun public nu trebuie să fie neapărat produs de guvern. De exemplu, posturile de radio, sunt în marea lor majoritate, private. Pentru că cei care produc acest tip de bun nu pot controla cine are acces direct la el sau o pot face, dar la niște costuri foarte mari. Cu toate acestea ele rămân bunuri publice.

Un alt exemplu este poșta. Deși ea este monopol de stat, este totuși un bun privat. Pentru că statul își poate refuza trimiterea unei scrisori, dacă aceasta nu are aplicat timbrul necesar.

Dacă ne gândim la producerea privată a bunurilor publice, există câteva căi prin care această problemă să poată fi rezolvată. Una dintre ele, dă rezultate excelente, dacă mărimea “publicului” este mică. Este vorba de contractul unanim acceptat. Producătorul îi va strânge pe toți membrii acestui public și le va spune că dorește ca fiecare să plătească o anumită sumă dacă se dorește producerea bunului respectiv. În cazul în care unii din membrii publicului nu vor acest lucru, bunul nu va mai fi produs. Cum va gândi fiecare dintre membrii acestui public atunci când ia decizia? Cam așa: Dacă fiecare va refuza, în cazul în care înțelegerea se destramă, îmi voi primi banii înapoi, deci nu mă va costa nimic. Dacă toți membrii grupului, cu excepția mea, acceptă să plătească pentru bunul public, eu nu trebuie să plătesc pentru a obține bunul public, dar nici nu-l voi avea. Deci, atâta timp cât eu voi considera că pentru mine bunul valorează mai mult decât partea pe care trebuie s-o plătesc pentru a-l obține, voi intra în contract.

În cazul în care mărimea publicului este mare, este greu de încheiat un contract unanim. În acest caz, soluția este de a depista în cadrul publicului o “minoritate privilegiată”, adică un grup care să fie suficient de mic astfel încât membrii săi să poată încheia un contract unanim acceptat și care să se poată bucura de un beneficiu suficient de mare rezultat din consumarea bunului public, astfel încât membrii săi să suporte întreg costul. Atributul “privilegiat” atașat acestei minorități, are un sens peiorativ deoarece “privilegiul” constă în aceea că minoritatea plătește pentru ceea ce restul publicului primește pe gratis.

O altă soluție ingenioasă care ar putea rezolva problema bunurilor publice este oferirea a două bunuri publice sub forma unui pachet. Seamănă cu situația în care în România, înainte de 1989 puteai “pune mâna” pe o carte bună, dacă cumpărai un pachet în care, pe lângă cartea care te interesa, existau alte câteva cărți proaste. Cam așa stă treaba și cu bunurile publice. Se formează un pachet, în care primul bun public are un cost de producție pozitiv și

o valoare negativă pentru cel care-l consumă și al doilea bun public are un cost de producție negativ și o valoare negativă pentru cel care-l consumă. Întreg pachetul va avea un cost zero sau negativ și o valoare pozitivă pentru consumator. De fapt aceasta este modalitatea în care sunt produse radioul și televiziunea. Pachetul este format din programul propriu-zis și publicitate. Publicitatea are, din punctul de vedere al postului de televiziune, un cost de producție negativ, pentru că postul plătește pentru a-l difuza.

Este clar pentru toată lumea că nu se poate urmări programul fără să auzi și publicitatea. Consumatorul de televiziune trebuie să aleagă dacă acceptă sau respinge acest “pachet” (program+publicitate). Dacă valoarea netă a pachetului este pozitivă pentru consumator, acesta îl va accepta. Dacă există un cost net negativ, sau cu alte cuvinte, dacă veniturile obținute din difuzarea publicității sunt mai mari decât cheltuielile cu difuzarea publicității, atunci postul de televiziune va accepta afacerea.

Toate aceste exemple ne-au sugerat că există o varietate de moduri în care pot fi produse bunurile publice. Fiecare dintre acestea poate avea succes în anumite împrejurări. Dar nu ne putem aștepta la nici una dintre ele să ne conducă la un nivel eficient de producție. Producătorii privați ai bunurilor publice au succes în colectarea unei anumite părți din valoarea suplimentară a fiecărei unități produse din bunul respectiv. Ei vor continua să producă până în momentul în care, ceea ce vor primi pentru o unitate suplimentară este egal cu ceea ce îi costă pentru producerea ei. Acesta este un nivel de producție pentru care se înregistrează o eficiență mai mică decât cea corespunzătoare punctului în care costul marginal egalează prețul.

O soluție comună pentru aceste probleme ar fi producerea acestor bunuri publice de către guvern și noi, cei care le consumăm, să plătim pentru ele, prin impozite. Aici problema este alta. Mecanismul prin intermediul căruia noi controlăm “guvernul” și încercăm să-l facem să acționeze în conformitate cu interesul nostru este votarea, care nu implică altceva decât producerea privată a unui bun public.

După cum am văzut mai devreme, pentru acest lucru se cheltuiește timp și energie pentru a decide care candidat întruchipează cel mai bine interesul general. O mare parte din beneficiu se îndreaptă către alți cetățeni. Cetățeanul care votează pentru cel mai bun candidat produce un bun public. Este un bun public care se produce privat, dar se produce foarte greu, având în vedere mărimea populației unei țări. Din această cauză el este subprodus. Subproducția acestui bun public se traduce prin aceea că lumea nu prea consideră că fiind în interesul său să facă efortul de a decide care este cel mai bun candidat. Cu alte cuvinte, acest lucru nu înseamnă nimic altceva decât că democrația nu funcționează foarte bine, deci nu ne putem baza foarte tare pe faptul că guvernul acționează în interesul nostru. De aici rezultă că nu ne putem baza pe faptul că guvernul va produce cantitatea eficientă de bunuri publice. Se poate întâmpla ca administratorii care controlează producerea bunului public să gândească că interesul lor privat sau interesul politic al partidului aflat la putere, nu cere maximizarea bunăstării economice. Chiar dacă să spunem că dorește să producă bunurile publice în cantitatea optimă, atunci când va încerca să afle cât de mult dintr-un bun public trebuie să producă, guvernul ar trebui să știe cât de mult valorează bunul respectiv pentru consumatori. Pe o piață obișnuită, acest lucru s-ar stabili prin jocul cererii și ofertei. Însă producătorul unui bun public nu poate face acest lucru atât timp cât nu știe cine va consuma bunul. De aici rezultă faptul că guvernul ar trebui să găsească modalități indirecte de estimare a cererii⁷.

Până acum am văzut că există o sumedenie de probleme cu aceste bunuri publice. Acum este momentul să ne amuzăm puțin pe seama acestor bunuri publice. Să ne gândim dacă putem găsi un exemplu de bun public amuzant. Vă invit să se gândească fiecare la acest lucru.

⁷ De obicei, acest lucru se face prin sondajele de opinie publică, însă populația are obiceiul de a-și supraestima dorințele, astfel că estimarea cererii nu va fi foarte bună.

Eu am găsit unul. Fiecare dintre noi a participat la cel puțin o ședință. De asemenea, fiecare poate recunoaște că are anumite probleme atunci când, într-o ședință, vrea să supună atenției publicului un anumit subiect. Gândiți-vă că cei mai mulți dintre noi nu fac altceva decât să asculte. Atunci când ni se oferă cuvântul, fiecare are ocazia nu numai să spună ce are de spus, ci și de a arăta șefului sau celorlalți care ascultă, cât de deștept, cât de spiritual și cât de “nemaipomenit” este. Acest lucru impune celorlalți un cost. Dacă publicul este format din 60 de oameni fiecare minut pe care eu îl utilizez pentru a vorbi în public, costă întreg grupul care mă ascultă o oră. În acest caz, exprimarea concisă și la obiect este un bun public și deci, ca orice bun public este subprodusă.

▪ Externalitățile

Vorbitorul “de lung metraj” din exemplul nostru de mai sus se află în situația de a subproduce bunul public numit “exprimare concisă”. O altă modalitate de a descrie această caz, este să spunem că “vorbitorul de lung metraj” se află în situația de a-și supraproduce cuvântarea. Așadar, aceeași situație poate fi văzută ca o subproducție din punctul de vedere al bunurilor publice și ca o supraproducție din punctul de vedere al existenței unei externalități.

Externalitățile sunt câștigurile sau pierderile suportate de către terți ca rezultat al acțiunilor inițiate de producători sau consumatori și pentru care nu este plătită nici o compensație. În exemplul nostru cu ședința, cel care ia cuvântul și nu se va exprima concis, impune costuri cu ascultarea lui de către ceilalți participanți. Această externalitate este o externalitate negativă.

Cel mai cunoscut exemplu de externalitate negativă este poluarea. O fabrică ce deversează produse nocive, într-un râu produce o externalitate negativă locuitorilor din acea zonă. Pentru această pierdere pe care o suferă comunitatea, fabrica nu plătește nici o compensație, deci acest cost extern nu va fi inclus în calculul costului total al acestei firme care poluează.

O consumare a unei externalități poate fi explicată în contextul a două persoane și a două bunuri economice, utilizând următoarea notație funcțională.

$$U_A = f(a_1, a_2, \dots, a_n; b);$$

unde: U_A este utilitatea totală a individului A,
 a_1, a_2, \dots, a_n – activitățile care se află în mod direct
 sub controlul lui A
 b – activitatea individului B

Relația matematică afirmă că utilitatea lui A nu depinde numai de activitățile pe care le desfășoară A, ci și de activitatea lui B. De exemplu liniștea unui individ nu depinde numai de activitatea lui, ci și de activitățile vecinilor săi.

Consumarea unei externalități există acolo unde pe lângă această interdependență mai există și absența unei forme de compensare, adică un preț plătit de cel care înregistrează un câștig.

Producerea unei externalități se poate defini similar

$$P_C = f(c_1, c_2, \dots, c_n; d)$$

unde: P_C – profitul întreprinderii C,
 c_1, c_2, \dots, c_n – activitățile întreprinderii C
 d – activitatea întreprinderii D

Profitul lui C nu depinde numai de activitățile întreprinderii C, ci și de activitățile întreprinderii D.

Producerea unei externalități există acolo unde pe lângă această interdependență mai există și absența plății, atunci când se înregistrează pierdere.

Acum vom vedea care sunt soluțiile date de economiști la problema externalităților.

▪ Soluții de corectare a externalităților

Pigou⁸ sugerează ca trebuie să fie impus un impozit celor care generează externalitatea negativă și o subvenție celor care generează externalitatea pozitivă.

⁸ Arthur Cecil Pigou (1877-1959) - economist englez ce a dezvoltat conceptual de "economia bunăstării" în cartea sa "Economia bunăstării". El a preferat să accepte prețurile pieței ca indicator al utilităților relative ale unor bunuri diferite, dar a argumentat că discrepanța dintre randamentele private și cele sociale necesită taxe și subvenții.

a) **Soluția impozitului pe externalitatea negativă**

Să considerăm cazul unei fabrici chimice care poluează un râu.

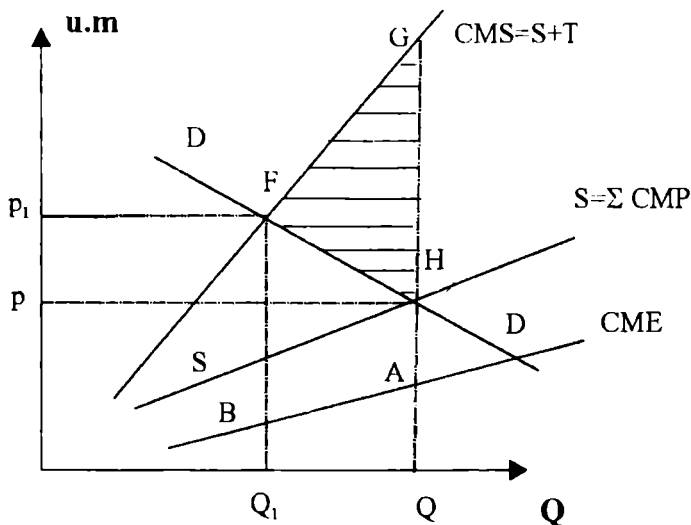


Fig. 5.1 (cantitatea)

DD este curba cererii și **SS** – curba ofertei pentru un produs chimic reflectând numai costurile marginale private ale fabricii (ΣCMP). Prețul **OP** și cantitatea **OQ** sunt determinate de forțele pieței. Presupunem că producția fabricii fixează comunității un cost marginal extern, cost care ia forma poluării râului (**CME**). Astfel, la producția **OQ**, costul marginal extern este egal cu **QA**. Nivelul producției **OQ** nu este cel optim din punct de vedere social.

Curba cererii **DD** reprezintă beneficiul social marginal derivat din consumul produselor chimice.

Costul marginal social al producției chimice (**CMS**) este dat de suma dintre **CME** și curba ofertei **SS**.

Curba ofertei este dată de suma costurilor marginale private ale producătorului (ΣCMP).

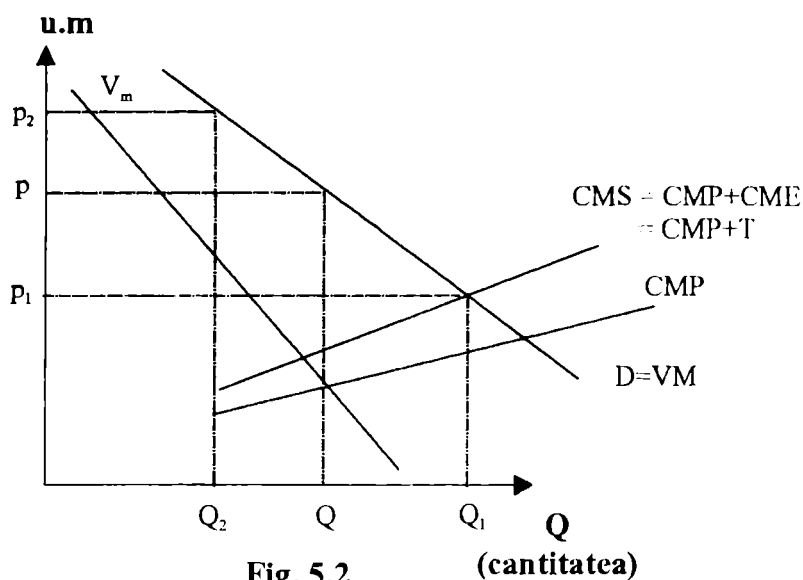
Beneficiul social marginal obținut din producția de produse chimice este mai mic decât **costul marginal** social. Astfel nivelul de producție dictat de piața liberă se transformă într-o **pierdere de**

bunăstare, reprezentată de aria triunghiului FGH . Ținând seama de de acest lucru, guvernul trebuie să impună un impozit indirect, egal cu costul marginal extern (**CME**) pentru fiecare nivel al producției, care va produce o deplasare a curbei ofertei de la SS la $S+T$. Aceasta va face ca industria respectivă să-și reducă nivelul optim OQ_1 , unde prețul este egal cu costul marginal social (**CMS**).

De notat că această deplasare impozitare care se aplică asupra fabricii care poluează este una din căile de reducere a nivelului de poluare și nu de eliminare completă. Acest lucru este arătat în figura, unde post-impozitul **CME** corespunzător lui Q_1B este mai mic decât pre-impozitul **CME** corespunzător lui QA .

Remediul oferit de impozit nu este complet satisfăcător, mai ales atunci când avem de-a face cu o activitate a unei firme ce evoluează în condițiile unei **concuvențe imperfecte**.

Să considerăm o firmă cu concurență monopolistă⁸ care dorește să-și maximizeze profitul, adică venitul mediu este egal cu costul marginal (unde $VM=CMP$) prin producerea unui nivel OQ la un preț OP , înaintea impunerii unei taxe.



Nivelul prețului și al producției optime din punct de vedere Pareto se găsește acolo unde prețul este egal cu costul marginal social – prețul OP_1 mai mic decât OP și producția OQ_1 (mai mică decât OQ). Impunerea unui impozit indirect care deplasează curba CMP cu $CMP+T$ va avea rezultatul că firma va produce o cantitate mai mică OQ_2 la un preț mai mare OP_2 . În acest caz, impunerea impozitului cauzează firmei o mișcare în direcția opusă realizării optimului Pareto. Rezultatul va fi că externalitățile negative cauzează supraproducție care tinde să compenseze maximizarea profitului prin restricționarea producției. Este un exemplu clar al teoriei “second the best” deoarece avem de-a face cu două imperfecțiuni. Chiar după stoparea externalității, imperfecțiunea pieței persistă.

b) Soluția subvenției în cazul externalităților pozitive

Să considerăm beneficiul extern al învățământului. Învățământul crește în mod direct salariul pentru indivizii ce au beneficiat de el, iar acest beneficiu vine în contact cu ei atât din punct de vedere social, cât și la locul de muncă. De exemplu, creșterea cunoștințelor poate duce la creșterea productivității muncii la nivel economic și deci, la creșterea veniturilor altor oameni. Din punct de vedere al societății ca tot unitar numărul oamenilor care beneficiază de învățământ este mare și aceasta înseamnă că, pentru maximizarea bunăstării sociale, educația nu poate fi lăsată la latitudinea pieței. Subvenționarea învățământului este ilustrată în fig. 5.3

În absența intervenției guvernului, DD și SS reprezintă curbele cererii și ofertei de învățământ. Curba cererii reflectă evaluarea individuală a educației- deci reprezintă **beneficiul marginal privat (BMP)** adus de învățământ. Beneficiile externe (sociale) pe care învățământul le furnizează societății sunt reflectate de **beneficiile marginale externe (sociale) (BME)**. **Beneficiul marginal social** este egal pe verticală cu suma dintre **BMP** și **BME**. În absența subvenției, cantitatea OQ va fi cerută și oferită la prețul OP . Acum, presupunând că guvernul dă o subvenție reflectată de **BME**, această subvenție trebuie să ia forma garanțiilor că ea va fi

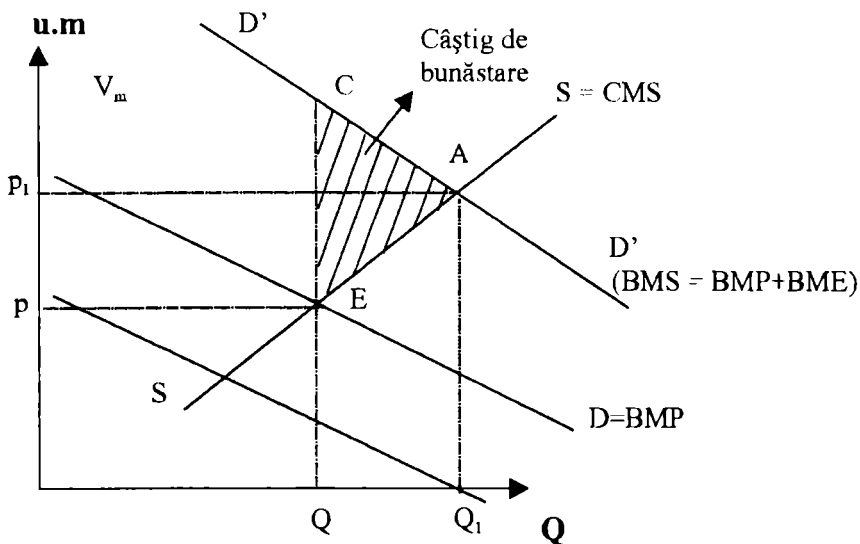


Fig. 5.3 (cantitatea)

cheltuită pentru învățământ, astfel încât curba cererii pentru învățământ se va deplasa cu valoarea subvenției deasupra lui DD , luând forma $D'D'$. Cantitatea de echilibru va fi acum mai mare în punctul în care **costul marginal social este egal cu beneficiul marginal social**. În acest punct subvenția plătită este egală cu AB . Creșterea netă a bunăstării sociale produsă prin creșterea nivelului de producere a educației de la OQ la OQ_1 este reprezentată de aria triunghiului ACE . Dacă societatea consideră că **beneficiul social** al educației este mai important decât **beneficiul privat**, atunci guvernul trebuie să decidă să subvenționeze întreaga cantitate.

c) Soluția “Școlii Austriece”

O viziune interesantă asupra externalităților revine Școlii Austriece de Economie. Economiiștii austrieci sunt de părere că, **lato sensu**, externalitățile sunt inevitabile oricărei tranzacții economice pentru că, în ultima instanță, costurile și beneficiile sunt subiective. “Poate că unele persoane sunt indispușe de faptul că majoritatea bărbaților nu poartă barbă, însă de aici nu rezultă că cei proaspăt rași

trebuie impozitați pentru a-mi compensa neplăcerea”⁹. Școala Austriacă redefineste într-un fel externalitățile, recunoscându-le numai atunci când există “invazii fizice” ale proprietății (de exemplu: există externalitate în cazul vecinului care-și aruncă gunoiul în curtea mea). Asemenea acțiuni reprezintă deja prejudicii.

O altă problemă care-i desparte pe austrieci de ortodoxia economică este legată de soluționarea acestor eșecuri sau perversiuni ale pieței prin intervenția guvernului. Austriecii pledează pentru “reorientarea energiei cheltuită cu căutarea slăbiciunilor pieței în scopul înțelegerii disfuncțiilor guvernului”.

d) Soluția negocierii

În conformitate cu Teorema Coase, că dacă drepturile de proprietate sunt bine definite, atunci intervenția guvernului pentru a stopa problemele cauzate de externalități nu mai este necesară. În schimb, **negocierea voluntară** între părțile afectate, poate conduce la o producție eficientă în sens Pareto. Teorema Coase afirmă că dacă există drepturi de proprietate bine definite și costurile de tranzacție sunt mici, atunci tranzacțiile private sunt eficiente. Așadar nu contează alocarea inițială a drepturilor de proprietate. Vă invit să parcurgeți articolul lui David Friedman, care explică de ce a meritat Ronald Coase Premiul Nobel pentru Economie și ne învață în același timp cum trebuie să privim externalitățile.

“Cum trebuie să privim poluarea?

sau

De ce a meritat Ronald Coase Premiul Nobel?”¹⁰

Economia a suferit o revoluție în domeniul teoriei externalităților, de a cărei existență probabil că nu ați fi aflat dacă ați fi ascultat numai la ceea ce spuneau legiuitorii și politicienii.

9 “Școala austriacă față cu viciile convenționale” Llewellyn H. Rockwell, Jr., Suplimentul politic “Alternativa” al Ziarului Cotidianul, an IV, nr.9(53), 1996, pg.3

10 David Friedman; articol apărut în revista “Liberty”, Vol.5 No 3, ianuarie 1992 (55-59), articol reprodus cu permisiunea autorului

Când Academia Suedeză i-ă acordat Premiul Nobel în Economie lui Ronald Coase în acest an (1992), acest lucru a surprins două categorii diferite de oameni. Primul grup, mai larg era format din oameni care nu auziseră niciodată de Coase, ori auziseră de el ca fiind autorul a ceva ce se numea “Teorema Coase”, în general prezentată ca o curiozitate teoretică care nu avea nici o importanță practică. Al doilea grup, mai mic era format din oameni care erau familiarizați cu importanța muncii lui Coase, dar care aveau impresia că Academiei Suedeze nu-i era familiară contribuția acestuia.

Unii oameni iau Premiul Nobel pentru că aduc o contribuție complicată și foarte tehnică, care este dificil de înțeles pentru un outsider. Coase se află însă la cealaltă extremă. Contribuția adusă de el științei economice a constat în cea mai mare parte din formularea unor probleme prin intermediul unor întrebări sigure, într-un mod mai atent și corect și în demonstrarea faptului că, în fond, răspunsurile acceptate până atunci de economiști și întreaga breaslă erau false. O parte a efectului muncii sale a dat naștere unui nou domeniu de studiu: analiza economică a dreptului- o încercare de a utiliza teoria economică pentru a înțelege sistemele legale. Probabil că aceasta s-ar fi numit altfel decât analiza economică a dreptului, dacă Ronald Coase n-ar fi existat și oricum ar fi fost un domeniu foarte diferit.

Una din contribuțiile importante ale lui Coase aduse științei economice a fost rescrierea teoriei externalităților- analiza acelor situații cum ar fi poluarea – unde acțiunile unei persoane impun costuri (sau beneficii) alteia. Ideile sale sunt suficient de simple pentru a fi înțelese de un profan și suficient de profunde astfel încât să nu fie încă pe deplin absorbite de breasla economiștilor.

Pentru a înțelege contribuția lui Coase, este util să începem cu teoria externalităților așa cum a fost ea publicată de Coase în eseul său din 1960, “ Problema costului social “, eseu în care a introdus pentru prima oară în economie Teorema Coase. Argumentul de bază a fost următorul: într-un sistem economic ideal, bunurile

valorează mai mult decât costă să le produci. Aceasta este ceea ce economiștii înțeleg prin eficiența economiei. Într-un sistem perfect competitiv al proprietății private, producătorii plătesc valoarea intrărilor pe care ei le utilizează când le cumpără de la proprietarii lor (salariile muncitorilor și primesc în schimb munca lor, rentele proprietarilor de pământ, etc) și primesc valoarea a ceea ce ei produc atunci când vând. Dacă un bun valorează mai mult decât costul său de producție, producătorul primește mai mult decât plătește pe factorii de producție și obține profit; dacă bunul respectiv valorează mai puțin decât costul său de producție, atunci producătorul va înregistra pierdere. Deci, sunt bunuri care ar trebui să fie produse și bunuri care nu ar trebui să fie produse.

Acest lucru este valabil dacă producătorii trebuie să plătească numai acele costuri asociate producției. Dar să presupunem, de exemplu, că un producător de oțel folosește pentru producția sa, în plus de minereul de fier, cărbune, etc. și aer curat . În procesul de producere a unei tone de oțel, el aruncă 10 livre de dioxid de sulf în aer, impunând să zicem o valoare de 100\$ pe mirosul urât și gâturile inflamate în urma eliminării dioxidului de sulf în atmosferă. Dacă el nu plătește pentru acest cost, nici nu-l include în profitul său sau în pierderea sa. Atât timp cât prețul la care vinde oțelul acoperă cel puțin costurile de producție, el va produce în continuare oțel. Rezultatul este ineficient. Anumite bunuri pot fi produse chiar dacă costul lor (care include și poluarea rezultată) este mai mare decât valoarea lor. De asemenea este ineficient și dintr-o altă privință.

Producătorul de oțel poate fi capabil să reducă poluarea prin diferite aparate de control-filtre de aer, furnale mai înalte –la un anumit cost. Calculat în termenii efectului net asupra fiecărei părți preocupate de acest lucru, merită ca poluarea să fie eliminată atât timp cât costul este mai mic decât pericolul poluării care trebuie prevenit- în exemplul nostru, atât timp cât el costă mai puțin de 10\$/ prevenirea unei livre de emisie de dioxid de carbon. Dar producătorul de oțel, în priceperea sa de a-și maximiza profitul, include în calculul său numai costurile

pe care trebuie să le plătească. Atât timp cât el nu suportă costul poluării, nu are nici o inițiativă în a preveni poluarea. Așadar, faptul că poluarea aerului este un cost extern se reflectă în două lucruri: un nivel înalt, inefficient de producere al oțelului și un nivel scăzut, inefficient de control al poluării.

Există două soluții clare. Una este reprezentată de reglementările directe – guvernul va spune companiei producătoare de oțel, cât de mult poate polua. Altă soluție ar fi taxele de emisie – cum ar fi taxele Pigou. Într-un sistem de taxe Pigou, guvernul va încărca compania producătoare de oțel pentru pericolul care-l prezintă poluarea produsă de ea- 10\$/livră în acest exemplu. Prin acest lucru, guvernul convertește costul extern într-un cost intern sau cu alte cuvinte internalizează externalitățile. Atunci când se decide cât de mult oțel să producă și la ce preț să-l vândă, compania va include acum costul poluării sale- plătit sub forma taxei de emisie alături de celelalte costuri. Atunci când decide ce fel de echipament de control trebuie să cumpere, compania pune în balanță costurile prevenirii și controlului cu beneficiile prevenirii și controlului. Așadar, un sistem de taxe de emisie poate produce atât o cantitate eficientă de oțel, cât și o cantitate eficientă de control a poluării.

În scopul realizării acestui rezultat, prin această impunere de taxe, guvernul ar trebui să fie capabil să măsoare costul poluării. Dar, spre deosebire de reglementarea directă, utilizarea taxelor de emisie nu cere guvernului să măsoare costul prevenirii poluării. Acest lucru va fi făcut de compania producătoare de oțel, care acționează în sensul promovării interesului său.

Tocmai am descris teoria externalităților care exista înainte de Coase. Concluzia desprinsă este că, atâta vreme cât externalitățile există și nu sunt internalizate prin taxele Pigou, rezultatul este inefficient. Ineficiența este eliminată prin încărcarea celui care poluează cu o taxă de emisie egală cu pericolul realizat de această poluare. În anumite cazuri din lumea reală, poate fi dificil să măsurăm ceea ce reprezintă pericolul, dar numai dacă această

problemă este rezolvată, utilizând taxele Pigou pentru a internaliza externalitățile, putem obține un rezultat eficient.

Această analiză a fost acceptată de fapt de către întreaga breaslă a economiștilor înainte ca Ronald Coase să fi adus contribuții în acest domeniu și continuă încă să fie acceptată ca reprezentând o bună înțelegere a acestor probleme. Această acceptare este însă greșită nu într-un singur sens, ci în trei sensuri. Mai întâi de toate, existența externalităților ne conduce în mod necesar la un rezultat inefficient. În al doilea rând, taxele Pigou, chiar dacă sunt calculate corect, nu vor conduce în general la un rezultat eficient. Și în al treilea rând și cel mai important, problema nu este reprezentată în mod real de externalitatea în sine - ci de costurile de tranzacție.

Vreau să prezint argumentele lui Coase în 3 pași:

-Nimic nu merge

-Totul merge

-Totul depinde de costurile de tranzacție

Nimic nu merge

Primul pas este să realizăm că un cost extern nu este un cost produs de poluant și născut la victimă. În aproape toate cazurile, costul este rezultatul deciziilor ambelor părți.

Eu nu aș mai tuși dacă fabrica ta de oțel nu ar mai arunca în aer dioxid de sulf. Dar fabrica ta de oțel nu ar cauza pericol dacă nu s-ar fi întâmplat, ca eu și alți oameni să locuim la un nivel mai jos decât este situată fabrica și în bătaia vântului. Este decizia comună a ta de a polua și a mea de a locui acolo unde tu poluezi- ceea ce produce costuri.

Să presupunem că, într-un caz particular, poluarea valorează 100.000\$/an și poate fi eliminată la numai 80.000\$/an (de aici încolo toate costurile sunt exprimate anual). Mai departe, ne asumăm faptul că acel cost de mutare a celor ce se află la un nivel mai jos de amplasare decât al fabricii, într-o zonă neafectată de poluare-crește să spunem la 50.000\$/an. Dacă impunem o taxă de emisie la

100.000\$/an, fabrica producătoare de oțel va opri poluarea și pericolul va fi eliminat la un cost de 80.000\$. Dacă nu vom impune nici o taxă de emisie, fabrica va menține poluarea, proprietarii de pământ vor sista reclama în vederea arendării bucăților de pământ, vor planta pomi în acele locuri și problema este din nou rezolvată la un cost de 50.000\$/an. În acest caz, rezolvarea în absența taxelor Pigou are un rezultat eficient- problema este eliminată la cel mai mic cost posibil. În cazul folosirii taxelor Pigou, rezultatul ar fi ineficient.

Mutarea victimelor poluării poate să nu fie o soluție foarte plauzibilă în cazul poluării aerului; poate părea destul de sigur că, chiar limitările cele mai drastice asupra emisiilor din California de Sud ar fi mai puțin costisitoare decât evacuarea oamenilor care suferă din pricina poluării. Dar problema externalităților se aplică unei largi varietăți de situații, în multe dintre ele, fiind pe de o parte clar care parte poate evita problema la un cost scăzut, dar pe de altă parte nu e foarte clar pe care dintre părți ar trebui să o numim victimă.

Să luăm în discuție chestiunea zgomotului produs de un aeroport. O soluție este reducerea zgomotului. O alta este izolarea fonică a caselor aflate în preajma aeroportului. O a treia constă în utilizarea terenului din apropierea aeroportului pentru construirea de fabrici, producătoare și ele de zgomot, în locul utilizării lui pentru construcția locuințelor. Nu există nici un motiv particular pentru a ne gândi că vreuna din aceste soluții este cea mai bună. Nici măcar nu este pe deplin clar dacă "victima" este proprietarul pământului care găsește dificil să doarmă într-o casă construită acolo, pe deasupra căreia trec avioane, sau compania aeriană forțată de o curte de apel, ori de către o agenție guvernamentală de reglementare să adopte măsuri de control a sunetului, care sunt costisitoare, cu scopul de a proteja somnul oamenilor ce au ales să-și construiască casele în ceea ce, de obicei obișnuiește să fie lanurile de grâu.

Să considerăm un caz simplu, unde contravenientul nominal nu este, în mod clar, cel care anulează cel mai mic cost. Proprietarul uneia din cele două suprafețe de pământ învecinate are o fabrică,

care funcționează de 20 de ani fără să fi existat vreo plângere din partea vecinilor. Cel care devine proprietarul celeilalte suprafețe de pământ construiește un studio de înregistrări pe acea parte a proprietății sale care este imediat adiacentă fabricii. Fabrica, care nu este foarte zgomotoasă, este prea zgomotoasă pentru un studio de înregistrări ai cărui pereți sunt localizați la două picioare distanță de ea. Deci, proprietarul studioului cere închiderea fabricii sau plata daunelor egale cu valoarea completă a studioului. Există deci costuri externe asociate cu funcționarea fabricii în imediata apropiere a studioului de înregistrări- dar soluția eficientă este construirea studioului la celălalt capăt al terenului și nu construirea lui atât de aproape de fabrică.

Așadar, primul punct de vedere al lui Coase este că “externalitățile” sunt un produs comun al “poluantului” și al “victimei” și că o reglementare legală care atribuie în mod arbitrar vina asupra uneia dintre părți dă rezultat corect numai dacă se întâmplă ca partea respectivă să ocolească problema la un cost scăzut. Soluția Pigou este corectă numai dacă agenția face deja cunoscute regulile, aceleia dintre părți care evită problema la costul cel mai mic. În cazul mai general, nimic nu merge – oricărei părți îi va fi atribuită vina, de către agenția guvernamentală care se ocupă cu reglementarea sau de către curțile de apel, rezultatul va fi inefficient în cazul în care cealaltă parte ar putea preveni problema la un cost mai scăzut.

Unul din argumentele oferite adeseori în favoarea utilizării mai degrabă a taxelor Pigou, decât a reglementărilor directe este că, cel care reglementează, nu cunoaște costul controlului poluării pentru a fi apt să producă rezultatul eficient. El doar fixează taxa egală cu pericolul realizat și-l lasă pe poluant să decidă cât de multă poluare să cumpere la acest preț. Dar una dintre implicațiile argumentului lui Coase este că cel care reglementează, poate să garanteze eficiența rezultatului numai dacă el are suficient de multă

informație despre costul controlului astfel încât poate decide care parte ar trebui considerată poluantul (și deci impozitată) și care parte ar trebui considerată victimă.

Totul merge

Al doilea pas în argumentarea lui Coase este să observe că atât timp cât părțile implicate pot încheia și impune contracte în urma intereselor reciproce, nici reglementările directe, nici taxele Pigou nu sunt necesare pentru a obține un rezultat eficient. Tot de ceea ce avem nevoie este o definiție clară a acelor persoane care au dreptul să facă ceva și piața va avea grijă de această problemă. Pentru a vedea cum funcționează acest lucru, să ne întoarcem la cazul fabricii producătoare de oțel. Să presupunem mai întâi că fabrica are dreptul legal de a polua. În acest caz, problema este îndepărtată, rezultatul eficient apărând imediat. Cei care evită costul cel mai mic sunt proprietarii ale căror terenuri se află la un nivel mai jos decât fabrica.

Ce dacă, în ciuda reglementărilor legale, acești oameni, au dreptul de a nu avea un aer poluat? Rezultatul va fi exact același.

Fabrica ar putea elimina poluarea la costul de 80.000\$/an. Dar este mai ieftin, ca proprietarii acestor terenuri să plătească 60.000\$/an în schimbul permisiunii de a polua. Proprietarii de teren se vor găsi într-o situație mai bună pentru că acest cost este un cost mai mic decât costul generat de schimbarea utilizării terenului și de asemenea fabrica se va găsi într-o situație mai bună pentru că o costă mai puțin decât ar costa-o eliminarea poluării. Rezultă că ambele părți vor fi interesate în încheierea acestei înțelegeri.

Acum să presupunem că schimbăm numerele în exemplul nostru, adică facem din controlul poluării opțiunea mai eficientă. Să spunem că acest control costă 20.000\$. În acest caz, chiar dacă fabrica are sau nu dreptul de a polua, vom descoperi că este mai bine ca ea să nu polueze. Dacă fabrica are dreptul de a polua, proprietarii terenurilor vor plăti mai mult de 20.000\$, costul cu

controlul poluării, în schimbul garanției că fabrica nu-și va exercita acest drept. Dacă fabrica nu are dreptul să polueze, aceasta va fi gata să ofere 20.000\$ proprietarilor de terenuri în schimbul obținerii permisiunii de poluare.

Generalizarea acestui exemplu aproape că rezultă în mod direct.

Dacă costurile de tranzacție sunt zero- dacă cu alte cuvinte orice înțelegere este în beneficiul ambelor părți implicate, atunci orice definiție inițială a drepturilor de proprietate va conduce la un rezultat eficient. La această generalizare se face trimitere atunci când se vorbește de Teorema lui Coase. Aceasta conduce imediat la faza finală a argumentării.

Totul depinde de costurile de tranzacție .

Dacă ceea ce spune Coase este corect, de ce mai există încă poluare în Los Angeles? Un posibil răspuns că poluarea este eficientă, că pericolul ei este mai mic decât costul prevenirii ei. Un răspuns și mai plauzibil este că mai multă poluare este inefficientă, dar că tranzacțiile necesare eliminării ei sunt prevenite prin costuri de tranzacție prohibitiv de înalte. Să ne întoarcem la fabrica producătoare de oțel. Să presupunem că fabrica are dreptul de a polua, dar că face acest lucru inefficient – controlul poluării este mai ieftin decât schimbarea destinației utilizării suprafețelor de teren locuibile. Să presupunem că există 100 de proprietari de teren aflați în această situație.

Cu un singur proprietar de teren, nu ar fi nici o problemă – aceasta s-ar putea oferi să plătească fabricii costul echipamentului necesar controlului poluării plus încă ceva peste acesta pentru înmprospătarea înțelegerii. Dar 100 de proprietari reprezintă deja ceea ce economiștii numesc problema unui bun public. Dacă 90 dintre ei pun banii jos și 10 refuză să facă acest lucru, atunci cei 10 se vor constitui în “pasagerul clandestin“ – adică nu au parte nici de poluare, dar nici nu plătesc vreun cost pentru controlul ei. Fiecare proprietar de pământ are libertatea de a refuza să plătească,

argumentând că este greu de crezut, că această plată va face diferențierea între succes și eșec în încercarea de a corupe fabrica producătoare de oțel să mai producă poluare. Dacă această încercare se va solda cu un eșec începând chiar cu el, nu se va putea ști dacă el a contribuit sau nu la acel eșec. Dacă se va solda cu un succes, chiar fără contribuția lui, atunci refuzul acestuia de a contribui la înțelegere îi va conferi practic dreptul de a “ călători clandestin “. Numai dacă prin contribuția proprietarilor de teren se face diferențierea dintre eșec și succes, numai atunci acesta va câștiga de pe urma contribuției sale la acord.

Există o varietate de căi prin care astfel de probleme pot fi rezolvate, dar nu ne putem aștepta de la nici una să meargă în toate cazurile. Problema devine cu atât mai grea cu cât numărul persoanelor implicate este mai mare. Este greu de imaginat, de exemplu, pentru milioanele de oameni din California, o modalitate plauzibilă prin care ei ar putea în mod voluntar să adune bani, pentru a-i plăti pe cei care-i poluează, în scopul diminuării poluării. Acesta este doar un exemplu de problemă care se referă sub o etichetă generală la costurile de tranzacție. O alta ar putea apare dacă am întoarce presupunerea – adică am avea un rezultat eficient al poluării prin acordarea dreptului ca proprietarii de teren să nu fie poluați. Dacă există 100 de proprietari de teren, fabrica ar trebui să cumpere acest drept de la toți proprietarii. Oricine poate avea inițiativa de a se situa în afara acestei înțelegeri – de a refuza permisiunea sa de poluare liberă în speranța obținerii unei plăți, egală cu un procent din suma de bani pe care fabrica o economisește din faptul că nu mai trebuie să controleze poluarea. Dacă prea mulți proprietari vor acest lucru, negocierile vor eșua și părțile nu vor mai obține niciodată un rezultat eficient.

Vazută din această perspectivă, o cale de formulare a soluției Coase este că problema nu se datorează în întregime atât externalităților, cât costurilor de tranzacție. Dacă există externalități, dar nu există costuri de tranzacție, nu ar fi nici o problemă și părțile

ar putea să ajungă întotdeauna la soluția eficientă. Când observăm problemele externalităților (sau alte forme de eșec ale pieței) în lumea reală, ar trebui să ne întrebăm în primul rând nu de unde provine problema, ci care ar fi costurile de tranzacție care ar preveni-o.

Coase, Meade și albinele

În timp ce Coase a publicat “Problema Costului Social”, economiștii care nu păreau convingși de analiza făcută de el, au argumentat că Teorema Coase este de fapt o curiozitate teoretică, de o mică sau lipsită de importanță practică într-o lume în care se întâmplă rar să se înregistreze costuri de tranzacție nule. Un exemplu faimos a fost citat în articolul lui James Meade (care mai târziu a primit Premiul Nobel pentru contribuția sa în domeniul economiei internaționale). Meade a oferit prin intermediul albinelor, un exemplu de externalitate care nu are soluție practică în viziunea abordată de Coase. Albinele ating florile ce aparțin unor câmpuri diferite și produc nectarul de care beneficiază crescătorii albinelor din acel perimetru. Proprietarul câmpului nu primește nimic din beneficiu, deci prezintă un interes scăzut în cultivarea câmpului cu flori. În timp ce albinele nu pot fi convinse să respecte drepturile de proprietate sau contractele, există o modalitate practică pentru a aplica abordarea de tip Coase la acest caz – argumentează Meade. Trebuie să subvenționăm fermierii care cultivă acele câmpuri (o taxă negativă) sau să acceptăm ineficiența în cazul producției comune de miere și câmpuri de flori.

Se dovedește că Meade s-a înșelat. În două dintre articolele apărute ulterior, suporterii lui Coase au demonstrat că, contractele între crescătorii de albine și fermieri s-au practicat frecvent până în acest secol. Când câmpurile produceau puțin nectar, dar necesitau polenizare, fermierii plăteau crescătorilor de albine. Albinele nu pot respecta drepturile de proprietate dar ele pot fi, ca și oamenii, leneșe preferând să-și obțină hrana din locuri aflate cât mai aproape de stupurile lor.

Coase, Proprietatea și Analiza Economică a Dreptului

“Problema Costului Social” furnizează mai mult decât o gândire revoluționară a problemei externalităților. De asemenea, ea sugerează o nouă și interesantă abordare a problemelor de definire a drepturilor de proprietate.

O curte de apel care încearcă să lămurească disputele ce implică proprietatea sau o legislatură care scrie un cod de legi ce urmează a fi aplicat unor astfel de dispute, trebuie să decidă care dintre drepturile asociate terenului sunt incluse în pachetul numit “proprietate”. Are proprietarul dreptul de a interzice avioanelor care traversează terenul său la înălțime de o milă să zboare? Dar dacă e vorba de o înălțime de 100 de picioare? Dar despre oamenii care extrag petrol la distanță de o milă de terenul său? Ce drepturi de utilizare a terenului există asupra vecinilor? Dacă cineva își construiește studioul de înregistrare lângă fabrica vecinului, a cui este vina? Dacă el are dreptul de a avea liniște în studioul său de înregistrare, acest lucru înseamnă că el poate interzice funcționarea fabricii sau poate cere rambursarea pierderilor sale? Pare simplu să spunem că trebuie să deținem proprietate privată asupra terenului, numai că proprietatea asupra terenului nu este un lucru simplu.

Răspunsul oferit de Coase la acest set de probleme este că legea ar trebui să definească proprietatea astfel încât să minimalizeze costurile asociate tipurilor de utilizări incompatibile pe care le-am luat în discuție (fabricile, studiourile de înregistrare). Primul pas în a face acest lucru este de-a încerca să definim drepturile într-un mod în care, dacă dreptul A este de o valoare mai mare pentru cineva care deține de asemenea dreptul B, acestea pot fi puse în același “corp”. Dreptul de a decide ce se întâmplă cu o bucată de pământ care este prețuită mai mult de persoana care deține de asemenea dreptul de utilizare a terenului, este evident deci, că trebuie să includem ambele drepturi în corpul drepturilor pe care le numim “proprietatea asupra terenului”. Pe de altă parte, dacă dreptul de a decide cine zboară la o înălțime de o milă de un anumit teren nu are nici o valoare specială pentru proprietarul terenului, atunci nu există nici un motiv temeinic pentru a le include în acest “corp”.

Dacă legile generale au stabilit cine știe cum pentru toate cazurile, ce drepturi fac corp comun, argumentul paragrafului precedent ar fi suficient să ne spună cum ar trebui să fie definite drepturile de proprietate. Dar acest lucru se dovedește a fi foarte neplăcut. În multe situații, un drept cum ar fi dreptul de a nu avea un zgomot care să depășească X decibeli asupra unei proprietăți – poate fi de o valoare mai mare pentru două sau mai multe părți – pentru proprietarul fabricii învecinate din exemplul anterior. Nu există o lege generală care să atribuie întotdeauna dreptul celui care-l merită.

În acest caz, intră în joc argumentul subliniat de Teorema Coase. Dacă vom atribui de la început dreptul persoanei care nu merită, adevărata persoană, aceea pentru care el valorează mai mult, poate încă să-l cumpere.

Deci, una dintre considerațiile definirii inițiale a drepturilor de proprietate este de a o face într-un asemenea mod, astfel încât să se minimizeze costurile de tranzacție asociate cu repararea, via contracte private, a oricărei definiri, inițial ineficiente.

Un exemplu poate face acest lucru mai clar. Presupunem că în cazul poluării discutate mai devreme, pericolele poluării sunt ușor de măsurat și numărul de oameni poluați este mare. În acest caz, legea eficientă este probabil aceea prin care se dă proprietarului terenului aflat la un nivel mai jos decât fabrica, dreptul de a colecta pericolele de la poluant și nu dreptul de a-i interzice acestuia poluarea. Prin acordarea proprietarilor a dreptului de a ocoli problema bunurilor publice, i-ar confrunta pe proprietarii de terenuri (în cazul în care poluarea este ineficientă) cu colectarea banilor necesari pentru a plăti ca fabrica producătoare de oțel să nu-i mai polueze.

O explicație de felul cum poate fi aplicat argumentul lui Coase prin înțelegerea a ceea ce dreptul ar trebui să fie (mai precis la ce conduce legea în obținerea celui mai bun rezultat din punct de vedere al eficienței economice) ar cere un articol mai lung – probabil chiar o carte. Sper că am spus destul pentru a clarifica ideea de bază și destul pentru a arăta contribuția principală adusă economiei de

Ronald Coase, contribuție de natură unică și extraordinară. El a început cu o simplă privire “înăuntru”, bazată în parte pe spețele consultate din jurisprudență – acea ramură a dreptului care vine în contact cu probleme cum ar fi aceea a poluării fonice produse de o fabrică unui studio de înregistrări. El a sfârșit prin a demonstra că ceea ce se numea analiza corectă a externalităților s-a dovedit a fi greșită și că în timp, a deschis calea unei noi abordări prin utilizarea economiei în analiza dreptului.

Mai este cel puțin un lucru de spus despre “Problema Costului Social”. Economisții, atunci și într-o oarecare măsură și acum, tind să omită observația că piața produce un rezultat inefficient în anumite situații datorită concluziei că guvernul trebuie să intervină pentru a repara lucrurile. O parte din ceea ce ne-a arătat Coase a fost că, pentru anumite probleme, nu este nevoie nici de legi și nici de reglementări pentru a găsi soluția eficientă. El i-a anticipat astfel pe economisții Teoriei Alegerii Publice (reprezentat de seamă: James Buchanan, Laureat al Premiului Nobel) în argumentarea ideii că, alegerea reală nu se face între o piață inefficientă și un guvern eficient, ci mai degrabă între o varietate de alternative inefficiente, atât private, cât și guvernamentale. Folosind cuvintele lui Ronald Coase, “toate soluțiile au costuri și nu există nici un motiv să presupunem că reglementarea guvernamentală este justificată doar pentru simplul motiv că, problema nu este bine rezolvată de piață”.

~ . ~ . ~ . ~ . ~

După ce am parcurs acest capitol, putem constata că, la o examinare concretă, atât bunurile publice cât și externalitățile descriu aceleași probleme. O externalitate pozitivă este de fapt un bun public. O externalitate negativă este un bun public negativ, iar a ne abține de la a o produce constituie un bun public pozitiv.

În unele cazuri ne este mai ușor să privim situația de eșec ca un bun public, în alte cazuri ne este mai ușor să privim eșecul ca o externalitate. Dar oricum, în toate cazurile, avem de-a face tot cu un eșec al pieței!

ANALIZA ECONOMICĂ A PIEȚEI POLITICE

“Politica nu are inimă, ea nu are decât cap”

(Napoleon I)

▪ **James M. Buchanan și teoria opțiunilor publice**

James M. Buchanan este corifeul școlii din Virginia – școală care a luat naștere în jurul teoriei opțiunilor publice. Cum a luat naștere această școală?

În 1957, în Charlottesville se pun bazele “Centrului pentru Studii în Economia Politică << Thomas Jefferson >>”. Una din frazele emblematice ale școlii din Virginia aparține lui Thomas Jefferson: ”Cel mai bun guvern e cel care guvernează cel mai puțin”.

James M. Buchanan alături de primii săi colaboratori (Gordon Tullock și Warren Norton) pun bazele acestui nou centru de gândire economică al cărui țel fundamental consta în formarea unei comunități de cercetători care să-și propună susținerea ordinii sociale ce are la bază libertatea individuală. În octombrie 1994, profesorul James M. Buchanan amintea în conferința “Reformă fără romantism” susținută la București, că sistemul libertății naturale sau “organizarea de piață a activității economice realizează simultan două funcții”. Prima este dată de faptul că resursele sunt orientate de proprietarii privați spre folosințele lor cele mai eficiente. În același timp, în afară de această funcție de sporire a eficienței, piața reduce sau elimină nevoia opțiunii colective sau politice în ceea ce privește:

ce, cum și cât urmează să se producă și să se consume și de către cine. Astfel, pieței îi revine nu numai o funcție economică, ci și una politică mult mai importantă.

Prima întâlnire de lucru a grupului pe problemele opțiunii publice a avut loc în 1963. După această întâlnire se pun bazele revistei “Studii non-piață și luarea deciziilor” în care au fost publicate concluziile unor cercetări prin care se aplică metodele economiei de investigație proceselor non-piață. În 1966, revista se va numi “Public Choice”. James M. Buchanan va muta în 1969 centrul în cadrul Institutului Politehnic Virginia unde, împreună cu Charles Goetz, va pune bazele “Centrului pentru studierea opțiunilor publice”.

În 1983, centrul se va muta la Universitatea “George Mason”. Astăzi acest centru numără aproximativ 3000 cercetători în domeniul economiei, matematicii, filozofiei, politologiei, statisticii. Obiectul întâlnirilor din cadrul centrului îl constituie analiza comparativă a instituțiilor. Trebuie făcută o distincție categorică între acțiunea colectivă sau politică care vizează schimbări sau reforme în cadrul structural sau constituțional al ordinii de piață și acțiunea colectivă sau politică care vizează schimbarea folosirii resurselor în cadrul ordinii deja existente. Reformele politice sunt sau pot fi corespunzătoare numai dacă vizează, structura constituțională, dar nu sunt cel mai adesea corespunzătoare dacă vizează modificarea modului de folosire a resurselor în cadrul funcționării pieței.

▪ Ce reprezintă de fapt “public choice”?

Alegerile sunt făcute de indivizi. Aceste alegeri pot fi private atunci când ele vizează un grup de persoane. Un individ face opțiuni private în materie de afaceri obișnuite și face opțiuni publice atunci când selectează din mai multe alternative una, care are consecințe atât pentru el, cât și pentru ceilalți indivizi din comunitate.

James M. Buchanan a integrat în demersul teoretic al școlii din Virginia cele două tipuri de analiză: **analiza pozitivă** (care își propune studiul proceselor de decizie prin care se stabilește modul

de formare și utilizare a fondurilor publice) și **analiza normativă** (care urmărește mecanismele prin care se fac opțiunile colective, adică unde și în ce fel va cheltui guvernul banii de care dispune).

Între programele de cercetare care s-au impus în cursul anilor 80, datorită autorității și influenței lui James Buchanan îl constituie **economia constituțională**.

Economia constituțională pleacă de la ideea că acțiunile umane au loc într-un context normativ și instituțional. Acest context este privit ca un ansamblu de reguli ce determină și canalizează acțiunea umană. Centrul de interes al economiei constituționale îl constituie felul în care seturile alternative de reguli determină acțiunea economică și politică. Datorită acestui fapt, cele două elemente esențiale sunt analizate sistematic iar relația dintre ele este privită dintr-o perspectivă complexă. Astfel, seturile de reguli sunt văzute ca:

- a) **structuri legale,**
- b) **instituționale,**
- c) **constituționale**

în funcție de fenomenul cercetat sau de contextul analizei, iar acțiunea umană este analizată la trei niveluri:

- 1) **alegerea obiectivelor**
- 2) **interacțiuni între agenți**
- 3) **consecințele acestor interacțiuni.**

Unii includ în acest domeniu al economiei constituționale: noua istorie economică, teoria economică a dreptului de proprietate, analiza economică a dreptului de care ne ocupăm în capitolele 1 și 5, teoria economică instituțională, politica economică a reglementării și “public choice”. Pentru alții, economia constituțională este un program atotcuprinzător ce include toate curente mai sus menționate, oferindu-le un cadru conceptual unificat. Profesorul James M. Buchanan pare să “aprobe” mai degrabă ultimul punct de vedere sau cum spunea el o “definiție imperialistă”.

Cum indiferent de punctul de vedere adoptat, economia împărtășește cu aceste curente dorința de a depăși cadrul teoriei economice ortodoxe, pentru prezentarea de față devine foarte im-

portantă clasificarea poziției pe care noul program de cercetare îl ocupă față de economia ortodoxă (economia neoclasică).

Teoria ortodoxă caută să explice deciziile și acțiunile economice precum și urmările acestora în cadrul de reguli existent. Economia constituțională încearcă să explice, pe de altă parte, tocmai funcționarea și impactul pe care îl au asupra acțiunilor economice și politice, seturile alternative de reguli. Ea studiază regulile care alcătuiesc structura în cadrul căreia are loc acțiunea. Pentru James M Buchanan, obiectul economiei constituționale îl constituie “analiza seturilor de reguli alternative” și lasă să se înțeleagă faptul că “compararea unor structuri instituționale alternative” reprezintă tema centrală a acestei analize. Din acest punct de vedere, analiza ortodoxă poate fi privită ca un caz special, limitat al analizei economice constituționale mai mult decât atât, analizele economiei ortodoxe nu iau explicit în calcul contextul instituțional și legal al deciziilor, acțiunilor și interacțiunilor economice.

Pentru profesorul James M. Buchanan, economia constituțională reprezintă “o componentă importantă a unei mai generale renașteri a interesului în abordările clasice și în special în cele asemănătoare celor reprezentate de lucrările lui A. Smith”.

Pentru a oferi o imagine generală cât mai complexă a economiei constituționale ar trebui spuse câteva cuvinte privitoare la aplicațiile practice pe care aceasta le poate oferi. În primul rând, trebuie spus că în viziunea prof. J. Buchanan, “economia constituțională, tocmai pentru că obiectul său de studiu îl constituie analiza unor seturi alternative de reguli, nu are nimic să ofere în materie de sfaturi politice agenților politici, ce acționează în interiorul unor reguli deja definite”. Pe de altă parte însă, măsura în care agentul politic este interesat în probleme de schimbare structurală sau constituțională, acest program de cercetare reprezintă însăși încercarea de materializare a fundamentelor teoretice ale demersului său. Totuși nu s-ar putea spune că relevanța practică a economiei constituționale se limitează strict la problemele de schimbare constituțională. Exemplele de analize făcute în acest context teoretic

de chiar J. Buchanan asupra problemelor legate de impozitare și analiza politicilor bugetare de origine keynesiană, reprezintă dovezi ale vastelor posibilități ale acestui program de cercetare.

Pentru profesorul James M. Buchanan, economia constituțională reprezintă “calea prin care relevanța problemelor instituționale este reintrodusă într-o știință socială adeseori sterilă; ea redă <<politica economiei>> readucând coerența absentă în cursul lungului hiatus, în care economia a avut pretenția unui statut independent”.

▪ **Justiția socială și tipurile de personalitate umană- în viziunea lui James M. Buchanan**

Noi ierarhizăm instituțiile sau regulile sociale după anumite criterii care, acceptând poziția individualistă, sunt interioare individului și deci, depind de tipul de personalitate umană care alege și tipul de personalitate umană de pe poziția căruia comparăm instituțiile. Această idee este foarte clar exprimată de J. Buchanan: **”Scopul ultim al exercițiului este de a alege seturi alternative de reguli între modele umane alternative”**.

De aceea trebuie făcută o selecție anterioară a unui model uman simplu. Astfel din punct de vedere analitic, devine imposibil să izolăm efectele instituțiilor ca atare pentru că întreaga analiză devine tulbure datorită schimbării arbitrare a orientării în prezumțiile comportamentale¹.

Acest tip de personalitate trebuie să fie cel real sau cel dorit. Chiar și tipul de persoană care se dorește în viitor are ca reper ceea ce individul este în momentul proiectării dorinței. Este modelul proiectat de J. Buchanan întâlnit în realitate?

Într-o lucrare de dată recentă, J. Buchanan consideră omul ca un animal paradoxal sugerând că omul urmărește simultan obiective diferite, uneori chiar contradictorii. Existența unor situații în care

¹ James M. Buchanan “The normative purpose of economic science: rediscovery of an Eighteenth Century method”, în *Economics between predictive science and moral philosophy*, pag 145

“cumpărătorii plătesc vânzătorilor în mod deliberat pretenții mai mari decât cele cu care s-ar putea obține produsul sau serviciul cumpărat, iar unii vânzători acceptă în mod deliberat prețuri mai mici decât cele pe care cumpărătorii ar fi dispuși să le accepte” nu neagă existența operațiunilor de maximizare, ci doar dovedește că altceva decât ceea ce presupunem nu este maximizat”².

Concluzia este că paradigma maximizatoare nu este numai un aspect al activității umane. Ipoteza că individul mediu va opta pentru “mai mult” decât pentru “mai puțin” nu explică doar parțial comportamentul lui uman, dacă ceea ce se maximizează este precizat corespunzător, adică suficient de cuprinzător. Astfel spus, prin introducerea unor argumente corespunzătoare în funcție de utilitate putem face paradigma maximizatoare valabilă în toate cazurile și tot timpul, fără excepție. O asemenea concluzie nu i-ar mai permite lui James Buchanan ca atunci când e confruntat cu ipoteza maximizării, să o repudieze pe considerentul că aceasta angajează individul într-un joc de sumă zero. Dacă maximizarea se face de pe poziție individualistă și nu se urmărește maximizarea la nivelul unui grup, ea este un proces rațional. James Buchanan acceptă foarte ușor concluzia că “nu există o dovadă reală că oamenii în realitate nu doresc putere asupra semenilor lor, ca atare”, deși capitolul în care se găsește această concluzie are ca motto ideea lui Thomas Jefferson “Guvernul liber este fondat pe gelozie și nu pe încredere”. Nu e gelozia compatibilă cu dorința de putere? Dacă încercăm să răspundem în acest cadru la întrebarea ce maximizează individul, condiția este indubitabilă: el nu poate, în limitele impuse de J. Buchanan, să maximizeze decât bogăție, volumul de bunuri și servicii și venitul. Atunci când Buchanan abordează direct tipul de personalitate umană, rezultatul analizei lui nu se îndepărtează prea mult de concepția teoriei economiei clasice. Această concluzie, elaborată pe baza poziției sale explicite, generează un paradox: de

² James M. Buchanan, “Calculul consensului- Bazele logice ale democrației”, Editura Expert, 1995, pg.35

ce cu un asemenea tip de personalitate, J. Buchanan nu alunecă spre soluția teoriei economice clasice în ceea ce privește distribuția?

Într-un studiu relativ recent, J. Buchanan construiește 3 tipuri de personalitate umană și corespunzător 3 tipuri de ordini sociale. Această clasificare a personalității umane nu apare într-un studiu despre justiție sau distribuție. În cadrul comunității morale, indivizii se identifică cu aceleași obiective comune ale grupului. Ei au deci, funcții de utilitate identice. Societatea bazată pe ordinea morală nu e altceva decât o societate populată de “homo economicus”. James Buchanan consideră că acest tip de societate este compatibilă cu libertatea, deoarece numai **libertatea permite maximizarea veniturilor individuale**.

În căutarea omului modern, așa cum este el, Buchanan, nu se oprește la soluția care emană din clasificarea comunităților. De la adoptarea lui “homo economicus” cu rezervele valabile și pentru teoria economică ortodoxă, James Buchanan se îndreaptă spre un tip de personalitate care doar poate fi homo economicus, dar nu e mod necesar.

Înlocuirea postulatului personalității lui “homo economicus” cu postulatul opțiunii raționale, a capacității individuale de a ierarhiza alternativele în bune și rele și de a alege, reprezintă un pas în direcția cea bună privind perspectiva din care e privită personalitatea în teoria economică constituțională.

Cu toate că James Buchanan se îndepărtează de poziția luată de Rawls, procedural el ajunge la situația de justiție socială într-un mod similar cu Rawls. Dacă pentru Rawls, justiția este o situație guvernată de principii identice, indiferent de grupul la care ne raportăm, James Buchanan ajunge la soluția principiului de justiție unic la nivelul grupului și nu la nivelul tuturor grupurilor. Recunoașterea faptului că participând la schimb, individul urmărește nu numai deplasarea pozitivă a scalarului, ci și realizarea unui anumit raport în care se împarte sporul de utilitate rezultat din schimb, este crucială pentru explicarea modelului de repartiție a venitului într-o anumită societate și formează conținutul conceptului de justiție socială.

▪ **Interesul individual, interesul privat și grupurile de presiune**

Toată lumea știe ce este un grup de presiune. Nu există vreun motiv să ne jenăm să spunem că promovarea susținută la nivel politic a unui interes economic este realizată de grupurile de presiune. Ele au avut o ascensiune rapidă pe scena politică occidentală, dar nu putem spune că orientalii nu ar recupera această instituție.

Prin reușita acestor grupuri de presiune s-a demonstrat de fapt că idealul de tip altruist al “interesului general” a fost abandonat de mult (din punct de vedere funcțional, pentru că la un nivel verbal există).

“Interesul public”, din punct de vedere al economiei presupunea atașarea unei funcții de bunăstare socială. În construcția acestei funcții este nevoie de exprimarea explicită de către cetățeni a ceea ce fiecare înțelege prin “interes public”. Fiecare individ ce va aparține unui grup, va construi de fapt funcția lui de bunăstare socială. Fiecare individ percepe altfel interesul public și de aceea se va ajunge la situația în care grupul să beneficieze de mai multe funcții ale bunăstării sociale.

James Buchanan preferă abandonarea construcției funcțiilor de bunăstare socială și utilizează pentru analiză câteva concepte: prezumția ignoranței totale pe care indivizii o au privitor la ceea ce este “mai bun” pentru grup, criteriul paretian al schimburilor și unanimitate. Numai o schimbare ce beneficiază de acordul unanim al grupului este în interesul public. Prin îmbunătățirea situației se înțelege că în urma cooperării politice, toate persoanele se pot situa mai bine. Însă acest model de lucru nu funcționează în viața de zi cu zi pentru că lipsește criteriul unanimității, aproape toate deciziile politice se caracterizează prin subunanimitate. Interesul public are sens numai din perspectiva funcționării regulilor de luare a deciziilor, acestea fiind evaluate doar prin intermediul unor serii lungi și în succesiune continuă, a problemelor separate. Separarea noastră, conceptuală și analitică a nivelelor constituționale și operaționale

ale deciziei colective ne permite să analizăm alegerea unanimă a regulilor și simultan să recunoaștem rezultatele arbitrare ce vor fi produse prin funcționarea oricărei reguli date, în chestiuni specifice³.

Desigur că la nivelul constituțional al deciziei avem de-a face cu lupta partizană între interesele de grup. Din punct de vedere economic, activitatea grupurilor de presiune se măsoară în termenii costurilor organizaționale (este o funcție directă a “profiturilor” anticipate din procesul politic)⁴. Odată cu creșterea importanței sectorului public pe seama diminuării importanței și mărimii sectorului privat, va crește investiția în organizarea acestor grupuri de presiune, grupuri ce urmăresc atingerea unor scopuri diferențiate.

James Buchanan explică în “Calculul consensului” de ce profitabilitatea acestei investiții este o funcție directă cu mărimea sectorului public și o funcție inversă a “generalității” bugetului public. El observă că nu va întârzia apariția unui “efect de spirală” ale cărui rezultate se vor materializa în structura impozitelor pe venit, proiectele publice, proiectele de legislație economică, etc. “Efectul de spirală” are un impact considerabil asupra calcului constituțional individual. Care ar fi avantajele acestui tip de organizare?

Primul avantaj ar fi acela că acțiunea colectivă va crește (vor apărea din ce în ce mai multe grupuri de interese, pentru că s-a văzut că investiția în organizarea lor a dat roade)

Al doilea avantaj ar fi adoptarea unei legislații diferențiate (pe criterii de clasă, grup)

“Echilibrul final” va fi atins doar atunci când toate grupurile s-au organizat pe deplin⁵.

Contribuțiile analiștilor școlii din Virginia nu fac altceva decât să arate că prin conceptul de “homo politicus” nu se află decât un frate al conceptului de “homo economicus”.

3 James M. Buchanan, “Calculul consensului” Bazele logice ale democrației”, Editura Expert, 1995, pg.298

4 *Idem*, pg.299

5 *Idem*., pg.300

Capitolul 7:

ANALIZA ECONOMICĂ A DRAGOSTEI ȘI CĂSĂTORIEI

“Căsătoria se bucură de popularitate atâta timp cât este în stare să combine maximum de tentație cu maximum de posibilitate ”

(George Bernard Shaw)

Probabil că cei mai curajoși dintre cititorii acestui capitol sunt gata să mă întrebe dacă eu chiar sunt hotărâtă să tratez serios acest lucru, “căsătoria”? Sunt convinsă că dacă ar avea ocazia m-ar putea întreba: “Chiar credeți că dragostea și căsătoria pot fi analizate prin logica economică?” Și chiar credeți că ele ar putea fi înțelese de cineva care nu are studii serioase de economie?

Tuturor aceluia care mi-ar pune aceste întrebări le-aș răspunde cu “Da”. Eu chiar cred acest lucru. Chiar cred că o analiză economică este necesară pentru a înțelege mai bine căsătoria, dragostea, “producerea” copiilor, așa cum aceste lucruri există. Nu cred însă că această analiză este suficientă pentru a le înțelege în totalitate. Acest lucru nu este posibil fără a avea o bună și corectă înțelegere despre ceea ce înseamnă să fii om, să iubești, să fii căsătorit, să fii părinte.

Gronau a fost primul economist care s-a gândit că ar putea aplica o abordare economică, căsătoriei. El a avut curajul ca în 1970 să prezinte la Congresul Mondial al Societății de Econometrie lucrarea intitulată: “O abordare economică a căsătoriei: Alocarea intrafamilială

a timpului”. Înaintea sa, în 1963, Goode încercase și el într-o lucrare același lucru, însă teoria sa nu era suficient de sistematică.

Apoi, cel care a simțit neglijarea căsătoriei de către economiști ca pe o adevărată omisiune a fost Gary Becker. Economia familiei a făcut obiectul tezei sale de doctorat. Lucrarea “Economics of the Family: Marriage, Children and Human Capital”, editată de Universitatea din Chicago în 1975, deschide apetitul pentru continuarea analizei în acest domeniu.

“Tiparele maritale au implicații majore, printre alte lucruri, asupra numărului de nașteri și sporului populației, participării forței de muncă a femeilor, a inegalităților de venit și asupra altor caracteristici ale familiilor, asupra selecției naturale genetice în timp a diferitelor caracteristici și asupra alocării timpului liber și a altor resurse ale gospodăriei.”¹.

Economia reprezintă o modalitate de înțelegere a lumii reale, în care trăim. În toate aplicațiile noastre practice, care sunt virtuale, reușita depinde de modalitatea în care noi știm ce aspecte să păstrăm și să le reținem ca fiind esențiale și ce aspecte neesențiale să eliminăm, pentru că existența lor ar face analiza noastră intolerabil de complicată.

Nu se știe dacă teoria noastră va confirma sau nu va confirma realitatea. Vom afla în urma confruntării celor două. Dar oricum, o teorie aproximativ bună, este mai bună decât nici o teorie.

În această analiză am ținut seama de două lucruri:

1) **existența unei piețe a căsătoriei**, pentru că pentru găsirea unui partener concurează mai mulți bărbați sau femei. Fiecare încearcă să găsească cel mai bun partener, cu restricțiile impuse de piață.

2) **aplicabilitatea teoriei preferințelor**. Presupunând că întotdeauna căsătoria se încheie în mod voluntar (prin acordul persoanelor ce se căsătoresc sau a părinților acestora), înseamnă că aceste persoane se așteaptă ca după încheierea contractului, utilitatea să le crească.

¹ Garry S. Becker, “Comportamentul uman- o abordare economică”, Editura All, 1994, pg.214

Începem discuția noastră fixându-ne asupra ipotezelor. Considerăm căsătoria ca fiind dată. Ne asumăm ideea că niște indivizi doresc să se căsătorească cu alții pentru că preferă anumiți parteneri altora. De asemenea ne asumăm ideea că partenerii de căsătorie, potențiali sau actuali, pot pune un preț considerabil pe bunăstarea celuilalt partener. Pentru a face mai interesantă discuția noastră, mă voi opri nu numai la căsătorii monogame [1 soție, 1 soț] care predomină în aceste vremuri, ci și a căsătoriilor poligame [1 soț, mai multe soții] și poliandre [1 soție, mai mulți soți]. De aici pleacă și unele întrebări de genul: Ce anume determină incidența căsătoriilor poligame, (acolo unde ele sunt permise) și care este motivul diminuării importanței lor în timp? Care ar fi efectul legalizării poligamiei asupra bunăstării bărbaților? Care ar fi efectul legalizării poliandriei asupra bunăstării femeilor? Dar asupra bunăstării nete a celor implicați?

Pentru a putea răspunde la aceste întrebări avem nevoie de un model formal al pieței căsătoriei. Primul model de piață a căsătoriei va opera cu prețuri, al doilea mai realist recunoaște că nu există modalitate prin care partenerii să poată fixa prețuri asupra celuilalt².

Un element comun care se regăsește în ambele modele este presupunerea că atât femeile, cât și bărbații aparțin lor însuși, cu alte cuvinte partenerii dintr-o căsătorie sunt singurii al căror consimțământ contează pentru ca respectiva căsătorie să fie încheiată. Este important de precizat acest lucru pentru că în trecut, (și se mai întâmplă uneori și în zilele noastre) femeile necăsătorite erau într-o anumită măsură proprietatea capului de familie din gospodăria respectivă. Necesitar era consimțământul lui pentru ca fata să se mărite și de asemenea el era cel care colecta “prețul miresei”. Analiza economică se poate aplica și acestui gen de situație, însă rezultatul va suferi modificări datorită drepturilor de proprietate (concept discutat în Capitolul 5).

² Aceste două modele sunt explicate de David Friedman în cartea “Price system: an intermediate text” și au fost reproduse cu permisiunea autorului.

În situația noastră, câștigurile merg direct către mireasă, în timp ce în situația în care este necesar consimțământul tatălui miresei, câștigurile ar fi dirijate către acesta.

▪ **O piață a căsătoriei, cu prețuri**

În societățile de tip arhaic, căsătoria era acompaniată de niște plăți. În primul rând era “prețul miresei” plătit de mire sau de familia lui, tatălui miresei. În al doilea rând era dota (zestrea) plătită de această dată de familia miresei, tânărului cuplu. Dacă astăzi aceste plăți explicite nu mai constituie parte integrantă din instituția căsătoriei, totuși nu putem neglija cheltuielile cu nunta și darurile de nuntă care nu sunt altceva decât niște prețuri implicite.

Pe de altă parte, atunci când doi oameni s-au căsătorit, ei s-au înțeles practic în prealabil asupra câștigurilor și datoriilor comune. Desigur că nu este exclus ca cineva să privească la termenii acestei înțelegeri, atribuindu-i un anumit preț.

Imaginați-vă de exemplu că o molimă poate ucide într-o anumită regiune, multe din femeile tinere ajunse la vârsta căsătoriei. Femeile vor fi cele care se vor căsători mai ușor decât bărbații. Deci unul din rezultatele acestei situații ar fi deplasarea “prețului” asociat căsătoriei. Pentru a-și putea lua o nevastă, bărbații trebuie să se “înfrunte” între ei, iar termenii acestei înfruntări pot include înclinația bărbaților de a accepta acei termeni ai mariajului care sunt pe placul femeilor.

Acest lucru se întâmplă într-o societate în care divorțul se obține relativ ușor. Din acest motiv, fiecare partener poate impune termenii contractului prin amenințarea cu dizolvarea căsătoriei. Dacă într-o societate, femeile sunt mai puține decât bărbații (într-un fel sunt o resursă rară); iar bărbatul care a promis înaintea căsătoriei că va face tot ceea ce dorește soția va dovedi că nu și-a respectat promisiunea, ar putea fi înlocuit cu un altul.

În mod similar, dacă un război duce la diminuarea populației de sex masculin aflată la vârsta căsătoriei, trebuie să ne așteptăm că cei care vor “dicta” termenii contractului vor fi de data aceasta bărbații.

Iar acum să începem să ne gândim la piața căsătoriei ca la o piață obișnuită cu prețuri. În ceea ce privește căsătoria, există niște **contracte standard**. Orice contract este văzut ca un contract standard plus sau minus o anumită sumă de unități monetare, plătită de către soț, soției. Adică, pentru soție fiecare plus reprezintă un contract mai favorabil decât contractul standard, iar minus înseamnă unul mai puțin favorabil decât cel standard.

Și pe această piață, putem vorbi de cerere și ofertă, care se vor comporta ca pe orice altă piață, conform legilor deja bine cunoscute.

La un preț mai mare, cantitatea oferită de soții (numărul femeilor gata să se mărite) va fi mai mare, în timp ce cantitatea cerută de soții va fi mai mică. În mod similar putem vorbi de cantitatea cerută de soți și cantitatea oferită de soți.

Modelul va fi total simetric din punct de vedere al soților. Acest lucru este ilustrat și de cele două grafice 7.1 și 7.2.

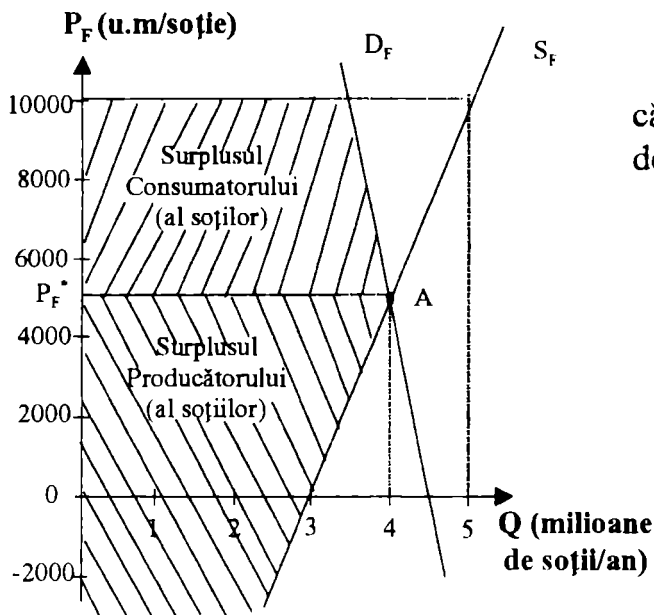


Fig. 7.1

Așa arată piața căsătoriei din punct de vedere al soțiilor:

Așa arată piața căsătoriei din punct de vedere al soților.

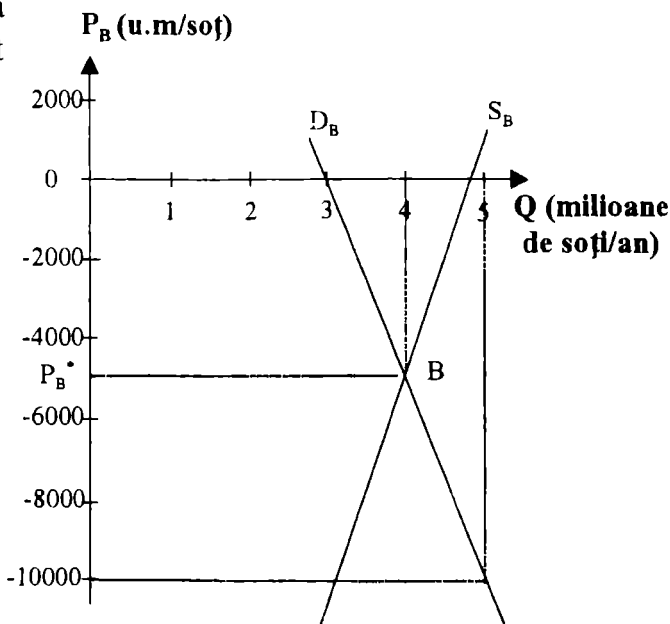


Fig. 7.2

Atâta timp cât vorbim de o căsătorie monogamă, numărul de bărbați oferit este egal cu numărul de femei cerute. Și dacă un bărbat se străduiește să devină soț participând la un proces de căutare pe piața căsătoriei, el își va putea obține soția într-un schimb de tip troc. Este același lucru ca în cazul în care caută să obțină mere în schimbul portocalelor pe care el le are. În același timp, acest individ, este atât ofertant de portocale cât și cel care cere mere.

Pare straniu să încerc să vă conving că pe această piață a căsătoriei funcționează trocul. Dar gândiți-vă, ce înseamnă trocul? Înseamnă dubla coincidență a nevoilor, a dorințelor. Adică dacă eu doresc să mă căsătorească cu cineva, în mod necesar acel cineva dorește să se căsătorească cu mine. Numai dacă există această dublă coincidență a nevoilor căsătoria se încheie. Și aici există costuri de tranzacție mari date de faptul că trebuie să consumi foarte mult timp, energie și implică un grad mare de risc. Din acest punct de vedere, îi putem eticheta pe cei care s-au căsătorit foarte tineri ca

fiind norocoși sau pesimiști, iar pe cei care s-au căsătorit mai târziu ca fiind mai puțin norocoși sau optimiști. Pesimiștii s-au căsătorit de foarte tineri judecând cât se poate de economic. Ei n-au sperat că utilitatea de căutare a unui partener în viitor poate fi mai mare decât utilitatea partenerului găsit în acel moment. Optimiștii, din contră, au judecat că utilitatea anticipată pentru un partener în viitor va fi mai mare decât utilitatea partenerului din prezent.

Figura 7.1 este văzută din punctul de vedere al soțului potențial, care "vede" piața, ca pe o piață pentru soții. P_F este "prețul soției" definit în termenii contractului actual, relativ la termenii contractului standard. P_B este "prețul soțului" definit în termenii contractului actual, relativ la termenii contractului standard.

P_F este pozitiv și P_B este negativ dacă termenii actualului contract sunt mai favorabili soției decât termenii contractului standard.

P_F este negativ și P_B este pozitiv dacă termenii actualului contract sunt mai favorabili soțului decât termenii contractului standard.

Se impun câteva precizări: Mai întâi, trebuie spus că acest model a ignorat diferențele calitative ale potențialelor parteneri și parteneri, adică faptul că unii oamenii sunt mai căutați ca parteneri decât alții. Acest lucru ar putea fi inclus în termenii contractului standard de căsătorie și anume, când se căsătorește o femeie deosebită din punct de vedere al calităților sale și din acest motiv bine apreciată pe piață, prin contract, femeia poate primi termeni favorabili, special pentru a compensa avantajele soțului, avantaje rezultate din faptul că soțul este "posesorul" unei soții "nemaipomenite". Cum ar putea fi acești termeni favorabili soției? Poate că soțul ar trebui să fie de acord să spele el toate vasele. Și nu puteți spune că o soție "nemaipomenită" nu poate obține acești termeni favorabili. Văzută din acest punct de vedere, atractivitatea este un element al dotării inițiale a unui individ. Un bărbat sau o femeie care place și care te face să te simți bine e mai bogat(ă) și în același timp are o mai mare putere asupra lucrurilor pe care și le dorește de la viață, decât cineva care nu place.

Este același lucru pe care-l putem spune despre o persoană care moștenește un milion de dolari în comparație cu o persoană care nu moștenește nimic.

Un alt lucru de care ar trebui ținut cont atunci când analizăm căsătoria este că fiecare persoană are anumite gusturi, preferințe. Iar acea femeie nemaipomenită pe care fericitul soț a “câștigat-o” nu poate fi egalată de nici o alta. Rezultatul poate fi acela că soțul s-ar putea să nu mai fie nevoit să spele chiar toate vasele, tot timpul, ci numai din când în când. Pe de altă parte, acest soț nu s-ar fi căsătorit cu nici una din soțiile prietenilor lui, chiar dacă nu ar fi fost nevoit să le aleagă în termenii oferiți de ele, ci din contră el ar fi fost acela care ar fi obținut termenii favorabili.

Concluzia ar fi că DE GUSTIBUS NON DISPUTANDUM.

▪ Efectul legalizării poligamiei și poliandriei

Figura 7.1 ne arată piața căsătoriei văzută din punctul de vedere al femeii. Figura 7.2 ne arată piața căsătoriei văzută din punctul de vedere al bărbatului. În figura 7.1, S_F reprezintă curba ofertei pentru soții iar D_F curba cererii pentru soții. Același lucru putem spune că S_B este curba ofertei pentru soți, iar D_B este curba cererii pentru soți, în figura 7.2. În figura 7.1, P_F este un preț (pozitiv sau negativ) plătit de soți, soțiilor. Cu alte cuvinte P_F “este prețul unei soții”. În mod similar, P_B este “prețul unui soț”.

Ambele grafice, atât 7.1 și 7.2 converg către aceeași informație, S_F este identică cu D_B

Pentru $P_F = +10.000$ u.m./soție, $S_F = 5.000.000$ soții/an

Pentru $P_B = -10.000$ u.m./soț, $D_B = 5.000.000$ soți/an

Prețul de 10.000 u.m. plătit de un soț soției este același lucru cu prețul de -10.000 u.m. plătit de o soție soțului. Ambele prețuri

$P_F = +10.000$ u.m. și

$P_F = -10.000$ u.m. reprezintă același contract, și anume un contract echivalent cu contractul standard plus 10.000 u.m., plata soțului

pentru soție. La acest preț, cantitatea de soții oferită este mai mare decât cantitatea de soții cerută (sau în mod similar, cantitatea cerută de soți este mai mare decât cantitatea oferită de soți). Deci nu există preț de echilibru.

P_F^* din figura 7.1 este prețul de echilibru, adică valoarea la care cantitatea cerută de soții = cantitatea oferită de soți.

$P_B^* = -P_F^*$ și este valoarea de echilibru a lui P_B din figura 7.2.

Pe această piață (a căsătoriilor monogame), prețul de echilibru al unei mirese este de 5.000 u.m.; deci pentru a se căsători, un bărbat trebuie să ofere termenii mariajului care sunt cu 5.000 u.m. “mai favorabili nevestei” decât contractul standard de căsătorie.

Acum vom părăsi cele două figuri 7.1 și 7.2.

Figura 7.4 arată ce se întâmplă dacă poligamia este legalizată

Figura 7.5 arată ce se întâmplă dacă poliandria este legalizată (atunci când poligamia este tot ilegală). figura 7.4 corespunde figurii 7.1, iar figura 7.5 corespunde figurii 7.2.

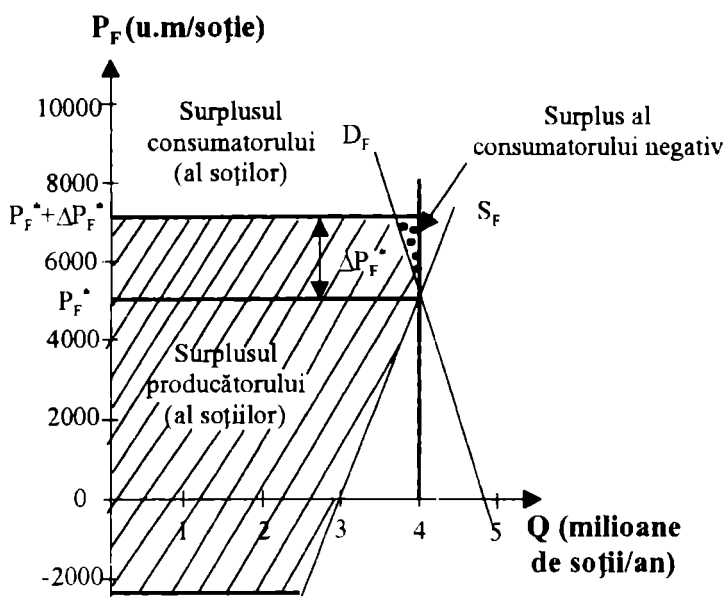


Fig. 7.3

Un lucru esențial care trebuie reținut despre aceste figuri este că P_F (este mai mare în figura 7.4 decât în figura 7.1. și P_B^* este mai mare în figura 7.5 decât în figura 7.2

Rezultatul va fi exact pe dos decât ne-am așteptat noi: de poligamie beneficiază femeile, iar de poliandrie beneficiază bărbații. De ce ?

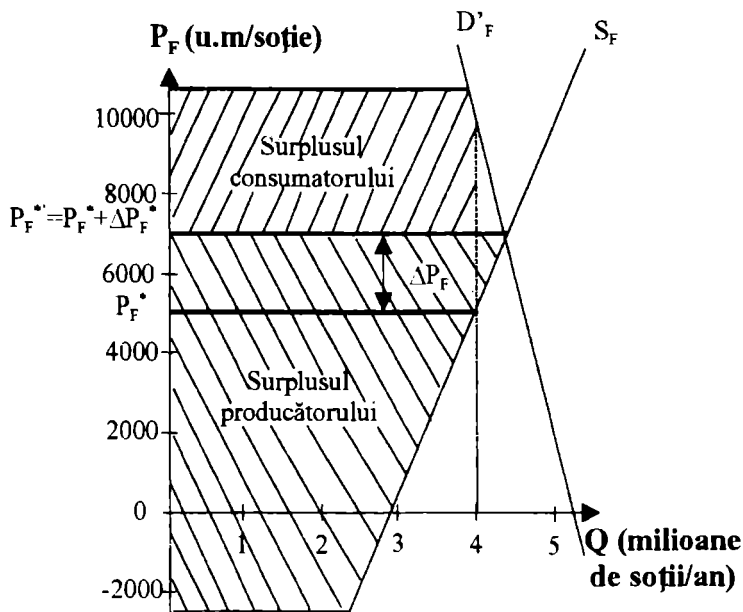


Fig. 7.4

În figura 7.4, curba ofertei pentru soții este aceeași ca și cea din figura 7.1. Legalizarea poligamiei nu are nimic în comun cu creșterea sau reducerea numărului soțiilor gata să accepte orice contract de căsătorie. Desigur, că o femeie dispusă să accepte o căsătorie monogamă poate să nu fie dispusă să împartă același bărbat cu o altă femeie dar ea este “conținută” deja în definiția lui P_F . Dacă P_F a fost definit relativ la contractul standard, – una din trăsăturile sale din figura 7.1 a fost monogamia – un bigam care ar “oferi” un preț $P_F = 0$ pentru o soție, ar trebui să fi oferit niște termeni suficient de favorabili pentru a compensa costul acesteia de a trebui să-l împartă pe el cu o altă soție. Același lucru este aplicabil tuturor nivelurilor de

preț P_F . Vom defini prețul corespunzător oricărui contract de mariaj bigam (altul decât cel standard) ca fiind prețul atribuit mai devreme contractului căsătoriei monogame, considerat ca fiind echivalentul său de către potențiale soții.

Acum putem observa că prețul de echilibru din figura 7.4 este mai mare decât prețul de echilibru din figura 7.1. Să presupunem că nu ar fi așa și să presupunem că cele două prețuri ar fi egale. Cantitatea oferită din figura 7.4 ar fi aceeași cu cea din figura 7.1, dar cantitatea cerută ar fi mai mare. Legalizarea poligamiei va face ca un bărbat care-și dorea înainte o soție, să se decidă dacă (la același preț) mai dorește vreuna, iar pe un altul care înainte își dorea una, acum să se “trezească” cu două. Asta în ciuda faptului că amândoi ar putea oferi potențialei neveste, gata să accepte să-și împartă soțul cu o alta, aceeași termeni. Concluzia ar fi că atunci când se legalizează poligamia, cantitatea cerută pentru orice nivel de preț va crește, iar curba cererii se va deplasa de la S_F la $S_{F'}$. La prețul vechi de echilibru (P_F^*), cantitatea cerută este acum mai mare decât cantitatea oferită. Ce se întâmplă cu prețul? Va crește noul preț de echilibru ($P_{F'}^*$), fiind mai mare decât cel vechi. Și dacă acceptăm că prețul este definit încât o creștere a prețului înseamnă de fapt un contract mai favorabil pentru soții, nu spunem altceva decât că în cazul legalizării poligamiei, femeile sunt cele care se află într-o poziție mai avantajoasă decât în cazul căsătoriilor monogame.

Ce se întâmplă însă cu bărbații? Aceia care au sfârșit prin a avea o singură nevestă se află într-o poziție mai proastă, dacă pentru acest lucru, ei au trebuit să ofere termeni ai contractului mai favorabili decât înainte. Înrautățirea situației lor vine din diferența $\Delta P_{F'}^* = P_{F'}^* - P_F^*$, acea creștere a prețului pe care ei trebuie să o plătească pentru o soție. Cu alte cuvinte în cazul legalizării poligamiei, dacă un bărbat alege să se căsătorească cu 2 neveste arată că el preferă “să cumpere” două neveste la prețul $P_{F'}^*$ în loc să cumpere una singură la același preț.

Cum ar trebui să considerăm această situație? O îmbunătățire de tip Marshall sau o înrăutățire de tip Marshall? Este o îmbunătățire de tip Marshall. Pentru a putea înțelege acest lucru imaginați-vă că ajungem de la figura 7.1 la figura 7.4 prin intermediul figurii 7.3. Figura 7.3 este figura 7.1 plus transferul ΔP_F^* de la fiecare soț către fiecare soție. Trecând de la figura 7.1. la figura 7.3, avem de-a face cu un transfer pur, soțiile câștigând ceea ce pierd soții. Următorul pas, de la figura 7.3 la figura 7.4 este ceea ce numim o îmbunătățire de tip Marshall, adică soții cu o singură soție sunt neafecțați, iar soțul cu mai mult de o soție, ca și soțiile care nu au ales să se căsătorească la prețul vechi ci la acesta nou, sunt într-o situație mai bună.

Figura 7.5 ne arată efectul legalizării poliandriei. Se aplică aceeași logică ca și în cazul poligamiei, numai că ce se întâmplă până acum femeilor se întâmplă bărbaților și invers. Dacă femeile “cumpără” acum doi (sau mai mulți) bărbați, curba cererii se deplasează către dreapta. La prețul vechi pentru bărbați, cererea este mai mare decât oferta, deci prețul va crește. Femeile care se

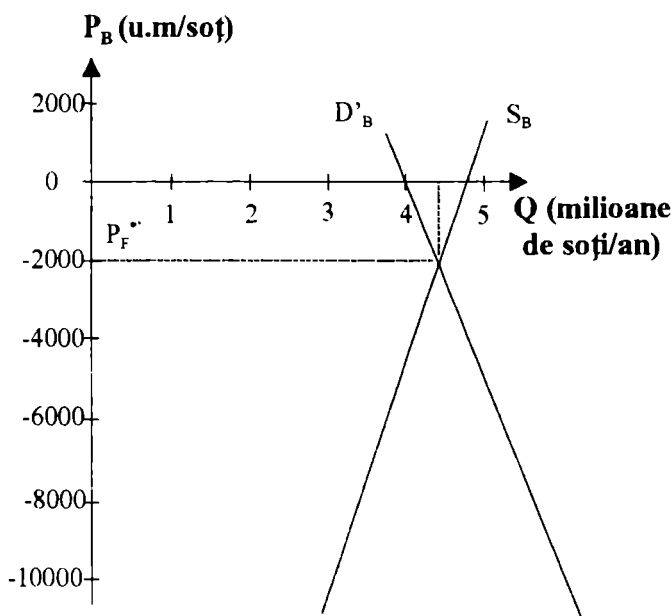


Fig. 7.5

vor căsători numai cu un singur bărbat trebuie să concureze cu acele femei poliandre care pot să-l ia și pe acesta. Bărbații se vor afla într-o situație mai bună decât înainte, femeile monogame se află într-o situație mai proastă, iar femeile poliandre se pot găsi într-o situație ori mai bună, ori mai proastă decât înainte. Efectul net este o îmbunătățire de tip Marshall.

Pentru mulți dintre cititori aceste concluzii pot fi de necrezut. Cum se poate ca în cazul poligamiei, femeile să fie mai avantajate, iar în cazul poliandriei cei care sunt mai avantajați sunt bărbații?

Explicația rezidă în teoria prețurilor, care ne spune că prețurile funcționează în toate cazurile la fel. Dacă poligamia ar fi legalizată și nimic altceva nu s-ar schimba, atunci femeile ar fi dezavantajate – excepție făcând acelea care preferă să accepte povara împărțirii aceluiași soț. Dar atunci când poligamia este legalizată, se schimbă ceva: curba cererii pentru soții se deplasează la dreapta, și deci și prețul soției. Acele soții care sfârșesc prin a avea un singur soț îl “achiziționează” în termeni mai favorabili pentru că el trebuie să “ofere” mai mult pentru a avea o soție, din cauza rivalilor săi.

Un alt motiv pentru care puteți privi concluzia ca fiind neplauzibilă este că în multe societăți în care era admisă poligamia, femeile nu aparțineau lor înșile, ci mai degrabă taților care obțineau o mare parte din “prețul miresei”. Astfel că această demonstrație a faptului că femeile ar fi cele care beneficiază de pe urma legalizării poligamiei “nu prea ține” în cazul în care femeile nu aparțin lor însele.

Un alt element care poate semăna confuzia în construcția acestui model este succesiunea evenimentelor. Ce am descris până acum? O situație în care după ce poligamia este legalizată, anumiți bărbați divorțează de o soție pentru a se căsători cu două? Nu. Ceea ce s-a descris până acum a fost compararea a două situații alternative, una cu poligamie (sau poliandrie) și una de monogamie. Bărbatul care s-ar fi căsătorit cu o soție dacă poligamia ar fi rămas ilegală, în cazul legalizării acesteia, ori se căsătorește tot cu o singură femeie, dar în termeni diferiți, ori se căsătorește cu două sau mai multe. Aceleași lucruri se pot afirma și despre poliandrie.

▪ O piață a căsătoriei cu prețuri

Acesta al doilea model este conceput în așa fel încât să semene cât mai posibil cu realitatea.

Vom începe prin a ne asuma că nu există nici o modalitate prin care partenerii unui mariaj să poată stabili prețuri (implicite sau explicite) unul pe celălalt. Unul dintre motive ar putea fi dificultatea impunerii unor astfel de contracte, în special într-o societate unde nu se poate obține chiar așa de ușor divorțul. În acest caz, în procesul de căutare al unui partener, strategia clară este: "Promite-i orice, în afară de aceea că vei spăla vasele!". La acel moment, plățile efectuate cu bani gheață între cei doi parteneri ar putea fi ori ilegale, ori imposibil de pus în practică.

Într-o astfel de societate, avem o piață a căsătoriei fără prețuri. Absența prețurilor nu elimină problema fundamentală a rarității, ci ea înseamnă că trebuie găsite alte modalități de alocare a resurselor rare de parteneri doriți (de ambele sexe).

Acum vom include în discuția noastră, de data aceasta în mod explicit, acel aspect de care am amintit puțin înainte: calitatea partenerilor, care este variabilă. Vom presupune că toți partenerii potențiali aparținând ambelor sexe pot fi ordonați într-o ierarhie de la "cel mai dorit partener" la "cel mai puțin dorit partener". Fiecare cade de acord asupra căreia poziții aparține în această ierarhie.

De aici încolo raționamentul este foarte simplu. Cea mai dorită parteneră își selectează partenerul, deci pe "cel mai dorit bărbat". La fel, el o va selecta pe cea din vârful ierarhiei și va fi interesat numai de ea. Cea de-a doua cea mai dorită femeie ar accepta bucuroasă pe "cel mai dorit bărbat" (adică pe cel din vârful ierarhiei), dar este gata de asemenea să-l aleagă și pe cel de-al doilea. Procesul va continua tot așa până ce toți membrii aparținând oricăruia dintre sexe, și-a găsit un partener pe piața căsătoriei, lăsând fără pereche în urma sa pe acei "cei mai puțin doriți" membri ai celuilalt sex.

Presupunând acum că legea permite poligamia, situația se schimbă. Cea mai atragătoare femeie nu poate fi sigură că se va căsători cu cel mai dorit bărbat pentru că el poate prefera două femei mai puțin dorite, iar aceste 2 femei preferă mai degrabă jumătate dintr-un bărbat mai bine clasat el în locul unui bărbat mai prost clasat în ierarhie. Dacă există mai puțini bărbați decât femei care vor să se căsătorească, unele femei se pot mulțumi mai degrabă să “împartă” un bărbat decât să nu aibă nici unul.

Ce înseamnă acest lucru? Înseamnă că unele femei care înainte erau nemăritate au acum (o jumătate de) soț, în timp ce altele pot avea o jumătate de soț mai “prețioasă” decât unul din cei neghiobi. Am putea spune că, din punct de vedere al realității, asistăm la o îmbunătățire în termenii generali.

Pentru bărbați poate fi sau nu poate fi o îmbunătățire. Unii bărbați pot avea beneficii, având două neveste în loc de una. Aproape de fiecare dată, când un bărbat din vârful ierarhiei optează mai degrabă pentru două femei (de o calitate mai proastă) decât pentru una (de o calitate superioară) el lasă loc celui din urma să urce și-i lasă practic posibilitatea celui mai prost clasat inițial să-și aleagă o nevestă de o calitate mai bună decât ar fi putut face înainte.

Acest lucru este ilustrat și în figura 7.6.

Cum poate ieși în pierdere un bărbat? El se va situa mai prost dacă cineva situat înaintea lui în ierarhie are două neveste, amândouă clasate mai bine în ierarhie decât femeia cu care ar fi urmat ca el să se căsătorească dacă “cel mai bine clasat” ar fi avut numai una singură. (În figura 7.6 este cazul bărbatului situat pe treapta a șasea a ierarhiei care este forțat acum să ia de nevestă o femeie clasată pe o poziție mai proastă decât el). Toți bărbații clasați după el suferă același lucru.

În schimb, cei aflați imediat în clasament după cel care și-a luat 2 neveste, suferă o îmbunătățire a situației, ei beneficiind de femei mai bine clasate (în figura 7.6, cazul bărbaților situați pe treptele 3,4,5).

Căsătorie
monogamă

Căsătorie
poligamă

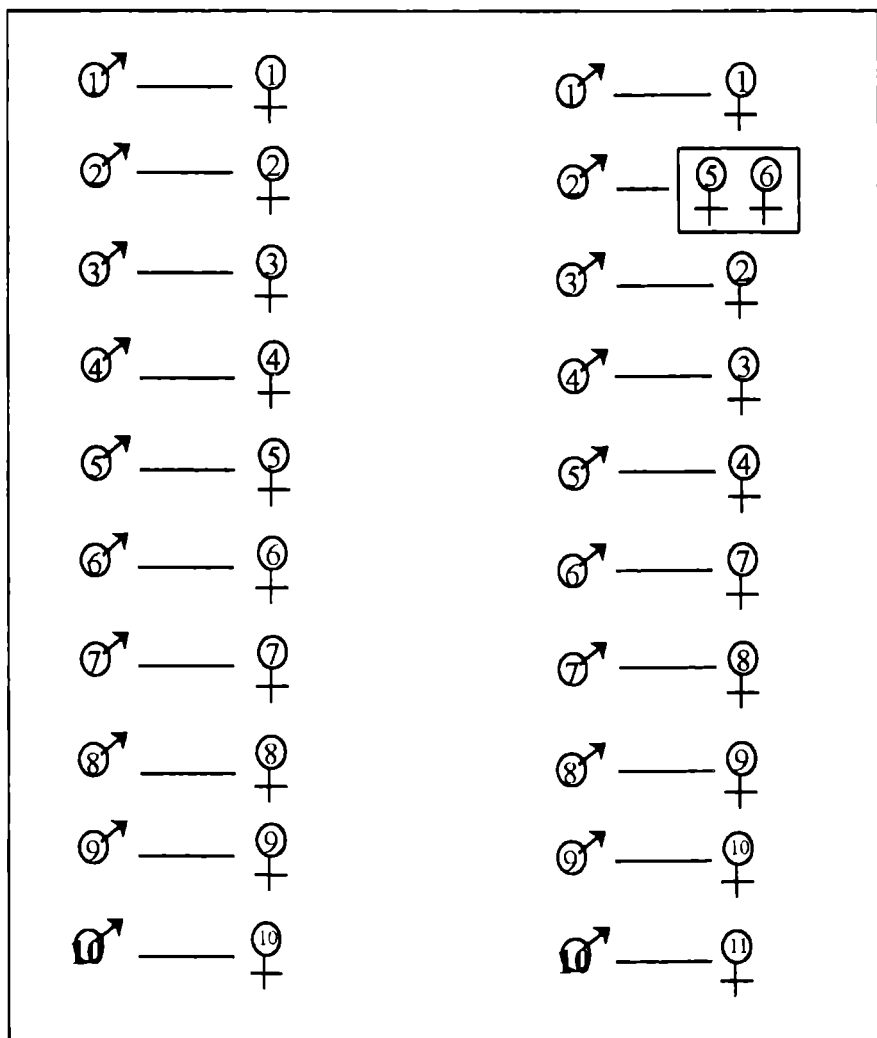


Fig. 7.6

Același lucru se întâmplă și în cazul poliandriei. În cazul legalizării poliandriei, bărbații aflați aproape de vârful ierarhiei, aproape sigur, pierd. Cei aflați aproape de baza ierarhiei, care și-ar fi găsit cu greu o soție, câștigă. Femeile pot câștiga toate, sau cele de la vârful ierarhiei câștigă pe seama celor de la baza ierarhiei.

▪ **Câteva comentarii vizavi de cele două modele**

Atunci când vorbim de faptul că putem procura ceva de pe piață în lipsa producerii și alocării lui de către guvern, ne gândim aproape imediat la faptul că de acel lucru ar putea beneficia numai cei bogați. Pe o piață obișnuită, diferențele de venit constituie unul dintre factorii care îl influențează pe cumpărător în decizia sa, dar nu trebuie să disperăm, că acesta nu este singurul factor.

Dacă un individ prețuiește în mod deosebit ceva, să zicem cărțile, dar nu dispune de un venit foarte mare, poate totuși în final să aibă mai multe cărți decât concurentul său, cu un venit mai mare, pentru că acesta din urmă poate avea gusturi diferite.

Venitul nu este totul. Pentru că individul care ar putea cheltui mai mulți bani datorită faptului că venitul său disponibil este mai mare, nu va accede la toată cantitatea, ci numai la aceea direct proporțională cu disponibilitatea lui de a cheltui.

Pe o piață a căsătoriei fără prețuri, nu contează cât de mult își dorește un bărbat o soție inteligentă și frumoasă și nu contează nici cât de multe lucruri este el dispus să-i ofere. Pentru că dacă există cineva în această ierarhie, care se află deasupra lui din acest punct de vedere și care de asemenea își dorește o astfel de soție, totul se năruiește. În aceste condiții aspirantul nostru, mai prost clasat, nu va avea nici o șansă. “Bogația”, măsurată nu în bani, ci în ceea ce face un partener mai atractiv și mai dorit – este singurul factor determinat pentru a decide cine pe cine “pune mâna”.

În ceea ce privește concurența, în formarea unui cuplu, aceasta poate fi “totul” sau “nimic”. Dacă un posibil partener X are o treime din atractivitatea concurentului său Z, rezultatul nu va fi acela că X “pune mâna” pe 1/3 din ceea ce dorește iar concurentul său Z va “lua” 2/3, ci aproape sigur că Z va “lua” totul.

Situația se va înrăutăți pentru cei aflați la baza ierarhiei. Pe o piață obișnuită, într-o societate cât de cât prosperă, este clar că cei mai săraci dintre oameni nu se vor hrăni tot atât de bine ca cei bogați. Transpunerea acestui lucru pe piața a căsătoriei ar fi că: cei de la baza ierarhiei nu se vor căsători “bine” oricât de mult și-ar dori acest lucru.

▪ **Banii, frumusețea și poveștile nemuritoare**

Un aspect care este relevant ambelor modele ale pieței căsătoriei – atât cel cu prețuri cât și cel fără prețuri – este un motiv des întâlnit în basmele noastre populare ca și în cântecele populare. Leitmotivul ar fi acela că un tânăr are de ales între două fete: una frumoasă și săracă, alta bogată și urâtă. Sau ca să folosim numai aspectul pozitiv al lucrurilor, are de ales între o fată frumoasă și o fată bogată. Cine nu-și aduce aminte de “Fata babei și fata moșneagului”? “Moșneagul avea o fată și baba avea și ea o fată. Fata babei era slută, leneșă, țăfnoasă și rea la inimă. Fata moșneagului însă era frumoasă, harnică, ascultătoare și bună la inimă. Dumnezeu o împodobise cu toate darurile bune și cele mai frumoase”³. Cu toate, mai puțin cu unul. Nimeni nu le poate avea pe toate! Bogăția este darul care lipsește în mai tot folclorul nostru românesc și nu numai al nostru, este darul care lipsește fetelor frumoase. Voinicul, ca și tânărul secolului XXI, are de ales între “săracă și frumoasă” și, “bogată și urâtă”. Aproape invariabil, tânărul secolului XXI nu a învățat nimic din morala desprinsă din folclor și o alege pe cea bogată.

³ Ion Creangă “Povești, amintiri, povestiri”, Editura Eminescu, 1980, pg. 129.

Rezultatul este tragic: cel puțin două, dacă nu cele trei părți implicate își găsesc moartea. Fata săracă “se topește” de dor, cea bogată moare de inimă rea, iar voinicul suportă consecințele nefaste ale deciziei proaste pe care a luat-o.

Lección care se desprinde clar pare simplu de înțeles. Pentru îmbunătățirea nivelului de utilitate al tuturor celor trei, ar trebui aleasă fata cea frumoasă și săracă.

Tot înțelepciunea populară ne învață că a te căsători cu o femeie pentru banii ei este un lucru rău și că a te căsători cu ea pentru frumusețea ei este un lucru bun. Dacă este oarecum clar de ce bogăția fetei urâte nu este a ei, ci a părinților ei, lucrurile nu sunt foarte clare cu frumusețea fetei sărace. S-ar putea ridica voci care să spună că nici frumusețea fetei sărace nu este a ei, ci este moștenită de la părinți. De ce este bine pentru un tânăr să respingă bogăția pentru frumusețe și este rău să respingă frumusețea pentru bogăție?

În general, în lume, atât în cea a poveștilor nemuritoare cât și în cea reală, de cele mai multe ori, mirele și mireasa nu sunt singurii ale căror interese sunt implicate în căsătorie și nu sunt singurii care au control asupra ei. Părinții ambelor părți sunt implicați și ei la fel de mult. De fapt, conflictul este între interesele mirelui și ale familiei sale. Dacă voinicul se căsătorește cu fata cea frumoasă, el va fi singurul care va beneficia de pe urma frumuseții fetei. Dacă el se va căsători cu fata cea bogată, există o probabilitate foarte mare ca și părinții mirelui să beneficieze de pe urma bogăției nurorii lor. Aproape întotdeauna soacrele insistă ca băieții lor să se însoare cu fata cea bogată, făcând presiuni în acest sens asupra fiului lor.

Și ca să nu se supere nimeni, desigur putem privi situația din partea cealaltă. Adică fata să aleagă greșit între cel bogat și cel înțelept.

▪ Cum putem privi căsătoria?

Până acum am presupus căsătoria ca fiind dată. Am stabilit în ipotezele noastre că această căsătorie ia naștere atunci doi oameni doresc să se căsătorească. Acum ne vom întoarce să analizăm piața, dar având grijă să examinăm această instituție. Și ne punem întrebarea: Cum putem privi căsătoria din punctul de vedere al economiei?

▪ Căsătoria ca întreprindere

Unul din modurile în care putem privi căsătoria ar fi acela să ne uităm la ea ca la un fel de “pachet de înțelegere, un schimb în care cele două părți se pun de acord să-și împartă venitul, locuința, favorurile sexuale și o întregă multitudine de activități productive cum ar fi gătitul, curățenia, spălatul, educarea și creșterea copiilor”⁴.

Privită din acest punct de vedere, motivația căsătoriei este, în parte, existența **economiilor de scară**. Pentru că este mai ușor să gătești un prânz pentru două persoane decât două prânzuri pentru câte o persoană.

În plus, mai există și avantajul diviziunii muncii. Din acest punct de vedere, putem considera căsătoria ca cel mai simplu tip de întreprindere. Dar pentru o întreprindere, diviziunea muncii nu reprezintă singurul avantaj. Există și o alternativă a pieței. Mulți dintre noi când se gândesc la avantaj, se gândesc la avantajul comparativ de a avea la casa lor un măcelar, un brutar sau un berar. Dar niciuna dintre femeile care dorește să se căsătorească nu are de gând să se căsătorească cu ei pentru “a se aranja” la acest capitol.

Într-o căsătorie de tip tradițional, soția poate deține un avantaj comparativ față de soț la capitolul “gătit” și soțul poate avea un avantaj comparativ față de soție la capitolul “tâmplărie”. Dar privind această gospodărie din afară, cei doi soți pot fi mai buni bucătari și mai buni tâmplari decât alții ca ei.

⁴ vezi David D. Friedman, “ Price System”, pg. 2...

Apare acum întrebarea:

De ce un cuplu își limitează el însuși diviziunea muncii în cadrul unei gospodării?

▪ **Motivele care stau la baza producției unei gospodării**

Există cupluri, într-adevăr puține, care chiar produc. Multe cupluri însă preferă să cumpere de pe piață ceea ce doresc. Familia tipică se bazează pe producție în cadrul gospodăriei în ceea ce privește o mare parte din lucrurile pe care le consumă (cea mai mare parte a gătitului, curățeniei, îngrijirii și educării copiilor). Ne putem întreba imediat de ce aceste bunuri nu pot fi și ele procurate de pe piață?

Unul dintre motive este din nou reprezentat de costurile de tranzacție. Dacă soțul care se pricepe la tâmplărie dorește să-și construiască un gard, va ieși în pierdere dacă va angaja un tâmplar. Dacă ne gândim numai cât timp pierde cu negocierile pentru a obține niște termeni mutuali avantajoși. Deci acest soț, care se pricepe la tâmplărie, va consuma mai multă energie și mai mult timp pentru a face o treabă bună decât oricare alt tâmplar. În plus, nu l-ar mai costa negocierea pentru a obține un preț mai bun. Al doilea motiv poate fi specializarea, însă nu în ceea ce privește producția. De exemplu, doi soți pot alege să mănânce la un restaurant dacă ei consideră că a petrece mai puțin timp în bucătărie este mai avantajos pentru ei decât a-și petrece mai mult din timpul lor în bucătărie. Ei consideră că acest timp îl pot folosi pentru a câștiga mai mulți bani. Și deci, punând în balanță timpul și banii cheltuiți, vor plăti mai mult timpul. Poate exista însă și un dezavantaj. Bucătarul de la restaurant poate găti bine, dar poate găti prost în comparație cu ceea ce și-ar găti ei. Pentru că bucătarul restaurantului este specialist, dar mai specialist decât ei doi în ceea ce își doresc, nu poate fi nimeni.

O altă întrebare care apare în legătură cu căsătoria este de ce căsătoria este un contract cu un termen atât de lung?

▪ Costurile monopolului bilateral

Răspunsul se află în ceea ce economiștii numesc monopolul bilateral. De exemplu, înainte ca eu să lucrez la Catedra de Economie a Facultății de Drept, atât eu cât și Facultatea de Drept participam pe o piață a muncii, iar odată ce am fost angajată, ambele părți au cheltuit ceva timp, eu pentru a învăța ce trebuie să fac, ei pentru a mă învăța ce trebuie să fac. Atât eu, cât și Facultatea de Drept suntem implicați, într-un anumit grad, într-un monopol bilateral. Ambele părți au dat naștere la costuri substanțiale. Ei, cu instruirea mea pentru un post specific. Practic, i-a costat că și-au “echipat” facultatea cu acest tip de cadru didactic care sunt eu.

Căsătoria este o versiune, dusă la extrem, a acestei situații. Indivizii își aleg tovarășii de viață de pe o piață largă și concurențială, deși mulți dintre participanții pe această piață ar protesta la auzul acestor lucruri, dat fiind că nu sunt conștienți.

Dar odată ce ei se căsătoresc achiziționează ceea ce economiștii numesc o **firmă cu capital specific**. Dacă cei doi decid să rezilieze contractul și să-și găsească fiecare alt partener, ei își vor atrage costuri foarte mari, pe care le-ar putea anula dacă și-ar alege partenerul corect de la început. În cazul divorțului, cunoștințele lor specializate de felul cum trebuie să trăiești împreună cu celălalt devin nefolositoare. Cel puțin unul dintre cei doi trebuie să părăsească o casă familiară, cu care se obișnuiseră. De asemenea, cercul lor de prieteni se va divide la doi. Partea cea mai proastă este că noul partener, oricâte calități ar avea (ea sau el) nu va avea calitatea de părinte pentru copiii rezultați din prima căsătorie. Acestea ar fi problemele cu care se confruntă o firmă cu capital specific. Nu există nici o cale pentru a elimina complet aceste probleme. De aceea, o cale de reducere a lor este contractarea (explicită sau implicită) pe termen lung.

Și din acest motiv se spune că o căsătorie atunci când o faci, o faci pentru toată viața.

▪ Probleme de executare a contractului

Contractul de căsătorie implică două elemente diferite. Înțelegerea, libera-consimțire de a rămâne căsătoriți “până când moartea îi va despărți” este considerată într-un anumit fel executorie. Pe vremuri, a părăsi o căsătorie și a te angaja în alta era un lucru dificil, care impunea un cost mare. Dacă vă amintiți, Henric al VIII-lea a trebuit să schimbe religia unei țări întregi pentru a-și anula contractul pe termen lung cu Ecaterina de Aragon.

S-a observat că prevenirea părților care intră în contract în ceea ce privește consecințele ce decurg din destrămarea acestui contract, nu rezolvă problema dacă în contract nu sunt stipulate obligațiile precise ale fiecărei părți. Este necesar de asemenea ca părțile să fie prevenite asupra modalităților prin care ele vor fi constrânse să le respecte.

Căsătoriile urmate de divorț ar putea fi o afacere mai profitabilă decât căsătoriile fără divorț, odată ce, în cazul apariției ncânțelegerilor, una dintre părți poate amenința că-i va face viața celeilalte atât de neplăcută astfel încât, divorțul, oricât de costisitor ar fi, ar aduce o îmbunătățire.

Soluția ideală poate fi contractul pe termen lung care specifică în mod complet obligațiile ambelor părți. Înainte ca acest contract să fie semnat, nu există căsătorie, nu există monopol bilateral și nici vorbă de învoială. Pe de altă parte, după ce contractul a fost semnat, nu mai este nimic de negociat. Deci, căsătoria este un contract. Singura deosebire este că într-un contract de căsătorie, nu se pot stipula foarte specific sau suficient de specific toți termenii, iar dacă acest lucru este posibil, atunci va fi practic imposibilă executarea contractului. Aici nu este același lucru ca în cazul în care un individ este obligat prin lege, ca la un anumit preț, să producă un bun de o anumită calitate.

Din câte știu eu, nici un soț nu a avut succes atunci când a pretins daune pentru că soția lui nu gătea atât de bine pe cât a crezut el. Și de asemenea nici o soție nu a avut câștig de cauză atunci când a pretins daune pentru faptul că soțul ei nu era suficient de iubitor cu ea pe cât ar fi crezut la început.

▪ Dragostea și căsătoria

Am vorbit despre atâtea lucruri legate de căsătorie și n-am spus nimic despre dragoste. Cei care vor citi acest capitol, se vor grăbi în a trage o concluzie acidă despre mine, spunând că nu sunt în stare să mă gândesc la căsătorie decât ca la o afacere. Unii vor fi de-a dreptul indignați că o privesc ca pe un monopol bilateral, iar alții vor închide nervoși această carte, văzând că modelez procesul de căutarea partenerului pe o piață.

Unul din motivele serioase pentru care nu am integrat “dragostea” în modelele noastre de până acum este că aceasta este specifică comportamentelor de tip nerațional (altruist). Conform Dicționarului Limbii Engleze (Random House), dragostea se definește ca fiind “preocuparea plină de afecțiune pentru bunăstarea altora și tandrețea profundă sau afecțiunea plină de pasiune pentru o persoană de sex opus”. Există o literatură destul de vastă care tratează efectul unor variabile cum ar fi personalitatea, înfățișarea fizică, educația, inteligența, rafinamentul asupra probabilității ca diferite persoane să se iubească.

Jose Ortega y Gasset afirma într-unul din studiile sale („Alegerea în iubire”) că iubirea este în esența ei alegere. “Și cum ea guvernează din centrul personal, din profunzimea sufletească, principiile selective care decid în privința ei sunt în aceleași timp preferințele cele mai tainice care ne alcătuiesc caracterul individual”.

Poate vi se pare ceva straniu să ne întrebăm de ce cineva se căsătorește cu altcineva pentru că-l iubește, acesta fiind singurul motiv și nu se căsătorește ca el (ea) pentru că îi sunt pe plac calitățile

și chiar defectele sale – calități și defecte pe care le găsește complementare personalității.

Românii obișnuiesc să spună: “Nu-i frumos ce-i frumos, ci-i frumos ce-mi place mie!”. Deci putem vorbi chiar de utilitatea unui partener potențial. Ca întotdeauna, acest concept este subiectiv, iar zicala românească sesizează bine acest lucru.

Este mult mai probabil ca o căsătorie să nu se soldeze cu un eșec, dacă vei putea spune că ai găsit în potențialul partener calitățile și defectele complementare decât dacă spui că te căsătorești fiindcă îl iubești. De ce? Fiindcă “iubirea” poate fi asociată cu atracția fizică, cu sexul, pentru motive care nu aș putea eu să le explic foarte bine. Acest lucru este făcut de psihologi și sociologi.

Însă a spune că te căsătorești cu cineva pentru că are calități, pare deja că ești conștient că acest contract, odată încheiat se va derula pe un termen lung.

Totuși dragostea (în adevăratul sens) este un element cheie pentru o căsătorie reușită. Pentru că dacă ea nu va reuși să elimine total conflictele de interese între soți, totuși va conduce la o diminuare a costurilor de tranzacție. Dacă un soț își iubește soția, fericirea lui va depinde în mod obligatoriu de fericirea soției și invers. Astfel că fiecare va încerca să-și facă fericit partenerul, având ca obiectiv final: fericirea lui proprie. În acest fel, conflictele tind a fi reduse, dar în nici un caz eliminate.

De ce asistăm la un declin al căsătoriei în acest secol? De ce practic în termeni efectivi contractul de căsătorie devine din ce în ce mai scurt, sau chiar dispare?

Un răspuns simplist ar fi că a scăzut cantitatea de timp petrecută în gospodărie, în procesul de producție. Dorothy Sayers în unul din eseurile sale spunea că bărbații se plâng din ce în ce mai mult de faptul că “femeia le-a furat posturile”. Ar putea fi una din explicații. Alta ar putea fi furnizată de faptul că în ultima vreme a crescut specializarea. Ceea ce se producea în casă, nu se mai produce azi. Un alt factor explicativ ar fi mecanizarea, iar un al treilea factor ar fi

descreșterea ratei mortalității infantile. Femeia nu mai trebuie să stea acasă pentru a fi sigură că îi vor supraviețui cel puțin 2 sau 3 copii. În societatea modernă, un cuplu care dorește 2 copii, va produce 2 copii.

Rata crescândă a divorțurilor și dificultățile generate legate de căsătoria modernă sunt lucruri grele care nu numai că reflectă eșecul instituțiilor noastre, ci și cheamă pentru o nouă ajustare în funcție de noile circumstanțe. Termenii în care doi oameni pot trăi împreună o viață fericită și productivă nu sunt atât de simplu de conceput precum i-ar putea inventa un cuplu, în mod independent, numai în câteva ore.

Diviziunea muncii își găsește un loc important în construirea instituțiilor, ca și a căsătoriilor. Dacă privim societatea din punct de vedere static, putem observa aranjamente de succes – care au funcționat în trecut și care vor funcționa cu succes și în viitor. Dar uitându-ne la societate în dinamică, este dificil să înțelegem cu ce fel de contract ar trebui să fim sau nu de acord și ce fel de căsătorie – sau alt aranjament alternativ – ar trebui sau nu ar trebui să alegem. Este clar că în acest domeniu se pot face o sumedenie de greșeli. Și aici, ca și în multe alte locuri, teoria economică se dovedește mai degrabă a fi mai utilă în descrierea echilibrului decât în descrierea procesului prin care ne mutăm de la o stare de echilibru către alta.

PROBLEME ȘI ÎNTREBĂRI

- 1/ El: “Te iubesc”
Ea: “Și eu te iubesc”
Cum caracterizează economiștii această fericită și norocoasă situație?
- 2/ Ce efecte produce poligamia asupra femeilor? Dar asupra bărbaților?
Discutați.
Ce efecte produce poliandria asupra bărbaților? Dar asupra femeilor?
- 3/ Ce înseamnă că putem considera căsătoria un monopol bilateral?
Care sunt avantajele și dezavantajele acestuia?
- 4/ Explicați sensul conceptelor de “costuri de tranzacție” și “economia de scară” în analiza economică a căsătoriei?
- 5/ Ce efecte poate avea dragostea într-o căsătorie?
- 6/ De ce căsătoria poate fi privită ca o firmă cu capital specific?
- 7/ Ce probleme apar în executarea unui contract de căsătorie?

Capitolul 8:

ECONOMIA ȘI RELIGIA

“Am văzut sub soare că nu cei iuți aleargă, că nu cei viteji câștigă războiul, că nu cei înțelepți câștigă pâinea, nici cei pricepuți bogăția, nici cei învățați bunăvoința, ci toate atârnă de vreme și de împrejurări.”

(Eclesiastul 9,11)

Cei care au avut răbdarea să parcurgă această carte până acum, aproape sigur, la apariția titlului acestui capitol își vor spune: “Asta e prea de tot. După ce a asigurat piețe pentru căsătorie, dragoste, politică și drept, acum se pare că vrea să-l pună în ecuație și pe Dumnezeu”. Nu, nu îmi propun deloc să fac acest lucru. Este imposibil să pui în ecuație:

Tatăl, Fiul și Sfântul Duh!

Așadar nu vă impacientați, nu am de gând să fac acest lucru. Nu am de gând să-l înțeleg pe Dumnezeu în esența Sa, pentru că a face acest lucru este, așa cum spunea Sfântul Ioan Gură de Aur echivalent cu “a-L ofensa”. Și, ca orice om rațional, voi gândi că este în interesul meu “să nu mă pun rău” cu Dumnezeu.

Există trei lucruri care m-au provocat la scrierea acestui capitol.

Primul este “poluarea spiritului” și a mediului spiritual în care trăim, un tip de externalitate pe care nu o sesizează nimeni. Asistăm la o scădere a implicării religioase, în adevăratul ei sens. Căutarea fericirii pământești, a prosperității și a bunăstării au devenit prioritare, în detrimentul strădaniei oamenilor de a-și croi viața după cuvântul

lui Dumnezeu. Nu am putea spune că Dumnezeu a fost alungat, ci mai degrabă în urmarea cu strictețe a principiilor hedoniste pentru construirea unei vieți prospere, El este bruscat sau uitat.

Al doilea motiv a plecat de la alegere – noțiune cu care economia operează. Sunt constrânsă să fac anumite alegeri în viață, și implicit viața mea este alta, atunci când pentru mine există Dumnezeu și este alta atunci când pentru mine nu există Dumnezeu. Ca o ființă rațională ce sunt, voi căuta mereu explicații raționale. “O fac cu lucrurile neânsemnate din viața mea, să nu fac la fel și cu cele importante? Credința în Dumnezeu mă ajută să înțeleg de ce lumea trebuie să existe așa cum e, cu frumosul și urâtul din ea, de ce sunt așa cum sunt, cu tot ceea ce mă înalță sau mă coboară, și de ce trebuie să-i iubesc pe ceilalți, afirmându-le valoarea eternă. Credința în Dumnezeu îmi dă putere să dăruiesc sens lucrurilor, să le văd ca un întreg în unitate. De aceea, este de neînlocuit. Credința mă face capabilă să găsesc și să aleg fiecărui lucru menirea sa”.

Împărtășindu-i unui teolog dorința mea de a scrie acest capitol, acesta mi-a spus:

“Dar știi că sunteți curajoasă!” Nu i-am răspuns decât cu un surâs, însă în spatele lui se aflau cuvintele Cuvântului: ”Îndrăzniți, Eu am biruit lumea!” De fapt, existența curajului ne indică existența credinței. Credința este o sursă importantă a curajului.

Aldous Huxley spune că un lanț teologic trece din metafizică prin economie și politică. “Ne formulăm concepțiile despre bine și rău în contextul credințelor noastre despre natura ultimă a realității, iar comportamentul ni-l modelăm în corelație cu concepția care o avem despre bine și rău și asta nu doar în viața particulară, ci și în sfera politicului și economicului. Credințele noastre metafizice nu numai că nu pot fi considerate ca nerelevante, ci ele reprezintă chiar factorul ultim care ne determină toate acțiunile.” Deci, un anumit set de credințe metafizice va determina un set de credințe, comportamente și instituții politice și economice, în timp ce altă metafizică va genera economia și politica. Credința în Dumnezeu duce la credința în viață.

Dacă lumea este creația lui Dumnezeu, de aici rezultă că, existența ei, ține seama în mod fundamental de bine. Așadar în lume, se poate trăi prosper și tot în lume te poți strădui pentru mântuirea ta. Această convingere nu face altceva decât să dea sens și energie vieții (“Energia este o acțiune personală, care provoacă o întâlnire”). Această energie înseamnă a decide, a alege, a acționa, într-un cuvânt, a-ți asuma toate riscurile. Hazardul și neajunsurile inerente unei economii de piață vor fi tolerabile pentru o persoană cu astfel de fundamente psihologice. Capitalismul are o foarte mare virtute: libertatea. Dar această libertate, ca orice lucru din capitalism nu este gratis. Ea are un preț, preț ce ia formele responsabilității, incertitudinii, posibilității de a greși, suferinței. Omul care întâmpină asemenea strâmbătăți, în capitalism, dacă nu are “în dotare” credința, nădejdea, dragostea, poate crede că piața liberă nu este o instituție bună și poate fi cuprins de frică (frica de șomaj, frica de concurență, frica de a mai întreprinde ceva). Creșterea și înmulțirea angoaselor de tot felul (datorate unei slăbiri substanțiale a credinței) are un impact asupra economicului. Acest lucru va angaja statul într-o intervenție mai pronunțată în economie. Invocarea continuă a ajutorului statului nu este o soluție. Soluția stă în angajarea personală cu ajutorul lui Dumnezeu.

Problema păcatului și ale fricii se împletesc. Atunci când oamenii sunt cuprinși de spaimă, în încercarea lor de a-și crea o zonă de siguranță într-o lume nesigură, ajung să fie fără milă față de ceilalți, fiind preocupați doar de interesul lor. Nemaiavând credința în judecata divină, ei devin neputincioși în a-și îndrepta greșelile. Deci, o populație lipsită de credință, va fi implicată mult mai ușor în fraudă și încălcarea angajamentelor, lucru care nu face altceva decât să scadă în termeni neți, valoarea pe care piața liberă o creează. Această populație va interpreta greșit piața, va spune că această instituție nu este capabilă să se conducă singură și va cere o mai mare intervenție a statului, nepricepând de fapt că aceasta nu va duce decât la restrângerea libertății. Această situație corespunde afirmației făcute de Sfântul Grigore de Nyssa-“păcatul dezvăluie

deodată și afirmarea libertății și pierderea ei”. S-ar pierde cea mai mare însușire a persoanei: libertatea și odată cu ea și alegerea, opțiunea. Așadar, aici găsim un înțeles al relației dintre economie și religie, în această construcție a fundamentului unei societăți libere care trebuie să țină seama și de caracterul oamenilor care trăiesc în ea.

Bătălia pentru libertate este continuă pentru că suferința și incertitudinea sunt inerente naturii umane, iar timpul și întâmplarea intervin în viața noastră. Sigur că le putem demonstra oamenilor că invidia, zgârcenia, dorința câștigului nemuncit, fraudă, minciuna nu produc valoare, din punct de vedere economic. Însă cred că la fel de important, sau la poate chiar mai important, este modelarea sufletului, stăpânirea de sine și formarea caracterului.

În Scriptură, Sfântul Apostol Pavel le spune evreilor că prin credință, înțelegem lumea: ”Și credința este o încredere neclintită în lucrurile nădăjduite...” (Evrei 11,1) sau “Prin credință pricepem că lumea a fost făcută prin Cuvântul lui Dumnezeu” (Evrei 11,3); “Prin credință au trecut ei Marea Roșie ca pe uscat” (Evrei 11,29); “Prin credință au căzut zidurile Ierihonului, după ce au fost ocolite șapte zile” (Evrei 11,30); “Prin credință au cucerit ei împărații, au făcut dreptate, au căpătat făgăduința, au astupat gurile leilor” (Evrei 11,33).

Revenind asupra ultimului element ce a dus la scrierea acestui capitol, foarte neconvențional, vă spun de la început că acesta aduce un aromă hazlie în discuția noastră. Eu cred că Însuși Dumnezeu a provocat lumea să facă economie. Dacă nu ar fi existat căderea în păcat și Izgonirea din Rai, probabil că nu ar mai fi existat economie și nici economiști.

Există multe întrebări care-i preocupă pe creștini, dar una care-i preocupă foarte tare este: De ce există răul în lume? De ce a apărut și când? Cum a fost posibilă ispitirea omului? Cum poate scăpa omenirea de această stare de păcat? Cum poate fi mântuit omul? Există vreo certitudine că te afli pe calea mântuirii?

Dacă ne gândim bine, teologia creștină oferă subiecte economice. Înainte de Izgonirea din Rai, nu era nici vorbă de proprietate privată, de drepturi de proprietate, de prețuri, de costuri, de salariu sau de muncă. Toată proprietatea era deținută în comun și nu era vorba despre nici un eșec al pieței. Resursele erau nelimitate.

După izgonire însă, totul s-a schimbat. Omul a fost "condamnat" la muncă: "cu multă trudă să-ți scoți hrana în toate zilele vieții tale" (Genesa 3, 17). Avariția, invidia, ura și alte însușiri ale firii omenești ce decurg din egoism, au început să domine relațiile umane.

Locul abundenței resurselor a fost luat de raritate. Locul proprietății comune a fost luat de lupta pentru obținerea proprietății private.

Promisiunea biblică a mântuirii ar include prin consecințele sale majore, eliminarea rarității și proprietății private, a egoismului și a altor fațete păcătoase ale economiei pământene? Mă întreb dacă odată cu mântuirea, în "viața veacului ce va să vie" va mai fi nevoie de economiști.

Îmi vine acum în minte o posibilă legătură dintre economie și religie. Economiștii sunt astăzi pentru guverne, ceea ce erau în vechime preoții pentru conducătorii acelor timpuri. Economia, o nouă preoție? Au fost unii idealști, utopiști care au crezut că "economiștii posedă cheile cunoașterii științifice ce pot salva omenirea". Keynes este unul dintre aceștia. În concluziile economice ale lui Keynes am găsit tot atâta utopie cât și în versurile cântecului lui John Lenon "Imagine": "Imaginează-ți că nu există rai/ Este ușor dacă încerci/Nu există rău printre noi/ Deasupra noastră-i numai cerul/ Imaginează-ți toți oamenii trăind pentru astăzi/Imaginează-ți că nu există țări/ Nu e greu de făcut acest lucru/ Nu există nimic pentru care să mori sau să ucizi/ Și că nu există nici o religie/ Imaginează-ți că toți oamenii trăiesc în pace/ Poți spune despre mine că sunt un visător/ Dar nu sunt singurul.../..."

Cunoștințele lui Keynes despre economie urmează “Idealul” lui Thomas Morrus:

“...o concepție corectă despre Rai ar putea fi concepția corectă despre Ideal:înțelegem prin Ideal, o stare a lucrurilor care ar trebui să fie ceva la modul absolut” Morrus spunea: “ e posibil să nu descoperim ceea ce este Idealul...Idealul este ceva inimaginabil”.

Prin Ideal, Morrus nu înțelegea acțiuni descrise prin stări conștiente, ci mai mult niște plăceri umane ce descindeau din contemplație. La fel ca și la Morrus, unde binele nu putea fi atins, fiindcă era în imaginație, era “acolo”, la fel se întâmplă și cu echilibrul economic al lui Keynes care merge în spatele echilibrului constrâns de acțiunile individuale impuse chiar asupra lor, în realizarea fructelor acțiunii individuale ca produs al cunoștinței umane nelimitate, al cercetării și imaginației. Regulile și convențiile monetare joacă un rol important în economia lui Keynes în prevenirea păcatelor firii umane, dar ele sunt supuse examinării continue. Dacă la Morrus, conduita etică putea cere reguli și convenții din cauza cunoștințelor incomplete ce decurgeau din acțiunile etice, la Keynes, forța regulilor și a convențiilor constituie planuri, metode de a preveni cruzimea, răul și capriciul. Mai ales teoria cu privire la politica monetară ce a avut în vedere procurarea de lichidități prin metode discreționare s-a bazat pe conduita etică a lui Morrus.

Devine foarte clar faptul că a găsi un răspuns la întrebarea centrală a capitolului: “Care este relația între economie și religie?” constă de fapt în a ne clarifica ce înțelegem prin economie și ce înțelegem prin religie.

▪ **Economia**

Putem da două definiții economiei:

1) prima definiție se referă la obiectul de studiu al economiei.

Economia se referă la tot ceea ce înseamnă: prețuri, venituri, rata dobânzii, producție, consum, averi. Din acest punct de vedere,

atunci când Scriptura vorbește de bogăție sau de plata cuvenită muncii, ea “face” economie.

2) a doua definiție se referă la metoda economiei. Paul Heyne o numește “modul economic de gândire”. Conform acestei definiții, economia constă în câteva presupuneri fundamentale: individualismul metodologic, raționalitatea, egoismul – care alături de un set de tehnici ne permit explicarea unei largi categorii de fenomene sociale.

Această distincție între cele două concepții asupra economiei este evidentă. De exemplu, cineva ar putea găsi o explicație pur sociologică a comportamentului generat de economia de piață. Această explicație, de tip “funcționalist” ar utiliza drept concept clasele și nu indivizii. În acest context, prețurile relative nu ar avea absolut nici o relevanță.

Din punct de vedere al celei de-a doua definiții, un criminal va fi privit ca un individ care acționează rațional. Nimeni nu va gândi în acest cadru al definiției, că el își va atrage dizgrația publicului dacă va fi prins, cum ar gândi în cadrul primei definiții. Acest al doilea sens al definiției n-a devenit destul de familiar pe parcursul acestei cărți. Trebuie făcută totuși o delimitare chiar în cadrul acestei modalități de a defini economia.

Economia poate fi pozitivă-se ocupă cu analiza consecințelor furnizate de schimbările în parametrii exogeni și poate fi economie normativă-analiza efectelor unor astfel de schimbări asupra “eficienței”, “echității”, “bunăstării”.

Deci, putem conchide că avem 3 înțelesuri ale economiei:

- economia-definită prin obiectul studiului
- economia-privită pozitiv și normativ
- economia-privită pozitiv

▪ Religia

Ca și economia, religia poate fi înțeleasă, lato senso, ca un set de fenomene sociale care se întrepătrund. Religia vorbește despre respectarea celor 10 porunci, despre dragostea de Dumnezeu și de

aproapele tău, despre mersul la biserică. Ceea ce au în comun aceste lucruri, aparent diferite, este că recunosc din punct de vedere social aspectele transcendente ale experienței umane. Mitul sacru, dogma, ritual sau canonul ne unesc pe noi unii cu alții și pe noi cu Dumnezeu.

Și în ceea ce privește religia, putem identifica 3 aspecte:

-spiritual

-etic

-teologic (intelectual)

Aspectul spiritual ține de întâlnirea personală cu Dumnezeu, nu numai în timpul rugăciunii liturgice, ci și în timpul rugăciunii personale, a meditației, a contemplației. În această parte a religiosului te poți întâlni cu Dumnezeu. În rest este “acțiune la distanță” după cum spunea Părintele Gheorghe Florovski. Aici e locul unde se poate instaura ca stare naturală, harul. Arhimandritul Sofronie în cartea sa “De Vie et d’Esprit” ne asigură că odată instalat, “harul provoacă în noi mișcări în spiritul poruncilor Evangheliei”.

Recunoașterea lui Dumnezeu ca pe o voință certă cauzează robilor Săi ceea ce numim aspectul etic. Mulți se uită la religie, privind-o mai mult ca având o implicație etică. Aspectul etic are însă o valoare mare atunci când emană din latura spirituală pentru că numai atunci ea este relevată în impactul său benefic asupra individului și eticii sociale.

Există și un al treilea aspect al religiei, care se numește teologic, și care se ocupă la nivel intelectual de cunoașterea lui Dumnezeu. Sfinții Părinți atenționează însă că studierea acesteia în formele ei apofatice este riscantă și recomandă teologia ca pe o cale, și nu ca pe un scop în sine.

▪ **Poate fi teologia sensibilă la economie?**

Am văzut că economia este o știință socială care studiază acțiunea umană. Acțiunea umană depinde de un set de premize referitoare la natura umană, la capacitatea și limitele ei. Astfel de

premize își au credința în teologie. A ne cunoaște pe noi înșine, înseamnă a ne cunoaște în relație cu Dumnezeu. Mai mult decât atât, economia nu este o știință austeră. Ea interpretează lumea și de asemenea (economia normativă) încearcă să o schimbe.

Și discursul teologic are în vedere acest lucru. Interpretarea și judecarea realității economice nu poate să nu țină seama de preocupările teologice. Unul dintre teologii care au fost sensibili la economie a fost Wicksteed. Teoria economică l-a condus pe acesta să aplice concepte de natură economică unor valori religioase.

Wicksteed a înțeles că își poate explica unele concepte prin aceea că evaluările sunt făcute la limită. Deci, aparent el neagă categoria valorilor absolute.

Wicksteed și-a pus următoarea problemă: Ni s-a spus că atunci când ne este foame, trebuie să mâncăm. Cât de mult? Putem gândi că mai multă hrană înseamnă mai puțină îmbrăcăminte. Recunoașteți de fapt că aici, Wicksteed aduce în discuție costul șansei sacrificate. Tot Wicksteed spune că mai mult dintr-un bun înseamnă mai puțin dintr-un altul. Sau mai puțin dintr-un rău înseamnă mai mult dintr-un altul. Dar tot Wicksteed recunoaște că îi vine destul de dificil să susțină la limită poruncile divine, în condițiile în care, susținerea la limită a unei valori, poate însemna sacrificarea altor valori, mai mari.

Ca economist, nu pot decât să mă bucur de faptul că un teolog a fost preocupat de aplicarea raționamentului de tip marginal. Prin punerea acestei probleme, Wicksteed, nu face altceva decât să încurajeze nașterea unor întrebări referitoare la relațiile ce pot fi stabilite între cunoașterea economică și cunoașterea religioasă.

Teologii au acceptat până la urmă dialogul cu științele naturii. Însă le vine destul de greu să accepte dialogul cu o știință socială cum este economia, dacă vor continua să afirme că Scriptura este singura capabilă să ne facă să înțelegem existența omului. Una din îndatoririle grele ale teologilor este actualizarea Scripturii.” Pildele, exortațiile, sfaturile, muștrările, se cuvine a fi mereu actualizate...

Dogma este cea neclintită, nu imagistica... Nu trebuie trecut cu vederea că fiecare epocă istorică își are păcatele ei; acestea se cade a fi combătute și nu altele vechi, căzute în desuetudine, atenuate de mersul înainte al istoriei... Nu mai are rost să stăruim pe amănunte ale vieții sociale și economice demult dispărute.” Acest lucru îi invită pe teologi la o deschidere față de concluziile științei economice.

Aș vrea să închei acest capitol într-o notă amuzantă, care se constituie într-un fel de invitație la meditație și dialog. Aș vrea să vă semnalez o apropiere între economie și credința ortodoxă (apropiere care vine dinspre economiști).

Printre economiștii din întreaga lume, există împământenită ideea de “teorie economică ortodoxă” sau “economie ortodoxă” sau “ortodoxie economică”, prin acești termeni, înțelegându-se acel grup de programe de cercetare științifică care dețin supremația (în engleză, “mainstream”). Înseamnă că totuși economiștii știu că ortodoxia este “calea drepte credințe” și, din acest motiv “au împrumutat” conotația pentru a o atașa curentului doctrinar din economie, care la această oră deține supremația. Și dacă din punct de vedere religios aparțin ortodoxiei, trebuie să va mărturisesc că din punct de vedere economic, nu aparțin ortodoxiei.

Prin acest capitol nu am vrut să demonstrez că pentru mine nu există nici urmă de îndoială în ceea ce privește posibilele conexiuni dintre economie și religie. Îndoiala există, dar ea nu face altceva decât să ascuță lupta pentru înmulțirea credinței. A crede și a nu te îndoii este foarte periculos, pentru că înseamnă să te complaci într-o situație deja existentă și să nu-ți asumi riscul unei permanente confruntări cu necunoscutul.

Așa că îmi însușesc pe deplin strigătul:”Cred, Doamne! Ajută necredinței mele!”(Marcu 9,24)

Capitolul 9:

INFLAȚIE ȘI ȘOMAJ: DOUĂ MALADII MODERNE

*“Prosperitate este atunci când cresc prețurile bunurilor
pe care le vinzi;
Inflație este atunci când cresc prețurile bunurilor pe
care le cumperi;
Recesiune este atunci când alți oameni sunt șomeri;
Depresiune este atunci când chiar tu ești șomer”*

(Anonim)

Despre inflație și șomaj s-a scris foarte mult. Ceea ce este clar de la bun început este că subiectul acesta este atât de vast încât nu poate încăpea într-un singur capitol. Macroeconomiștilor le-au dat de furcă și încă le mai dau aceste două dezechilibre. În prima parte a capitolului mă voi ocupa de inflație, apoi în partea a doua de șomaj, pentru ca în final să vedem cine ar fi responsabil cu “răspândirea” acestor două maladii.

▪ Inflația

Se pare că societatea românească s-a obișnuit deja să “trăiască” cu inflația. Dar câți oameni știu ce înseamnă ea? Ce este inflația și cine se face vinovat de ea? Unii spun că inflația este un “impozit invizibil”, alții cred că ea este dată de la Dumnezeu, iar alții cred că e o calamitate naturală. Profesorul Milton Friedman, referindu-se

la inflație spunea: ”Inflația este ca alcoolismul. Când te apuci de băutură sau de tipărit prea mulți bani, mai întâi se manifestă efectele pozitive, în timp ce efectele negative apar mai târziu. De aceea, în ambele cazuri, există tentația de a exagera. Cu vindecarea însă, lucrurile stau pe dos. Când te oprești din băut sau din tipărit mulți bani, efectele negative apar primele și abia apoi, cele pozitive. De aceea este atât de greu să suporti tratamentul”¹. Interesant este însă ce crede profesorul Ludwig von Mises despre inflație. De aceea vă invit să parcurgeți mai întâi conferința acestuia despre inflație. Explică atât de bine fenomenul și chiar face o întreagă demonstrație pentru a demasca pe adevăratul vinovat de existența inflației încât nu am rezistat ispitei de a introduce întregul text în acest capitol. Sentința dată de profesorul Mises este cutremurătoare: “Inflația este o măsură politică. Și o măsură politică se poate schimba . Așa că nu există nici un motiv să ne abandonăm inflației”. Vă invit așadar să parcurgeți cu atenție acest articol, deoarece sunt convinsă că va avea efecte miraculoase în înțelegerea fenomenului.

Ludwig von Mises- Inflația²

Dacă oferta de caviar ar fi la fel de abundentă ca și cea de cartofi, atunci prețul caviarului – adică raportul de schimb între caviar și bani sau între caviar și alte bunuri - s-ar schimba considerabil. În cazul acesta ne-am putea procura caviar cu sacrificii mult mai reduse decât cele necesare azi. În mod analog, ca urmare a unui spor al cantității de bani, puterea de cumpărare a unității monetare scade și, o dată cu ea, scade cantitatea de bunuri ce pot fi obținute în schimbul unei unități monetare.

1 Alexandru Tașnadi, Claudiu Doltu, “ Monetarismul “, Editura Economică, 1996, pg. 80

2 Ludwig von Mises- conferință susținută la Buenos Aires în 1959 și tipărită în volumul postum “Economic Policy . Thoughts for Today and Tommorrow”, 2nd Edition, NY: Free Market Books, 1995-apărută în suplimentul politic al ziarului “ Cotidianul”, an IV, nr.10(42), 6 octombrie 1995

În secolul al XVI-lea o dată cu descoperirea și exploatarea resurselor americane de aur și argint, cantități enorme de metal prețios au luat drumul Europei. Rezultatul acestei creșteri a cantității de bani a fost o tendință de creștere a prețurilor pe piața europeană. În mod analog, astăzi, când vreun guvern sporește cantitatea banilor de hârtie, rezultatul este o tendință de scădere a puterii de cumpărare a unității monetare și prețurile cresc. Numim aceasta inflație.

Din nefericire, atât în Statele Unite, cât și în alte țări, există persoane care preferă să nu identifice cauza inflației într-o creștere a cantității de bani, ci mai degrabă să o atribuie creșterii prețurilor.

Totuși, nu s-a ridicat niciodată vreo obiecție serioasă împotriva interpretării economice a relației dintre prețuri și cantitatea de bunuri sau a raportului de schimb dintre bani și alte bunuri, mărfuri și servicii. Cu mijloacele tehnologice de azi, nimic nu este mai simplu decât să confecționezi bucăți de hârtie cu anumite inscripții monetare tipărite pe ele. În Statele Unite, unde toate bancnotele au aceleași dimensiuni, nici măcar nu este mai costisitor pentru guvern să tipărească o hârtie de 1000 de dolari, mai degrabă decât una de un dolar. Nu este vorba decât de o procedură de tipărire care necesită, în fiecare caz, aceleași consum de hârtie și cerneală.

În secolul al XVIII-lea când s-au făcut primele încercări de a emite bancnote cu statutul de mijloace legale de plată – așașar note bancare ce trebuiau acceptate în tranzacțiile comerciale la rând cu monedele de aur și de argint – guvernele și națiunile au crezut că bancherii dețin anumite secrete care îi fac capabili să creeze bogăție din nimic. Când guvernele din secolul al XVIII-lea întâmpinau dificultăți financiare, guvernanții își imaginau că numirea unui bancher iscusit în calitate de administrator al finanțelor guvernamentale este de ajuns pentru a-i scăpa de toate problemele.

Câțiva ani înainte de Revoluția franceză, când monarhia se afla în dificultăți financiare, regele Franței a căutat un asemenea bancher iscusit ca să-l numească într-o funcție importantă. Omul găsit era, din toate punctele de vedere, diametral opus guvernanților

francezi de până atunci. Mai întâi, el nu era francez, ci străin, un elvețian din Geneva, pe nume Jacques Necker. În al doilea rând, el nu eram membru al aristocrației, ci simplu om de rând. Și, lucru chiar mai important în Franța secolului al XVIII-lea, nu era catolic, ci protestant. Așa că Monsieur Necker, părintele celebrei Madame de Stael, a devenit ministru de Finanțe și toată lumea aștepta de la el să rezolve problemele financiare ale Franței. Dar în ciuda încrederii considerabile de care s-a bucurat Monsieur Necker, cufărul regal a rămas gol – cea mai mare greșală a lui Necker fiind încercarea sa de a sprijini financiar războiul de independență al coloniștilor americani împotriva Angliei, fără a ridica taxele. Cu siguranță, nu aceasta era calea de rezolvare a problemelor financiare ale Franței.

Nu există nici o soluție miraculoasă a problemelor financiare ale unui guvern; dacă are nevoie de bani, trebuie să-i procure prelevând taxe de la cetățeni (sau, în cazuri excepționale, împrumutându-i de la persoane care dispun de bani). Însă multe guverne, ba chiar majoritatea guvernelor sunt încredințate că mai există o metodă pentru a-și procura banii necesari: pur și simplu tipărindu-i.

Dacă guvernul ține să facă un lucru benefic – dacă dorește bunăoară, să construiască un spital – calea de urmat pentru ridicarea sumei necesare finalizării acestui proiect este prelevarea de taxe de la cetățeni și construirea spitalului din veniturile astfel colectate. În cazul acesta, nu va urma o “revoluție” deosebită a prețurilor, fiindcă cetățenii – plătind taxele – sunt constrânși să-și reducă cheltuielile atât timp cât durează colecta guvernamentală de bani destinați spitalului. Contribuabilul este silit să-și restrângă fie consumul, fie investițiile, fie economiile. Guvernul, făcându-și intrarea pe piață în calitate de cumpărător, se substituie cetățeanului individual: cetățeanul cumpără mai puțin, guvernul cumpără mai mult. Sigur că guvernul nu cumpără întotdeauna aceleași bunuri pe care le-ar fi cumpărat cetățenii; dar, în ansamblu, nu rezultă nici o ridicare a prețurilor ca urmare a construirii unui spital de către guvern.

Am ales în mod deliberat exemplul acesta cu spitalul, fiindcă unii spun: “Nu este tot una dacă guvernul își alocă banii pentru scopuri bune sau rele”. Voi presupune aici că guvernul utilizează întotdeauna banii pe care i-a tipărit pentru atingerea celor mai nobile scopuri cu putință – scopuri care se bucură de consimțământul nostru, al tuturor. Procedez astfel fiindcă ceea ce numim astăzi inflație nu este consecința felului cum sunt cheltuiți banii guvernamentali, ci a căii prin care guvernul obține acești bani, o consecință pe care majoritatea populației de pretutindeni nu o consideră benefică.

De exemplu, fără a recurge la inflație, guvernul poate utiliza bani colectați din taxe pentru a face noi angajări sau pentru a spori salariile celor deja angajați de stat. În consecință, oamenii aceștia, ale căror salarii s-au mărit, au posibilitatea să cumpere mai mult. Când guvernul sporește salariile angajaților săi pe seama taxelor prelevate de la cetățeni, contribuabilii pot cheltui mai puțin pe când angajații guvernamentali pot cheltui mai mult. În ansamblu, prețurile nu vor crește.

Însă, dacă guvernul nu recurge la prelevări de taxe în acest scop, utilizând, în schimb, bani proaspăt tipăriți, înseamnă că unii oameni vor dispune acum de mai mulți bani, în vreme ce restul populației continuă să dispună de aceeași cantitate ca și mai înainte. Așa că beneficiarii banilor nou tipăriți vor intra în competiție cu cei ale căror resurse bănești au rămas neschimbate. Și dat fiind că nu există mai multe mărfuri decât înainte, deși există bani mai mulți pe piață – și dat fiind că există acum persoane care pot cumpăra mai mult azi decât ieri - rezultatul va fi un spor al cererii pentru aceeași cantitate constantă de bunuri. Așa că prețurile vor tinde să crească. Faptul este inevitabil, indiferent de utilizarea dată banilor nou-creați.

Și mai important este că tendința aceasta de creștere a prețurilor se va manifesta pas cu pas; nu este vorba de o creștere generală a unui așa-numit “nivel al prețurilor”. “Nivelul prețurilor” este o expresie metaforică a cărei utilizare trebuie întotdeauna evitată.

Evocând “nivelul prețurilor”, oamenii își închipuie un lichid al cărui nivel urcă sau coboară o dată cu variațiile sale cantitative, păstrând însă o aceeași înălțime în orice punct al recipientului. Dar în cazul prețurilor nu poate fi vorba de un asemenea “nivel”. Prețurile nu se modifică nici în aceeași măsură, nici în același timp. Există întotdeauna prețuri care se modifică mai repede, urcând sau coborând înaintea altora. Lucrul este explicabil.

Să ne oprim de exemplu, la cazul funcționarului de stat care a primit banii cei noi, proaspăt adăugați la oferta monetară. Oamenii nu cumpără astăzi exact aceleași bunuri și în aceleași cantități ca și ieri. Banii cei noi, tipăriți de guvern și introduși pe piață nu vor fi utilizați pentru a cumpăra toate tipurile de bunuri și sericii. Banii sunt cheltuiți pentru anumite bunuri, ale căror prețuri vor crește, în vreme ce alte bunuri vor continua să-și păstreze prețurile dinaintea pătrunderii pe piață a banilor cei noi. Așa că, o dată declanșată, inflația va afecta în mod diferit grupuri diferite ale populației. Acele grupuri care au primit banii cei noi înaintea altora beneficiază de un câștig temporar.

Când guvernul recurge la inflație pentru a susține un război, el trebuie să achiziționeze muniții, așa că industriile producătoare de armament și muncitorii angajați în acestea sunt cei dintâi care vor căpăta banii noi-creați. Asemenea grupuri se bucură, în consecință, de o poziție deosebit de favorabilă. Profiturile și salariile lor cresc; industria lor cunoaște un avânt. De ce? Fiindcă ei au căpătat primii, banii cei noi. Și cu mai mulți bani la dispoziție, ei fac acum cumpărături. Producătorii de muniții cumpără de la alte persoane, care produc și vând mărfurile de care au ei nevoie. Aceste persoane formează un al doilea grup. Și al doilea grup consideră inflația o mare binefacere pentru afacerile sale. De ce nu? Nu e oare minunat să vinzi mai mult? Proprietarul unui restaurant din vecinătatea fabricii de muniți, spre exemplu va spune: “E minunat!”. Muncitorii de la fabrica de muniții dispun acum de mai mulți bani; mult mai

mulți dintre ei sunt acum clienții mei; cu toții <<patronează>> restaurantul meu și eu sunt cât se poate de încântat”. Proprietarul restaurantului nu vede nici un motiv să nu se bucure.

Situația este aceasta: veniturile celor dintâi beneficiari ai banilor au sporit și ei își pot permite, în continuare, să cumpere numeroase bunuri și servicii în condițiile dinaintea inflației, corespunzătoare fostei configurații a pieței. Iată de ce poziția lor este deosebit de favorabilă. Astfel, inflația se propagă pas cu pas, de la un grup de populație la altul. Și toți cei cărora banii nou-creați le parvin în faza timpurie a inflației beneficiază de ea, fiindcă achiziționează, încă, anumite bunuri la prețurile corespunzătoare fostei configurații a raportului de schimb între bani și alte mărfuri.

Mai există însă și alte grupuri ale populației la care banii cei noi ajung târziu, mult mai târziu. Aceștia sunt cei aflați în poziții defavorabile. Înainte ca banii cei noi să le parvină și lor, ei se văd siliți să plătească prețuri mai mari pentru anumite bunuri, dacă nu chiar pentru toate bunurile pe care intenționau să le cumpere, în vreme ce venitul lor a rămas practic neschimbat, sau, în orice caz, nu a sporit proporțional cu prețurile.

Iată, bunoară, situația din Statele Unite în vremea celui de-al doilea război mondial; pe de o parte inflația îi favoriza pe lucrătorii angajați în producția de muniții, industria munițiilor și pe producătorii de armament, defavorizând în schimb alte segmente ale populației. Pe de altă parte, cei mai năpăstuiți de inflație erau profesorii și preoții.

Preotul, după cum știți, este o persoană deosebit de modestă care slujește Domnului și care nu se cade să vorbească prea mult despre bani. În consecință, profesorii și preoții s-au numărat printre cei mai defavorizați de inflație, iar școlile și bisericile au realizat printre cele din urmă că sunt îndreptățite la mărimi de salarii. Când consiliile parohiale și asociațiile profesionale au sfârșit, în cele din urmă, prin a descoperi că și salariile acestor oameni devotați se cuvin mărite, pierderile deja suferite au rămas neîndreptate.

Multă vreme, oamenii aceștia au trebuit să-și diminueze consumul de hrană mai bună și mai scumpă și să achiziționeze mai puțină îmbrăcăminte fiindcă prețurile crescuseră deja, pe când veniturile lor salariale nu sporiseră încă (Astăzi [1959] situația s-a modificat considerabil, cel puțin în cazul profesorilor.)

Așadar, inflația afectează întotdeauna în mod diferențiat diferite segmente ale populației. Pentru unele inflația nu este chiar atât de dăunătoare; ba unele doresc chiar ca ea să continue, acestea fiind primele care profită de pe urma ei. În cursul următoarei expunerii, vom vedea cum această asimetrie a consecințelor influențează în mod decisiv politicile generatoare de inflație.

În urma modificărilor produse de inflație, apar grupuri favorizate și grupuri de profitori direcți. Nu utilizez aici termenul “profitor” ca să reproșez ceva acestor oameni, deoarece, dacă există un vinovat, acela este guvernul care a generat inflația. Așa că, întotdeauna, se găsesc oameni care *susțin* inflația, înțelegând ceea ce se petrece înaintea altora. Profiturile deosebite care le revin lor sunt consecința inevitabilei asimetrii a procesului inflaționist.

Guvernul poate socoti că inflația – ca mijloc de colectare de fonduri – este preferabilă prelevării de taxe, care este adesea nepopulară și dificilă. Nu o dată, în numeroase țări mari și bogate, legislatorii au discutat luni de-a rândul, căutând forma optimă de prelevare a taxelor necesare acoperirii cheltuielilor sporite cerute de Parlament. În cele din urmă, epuizând diferitele metode de colectare a sumelor prin taxare, ei au conchis că cea mai bună soluție rămâne, probabil, inflația.

Desigur, cuvântul “inflație” a fost ocolit. Politicianul aflat la putere, când optează pentru inflație nu spune niciodată: “Am optat pentru inflație”. Metodele tehnice întrebuițate pentru a provoca inflația sunt atât de complicate încât cetățeanul de rând nu sesizează începutul ei.

Una dintre cele mai dramatice inflații din istorie a fost cea cunoscută de Reichul german, după primul război mondial. Ea nu s-a manifestat deosebit de spectaculos în timpul războiului. Inflația

de după război este cea care a adus cu sine catastrofa. Guvernul n-a afirmat: "Ne îndreptăm către inflație". El s-a mulțumit să împrumute bani, pe o cale extrem de ocolită, de la banca centrală. Guvernul n-a trebuit să întrebe banca centrală de unde ia banii furnizați. Banca centrală i-a tipărit, pur și simplu.

Astăzi tehnica inflației este complicată de existența depozitelor la cerere (checkbook money). Tehnica este alta dar rezultatul același. Dintr-o trăsătură de condei guvernul creează bani *discreționari* (*fiat money*), sporind astfel cantitatea banilor și a creditelor. Guvernul nu are decât să dea un ordin pentru a dispune de bani proaspăt creați.

La început guvernului nu-i păsa că unii oameni vor fi păgubiți sau că prețurile vor crește. Legislatorii exultă: "Sistemul acesta este minunat!" dar minunea suferă de o slăbiciune fundamentală: nu poate să dureze. Dacă inflația ar putea continua la nesfârșit, ar fi inutil să le cerem guvernanților să nu recurgă la ea. Dar dacă există un lucru sigur referitor la inflație acela este că, mai devreme sau mai târziu, ea trebuie să înceteze. Este o politică ce nu poate dura.

Pe termen lung, inflația trebuie să înceteze o dată cu prăbușirea monedei; se ajunge la o catastrofă de felul celei petrecute în Germania anului 1923. La 1 august 1914, dolarul valora 4 mărci și 20 de pfenigi. Nouă ani și trei luni mai târziu, în noiembrie 1923, dolarul era cotate la 4,2 trilioane de mărci. Cu alte cuvinte, marca nu mai valora nimic. Ea încetase de a mai avea valoare.

Cu câțiva ani în urmă, un autor celebru scria: "Pe termen lung, toți suntem morți". Trebuie să admit cu regret că avea dreptate. Dar întrebarea este: Cât de scurt sau de lung va fi termenul scurt? În secolul al XVIII-lea, o faimoasă doamnă, Madame de Pompadour se pare că ar fi spus: "Après nous le déluge" ("După noi potopul"). Madame de Pompadour a fost suficient de norocoasă ca să se stingă din viață în termen scurt. Însă succesoarea ei în funcție, Madame du Barry a supraviețuit termenului scurt și a fost decapitată pe termen lung. Pentru multă lume "termenul lung" devine rapid "termen scurt" – cu atât mai scurt cu cât se prelungește mai mult inflația.

Cât poate să dureze termenul scurt? Cât poate banca centrală să continue inflația? Probabil că atât timp cât oamenii au convingerea că guvernul, mai devreme sau mai târziu, va înceta să tipărească bani, punând capăt astfel reducerii valorii fiecărei unități monetare.

Când oamenii nu mai cred în lucrul acesta, când realizează că guvernul va continua la nesfârșit și nu are nici un fel de intenție să înceteze, atunci ei încep să înțeleagă că mâine prețurile vor fi mai mari decât azi. Atunci încep să cumpere la orice preț, provocând asemenea creșteri dramatice ale prețurilor încât sistemul monetar se prăbușește.

Revin la cazul Germaniei, pe care l-a urmărit întreaga lume. Destule cărți descriu ce s-a întâmplat atunci. (Deși nu sunt german, ci austriac, am privit totul din interior: în Austria, condițiile nu erau prea diferite de cele din Germania; nu erau prea diferite nici în multe țări europene). Vreme de mai mulți ani, germanii au crezut că nu sunt confrunțați decât cu o inflație temporară, care nu va întârzia să înceteze. Așa au crezut aproape nouă ani, până în vara lui 1923. Apoi, în cele din urmă, au început să aibă îndoieli. Cum inflația continua, oamenii au socotit mai înțelept să cumpere tot ce era disponibil, decât să-și păstreze banii în buzunar. Mai mult, și-au spus că nu e bine să dea bani cu împrumut ci, din contră, că cel mai bun lucru e să fii datornic.

Așa că inflația a continuat, autoîntreținându-se.

Și ea s-a prelungit în Germania exact până în 20 noiembrie 1923. Masele luaseră banii rezultați din inflație drept bani adevărați, dar au sfârșit prin a constata că situația se schimbase. Către finele inflației, în toamna lui 1923, fabricile germane plăteau muncitorilor salariul zilnic în avans, dimineața. Și muncitorul se prezenta la fabrică cu soția, căreia îi încredința pe loc salariul – toate cele câteva milioane pe care le primea. Și doamna se grăbea spre cel mai apropiat magazin, ca să cumpere ceva, indiferent ce. Ea înțelesese lucrul pe care îl știau, de acum, cu toții – că marca își pierde 50% din puterea de cumpărare peste noapte, de la o zi la alta. Banii se topeau în

buzunarele oamenilor ca ciocolata pe o sobă fierbinte. Aceasta ultimă fază a inflației germane n-a durat mult; după câteva zile întreg coșmarul luase sfârșit: marca își pierduse orice valoare și o nouă monedă a trebuit introdusă.

Lordul Keynes, omul care a spus că pe termen lung suntem cu toții morți, face parte dintr-un lung șir de autori inflaționiști din secolul XX. Cu toții au scris împotriva etalonului aur. Atacând la rândul său etalonul aur Keynes l-a numit “o relicvă barbară”. Astăzi, cei mai mulți consideră că e ridicol de a mai discuta posibilitatea unei întoarceri la etalonul aur. În Statele Unite, bunăoară, ești privit mai mult sau mai puțin ca un visător dacă spui:

“Mai devreme sau mai târziu Statele Unite vor fi silit să se întoarcă la etalonul aur”.

Și totuși etalonul aur posedă o calitate incomparabilă: cantitatea de bani, în condițiile corespunzătoare etalonului aur, este independentă de politicile guvernelor și ale partidelor politice. Acesta este avantajul său. Este o formă de protecție împotriva guvernelor risipitoare. În condițiile corespunzătoare etalonului aur când guvernului i se cere să cheltuiască bani din nou, ministrul de Finanțe poate răspunde: “Și banii de unde îi iau? Spuneți-mi mai întâi, unde găsesc eu banii pentru această nouă cheltuială?”

Într-un sistem inflaționist, nimic nu este mai simplu pentru politicieni decât să ceară serviciului guvernamental de tipărire [adică băncii centrale] să le furnizeze oricât de mulți bani au nevoie ca să-și realizeze proiectele. În condițiile create de etalonul aur, o politică guvernamentală sănătoasă e mult mai probabilă. Liderii pot spune populației și politicienilor: “Nu putem face acest lucru fără să ridicăm taxele”. În regim inflaționist, însă, populația capătă obiceiul să privească guvernul ca pe o instituție care dispune de mijloace nelimitate: statul și guvernul par atotputernice. Dacă, de pildă, populația își dorește o nouă rețea de șosele, guvernul este ținut să o construiască. De unde va lua guvernul suma necesară?

S-ar putea spune că astăzi – și chiar mai demult, în vremea administrației McKinley – în Statele Unite, Partidul Republican s-a pronunțat pentru o politică mai mult sau mai puțin favorabilă banilor neviciați și etalonului aur, pe când Partidul Democrat a favorizat inflația, desigur, nu inflația monedei-hârtie, ci a monedei-argint.

Pe de altă parte, cel care prin anii 1880, a respins prin veto acordarea unei sume reduse – circa 10.000 de dolari solicitați de Congres – pentru ajutorarea unei comunități care suferise un dezastru, a fost președintele democrat Cleveland. Și președintele Cleveland și-a justificat atitudinea scriind: “Deși este datoria cetățenilor să asigure susținerea guvernului, nu este datoria guvernului să asigure susținerea cetățenilor”. Iată o frază pe care orice om politic ar trebui să o afișeze în biroul său pentru a o arăta celor ce vin să ceară bani. Mă simt mai degrabă stânjenit de necesitatea de a simplifica aceste probleme. Există o sumedenie de chestiuni complexe legate de sistemul monetar și, dacă am scris câteva volume despre ele este pentru că nu sunt atât de simple pe cât încerc să le prezint aici. Dar ideea principală este aceasta: o creștere a cantității de bani aduce după sine scăderea puterii de cumpărare a unității monetare. Acesta este lucrul de care sunt nemulțumiți oamenii ale căror afaceri private sunt afectate defavorabil. Se plâng de inflație cei care nu beneficiază de pe urma ei.

Dacă inflația este atât de rea și oamenii înțeleg lucrul acesta, de ce a devenit ea pretutindeni un mod de viață? De boala aceasta suferă chiar și unele dintre cele mai bogate țări din lume. Statele Unite sunt astăzi cu siguranță cea mai bogată țară din lume, cu cel mai ridicat nivel de trai. Dacă veți călători prin Statele Unite veți descoperi, însă că se vorbește întruna despre inflație și despre necesitatea de a-i pune capăt. Dar se vorbește numai, nu se acționează.

Iată câteva fapte: după primul război mondial, Marea Britanie s-a reîntors la paritatea antebelică a lirei față de aur. Concret, aceasta a însemnat o supraevaluare a lirei. Așa că a sporit puterea de

cumpărare a fiecărui salariu. Într-un regim de piață neobstrucționată, salariul nominal, exprimat în bani, ar fi scăzut pentru a compensa acest fenomen, fără ca salariile reale ale muncitorilor să aibă ceva de suferit. Nu avem timp, aici să discutăm detaliile acestui proces. Dar sindicatele britanice nu erau dispuse să accepte ajustarea ratelor salariilor la noua putere de cumpărare sporită a unității monetare; așa că salariile reale au rămas considerabil sporite în urma acestei măsuri monetare. A rezultat o catastrofă dureroasă pentru Anglia, o țară predominant industrială, care trebuie să importe materii prime, bunuri semifinite și mărfuri alimentare vitale, și să exporte produse manufacturiere pentru a plăti ceea ce importă. O dată cu ridicarea valorii internaționale a lirei, prețul bunurilor britanice a crescut pe piețele străine iar vânzările și exporturile s-au redus. De fapt, practicând aceste prețuri, Marea Britanie se autoeliminase de pe piața mondială.

Cu sindicatele nu se putea discuta. Cunoașteți puterea de care dispune astăzi un sindicat. El are dreptul, de fapt privilegiul, să recurgă la violență. Așa că o hotărâre sindicală nu este, să zicem, mai puțin importantă, decât un decret guvernamental. Un decret guvernamental este un ordin a cărui aplicare este supravegheată de aparatul însărcinat cu această misiune în numele puterii de stat: poliția. Cel ce nu respectă un decret guvernamental are de-a face cu poliția.

Din nefericire, există astăzi, aproape pretutindeni, o a doua putere în măsură să utilizeze forța: sindicatele. Sindicatele determină salariile, a căror respectare o supraveghează apoi recurgând la greve, cu un rezultat similar celui produs de guvern atunci când decretează rate minime ale salariilor. Nu mă voi opri acum la problema sindicatelor, voi reveni asupra ei mai târziu. Am ținut doar să menționez că politica sindicală este de a forța ratele salariilor deasupra celor care s-ar stabili pe o piață neobstrucționată. Rezultatul este că o parte considerabilă a forței potențiale de muncă nu va mai putea fi utilizată decât de către persoane, sau industrii, dispuse să suporte pierderi. La nesfârșit, ele vor fi constrânse să își închidă porțile și

lucrătorii vor deveni șomeri. Forțarea ratelor salariilor deasupra nivelului la care s-ar stabili pe piața liberă implică, de fiecare dată, neutilizarea unei părți considerabile din forța de muncă potențială.

În Marea Britanie, rezultatul impunerii de către sindicate a unor rate prea mari ale salariilor a fost cronicizarea șomajului, prelungit ani de-a rândul. Milioane de muncitori au rămas fără slujbe și cifra șomajului a crescut. Experții înșiși erau contrariați. În această situație guvernul britanic a recurs la măsura pe care a considerat-o indispensabilă în stare de urgență: a devaluat moneda.

Urmarea a fost că puterea de cumpărare a salariilor, la care sindicatele țineau atât de mult, s-a modificat. Salariile reale, așadar echivalentul în bunuri al salariilor s-a redus.

Muncitorul nu mai putea cumpăra acum la fel de mult ca înainte, chiar dacă ratele nominale ale salariilor rămăseseră neschimbate. S-a crezut că în felul acesta ratele reale ale salariilor vor putea fi readuse la nivelul corespunzător pieței libere, făcând șomajul să dispară.

Aceeași măsură – devalorizarea – a fost adoptată de numeroase alte țări, printre care Franța, Olanda și Belgia. O țară a recurs chiar de două ori la această măsură într-un an și jumătate. Este vorba de Cehoslovacia. Era, am spune, o metodă camuflată de a înșela puterea sindicatelor. Dar, succesul nu a fost într-adevăr pe măsura așteptărilor.

După câțiva ani, muncitorii, chiar și sindicatele, au început să înțeleagă ce se petrece. Au început să înțeleagă că devalorizarea monedei adusese după sine reducerea salariilor reale. Sindicatele aveau puterea necesară pentru a se opune. În numeroase țări au inserat o clauză suplimentară în contractele salariale care stipula că salariile trebuie să crească automat, o dată cu prețurile. Această s-a numit indexare. Sindicatele deveniseră conștiente de importanța indexării. Așa că metoda sus-menționată de reducere a șomajului adoptată de Marea Britanie în 1931 și preluată ulterior de majoritatea guvernelor mai importante – această metodă de “vindecare a șomajului” este astăzi neputincioasă.

Din nefericire, în 1936, în cartea sa “The General Theory of Employment, Interest and Money” (Teoria generală a utilizării forței de muncă, a dobânzii și a banilor), lordul Keynes a ridicat această metodă- aceste măsuri de urgență încercate în 1929-1933 – la rang de principiu, de fundament sistematic al principiilor economice. Și a justificat metoda spunând că, într-adevăr “Șomajul este rău. Dacă doriți ca șomajul să dispară trebuie să recurgeți la inflația monedei”.

El înțelegea foarte bine că ratele salariilor pot fi prea ridicate în raport cu piața, adică prea ridicate pentru a justifica decizia patronilor de a-și spori numărul angajaților în mod profitabil, așadar prea ridicate din punctul de vedere al întregii populații salariate, fiindcă ratele salariilor impuse de sindicate, depășind nivelul pieței, împiedicau pe unii din cei dornici să câștige un salariu, să obțină slujbe.

Și Keynes afirma în aceste împrejurări: “Șomajul în masă, prelungit an după an, constituie, cu siguranță, o situație extrem de neplăcută”. Dar în loc de a sugera că ratele salariilor pot și trebuie ajustate la condițiile pieței, el pretindea că: “dacă se devalorizează moneda și muncitorii nu sunt suficient de inteligenți ca să priceapă lucrul acesta, ei nu se vor opune unei scăderi a salariilor reale, atâta vreme cât ratele salariilor nominale rămân neschimbate”. Cu alte cuvinte, lordul Keynes pretindea că, dacă omul primește aceeași cantitate de lire sterline astăzi, ca și înaintea devalorizării monedei, el nu va realiza că, de fapt, acum primește mai puțin.

Pentru a spune lucrurilor pe nume, Keynes propunea înșelarea muncitorilor.

Într-adevăr, în loc să declare fără ocolișuri că ratele salariilor trebuie ajustate condițiilor pieței- fiindcă, altminteri, parte din forța de muncă va rămâne inevitabil neutilizată – el spunea: “Utilizarea deplină a forței de muncă poate fi atinsă numai practicând inflația. Să-i înșelăm pe muncitori”. Cel mai interesant rămâne, însă, faptul că la vremea publicării teoriei sale generale (“General Theory”), înșelăciunea devenise deja imposibilă, deoarece oamenii deveniseră deja conștienți de importanța indexării. Însă dezideratul utilizării depline a forței depline a rămas.

Ce înseamnă, oare, ”utilizarea deplină a forței de muncă”? Ea ține de o piață neobstrucționată a mâinii de lucru, așadar, o piață nemanipulată de sindicate sau de guvern. Pe o asemenea piață, ratele salariilor pentru fiecare tip de muncă prestată tind spre nivelul la care oricine își dorește o slujbă o poate obține și orice patron poate angaja toți muncitorii de care are nevoie. La o creștere a cererii de mână de lucru, rata salariilor va tinde să crească, iar atunci când este nevoie de muncitori mai puțini, rata salariilor va tinde să scadă.

Singura metodă de atingere a “deplinei utilizări a forței de muncă” este menținerea unei piețe neobstrucționate a mâinii de lucru. Această propoziție este deopotrivă adevărată pentru orice fel de prestație în muncă și pentru orice fel de marfă. Ce face un om de afaceri care dorește să-și vândă marfa la un preț unitar de cinci dolari? Când nu reușește să vândă la prețul cerut, expresia întrebuițată în jargonul afaceriștilor americani este: “The inventory does not move” (“Stocul nu se mișcă”). Dar trebuie să se miște. Omul de afaceri nu poate păstra marfa, fiindcă trebuie să cumpere ceva nou; moda se schimbă. Așa că va reduce prețul. Dacă nu își poate vinde marfa cu cinci dolari, va trebui să o vândă cu patru.

Dacă n-o poate vinde cu patru, va trebui să o vândă cu trei. Dacă nu vrea să dea faliment, nu are de ales. Este posibil să suporte pierderi, însă pierderile se datorează faptului că a anticipat greșit capacitatea pieței de a absorbi produsul în cauză.

La fel stau lucrurile cu mii și mii de tineri, care vin zilnic la oraș, din mediile rurale, cu intenția de a câștiga bani. Lucrul acesta se petrece în toate țările industriale. În Statele Unite, ei vin la oraș în ideea că vor câștiga, să zicem 100 de dolari pe săptămână.

Lucrul se poate dovedi imposibil. Și, dacă cineva nu poate obține o slujbă plătită cu 100 de dolari pe săptămână, va trebui să se mulțumească cu numai 98 de dolari pe săptămâna, sau chiar mai puțin. Dar dacă cineva s-ar încăpățâna să pretindă – așa cum procedează sindicatele – “o sută de dolari pe săptămâna sau nimic”, atunci s-ar putea să rămână șomer. (Pe mulți nu-i deranjează situația

de șomer, fiindcă guvernul acordă șomerilor beneficii – pe seama angajaților care plătesc taxe speciale în acest scop – uneori aproape la fel de ridicate ca și salariile pe care le-ar primi în caz că s-ar angaja.)

Fiindcă există un grup de oameni care cred că utilizarea deplină a forței de muncă este de neatins în absența inflației, inflația este acceptată în Statele Unite. Și oamenii își pun problema: ”Oare este preferabilă o monedă sănătoasă însoțită de șomaj, sau inflația însoțită de utilizarea deplină a forței de muncă?” Felul acesta de a pune problema este fundamental viciat.

O punere corectă a problemei începe cu întrebarea: Cum poate fi îmbunătățită situația muncitorilor și a celorlalte grupuri ale populației? Răspunsul este: garantând o piață neobstrucționată a mâinii de lucru și realizând astfel dezideratul de utilizare deplină a forței de muncă. Dilema este următoarea: vor fi ratele salariilor determinate de piață sau vor fi ele determinate de presiunile și violența sindicală? Nu se pune problema să alegem inflația sau șomajul.

Această falsă alternativă o veți întâlni în Anglia, în țări industrializate europene, și chiar în Statele Unite. Și unii vor spune: ”Priviți, chiar și Statele Unite practică inflația. De ce n-am proceda și noi la fel?”

Tuturor acestor persoane ar trebui să li se răspundă, înainte de orice: ”Unul din privilegiile omului bogat este că își poate permite să se comporte nechibzuit mult mai mult timp decât omul sărac.” :Și aceasta este situația Statelor Unite. Politica lor financiară este deosebit de greșită și continuă să se înrăutățească . Poate că Statele Unite își pot permite să se comporte nechibzuit mult mai mult timp decât alte țări.

Lucrul cel mai important care trebuie reținut este că inflația nu cade din ceruri, ea nu este o calamitate naturală sau o boală care se răspândește ca ciurma . Inflația este o măsură politică – o măsură politică deliberată inițiată de persoane ce recurg la inflație deoarece consideră că este o alternativă mai puțin rea decât șomajul. Însă adevărul este că, pe termen nu prea lung, inflația nu vindecă șomajul.

Inflația este o măsură politică. Și o măsură politică se poate schimba. Așa că nu există nici un motiv să ne abandonăm inflației. Dacă inflația este privită ca un rău, atunci va trebui să i se pună capăt. Va trebui să se echilibreze bugetul guvernului. Desigur, este necesar ca opinia publică să sprijine aceste măsuri și este necesar ca intelectualii să-i ajute pe ceilalți să le înțeleagă. Dacă există suportul opiniei publice, atunci este cu siguranță posibil ca reprezentanții aleși ai poporului să abandoneze politicile inflaționiste.

Să ne amintim că pe termen lung este probabil, ba chiar sigur, că vom fi cu toții morți. Dar, pe termen scurt, cât durează viața, s-ar cuveni să ne gospodărim treburile pământești în modul cel mai chibzuit cu putință. Și una dintre măsurile necesare în acest scop este abandonarea politicilor inflaționiste.

Revenind la discuția noastră despre inflație ar trebui să stabilim mai întâi ce sunt prețurile relative. Când vorbim de prețul merelor exprimat în portocale sau de prețul caselor exprimat în bomboane vorbim despre prețuri relative.

Se știe că inflația înseamnă creșterea generalizată a prețurilor. Dar dacă vorbim de prețuri relative, nu are sens să spunem că în general, prețurile au crescut. Dacă prețul portocalelor măsurat în mere crește, prețul merelor măsurat în portocale ar trebui să scadă, pentru că unul este inversul celuilalt. Dacă o casă costă 1 milion de bomboane, iar acum costă 2 milioane de bomboane, prețul casei măsurat în bomboane s-a dublat, dar prețul bomboanelor măsurat în case a scăzut la jumătate.

Așadar, atunci când oamenii se plâng din cauza inflației, spunând că prețurile cresc, vorbesc de fapt despre **prețurile monetare**, adică acele prețuri ale bunurilor măsurate în bani. Pentru că într-o perioadă de timp dominată de inflație, prețurile bunurilor

măsurate în alte bunuri, se pot întâmpla să crească, să scadă, sau să rămână constante în timp ce prețurile monetare ale acestor bunuri cresc în marea lor majoritate.

Dacă prețurile exprimate monetar ale unui bun sau două, cresc, motivul acestei creșteri ar putea fi legat de o împrejurare care afectează acele bunuri. Adică, de exemplu, putem asista la o creștere a prețurilor caselor dacă într-un anumit oraș a avut loc un incendiu ce a devastat mai mult de jumătate din casele orașului.

Dacă prețurile monetare ale majorității bunurilor cresc, vinovate nu mai sunt diferitele împrejurări, ci cantitatea de bani din economie. Cum vom descrie atunci această situație? Vom spune că prețurile merelor, portocalelor, caselor, bomboanelor cresc. Dacă un kilogram de mere costa înainte 5.000 lei iar acum costă 10.000 lei, vom spune că prețul leului a scăzut.

Atunci când există inflație, prețurile bunurilor cresc în termeni monetari. Valoarea banilor scade în termenii majorității bunurilor în care ea poate fi măsurată.

▪ **Cum se determină valoarea banilor ?**

Valoarea banilor se determină ca prețul oricărui alt bun, prin confruntarea cererii cu oferta de monedă. Oferta de monedă este cantitatea de monedă aflată în circulație. Guvernul poate crește oferta de monedă, tipărend mai mulți bani sau poate diminua oferta de bani prin vinderea unor titluri guvernamentale, prin creșterea ratei de finanțare sau prin creșterea cotei rezervelor obligatorii.

Deci, **oferta de monedă desemnează cantitatea de bani aflată în circulație**. Dacă banca centrală nu tipărește bani noi și nici cei vechi nu s-au uzat, oferta de monedă este constantă. Dacă în fiecare an guvernul tipărește 10 unități monetare pentru fiecare unitate monetară aflată în circulație, oferta de monedă va crește cu 10% pe an.

Să vedem acum ce este cererea de monedă. Și ea reprezintă tot o cantitate de bani. Cererea mea de monedă nu este cantitatea de monedă pe care o cheltuiesc, ci cantitatea de bani pe care o dețin. Deci, **cererea totală de monedă reprezintă cantitatea de monedă deținută de populație**. V-ați pus vreodată întrebarea: De ce trebuie să deținem bani? Dacă ne-am aranja viața astfel încât veniturile să fie egale cu cheltuielile, nu am mai avea nevoie să avem bani. Dar nu se întâmplă totdeauna această situație fericită în care să avem o balanță echilibrată. Câteodată, cheltuim mai mult decât câștigăm și atunci balanța noastră se înclină prin talerul: “CHELTUIELI”. Câteodată însă câștigăm mai mult decât cheltuim, iar balanța se înclină în favoarea “VENITURILOR”.

Cererea de monedă nu reprezintă însă un număr, ci o relație între cantitatea cerută în funcție de preț. Cantitatea cerută de monedă reprezintă numărul unităților monetare pe care le dețin, care la rândul său depinde de două prețuri diferite. Mai întâi depinde de valoarea (prețul) banilor. Cu cât valoarea banilor este mai mare, se poate cumpăra mai mult cu ei; astfel vei opta pentru a deține o cantitate mai mică de monedă. În al doilea rând, cantitatea cerută de monedă mai depinde de costul depozitării banilor. Ce înseamnă acest lucru? Să presupunem că am ales să dețin 100 unități monetare. Acum să vedem ce am câștigat și ce am pierdut. Am câștigat o anumită flexibilitate în reglarea veniturilor și cheltuielilor mele. Însă am și pierdut ceva. Am pierdut dobânda de care aș fi beneficiat dacă în locul păstrării banilor, i-aș fi împrumutat. Acest cost al deținerii de monedă este de fapt rata nominală a dobânzii. Cu cât această rată a dobânzii este mai mare cu atât eu aș obține mai mult pe fiecare unitate monetară împrumutată și cu atât devine mai scump pentru mine să continui să păstrez la mine banii. În urma acestui raționament voi opta pentru a deține o cantitate mai mică de monedă.

Distincția dintre valoarea (prețul) banilor și costul deținerii monedei este crucială pentru a înțelege cum se determină nivelul

general al prețurilor, iar confuzia dintre aceste două concepte este rădăcina multor greșeli economice. Prețul banilor este ceea ce ar trebui să dai pentru a obține bani și cu cât nivelul general al prețurilor este mai mare (cantitatea de bani pe care ar trebui să o dea fiecare pentru a obține altceva), cu atât prețul (valoarea) banilor scade. Costul deținerii de monedă reprezintă numărul de unități monetare pe an pe care-l plătești pentru fiecare unitate monetară deținută. Acesta nu este altceva decât rata nominală a dobânzii.

Există o diferență între cererea de monedă și cererea pentru orice altceva. Dacă banii sunt utilizați pentru a cumpăra bunuri, pentru un individ utilitatea unui teanc de bancnote nu depinde de numărul utilităților monetare conținute în acel teanc ci de cât se poate cumpăra cu ele. Dacă toate prețurile (monetare) s-au dublat, două unități monetare după această schimbare sunt la fel de prețioase ca o unitate monetară înainte de dublarea prețurilor. Deci cererea unui individ nu este chiar pentru o anumită cantitate de monedă, ci pentru o anumită cantitate a puterii de cumpărare. Ceea ce își dorește fiecare este de fapt ceva real, nu nominal.

Nivelul de echilibru al prețurilor

Această caracteristică a cererii pentru monedă ne face să fim foarte atenți în a înțelege că prețul (valoarea) banilor se modifică odată cu modificările ce survin în cerere sau ofertă. Presupunem că cererea și oferta pentru monedă se află în echilibru. Numărul de unități monetare pe care indivizii doresc să-l dețină este egal cu numărul de unități monetare gata să fie deținute. Cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită. Să presupunem că guvernul decide să dubleze oferta de monedă. Noile unități monetare sunt tipărite și distribuite către populație ca un "cadou". Ce se întâmplă însă din acest moment?

Fiecare va deține de două ori mai mulți bani ca înainte. Dacă înainte de schimbare, oamenii erau gata să dețină atât de multă

monedă pe cât își doreau, acum ei se trezesc cu mai multă monedă decât ar fi dorit ei să aibă. Soluția este să cheltuiască mai mult, convertindu-și surplusul în bunuri utile. Această soluție nu poate funcționa la nesfârșit. Dacă fiecare dintre indivizi își poate readuce balanța proprie la același nivel prin cheltuirea mai multor bani decât câștigă (cumpărând mai mult decât vinde), nu putem spune că se întâmplă același lucru cu toți indivizii. Dacă eu cumpăr ceva, cumpăr de la cineva care vinde. Astfel, balanța se înclină în favoarea cheltuielilor, dar balanța celuilalt se înclină în favoarea veniturilor. Ceea ce este de remarcat este că deși noi nu ne putem reduce balanța nominală de plăți (numărul de unități monetare pe care le deținem), încercarea acestui lucru duce la diminuarea nivelului balanței reale. În timp ce noi toți încercăm să cumpărăm mai mult decât vindem, net, cantitatea cerută de bunuri este mai mare decât cantitatea oferită. Dacă cantitatea cerută este mai mare decât cantitatea oferită, prețul crește. Creșterea prețurilor bunurilor (măsurată în bani) corespunde scăderii valorii banilor (măsurată în bunuri). Așadar, ne aflăm în situația de a avea mai mulți bani decât înainte, dar ei valorează mai puțin. Acest proces continuă până când nivelul balanței reale de plăți coboară până la nivelul dorit. Fiecare are de două ori mai mulți bani decât înainte, dar fiecare unitate monetară valorează jumătate din cât valoarea înainte. Prețurile s-au dublat și nimic altceva nu s-a schimbat.

O altă modalitate de a înțelege acest proces este să nu ne gândim la toate piețele ca la piața monetară. Dacă cineva vinde bunuri pentru a obține bani, el cumpără bani cu bunuri; dacă cineva cumpără bunuri cu bani, el vinde bani pentru a obține bunuri. Dacă nivelul balanțelor actuale de plăți este mai mare decât nivelul balanțelor dorite de plăți, acest lucru este echivalent cu faptul că oferta de monedă este mai mare decât cererea de monedă, astfel că valoarea (prețul) banilor va scădea. Ea va continua să scadă până când nivelul balanței actuale îl va egala pe cel al balanței dorite. În termeni nominali, scăderea prețului banilor crește nivelul balanței dorite de plăți până când egalează nivelul balanței actuale de plăți.

În termeni reali, scăderea valorii banilor coboară nivelul balanței actuale de plăți până când îl va egala pe cel al balanței dorite.

Ceea ce am discutat până acum nu este nimic altceva decât descrierea stabilirii echilibrului pe piața monetară. Arătând cum se ajunge la situația în care cantitatea oferită să fie egală cu cantitatea cerută, am arătat de fapt cum se determină nivelul general al prețurilor. Nivelul de echilibru al prețului este acel nivel pentru care valoarea reală a ofertei de bani existente egalează nivelul total al balanțelor reale de plăți. În acest proces, asistăm la “dirijarea” prețurilor în jos sau în sus, către nivelul de echilibru. În explicarea acestui proces de ajustare a prețurilor, am ignorat interacțiunea dintre prețuri și rata dobânzii.

▪ **Inflația și consecințele ei**

Să presupunem că observăm că prețurile cresc. Dacă creșterii prețurilor bunurilor în bani îi corespunde scăderea valorii (prețului) banilor (în bunuri), creșterea prețurilor se traduce fie prin creșterea ofertei de monedă, fie prin scăderea cererii de monedă. Cu alte cuvinte creșterea prețurilor ar putea fi rezultatul fie al creșterii ofertei de monedă, fie al scăderii cererii de monedă. În practică însă, cam toate schimbările rapide privind valoarea banilor (și deci nivelul general al prețurilor) sunt datorate schimbărilor ce survin în oferta de monedă.

O schimbare apărută în cererea de monedă este echivalentă cu faptul că indivizii vor opta pentru nivele ale balanței de plăți mai mari sau mai mici decât înainte. Din ce motive? Poate datorită modificării veniturilor, a structurii cheltuielilor, etc. Dar aceste schimbări nu pot avea loc rapid. De exemplu, ar fi neobișnuit ca veniturile reale ale unei întreprinderi să crească cu mai mult de 10% anual.

Schimbările în oferta de monedă pot apărea mult mai rapid. Guvernul poate dubla oferta de monedă în câteva zile pentru că este foarte simplu, nu face altceva decât să obosească peste măsură tiparnițele de bani.

Nu trebuie să ignorăm faptul că și modificările substanțiale în cererea de monedă pot produce modificări ale nivelului general al prețurilor. Numai că acest lucru necesită timp. Un exemplu bun în acest sens îl constituie scăderea graduală a prețurilor din ultimul deceniu al secolului al XIX-lea. La acea vreme, banii erau din aur și deci, nu puteau fi tipăriți imediat. Era nevoie de timp pentru extragerea aurului din mină și oricum acesta nu putea fi extras decât în cantități mici. Există o creștere economică; cererea crește mai repede decât oferta, astfel că prețul (valoarea) banilor a crescut, iar prețul bunurilor a scăzut. Acest proces a luat sfârșit odată cu descoperirea minelor de aur din Africa de Sud și odată cu descoperirea noilor tehnologii pentru extragerea aurului din minereu la temperaturi mai coborâte. Acest proces de scădere generalizată a prețurilor e cunoscut sub numele de deflație. Deflațiile sunt mai rare decât inflațiile. Inflația apare atunci când oferta de monedă crește mai repede decât cererea cauzând creșterea prețurilor.

Consecințele inflației depind de gradul în care ea este anticipată.

Dacă inflația nu este anticipată, ea poate fi o adevărată pacoste. Dar ea poate da bătaie de cap și în cazul în care este anticipată incorect. Adică inflația anticipată refuză să se manifeste sau ea se manifestă, dar la o altă rată decât cea la care a fost anticipată.

▪ **Ce se întâmplă atunci când inflația este anticipată?**

Să presupunem că eu împrumut cuiva bani într-o economie în care inflația este 10%. Rata dobânzii la care eu am acordat împrumutul depinde de oferta mea de capital de împrumut și de cererea de capital de împrumut a celui ce face împrumutul. Atât eu cât și cel care solicită împrumutul știm că atunci când acesta îmi va returna banii, să zicem peste un an, eu voi putea cumpăra cu fiecare unitate monetară, mai puțin cu 10% decât cumpăr acum. Ce

determină suma pe care eu vreau să o acord ca împrumut? La stabilirea acestei sume contribuie următorul fapt: cât de mult consum actual trebuie să sacrific prin împrumutarea acestei sume în loc să o cheltuiesc și cât de mult voi fi în stare peste un an să cumpăr cu banii pe care mi-i înapoiază. Deci, oferta mea de capital de împrumut nu este în funcție de rata nominală a dobânzii, o rată nominală a dobânzii (măsurată în bani), ci de rata reală a dobânzii (măsurată în bunuri). În mod similar, cererea de capital de împrumut depinde de rata reală a dobânzii și nu de rata nominală.

Rata nominală a dobânzii = Rata reală a dobânzii + Rata inflației

Rata nominală a dobânzii reprezintă câștigul nominal ce revine pentru fiecare unitate monetară a unei depuneri sau a unui credit. Rata reală a dobânzii exprimă câștigul de putere de cumpărare ce revine pe fiecare unitate monetară a unei depuneri sau a unui credit. Atunci când un creditor și un debitor cad de acord asupra ratei dobânzii, ei nu cunosc cu exactitate care va fi rata inflației în perioada de maturitate a creditului. De aceea, există o rată ex-ante a dobânzii și o rată ex-post a dobânzii. Rata ex-ante a dobânzii este diferența dintre rata nominală a dobânzii și rata inflației anticipate. Rata ex-post a dobânzii este diferența dintre rata nominală a dobânzii și rata inflației efective. Dacă rata ex-ante a dobânzii coincide cu rata ex-post a dobânzii înseamnă că inflația a fost anticipată corect. În cazul împrumuturilor, nivelul foarte mare al ratelor nominale ale dobânzilor compensează pe cei care acordă împrumuturile pentru efectele inflației anticipate. Același lucru se întâmplă cu orice contract care implică plăți peste timp. Numărul de unități monetare care vor fi primite trebuie să compenseze modificările anticipate în valoarea banilor.

Întotdeauna trebuie să ținem cont de inflație atunci când ne aranjăm viața. Acest lucru implică și el desigur un cost de tranzacție.

▪ Ce se întâmplă atunci când inflația nu este anticipată?

Până acum am văzut ce se întâmplă când considerat inflația este anticipată. Creditorii și debitorii, angajații și patronii – știau ce se întâmplă cu prețurile în viitor. Acum vom vedea ce se întâmplă atunci când inflația nu este anticipată.

Să presupunem că fiecare se așteaptă la o rată a inflației egală cu zero. Deci ne aflăm într-o economie în care prețurile vor rămâne stabile. Eu voi acorda un împrumut de 1000 unități monetare la o rată a dobânzii de 5%. În anul următor, contrar așteptărilor, prețurile cresc cu 6%. La sfârșitul acestui an, conform înțelegerii, ar trebui să mi se plătească 1050 unități monetare. În final, eu voi putea cumpăra mai puțin decât puteam cumpăra cu cele 1.000 de unități monetare pe care le-am acordat ca împrumut. Împrumutul a fost făcut la o rată nominală și reală de 5%. Acum constat că rata nominală este 5%, dar rata reală este -1% ($=5\%-6\%$). După cum se poate observa din acest exemplu, inflația neanticipată revizuieste termenii reali ai împrumuturilor în favoarea debitorilor și în defavoarea creditorilor. Același lucru se întâmplă și atunci când ne așteptam la inflație, dar la una mai mică decât cea pe care o avem. Dacă am anticipat inflația la o rată de 5%, am stabilit o rată nominală a dobânzii de 10%. Dar rata efectivă a inflației este de 10%. Care este rezultatul? Rezultatul este că de fapt avem o rată reală a dobânzii egală cu 0 în loc de 5%, cât convenisem.

În concluzie, efectele inflației prost anticipate sau neanticipate asupra debitorilor, creditorilor, patronilor, angajaților se supun următorului principiu general: **Inflația dezavantajează indivizii cu active nominale nete și îi avantajează pe cei cu pasive nominale nete.**

Ce este un activ nominal net? Casa mea este un activ real. Eu continui să mă folosesc de ea chiar dacă nivelul general al prețurilor suferă modificări. Dar pensia bunicului este un activ nominal, pentru că valoarea reală a acestei sume poate crește sau scade odată cu valoarea banilor.

Un individ poate deține atât active nominale cât și pasive nominale. Dacă obligațiile lui nominale sunt mai mari decât activele lui nominale, atunci în termeni neti, el deține pasive nominale.

Deflația îi avantajează pe posesorii de active nominale nete și îi dezavantajează pe posesorii de pasive nominale nete.

Mai trebuie făcută o observație importantă în ceea ce privește efectele pe care le are inflația și deflația asupra populației. Într-un anumit sens, inflația îl dezavantajează pe creditor și dacă este și dacă nu este anticipată cu cât rata inflației este mai mare, cu atât valoarea banilor returnați este mai mică. Odată ce împrumutul a fost făcut, cu cât rata inflației este mai mare, cu atât este mai bine pentru debitor și este mai rău pentru creditor. Dar creditorii nu suferă o îmbunătățire a situației dacă inflația complet anticipată este 10%. Pentru ei ar fi mai bine ca inflația anticipată să fie zero.

▪ Șomajul

Cine sunt șomerii?

Șomerii sunt toți aceia care, dacă ar fi întrebați dacă au un loc de muncă ar răspunde “NU” și dacă sunt în căutarea unui loc de muncă ar răspunde “DA”.

Șomajul se măsoară fie prin intermediul numărului șomerilor, fie prin intermediul ratei șomajului.

Rata șomajului se calculează ca raport între numărul total al șomerilor și populația activă disponibilă [este dată de resursele de mână de lucru – (femei casnice+elevi+studenți+militari în termen)].

Cauzele șomajului sunt diferite. Din aceste motive există și diferite tipuri de șomaj. În funcție de situația de pe piața muncii avem: șomaj de dezechilibru și șomaj de echilibru.

▪ **Șomajul de dezechilibru**

Șomajul de dezechilibru apare atunci când cererea de mână de lucru este mai mică decât oferta de mână de lucru și salariile sunt rigide. Până acum am văzut că dacă o piață se află în situație de dezechilibru, se vor forma forțe care să o mute către starea de echilibru. Dar trebuie spus că astfel de forțe nu operează instantaneu. Într-o societate aflată mereu în schimbare, în orice moment, prețurile se pot situa deasupra nivelului de echilibru, creând surplus de ofertă care presează spre mișcarea prețului înspre prețul de echilibru, sau se pot situa sub nivelul de echilibru, creând surplus de cerere care va împinge prețul spre prețul de echilibru.

Această ajustare are loc rapid pe o piață care operează cu bunuri identice. Piața muncii este însă o piață care operează cu un bun neomogen. Există o mulțime de calificări ale forței de muncă și de aceea problemele informaționale asociate găsirii prețului de echilibru sunt foarte complicate. Având în vedere că pe această piață se operează cu contracte pe câțiva ani, prețul de echilibru trebuie să ia în considerare nu numai condițiile de azi ale cererii și ofertei, ci și condițiile aparținând întregii perioade de derulare a contractului.

Șomajul de dezechilibru are drept cauză fie un nivel prea ridicat al salariului real, fie o cerere agregată insuficientă în faza de recesiune a ciclului de afaceri. Șomajul care apare în faza de recesiune a ciclului de afaceri se numește șomaj ciclic. Șomajul ciclic se diminuează în faza de expansiune. Din perspectiva legăturii dintre șomajul ciclic și insuficiența cererii agregate, Keynes a criticat aspru recomandarea economiștilor clasici privind reducerea salariului real ca politică de combatere a șomajului. Keynes a demonstrat că o reducere a salariului real va duce la diminuarea cererii de consum, care la rândul său va duce la diminuarea cererii agregate, astfel agravându-se problema șomajului.

▪ **Șomajul de echilibru**

Șomajul de echilibru sau șomajul natural este șomajul care apare chiar și în situația în care cererea de mână de lucru este egală cu oferta de lucru. Mulți oameni se miră când aud la radio că piața muncii se află în echilibru și că în același timp există șomeri. Șomajul care apare chiar la echilibrul pieții muncii este de mai multe tipuri:

A) Șomajul fricțional

Să spunem că domnul X este angajat contabil de o societate comercială, având un salariu de 3 milioane pe lună. Între timp vede un anunț în ziar pentru un post de contabil la o bancă. Salariul ar fi aici de 15 milioane pe lună. Pleacă de la societatea comercială dar nu se angajează la bancă pentru că între timp, află că o firmă străină de audit face angajări. Aici salariul ar fi de 17 milioane pe lună. În plus are avantajul că acest serviciu ar fi mai aproape de casă. Numai că aici întreg procesul de angajare durează două săptămâni. Oricum, domnul X până ajunge să se angajeze la firma de audit, stă o lună de zile fără serviciu. În acest timp putem spune că este șomer? Dacă cineva de la Comisia Națională de Statistică l-ar întâlni pe stradă în această perioadă de o lună de zile și i-ar pune întrebarea: Aveți un loc de muncă?, domnul X ar răspunde “NU” și dacă l-ar întreba: Sunteți în căutarea unui loc de muncă?, domnul X ar răspunde “DA”. Domnul X este deci șomer pe timpul acestei perioade.

Acest șomaj fricțional apare datorită imperfecțiunilor informaționale de pe piața muncii. El reflectă timpul de căutare al unui nou loc de muncă.

B) Șomajul structural

Șomajul structural apare datorită schimbărilor productive din economia unei țări sau a unor probleme sociale mai largi cum ar fi mentalitatea, imobilismul social, o necorelare a sistemului educațional cu piața muncii.

De exemplu, există industrii în declin care se confruntă cu excedent de mână de lucru. La fel de bine pot exista și industrii aflate în plină expansiune. Iar mâna de lucru eliberată de industriile aflate în declin nu dispune de pregătirea profesională necesară absorbției ei de către industriile aflate în expansiune.

C) Șomajul sezonier

Șomajul sezonier apare datorită fluctuațiilor sezoniere ale cererii de mână de lucru.

D) Șomajul involuntar

Să presupunem că un muncitor are o productivitate a muncii atât de mică încât el valorează mai puțin decât orice angajat al acelei fabrici. El ar putea obține acest serviciu numai dacă ar accepta să lucreze practic pe nimic. Piața muncii se află în echilibru, însă prețul de echilibru este zero. Desigur că acesta este un caz extrem, dar el demonstrează că și cel mai involuntar șomaj poate deveni voluntar. În termeni generali, cineva care poate obține un loc de muncă fiind de cord să muncească pentru mai nimic este practic șomer involuntar. Poate părea ciudat că piața nu funcționează pur și simplu din cauza faptului că prețul de echilibru este zero. Aceste persoane care doresc să lucreze chiar dacă salariul de echilibru este zero sunt probabil puține și se întâlnesc destul de rar. Pentru că există o lege a salarizării care spune că este ilegal pentru cineva să lucreze pentru un salariu inferior salariului minim pe economie.

▪ Corelația dintre inflație și șomaj

Când economiștii afirmă că șomajul fricțional este un fenomen normal pentru economie, își asumă ideea că indivizii sunt perfect informați despre locurile de muncă și despre ce loc de muncă trebuie să aleagă astfel încât să obțină un beneficiu mare la un cost mic.

Să presupunem acum că nu se întâmplă acest lucru și că există cineva care s-a păcălit gândindu-se că ar putea găsi un loc de muncă

unde ar fi plătit cu 20 de milioane de lei/lună, când de fapt nu există un astfel de loc de muncă. El poate aștepta luni de zile pentru a găsi un astfel de loc de muncă care nu va apărea, până când va realiza că a făcut o greșală.

O posibilă sursă determinantă pentru astfel de erori este inflația neanticipată sau prost anticipată. Să vedem care sunt efectele unei reduceri neașteptate a ratei inflației. Prețurile ar fi trebuit să crească, să zicem cu 10% pe an pentru o perioadă mai lungă de timp. Oamenii continuă să creadă că acest lucru se va întâmpla. Dar, din nu știu ce motiv, guvernul care a produs până acum o inflație de o anumită rată, oprește procesul de tipărire a banilor. Toți – cei care au vândut sau cumpărat bunuri, care s-au angajat sau care au făcut angajări – s-au bazat pe faptul că anul viitor o unitate monetară va valora mai puțin decât anul acesta.

La început, imediat după ce guvernul a oprit tipărirea, lucrurile se derulează la fel ca înainte: producătorii vor crește prețurile bunurilor cu 10% anual, iar angajații își vor anticipa o mărire a salariilor cu 10% anual. Dar numărul unităților monetare necesare pentru cumpărarea acestor bunuri și servicii nu a crescut. Producătorii vor constata că la prețurile mărite nu vor putea vinde atât de mult cât au produs, iar presiunea stocurilor va duce la scăderea prețurilor. Când fiecare a primit acest “semnal”, prețurile vor reveni acolo unde se situau la momentul în care guvernul a renunțat să mai sporească oferta de monedă.

Unii oameni primesc acest “semnal” mai încet decât alții. Producătorii vând bunuri în fiecare zi, astfel că ei vor descoperi repede că prețurile lor sunt prea mari și se vor adapta schimbării. Dar celui ce caută un nou loc de muncă, odată la câțiva ani, îi va fi greu să realizeze schimbarea și să-și ajusteze așteptările. În același timp, angajații anticipează salarii mai mari decât actualul salariu de echilibru. Din punctul de vedere al patronului, salariul real la care el poate angaja oameni a crescut, astfel că el va angaja mai puțini.

Din punctul de vedere al angajatului, situația stă puțin diferit. Acesta va fi implicat într-o căutare ce se desfășoară într-un cadru optimist, astfel că el își va prelungi căutarea până când va găsi ce-și dorește.

În această situație căutarea care nu ține seama de informații corecte poate duce la un nivel indezirabil de ridicat al șomajului. Tot această căutare, desfășurată în aceleași condiții de incompletitudine a informației poate conduce la un nivel indezirabil de scăzut al șomajului.

▪ Cine răspunde de existența inflației?

Am văzut că inflația apare datorită faptului că guvernul sporește oferta de bani. Toți politicienii (inclusiv cei pe care noi i-am ales) sunt împotriva inflației. Așa rezultă din cuvântările lor, cele din campania electorală. Dar dacă toți afirmă că trebuie să înceteze această tipărire a banilor, ne punem întrebarea de ce nu fac acest lucru? De ce apare mereu și mereu inflația? Și de ce dacă apare aceasta nu este stopată?

În primul rând inflația este o mare greșală, iar politicienii care controlează politica monetară nu vor să recunoască că există o relație clară între cantitatea de bani pe care ei o tipăresc și valoarea banilor. Încă de acum 200 de ani, David Hume ne-a lămurit că o creștere mare a ofertei de monedă are ca efect inevitabil o creștere mare și generalizată a prețurilor și că o astfel de creștere mare a prețurilor nu poate apare niciodată fără să fi existat în prealabil o creștere mare a ofertei de monedă. Este greu să ne imaginăm că politicienii care știu acest lucru, în loc să prevină inflația, din contră o promovează. Nu ne putem explica acest fapt decât prin faptul că ei au un interes. Comportamentul politicienilor, care în campania electorală sunt împotriva inflației și după ce au fost aleși uită complet acest lucru, pare irațional. El însă este complet rațional. În campania electorală, politicienii promit că vor combate inflația pentru că doresc

votul celor care ar vota cu opoziția lor. Apoi, după ce au fost aleși acționează tot la fel de rațional. Acționează în sensul măririi inflației pentru că ei beneficiază de pe urma acestui lucru.

Nu politicienii sunt de vină de această situație. De vină sunt cei care continuă să-i voteze. Politicienii repetă la nesfârșit acest lucru știind că nu vor fi sancționați pentru că ei se bazează pe ignoranța cetățeanului care votează și care uită o dată la 4 ani de discrepanța totală dintre vorbe și fapte.

Așadar am stabilit că politicienii au interes clar în a crea și a menține inflația. Să vedem care este acesta.

În primul rând, creșterea (neanticipată) a ratei inflației tinde să producă atât beneficii imediate și vizibile cât și costuri care apar târziu și invizibile, în timp ce descreșterea (neanticipată) a ratei inflației tinde să aibe costuri imediate și vizibile și beneficii care apar târziu și sunt invizibile. Din cauza faptului că votarea este un bun public, costurile și beneficiile care sunt vizibile și imediate sunt mult mai importante, din punctul de vedere al politicienilor. Deci, este în interesul politicienilor să crească rata inflației.

Un al doilea motiv pentru care politicienii mențin inflația este că guvernul este beneficiarul acestui fenomen. Am spus mai devreme că de inflație beneficiază posesorii pasivelor nominale nete. Ori știm că guvernul are foarte multe pasive nominale și foarte puține active nominale. Deci este unul din marii beneficiari ai inflației.

Un exemplu de pasiv nominal foarte mare îl constituie datoria publică internă. Posesorii de obligațiuni – creditorii – au un număr fix de unități monetare. Dacă prețurile se dublează, valoarea reală a ceea ce ei posedă scade la jumătate.

O a doua mare categorie de pasive ale guvernului o constituie obligația de a face plăți viitoare – ceea ce numim protecția socială.

PROBLEME și ÎNTREBĂRI

1/ Comentați sub forma unui eseu afirmația profesorului Mises:

“Inflația este o măsură politică”

2/ Ce reprezintă rata reală a dobânzii?

Ce reprezintă rata nominală a dobânzii?

3/ Când rata ex-ante a dobânzii este egală cu rata ex-post a dobânzii?

4/ Ce se înțelege prin valoarea (prețul) banilor ?

5/ Ce se întâmplă în cazul în care oferta de monedă este mai mare decât cererea de monedă?

6/ Explicați implicațiile pe care le are inflația asupra redistribuirii veniturilor.

7/ Inflația puternică afectează mai mult pe:

a) pensionari

b) bancherii-debitori

c) deținătorii de obligațiuni de stat

d) deținătorii de acțiuni care au contractat credite de consum anterior acestei inflații

e) proprietarii de terenuri

8/ Șomajul natural poate apărea datorită:

a) faptului că salariile sunt rigide

b) imperfecțiunilor informaționale de pe piața muncii

c) fluctuațiilor sezoniere ale cererii de mână de lucru

d) situației în care cererea de muncă este inferioară ofertei de muncă

e) schimbărilor în structurile productive ale economiei naționale

9/ Să presupunem că rata inflației este 12% și rata nominală a dobânzii este 10%. Cât este rata reală a dobânzii?

Presupunând că ne așteptăm ca inflația să continue să se

manifeste este o perioadă propice sau nu pentru a cumpăra o casă și a face un împrumut? Discutați.

10/ Discutând despre relația dintre oferta de monedă și inflație, am spus că o creștere substanțială în ceea ce privește nivelul general al prețurilor aproape că nu apare decât în condițiile creșterii ofertei de monedă. Să considerăm că un oraș se află sub asediu. Dacă asediul a durat atât de mult încât populația este înfometată, prețul pâinii va crește de 100 de ori față de perioada de la începutul asediului. Folosindu-vă de relația dintre cantitatea de bani și nivelul prețului, explicați ce se întâmplă.

11/ Comentați afirmația făcută de Maxwell Watson (șeful delegației FMI la acea vreme) în fața guvernatorului Băncii Naționale a României.

“Aici la voi, oamenii plătesc un impozit, prin inflație”³

3 Alexandru Tașnadi, Claudiu Doltu, “Monetarismul”, Editura Economică, 1996, pg. 76.

ÎN AFARA DOSARELOR: CAZUL ECONOMIEI SUBTERANE

“În această lume nu există nici o certitudine în afară de moarte și impozite”

(Benjamin Franklin)

▪ **Amortizor al crizei sau pericol pentru stabilitate?**

Începând cu anii '70, specialiștii și-au îndreptat atenția spre un nou domeniu care a făcut obiectul unei bogate antologii semantice: economie neînregistrată, economie informală, economie ocultă, economie subterană, economie secretă, economie neagră, economie clandestină, economie invizibilă, etc. Oricum s-ar numi ea, cert este faptul că există.

La o primă apreciere, economia subterană acoperă activități de o natură diversă și al căror caracter comun rezidă în faptul că se sustrag reglementărilor sociale și fiscale aflate în vigoare și nu sunt înregistrate în statistică și în contabilitate.

Dacă există un consens relativ în ceea ce privește circumscrierea și cuantificarea acestor activități din punct de vedere al dublului criteriu al legalității și înregistrării statistice, nu se poate spune același lucru despre modurile de evaluare și analiză a economiei subterane.

La o primă abordare, economia subterană poate să lase impresia unei categorii de tip “debara”, stimulând încă de la început suspiciunea și având aura unei participante din plin la “îluzia statistică”. În ciuda tuturor definițiilor care se dau, economia subterană reprezintă o proporție relativ stabilă și în mod cert de neneglijat din avuția națională a țărilor aparținând OECD. După unii, ea nu depășește 5% din PNB, în timp ce după alții cunoaște o rapidă expansiune, ajungând la 10-20% din PNB.

Întrebarea pe care specialiștii și-o pun cel mai des este dacă fluctuațiile economice și modificările ce au loc pe piața muncii provoacă apariția și chiar extinderea economiei subterane, sau se poate vorbi despre un fenomen structural, determinat de rigorile fiscale și legale care afectează veniturile și munca?

Pe de altă parte, ținând seama de expansiunea și amploarea acestui fenomen, reflectat în contextul instituțional din diverse țări, economia subterană trebuie să fie considerată un *amortizor* al crizei, și deci trebuie să antreneze o politică blândă, tolerantă sau trebuie privită ca o amenințare, primejdie care necesită o politică de represiune?

S-a convenit de comun acord că nu există nici un termen care să permită o calificare de o manieră unanim acceptată a activității informale. Astfel, Biroul Internațional al Muncii a recenzat 15 denumiri diferite, ale căror utilizări diferă de la zonă la zonă, de la țară la țară. Această nehotărâre semantică decurge din confruntarea cuvintelor cu faptele, deloc proprii acestui domeniu. Supleței limbii, care exprimă jocul conotațiilor și presupuzițiilor, trebuie să-i opunem cu orice preț exigența unei denumiri controlate cât de cât de o definiție convențională? Trebuie să optăm pentru utilizarea unor termeni distincți, la traducerea conținutului diferitelor fenomene? Sau trebuie să optăm pentru alegerea unui cuvânt comun, chiar cu riscul de a masca diferențele care se adevăresc pertinente în funcție de nivelul la care este analizat fenomenul sau de locul unde acesta este analizat?

Folosirea unuia sau altuia dintre termeni se face în funcție de aspectul perceput cel mai puternic de către cel care analizează fenomenul. De exemplu, în Franța(și în general Europa) se folosește termenul de economie informală, în timp ce în SUA(și în general America de Nord) se preferă cel de economie subterană. La prima vedere, alegerea termenului de economie informală pare perfectă, însă utilizarea sa se dovedește a fi nesatisfăcătoare. În mod cert, conotația lui este înșelătoare, în măsura în care informal nu înseamnă neapărat absența unor forme, ci mai degrabă existența unora care contravin formelor legale. De aceea am optat pentru folosirea termenului de economie subterană, care mi se pare că include majoritatea formelor de manifestare ale acestui fenomen.

▪ **La granița dintre legal și ilegal**

Am văzut că economia subterană este practic un segment al economiei reale. Ea reprezintă un mod de rezolvare a contradicțiilor dintre declinul economic general care antrenează deteriorarea nivelului de trai și comportamentul nativ, perfect adaptabil al indivizilor. Granița între economia oficială, înregistrată, și economia subterană nu e totdeauna foarte clară. Decă un zugrav își zugrăvește casa, nimeni nu-i va pretinde să plătească un impozit pe un câștig inexistent. Dar dacă același zugrav zugrăvește casa prietenului său în schimbul ajutorului dat de acesta la repararea automobilului personal sau zugrăvește în week-end casele vecinilor, în schimbul unei sume de bani? Mulți ar exclude al doilea exemplu, dar l-ar include pe al treilea în definiția economiei subterane.

La nivel macroeconomic, economia subterană este cea care acoperă ansamblul bunurilor și serviciilor destinate și nedestinate pieței, care participă în trei modalități la producție și schimb: activitățile nedeclarate remunerate, producția gospodăriilor și ajutorul reciproc.

Pe de o parte, s-a convenit o distincție între bunurile și serviciile destinate pieței, ce relevă activitățile nedeclarate și remunerate și bunurile și serviciile care nu sunt destinate pieței, care provin din munca gospodăriilor și ajutorul reciproc. Pe de altă parte, printre aceste activități trebuie să distingem două categorii: prima categorie regrupează activitățile de producție și de schimb care nu prezintă un caracter ilicit prin ele însele, chiar dacă contravin reglementărilor sociale și fiscale (cazul muncii "la negru" și a fraudei fiscale). A doua categorie înglobează activități criminale propriu-zise, care intră sub incidența Codului Penal: traficul de droguri, jocurile ilicite, proxenetismul, prostituția, transferurile ilegale de bani și devize, corupția, contrabanda, traficul de frontieră. Apare întrebarea: care sunt actorii și sectoarele economiei subterane? Persoanele care lucrează în acest sector nu au acces la piețele organizate sau la instituții de credit, la instrucția sau la numeroasele servicii prestate de stat. Chiar dacă aceste activități pot respecta anumite reguli, ele rămân în afara cadrului de protecție socială, a legislației muncii și a măsurilor de protecție a muncii. În general, în acest sector subteran se găsesc activități marginale care nu implică înaltă calificare, capital, investiții sau o productivitate a muncii ridicată. Este vorba în mare parte de muncitorii independenți, care muncesc fie singuri, fie cu ajutorul familiilor.

Studiile realizate pe aceasta temă arată că ramurile de activitate care ocupă cea mai mare pondere în cadrul economiei subterane provin din construcții, confecții, reparații electrice, agricultură. Acestea pot avea un caracter pronunțat sezonier sau regulat.

De asemenea, este bine să facem distincție între activitățile nedeclarate sau "munca la negru", care antrenează adesea categorii sociale defavorizate, și fraudă fiscală ce antrenează categoriile sociale favorizate.

▪ **Impozitele între supărare și refuz**

Pluriactivitatea constă în acumularea exercitării mai multor activități, ceea ce implică în general ca salariații să dispună în prealabil de un prim loc de muncă în economia oficială. În cadrul CEE, pluriactivitatea se situa la 2% în 1987 și 2,7% în 1992, din totalul economiei subterane. Cercetările făcute asupra pluriactivității arată că majoritatea este formată de segmentul de vârstă 25-45 de ani (78%), care dispun de un prim loc de muncă permanent, în cea mai mare perioadă a timpului (70%). Cel mai des, aceasta prima activitate este exercitată de salariații din sectorul terțiar. A doua activitate este regulată în 73% dintre cazuri, ocazională în 20% și sezonieră în 7%, fiind exercitată în sectorul serviciilor. Conform statisticilor, pluriactivitatea pare în creștere în țările din nordul Europei și este în scădere în sudul Europei. Deci, o primă condiție necesară exercitării celei de-a doua activități variază în funcție de fluctuațiile conjuncturale: tinde să crească în perioada de avânt economic și scade în perioada de criză.

Veniturile în natură

Veniturile în natură, obținute de angajații companiilor și de către administratori, reprezintă avantaje care provin din: furturi de mobiler, de piese, utilizarea cu titlu privat a telefonului sau automobilelor întreprinderii. Ținând seama de aceste practici, lărghețea sau toleranța patronilor pot explica faptul că angajații cred că e vorba de o cota parte normală din salariu, plătită în natură. Acest lucru se explică prin faptul că, costurile marginale pentru prevenire și control nu trebuie să depășească valoarea totală a furturilor. Această formă de fraudă va rămâne constantă. Ea nu trebuie confundată cu alte forme "oculte" din cadrul întreprinderii, participante din plin la economia delictuală propriu-zisă (falsificarea cărților de credit, a cecurilor, pirateria informatică, contrabanda, facturile false, recuperarea nedatorată a TVA-ului).

Frauda fiscală

Unii specialiști s-au întrebat de când datează economia subterană. Tot ei au răspuns că este de o vârstă cu impozitele.

”Impozitele sunt ceea ceea ce plătim pentru o societate civilizată” – stă scris la intrarea IRS-ului (Internal Revenue Service) din Washington. Această instituție se ocupă cu colectarea impozitelor și a taxelor aferente. În fiecare an, până la 15 aprilie, această instituție fundamentală încearcă să îmbine acordul voluntar al cetățenilor cu reglementările legale aflate în vigoare. Numai că în ultima vreme, IRS-ul este confruntat cu mari greutăți. El estimează pierderile suferite de către stat prin neplata impozitelor de către contribuabilii americani la 114 miliarde dolari SUA. Din acest an, IRS a decis să nu se mai gândească cum să impoziteze aceste venituri, ci cum să le elimine. *”Salariații care participă la piața neagră a muncii nu constituie problema principală”*, spune David Levine, economistul-șef al firmei de consultanță în domeniul managementului a firmei *”Sanford C. Bernstein & Co”* din New York. Aceasta pentru că ei câștigă foarte puțin, prea puțin pentru a mai plăti și impozit. O problemă mult mai serioasă o constituie cei care au suficient venit pentru a plăti impozitele, dar nu le declară. Conform estimărilor IRS, aceștia reprezintă aproximativ 15% din populație.

Oferta divide plătitorii impozitelor în patru categorii:

- 34%- reprezintă categoria celor supărați, dar care totuși le plătesc;
- 28% - reprezintă categoria celor cinștiți, dar totuși nemulțumiți;
- 22% - fac parte din categoria cetățeanului model;
- 16% fac parte din categoria “anarhiștilor”, care pur și simplu refuză să plătească

▪ **Stimulentele muncii “la negru”**

Despre munca la negru toată lumea știe că există, dar este asemenea unei picături de “argint viu”: n-o poți atinge niciodată!

După caracteristicile pieței muncii la care participă, indivizii se pot clasifica în patru categorii:

- cei care participă la două piețe (piața neagră - nedeclarată - și piața oficială);
- cei care participă la o singură piață, cea oficială
- cei care participă la o singură piață, cea neoficială;
- cei care nu participă la nici o piață.

Se pare că între participarea la piața muncii nedeclarate și venitul de care dispun participanții ei, există o legătură invers proporțională. În același timp s-a observat că elasticitatea ofertei de muncă nedeclarată (reacția acesteia) în funcție de rata impozitului este mai mare pentru indivizii din a doua sau a treia categorie. Terry K. Adams, cercetător principal la Universitatea din Michigan, afirmă că trei sferturi dintre oamenii care lucrează în economia subterană fac acest lucru numai pentru că nu și-au putut găsi locuri de muncă în economia oficială. Adams și colegii săi au observat că mulți oameni pășesc în galeriile economiei subterane după ce și-au pierdut locul de muncă și au eșuat în încercarea lor de a-și găsi unul nou. Ceea ce primesc în schimbul muncii lor este cu mult sub salariul minim al unui salariat din economia oficială.

Dacă mulți dintre participanții la economia subterană există pentru că nu-și pot găsi un loc de muncă, ar trebui să existe speranța că acest fenomen va dispărea odată cu revigorarea economiei oficiale. Dar chiar cu o economie însănătoșită, SUA a înregistrat în februarie 1995 o rată a șomajului de 6,7%, adică aproximativ 2 milioane de americani care doreau să muncească nu și-au putut găsi un loc de muncă. (sursa: Departamentul Muncii din SUA).

După câțiva ani de stagnare a creșterii, economia SUA părea consolidată. Administrația Clinton se aștepta la o creștere de 3% în 1994. Acest lucru era un semn bun pentru căutătorii de locuri de muncă, deoarece se anunța astfel o perioadă în care afacerile vor prospera. Dar, câteva tendințe economice au "aruncat" căutătorii de locuri de muncă tot în "subteran". Vinovată de aceste tendințe se face în primul rând una dintre tehnicile de reducere a costurilor,

tehnică larg folosită începând cu anii '80. Ea constă în îndepărtarea permanentă a salariaților "nefolositori", pentru creșterea competitivității firmei. Astfel, anul trecut, din cauza acestei tehnici, au fost pierdute mai mult de 600.000 de locuri de muncă (de două ori mai mult decât în 1990, an de recesiune). În plus, multe locuri de muncă au fost transferate în țările unde mâna de lucru este mai ieftină, automatizarea nesfiindu-se să elimine și ea altele.

S-a convenit că munca la negru se împarte în două categorii: cea clandestină (care antrenează muncitorii independenți) și pluriactivitatea (care antrenează atât muncitori independenți, cât și salariați de la alte companii). Categoria muncii clandestine e larg răspândită în Europa (dar și în America de Nord), cu mare "succes" în Italia și Germania. Acestea sunt cunoscute ca mari "absorbante" de mână de lucru clandestină. Muncitorii clandestini (în special imigranți), alimentează în mod hotărâtor mâna de lucru din construcții, confecții și agricultură. Din cauza caracterului neregulat al acestor munci, ei sunt în general constrânși la exercitarea unei activități salariale fără a-și putea negocia salariul sau timpul de muncă, impuse de patroni.

▪ **Mirajul evaziunii fiscale**

O altă problemă cu care se confruntă organismele financiare din întreaga lume este dată de declararea unui venit mai mic decât cel real. Această categorie este reprezentată de vânzătorul, dentistul, grădinarul, contabilul, fermierul, care este singurul proprietar al afacerii, care are puțini angajați sau nici unul, care își face singur inventarul și bilanțul. Aceștia, minimalizându-și venitul, au putut salva sume substanțiale. Cazul unui distribuitor de bere din Long Island, SUA, exemplifică din plin ideea anterioară. Acesta furniza bere pentru 90% din restaurantele coreene din zonă. Pornind de la această informație, Departamentul de Finanțe al statului New York a declanșat ancheta. Anchetatorii au descoperit că afacerea (care

opera cu bani lichizi) era practic împărțită în două: 60% din venitul anual (15 milioane de dolari) era raportat, iar restul de 40% (6 milioane de dolari) era băgat direct în buzunar. Interesant este faptul că erau ținute două contabilități perfecte. Deși scrise în coreeană, cifrele erau corecte.

De asemenea, cei care dețin afaceri mici și care sunt singurul proprietar-singurul angajat-singurul contabil, prezintă cele mai mari cote de nerespectare a reglementărilor fiscale, deoarece personalul muncitor este legat de sistemul de rețineri prin care patronul său se sustrage.

Globalizarea economiei mondiale prezintă noi oportunități pentru înșelarea fiscoi. Deoarece barierele comerțului internațional continuă să cadă iar progresul tehnologic facilitează tranzacțiile internaționale, până și firmele mici își găsesc piață de desfacere în afara granițelor. Un număr foarte mare dintre ele se sustrag impozitelor, declarând valoarea mărfii vândute în exterior mai mică decât valoarea la care a fost de fapt vândută.

Poate vă aduceți aminte că în 1994, în SUA, trei dintre candidații propuși de Clinton pentru postul de procuror general au pierdut această nominalizare, în urma scandalului public, aflându-se că aceștia nu plăteau asigurările sociale pentru menajerele lor.

Unele anchete îi găsesc țapi ispășitori pe șomeri și pe alți beneficiari ai Statului-Providență, care sunt acuzați că acumulează venituri din transferuri și activități nedeclarate. Însă afacerile acestor "clienți" ai Statului-Providență sunt deseori exercitate cu titlu ocazional și se limitează la domenii care nu cer echipamente sofisticate și competență profesională. Pentru faptul că ei nu dispun de rețele de aprovizionare și de clientelă, nu au șanse prea bune de a realiza profituri mari.

Concluzionând, am putea spune că cei care se sustrag fiscoi sunt și ei împărțiți în două categorii: cei care practică fraudă pe o scară mai redusă și cei care dețin un patrimoniu și combină ingenios evaziunea fiscală „legală” cu fraudă fiscală propriu-zisă.

▪ Măsurând nemăsurabilul

Biroul Internațional al Muncii a stabilit norme comune pentru statistica economiei subterane. Acest fapt vrea să asigure comparabilitatea la nivel internațional. Rezoluția Biroului Internațional al Muncii precizează criteriile definirii statistice, formulează recomandări în ceea ce privește conținutul și metoda de măsurare precum și pentru prima dată recunoaște acest sector informal ca făcând parte din Sistemul Conturilor Naționale (SCN), recomandând distincția între sectorul formal și cel informal.

Din punct de vedere statistic, dimensiunea economiei subterane este dată de două perspective: directă și indirectă. Acestea acoperă mai multe metode, în general necomparabile și care tind către evaluări foarte diferite ca judecată de valoare.

Perspectiva indirectă se bazează pe patru metode distincte: contabilitatea națională, agregatele monetare, metoda multivariabilelor și oferta implicită de muncă.

Sistemul conturilor naționale lucrează după trei modalități diferite:

- a) **Metoda ecarterilor** (se impune precizarea : ecartul desemnează o diferență de mărime, fiind considerat în general o lipsă). Ea constă în măsurarea ecarterului între venitul național recalculat în urma anchetelor fiscale și venitul național propriu-zis. Acest ecart se interpretează ca fiind economie subterană. La o primă abordare, rezultatele sunt contradictorii. Ecartul tinde să se micșoreze în SUA și în Canada în anii '70-'80, însă înregistrează o creștere în Marea Britanie în timpul aceleiași perioade. În acest timp, progresul realizat în înregistrarea și tratamentul contabil pot explica reducerea ecarterului în SUA. Această măsurare prin „metoda ecarterului” este considerată a fi incompletă, ea reducând dimensiunea fraudei fiscale.

- b) A doua modalitate, mai restrictivă, constă în **măsurarea prin subevaluarea** venitului național în termenul unui “impozit pe dezvoltare” (o dobândă plătită pe dezvoltare). Este vorba de un model logaritm care ține seama de trei rapoarte (relații referitoare la masa salarială, ocuparea totală și venitul național) și care identifică ramurile activității de schimb unde prezența economiei subterane este respectabilă: comerțul cu amănuntul, construcțiile, etc. Se pare că economia subterană definită în termenii veniturilor salariale nedeclarate a crescut din 1949 până în anii 1990, ajungând să reprezinte aproximativ 5% din PNB. În același timp, subestimarea reprezintă 0,14% pentru fiecare creștere de 1% a venitului național. Dar din această metodă poate rezulta mai mult un plus de incertitudine a măsurării statistice decât prezența economiei subterane.
- c) A treia modalitate, mult mai extensivă, constă în măsurarea economiei subterane în sens larg, adică **producția legală nedeclarată de bunuri și servicii** (frauda fiscală și munca la negru, la care se adaugă veniturile în natură, disimulate (deturnarea echipamentelor din întreprinderi și furturile salariaților) și producția de bunuri și servicii ilegale (jocurile de noroc clandestine, drogurile, proxenetismul, transferurile de fonduri). Această măsurare mobilizează surse statistice disparate cu scopul de a tinde către o redresare solidă. După această definiție, economia subterană din țările OCDE ajungea de la 2% până la 5% din PNB în anii '80 și nu tindea să evolueze.

▪ Încercări de măsurare

În diversele modalități de abordare prin conturile naționale, rezultă că economia subterană nu reprezintă o parte foarte importantă din PNB (sau PIB). Perspectivele monetare pot fi clasificate în două categorii:

Prima categorie spune că agregatele monetare se bazează pe o ofertă de muncă. Aici identificăm două variante distincte:

- **varianta Gutmann** reține ipoteza că tranzacțiile nedeclarate sunt plătite în numerar și consideră variația raportului numerar/depozite față de anul de bază ca indicator al economiei subterane.

- **varianta Feige**, care se inspiră din teoria cantitativă a lui Fisher, reține ipoteza că tranzacțiile nedeclarate sunt reglate atât în numerar, cât și prin cecuri.

Dacă această variantă pare mai realistă, pentru că tranzacțiile nedeclarate nu sunt reglate exclusiv de numerar, ea supraestimează încă o dată amploarea acestei tranzacții: la fel de bine cecurile pot servi la realizarea transferurilor, fără să aibă nimic comun cu tranzacțiile nedeclarate.

Aceste două variante au dat naștere mai multor critici:

- alegerea anului de bază e discutabilă, aceste variante presupunând că n-a existat deloc economic subterană;

- viteza de circulație nu e în mod direct observabilă;

- ipoteza crucială, conform căreia viteza de circulație a monedei din cadrul economiei subterane este identică cu cea din cadrul economiei oficiale, este de asemenea discutabilă;

- nu există nici o teorie economică în ceea ce privește preferințele relative ale formei de utilizare sau de păstrare a monedei (numerar, conturi curente la vedere sau la termen); ele pot varia în funcție de formele instituționale și perioadele considerate.

A doua categorie, perspectiva monetară Tanzi, se inspiră din reformularea teoriei cantitative în termenii unei funcții a cererii de monedă a lui Friedman. Această perspectivă riscă să-și atragă aceleași critici cu privire la ipoteza relativă a alegerii anului de bază, a absenței unei teorii a preferințelor monetare; în același timp, ea încorporează rata presiunii fiscale sau rata marginală a impozitului, a cărei robustețe nu poate fi testată.

Perspectivile monetare furnizează în valoare absolută estimările intensității variabilelor: raportul Feige este mai mare ca raportul Gutman, care, la rândul său, este mai mare decât raportul Tanzi. În termeni logaritmici, se pare că au o tendință de creștere sau de cicluri care converg sau diverg în funcție de țara respectivă. În cazul SUA, raportul Feige a crescut în perioada 1968-1979; raportul Gutman a rămas stabil din 1954 până în 1972 (7%) și a crescut între 1972-1980 (20%); raportul Tanzi a crescut ușor la sfârșitul anilor '60. În mod curios, raportul Tanzi a rămas stabil, în timp ce raportul Feige e ciclic; a crescut între 1954 (4%) și 1970 (20%), apoi fluctuațiile s-au atenuat și între anii 1970-1980 s-a redus la 15%. În cazul Marii Britanii, se observă un comportament ciclic, raportul Feige scăzând din 1974 (22%) la 15,5% (1979), în timp ce raportul Matthews a crescut în timpul aceleiași perioade de la 2% la 12%. În cazul fostei Germanii Federale se observă de asemenea un comportament ciclic: raportul Feige a scăzut între 1971-1974 tot atât cât raportul Tanzi între 1970-1975.

▪ **Estimarea dimensiunilor pieței negre**

Metoda variabilelor multiple relevă o modelare suplă sau o apropiere în termenii variabilelor greu observabile. Conform acestor versiuni, această metodă reține variabilele cantitative - atât fiscale cât și legale (frauda fiscală) și referitoare la piața muncii (rata șomajului, durata muncii), și calitative (percepția fraudei fiscale, atitudinea față de fraudă). Ea se lovește de două dificultăți: estimarea parametrilor și problema ponderării. În absența informațiilor, variabilele nu sunt ponderate, altfel spus, toate intră cu aceeași pondere. Acest fapt duce la o ocolire semnificativă în materie de comparare la nivel internațional. Aceasta metodă, care a făcut obiectul unei analize pe un eșantion de 17 țări ale OECD pe durata a cinci ani (1960, 1965, 1970, 1975, 1978), a permis simultan clasarea țărilor în funcție de

importanța economiei subterane și de modul în care a fost înțeles acest fenomen. De exemplu, aceasta crește foarte rapid în Danemarca, Belgia, Italia, mai puțin în SUA, Canada și Marea Britanie.

Oferta de muncă implicită corespunde ecartului între rata activității oficiale și rata activității efective, măsurate cu ajutorul diferitelor metode. Populația activă este astfel majorată cu un coeficient de ameliorare rezultat din conversia pluriactivităților și activităților nedeclarate. Aceste locuri de muncă, în ipoteza foarte discutabilă că productivitatea marginală este identică în cazul activității exercitate (declarate sau nedeclarate), sunt afectate de un venit care poate fi încorporat în PIB. Singura care a procedat la calculul ofertei implicite de muncă a fost Italia. Acest demers a fost respins de alte țări europene.

Estimările directe duc la extrapolări pornind de la anchete și realizate pe eșantioane reprezentative de menaje. Este vorba de anchete ce au vizat estimarea fraudei fiscale deduse din declarații incomplete sau din lipsa declarațiilor (cazul unui eșantion de menaje în 1976). Pe de altă parte, este vorba de anchete ce vizează evaluarea cheltuielilor relative efectuate la cumpărarea de bunuri și servicii nedeclarate, sau oferta de muncă la negru a menajelor – care au făcut obiectul a numeroase studii în Belgia, Norvegia. Dacă extrapolările se dovedesc discutabile, aceste diverse anchete permit înțelegerea caracteristicilor actorilor și sectoarelor economiei subterane și schișarea câtorva elemente de analiză.

▪ **Dilemele oricărui guvern**

Una dintre dileme este legată de întrebarea: oare îndatoririle fiscale și sociale ale indivizilor încurajează aceste activități de natură informațională?

Primul răspuns este furnizat de modelul evaziunii fiscale al lui Sadmo. Acesta clădește maximizarea prin fraudare a unei funcții de utilitate sperată, ale cărei argumente sunt venitul și oferta de

muncă și ai cărei parametri sunt: rata salariului, rata impozitului, penalizările și probabilitatea de depistare a acestora.

Al doilea răspuns rezidă în analiza microeconomică dată de curba de presiune fiscală (Curba Laffer). Această analiză este construită pe următoarea ipoteză: creșterea presiunii fiscale nu induce un arbitraj al preferințelor în detrimentul muncii declarate și în favoarea timpului liber, ci un arbitraj în favoarea muncii nedeclarate care se substituie muncii oficiale sau vine în completarea acesteia. Această a doua explicație se bazează pe faptul că elasticitatea ofertei de muncă în funcție de rata impozitelor este pozitivă, în timp ce prima pune accentul pe evaluarea subiectivă a riscurilor și a câștigurilor avute în urma fraudei fiscale.

Comportamentul ofertanților de muncă față de aceste două explicații a făcut obiectul mai multor analize pe un eșantion reprezentativ de 2000 de adulți din Quebec (în anul 1988), din care 8% exercitau activități nedeclarate.

Unii specialiști francezi rețineau ipoteza unei perfecte substituiri a muncii nedeclarate cu cea oficială, punând în evidență următorul fapt: curba câștigurilor asociate muncii nedeclarate este o funcție concavă, în timp ce curba câștigurilor asociate muncii oficiale este o funcție lineară.

De asemenea, activitățile informale exercitate în special de tinerii din sectorul construcțiilor și serviciilor sunt puțin specializate și productivitatea marginală a muncii este descrescătoare, iar costurile informaționale și de cercetare ale activităților nedeclarate sunt crescătoare (atât pentru cei care solicită, cât și pentru cei care oferă forța de muncă). Lacroix și Fortin rețineau ipoteza unei substituții imperfecte a orelor de muncă declarate și a celor nedeclarate, introducând riscul detectării și al penalităților în funcție de oferta de muncă.

Chiar dacă creșterea ratei marginale a impozitului generează o creștere a orelor de muncă nedeclarate, același lucru îl putem spune despre faptul că o creștere a controlului și a penalizării duce la reducerea orelor de muncă nedeclarate.

O altă întrebare care apare este următoarea: sunt politicile guvernamentale sau deciziile de politică publică responsabile pentru manifestarea economiei subterane?

Ca peste tot, și aici, părerile sunt împărțite. Cei ce pledează pentru DA aduc argumente convingătoare. De obicei, politicile guvernamentale nu intenționează să creeze consecințe negative, dar fără doar și poate că acestea au efecte invizibile, și nu rareori, aceste efecte invizibile sunt și efecte negative.

Când reglementările devin prea apăsătoare, angajații și antreprenorii “alunecă” în afara sistemului oficial. Din acest punct de vedere, economia subterană este la fel de capitalistă ca și cea oficială (poate cea mai capitalistă), pentru că ea implică antreprenori, schimburi, fonduri, forța de muncă, salarii, capital. Mai mult decât atât, existența unui sector subteran este percepută ca o slăbiciune a guvernului, a statului și nu a pieței. Reglementările “plămădite” de către stat sunt cele care dirijează în afara economiei oficiale.” Azi fiecare industrie, serviciu, fiecare profesiune și fiecare dolar câștigat, constituie tema de lucru pentru guvern” - spune Jeffrey Tucker, editor al revistei “Austrian Economics Newsletters”.

Codul muncii stipulează că numai cetățenii care au împlinit o anumită vârstă pot încheia un contract de muncă.

Statul, prin administrațiile sale locale, cunoscute pentru birocracia lor, este singurul răspunzător pentru cei care se simt “ispitiți” de sectorul informal. Pentru american, chiar și simplul fapt de a cumpăra o plăcintă cu brânză de la vecinul său brutar, pe care acesta a făcut-o în bucătăria sa, reprezintă un act ilicit.

Pentru că există reguli stricte în ceea ce privește igiena și echipamentul locului respectiv, pe care el nu le poate controla. De asemenea, dacă o familie închiriază o cameră unui student și această cameră se află într-o zonă în care închiriatul este interzis, familia respectivă devine informală.

Deci legea condamnă ceea ce pare un angajament economic perfect.

Dacă guvernele nu vor reuși să schimbe structurile legale, în sensul unei adaptări a sectoarelor informale, sectorul subteran se poate extinde.

Din acest punct de vedere, putem privi creșterea economiei subterane ca pe un “testament” al mobilității, adaptabilității și ingeniozității oamenilor, confrunțați cu guverne ce vor să le conducă și să le controleze viața economică.

Adeptii răspunsului NU, identifică două cauze majore ale acestui fenomen: glisarea către economia serviciilor și creșterea inegalităților veniturilor. În ultimii 15 ani, creșterea economică și-a asumat forme organizatorice specifice. Marile orașe au pierdut manufacturile, vânzarea en gros, precum și alte industrii care furnizau locuri de muncă, comunităților cu venituri mici. Azi asistăm la o creștere și o dezvoltare a serviciilor financiar-bancare. Din punct de vedere geografic, acest tip de creștere tinde să se concentreze în centrul comercial al orașului și nu poate fi împărțit în nici un fel de comunitățile cu venituri mici. Astfel, după cum afirmă Laskia Sassen, profesor de planificare urbană la Universitatea Columbia, diferitele creșteri economice au ca rezultat diferitele tipuri de distribuție a veniturilor. Așadar, formele creșterii economice din anii '80 au produs-o creștere a inegalității veniturilor, marile orașe devenind “duale”.

Cât despre munca la negru, nerespectarea în materie de salarii a Codului Muncii de către patron duce la degradarea condițiilor de viață ale angajaților. Emigranții clandestini sunt angajați întotdeauna în condiții de supraexploatare.

Concluzia este că deciziile greșite de politică publică, vizând economia subterană duc la o stimulare a acesteia. Acest sistem al pieței, al libertății naturale, funcționează eficient numai în cazul unui set corespunzător de legi și instituții.

Singurul lucru care ne-ar putea salva “cadru politico-legal-etic” de la incapacitatea care pare că pune stăpânire pe el, ar putea fi reanalizarea acestuia conform criteriul eficienței. Altfel, vom asista în continuare la o adevărată “revoltă a pieței”, care își va urma căile naturale de dezvoltare.

PROBLEME și ÎNTREBĂRI

1/ Cererea pentru un bun este descrisă de relația:

$$P = 200 - Q$$

unde P este prețul (unități monetare/unitatea de cantitate) iar Q este cantitatea (unități de cantitate). Oferta aceluiași bun este descrisă de relația:

$$P = 50 + Q$$

Se cere:

- A) Să se determine prețul și cantitatea de echilibru
- B) Să se arate ce se întâmplă dacă guvernul controlează prețul la nivelul de 100 unități monetare/unități de cantitate.
- C) Să se calculeze câștigul maxim al operatorilor de pe piața neagră în condițiile controlului guvernamental asupra prețului.

Cornel Târhoacă, coordonator, "Economie pentru bacalaureat și admiterea în învățământul superior" (Editura Mondan 1997), pg. 47

2/ Ce reprezintă economia subterană?

3/ Care sunt "actorii" și sectoarele economiei subterane?

4/ Definiți munca "la negru" și evaziunea fiscală.

5/ Comentați afirmația:

"Impozitele sunt ceea ce plătim pentru o societate civilizată"

(Internal Revenue Service-Washington DC)

6/ Descrieți metodele de evaluare a economiei subterane și slăbiciunii acestora.

7/ Cine se face vinovat de existența economiei subterane?
Argumentați răspunsul.

8/ Cercetați acele reglementări din Codul Muncii Românesc care înlesnesc indivizilor glisarea către economia subterană.

Bibliografie generală

- 1) Becker, Garry S- “Comportamentul uman – o abordare economică”, Editura All,1994;
- 2) Beardshaw, John- “Economics- a student’s guide”, 3rd edition, Pitman, 1992;
- 3) Bucur, Ion- “Bazele Macroeconomiei”, Editura, Editura Economică, 1999;
- 4) Barnes, David W, Stout, Lynn A.-“ Cases and materials”, American Case Book Series, West Publishing Company, 1992;
- 5) Block, Walter- “ Ethics, Efficiency, Coasian Property Rights and Psychic Income: A Reply to Demsetz”, in Review of Austrian Economics, Vol 8, No.2(1995): 61-125;
- 6) Buchanan, James M.-“ Limitele libertății”, Editura Institutul European, 1997;
- 7) Buchanan, James M., Tullock, Gordon-“ Calculul consensului- Bazele logice ale democrației”, Editura Expert, București, 1995
- 8) Buchanan, James M.-“The normative purpose of economics science: Rediscovery of an Eighteenth Century Method” în “Economics between predictive science and moral philosophy”;
- 9) Buchanan, James M.-“What should economists do?”, Robert D. Tollison, Indianapolis; Liberty Press, 1979;
- 10) Bastiat, Frederic; “Economic Harmonies”, Foundation for Economic Education, 1995;

- 11) Bastiat, Frederic, "The Law", Foundation for Economic Education, 1995;
- 12) Colberg, Marshall R., Forbush, Dascomb R., Whitaker, Gilbert R-" Business Economics, Homewood, III:Irwin, 1980;
- 13) Coase, Ronald H., -"The firm, the market, and the law", Chicago: University Chicago Press, 1973;
- 14) Cotidianul, Suplimentul politic "Alternativa", an IV nr.2(34), an IV nr.7(39), an IV nr.9 (53), an IV nr.(42);
- 15) Ehrbor, Al.-"The Fortune Encyclopedia of Economics", New York: Warner Books, 1991;
- 16) Fukuyama, Francis- "Sfârșitul istoriei și ultimul om", Editura Paideia, 1994;
- 17) The Freeman- ideas on liberty- Vol 44-46 (1994-1996);
- 18) Friedman, David D., "Price theory: an intermediate text, West Chicago, Il: South Western, 1986;
- 19) Friedman, David D, "How to think about Pollution", Liberty, vol5, No.3(January 1993): 55-59;
- 20) Friedman Milton, Friedman, Rose -Free to choose: a personal statement- London: Secker and Warburg, 1980;
- 21) Friedman, Milton-" Capitalism și libertate", Colecția Bancii Naționale, 1995;
- 22) Fudulu, Paul- Microeconomie (postinițial și master), Editura Hiroyuki, 1997;
- 23) Fisher, I. -"Elementary Principles of Economics", New York: Macmillan, 1923;
- 24) Gwartney, James D., Stroup, Richard L.,-" Economie și prosperitate", Editura Alutus-D, București 1995;

- 25) Gwartney, James D., Stroup, Richard L.,-“ Economics – private and public choice”, 8th Edition, The Dryden Press, 1997;
- 26) Gifis, Steven H., “ Law Dictionary “, 3rd Edition, Barron’s, 1991;
- 27) Gravelle, H.;Rees, R.;-“Microeconomics”, 2nd Edition, Longman 1992;
- 28) Huxley, Aldous- “The doors of perception: Heaven and Hell”, Granada, 1980;
- 29) Huxley, Aldous- “The perennial Philosophy “; Collins 1959;
- 30) Hardwick, Phillip, Khan, Bahadur, Langmead -- “ an introduction to modern economics”, 4th edition, Longman 1994
- 31) Hayek, Friederich A. - “ Drumul către servitute”, Humanitas 1993;
- 32) Hayek, Friederich A. - “ Autobiografie intelectuală “, Nemira 1999;
- 33) Hausman, Daniel M. –“ Filozofia științei economice “, Humanitas 1993;
- 34) Hirschman, Albert O. - “ Morala secretă a economistului “, Nemira 1998;
- 35) Hoppe, Hans Hermann –“ The economics and ethics of private property; studies in political economy and philosophy”, Boston: Kluwer academic Publishers 1993;
- 36) Heyne, Paul- “ The economic way of thinking”, Chicago: Science Research Association, 1983;
- 37) Knight, F.H. –“ The economic order and religion”, Trench, Trubner and Co, 1947;
- 38) Kessler, Friederich, Gilmore, Grant, Kronman, Anthony T., Contracts-“Cases and materials”, 3rd ed., Little, Brown and Company, 1986;

- 39) Leoni, Bruno “ Freedom and the law”, Liberty Fund, 3rd Edition, 1990;
- 40) Lipsey, Richard, Harbury, Colin,- “First Principles of Economics”, 2nd Edition, 1992;
- 41) Mansfield, Edwin – “ Managerial Economics- Theory, Applications, and Cases”, 2nd Edition, W. W. Norton & Company, 1993;
- 42) Mankiew, Greogory N. – “ Macroeconomics “, Worth Publishers, Inc. 1992;
- 43) Mises, Ludwig von –“ Capitalismul și duișmanii săi: ce înseamnă laissez-faire? “, Nemira 1998;
- 44) Morus, Thomas –“ Utopia “, London, Penguin Books, 1998
- 45) Nozzick, Robert –“ Anarhie, stat și utopie ”, Huamnitas 1997;
- 46) North, Douglass C., Miller, Roger LeRoy, “ Economics of public issues “, 7th, Edition, Harper&Row, 1981
- 47) Naverson, J., “ Contracting for liberty” în ‘liberty for the 21st Century”, Ed. T. Machan &D. Rasmussen, Rowman & Littlefield Publishers, Inc. 1995;
- 48) Pejovich. Svetozar –“ The economics of property rights: toward a theory of comparative systems”, International Studies in Economics ans Econometrics, Vol 22, London, Kluwer Academic Publishers, 1990;
- 49) Pejovich, Svetozar -“ Fundamentals of economics: a property rights approach”, Dallas: Fisher Institute, 1981;
- 50) Pass, Christopher, Lowes Bryan – ‘ Dictionary of Economics”, 2nd Edition, Harper Collins Publishers, 1993;
- 51) Posner, Richard A. – “ Economic Analysis of Law”, 4th Edition, Little, Brown & Company 1992;

- 52) Parkin, Michael – “ Microeconomics “, Addison Wesley Publishing Company. Inc, 1997;
- 53) Rothbard, Murray N. – “ What has government done to our money? ‘, Auburn: Auburn University, Ludwig von Mises Insitute, 1990;
- 54) Rothbard, Murray N. – “ Law, Property Rights, and Air Pollution” în ‘ Cato Journal, Vol 2, No 1, 1982;
- 55) Schumpeter, Joseph A.- “ History of Economic Analysis”, Routlege 1994;
- 56) Taşnadi, Alexandru; Doltu, Claudiu – “ Monetarismul”, Editura Economică 1996;
- 57) Târhoacă, Cornel -coordonator –“ Economie- teste grilă-probleme pentru bacalaureat și admiterea în învățământul superior ”, Editura Mondan 1997;

VERIFICAT
2017

VERIFICAT
2007



**Tiparul s-a executat sub cda 584/1999
la Tipografia Editurii Universității din București**

Costel Prită:
"Libertatea este o iluzie
sau poate un amalgam;
este amăgirea întru totul
specifică ființei umane."

Diana Ștefănescu:

"Libertatea - invizibilitatea
granzelor, iluzia că te poți
mișca în voie, că nu există
constrângeri, condiția sine
qua non a vieții"

Ana-Maria Sorescu:

"Libertatea este aceea de care ne folosim ca
să lovim în ceilalți, pe când ar trebui s-o
utilizăm pentru a ne tempera pe noi înșine."

Oana Stegăroiu:

"Libertatea înseamnă a realiza
și a te desfășura după voia ta
cu condiția să respecte
realizările și ideile celorlalți".

Adrian Tomescu:

"Libertatea este capacitatea omului
de a-și putea îndeplini dorințele
permițându-le și celorlalți să poată
face același lucru. Libertatea
presupune existența unor limite.
Libertatea înseamnă să poți să-ți
cunosti limitele. Libertatea ta se
termină acolo unde începe libertatea
celui de lângă tine".

Rodica Nițescu:

"Libertatea este posibilitatea de
a înțelege care sunt
libertățile".

Oana Ștefan:

"Libertatea - ceva ce nu se poate
naște decât din cea mai mare
rigoare, impusă din exterior, în
anumite limite sau din interior
fără limite".

Răzvan Splaiș:

"Libertatea este o iluzie pe
care ți-o dă o persoană mai
înaltă în grad și în realitate
este un compromis social:
ai dreptul să faci ceva, în
schimb ți se îngrădesc alte
libertăți mai importante".

Raluca Stanciu:

"Libertatea - condiție esențială
pentru a trăi neîngrădit, cu
respectarea legilor".

Diana Popa:

"Libertatea înseamnă viață și moarte."

Veronica Popescu:

"Libertatea - capacitatea individuală de a decide pentru
sine, în opoziție cu dreptul societății de a constrânge
individul în deciziile sale".