

## CAPITALUL UMAN — O ABORDARE ECONOMICĂ

*Cărțile cele mai relevante pentru demersul științific în domeniul dezvoltării umane care i-au adus consacrarea profesorului Gary S. Becker de la Universitatea din Chicago, laureat al Premiului Nobel pentru economie pe anul 1992, ne introduc în sfera cercetărilor interdisciplinare, având ca obiect omul în dubla sa ipostază. Pe de o parte, omul-entitate în sine, irepetabilă din punct de vedere structural-morfologic și funcțional, cu trăsături individuale traduse de particularități de conduită și de reacție la impactul cu mediul natural și social-relațional. Pe de altă parte, omul-plăsmulilor de bunuri într-un sistem economic caracterizat printr-o anumită configurație, mecanisme de funcționare și parametri de performanță.*

*În demersul său științific, autorul a reunit aceste două ipostaze, abordând — din perspectivă economică — individul, modul și stilul lui de viață, nivelul de educație, aptitudinile și capacitățile sale, trăsăturile de ordin afectiv, volitiv, caracterial, comportamental. Fără a subiecțiviza individul, autorul raportează progresul economic la om și dezvoltare umană, evaluând costuri, performanțe individuale și beneficii sociale, pe baza unei metodologii și cu instrumente pe care le-a creat și dezvoltat în acest scop.*

## 1. CAPITALUL UMAN. O ANALIZĂ TEORETICĂ ȘI EMPIRICĂ REFERIRE SPECIALĂ LA EDUCAȚIE, apărută într-o primă ediție în anul

și reeditată într-o versiune mai cuprinzătoare în 1975, exprimă cel mai bine interesul lui pentru dezvoltarea unei teorii generale privind investiția în capitalul uman. Teoriile teoretice, obiect al primei părți a lucrării stau la baza analizei ce a condus la rea efectelor educației, particularizate pe profilurile „vârstă-venituri” și „vârstă-avuşie”. El se concentrează pe activitățile care influențează veniturile monetare și beneficiile eriale potențiale din investițiile în capital uman. Sub diferite forme — școlarizare, e profesională, îngrijire medicală — această investiție influențează diferit veniturile și nul. În acest cadru se propun ca indicatori de comensurare: „efectul de revenire” și pția asupra efortului de investire”.

Cercetările anterioare privind investiția în general, au dovedit că o creștere a ului material explică doar o parte relativ mică a modificării veniturilor. Deci, țiiile se dovedeau insuficiente, iar căutarea altora, mai edificatoare, a necesitat tarea metodelor de evaluare a influențelor altor entități, precum schimbarea ogică și capitalul uman. Aceste preocupări au fost stimulate și de problematica lenței tehnologiilor militare moderne de nivelul de educație și de competență onală, de cererea tot mai mare pentru cheltuieli destinate educației și sănătății, de le contradictorii de pe piața muncii ș.a. Rezultatul a fost focalizarea pe problematica ilui uman, a cărei abordare se impunea pentru toate tipurile de economii, mai ales că ară nu a reușit să susțină și dezvoltarea fără a investi în resurse umane. Multe studii au propus măsurarea contribuției investiției în capital uman la creșterea economică یت de la supoziția că inegalitățile în distribuția veniturilor sunt legate direct de ăți în nivelul de educație și instruire profesională. Autorul prezintă în acest sens ele analizelor sale referitoare la corelația șomaj-nivel de educație.

Tratarea teoretică a investiției în capital uman din perspectivă economică a urmărit ea teoriei economice tradiționale, înlesnind astfel judecăți coerente asupra unor

fenomene și procese sociale, cărora li s-a dat deseori o interpretare ad-hoc. Între aceste fenomene se numără: 1) creșterea veniturilor în corelație cu vârsta într-un sistem alternant crescător-descrescător; 2) relația inversă între rata șomajului și nivelul de pregătire profesională; 3) caracterul paternalist al firmelor, îndeosebi în țările cu nivel scăzut de dezvoltare; 4) mobilitatea mai mare a persoanelor tinere și beneficiile pe care acestea le obțin ca urmare a unui nivel de instruire mai bun comparativ cu generațiile anterioare; 5) propensiunea câștigurilor în raport de profesii și competențe; 6) stimularea persoanelor capabile în direcția ridicării nivelului lor de competență; 7) limitarea diviziunii muncii de competiția pieței; 8) comportamentul investitorului în capitalul uman.

Considerând pregătirea profesională ca cea mai importantă formă de investiție în capital uman, autorul prezintă metode și instrumente de măsurare ale stocului de capital uman și a variației sale, precum și efectele investiției asupra dezvoltării umane. Ignorarea vreme îndelungată în analize a acestor aspecte a împiedicat demersul coerent al analizei implicațiilor economice, motiv pentru care autorul argumentează necesitatea și oportunitatea evaluării a priori a costurilor necesare pregătirii profesionale la locul de muncă, în cazul în care există o cerere de acest tip pe piața muncii. În acest scop este elaborat un model matematic ale cărui ecuații de echilibru au în vedere cheltuielile curente și cele anticipate în acest scop în corelație cu salariile, produsul marginal, timpul alocat pregătirii și alte variabile. Efectul asupra productivității muncii al investiției în capital uman depinde atât de condițiile concrete ale pieței muncii, cât și de natura investiției. Firmele care suportă pentru lucrătorii lor o pregătire profesională specială trebuie să anticipeze o rată de revenire, luând în considerare stabilitatea pe care se poate conta în cadrul firmei pentru a evita pierderile de capital sau supraestimările ratei medii ce rezultă din calculele care au la bază cheltuielile de calificare. Indiscutabil, calificarea produce și efecte „externe” firmei, în primul rând, părăsirea locului de muncă vechi pentru unul care este mai bine recompensat, cu toate că în cazul acestui tip de calificare, de cele mai multe ori, un lucrător dorește să valorifice această investiție în mediul pe care îl cunoaște, produsul marginal excedând salariul. În cazul unui declin al cererii pe piața muncii, raportul între cele două mărimi se inversează.

Calificarea dobândită la locul de muncă sau în școlile profesionale nu este singurul factor care explică schimbările atitudinale vis-a-vis de câștig. Lui i se pot adăuga informații referitoare la oportunități de ocupare, noi posibilități de consum și, nu în ultimul rând, cele despre reactivitatea sistemului social și a celui politic la o schimbare a situației economice.

Un loc special în tratarea autorului o ocupă investiția în capital uman în scopul îmbunătățirii stării psihice și emoționale a lucrătorilor, factori esențiali ai performanței individuale și implicit ai câștigurilor. Firmele pot investi în starea de sănătate a lucrătorilor lor din rațiuni economice, în principal legat de creșterea productivității muncii. Cu toate acestea, până în prezent, investițiile de acest gen se consumă predominant în familie și în unitățile medicale. Investiția de capital uman ar modifica și profilul vârstă-venituri, cu o diminuare a acestora din urmă într-o primă perioadă, cea în care se consumă investiția, după care urmează creșterea veniturilor. O investiție a firmei în salariile lucrătorilor are invariabil efectul invers: după o creștere imediată urmează pentru o perioadă mult mai lungă decât cea în cazul consumării efective a investiției în lucrător o aplatizare a curbei veniturilor.

Oricum, investiția în starea de sănătate a lucrătorilor nu trebuie să dobândească caracterul paternalist care se constată în prezent în țările cu nivel scăzut de dezvoltare.

Economiștii au recunoscut demult că motivația în muncă depinde numai parțial de venituri, demn de discutat fiind efectul creșterii lor asupra moralei și aspirațiilor individului. Multă vreme, s-a crezut că stimulentele pentru investire în capital uman făcute cu scopul îmbunătățirii resurselor sale fizice depind de mărimea anticipată a ratei de revenire. Cercetătorii au manifestat circumspecție în a interpreta „îmbunătățirile” aduse resurselor umane ca un rezultat al investiției. Prin abordarea investiției umane în maniera pe care o propune profesorul Gary Becker, devine posibilă explicarea unei largi game de fenomene, evitându-se astfel interpretări ad-hoc sau explicații cu caracter forțat. Principala concluzie ce a rezultat din cercetările sale este aceea că o prelungire a perioadei active în cadrul ciclului de viață conduce, spre deosebire de alți factori, la o creștere a ratei de revenire a investiției umane indiferent de perioada în care aceasta a fost realizată. Există interdependențe specifice între fazele ciclului de viață și modul de materializare a investiției și deci și diferențe în mărimea ratelor de revenire.

Descrieri studiile privind investițiile în educație, în general în capital uman, au fost criticate pentru faptul că au ignorat aspectele consumului, deși încercări în acest sens au existat. O abordare posibilă constă în aplicarea funcțiilor de utilitate la capitalul uman. Ea se lovește însă de dificultăți de măsurare și comparare a utilităților. Alte abordări consideră că investiția în capital uman schimbă funcția de producție a gospodăriilor și că efectul marginal al capitalului uman asupra consumului corespunde costului marginal al producerii unității de consum. Modul de alocare optimă a timpului și bunurilor ar putea fi determinat prin diferențierea funcției de utilitate și luarea în considerare, în paralel, a funcției de producție, inclusiv a constrângerilor bugetare.

Abordarea investiției în resursele umane se poate realiza cu un instrumentar relativ simplu, dar suficient de expresiv, lucru pe care autorul îl demonstrează pe profilul evoluției veniturilor în relație cu vârsta, a legăturii între abilități și venituri, nivelul de educație și repartiția veniturilor.

Pentru determinarea mărimii optime a investiției în capital uman a fost elaborat un model matematic, trasând curbe ale cererii și ofertei pentru diferite perioade de timp, curbe de echilibru pentru investiții în capital uman impuse de diferențele de oportunități, de abilități, luate separat sau împreună.

În partea a doua a lucrării sunt prezentate analizele empirice și rezultatele privind ratele de revenire ale investiției în capital uman efectuată în perioada corespunzând studiilor de colegiu, precum și altor tipuri de investiții ca de exemplu, calificarea la locul de muncă și în sănătate. Autorul arată că efectul educației poate fi izolat însă numai dacă se cunoaște capitalul uman în totalitate, iar abilitățile se consideră constante. Analiza este extinsă și asupra evaluării efectelor educației din colegii asupra câștigurilor și productivității prin compararea beneficiului individual și social obținut din această formă de educație cu cel rezultat din alte investiții. De exemplu, rata de revenire pentru investiția la vârsta studiilor de colegiu a fost estimată la 12% pentru absolvenții albi. O investiție echivalentă într-o unitate de producție ar fi doar de 7%. Este un calcul care arată că efectul investiției umane este mai mare decât cel posibil de obținut într-un alt domeniu, aspect esențial pentru fundamentarea politicilor din domeniul forței de muncă, al educației etc.

În lucrare este prezentată metodologia de calculare a părții de câștig ce corespunde ratelor de revenire în diferite ipoteze de risc, precum și evaluări pentru beneficiile la nivelul întregii societăți, care rezultă din investiția în capital uman. Pe baza ei se mai poate calcula rata „socială de revenire”, care pentru aceleași cohorte a fost cuprinsă în S.U.A. la începutul anilor '50, între 10 și 13%. Metodologia mai poate fi folosită la evaluarea efectelor investiției umane din perioada școlară asupra câștigurilor și productivității la diferite vârste.

Ultima parte a lucrării este consacrată efectelor capitalului uman asupra câștigului și avuției în diferitele faze ale ciclului de viață. Principala concluzie este aceea că alura curbei veniturilor este determinată de investiția în capital uman și nu de vârstă sau capacitatea fizică, explicație dată cel mai frecvent. După părerea prof. Gary S. Becker, modificările în avuția umană sunt de natură să explice mai bine profilurile relației vârstă-avuție. Câteva explicații ilustrează utilitatea pentru actul de decizie a acestor profile și implicit importanța studiilor asupra capitalului uman, părere reafirmată de autor în finalul lucrării în care arată: „...am scris această carte cu convingerea că pentru o perioadă lungă de acum încolo, investiția în capital uman va deveni o parte importantă a gândirii asupra dezvoltării, a analizelor privind bunăstarea, a celor privind forța de muncă, a condiției umane în general, a altor probleme la care se caută încă răspunsuri” (p. 237).

**2. ABORDAREA ECONOMICĂ A COMPORTAMENTULUI UMAN,** apărută în 1976, reunește contribuțiile autorului privind analiza fertilității, educației, utilizării timpului, crimei, căsătoriei, interacțiunii sociale și a altor probleme de natură sociologică și politică dintr-o perspectivă economică, care i-a permis ulterior să demonstreze că acest mod de tratare a problemelor este perfect aplicabil și comportamentului uman. Prin demersul său, autorul completează șirul încercărilor de acest fel întreprinse de Adam Smith, Jeremy Bertham, Marx, Marschak, Azzi, Ehrenberg, Hammermesh ș.a. Prin modul de abordare economică, autorul a intenționat să realizeze un cadru pentru a înțelege comportamentul uman nu secvențial, pe faze ale ciclului de viață, ci în toată complexitatea sa. În același timp însă, el recunoaște limitele abordării economice care, deși poate oferi acest cadru coerent, este nevoită să recurgă la numeroase concepte și tehnici proprii altor discipline.

În esență, după părerea profesorului Gary Becker, comportamentul uman nu trebuie judecat fragmentar, după un singur criteriu, chiar dacă el are în vedere maximizarea acțiunilor individuale sau minimalizarea efectelor negative ale acestora. Rolul preferințelor, stabile sau volatile, a acumulării sau lipsei de informații sunt elemente care nu trebuie să lipsească din judecăți. „Este mult mai apropiată de adevăr interpretarea potrivit căreia comportamentul uman este orientat în direcția maximizării utilității oamenilor care au un sistem stabil de preferințe și acumulează o cantitate optimă de informații și alte input-uri furnizate de diferite piețe” (p. 14).

Prima parte a lucrării reia problematica discriminării, amplu tratată în studiul intitulat „Economia discriminării”, la care ne vom referi în cuprinsul acestei prezentări. Autorul se limitează însă la tratarea comportamentului uman specific grupurilor mici, deschizând terenul pentru abordarea economică a comportamentului politic și a altor aspecte privind comportamentul criminal. Expunând propria sa teorie referitoare la funcționarea democrației politice, autorul face o analiză comparativă a diferențelor pe care democrațiile

actuale le prezintă față de un model ideal, implicând în discuție și rolul deciziilor guvernamentale referitoare la diferite sectoare de activitate economică.

Definind democrația politică ideală ca „demersul instituțional de elaborare a unor decizii politice prin care oamenii se străduiesc să obțină putere politică, într-o competiție perfect liberă, câștigând o mare parte a voturilor electoratului” (p. 34). Sunt analizate trei aspecte ale acestei definiții, și anume: a) nici o țară nu poate fi considerată o democrație politică fără ca o largă proporție a populației să poată vota; b) transferul de activități din sfera pieței în cea politică reduce rolul competiției în perioada electorală; c) confuzia între rolul economicului în societate și politic derutează electoratul și diminuează șansele competiției reale. Într-o democrație politică, elementele care determină electoratul să voteze sunt platformele. Într-o situație ideală, competiția este liberă în sensul că alegătorul nu se lovește de nici un fel de bariere sau costuri artificiale. Transferul de activități din sfera pieței către stat într-o democrație politică nu reduce, în mod necesar, competiția, dar schimbă forma ei. În sfera economică, centrul de greutate se deplasează de la nivelul întreprinderilor la partidele politice.

Referitor la competiția politică din democrațiile actuale, autorul este de părere că tot mai mult ea se transpune la nivelul organizațiilor politice care dispun de resursele financiare necesare atragerii electoratului. „Oricum, spune autorul, ignoranța și scara largă la care se fac prezente organizațiile politice sunt, probabil, forțele cele mai demne de luat în seamă, cele care generează monopol și alte imperfecțiuni ale democrației. Ne punem întrebarea: existența imperfecțiunilor pieței justifică o intervenție a guvernului? Răspunsul este „nu” dacă imperfecțiunile din comportamentul guvernanților sunt mai mari decât cele de pe piață. Este preferabil să nu reglementăm monopolul economic și să suferim din cauza efectelor sale negative, decât să îl reglementăm și să suferim efectele imperfecțiunii politice” (p. 37-38).

În capitolul „Crimă și pedeapsă” în care se tratează o patologie socială mult mai largă decât sugerează titlul (furtul, violul, atacul la integritatea persoanei ș.a.) este prezentat costul economic al acestor acte, evaluate, pentru anul 1965 în S.U.A. la aproape 21 miliarde dolari pe an, aproximativ 4% din produsul național. La aceasta se adaugă peste 8 miliarde dolari reprezentând „consumuri” ilegale de droguri, prostituție, jocuri de noroc. Pentru fundamentarea măsurilor de combatere a crimei, autorul propune un model econometric care formalizează relațiile de dependență dintre comportament și costurile diferitelor tipuri de crime (împotriva persoanei, a proprietății, a tranzacțiilor legale de bunuri și servicii). Modelul conduce la evaluări privind pagubele înregistrate de societăți, costul arestării și condamnării, „oferta” de criminalitate, beneficiul optim realizat ca urmare a diminuării incidenței delincvenței, precum și exprimări cantitative ale deciziei optime.

O altă secvență a comportamentului analizat de autor se referă la cea a gospodăriilor populației, considerate producători de bunuri și servicii ce nu intră în circuitul pieței, ca de exemplu „sănătatea” și „prestigiul”. Ipoteza de cercetare a constat în aceea că ele se realizează la o valoare cu atât mai mare cu cât sunt utilizate mai eficient timpul membrilor gospodăriei, cunoștințele și abilitățile lor, alte variabile de mediu. Ceea ce reține atenția este modul de determinare a costului acestor activități, a costului timpului, mărimi pe care autorul le recomandă spre a fi incluse în evaluarea activităților noneconomice. Argumentele în favoarea unei asemenea abordări au rezultat din demonstrația referitoare la diferențele în

elasticitatea veniturilor destinate achiziționării unor mărfuri atunci când costul timpului este ignorat și atunci când este luat în considerare. Spre deosebire de alți cercetători care au mai abordat această problemă (J. Mince, J. Owen, E. Dean), Gary Becker extinde problema la toate activitățile din afara pieței.

Problema alocării timpului și bucurilor este aprofundată pe principalele trei domenii: consumul, investiția în capital uman și participarea pe piața muncii. Bazându-se pe concluziile rezultate din cercetările sale, autorul încearcă o reformulare a teoriei comportamentului de consum. Această necesitate provine tocmai din limitele teoriei tradiționale privind modul de alegere al consumatorului. Noua abordare teoretică, bazată pe funcția de producție a menajelor, ar permite o mai bună înțelegere și observare a comportamentului uman. Ea ar include, într-o manieră sistematică, și numeroasele constrângeri impuse gospodăriilor, care le modifică întrucâtva comportamentul tipic. Într-o nouă formulare, aplicabilitatea teoriei economice a alegerii se poate extinde și la sectorul din afara pieței, făcând-o mult mai utilă demersului de cercetare a diferitelor dimensiuni ale comportamentului gospodăriilor.

Aspectul irațional al comportamentului este explicat de autor prin reliefaarea diferențelor între teoria economică tradițională și cea modernă aplicate gospodăriilor și firmelor. Acestea sunt puse consecutiv în situație rațională și irațională. Pentru tipul de comportament irațional, sunt prezentate modele matematice simple în care opțiunile carente sunt parțial determinate de cele anterioare și conțin, în mod evident, și un anumit risc.

Deși abordarea economică a fertilității, căsătoriei, comportamentului forței de muncă, relațiilor intrafamiliale a întâmpinat multă vreme ostilitate, treptat și economiștii au asimilat pentru familie rolul dominant în societate pe care celelalte științe sociale îl acordau dintotdeauna. În timp ce teoria referitoare la firme nu s-a îmbogățit deloc sau prea puțin în ultimii treizeci de ani, sfera gospodăriilor populației a fost transformată dintr-un domeniu amorf al economiei în „cea mai promițătoare și interesantă arie a acesteia” (p. 169).

După părerea noastră, cea mai convingătoare dovadă asupra necesității abordării economice a dezvoltării umane rezultă din înseși discuțiile pe care autorul le face prin includerea costului și calității copiilor, a elasticității veniturilor în raport de natalitate, a interacțiunii între cantitatea și calitatea copiilor în judecățile ce stau la baza deciziilor de politică economică și socială.

Capitolul intitulat „O teorie a interacțiunii sociale” prezintă modul în care interferă diferite caracteristici personale, ignorate de literatura economică modernă. Conceptul central al analizei este cel de „venit social”, care include propriul venit, valoarea monetară a caracteristicilor relevante ale altor persoane care prezintă importanță pentru respectivul individ sau mediul social cu care acesta interacționează. Dimensiunea cheltuielilor optime din veniturile proprii necesare pentru modificarea unei caracteristici este dată de condițiile marginale. Prin utilizarea acestui concept de „venit social” pot fi analizate efectele asupra modificărilor ce intervin în sursele de venituri și în nivelul prețurilor, incluzând și influența „prețului” mediului social asupra acestor cheltuieli. „Probabil cea mai importantă implicație este aceea că o schimbare în venitul propriu va tinde să cauzeze o modificare relativ mare a acestor cheltuieli; cu alte cuvinte, elasticitatea veniturilor proprii la modificarea cererii va fi mai mare decât elasticitatea ce rezultă dintr-o modificare procentuală egală a venitului propriu și a costului mediului social” (p. 253).

Prin combinarea tehnicilor analitice ale economiştilor cu cele utilizate în genetică, în entomologie și sociobiologie, profesorul Gary Becker elaborează un model econometric al altruismului, reformulând funcția de utilitate, astfel încât ea să fie dependentă numai de funcția genetică. Adecvat specificului producției gospodăriilor, zestrea „genetică” în cazul acestora este capacitatea lor de a produce o marfă prin utilizarea timpului și bunurilor lor, a cunoștințelor, experienței și abilităților membrilor lor, a mediului fizic și social.

3. Prin lucrarea **ALOCAREA TIMPULUI ȘI BUNURILOR ÎN CICLUL DE VIAȚĂ**, apărută în anul 1975, având coautor pe Gilbert R. Ghez, literatura economică a dobândit un nou model de abordare a gospodăriilor populației. Formarea familiei, dizolvarea ei, achiziționarea de cunoștințe și utilizarea resurselor sunt analizate, de data aceasta din perspectiva pe care o oferă teoria alocării timpului și consumului de bunuri în toate fazele ciclului de viață, într-o viziune unitară.

Premisele analizei constau în aceea că în formularea deciziilor, familia anticipează evenimente și apreciază timpul ca o resursă limitată, obligată fiind să-l alocă în același mod în care decide asupra utilizării veniturilor ei. Autorul susține faptul că deși în funcțiile consumului se iau în considerare participarea pe piața muncii și veniturile din muncă ca fiind influențate de factori ce ies de sub controlul gospodăriilor, cercetările sale referitoare la oferta de forță de muncă au evidențiat contrariul.

O altă premisă este aceea că familiile se angajează în activități care necesită atât timp cât și bunuri pentru realizarea lor, ceea ce permite aplicarea funcției de producție și la deciziile de consum.

Autorul demonstrează că prețul timpului, care are diferite valori în diferitele faze ale ciclului de viață este cel care determină consumul; aceste mărimi vor crește cu atât mai repede cu cât ritmurile de creștere ale salariului vor fi mai mari, urmând o spirală ascendentă, investiția în capital uman și nivelul de educație fiind variabilele care le determină. În relația vârstă-consum, „analiza standard” se dovedește perimată după aprecierea autorului, resimțindu-se nevoia unei „teorii care să utilizeze toate aspectele privind familia și comportamentul specific al acesteia. Numai astfel pot fi izolate efectele pe faze ale ciclului de viață, a modului de alocare a timpului și bunurilor”(p. 33).

În demersul său teoretic, profesorul Gary Becker preia din abordarea tradițională unele judecăți privind modul în care familia își planifică consumul pe parcursul vieții. De asemenea, ia în considerare convenția potrivit căreia alocarea timpului are aceeași valoare ca și alocarea de bunuri și consideră că în funcția de producție a gospodăriilor, timpul și bunurile nu sunt supuse alegerii ca în funcția de utilitate, ci ele sunt considerate inputuri în producția gospodăriilor.

Cercetările desfășurate pe parcursul a 15 ani privind capitalul uman în sensul producerii, investiției, stocului și integrării acestora în teoria privind alocarea resurselor permit înțelegerea cererii, a procesului consumului, a substituției prin prețul timpului fiecărui individ și a timpului social.

Pentru fiecare din problemele amintite se prezintă modele matematice, iar analiza empirică se concentrează pe elasticitatea substituției în producție, în modificările sezoniere și ciclice ale consumului. Prin calculele efectuate, autorul reliefează diferențele în consumul

real induse de timpul din afara pieței, de modificarea configurației preferințelor, de determinismul comportamentului.

**4. ECONOMIA DISCRIMINĂRII**, apărută într-o primă ediție în 1957 și reeditată în 1971, reprezintă prima încercare a unui economist de a aborda fenomene și procese ce reveneau până în acel moment în exclusivitate specialiștilor din alte domenii.

Ea a fost scrisă ca „o provocare sau un răspuns la o problemă ce devenea tot mai mult a omenirii: discriminarea, care se manifesta tot mai mult ca un obstacol în calea progresului economic. Nu este vorba de prezența ei în activități exterioare pieței (în biserici, școli sau la exercitarea dreptului de vot), ci de discriminarea exercitată în activitățile de pe piețele muncii, a locuințelor, în sfera transportului ș.a. Orientarea spre o asemenea abordare a izvorât tocmai din faptul că implicațiile economice directe ale acestui tip de discriminare nu se păstrează doar în limitele economiei, ci practic, autorul consideră că nici o strategie de eliminare a discriminării în zonele exterioare pieței nu poate reuși fără „atacarea” a priori sau simultan a celei din sfera activităților de piață.

Finalitatea spre care converge studiul constă în dezvoltarea unui instrumentar adecvat evaluării unor elemente ale discriminării, necesare actului de decizie vizând sfera publică sau a sectorului privat, elemente ce pot fi analizate cu ajutorul construcțiilor teoretice dezvoltate de autor în acest scop pe fundamente economice. „Teoria mea este valabilă, spune autorul, nu numai pentru discriminarea și nepotismul practicat în sfera pieței, ci și în afara acesteia, după cum nimic n-o infirmă pentru motivarea altor judecăți privind acțiuni nepecuniare” (p. 11). Principala contribuție a lucrării, semnalată chiar de autor în „Introducere” la prima ediție a volumului este tocmai dezvoltarea unei teorii a motivației nepecuniare și aplicarea ei cantitativă la discriminarea din sfera pieței.

Pe scurt capitolele lucrării tratează: tipurile de acțiuni și factori care cauzează discriminare, efectele discriminării exercitate de patroni, salariați, consumatori și guvernanți asupra veniturilor unor factori specifici din industriile monopoliste și în cele competitive, pe o piață a muncii sindicalizată și pe o piață competitivă, cauzele discriminării rezidențiale și segregării, „eficiența” discriminării datorată unor factori de competiție și/sau complementari; teoria efectelor combinate rezultate prin discriminarea manifestată la cele patru niveluri anterior menționate. O atenție specială este acordată de autor discriminării minorităților și evoluției acesteia în timp.

Renunțând la definițiile sociopsihologice ale discriminării, autorul definește și măsoară fenomenul introducând noțiunea de „coeficient de discriminare” (CD), care măsoară disponibilitatea spre discriminare a diferiților factori din sfera producției, a ocupării și a consumului. Costurile monetare ale unei tranzacții nu măsoară în mod complet cheltuielile, iar CD intervine ca o „punte” între ceea ce nu se poate evalua monetar și costurile nete. El reprezintă un element nepecuniar în anumite tranzacții, fiind pozitiv sau negativ în funcție de modul în care efectul este luat în considerare: ca „bun” sau „rău”.

Tendința de a discrimina și intensitatea acțiunii variază de la o persoană la alta fiind posibilă și determinarea variabilelor care o determină. În lucrare sunt prezentate măsurători asupra gradului de discriminare exercitată de un individ asupra unui grup în sfera activităților de piață. Coeficientul de discriminare pe piață (CDP) este definit ca diferența proporțională între rata salariului mediu al grupului și rata profitului.



În analiza efectului discriminării asupra venitului diferitelor grupuri de populație, dar în special între albi și negri, între indieni și negri în S.U.A., autorul are în vedere și diferențele în investițiile de capital uman care sunt estimate a fi de 9 ori mai mari la populația albă. Efectul discriminării este imperceptibil în cazul acesteia, în timp ce la populația de culoare, câștigurile pe persoană reprezintă numai 66% din cele ale albilor. Atunci când discriminarea este însoțită și de o segregare completă, ele se reduc la 39%.

Pierderile economice sunt cu atât mai mari cu cât funcția de producție este mai intensivă din punct de vedere al capitalului uman. Pentru a izola din influența globală a discriminării pe piața muncii pe cea exercitată de patroni, autorul ia în discuție un comportament „obiectiv” pe care-l consideră influențat de intensitatea cu care se manifestă disponibilitatea patronului pentru discriminare vis-a-vis de costuri și acțiunile care-i pot aduce un profit maxim. În realitate, pe piața muncii devin tot mai frecvente situațiile de discriminare, ceea ce face ca teoria economică clasică să nu mai fie pe deplin valabilă. Ipoteza că echivalentul bănesc al recompensării unui factor este egală cu costul net al achiziționării lui se verifică prin costul monetar minim al realizării fiecărei unități de producție care este identic cu costul net minim. Se verifică astfel și faptul că factorii de echilibru pentru situațiile de discriminare se combină diferit decât o prevede teoria clasică.

Capitolul consacrat discriminării consumatorului analizează cazul special al condițiilor de locuit, autorul măsurând gradul acesteia între populația de culoare și albi, ceea ce se adaugă „discriminării și segregării contextuale ce se manifestă tot mai mult asupra minorităților” (p. 83). Concluzia autorului, potrivit căreia discriminarea consumatorului afectează nu numai consumul său, ci și veniturile sale, re-ultă dintr-o analiză detaliată a discriminării între profesii, între unități de producție și de servicii de diferite mărimi, între regiunile din nordul și sudul S.U.A. Pentru a da problemei și o perspectivă temporală, autorul își propune să măsoare efectul creșterii veniturilor reale în S.U.A. pe perioada ultimului secol și a ridicării nivelului de educație asupra „consumului” de discriminare. Fără să formuleze o apreciere categorică, autorul lasă să se înțeleagă că pe fondul modificării pozitive a factorilor economici ce condiționează statutul socio-profesional al indivizilor, fenomenul discriminării și segregării în activitățile din afara pieței a avut o evoluție cu o intensitate aproape constantă în societatea americană. Se sesizează însă că discriminarea se accentuează pe măsura creșterii nivelului de educație, iar diferențele între populația albă și cea de culoare, existente deja, se vor menține și chiar accentua. Intensitatea acestor legături s-ar cere verificată și pentru populația activă din grupele de vârstă mai înaintată, a femeilor, a celui segment al populației de culoare ce prezintă un nivel de profesionalism comparabil cu cel al albilor.

Prin această lucrare, lumea științifică a intrat pentru prima dată în posesia unui model de analiză cantitativă a unor variabile nepecuniare, îmbogățindu-se posibilitățile de abordare economică a comportamentului de ocupare, a condițiilor de viață, a calității umane.

**5. TRATAT DESPRE FAMILIE** este cea mai recentă lucrare a profesorului Gary Becker. Ea a apărut în anul 1991, ca variantă dezvoltată a unui studiu publicat cu zece ani mai devreme. Chiar din „Introducere”, autorul precizează că deși este vorba de o abordare economică a familiei, în atenția sa „nu au stat aspectele materiale ale vieții de familie, veniturile și cheltuielile. Intenția mea este mult mai ambițioasă: să analizez căsătoria,

nașterea, divorțul, diviziunea muncii în gospodărie, prestigiul și comportamente noneconomice cu mijloacele și instrumentele folosite la analiza comportamentului economic" (p. IX).

Deși studiul se concentrează pe dezvoltări teoretice, el cuprinde numeroase rezultate ale cercetărilor empirice, întreprinse tocmai în scopul demonstrării coerenței analizei vieții și comportamentului familial în determinarea lor materială și nematerială.

Având ca puncte de pornire analiza diferențelor biologice între sexe și constatările privind discriminarea femeii, autorul prezintă modele de evaluare a inegalităților, ca efect al deciziilor de alocare a resurselor, a diviziunii muncii în cadrul familiei, a mobilității intergeneraționale etc. Prin decizii, mediu și constituție genetică, familiile transmit generațiilor viitoare cultură, abilități, educație, acumulări materiale, proces care a fost formalizat de autor în modele matematice, care deși atribuie capitalului uman și celui neuman aceeași valoare oferă posibilitatea judecării bunăstării familiei în corelație cu comportamentul ei demografic, al cererii de copii, al ofertei de mariaj, al altruismului în familie etc.

În reformularea teoriei economice a fertilității, autorul se axează pe invocarea deciziei părinților de a investi în fiecare copil, arătând că acesta este factorul determinant al funcției utilității parentale. Aceasta este influențată la rândul ei de ritmul de creștere economică, în general, al consumului și al fiscalității, în mod special. Modelele econometrice propuse de autor sunt primele de acest gen și pun în legătură fertilitatea cu rata dobânzii. De asemenea, ele formalizează interacțiunea între numărul copiilor și calitatea lor, aceasta din urmă fiind măsurată prin indicatorii de evaluare a eficienței investiției în capital uman. Toată demonstrația converge spre a dovedi că aspectele cantitative și calitatea copilului pot fi apreciate prin elemente de cheltuieli, respectiv de investiție umană efectuate de părinți, luând în calcul și altruismul, ca variabilă ce poate modifica natura interacțiunii între ei. Analizele autorului arată că o redistribuire la scară mică a veniturilor între părinți și copii nu modifică nici funcția de consum și nici pe cea de utilitate, dacă părintele prezintă o doză de altruism și face sacrificii pentru copilul său. Transpusă la nivelul întregii societăți, această concluzie se traduce prin luarea în considerare a interacțiunii părinți-copii în redistribuirea unor elemente de consum și economisire, a transferurilor în sistemul securității sociale, a altor transferuri între generații. „Această analiză se constituie în cea mai importantă și controversată contribuție în domeniul finanțelor publice din ultimii douăzeci de ani” (p.9).

O parte a lucrării este consacrată competiției între partenerii de mariaj ce prezintă diferențe în abilități, venituri, nivel de educație, vârste, proveniență familială și alte caracteristici. Inegalitățile care apar ca urmare a acestora între familii sunt explicate prin evoluția fertilității, a subdimensionării investiției în copii în familiile sărace, de rata de divorțabilitate, de mărirea ajutorului de care copiii beneficiază în diferite situații de risc, de eforturile guvernului de a redistribui veniturile pentru subvenționarea sistemului de educație, de securitate socială deși efectul net asupra lor depinde de modul în care familia percepe și răspunde la aceste „provocări”. Autorul demonstrează că deciziile familiale sunt luate în funcție de o serie de factori ce se situează tot mai mult în afara sferei veniturilor, fiind criticate în acest context teoria lui Malthus și economia neoclasică care fie recunoaște sau ignoră rolul factorului economic asupra fertilității și creșterii populației. Cu toate acestea, și autorul recurge la modelarea comportamentului familial sub influența diferiților stimuli de natură pur

economică. Ea poate fi cel mai corect realizată prin referire la legătura „...căsătorii, nașteri, economie. O rată înaltă a progresului tehnologic într-o economie închisă reduce fertilitatea și rata creșterii populației” (p. 85). Este o concluzie la care autorul ajunge ca urmare a analizelor pe baza unui model de creștere conceput pentru a cuantifica efectele substituției între cantitatea și calitatea copiilor asupra capitalului uman, explicând astfel și modificările în nivelul fertilității și variația capitalului uman în raport de creșterea economică.

Teoremele care stau la baza analizei privind diviziunea muncii în cadrul familiei sunt următoarele: a) dacă toți membrii unei gospodării prezintă niveluri diferite de avantaj comparativ, nici unul dintre ei nu va alocă timp ambelor sectoare, pieței și respectiv gospodăriilor. Fiecare membru al cărui avantaj comparativ este mai mare pe piață se va specializa prin preocupări și activități pentru aceasta, ceea ce este perfect valabil și pentru gospodărie; b) dacă toți membrii unei gospodării au diferite avantaje comparative, doar unul singur va investi atât în sfera pieței, cât și în gospodărie; c) cel mult unul din membrii gospodăriei va investi capital în activități de piață și în gospodărie și va alocă timp ambelor sectoare; d) dacă funcția de producție a mărfurilor se reproduce la aceeași scară sau la una mai mare, toți membrii unei gospodării care funcționează eficient se vor specializa complet în sectorul pieței sau al gospodăriilor și vor investi numai în capitalul aferent celor două sfere; e) acestei ultime ipoteze îi corespunde o specializare totală a tuturor membrilor gospodăriei.

Modelul de alocare a efortului membrilor familiei între gospodărie și activitățile pieței dezvoltat de autor poate servi și explicării diferențelor în nivelul câștigurilor și alocării timpului între soț și soție. Raportul optim al alocării efortului între cele două tipuri de activități depinde numai de intensitatea sa și este constant atâta vreme cât funcția de utilitate nu se modifică.

Cererea de copii este analizată explicit. Autorul folosește „prețul copilului” și venitul real între altele, pentru a explica de ce fertilitatea în mediul rural a depășit-o pe cea urbană, de ce o creștere a ratei salariului la femei determină o reducere a fertilității, de ce numeroase programe guvernamentale (ca de exemplu, alocațiile plătite mamei cu copii dependenți) au dus la o scădere semnificativă a cererii de copii și de ce familiile cu venituri mai mari au dus, cu zeci de ani în urmă la un număr mai mare de copii, tendința fiind cu totul contrară în prezent. Prin interacțiunea între cantitatea și calitatea copilului, autorul explică de ce primul element se modifică uneori rapid în timp, chiar dacă nu există „substituții” ai copiilor și elasticitatea veniturilor este mică. Tot pe seama acestei interacțiuni se poate explica faptul că educația copilului tinde să fie cu atât mai slabă cu cât numărul copiilor este mai mare, de ce fertilitatea în mediul rural a scăzut în țările avansate sub nivelul celei urbane, de ce populația de culoare din S.U.A. are mai mulți copii decât cea albă, precum și tendința de a investi cât mai puțin în fiecare copil. Diferențele în preferințe, afecțiune, iubire afectează echilibrul alegerii, al opțiunii, atât pe piața mariajelor cât și la determinarea cererii de copii. Investiția în copii este însă factorul cel mai important de care depind oportunitățile lor.

Mobilitatea intergenerațională poate influența statutul economic și socio-profesional al copiilor, „dependența cantitativă și calitativă între indicatorii ce exprimă veniturile copiilor în funcție de acumulările părinților și bunicii fiind simplu de stabilit” (p. 209). Dacă ceea ce copiii moștenesc este neglijabil, coeficientul corelației de echilibru între veniturile părinților și cele ale copiilor adulți egalează propensiunea spre investire în copii.

În sprijinul fundamentării deciziilor din sfera politicii publice, autorul prezintă un model de analiză a comportamentului familiei în diferite circumstanțe când investiția statului se dovedește necesară întrucât funcția utilității parentale nu funcționează în sensul maximizării investiției în copil, diminuând șansele de realizare ale acestuia.

HILDEGARD PUWAK

**Mattei Dogan, Dominique Pelassy, Economia mixtă.  
Jumătate capitalistă, jumătate socialistă,  
București, Editura Alternative, 1992**

Mattei Dogan și Dominique Pelassy analizează expansiunea statului în societățile europene, prin analogie cu mitul Molohului — zeul atotputernic care își devora proprii copii. Locul statului a devenit crucial în toate țările Europei pluraliste. Economia este reglată prin intervențiile sale, iar societatea este „irigată” și protejată de tutela sa. Fie că rolul statului s-a extins treptat în vest, fie că se diminuează acum în fostele țări comuniste, o analiză comparativă înregistrează peste tot o reacție de respingere din partea societății civile.

Apărută până acum în limbile franceză, italiană, japoneză și română, în curs de apariție în Statele Unite, Rusia și China, cartea cuprinde două părți: etatizarea societății și corporatizarea statului (prin corporatizarea statului autorii înțeleg pătrunderea componentelor societății civile în structurile statului).

*Etatizarea societății.* Noțiunea de economie mixtă s-a născut odată cu primele întreprinderi care asociază colectivităților publice, producătorii privați. Cu timpul, conceptul se lărgeste până la cuprinderea oricărei forme de cooperare între stat și interesele private. Statul a devenit, astfel, un adevărat agent economic important în toate țările Europei liberale în sfera sa aflându-se mijloacele de influență, bunurile pe care le produce, serviciile pe care le oferă, funcționarii care-l controlează, precum și mijloacele financiare disponibile. Privit sub acest unghi, conceptul de economie mixtă poate să apară ca un compromis între „capitalism” și „socialism”.

Economia mixtă s-a născut din crize, din șocurile provocate de războaie, dar aceasta nu înseamnă că rolul statului trebuie să scadă în perioadele de destindere, de pace. Rolul decisiv al accidentelor istorice este atestat de experiența Europei, care s-a caracterizat printr-o mișcare de socializare necunoscută în alte zone ale globului. Până la sfârșitul secolului trecut cheltuielile publice au depășit rar 10% din venitul național, iar statul a avut rolul de prestator de servicii generale precum securitatea, justiția, apărarea. În secolul al XX-lea, necesitatea asumării unor funcții recunoscute ca fiind de interes public determină colectivitățile să-și asume o parte a responsabilității economice și sociale.

Dezvoltarea economiei mixte nu a fost peste tot aceeași. Instaurarea ei a avut loc funcție de abordarea relației esențiale între public și privat, de conceptele și modurile de