

## ASPECTE METODOLOGICE PRIVIND ANALIZA DISTRIBUȚIEI VENITURILOR POPULAȚIEI

SIMONA ILIE

### DEFINIȚIE ȘI REPERE DE ANALIZĂ A VENITURILOR POPULAȚIEI

Veniturile populației reprezintă resursele materiale de care aceasta dispune. Din perspectivă macroeconomică ele sunt văzute ca un indicator agregat, luat în calcul ca atare în analiza proceselor economice. Politicile sociale au însă un interes deosebit în observarea veniturilor populației, a căror analiză determină adesea direcțiile de acțiune, pentru a nu mai aminti că pentru individ ele sunt o problemă fundamentală. În mod curent, termenul face referire la resursele monetare, dar într-o accepțiune mai largă se includ aici și resursele nonmonetare pe care acesta le poate utiliza. Această din urmă accepțiune este folosită adesea în studiile asupra sărăciei. Distincția monetar/ nonmonetar identifică un prim reper al analizei veniturilor: *structura*. *Distribuția* veniturilor este un al doilea reper al analizei, care se referă adesea la variațiile de mărime ale veniturilor individuale. Atât structura cât și distribuția veniturilor se urmăresc global, dar și diferențiat, în funcție de diferite alte criterii de clasificare a populației: repartiție teritorială, nivel de educație, calificare profesională. Aceste din urmă informații servesc analizelor urmărind efectele implementării diferitelor măsuri cu caracter economic sau de protecție socială.

Înainte de a aborda problemele de structură și distribuție a veniturilor se impune clarificarea câtorva aspecte definitorii pentru măsurarea veniturilor, cum ar fi: *veridicitatea* datelor în discuție, *unitatea de timp* pentru care se face analiza și *unitatea de înregistrare* a veniturilor.

*Veridicitatea* rezultă din corectitudinea înregistrării veniturilor. La rândul ei, aceasta depinde de modul de obținere a datelor. Ca surse principale de date menționăm înregistrările instituțiilor de impunere fiscală și declarațiile indivizilor obținute pe bază de chestionar. Primul caz se întâlnește în țările care au pus în practică un sistem de înregistrare și urmărire a veniturilor populației foarte elaborat, care stă la baza calculului de impozit. Este cazul Suediei, al Statelor Unite, al Germaniei. În țările în care nu există astfel de sisteme, sursa de date o constituie înregistrări pe bază de eșantioane reprezentative la nivel național, de dimensiuni considerabile, realizate periodic, prin înregistrări pe unități mici de timp, de către institute naționale de cercetări statistice. Alături de acestea, institute de cercetări sociale pot desfășura propriile lor anchete, pe bază de eșantioane

reprezentative național, de dimensiuni sensibil mai mici, comparativ cu cele ale instituțiilor statistice, fără a avea adesea continuitate în timp.

Probabilitatea subdeclarării veniturilor nu este niciodată nulă. Evidența lor pe unități de timp mari adaugă la aceasta distorsionări ale declarațiilor prin *omisiuni involuntare*. Nerepetitivitatea face posibilă neînregistrarea unor *venituri fluctuante în timp* (ex: veniturile sezoniere) și sporește șansa de apariție a omisiunilor involuntare. De asemenea, *caracterul ilegal al unor venituri* conduce aproape sigur la nedeclararea lor. *Estimațiile monetare ale veniturilor în natură* pot de asemenea distorsiona înregistrările. Depărtarea de momentul și locul în care se obțin aceste venituri fac să crească probabilitatea de eroare în alegerea prețurilor unitare a produselor sau serviciilor respective.

Din această cauză, indicatorul de venituri ale populației este tratat cu prudență. Deși în conștiința comună aprecierea nivelului de trai se face în raport cu veniturile de care acesta dispune, în special în studiile legate de sărăcie se recurge adesea în fundamentarea analizei la indicatorul de cheltuieli. Mai mult, studiile privind standardul economic al romilor, tradițional considerați activi la marginea economiei formale, se rezumă la o analiză a organizării economice și a ocupațiilor în comunitățile rome, însoțită eventual de o descriere a condițiilor de trai.

*Unitatea de timp* se referă la perioada urmărită: săptămână, lună, an. Intersul pentru această problemă este justificat din mai multe puncte de vedere, nu doar de considerente legate de corectitudinea statistică. *Veridicitate datelor* este un astfel de motiv justificativ. Cu cât este mai lungă perioada de timp pentru care se face înregistrarea cu atât riscul omisiunilor de venit este mai mare. Fără îndoială că acesta este cazul înregistrării pe bază de chestionar. *Specificul cercetării* impune și el anumite condiții. În studiile privind sărăcia, înregistrările pe perioade lungi (anuale) sunt de preferat celor pe perioade scurte, deoarece pot surprinde și veniturile nepermanente sau cele care în mod obișnuit se obțin la intervale mari de timp (venituri din agricultură, dividende). Acest aspect este cu atât mai important cu cât este demonstrat<sup>1</sup> că bugetul celor săraci este format în mare parte din transferuri sociale și venituri ocazionale. Pierderea din vedere a celor din urmă ar distorsiona datele privind nivelul de trai al acestui segment de populație. Mai mult, înregistrarea pe perioade mai îndelungate permite observarea frecvenței acestor venituri ocazionale.

*Unitatea de înregistrare* pare să aibe o importanță predominant statistică, ipoteză infirmată la rândul ei în cercetările sociale. Posibilitățile de selecție a unității de înregistrare a veniturilor populației sunt individul, familia nucleară și familia extinsă sau gospodăria. Alegerea nu este în toate cazurile la latitudinea cercetătorului. Este, de asemenea, certificat în studii că în comunitățile sărace

---

<sup>1</sup> Capitolul III, în *Dimensiuni ale sărăciei*, Cătălin Zamfir (coord.), București, Editura Expert, 1995.

indivizii trăiesc predominant în familii extinse, aglomerându-se într-o aceeași locuință, fără a se putea delimita între bugetele diferitelor familii mononucleare care coabitează. În această situație, alegerea gospodăriei ca unitate de înregistrare este de la sine înțeleasă. Din perspectiva politicilor sociale este utilă o observație la nivelul familiei nucleare către care se îndreaptă reglementările de protecție a copilului și cele de asistență socială. Din perspectiva studiilor privind nivelul de trai al populației ar fi ideală o analiză la nivel de individ, ceea ce se dovedește greu de realizat, deoarece o parte din venituri sunt prin natura lor obținute în familie – veniturile din agricultură, unele transferuri din partea statului, ele divizându-se în mod automat între membrii familiei. O asemenea abordare este de preferat, și dacă avem în vedere că familia – extinsă sau nu – poate diferi ca dimensiune, ceea ce oricum face necesar compararea veniturilor pe unități de același tip.

În cercetările pe bază de chestionar, folosite cel mai adesea în cercetările sociale, unitatea de înregistrare și cea de timp alese sunt cele date de specificul comunității analizate. Analiza de față urmărește metodologia aplicată în studiul orientat pe gospodărie, în care veniturile sunt înregistrate lunar. Mai mult, în analiză sunt folosite datele a două cercetări realizate în 1994<sup>2</sup> și 1998<sup>3</sup>, pe eșantioane reprezentative național.

### INDICATORI AI VENITURILOR POPULAȚIEI

Problemele discutate până în acest punct sunt oarecum preliminariii analizei veniturilor. Odată elucidate, se poate trece la determinarea *nivelului de venit*. Pentru aceasta se au în vedere toate sursele de venit pe care membrii unei gospodării le pot obține în decursul unei luni. Prin însumarea tuturor veniturilor identificate la nivelul unei gospodării se obține *venitul total al gospodăriei*. Acesta însă nu este un indicator potrivit pentru studiile privind nivelul de trai, deoarece un același venit total situează pe o aceeași poziție gospodării de dimensiuni diferite. Pentru a elimina această distorsiune, acest venit total se împarte la numărul de membri ai gospodăriei rezultând ca indicator al nivelului de venit *venitul pe persoană*.

Ajunsă în acest punct, disputa științifică este departe de a se încheia. Studiile nutriționiștilor, cele de comportament de consum și cele de marketing merg până la o segmentare adâncă a populației de indivizi, argumentând că nevoile de consum ale acestora diferă în funcție de vârstă, sex, nivel de educație, ocupație, mediu de rezidență. Venitul familiei se distribuie în raport cu aceste nevoi, și nu prin simpla divizare la numărul de componenți ai gospodăriei. În urma acestor cercetări au apărut *scalele de echivalență*, care recalculează dimensiunea familie în persoane-

<sup>2</sup> Cercetarea „Nivel de trai”, realizată de ICCV, 1994.

<sup>3</sup> Cercetarea „Politici sociale și nivel de trai”, realizată de ICCV și Universitatea București, 1998, beneficiind de finanțare CNCSU și Fundația Volkswagen Stiftung.

echivalente, în funcție de o persoană-etalon (definită prin nevoile ei de consum). Vasta literatură de specialitate pe această temă dovedește că aceste scale sunt diferite de la o țară la alta, în raport cu obiceiurile de consum și cu nivelul de dezvoltare al economiei, care pot face ca un același element de cheltuială să capete ponderi diferite în consumul individual, ceea ce în ultimă instanță schimbă scala. Prin raportarea venitului total la scala de echivalență va rezulta indicatorul *venit pe persoană echivalentă*, care va fi mai mare decât cel pe persoană. Utilizarea scalelor de echivalență, deși justificată prin dorința de a spori precizia analizei, se dovedește o problemă delicată. Creșterea de venit rezultată este urmarea redistribuirii venitului în raport cu structura nevoii de consum a membrilor. Dacă scala de echivalență aplicată nu reflectă structura reală de consum, creșterea de venit este artificială și rezultatul la fel de artificial ca în cazul utilizării venitului pe persoană, cu diferența că în acest din urmă caz se cunoaște cauza care o produce.

În 1988 se propune pentru prima dată ajustarea venitului disponibil al familiei în raport cu dimensiunea sa după formula:  $Venit\ ajustat = venit\ disponibil / dimensiunea\ familiei^E$ , unde E este elasticitatea de echivalență și variază între 0 și 1. În acest din urmă caz venitul ajustat este de fapt venitul disponibil, reprezentând venitul *per capita*, ignorând de fapt economia de scală.

În analizele privind nivelul veniturilor se recurge adesea la observări paralele ale veniturilor pe persoană, respectiv pe persoană echivalentă, utilizându-se în acest al doilea caz scale consacrate cum este scala OECD. Pentru exemplificare, sunt redate în cele ce urmează date corespunzătoare anului 1998

Tabelul nr. 1

Nivelul de venit pe persoană cu și fără utilizarea scalei de echivalență (mii lei)

Venit	1 pers.	2 pers.	3 pers.	4 pers.	5 pers.	6 pers.	7 pers.	8 pers.	9 pers.
Per capita	866,8	752,0	738,6	638,8	517,2	471,9	449,4	436,7	355,8
Scala OECD	la fel	887,4	965,1	863,2	713,9	671,5	639,9	633,9	552,2

Sursa: cercetarea „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

### INDICATORI AI DISTRIBUȚIEI VENITURILOR

Din perspectiva statisticii matematice, veniturile populației sunt o variabilă cantitativă, caracterizabilă asemenea oricărei astfel de variabile, prin indicatorii tendinței centrale: medie, mediană și valoarea modală. Pentru cazul veniturilor, o importanță deosebită o au media și mediana, valoarea modală (valoarea cu cea mai mare frecvență) fiind de interes marginal. Argumentul este de ordin practic. Veniturile efectiv câștigate pot să difere între ele prin câteva unități monetare. În declarațiile lor, indivizii rotunjesc valorile la ordinul zecilor, sutelor sau miilor în

funcție de nivelul de venit câștigat, eliminând sau adunând o sumă care nu alterează fundamental venitul câștigat. Cel mai adesea valorile modale se datorează prezenței unor surse de venit cu valoare predeterminată (alocația copiilor, veniturile din zilierat).

Media și mediana sunt însă indicatori relevanți, din perspectiva studiilor de sărăcie. Ambii se utilizează în stabilirea pragurilor de sărăcie relativă. *Mediana* (valoarea sub care se situează jumătate din subiecții intervievați) este ea însăși un indicator al nivelului de trai. Cu toate acestea, praguri de 40, 50 sau 60% din *media veniturilor pe persoană* sunt frecvent utilizate drept praguri relative de sărăcie.

Puterea de reprezentativitate a mediei, măsura în care ea reflectă cu adevărat nivelul celor mai mulți dintre indivizii luați în calcul este cu atât mai mică cu cât veniturile declarate acoperă un interval mai larg de valori sau se aglomerează preponderent într-o anumită zonă pe acest interval. Pentru aceasta se au în vedere indicatorii sintetici ai variației, mai exact *coeficientul de variație*. Acesta se calculează ca raport (procentual) între abaterea standard și valoarea medie. Pentru un coeficient de peste 35-40% se consideră că valoarea medie nu mai este reprezentativă, situație frecventă în cazul veniturilor populației. În general, veniturile populației au o distribuție sensibil asimetrică spre stânga, adică spre zona veniturilor mici, media crescând „forțat” datorită valorilor extreme mari. În acest caz, valoarea mediană este mai mică decât valoarea medie.

Sunt prezentate în cele ce urmează datele comparative pentru cazul veniturilor populației pentru anii 1994 și 1998. Pentru comparabilitate directă, datele referitoare la valorile veniturilor din 1994 au fost ajustate pe baza indicilor de prețuri, la nivelul perioadei de cercetare din 1998.

*Tabelul nr. 2*

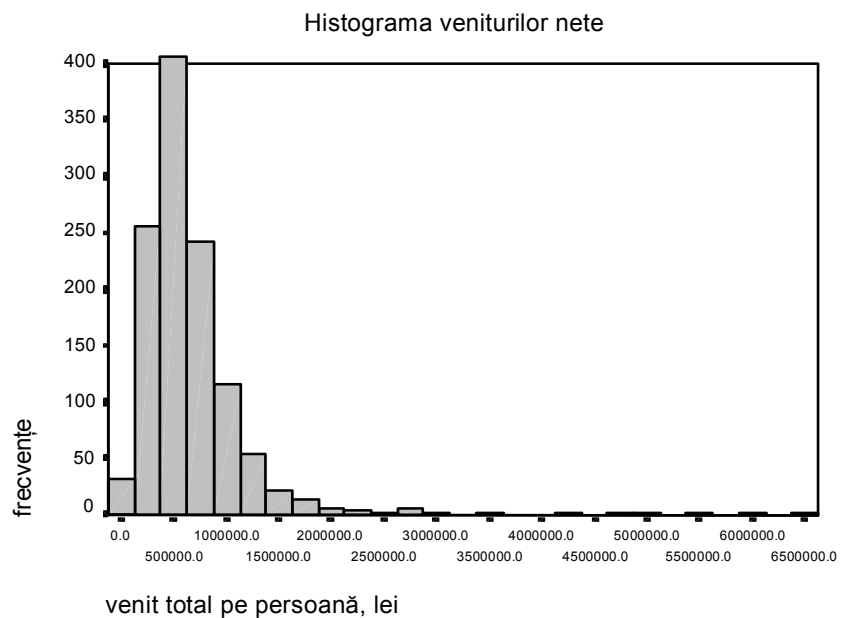
**Indicatori ai distribuției veniturilor**

	<b>Valoare medie</b>	<b>Valoare mediană</b>	<b>Abatere standard</b>	<b>Coeficient de variație</b>
<b>1994</b>	83213	68180	88921.6	106,8
<b>1994 ajustat</b>	666803	546340		
<b>1998</b>	666276	555000	563604.4	84,6

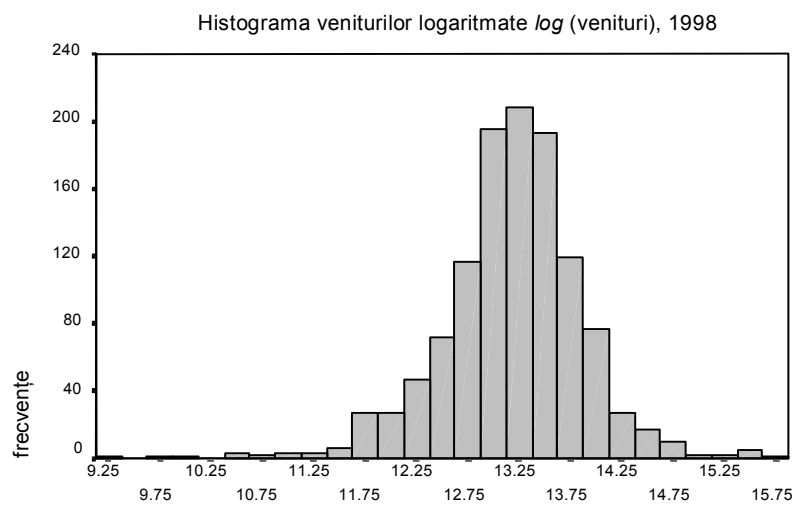
Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

Pentru reprezentarea grafică se utilizează *histograma*, care grupează veniturile individuale în grupe de dimensiuni egale, în raport cu mărimea venitului. Sunt surprinse în acest fel aglomerările de pe anumite segmente de venit. Deoarece veniturile se aglomerează în zona veniturilor mici, valorile extreme mari nu sunt surprinse în grafic. Pentru a le include, și a obține astfel o imagine completă a distribuției veniturilor, se recurge la reprezentarea funcției logaritmice a veniturilor – *log (venit)*, care aplatizează foarte mult, dar uniform, valorile. Cele două grafice sunt prezentate în cele ce urmează.

Graficul nr. 1



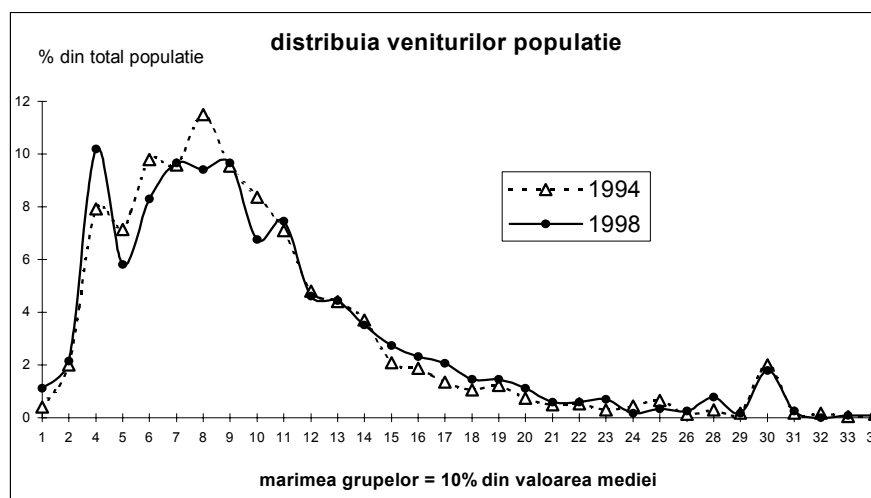
Graficul nr. 2



Data fiind nereprezentativitatea mediei pentru întreaga populație (vezi coeficienții de variație) se recurge la grupări în interiorul cărora valorile veniturilor sunt mai omogene. Pentru cazul veniturilor, criteriile de grupare pot fi socio-economice (mediu de rezidență, vârstă, categorii profesionale) sau grupări statistice. Cea mai cunoscută astfel de grupare este împărțirea pe grupe reprezentând 10%, respectiv 20% din totalul populației. Acestea se cunosc sub denumirea de *decile*, respectiv *quintile de venit*. Ordinea lor crescătoare de la D1 la D10, respectiv de la Q1 la Q5, reflectă creșterea de venit și, odată cu aceasta, deplasarea de la segmentul săracilor la cel al bogaților (relativ la nivelul general de venituri al populației luate în analiză).

Pentru o înțelegere mai ușoară am recurs la împărțirea veniturilor în grupe egale, reprezentând 10% din valoarea mediei, prezentată în graficul 3. Așa cum se poate observa, nivelul veniturilor se aglomerează sub valoarea medie. Este de remarcat, de asemenea, prezența veniturilor mari, de peste 3 ori valoarea mediei. Cu cât aria de valori acoperită de venituri este mai mare cu atât mai accentuată va fi *inegalitatea veniturilor*.

Graficul nr. 3



Dimensiunea plajei de valori nu este singurul determinant al inegalităților de venit. Pentru caracterizarea acestora este necesară cunoașterea modului în care se repartizează indivizii de-a lungul acestei plaje de valori. Măsurile ale inegalității veniturilor, frecvent utilizate, sunt indicele Gini, indicele Theil, indicii Atkinson, coeficienți de concentrație sau măsuri mai intuitive, cum este cazul raporturilor dintre veniturile unor grupe situate la extreme sau creșterile de venit între grupe.

Tabelul 3 reflectă *rata de creștere* a veniturilor între decilele de venit. Saltul dintre grupele extreme este mai mare decât rata medie de creștere a grupelor mediane. Pentru extrema săracă, distanța între cei mai săraci 20% și gospodăriile imediat următoare este în creștere, în timp ce pentru cea a bogaților, în scădere. Pentru segmentul săracilor, aceasta poate fi indiciul unui proces de excluziune socială; tot mai departe de grupa imediat superioară, situată oricum la baza scalei de venituri, cei aflați în decila întâi nu reușesc să mai „recupereze” distanța dintre ei și ceilalți, adâncindu-se într-o stare cronică de insuficiență a veniturilor.

Tabelul nr. 3a

Rata de creștere a venitului între grupe  $(d_{i+1}-d_i)/d_i \cdot 100$ 

	Sărac 10%	D2	d3	d4	d5	d6	d7	d8	d9	Bogat 10%
09.1994		74,0	22,9	17,9	13,2	13,1	13,6	15,1	21,6	108,4
10.1998		85,7	31,8	19,8	14,7	13,9	15,3	16,6	23,8	85,2

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

La extrema celor bogați, distanța între cei mai bogați 20% este în scădere, ceea ce reflectă un proces de sărăcire a bogaților. Pentru observația la o unitate de timp suficient de mare pentru a atenua fluctuațiile sezoniere, aceasta poate fi formulată ca o concluzie. În alte situații, nivelul veniturilor, distribuția ca și structura lor trebuie analizată în contextul specific al datelor.

Dacă pentru segmentul sărac veniturile sunt relativ omogene, fiind incluse aici gospodării caracterizate prin lipsa cronică de venituri, în cazul celor bogați, specifică este eterogenitatea veniturilor. Pe acest segment, de obicei, media nu este reprezentativă. Inevitabil, în calculul ei intră valori extreme rare, ceea ce induce un salt artificial al mediei. Prin urmare, rata de creștere între grupele celor mai bogați 20% trebuie tratată cu prudență. Pentru izolarea veniturilor mari, de obicei se recurge la divizarea acestei grupe în subdiviziuni, frecvent folosită fiind spargerea în două subgrupe (câte 5% din populația totală). Tabelul 3b pune în evidență o sensibilă apropiere a primei subdiviziuni de grupa învecinată inferior și o dublare practic a veniturilor în cea de-a doua subdiviziune.

Tabelul nr. 3b

Rata de creștere a venitului între grupe  $(d_{i+1}-d_i)/d_i \cdot 100$ ,

	D9	D10_1	D10_2
09. 1994		21,66	29,18
10. 1998		23,84	26,99

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.



Având în vedere că baza de calcul a ratei de creștere este în creștere, acești indicatori nu reflectă cu adevărat saltul de venit între cei aflați la extreme. Pentru aceasta, se calculează raportul direct între veniturile acestor grupe. Se observă astfel că veniturile săracilor sunt a 10-a parte din cele pe care le au la dispoziție cei bogați. Comparativ, se calculează raportul dintre grupele 8, respectiv 3, adică cele între care rata de creștere este relativ constantă. Pentru cei doi ani în discuție se poate spune că aceasta s-a păstrat constantă. Cum acest raport, asociat cu creșterile mici ale celorlalte două, se poate aprecia ca fiind constant, putem conchide că între aceste două momente de timp inegalitatea veniturilor a rămas relativ aceeași. La o concluzie asemănătoare conduc și valorile indicelui Gini.

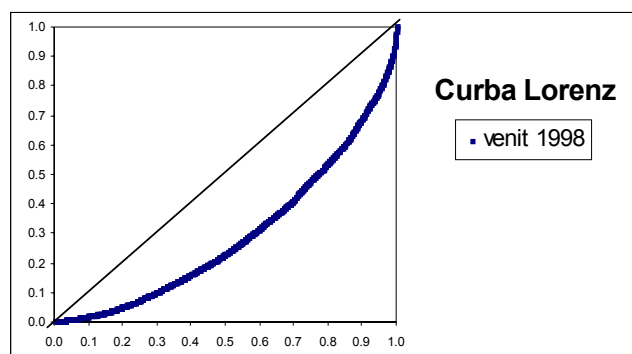
*Tabelul nr. 3*

**Indicatori ai inegalității distribuției veniturilor populației**

	Venit d8 / venit d3	Bogat_10% / sărac_10%	Bogat_5% / sărac_10%	Gini	Theil
<b>09. 1994</b>	1,97	10,7	14,4	32,5	0,1146
<b>10. 1998</b>	2,1	11,8	15,7	30,2	0,1023

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

Nivelul indicelui Gini reflectă un nivel mediu al inegalităților de venit. Cu cât valorile sunt mai apropiate de 0 cu atât inegalitatea va fi mai mică, în timp ce o apropiere de 100 va indica o inegalitate extremă (cum ar fi cea teoretică, în care un singur individ deține întreaga sumă de bani disponibilă). Ambii indici sintetici indică o ușoară diminuare a inegalităților între cele două momente de timp.



O modalitate alternativă de reprezentare a veniturilor este curba Lorenz. Valorile de pe curbă reflectă inegalitatea distribuției veniturilor: axa orizontală reprezintă veniturile, iar cea verticală populația (indivizii). Mai exact, punctele de

pe curbă indică procentul de populație care deține un anumit procent de venituri disponibile. Divizând veniturile în 10 grupe egale, presupunând că acestea sunt ordonate crescător, curba Lorenz reflectă cât la sută din indivizi dețin 10%, 20%, ș.a.m.d. din veniturile disponibile. Curba Lorenz stă la baza calculului indicelui Gini; dacă o persoană ar deține întregul venit disponibil, curba Lorenz ar „urma” axa OX, după care ar urca vertical până la punctul de intersecție cu diagonala cadranelui. În acest caz indicele Gini ar avea valoarea 1 (100). Diagonala reprezintă distribuția teoretică de egalitate perfectă, când fiecare individ deține exact aceeași parte din venitul disponibil. În cazul veniturilor studiate, primele 10% dintre gospodării (cele mai sărace) dețin doar sub 3% din întreg venitul disponibil, în timp ce cele mai bogate 10% dispun de peste un sfert din acesta.

Tabelul nr. 4

Proporția veniturilor pe grupe în raport cu întreg venitul disponibil

	D1	D10	D1-D5
09. 1994	2,7	28,6	26,5
10. 1998	2,3	27,4	26,9
Marea Britanie 1991-1993*	2,9	26,2	27,1

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

\* Goodman A., Johnson P., Webb S, 1997.

Inevitabilă este întrebarea referitoare la cauzele unor asemenea inegalități. Pentru aceasta, trebuie urmărite sursele de formare a veniturilor, și prin urmare, structura lor.

#### SURSE DE VENITURI – SURSE ALE INEGALITĂȚII VENITURILOR

Veniturile familiei reprezintă resursele materiale de care aceasta dispune. Veniturile fac referire la resursele monetare, dar în fapt se au în vedere și intrările în natură, sub formă de produse și servicii. Statistica economică identifică două mari grupe de venituri: primare și redistribuite.

**Veniturile primare** sunt cele obținute de membrii familiei prin participarea lor la procesul producției și distribuției bunurilor materiale și a serviciilor, odată cu crearea venitului național. La rândul lor, acestea se divid în venituri din muncă și venituri din proprietăți și capital.

**Veniturile din muncă** sunt cele obținute prin participarea directă la procesul productiv, și constau în orice venit realizat în urma închirierii forței de muncă de către proprietarii acesteia. Acestea sunt salariul, veniturile ocazionale, reprezentând o plată a muncii, veniturile din activitatea de zilier, venituri din activitatea de liber profesionist, venituri din activitatea de agricultor, ca și venituri pentru munca depusă care nu respectă condițiile legale (formale) de angajare.

*Veniturile din proprietăți și capital* sunt cele obținute de pe urma posesiei acestora. Capitalul poate aduce profit, venituri din activitatea asociației familiale sau de mic întreprinzător, dividende. Împrumutul proprietăților și capitalului aduce renta, chiria și dobânda.

*Veniturile din redistribuire* se subdivid și ele în transferuri din partea statului, odată cu redistribuirea venitului național și transferuri între familii. Primele (transferurile sociale) urmăresc protecția socială a indivizilor, fiind un obiectiv explicit al statelor bunăstării. Din categoria acestora, în bugetul familiei pot intra venituri la formarea cărora membrii acesteia au contribuit în timpul vieții active direct și/sau prin intermediul angajatorului, cum sunt pensiile pentru limită de vârstă, cele de boală și accidente, ajutorul de șomaj, ca și veniturile pe care statul le oferă familiei pentru a o ajuta să depășească situații de dificultate, cum sunt:

- alocații pentru creșterea și îngrijirea copiilor (alocații pentru copii, ajutoare de maternitate și pentru familii cu mulți copii, ajutoare de școlarizare, burse școlare);
- ajutoare acordate familiei ca urmare a dispariției susținătorului acesteia (pensii de urmaș, ajutoare de deces, ajutoare acordate soțiilor de militari în termen);
- ajutoare acordate familiilor cu venituri mici (alocații de hrană, ajutoare de încălzire, ajutoare sociale), ca și
- o serie de venituri-recompensă cum sunt pensiile de veteran (de deportat sau deținut politic).

Redistribuția între familii este nereglementată, îmbrăcând forma transferului părinți – copii și invers, ajutorul între rude, vecini, prieteni etc.

Într-o perspectivă socială se consideră că *redistribuirea veniturilor* poate fi *verticală* – de la cei bogați la cei săraci, adesea prin intermediul statului și sistemelor de asigurări, dar și direct, prin acte de caritate sau *orizontală*, prin transferuri în cadrul aceluiași strat social.

*Veniturile în natură* sunt, comparativ, mai puțin frecvente. Ele pot fi obținute și ca urmare a participării la procesul productiv, venituri din muncă, dar și în procesul redistribuirii.

Veniturile din muncă se pot obține la schimb pentru munca depusă sau pot reprezenta parte a salariului, prevăzute în contractul de muncă; produse sau servicii pentru individ/ familia acestuia într-o anumită sumă, acolo unde specificul activității o permite (produse alimentare/ non-alimentare sau servicii – telefonie, alimentarea locuinței cu energie electrică, termică etc.), asigurarea transportului la/ de la locul de muncă sau asigurarea unei mese pe zi la locul de muncă, alte beneficii asociate. Ele sunt cunoscute în literatura anglo-saxonă sub denumirea de *fringe benefits* sau *perks*, identificând astfel întreaga gama de facilități asociată pachetului salarial. Este de menționat că în SUA, în timp ce veniturile salariale au crescut între 1964 și 1984 cu 500%, veniturile în natură asociate au crescut cu 1000%. Trebuie însă precizat că în acest caz particular ele s-au dezvoltat paralel cu

extinderea unor planuri de pensii categoriale, parte a pachetelor salariale. O precizare suplimentară este încă necesară; motivația pentru astfel de pachete salariale este în directă legătură cu sistemul de impozitare, de măsura în care acesta încurajează (cazul SUA) acest tip de înțelegeri între angajat și angajator. În condițiile unui sistem de impozitare extrem de sever, acest tip de plată a muncii poate fi convenabil de ambele părți.

Fără să fie tipic pentru ele, proprietățile pot aduce, de asemenea, venituri în natură.

Redistribuirea pe verticală, urmărind o cât mai precisă și eficientă redirectionare, poate îmbrăca forma unei mese la cantina săracilor, rechizite școlare sau îmbrăcăminte acordate familiilor cu venituri insuficiente.

În privința redistribuției între familii, se poate spune că aceasta este preponderent în natură sub forma produselor (alimentare/ non-alimentare) oferite drept sprijin sau în dar, și a serviciilor (supravegherea copiilor și a persoanelor bolnave, servicii casnice și baby-sitting, transport, servicii de cosmetică etc.) făcute de indivizi unii altora. Aceste servicii se dezvoltă pe structura rețelelor sociale și în multe dintre cazuri fac obiectul economiei informale, scăpând în mod obișnuit evidențelor.

**Alte venituri.** Realitatea economică a surprins, în plus, o serie de venituri aparte. Un astfel de venit sunt câștigurile bursiere care rezultă prin asocierea de capital și informație. Asigurările de viață sau de bunuri sunt o formă de economisire, dar și de redistribuire. Veniturile din jocurile de noroc sunt primordial datorate șansei și doar în foarte mică măsură capitalului.

Așa cum precizam la început, o fotografie de moment poate să nu surprindă multe dintre aceste surse. Mai mult, cele în natură sunt uneori greu de estimat și sunt adesea pierdute din vedere, la o enumerare a veniturilor periodice ale individului. Cele mai delicate probleme apar în legătură cu estimarea consumului din resurse proprii, adică a produselor pe care indivizii le obțin prin muncă proprie în gospodărie și redistribuirea între familii. Omisiunea sau falsa declarare a oricărei surse de venit afectează nivelul de ansamblu a acestora. Veniturile neperiodice și variabile în timp sunt în mod special supuse subdeclarării. Este cu deosebire cazul economiilor de subzistență, unde aceste venituri, dacă nu sunt singurele, sunt cel puțin veniturile de bază, care asigură familiei supraviețuirea.

O sursă de eroare este însăși înregistrarea tuturor produselor obținute în propria gospodărie, ca și a transferurilor inter-familiale. De altfel, în privința produselor obținute în gospodărie, înregistrate sub denumirea de autoconsum, consum propriu (*self-consumption*) sau auto-producție (*self-production*), cercetătorii nu cad de acord dacă acesta trebuie considerat venit sau consum. Aparent este un element de consum. Dubiul apare în raport cu faptul că este un consum asigurat, un „venit” cert, asemeni dividendelor sau chiriilor; o formă de venit din proprietate. O altă obiecție la considerarea veniturilor este aceea că ele nu îndeplinesc (într-o societate modernă) funcția de valoare de schimb. Ele satisfac o necesitate bine definită fără posibilitatea de a acoperi însă nici un alt element de

cheltuială, indiferent de tip sau gravitate. Acesta este însă și cazul veniturilor în natură, parte a pachetului salarial negociat, care sunt considerate venituri. Pe de altă parte, prin producția proprie se acoperă un element de consum de bază, în mare măsură alimentar, care nu poate evitat, indiferent de alte elemente de consum care pot apărea, și care – prin auto-producere „scutește” resurse monetare.

O altă delimitare importantă a veniturilor disponibile se face după cum acestea sunt măsurate *pre* sau *post impozitare*, respectiv *pre* sau *post transfer*. **Venitul brut** se obține prin adăugarea tuturor surselor de venit, indiferent de sursa și tipul lor. Suma rămasă la dispoziția familiei pentru consum și economisire în urma scăderii impozitelor aferente (pe venit și patrimoniu) și a contribuțiilor sociale reprezintă **venitul net**. Venitul disponibil include, teoretic<sup>4</sup>, și rezervele acumulate (economii existente). Caracteristicile sistemelor de impunere fiscală și de protecție socială schimbă în bună măsură nivelul și structura veniturilor disponibile brute. Un bun exemplu în acest sens sunt datele prezentate mai jos. În cazul de față diferențele rezidă și din diferențe de metodologie: observația la un moment de timp dat, vs. înregistrarea periodică, pe perioade îndelungate.

Tabelul nr. 5.

Structura veniturilor nete ale gospodăriilor (valori procentuale medii)

	total gospodării			cele mai sărace 10%			cele mai bogate 10%		
	1994		1998	1994		1998	1994		1998
<b>Salarii</b>	49,4	↓	39,5	34,7	↓	19,6	48,3	↑	49,8
<b>Transferuri sociale</b>	26,9	≈	27,0	33,0	↑	45,9	7,8	↑	9,6
<b>Alte venituri non-salariale</b>	23,6	↑	33,5	32,3	↑	34,5	43,9	↓	40,6

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

Tabelul nr. 6.

Structura veniturilor brute ale gospodăriilor (%)

	Bulgaria (95)	Polonia (95)	Rusia (96)	Letonia (96)	România (95)	România (96)	România (98)	România (99)
<b>Venituri salariale</b>	47	34	49	50	47.3	42	40	40
<b>Transferuri sociale</b>	22	37	24	27	17.0	16	19	20
<b>Venituri private nesalariale</b>	31	30	27	23	33.7	42	41	41

Surse: Milanovic, B. (1999, WB); Veniturile, cheltuielile și consumul populației, INSSE, 1/1997 și 1/2000.

<sup>4</sup> Practic, includerea tuturor surselor posibile de venit este greu realizabilă: este probabil să se realizeze în anchetele de durată ale instituțiilor statistice specializate în astfel de studii.

Desigur că o structură mai simplă este mai ușor de reținut și de înțeles, dar ea poate fi prea sintetică, combinând sub-elemente care au uneori evoluții inverse, sau poate ascunde elementele dominante. Structurile prezentate anterior (tabel 5 și 6) sunt un exemplu în acest sens. Structura este relativ simplă de reținut, dar nu diferențiază între salariile din sectorul privat și cel de stat, între auto-producție și venituri din profit, veniturile din proprietăți, între pensii și alte forme de transfer.

Sursele de venit se distribuie, de asemenea, inegal la nivelul populației. Un exemplu în acest sens este prezentat în tabelul următor.

*Tabelul nr. 7*

**Proporția veniturilor pe grupe și surse în raport cu întreg venitul adus de sursă.**

	Sursa veniturilor	D1	D10
<b>09. 1994</b>	Salarii	2,9	19,9
	Transferuri sociale	5,8	7,4
	Alte venituri non-salariale	3,3	47,0
<b>10. 1998</b>	Salarii	1,6	24,8
	Transferuri sociale	6,5	13,2
	Alte venituri non-salariale	3,7	29,4

Sursa: cercetările „Nivel de trai”, 1994 și „Politici sociale și nivel de trai”, 1998, ICCV.

Strict din perspectiva inegalităților de venit și al nivelului de trai, aceste distincții sunt ne semnificative. Din perspectiva opțiunilor economice și sociale, a statului bunăstării, sunt însă de maxim interes, stând la baza analizei eficienței lor din perspectiva nivelului de trai al populației. Un element decisiv al structurii veniturilor este structura socio-demografică a membrilor gospodăriei. Veniturile, asemenea cheltuielilor, diferă în funcție de ciclul de viață al indivizilor, de mediul de viață și de caracteristici personale. În funcție de aceste criterii, pot predomina unele sau altele dintre venituri. Cum diferențele dintre ele nu constau doar în sursa de proveniență, ci și în mărimea lor (ex: transferuri sociale vs. salarii), trecerea de la un venit la altul induce fluctuații ale inegalității veniturilor, schimbări ale poziției individului pe axa veniturilor și ale nivelului său de trai. Statul poate controla aceste mișcări prin sistemul său de impunere fiscală și protecție socială. Căderea, respectiv creșterea economică se resimt în veniturile populației, atât prin modificări ale nivelului lor, cât și prin schimbări de structură a veniturilor. Evoluția fenomenelor ce au loc pe piața muncii schimbă, de asemenea, structura și nivelul veniturilor. Opțiunile ideologice care stau la baza statului bunăstării influențează decisiv politica veniturilor, ceea ce se reflectă în structura acestora.

Inegalitățile de venit nu reprezintă, în sine, o problemă care trebuie rezolvată, iar creșterea inegalității lor nu este în sine un fenomen cu conotație negativă. Ea poate răspunde unei necesare diferențieri stimulative a veniturilor. Pe plan internațional, schimbările de politică economică și socială de după 1970 au avut ca efecte creșterea inegalității veniturilor. Ele se datorează atât restricționării

criteriilor de eligibilitate pentru diferitele tipuri de beneficii sociale, cât și evoluției pieței muncii. Cele mai accentuate creșteri s-au înregistrat în SUA și UK, și cele mai mici în țările Nordice. Pentru țările în tranziție, accentuarea inegalităților de venit era previzibilă, dat fiind că reforma economică includea restructurarea economică și deci pierderea, fie și temporară, a locurilor de muncă pentru o parte a populației, ca și (re)aparitia altor tipuri de venit (din proprietăți, din activități antreprenoriale etc.). Specialiștii sunt de acord că principalul factor al accentuării inegalităților de venit se datorează accentuării inegalităților salariale, situație caracteristică și pentru cazul României.

Aceste ultime observații se bazează pe comparații internaționale ale distribuției veniturilor. Deși tabloul rezultat este unul dintre cele mai interesante, rezultatele trebuie interpretate cu foarte multă precauție, dat fiind multiplele surse de eroare ce însoțesc înregistrările de venit. În general, studiile care conțin astfel de analize sunt însoțite de precizări metodologice, care evidențiază ele însele punctele critice.

## BIBLIOGRAFIE

1. Biji, E., et al., *Statistică teoretică și economică*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1991.
2. Capanu, I., et al., *Statistică economică*, București, Editura All, 1994.
3. Dobrotă, N., *Economie politică*, București, Editura Economică, 1997.
4. Forster, M., *Trends and Driving Factors in Income Distribution. Summary of key findings of the OECD study, Income Distribution and Poverty in Selected OECD Countries*, OECD, 1998.
5. Gilbert, N., Specht, H., Terrell, P., *Dimensions of Social Welfare Policy*, N. Jersey: Prentice-Hall Inc., 1993.
6. Goodman, A., Johnson, P., Webb, S., *Inequality in the UK*, Oxford University Press, 1997.
7. Gottschalk, P., Smeeding, T., *Cross-National Comparisons of Levels and Trends in Inequality*, Luxembourg Income Study, Working Paper, no. 126, 1996.
8. Jenkins, S., *The Measurement of Income Inequality*, în *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*, Ed. Lars Osberg, ME Sharpe (Armonk NY and London), 1991.
9. Milanovic, B., *Income, Inequality and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, WB, Regional and Sectorial Studies, 2000.
10. Milanovic, B., *Income, Explaining the Increase in Inequality During the Transition*, WB, Regional and Sectorial Studies, 2000.
11. PNUD, *Raportul Dezvoltării Umane*, România, 1999.
12. Zamfir, Cătălin, *Dimensiuni ale sărăciei*, București, Editura Expert, 1995.