

John Komlos



Principiile economiei într-o lume postcriză



ACADEMIA ROMÂNĂ

Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”

John KOMLOS

**PRINCIPIILE ECONOMIEI
ÎNTR-O LUME POSTCRIZĂ**

John KOMLOS
PRINCIPIILE ECONOMIEI
ÎNTR-O LUME POSTCRIZĂ

Coordonare științifică generală:
Dr. George Georgescu

Coordonare proiect:
Dr. Valeriu Ioan-Franc

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
KOMLOS, JOHN

Principiile economiei într-o lume postcriză / John Komlos. -
București : Editura Centrului de Informare și Documentare
Economică, 2019
ISBN 978-973-159-230-5

33



Centrul de Informare și Documentare Economică

Redactor coordonator: Paula Neașu

Redactori: Ortansa Ciutacu, Dorina Gheorghe

Coperta: Nicolae Login

Traducere în limba română: Mircea Fâță

Prezentare grafică: Luminița Login

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române. Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport, este interzisă fără acordul prealabil al editorului, fiind supusă prevederilor legii drepturilor de autor.

ISBN 978-973-159-230-5

Apărut 2019

John KOMLOS

PRINCIPIILE ECONOMIEI ÎNTR-O LUME POSTCRIZĂ



ACADEMIA ROMÂNĂ

Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”
Centrul de Informare și Documentare Economică

CUPRINS

Prefață de Valeriu Ioan-Franc	11
Capitolul 1 – INTRODUCERE	17
Crezul meu.....	21
Științele economice umaniste.....	24
Faceți cunoștință cu economia „pe tablă”	26
Către o schimbare de paradigmă în științele economice	29
Economia lumii reale	32
Simplu este pentru mințile simpliste.....	34
„Este doar un model!”	38
Rezumatul capitolului.....	42
Întrebări pentru dezbateri.....	44
Capitolul 2 – PIEȚELE NU SUNT NICI OMNISCIENTE, NICI OMNIPOTENTE.....	46
Piețele nu sunt o creație a puterii divine	46
Cealaltă față a piețelor libere	47
Guvernul este esențial	63
Piețele au limite	66
„Călcâiul lui Ahile” al piețelor	71
Moralitatea trebuie să prevaleze asupra pieței	72
Știința economică este o știință socială.....	73
Ideologia.....	75
Rezumatul capitolului.....	76
Întrebări pentru dezbateri.....	78
Capitolul 3 – NATURA CERERII.....	80
Ce înseamnă penuria?.....	80
Suveranitatea consumatorului și gusturile endogene.....	81
Necesități și nevoi de bază	87
Constrângerea bugetară și curba de indiferență	93
Rezumatul capitolului.....	97
Întrebări pentru dezbateri.....	98

Capitolul 4 – EXISTĂ DECIDENȚI RAȚIONALI

ÎN ECONOMIE?.....	100
Maximizarea utilității	100
Maximizarea utilității este imposibilă pentru minți cu caracter finit	102
Creierul nostru.....	103
Neuroeconomia	106
Raționalitate limitată.....	106
Satisfacerea acceptabilă	110
Influențele și minunile intuiției	112
Euristica.....	113
Încadrare, accesibilitate, ancorare.....	114
Teoria perspectivelor.....	118
Economia comportamentală.....	127
Disonanța cognitivă.....	129
Înzestrarea cognitivă	130
Înzestrarea genetică	132
Rezumatul capitolului.....	135
Întrebări pentru dezbateri.....	137

Capitolul 5 – FORMATORII GUSTURILOR ȘI CONSUMUL.....139

Economia adulților.....	146
Interdependența	149
Societatea.....	152
Cultura	155
Corectitudinea	158
Eficiență și echitate.....	159
Economia pozitivă și economia normativă	167
Utilitatea așteptată și utilitatea realizată	169
Informații imperfecte	170
Semnalară	175
Inconsistența timpului. Preferința temporală	177
Răbdarea și nerăbdarea	179
Metafora „mâinii invizibile”	180
Fascinația concurenței.....	183
Consumerism.....	185
Rezumatul capitolului.....	189
Întrebări pentru dezbateri.....	191

Capitolul 6 – FIRMELE ȘI CONCURENȚA	193
Firmele.....	194
Iluzia concurenței perfecte	196
Prețurile.....	204
Echilibru și dezechilibru	207
Alegerea nefavorabilă	212
Schimbările tehnologice.....	213
Rezumatul capitolului.....	217
Întrebări pentru dezbateri.....	218
 Capitolul 7 – RANDAMENTUL FACTORILOR DE PRODUCȚIE	 220
Capitalul instituțional	222
Formele imateriale ale capitalului	223
Resursele naturale	225
Teoria valorii marginale	226
Salariile.....	228
Randamentul capitalului	243
Profiturile	246
Distribuția veniturilor.....	247
A doua Epocă de aur.....	253
Etica și distribuția asimetrică a veniturilor.....	263
Rezumatul capitolului.....	273
Întrebări pentru dezbateri.....	274
 Capitolul 8 – PROBLEMA REGLEMENTĂRII PIEȚELOR	 276
Mandant și reprezentant	276
Hazardul moral.....	279
Comportamentul oportunist.....	281
Reglementarea în interes public.....	286
Acapararea legislativă	291
Constrângerile morale	293
Drepturile de proprietate	295
Eșecurile pieței	296
Exploatarea	299
Costurile de tranzacționare.....	301
Timp și spațiu.....	302
Dependența de calea aleasă.....	304

Piețele inexistente	309
Limite și standarde.....	310
Rezumatul capitolului.....	311
Întrebări pentru dezbateri.....	311
Capitolul 9 – APLICAȚII PRACTICE ȘI TEORETICE	
LA NIVEL MACROECONOMIC	314
Salariul minim.....	314
Controlul prețurilor.....	319
Sindicatele	322
Cartelurile.....	330
Discriminarea	333
Redistribuirea.....	336
Standardul de viață.....	341
Fericire și creștere economică.....	348
Sărăcia.....	353
Îndatorarea și fenomenul obezității	355
Rezumatul capitolului.....	357
Întrebări pentru dezbateri.....	358
Capitolul 10 – CE ESTE MACROECONOMIA?	360
Keynes, salvatorul.....	360
Politica fiscală keynesiană.....	364
Politica monetară	366
Capcana lichidității.....	369
Sinteza neoclasică.....	372
Contrarevoluția monetaristă.....	374
Vidul politicii macroeconomice.....	377
Rezumatul capitolului.....	381
Întrebări pentru dezbateri.....	381
Capitolul 11 – AGREGATE ȘI VARIABLE	
MACROECONOMICE	383
Produsul național brut	383
Limita posibilităților productive	386
Șomaj și subocupare	388
Rata naturală a șomajului.....	394
Creșterea economică	396
Distrugerea creatoare	397

Așteptările	403
Ciclurile economice	405
Rezumatul capitolului.....	406
Întrebări pentru dezbateri.....	408
Capitolul 12 – ASPECTE ALE PERFORMANȚEI	
MACROECONOMICE	410
Guvernul este parte la rezolvarea problemei.....	410
Impracticabilitatea politicii fiscale keynesiene.....	412
Efectul de evicțiune.....	414
Pericolul nivelului crescând al datoriei naționale	415
Impozitele sunt bune pentru dumneavoastră.....	417
Economisire sau lipsa ei	428
Inflația și deflația.....	431
Salarii nominale și salarii reale.....	433
Stimulentele lui Obama.....	434
Economia subterană.....	435
Rezumatul capitolului.....	436
Întrebări pentru dezbateri.....	437
Capitolul 13 – COMERȚUL INTERNAȚIONAL:	
MACROECONOMIA ECONOMIEI DESCHISE	439
Teoria avantajului comparativ.....	439
Efectele tarifelor vamale asupra bunăstării sunt înrăutățite de șomaj ...	441
Comerțul liber nu este motorul creșterii.....	446
Protecția industriilor incipiente	447
Un comerț dezechilibrat creează șomaj.....	448
CertIFICATELE DE IMPORT REPREZINTĂ SINGURA CALE SIGURĂ de eliminare a deficitului comercial	451
Noua teorie a comerțului.....	454
Rezumatul capitolului.....	456
Întrebări pentru dezbateri.....	458
Capitolul 14 – EXTERNALITĂȚILE MACROECONOMICE	
AMENINȚĂ PLANETA	460
Mediul.....	460
Piețe inexistente	464
Sustenabilitate.....	466
Contabilitatea națională „verde”	468

Rezumatul capitolului.....	470
Întrebări pentru debateri.....	471
Capitolul 15 – CRIZA FINANCIARĂ.....	473
Preliminarii.....	476
Inovațiile financiare: titlurile garantate cu ipoteci și swapurile pe riscul de credit au devenit tentante.....	479
O dublă problemă: bula lui Greenspan	483
Avertismentele timpurii au fost ignorate	487
Momentul Minsky: criza din 2008.....	493
Treizeci de factori care au contribuit la criză ca mecanisme de amplificare sau cauze.....	497
Reducerea efectului de levier	515
Salvarea sistemului din bani publici: o criză ratată	516
Naționalizarea băncilor ca formă de preprivatizare.....	521
Rezumatul capitolului.....	526
Întrebări pentru debateri.....	528
Capitolul 16 – RĂDĂCINILE ECONOMICE ALE TRIUMFULUI TRUMPISMULUI	530
Dovezi ale frustrărilor din societate.....	533
Principiile economice ale politicii lui Reagan (<i>Reaganomics</i>)	538
Eșecul principiilor economice ale politicii lui Reagan și fundamentele creșterii incluzive.....	540
Următoarea etapă spre trumpism: Bill Clinton și tsunami-ul hiperglobalizării.....	545
Spre trumpism cu George W. Bush.....	548
Barack Obama a aplicat ultimele „tușe”.....	549
Concluzie: Triumful trumpismului a reprezentat punctul culminant al unui proces de 35 de ani, care a dus prea mulți oameni la disperare.....	552
Rezumatul capitolului.....	556
Capitolul 17 – CONCLUZII: FUNDAMENTELE ECONOMIEI LUMII REALE.....	559
Piețe imaginare <i>versus</i> piețe reale.....	559
Adevăruri supărătoare privind starea actuală a economiei SUA	568
Economia SUA se confruntă cu 14 situații potrivnice, niciuna dintre acestea neputând fi rezolvată în viitorul previzibil	572

PREFATĂ

În contextul unei lumi interconectate la nivel global, criza economică și financiară din 2008, declanșată pe un segment relativ îngust al pieței financiare din SUA, care, prin efecte de contagiune rapidă, s-a extins în aproape toate statele, a generat costuri adverse uriașe, punând în evidență fragilitatea echilibrelor economice și financiare, volatilitatea și împredictibilitatea schimbărilor structurale. La mai mult de un deceniu după criză, răspunsurile sectorului public și privat la provocările care continuă să afecteze economia mondială sunt inadecvate, înregistrându-se o accentuare a instabilității piețelor, în fapt, o creștere a riscurilor unei noi crize financiare, o majorare a gradului de îndatorare a populației și a statelor lumii, o adâncire a șomajului, sărăciei și inegalităților. Redresarea postcriză este lipsită de consistență și sustenabilitate, iar perspectiva pe termen scurt, mediu și lung rămâne marcată de incertitudini majore.

Li s-a imputat macroeconomiștilor americani din pozițiile-cheie ale elitei academice și *establishment*-ului, dar și, deopotrivă, profesiei de economist și științei economice înseși, incapacitatea de a prevedea criza și de a găsi soluții de ieșire. Un rezultat evident al eșecului construcțiilor lor teoretice, după cum descriu majoritatea manualelor de teorie economică¹ bazate pe viziunea romantică de inspirație panglossiană, conform căreia piețele sunt eficiente și se autoreglează, competiția este perfectă, iar comportamentul agenților economici este rațional.

Evoluțiile lumii reale, din ce în ce mai îndepărtate de fundamentele cadrului teoretic tradițional, au determinat reorientarea eforturilor de cercetare către noi fronturi de înțelegere a fenomenelor din economie și societate, într-un curent de opinii ce s-ar constitui drept un *New Economic Thinking*, independent de interesele și jocurile de putere, cu misiunea rea-

¹ În acest sens, a se vedea și analiza critică a lui Paul Krugman privind situația de criză în care a ajuns profesia de economist, eșecul preceptelor macroeconomiei tradiționale și necesitatea regândirii fundamentelor științei economice (*New York Time Magazine*, September 9, 2009).

lizării unei recalibrări de paradigmă, prin abordări alternative „ortodoxiei” neoclase, nontradiționale, de o manieră care să permită identificarea unor modalități viabile de adaptare la aceste realități în schimbare rapidă la scară globală. În realitate, majorarea rezilienței piețelor, statelor și populației la șocuri externe și instabilitate ar fi condus la edificarea unei societăți mai drepte și echitabile, contribuind la refacerea credibilității științifice și profesionale a economiștilor.

Cartea *Principiile economiei într-o lume post-criză*, autor John Komlos, profesor emerit al Universității Ludwig Maximilian din München, este parte a încercărilor de fundamentare a unei noi viziuni asupra economiei. Ediția în limba română reprezintă o versiune dezvoltată, completată și actualizată a lucrărilor *Principles of Economics for a Post-Meltdown World* (2016, Editura Springer) și, respectiv, *Foundations of Real-World Economics: What Every Economics Student Needs to Know* (ediția a doua, 2018, Editura Routledge).

Din înaltul prestigiului său de necontestat, John Komlos demonstrează caracterul toxic al pseudoadevărurilor promovate de majoritatea cursurilor de economie predate în universități (*ECON 101*), care distorsionează viziunea comună asupra lumii, cu imense costuri politice, culturale și economice, așa cum s-a întâmplat după criza financiară din 2008. Domnia Sa avansează o analiză critică, adesea extrem de acidă, foarte bine structurată și organizată și propune, în același timp, o perspectivă alternativă, denumită „economie umanistă”.

Sunt aduse în discuție provocările economiei reale de astăzi, între care, în condițiile globalizării, gradul de complexitate a fenomenelor – constrângere majoră pentru capacitatea noastră de a investiga funcționarea sistemului economic –, dar și multitudinea posibilităților de evoluție a situațiilor instabile care fac dificilă prevenirea rezultatelor inacceptabile sau adverse. Ignorarea, în manualele introductive de economie, a factorilor perturbatori – informațiile imperfecte, comportamentul oportunist, abilitățile cognitive eterogene, externalitățile, piețele inexistente, costurile de tranzacționare, incertitudinea, oligopolurile și monopolurile „*too-big-to-fail*”, dezechilibrele de putere, nonraționalitatea și distribuția inegală a bogăției – determină iluzia unei funcționări perfecte a mecanismelor pieței libere.

Cartea pledează pentru o economie din lumea reală, dincolo de modelele teoretice de bază, printr-o abordare alternativă a modelelor tradiționale, aducând argumente solide pentru ca economia să devină preponderent o

știință experimentală, adică o disciplină mai mult inductivă decât deductivă, capabilă să integreze mai multe dovezi empirice și judecăți de valoare, astfel încât să poată respecta cerințele integrității științifice și onestității absolute².

În opinia profesorului Komlos, cea mai mare parte a manualelor de teorie economică nu menționează ideile și descoperirile unor economiști importanți, între care laureații Nobel Herbert Simon (1978, limitele raționalității), Amartya Sen (1998, economia bunăstării), George Akerlof, Michael Spence și Joseph Stiglitz (2001, informație asimetrică), Daniel Kahneman (2002, economia comportamentală), Paul Krugman (2008, noua teorie a comerțului), Oliver Williamson (2009, costurile de tranzacționare), Richard Thaler (2017, economia comportamentală). Din acest punct de vedere, el atrage în mod just atenția că manualele tradiționale de economie induc studenților, în mod serios, dar și iresponsabil, ideea că piețele sunt perfecte numai dacă sunt lăsate să funcționeze pe baza propriilor lor mecanisme.

Tot așa, cartea pune în evidență punctele slabe ale teoriei economice standard actuale și subliniază necesitatea unei schimbări de paradigmă spre o economie umanistă, în care contează oamenii și calitatea vieții, și nu spre o economie condusă de lăcomie. După cea mai mare criză din istoria omenirii, cinismul s-ar situa la cote maxime dacă s-ar continua pe linia prezentării piețelor ca fiind intrinsec eficiente, ignorând dovezile empirice și faptul că piețele reale au nevoie atât de un set corect de instituții, cât și de cultura potrivită pentru a funcționa corespunzător, astfel încât participanții să trăiască o viață demnă și fără griji.

În condițiile în care eșecul pieței este omniprezent, caz considerat ca excepție de *mainstream*-ul teoriei economice standard, John Komlos arată că acesta reprezintă, de fapt, norma în economia reală a secolului al XXI-lea. În concepția sa, în locul abordării doctrinare a predării științelor economice, ilustrată adesea de aroganta afirmație conform căreia „noi știm că piețele funcționează”, profesorii de economie trebuie să admită că, atunci când piețele funcționează bine, acest lucru se întâmplă în anumite circumstanțe și numai într-un cadru instituțional optim.

² Vezi și John Komlos, *We Must Lean over Backward*, Institute of New Economic Thinking Blog, April 14, 2015.

De aceea, pornind de la angajamentul ideologic față de „fundamentalismul de piață”, care a dus la erori în elaborarea politicilor publice și ne-a împins în situația precară din prezent, autorul pledează pentru explorarea și delimitarea cât mai clară a situațiilor care fac ca piețele reale să nu funcționeze la fel ca reprezentările lor teoretice, precum și pentru găsirea de remedii împotriva eșecurilor³.

O altă abatere de la modelul principal al cererii și ofertei examinată de John Komlos este cea referitoare la faptul că prețurile ridicate pot crea o buclă de feedback pozitiv, așa cum s-a întâmplat în timpul bulei imobiliare din SUA. În acest caz, spune profesorul Komlos, presupunerea investitorilor că prețurile la locuințe vor continua să crească a generat așteptări false, ceea ce a dus, în cele din urmă, la cea mai mare bulă speculativă din istoria mondială, a cărei spargere a declanșat criza pieței *subprime*, extinzându-se ulterior pe toate piețele financiare din lume și sfârșind în Marea depresiune.

Prin urmare, de reținut este că legile ofertei și cererii nu reușesc prea mult să conducă la o stare „nirvana” de piață liberă, așa cum este prezentată în manualele ce descriu principiile teoretice ale științei economice.

După cum accentuează profesorul Komlos, prelucrările standard ale acestui subiect se bazează excesiv pe dinamica cererii și ofertei într-o piață perfect competitivă, cu milioane de producători și consumatori raționali, care cunosc totul despre produs, astfel încât, într-o situație de echilibru, să se stabilească prețul corect. În realitate, economia actuală nu este compusă din firme perfect competitive, ci constă mai ales în monopoluri și oligopoluri, concurența între ele neacționând ca în modelul perfect competitiv, odată ce, strategic, comportamentul lor exclude concurența pe bază de prețuri. Or, în asemenea structuri de piață, echilibrul eficient este rareori atins.

Dintr-o altă perspectivă, John Komlos atrage atenția că puterea politică și financiară pură reprezintă un factor cu importanță crucială în economie,

³ Într-un discurs memorabil din noiembrie 2008, Joseph Stiglitz declara că: „Septembrie 2008 a însemnat pentru fundamentalismul de piață ceea ce a fost pentru comunism căderea Zidului Berlinului... În realitate, America are un sistem... un fel de corporatism al bunăstării... sub masca unei economii libere de piață. Iar acest mix fundamental defectuos, incoerent, care era în faliment intelectual încă de la început, și-a arătat incapacitatea de funcționare” (Joseph Stiglitz, *Market fundamentalism is dead*, YouTube video, posted by “Fora TV”, November 10, 2008).

dar că, din nefericire, aceasta este complet neglijată în tratarea problematicii teoriei economice standard. Puterea, abilitatea de a influența gândirea sau acțiunea altora sunt decisive în determinarea cadrului instituțional, care are un impact major asupra distribuției veniturilor, bogăției și privilegiilor în economie, cu efecte semnificative de feedback asupra rezultatelor politice.

Cartea profesorului Komlos oferă fundamentele unei noi micro și macroeconomii. Ea explorează limitele raționalității și importanța emoției, intuiției și a prejudecăților mentale în economie, capabile să înlocuiască modelul de maximizare a utilității agentului rațional cu modele de raționalitate limitată, implicând faptul că deficiențele noastre cognitive duc adesea la rezultate ineficiente. John Komlos oferă, prin urmare, cititorului o altă perspectivă asupra științelor economice. În intenția sa, noutatea tratării poate reprezenta o completare a modalităților uzuale de abordare a acestei problematice, precum și o aprofundare a capacității noastre de înțelegere⁴.

Potrivit propriului crez, viziunea profesorului John Komlos asupra economiei este progresistă, democratică și umanistă, respectivele valori implicând faptul că, împreună, cercetători și universitari, pot face mai mult decât până acum pentru a îmbunătăți viața oamenilor, concentrându-se asupra creșterii satisfacției în viață, și nu neapărat asupra creșterii veniturilor. În concepția sa, analiza economică trebuie bazată pe dovezile empirice, și nu pe teoretizări și ipoteze create din turnul de fildeș, iar pentru a înțelege lumea care ne înconjoară, este nevoie de o teorie fundamentată pe aceste dovezi, care să reziste atunci când este transferată de pe tabla din sala de curs la realitățile economiei de astăzi.

Cartea profesorului John Komlos se adresează mai ales profesorilor și studenților de economie generală, dar și, în egală măsură, mediilor academice și de afaceri, precum și factorilor de decizie din economie și societate, tuturor cercetătorilor care se angajează pe dificilul drum al regândirii fundamentelor științei economice.

⁴ Este de remarcat în acest sens că, în numărul din 23 iunie 2019, *Washington Post*, jurnal de un înalt prestigiu internațional, a publicat un articol sub semnătura cunoscutului editorialist Robert J. Samuelson, în care pledează pentru retragerea manualelor de economie existente, susținând că acestea necesită nu mici corecturi de redactare, ci o revizuire majoră, pentru a ține seama de realitățile lumii de astăzi și făcând recomandarea examinării altor modele, cu referire explicită la recenta carte a profesorului John Komlos, *Foundations of Real-World Economics: What Every Student Needs to Know* (Robert J. Samuelson, "It's time we tear up our economics textbooks and start over", *Washington Post*, June 23).

Apariția opusului în România este un eveniment editorial de excepție, coordonat cu atenție și responsabilitate științifică de dr. George Georgescu, director general adjunct științific al Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române care, împreună cu traducătorul Mircea Fâță și redactorul Paula Neacșu, au produs o versiune admirabilă a textului profesorului John Komlos în limba română.

Prof. dr. Valeriu Ioan-Franc,
Membru al Academiei Române

Capitolul 1

INTRODUCERE

Motto:

*Trebuie să dăm piețelor ceea ce aparține piețelor și
să păstrăm pentru oameni ceea ce aparține oamenilor.*

Criza financiară de acum zece ani ilustrează foarte bine cum piețele ar putea – și deseori reușesc – să o ia razna. Cu toate acestea, cărțile de specialitate au rămas neschimbate, nereușind să arate defectele fundamentale și punctele slabe sistemice ale sistemului de piață liberă¹. Alegerea recentă a lui Donald Trump a fost determinată, în mare măsură, de frustrările acumulate din cauza unui sistem economic care îndreaptă beneficiile spre câțiva aleși și lasă mulți oameni în afară. Totuși, cărțile de economie continuă să aducă laude piețelor abstracte, ca și cum ele ar fi pogorât direct din rai, dar menținând o conspirație a tăcerii asupra faptului că, fără ajutor guvernamental, o mulțime de corporații ar fi devenit o dovadă vie pentru distrugerea „creatoare” a lui Schumpeter care a avut loc în 2008 și 2009². Când a izbucnit criza, doar băncile centrale au putut să tipărească milioane și milioane de dolari, euro, lire sau yen, pentru a veni în sprijinul piețelor și a salva de la faliment marile bănci, producătorii de automobile și companiile de asigurări.

Abordarea doctrinară în cazul predării științelor economice este ilustrată de deseori repetata și aroganta afirmație că „noi știm că piețele funcționează”. În schimb, profesorii de economie trebuie să admită de la început că, atunci când piețele funcționează bine în anumite circumstanțe, acest lucru se întâmplă numai într-un cadru instituțional optim, iar în altele, nu numai că ele sunt inefficiente, dar deseori chiar deturnează fluxul beneficiilor

¹ Bradford DeLong, “Economics in crisis”, *The Economists’ Voice*, 8 (2001), 2: 1-2.

² Joseph Stiglitz a constatat că nu există o deosebire prea mare între punctele de vedere incluse în manualele introductive. Vezi Stiglitz, “On the Market for Principles of Economics Textbooks: Innovation and Product Differentiation”, *Journal of Economic Education*, 19 (1988), 2: 171-182; aici p. 172.

către câteva persoane din interior. De aceea, datoria noastră este aceea de a explora și a delimita cât mai clar posibil situațiile care fac ca piețele reale să nu funcționeze la fel ca în reprezentările lor teoretice și de a găsi remedii împotriva eșecurilor. Angajamentul ideologic față de „fundamentalismul de piață”, care a dus la dependența excesivă de piață când se elaborează politicile publice, ne-a împins în situația precară din prezent. Sper ca acest volum să ne ajute să corectăm această concepție eronată și să îmbunătățim modul de predare a economiei, prin prezentarea unei perspective din lumea reală contrare fantasmelor din manualele care reflectă curentul economic principal actual.

Mărturisirea lui Alan Greenspan de după criză că a făcut o eroare îngrozitoare crezând – și propovăduind în mod agresiv – în dereglementarea piețelor demonstrează clar eroarea abordării fundamentaliste din științele economice. Când a fost întrebat de kongresmenul Henry Waxman: „Ați fost un susținător ferm al piețelor care trebuie să se regleze singure... Ați greșit atunci sau acum?”, Greenspan a răspuns că „Am greșit presupunând că propriul interes al organizațiilor, în special al băncilor, este de asemenea natură că puteau să își protejeze cel mai bine acționarii și capitalul în cadrul firmelor... Problema este că ceva ce părea a fi un edificiu solid și, într-adevăr, un pilon esențial pentru concurența pe piață și pentru piețele libere s-a prăbușit și... lucrul acesta... mi-a produs un șoc. Încă nu am înțeles pe deplin cum s-a întâmplat”. Desigur, istoria este plină de oameni care poartă ochelari de cal similari.

Greenspan face mai multe erori grave în acea scurtă declarație. Una este aceea că băncile nu sunt capabile să evalueze impactul acțiunilor lor asupra restului sistemului financiar. Acesta este rolul autorității de supraveghere. Acest lucru este cunoscut sub numele de efecte sistemice. Celălalt aspect a fost remarcat de Daniel Kahneman, deținător al Premiului Nobel și părințele economiei comportamentale, când numea afirmația de mai sus „mărturisirea lui Greenspan”, fiind surprins de ipoteza acestuia că „agenții sunt pe deplin raționali, deși există o mulțime de dovezi că ei, în mod clar, nu sunt așa. Cealaltă este ideea că firmele sunt actori, că firmele sunt agenți raționali. Dar, într-adevăr, firmele nu sunt actori... există doar directori și interesul acelei idei abstracte care este firma este clar că nu concordă, iar dacă vrem să înțelegem de ce firmele sunt sinucigașe, atunci acest lucru se datorează parțial agenților, care, deseori, nu sunt sinucigași. Așa că există o nepotrivire între firme și actorii care acționează în numele lor”³.

³ Fora.tv, Nassim Taleb and Daniel Kahneman, *Reflection on a Crisis*, http://library.fora.tv/2009/01/27/Nassim_Taleb_and_Daniel_Kahneman_Reflection_on_a_Crisis.

Waxman continuă, spunând: „Ați avut o ideologie..., iar aceasta este declarația dumneavoastră: *Am o ideologie și convingerea mea este că piețele concurențiale libere reprezintă – de departe – calea unică de organizare a economiilor*”. Greenspan a răspuns, oferindu-i congresmenului o lecție de filosofie: „Vă amintiți... ce este o ideologie... ea este un cadru conceptual pentru modul în care oamenii abordează realitatea. Fiecare om are una... Da, am găsit o eroare... în modelul pe care l-am avut în vedere... în modul în care lumea funcționează...” Waxman: „Cu alte cuvinte, ați constatat că viziunea dumneavoastră asupra lumii, ideologia dumneavoastră, nu era corectă”. Greenspan: „Exact. Exact acesta este motivul care mi-a produs șocul”⁴.

De data aceasta, Greenspan avea dreptate: ideologia nu poate fi evitată în cazul științelor economice, deoarece le abordăm ținând seama de anumite valori și de un sistem de gândire privind organizarea lor, adică de câteva idei preconceptuate privind felul în care funcționează lumea⁵. Vom reveni la această problemă mai jos, deoarece ideologia ne arată cum să abordăm științele economice chiar de la început.

Ce ne surprinde totuși este faptul că a fost șocat. La urma urmelor, existaseră o mulțime de avertismente: Brooksley Born, Edward Gramlich, Paul Krugman, Raghuram Rajan, Nouriel Roubini, Peter Schiff, Robert Shiller, Joseph Stiglitz, Nassim Taleb și John Taylor, ca să numim doar câțiva dintre susținătorii unor opinii contrare. Ei nu erau necunoscuți lui Greenspan sau sistemului. Nu erau niște străini de domeniu. Cei mai mulți sunt oameni de știință care au fost profesori la universități importante sau care s-au remarcat în alte moduri. Tot ceea ce ar fi trebuit să facă era să țină seama de avertismentele lor întemeiate cu o minte deschisă. În schimb, Greenspan a ignorat ideile lor, avându-le la îndemână, și a respins cu sânge rece eforturile curajoase ale lui Brooksley Born de a reglementa derivatele financiare cu un deceniu înainte de colaps⁶.

⁴ *Waxman to Greenspan: Were You Wrong?*, YouTube video, postat de “NancyPelosi”, October 23, 2008, <http://www.youtube.com/watch?v=txw4GvEFGWs>.

⁵ Ideologia este un sistem de convingeri fără o bază empirică, pentru a justifica aspirațiile sociale, economice sau politice și politica în general. De aceea, nu este deschisă unei analize empirice. Douglas Dowd, *Capitalism and Its Economics: A Critical History* (Pluto Press, 2004).

⁶ Despre Brooksley Born, vezi excelentul documentar al PBS, *Frontline: The Warning*, <http://www.pbs.org/wgbh/frontline/film/warning/>. Ea a primit Premiul pentru curaj „John F. Kennedy” în 2009, pentru eforturile sale curajoase de a reglementa derivatele.

Încă din 2002, Dean Baker identificase bula imobiliară în curs de dezvoltare și a avertizat: „colapsul bulei imobiliare va cauza o pierdere între 1,3 și 2,6 trilioane de dolari din fondul imobiliar”⁷. La fel, editorialul din iunie 2005 al revistei *The Economist* se referea la creșterea prețurilor caselor la nivel mondial ca fiind „cea mai mare bulă din istorie”, iar în martie 2006, *Forbes* a publicat un articol în care evenimentele erau numite „amenințătoare”⁸. Nu trebuia să ai un doctorat ca să vezi că prețurile caselor ieșiseră din grafic⁹. Totuși, Greenspan și Benjamin Bernanke, succesorul său din 2006, au ignorat toate dovezile empirice, deoarece erau orbiți de ideologia lor care susținea infailibilitatea piețelor.

Ideea că ideologia joacă un rol important în științele sociale are o lungă istorie. Cei care studiază societățile umane nu se pot debarasa de ideile lor preconcepute, „deoarece înțelegerea experienței *sociale* în sine este întotdeauna modelată de ideile care își au sălașul chiar în cercetători”¹⁰. Una dintre limitele economiștilor aparținând curentului principal este încăpățănarea de a nu aborda corect problema ideologiei și de a nu recunoaște nevoia înțelegerii rolului ei în politica economică. Manualele pur și simplu ignoră această problemă. Totuși, așa cum arată Greenspan în schimbul de replici de mai sus, nu putem decât să începem să ne ordonăm gândurile, fără a recurge la unele ipoteze fundamentale, aceste ipoteze fiind în mod necesar un produs al minții noastre, al viziunii asupra lumii și al angajamentelor noastre intelectuale și emoționale care influențează în mare măsură restul ideilor care apar în această disciplină.

De aceea, științele economice nu pot fi curățate de ideologie; simpatiile și antipatiile noastre politice, morale și filosofice – conștiente și inconștiente – se reflectă în presupunerile noastre și, astfel, în felul în care ne structurăm gândirea economică și capacitatea de înțelegere a lumii care ne înconjoară. O mare parte a ideologiei este „colorată” de filosofia noastră politică. Cu alte cuvinte, contrar înțelepciunii acumulate, științele economice – în ciuda folosirii matematicii pe larg – nu pot deveni o disciplină riguroasă înainte de a se baza esențial pe dovezi empirice verificabile. Scopul nostru de durată este asigurarea acestui fundament empiric. Scopul imediat este însă acela de

⁷ Dean Baker, “The Run-up in Home Prices: A Bubble”, *Challenge*, 45 (2002), 6: 93-119.

⁸ Edward M. Gramlich, *Subprime Mortgages: America's Latest Boom and Bust* (Washington, D.C.: Urban Institute Press, 2007).

⁹ The Market Oracle, *Financial Regulators and Insiders Had Foreknowledge of the U.S. Housing Bubble*, April 17, 2010.

¹⁰ Wikipedia contributors, “Frankfurt School”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

a prezenta dovezi în sprijinul ideii că opiniile curentului dominant duc la erori. Noi dorim să-i oferim cititorului și alte perspective asupra științelor economice, care să fie o completare a modurilor obișnuite de tratate a subiectului și o lărgire a capacității de înțelegere.

Crezul meu

Poate ar fi mai bine să încep cu propriul crez, adică ipotezele care stau la baza viziunii mele asupra economiei. Consider că aceasta este progresistă, democratică și umanistă¹¹: aceste valori implică faptul că eu cred că putem face mai mult pentru a îmbunătăți viețile noastre decât am făcut până acum, concentrându-ne asupra creșterii satisfacției în viață, și nu asupra creșterii venitului¹². De asemenea, sunt convins că trebuie să începem analiza economică cu dovezile empirice, și nu cu teoretizări din turnul de fildeș¹³. Dovezile obținute pe calea experienței trebuie să stea la baza disciplinei, și nu ipotezele. Conform celor spuse de Deirdre N. McCloskey, profesoară de economie din America și autoare prolifică, „științele economice ar trebui să fie o cercetare a lumii, nu gândire pură”¹⁴.

Cu alte cuvinte, cred că științele economice trebuie să se bazeze mai puțin pe logica deductivă și pe matematică și să devină mai mult o disciplină inductivă¹⁵. Ființele umane nu sunt obiecte neînsușite a căror traiectorie să fie descrisă clar prin funcția matematică a câtorva variabile. Spre deosebire de planete, ele pot să își schimbe direcția și chiar o fac. Științele economice nu trebuie să fie o disciplină axiomatică așa cum este geometria. Sir Isaac Newton spunea: „se poate calcula mișcarea astrelor, dar nu și nebunia oamenilor”¹⁶.

Pentru a înțelege lumea care ne înconjoară, avem nevoie de o teorie fundamentată pe dovezi empirice, una care să reziste când este transferată

¹¹ Mark A. Lutz and Kenneth Lux, *Humanistic Economics: The New Challenge* (New York: Bootstrap Press, 1988); George P. Brockway, *The End of Economic Man: An Introduction to Humanistic Economics* (New York: W.W. Norton, 1991).

¹² Vezi, de exemplu, blogurile de pe site-urile Centrului pentru Progres în America. <http://www.americanprogress.org/>.

¹³ Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1960).

¹⁴ Deirdre McCloskey, *The Secret Sins of Economics* (Chicago: Prickly Paradigm Press, 2002).

¹⁵ Donald N. McCloskey, “The Rhetoric of Economics”, *Journal of Economic Literature*, 31 (1983), 2: 482-504.

¹⁶ Wikipedia contributors, “South Sea Company”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

de pe tablă¹⁷ la, să zicem, mahalalele marilor orașe cu o mare concentrare a sărăciei. Piese de joc economic nu se potrivesc la fel de bine cu codul poștal 10454 al Bronxului, unde este un venit mediu pe gospodărie de 20.210 dolari, sau cu codul 20129 al Loudoun County din Virginia, unde venitul mediu pe gospodărie este de 250.000 de dolari – aproape de cinci ori mai mare decât media națională¹⁸. Mai mult, ne trebuie o teorie economică care să nu fie izolată de alte științe sociale, ci să încorporeze idei din sociologie, din psihologie, din științele politice și din filosofie. Economisții care pun accent pe matematică în detrimentul acestor discipline tind să neglijeze acele probleme economice care nu se pot supune acestor tehnici¹⁹.

Pe lângă faptul că sunt progresiste, principiile mele economice sunt umaniste, în sensul că ele se concentrează asupra valorilor care îmbogățesc experiența umană și determină o dezvoltare în masă. Căutarea unei vieți mai bune este tot atât de veche ca filosofia însăși. Aristotel a fost printre primii care s-au gândit la aceasta, în jurul anului 350 î.Hr., susținând că o viață bună nu înseamnă doar distracție sau libertate, ci și înțelegere²⁰. O mare parte din această carte tratează exact acest lucru: înțelegerea naturii reale a economiei de astăzi. Eu pun accentul pe ființele umane și pe felul în care ele trăiesc și simt și mai puțin pe obiecte neînsuflețite, cum ar fi banii, sau pe concepte abstracte, cum ar fi producția sau produsul național brut, pe care economisții deseori le pun în locul dimensiunii umane. Eu nu cred că venitul bănesc se transformă automat în bunăstare, în satisfacție a vieții sau în calitatea vieții. Acest lucru se întâmplă cu veniturile medii, deoarece ele „ascund” experiențe din zona inferioară a distribuției veniturilor. Distribuția a devenit tot mai importantă pe măsură ce devenea tot mai distorsionată și o armă politică odată cu apariția trumpismului.

Mulți economisți spun că economia o duce bine. Dar ce se întâmplă cu oamenii care fac parte din ea? Majoritatea oamenilor o duce bine sau există segmente ale populației care sunt excluse de la un trai bun? De aceea, mi se pare că banii, consumul, eficiența sau produsul intern brut (PIB) nu trebuie

¹⁷ Mă refer la analiza conceptuală *a priori* – după faimosul economist Ronald Coase – cunoscută, mai în glumă, ca „economia de la tablă”.

¹⁸ <http://www.incomebyzipcode.com/>. Loudoun County, VA, este cel mai bogat comitat din SUA. Tom Van Riper, “America’s Richest Counties”, *Forbes*, April 25, 2013. Majoritatea comitatelor bogate se află la periferia orașului Washington, D.C., din motive evidente.

¹⁹ Donald N. McCloskey, “Rhetoric of Economics”.

²⁰ Edmund Phelps, *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge and Change* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2013), p. 273.

să fie avute în vedere cu prioritate de științele economice. Mai degrabă, eu cred că scopul științelor economice ar trebui să fie îmbunătățirea calității vieții și prosperitatea maselor. Așa cum este structurat, sistemul economic actual are atâtea probleme încât este incapabil să asigure un trai satisfăcător pentru aproximativ 44% din populația SUA²¹. Aceasta presupune că 56% o duceau chiar bine, dar este suficient pentru o economie de 18 trilioane de dolari, pe care o considerăm cea mai bogată din lume?

Așa cum arată E.F. Schumacher, „Cel mai șocant lucru legat de industria modernă este acela că ea are nevoie de atât de multe lucruri și realizează atât de puțin. Se pare că industria modernă este inefficientă într-o asemenea măsură încât depășește capacitatea normală de imaginație a omului”²². Prin cuvintele „realizează atât de puțin”, el voia să spună că economia oferă atât de puțină satisfacție, în ciuda veniturilor medii mari. Cu alte cuvinte, nu ar trebui să avem drept scop producerea a cât mai mult posibil, ci să ne îmbunătățim starea de spirit încât să căpătăm cea mai mare mulțumire cu cât mai puțin: „scopul ar trebui să fie obținerea maximului de bunăstare cu minimul de consum”. De asemenea, Schumacher puncta că munca în sine ar oferi mai multă satisfacție dacă dimensiunea acțiunii economice ar fi mai redusă, astfel ca muncitorii să păstreze cât mai mult din autonomia lor. Astfel, îndemnul politicianilor de „a face economia să se dezvolte” nu ne va duce nicăieri.

Mai mult, cred că trebuie să începem nu cu *Wealth of Nations* a lui Adam Smith, ci cu *Theory of Moral Sentiments*, publicată în 1759, în care afirma cu fermitate că noi avem o empatie naturală față de ființele umane²³. Moralitatea și principiile etice de corectitudine fac parte din natura noastră. Nu ar trebui să eliminăm aceste noțiuni din științele economice. De aceea, încep cu ideea că științele economice ar trebui să aspire la o societate justă,

²¹ 40% dintre oameni cred că „duc o luptă”, iar 4% că „suferă”. <http://www.gallup.com/poll/151157/life-evaluation-weekly.aspx>, accessed February 2, 2018.

²² Ernst F. Schumacher, *Small Is Beautiful: Economics as if People Mattered* (New York: Harper Torchbook, 1973).

²³ „Oricât de egoist... ar fi omul, există în mod cert în natura lui câteva principii care îl fac să se intereseze de bunăstarea altora și să facă din fericirea altora un lucru necesar pentru el, deși nu obține nimic în afară de bucuria de a o vedea că există. De acest fel este... compasiunea, emoția pe care o simțim în fața mizeriei altora... Că ne întristează durerea altora este un lucru prea evident care nu are nevoie de dovezi, pentru că acest sentiment, ca toate celelalte sentimente originare ale naturii umane, este indubitabil legat de ceea ce este virtuos și uman... Cei mai mari ticăloși, cei mai înrăiți infractori care încalcă legile societății nu sunt complet lipsiți de el”. Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* I.I.1 (London: A. Millar, 1790) [publicat prima dată în 1759], disponibil la Library of Economics and Liberty).

în care compasiunea este mai importantă decât eficiența. Este clar că sensul termenului „justiție” este ambiguu, dar acest lucru nu ne dă dreptul să îl desconsiderăm. Cred că un aspect important este faptul că economia trebuie să diminueze durerea și suferința, să apere demnitatea umană și să stimuleze creșterea valorii proprii. Implicațiile acestei abordări umaniste a științelor economice vor fi discutate în continuare în acest volum.

Științele economice umaniste

Științele economice umaniste nu ar trebui să fie un oximoron. Acestea conțin ideea că este posibil un capitalism mai bun și mai drept, unul care să facă parte dintr-o societate cu adevărat democratică, care nu numai că dă puterea oamenilor, ci le și permite să trăiască confruntându-se cu mai puține incertitudini, cu mai puține manipulări, cu mai puține riscuri de a profita de slăbiciunile cuiva și cu mai puține temeri că viața lor s-ar putea prăbuși ca un castel de cărți. Acest capitalism cu față umană are în vedere o economie cu zero șomaj, zero inflație, zero deficite comerciale și zero deficite guvernamentale într-un ciclu economic²⁴. L-am putea numi un capitalism al celor patru zerouri.

Conceptul accentuează faptul că o viață cu rost trece dincolo de consumul și producția asupra cărora se concentrează manualele. Deoarece ființele umane nu sunt pur și simplu sau în primul rând „agenți economici” – valori diseminate de curentul dominant –, accentul pus pe bani se află deseori în contradicție cu valorile umane. În loc să susțină creșterea cu orice preț, capitalismul cu față umană va face ca mai mulți oameni să aibă o viață împlinită, mai puțin stresantă și, în ultimă instanță, cu mai multe satisfacții. John Maynard Keynes avea aceeași opinie: „cred că un capitalism gestionat cu înțelepciune ar putea fi mai eficient pentru realizarea scopurilor economice decât oricare alt sistem alternativ avut în vedere, însă, în sine, acesta este foarte contestabil în mai multe privințe. Problema noastră este să realizăm o organizare socială care să fie cât mai eficientă posibil, fără a contrazice ideea de mod de trai satisfăcător”²⁵.

²⁴ Desigur, țările pot împrumuta una de la alta din când în când, dar acest lucru nu trebuie să fie o caracteristică permanentă a politicilor, după părerea mea. De asemenea, înțeleg logica dorinței de a evita deflația, dar nu consider că o rată ținută a inflației de 2% este rata cea mai apropiată de zero care se poate realiza.

²⁵ John Maynard Keynes, *The End of Laissez-Faire: The Economic Consequences of the Peace* (London: Hogarth Press, 1926).

De asemenea, sunt de acord și cu opinia lui Erich Fromm că trebuie să recunoaștem „dreptul necondiționat al oricărei persoane de a avea o bază materială suficientă pentru o viață demnă, adică un om are același drept cu un câine, dreptul de a trăi și a nu muri de foame”²⁶. Astfel, spre deosebire de curentul dominant, eu cred că scopul oricărui sistem economic nu trebuie să fie „creșterea” de dragul său, nici alocarea eficientă a resurselor, ci asigurarea unei vieți decente, în care producția este distribuită echitabil, oamenii nu trebuie să lupte pentru satisfacerea nevoilor de bază și atingerea potențialului lor uman, iar aceasta înseamnă suficient timp liber pentru a participa la viața socială, culturală și politică a comunității. Fromm consideră că „dreptul fundamental al omului este ca el să fie propriul scop și să nu fie doar un mijloc”²⁷.

În mod eronat, oamenii pun semnul egalității între creșterea economică și creșterea nivelului de trai. Ei se alătură corului procreșterii al politicianilor și economiștilor. Totuși, sondajele și cercetările contrazic acest punct de vedere. Cu toată creșterea pe parcursul unei vieți, satisfacția ne ocolește de departe. Opinia bazată pe o creștere cu orice preț nu are în vedere problema decisivă a distribuției: creșterea economică nu îi ajută pe cei fără mijloace de trai, pe oamenii străzii, pe cei cu un nivel redus de școlarizare sau pe majoritatea celor fără slujbă. Există o mare nemulțumire legată de economie și de sistemul politic²⁸. Avem o economie care produce bunuri și servicii în valoare de 18 trilioane de dolari și totuși 40% din populație apreciază că viața lor este „o luptă”, iar 3% consideră că „suferă”²⁹. Acești doi indicatori nu pot fi ușor puși împreună. Se pare că trebuie să generăm mai multă satisfacție a vieții cu 18 trilioane de dolari. Economia pare să fie extrem de ineficace în acest sens. Problema este că cei mai mulți dintre nemulțumiți trebuie să înțeleagă cum „susținătorii pieței libere” – extremiști care susțin piețele libere cu orice preț – ne-au împins pe o cale greșită.

O șansă egală *de jure* nu este suficientă pentru economie fără o șansă egală *de facto*. Bogăția este un privilegiu. Ea oferă șanse. Copiii născuți în

²⁶ Conform opiniei lui Erich Fromm, este vorba de „dreptul fiecărui om să se prezinte ca individ și ca ființă umană”. Erich Fromm, *The Automaton Citizen and Human Rights*, 1966, <http://www.fromm-gesellschaft.eu/images/pdf-Dateien/2008a-1966-e.pdf>, accessed June 20, 2017.

²⁷ *Ibid.*

²⁸ Thomas E. Mann and Norman J. Ornstein, *It's Even Worse Than It Looks: How the American Constitutional System Collided with the New Politics of Extremism* (New York: Basic Books, 2012).

²⁹ U.S. *Life Evaluation*, Gallup, <http://www.gallup.com/poll/151157/life-evaluation-weekly.aspx/>, accessed June 20, 2017.

familiei sărace au mult mai puține șanse de a avea o viață împlinită față de cei născuți în familii avute. Evoluțiile lor viitoare vor urma căi separate, în funcție de zestrea lor inițială. O asemenea alocare inițială aleatorie nu poate constitui baza unei societăți bune. Scopul nostru ar trebui să fie crearea unui mediu în care copiii să aibă mai multe șanse egale, iar cei născuți cu dezavantaje să poată primi de la societate compensații pentru nenorocul lor la naștere³⁰.

Scriind această carte, doresc să ofer un cadru critic care să îi ajute pe cei care studiază să înțeleagă economia reală – economia care există în prezent – și ce erori face gândirea convențională care ne-a dus în situația dificilă de acum, însoțită de o teribilă insatisfacție. Cartea va fi și un ghid pentru tipul de economie la care să aspirăm și va servi la contrabalansarea manualelor convenționale, care pretind că sunt deasupra moralității, dar evită să se refere la nivelul nerezonabil al inegalității la care au contribuit³¹. Așa cum s-a întâmplat de sute de ori de la Revoluția industrială, dar și mai puternic în 2008, piețele libere – fiind o invenție a omului – deseori sunt disfuncționale; acestea nu merită credința noastră oarbă. Mai mult, sunt căi mai bune de a măsura progresul, altfel decât în termeni de bani. Nu trebuie să fii un utopic naiv pentru a te simți terfiat de o societate în care se dă cu capul – uneori literal – de o inechitate dură chiar în imediata apropiere. Și trebuie să fie ceva în neregulă cu științele economice care încurajează un sistem care lasă în urmă atât de mulți oameni, care ripostează împotriva sistemului și care votează un om foarte narcisist și imoral, cu porniri haotice, periclitând întreaga omenire. În acest spirit, cartea este dedicată unui nou tip de științe economice care susțin un capitalism cu față umană.

Faceți cunoștință cu economia „pe tablă”

„Ce au în comun George Akerlof, Kenneth Arrow, Daniel Kahneman, Paul Krugman, Thomas Schelling, Herbert Simon, Joseph Stiglitz și Oliver Williamson?”, o întrebare extraordinară pentru ECON 101 (curs introductiv de microeconomie; prezintă principiile economice de bază și aplicarea lor n.tr.), doar cu excepția faptului că orice contribuție a acestor

³⁰ Unii oameni sunt mai norocoși în ceea ce privește opțiunile părinților lor. Vezi John Komlos, “Income inequality begins at birth and these are the stats that prove it”, *PBS Newshour*, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/plight-african-americans-u-s-2015/>, accessed June 21, 2017.

³¹ Thomas Piketty, *Capital in the Twenty First Century* (Cambridge: Harvard University Press, 2014).

economiști care au obținut Premiul Nobel la „știința tristă” (în original, *dismal science*; denumirea depreciativă pentru științele economice, dată de istoricul victorian Thomas Carlyle în secolul al XIX-lea, n.tr.) este exclusă, de obicei, din manualele bazate pe principiile curentului dominant sau este trimisă în note de subsol obscure. În loc să țină seama de ideile lor critice, manualele fac publicitate utopiei pieței libere, care nu trece cu mult dincolo de marginile tablei. De aceea, multe manuale nu sunt potrivite pentru înțelegerea elementelor esențiale ale economiilor de piață *real existente* în lumea globalizată a secolului al XXI-lea. Mai degrabă, ei prezintă o caricatură de economie, la un nivel de abstracție care creează o lume a fantasmelor și distorsionează percepția studenților: cât de inefficient! Ei perpetuează stereotipul că piețele sunt eficiente, prin aceasta ajungând automat să ducem un trai binecuvântat, și continuă să aducă imnuri de laudă imenselor realizări ale sistemului de piață liberă, orice nerealizare fiind ținută sub tăcere.

Superrationalitatea domnește în acest regat utopic locuit de consumatori cu suficientă putere de gândire ca să cunoască fiecare detaliu al economiei și, de aceea, nu sunt mulțumiți decât dacă realizează tot ce este mai bun. Ei dovedesc o înțelegere perfectă a tuturor nuanțelor din textele absconse și o viziune perfectă a vieților lor, de la început până la sfârșit, și nu sunt inhibați de supraîncărcarea informațională, deoarece informațiile sunt gratuite, disponibile instantaneu și doar un fleac pentru mintea noastră. Ei nu pot fi manipulați sau tentați cu ceva, așa că au un control perfect al dorințelor. Ei nu au excese de exuberanță irațională³².

În această lume a fantasmelor nu există mărci și bunurile nu au o dimensiune calitativă, așa că alegerea produsului nu are nevoie de creier: două cutii cu cereale generice sau poate trei? Nu există clauze obscure în contracte și nici promisiuni false, prin urmare, cumpărătorii nu trebuie să fie în gardă. Nu există regrete în această economie idilică, nu este nevoie de judecata sau de intuiția omului, nu există emoție, nu există incertitudine și, astfel, nici greșeli și să nu ne facem probleme cu onorariul avocaților sau alte costuri de tranzacționare sau de aplicare a lor³³.

Desigur, nu există societate, copii, gen, bariere sociale invizibile, clase și, astfel, nici clase inferioare, dezechilibru de putere și nici spațiu, nici rase și

³² Robert J. Shiller, *Irrational Exuberance and the New Financial Order* (Princeton: Princeton University Press, 2000).

³³ Oliver E. Williamson, “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, *American Journal of Sociology*, 87 (1981), 3: 548-577.

aproape nicio dimensiune temporală. Consumatorii nu sunt influențați de reclame sau de consumul altor oameni în această lume ficțională.

De asemenea, această economie imaginară este locuită de producători: și ei știu tot ce trebuie știut despre dorințele consumatorilor și despre propriile firme, încât să își maximizeze profiturile cu extremă ușurință. De fapt, nici nu există firme în această economie, în sensul de corporație modernă, ci doar simple entități care acționează la unison, ca o ființă umană. Nu există acționari sau consilii de administrație, nici directori care și-ar putea mări propriul venit în detrimentul celui al firmei. Această pseudofirmă nu trebuie să facă reclamă pentru a-i convinge pe consumatori să le cumpere produsele, cu atât mai puțin să intre în conflict cu altele, să înșele sau să se joace cu sistemul³⁴. Lobbyștii sunt o specie pe cale de dispariție, așa că nu există niciun proces politic care poate înclina terenul în favoarea celor bogați și influenți³⁵. Problemele se pun în termeni de unică decizie, fără antecedente și fără alte implicații în perioadele următoare. De fapt, timpul aproape că nu are niciun rol în această lume statică: trecutul s-a dus, iar viitorul este clar. Așa că acum există doar ceea ce trebuie să fie.

Legile sunt la locul lor și nu mai trebuie să discutăm cum au apărut și ce avantaje oferă celor puternici și în ce măsură ele îi neglijează pe cei defavorizați. Dacă nu se discută despre legi înseamnă că ele nu sunt încălcate, adică oamenii nu profită de lipsa de informație a altora și, de aceea, nu există costuri pentru aplicarea lor. Deci supravegherea ar însemna eforturi inutile și o utilizare fără rost a capacității de gândire. Totul decurge calm – nu există riscul de înșelătorie, conflicte și nici măcar de războaie. Nevoile de bază au dat cale liberă unor pretenții moderate. Piețele libere sunt eficiente, deci deasupra moralității, așa că punerea în discuție a premisei de *laissez-faire* ar însemna un abuz de scrupule etice (totuși, aceasta este o judecată de valoare, care presupune că eficiența este mai valoroasă decât, să zicem, suficiența, sustenabilitatea, corectitudinea, minimizarea riscurilor, sărăcia sau suferința). De aceea, se susține că *laissez-faire* nu are nevoie de o bază morală, iar etica și estetica sunt superflue. Totuși, prin aceasta se eludează un fapt important, acela că și acest lucru este în sine tot o judecată de valoare. Bunăstarea se măsoară prin venit în termeni de bani, dar, cum nu

³⁴ David Cay Johnston, *Free Lunch: How the Wealthiest Americans Enrich Themselves at Government Expense and Stick You with the Bill* (New York: Portfolio Books, 2007); David Cay Johnston, *The Fine Print: How Big Companies Use 'Plain English' to Rob You Blind* (New York: Portfolio Books, 2012).

³⁵ David Cay Johnston, *Perfectly Legal: The Covert Campaign to Rig Our Tax System to Benefit the Super-Rich – and Cheat Everybody Else* (New York: Portfolio Books, 2003).

există nici bogați și nici săraci, nu există nici putere, nici foame, așa că sistemul este democratic: un dolar, un vot. Faptul că unii dețin mai mulți dolari decât alții este un drept din naștere și nu trebuie să discutăm că, *de facto*, ei au mai multe voturi. Acestea sunt elementele de bază a ceea ce numim economie pozitivă, cel puțin la tablă – adică felul în care științele sunt predate la nivel de studenți și, mai ales, la nivel introductiv.

Mai mult, gândirea convențională pune accentul invariabil pe modelul concurențial, deși un segment neglijabil al economiei încă poate fi conceptualizat ca atare într-o economie plină de bănci „prea mari ca să cadă” și corporații supranaționale cu o viziune globală, care funcționează dincolo de controlul politic. Universul psihologic al consumatorului ultrarațional este în esență prefreudian și prepavlovian, adică îi lipsește o bază psihologică sănătoasă. Acesta este ancorat în lumea mult mai simplă a lui Smith din secolul al XVIII-lea, dar fără fibra morală a acelei lumi. Este ca și cum am încerca să înțelegem mișcarea moleculară apelând la legile lui Newton în locul celor ale mecanicii cuantice; de aceea, starea actuală a disciplinelor economice este complet inadecvată lumii de după colapsul financiar din secolul al XXI-lea³⁶.

Totuși, un număr tot mai mare de economiști cred că economia din „turnul de fildeș” prezentată mai sus, ancorată în ipoteze simpliste, este una imaginară³⁷, locuită de indivizi neverosimil de supranaționali, o rasă de *Übermenschen* sau superbărbați și superfemei lipsiți de emoții, trăind singuri, fără niciun simț comunitar, a căror unică identitate este aceea de consumator sau producător, care cu greu interacționează cu alții³⁸.

Către o schimbare de paradigmă în științele economice

Cu alte cuvinte, noi trecem nu numai printr-o criză financiară, ci și printr-o criză a gândirii economice atât de intensă încât este nevoie de o schimbare de paradigmă. În loc să urmărim „visul american” incert, într-o economie ca o cursă de uzură cu câțiva câștigători și mulți perdanți³⁹, ar

³⁶ „Suntem oamenii goliți / Suntem oamenii împăiați / Sprijinindu-ne unii pe alții / Cu capetele pline de paie. Dar, vai! / Vocile noastre uscate, când / Șoptim împreună / Sunt liniștite și fără sens...” T.S. Eliot, *The Hollow Men*, 1925.

³⁷ Vezi, de exemplu, institutul creat pentru noua gândire economică (*Institute for New Economic Thinking*), o inițiativă importantă în acest sens, precum și *Real-World Economics Review*.

³⁸ Stephen A. Marglin, *The Dismal Science: How Thinking Like an Economist Undermines Community* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010).

³⁹ Robert H. Frank and Philip J. Cook, *Winner-Take-All Society* (New York: Free Press, 1995).

trebui să ne asigurăm o viață decentă, sustenabilă, demnă, creativă, sigură, liniștită, satisfăcătoare și plăcută, una care să nu se bazeze pe consum excesiv și recompensă imediată, una care să fie mai puțin materialistă⁴⁰. Pentru prima dată în istorie avem șansa să atingem o calitate a vieții care i-a ocolit pe predecesorii noștri. Totuși, pentru a trăi confortabil, nu avem nevoie de o cantitate tot mai mare de gadgeturi. Mai degrabă noi trebuie să ne stăpânim poftele, lăcomia și să avem o gândire care este mai puțin preocupată de succesul măsurat în bani și mai mult de aspectele sociale și spirituale ale vieții⁴¹. În loc să creștem economia, mai bine învățăm să ne dezvoltăm noi înșine psihic, spiritual și moral. Institutul Canadian al Bunăstării definește bunăstarea astfel: „prezența celei mai înalte calități a vieții, cu întreaga sa capacitate de expresie, concentrându-se, dar nu exclusiv, asupra următoarelor: niveluri bune de trai, sănătate robustă, mediu sustenabil, o comunitate de importanță vitală, populație educată, utilizare echilibrată a timpului, niveluri înalte de implicare civică, accesul și participarea la manifestări artistice și culturale și la activități de recreere”⁴².

Pe scurt, bunăstarea nu este totuna cu PIB, cu producția sau cu venitul⁴³. O viață satisfăcătoare într-un capitalism cu față umană trebuie să aibă în vedere diminuarea sărăciei, a inegalității, a șomajului, a stresului, a anxietății și a insecurității și o îmbunătățire a sănătății, a timpului liber, a relațiilor sociale, a iubirii, a respectului, a eticii, a satisfacției intelectuale și a moralei. Președintele Jimmy Carter a înțeles acest lucru când, în 1979, a spus: „Într-o națiune care s-a mândrit cu munca aspră, cu familii puternice, cu comunități strâns unite și cu credința în Dumnezeu, acum, prea mulți dintre noi tind să venereze îngăduința față de sine și consumul. Identitatea omului nu mai este definită prin ceea ce face el, ci prin ceea ce are. Însă am constatat că posesia de bunuri și consumul diverselor lucruri nu ne satisface dorința noastră de a

⁴⁰ Răspunsul lui B.F. Skinner la întrebarea „Ce înseamnă viață bună?” din lucrarea *Walden Two* a fost: „este o viață a prieteniei, sănătății, artei, echilibrului solid dintre muncă și timp liber, cu cât mai puțin disconfort și una cu sentimentul că am avut o contribuție meritorie la societate”. Wikipedia contributors, “B.F. Skinner”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁴¹ Vezi enciclica socioeconomică a papei Ioan Paul al II-lea, *Centesimus annus* (1991), în care atât proprietatea privată, cât și organizarea de sindicate sunt incluse în gama largă a drepturilor fundamentale ale omului.

⁴² “What Is Wellbeing?” *Canadian Index of Wellbeing*, disponibil la: <http://uwaterloo.ca/canadian-index-wellbeing/wellbeing-canada/what-wellbeing>.

⁴³ O prezentare a multiplelor neajunsuri ale contabilizării PIB este oferită de Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen și Jean-Paul Fitoussi, *Mismeasuring Our Lives. Why the GDP Doesn't Add Up* (New York: New Books, 2010).

da sens vieții. Este un adevăr și un avertisment”⁴⁴. Totuși, avertismentului său nu i s-a acordat mai multă atenție decât avertismentului dat de Eisenhower privind „gravele implicații” ale complexului militaro-industrial⁴⁵.

Cititorul nu trebuie să mă înțeleagă greșit: eu nu susțin eliminarea piețelor sau crearea unui monstru uriaș și înțeleg că trebuie să protejăm libertățile din Declarația universală a drepturilor omului. Totuși, eu am o percepție mai largă a libertății decât au avut Milton Friedman și Ronald Reagan⁴⁶. Viziunea mea este mai apropiată de noțiunea de „capabilitate” din abordarea lui Amartya Sen. Această viziune se referă la eliberarea de teama că pensia mea va dispărea și de temerile asociate vieții noastre de astăzi: teama de infracțiuni⁴⁷ sau de a pierde locul de muncă, de a nu ști ce se întâmplă dacă ne îmbolnăvim sau dacă nu putem plăti taxele de școlarizare, precum și de teama de a privi la suferința claselor de jos, a șomerilor și a oamenilor străzii⁴⁸. Ideea mea de libertate cuprinde și libertatea de a trăi fără momentele de reclamă agresivă din presă⁴⁹ sau eliberarea de sentimentul de privațiune relativă la vederea stilului de viață depravată al celor bogați și celebri. Orice om trebuie să fie liber să-și dezvolte personalitatea lui însuși și nu să-i fie impusă prin media. Dezvoltarea autonomă a caracterului fără presiunea motivației de a obține profit a marilor corporații este un aspect esențial al unei persoane cu adevărat libere, căreia nu i s-au inoculat elementele fundamentale ale consumerismului.

⁴⁴ David Shi afirmă că „[Președintele Carter] a ignorat complet faptul că instituțiile dominante ale țării – corporațiile, publicitatea, cultura populară – au jucat un rol esențial în promovarea și susținerea eticii hedoniste”. Vezi David Shi, *The Simple Life: Plain Living and High Thinking in American Culture* (Athens: University of Georgia Press, 2007), p. 272.

⁴⁵ „...trebuie să ne protejăm împotriva influenței inadecvate... a complexului militaro-industrial. Potențialul de creștere dezastruoasă a unei puteri rătăcite există și va persista. Nu trebuie să lăsăm niciodată ca povara acestui gen de combinație să ne pericliteze libertățile, procesele democratice”. *Eisenhower Warns Us of the Military Industrial Complex*, YouTube video, postat de “RobUniv”, August 4, 2006; <http://www.youtube.com/watch?v=8y06N SBBRtY>, accessed June 23, 2017.

⁴⁶ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962).

⁴⁷ Lydia Saad, *Nearly 4 in 10 Americans Still Fear Walking Alone at Night*, Gallup, November 5, 2010.

⁴⁸ „Societatea nu poate exista dacă nu vom avea o putere de control al voinței și al poftelor, situată undeva; și cu cât mai puțină există înăuntru, cu atât mai multă trebuie să rămână afară. Ține de o structură intimă a lucrurilor că oamenii cu o minte scăpată de sub control nu pot fi liberi. Patimile lor le pregătesc cătușele”. Edmund Burke, *Letter to a Member of the National Assembly* (London: J. Dodsley, Pall-Mall, 1791): 68-69.

⁴⁹ Începe o acțiune de a contracara puterea dominatoare a reclamelor, numită „distrugătoarea de reclame” (*Adbusters*, engl.).

Mai mult, sunt convins că multe piețe funcționează bine o anumită perioadă și că puține funcționează bine aproape tot timpul, dar niciuna nu o face așa cum ne-am dori noi să o facă, tot timpul. Trebuie să ne gândim cum să le îmbunătățim modul de funcționare, astfel ca și noi să funcționăm mai bine în cadrul lor. Sunt un admirator entuziast al acelor piețe care le permit oamenilor să-și dovedească creativitatea și individualitatea propriei voințe, fără a fi manipulați, fără intervenția celor care impun tendințele și a celor care dau împrumuturi prădalnice, însă această admirație se bazează pe dovezi empirice. Refuz să nu țin seama de dovezile care nu se potrivesc canonului ortodox. Dacă piețele ne fac rău și ne amenință în mod clar, atunci noi trebuie să apelăm la dreptul ultim de alternativă și să întreprindem o acțiune colectivă pentru a elimina problema. Aceasta este abordarea umanistă a economiei: trebuie să diminuăm suferința, psihică sau fizică. În mod clar, noi trebuie să fim stăpânii piețelor, și nu invers⁵⁰. Mai mult, beneficiile aduse de piață nu trebuie să se acumuleze la câțiva membri ai societății, deoarece acest lucru este incorect și pentru că duce la privarea relativă a altora de aceste beneficii. Aceasta a fost și cauza inițială a mișcării „Occupy Wall Street”.

De fapt, există un tot de sisteme socioeconomice, de la fundamentalismul de piață până la socialism. Eu consider că trebuie să găsim acel set de măsuri la nivel instituțional bazate pe o cale de mijloc dintre cele două extreme, care ne pot oferi nouă, dar și generațiilor viitoare o viață rezonabil împlinită. Nu cred că avem nevoie „să dezvoltăm economia” cu orice preț, care este o mantră a politicienilor și a economiștilor curentului dominant. Mai degrabă, noi trebuie să creăm o economie mai dreaptă, care să poată susține generațiile viitoare și să producă mai puține nemulțumiri și mai puțină insecuritate decât o face modelul actual.

Economia lumii reale

Tot mai mulți recunosc că științele economice impuse de curentul dominant se află în criză și au nevoie de o schimbare de paradigmă. Regândirea științelor economice a devenit o acțiune la nivel internațional pentru „a elabora științe economice valabile atât în societate, cât și în sala

⁵⁰ Benjamin M. Friedman a scris despre perioada imediat premergătoare marelui colaps financiar astfel: „economia o ducea foarte bine, dar cei mulți care făceau parte din ea, nu. Principala cauză a fost adâncirea inegalităților”. “Widening Inequality Combined with Modest Growth”, *Challenge*, 52 (2009), 3: 76-91.

de curs”⁵¹. La recenta aniversare de 500 de ani a celor 95 de teze ale lui Martin Luther, au fost prezentate „33 de teze pentru reformarea științelor economice” la intrarea de la London School of Economics care încep cu afirmația că „în cadrul științelor economice a apărut un monopol intelectual nesănătos”⁵². Cele 33 de teze acoperă toate temele abordate în această carte. The Institute for New Economic Thinking și The International Confederation of Associations for Pluralism in Economics urmăresc scopuri similare⁵³. Ultima este alcătuită din 38 de organizații distincte.

Astfel, deși mulți economiști și cercetători au respins modelele simple ale curentului dominant, opiniile lor nu au fost corect reprezentate în manualele aparținând curentului dominant⁵⁴. De exemplu, W. Brian Arthur, o autoritate în teoria complexității, arată că „Științele economice bazate pe complexitate... admit că economia nu este o mașinărie perfect echilibrată, ci un sistem complex care evoluează. Actorii din economie nu se confruntă în mod necesar cu probleme clar definite și nici nu apelează la o realitate supraomenească atunci când iau decizii. Ei explorează, încearcă să găsească sensul și reacționează și re-reacționează la rezultatele pe care le produc împreună. Văzută astfel, economia nu se află în stază, ci ea se formează și evoluează continuu... Bule și prăbușiri apar, piețele pot fi «jucate la noroc» sau exploatare, iar istoria și instituțiile contează. Rezultatul este o imagine riguroasă și realistă a economiei”⁵⁵.

Sub titlul „Aims and Scope”, editorii revistei *Capitalism and Society* fac o critică explicită a curentului dominant: „Studiile economice actuale – cele care predomină în sălile de curs, în bănci și la guvern – interpretează greșit economia modernă. Această ruptură are consecințe asupra felului în care noi înțelegem istoria, facem politicile și vedem capitalismul. Explicațiile date eșuează sau duc la erori în punctele de cotitură importante din istoria modernă. Până când științele economice nu vor ține seama de trăsăturile de bază ale economiilor moderne – ignoranța, incertitudinea și noile idei privind speculațiile și inovarea –, acestea ne vor limita și distorsiona perspectiva”⁵⁶. Pe scurt, trebuie să avem o viziune nouă asupra realităților care ne

⁵¹ <http://www.rethinkeconomics.org/>, accessed January 31, 2018.

⁵² <http://drive.google.com/file/d/1Rf7oKB2LSvhP2mFloVFYz469GaW09Iba/view>, accessed January 31, 2018.

⁵³ <http://www.ineteconomics.org/>; <http://icafe.org/>, accessed January 31, 2018.

⁵⁴ James Kwak, *Economist: Bad Economics and the Rise of Inequality* (New York: Pantheon, 2017).

⁵⁵ W. Brian Arthur, external professor, Santa Fe Institute, <http://tuvalu.santafe.edu/~wbarthur/>.

⁵⁶ “Aims and Scope”, *Capitalism and Society, A Journal of the Center on Capitalism and Society*, <http://www.degruyter.com/view/j/cas>.

înconjoară, în loc să acceptăm ca având valoare evidentă unele noțiuni iluzorii dubioase, concepute în turnul de fildeș, oricât de strălucitoare ar părea teoremele și oricât de impresionant de sofisticată pare matematica.

O autoritate în materie de talia unui câștigător al Premiului Nobel, Joseph Stiglitz, declara – așa cum s-a și dovedit în scurt timp – că „neoliberalismul este o doctrină; fundamentalismul legat de piață a murit”⁵⁷. Și totuși, nu veți afla aceste lucruri citind cele mai cunoscute manuale din acest domeniu, care influențează milioane de studenți într-un singur an. Aceasta nu este neglijență benignă. Are consecințe uriașe, deoarece influențează media, discursul politic și gândirea electoratului. Nu este surprinzător faptul că mulți se întreabă „de ce economia este pe drumul greșit”⁵⁸. Acest lucru este foarte regretabil, deoarece științele economice constituie o disciplină mult mai bogată de atât și a fost așa de mult timp. Nu trebuie să ometem evoluțiile importante din ultima jumătate de secol, cum ar fi rolul crucial al informației, al energiei, al comportamentului strategic, al globalizării, al fraudei și al costului tranzacțiilor în procesul de luare a deciziilor economice⁵⁹.

Simplu este pentru mințile simpliste

Argumentul că o simplă trecere în revistă a disciplinei este suficientă pentru ECON 101, deoarece trebuie să creăm bazele înainte ca studenții să poată învăța aspecte mai sofisticate ale disciplinei, este complet eronat⁶⁰. Îi înșală pe studenți într-un mod prea brusc. Fundamentele nu trebuie să fie o

⁵⁷ Într-un discurs apărut pe YouTube în noiembrie 2008, Stiglitz declara: „Acest septembrie a însemnat pentru fundamentalismul de piață ceea ce a reprezentat căderea Zidului Berlinului pentru comunism. Toți știm că acele idei erau greșite, că ideologia pieței libere nu a funcționat, însă acestea au fost momentele definitorii care au arătat clar că nu a funcționat. America are în mod clar un sistem... un fel de sistem corporatist al bunăstării... sub marca economiei pieței libere. Și tocmai această combinație s-a dovedit greșită, incoerentă, falită intelectual încă de la început, care a arătat că nu funcționează”. Joseph Stiglitz, *Market Fundamentalism Is Dead*, YouTube video, postat de “ForaTV”, November 10, 2008, http://www.youtube.com/watch?v=x_2-Tv2GPs0, accessed June 24, 2017.

⁵⁸ McCloskey critică curentul dominant pentru „barbaria culturală” și „ignoranța în domeniul istoriei”. McCloskey, *Secret Sins*.

⁵⁹ Amartya Sen, “Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory”, *Philosophy and Public Affairs*, 6 (1977), 4: 317-344.

⁶⁰ Jeffrey Madrick, *Seven Bad Ideas: How Mainstream Economists Have Damaged America and the World* (New York: Knopf, 2014).

caricatură care distorsionează realitatea, fără a o mai putea recunoaște. Îndrăznesc să spun că, dacă Richard Feynman, un fizician câștigător al Premiului Nobel (1918-1988), cu un stil direct de adresare, ar mai fi printre noi, el ar fi în concordanță cu mine; în faimosul său discurs de deschidere din 1974 de la California Institute of Technology, i-a îndemnat pe cei din clasa absolvenților să adopte „integritatea științifică”, „onestitatea fără rabat” și „să privească în spate” pentru a nu ne amăgi singuri (și, desigur, pe ceilalți)⁶¹. Cred că același lucru este valabil și pentru noi, profesorii de economie. Economisții trebuie să adopte etica profesională ca orice alți specialiști⁶². Chiar de la început trebuie să fie conștienți de limitele piețelor reale, cel puțin pentru patru motive importante:

1. Jumătățile de adevăr cu greu pot fi acceptate de lumea universitară, atât la începutul studiilor, cât și la sfârșitul lor, iar omiterea unor aspecte importante și a unor noi elemente, cum ar fi teoria satisfacerii a lui Herbert Simon sau teoria perspectivelor a lui Kahneman și Tversky, nu este „complet onestă”⁶³.
2. Este mult mai eficient să învățăm o disciplină corect încă de la început și nu să ne dezvățăm de anumite lucruri sau să le corectăm ulterior. Este extrem de greu să ne dezvățăm de un lucru odată ce este diseminat și, astfel, sunt acceptate principalele teze ale unei discipline fără a cunoaște premisele. Minte nu este atât de flexibilă: odată ce rețelele neuronale s-au stabilizat, este extrem de greu să le schimbăm⁶⁴.
3. Ideile „mai sofisticate” despre piețele imperfecte nu sunt atât de complicate și pot fi ușor explicate la nivelul ECON 101. Ignorându-le și concentrându-ne asupra piețelor perfect concurențiale, deformăm teoria economică până într-acolo încât studenții pleacă de la curs cu o caricatură complet eronată a economiei reale.
4. Majoritatea studenților de la ECON 101 nu mai continuă studiul economiei, așa că nu vor mai afla niciodată versiunea mai nuanțată a acestei discipline și, astfel, vor fi îndoctrinați toată viața cu ideea că

⁶¹ Richard Feynman, “Cargo Cult Science”, *Engineering and Science*, 37 (1974), 7: 10-13.

⁶² George De Martino, *The Economist's Oath. On the Need for and Content of Professional Economic Ethics* (Oxford: Oxford University Press, 2011).

⁶³ Herbert Simon, “Rationality in Psychology and Economics”, in *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, eds. Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (Chicago: University of Chicago Press, 1986); Amos Tversky and Daniel Kahneman, “Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *Science*, New Series, 185 (1974), 4157: 1124-1131.

⁶⁴ B.F. Skinner a arătat că durează mai mult să ne dezvățăm de un lucru decât să-l învățăm. Vezi lucrarea sa *Science and Human Behavior* (New York: Free Press, 1965): 62-71.

piețele funcționează perfect⁶⁵. Această îndochinare a jucat un rol important în evoluțiile politice din ultima jumătate de secol în ceea ce privește formarea unui climat intelectual bazat preponderent pe ideea unei lumi a piețelor libere, care a devenit dominantă. Astfel, orice afirmație făcută în sala de curs ar trebui să fie adevărată, iar deosebirea dintre piețele teoretice și cele reale ar trebui subliniată și clarificată⁶⁶. Aceasta ar fi situația, iar cadrul didactic ar trebui să includă mult material în cursul introductiv. Totuși, dacă nu prezentăm diversele puncte de vedere asupra economiei într-un mod echilibrat, studentul nu va avea decât o perspectivă deformată asupra credibilității proceselor care au loc pe o piață. Nu trebuie să sacrificăm calitatea pentru cantitate.

După cum arată editorialistul de la *New York Times* (și câștigătorul Premiului Nobel pentru economie), Paul Krugman: „economia este un sistem complex de indivizi care interacționează, iar acești indivizi sunt, la rândul lor, sisteme complexe. Economia neoclasică face simplificări radicale atât ale indivizilor, cât și ale sistemului – și lucrul acesta o ajută foarte mult... Însă există întotdeauna tentația de a continua să aplice aceste simplificări extreme, chiar și acolo unde realitatea arată clar că greșesc. Ceea ce trebuie să facă economiștii este să învețe să reziste acestei tentații”⁶⁷.

Multe texte care se referă la principii aduc ca argument faptul că trebuie să simplificăm înainte de a putea înțelege acest sistem complex. Totuși, găsirea echilibrului dintre simplificare și realism este crucială: simplificarea excesivă duce la distorsiuni și la erori fundamentale când aplicăm principiile economice la lumea reală.

Un exemplu de aplicare greșită a principiilor economice este susținerea necondiționată de către economiști a comerțului liber, fără să țină seama de cei care sunt afectați de concurența externă. Neglijarea cu superficialitate a muncitorilor puși pe liber, mai ales a celor din zonele dezindustrializate din Midwest și zona Marilor Lacuri (*Rust Belt*), a dus la un nivel de frustrare care a determinat alegerea unui candidat care a promis să creeze din nou acele locuri de muncă, chiar dacă promisiunea s-a bazat pe o tactică de atragere a oamenilor și apoi de schimbare a centrului de interes, care nu va duce la o

⁶⁵ Bruno S. Frey and S. Meier, “Are Political Economists Selfish or Indoctrinated? Evidence from a Natural Experiment”, *Economic Inquiry*, 41 (2003): 448-462; The Cambridge, 27, “Opening Up Economics: A Proposal by Cambridge Students”, *Post-Autistic Economics Network*, 7 (2001): article 1.

⁶⁶ Trebuie, de asemenea, să subliniem diferența dintre fapte și convingeri.

⁶⁷ Paul Krugman, “A Few Notes on My Magazine Article, The Conscience of a Liberal”, *New York Times blog*, September 5, 2009.

îmbunătățire a vieții. De aceea, Dani Rodrik, un economist de la Harvard Kennedy School, a răspuns afirmativ la întrebarea: „Sunt economiștii parțial răspunzători pentru victoria șocantă a lui Donald Trump la alegerile prezidențiale din SUA?”⁶⁸ Pierderea de către Hillary Clinton a trei dintre statele din această zonă – afectată de globalizare – a înclinat balanța în favoarea lui Donald Trump (tabelul nr. 1.1). Avansul lui în Pennsylvania, Ohio și Michigan a fost de o jumătate de milion. Astfel, dacă numai un sfert de milion de votanți și-ar fi schimbat intenția de vot (0,2% din voturi), Hillary Clinton ar fi avut o majoritate de opt voturi în colegiul electoral.

Tabelul nr. 1.1.

Voturile electorilor necesare pentru a întoarce alegerile prezidențiale din 2016 în favoarea lui Hillary Clinton

	Trump	Voturi ale electorilor
	Voturi în plus	
PA	44.292	20
MI	10.704	16
WI	22.748	10
	77.744	46

Sursa: U.S. Electoral College, *Historical Election Results, Election for the fifty-eight term, 2017-2021*, https://www.archives.gov/federal-register/electoral-college/votes/2000_2005.html#2016.

Totuși, unii economiști susțin că modelele pot fi nerealiste, deși predicțiile lor sunt corecte. Însă curentul economic dominant nu reușește să clarifice mai ales această chestiune. Pe baza modelelor specifice curentului dominant, se putea afirma că satisfacția sau fericirea în viață ar fi crescut semnificativ în cursul secolului al XX-lea. La urma urmelor, produsul național brut *per capita* în termeni reali a tot crescut în SUA după al Doilea Război Mondial, cu un factor de 3,5. Însă această afirmație este falsă din cauza faptului că procentajul de oameni care spun că sunt fericiți și foarte fericiți nu s-a modificat deloc în ultima jumătate de secol⁶⁹. Evident că importanța banilor este supraevaluată de disciplinele economice. În paginile următoare, vom discuta despre acest fenomen mai pe larg.

⁶⁸ Dani Rodrik, “Straight Talk on Trade”, *Project Syndicate*, November 15, 2016, <http://www.project-syndicate.org/commentary/trump-win-economists-responsible-by-dani-rodrik-2016-11?barrier=accessreg>, accessed June 24, 2017.

⁶⁹ Richard Easterlin, “The Economics of Happiness”, *Daedalus*, 133 (2004), 2: 26-33.

Un alt exemplu de aserțiuni complet false este acela că toți economiștii aparținând curentului economic dominant au fost surprinși cu garda jos de sosirea Marii recesiuni. Rezerva Federală a prezis că ipotecile cu risc mare (*subprime mortgages*) nu vor destabiliza sistemul financiar. Președintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, a prezis că prețul caselor nu va scădea⁷⁰. Aș spune că geologii fac predicții mai bune ale cutremurelor decât Ben Bernanke, când a prezis efectele crizei financiare. În plus, economiștii nu au nicio soluție pentru impasul economic actual. Cu alte cuvinte, când este vorba despre marile provocări ale epocii noastre, teoria economică ne-a indus în eroare. Așa că argumentul că economiștii pot prezice cu acuratețe, chiar cu ajutorul unor modele nerealiste, a fost contrazis de realitate.

„Este doar un model!”

Economiștii gândesc în termenii modelelor teoretice exprimate sub formă de ecuații sau diagrame geometrice. Economia „la tablă” se bazează pe ipoteze și conceptualizări ale modului în care interacționează variabilele modelului. Deși par riguroase, date fiind limitele minții, numărul de variabile trebuie redus la doar câteva pentru ca matematica să poată funcționa. În timp ce aceste construcții logice simple pot fi foarte utile, ele pot, la fel de bine, să ducă la erori, uneori extreme. Și sunt multe dovezi că modelele simple nu pot surprinde natura reală a economiei noastre complexe cu mii de variabile și, literal, cu milioane de componente care interacționează, care, la rândul lor, sunt incluse într-un cadru global și mai larg, astfel că simplificarea poate duce la modele distructive, așa cum am văzut în timpul crizei financiare din 2008 și al alegerilor prezidențiale din 2016. Din păcate, mult prea des deosebirea dintre lumea unui model și cea din realitate nu este subliniată suficient, astfel ca studenții și cei din zona practică să nu le confunde. Profesorii fac un mare deserviciu studenților dacă îi lasă să iasă din sala de curs fără să fi clarificat diferențele dintre cele două lumi.

Motivul este că, deseori, modelele foarte simplificate „de pe tablă” se aplică în mod eronat lumii reale, astfel că, în loc să urmărească capacitatea noastră de înțelegere, ele duc la confuzii, devieri și, în final, capătă o forță distructivă foarte mare. Ignorarea de către Alan Greenspan și Ben Bernanke a forței riscului sistemic – externalități negative – pentru sectorul

⁷⁰ *Bernanke Was Wrong*, YouTube video, <http://www.youtube.com/watch?v=INmqvibv4U> U &t=2s, May 22, 2009, accessed June 25, 2017.

financiar înainte de declanșarea marelui colaps financiar este un viu exemplu recent privind forța de distrugere a modelelor care nu corespund situației actuale de la „nivelul străzii”⁷¹. Tot așa, modelele economice și decidenții politici au ignorat complet furtunile politice care au fost declanșate de forțele teribile ale globalizării. Politica nu a făcut parte din modelele lor și se considera că aceasta se va descurca singură. De ce? Păi... acest lucru nu făcea parte din canonul economiștilor.

Un alt exemplu este aplicarea eronată a modelelor bazate pe concurența perfectă (mai ales în cazul sindicatelor și al salariului minim, vezi capitolul 9) unor piețe care sunt departe de a fi perfect concurențiale; la urma urmelor, în economia actuală, doar o parte insignifiantă a activității economice are loc într-un mediu concurențial perfect. De aceea, în cultura noastră apare o problemă intelectuală enormă pe măsură ce modelele teoretice sunt greșit aplicate în fiecare zi; la fel se întâmplă și cu discursul politic.

Și acesta nu este deloc un fenomen minor. El se află la baza slăbiciunii economice, sociale și politice actuale, devenind un moment de cumpănă în istoria SUA. De aceea, în mare, economiștii sunt răspunzători pentru faptul că publicul larg, media și politicienii sunt prost informați în legătură cu economia reală. Ei nu au ținut seama suficient de spiritul avertismentului lui Feynman și nici nu au făcut efortul să explice cu suficientă claritate și fără să pună accent pe caracteristicile modelelor „de pe tablă”. Este absolut insuficient să prezinți ipotezele la începutul semestrului și să crezi că studenții și le vor aminti la sfârșitul acestuia. Trebuie să fim mai atenți când determinăm împrejurările în care este bine să aplicăm modelul concurenței perfecte la lumea reală. Fără asemenea clarificare și continuă evaluare, cele mai multe manuale duc la erori și produc un rău ireparabil, atât timp cât ele nu reușesc să ofere o înțelegere nuanțată a proceselor economice reale.

Incapacitatea de a pune accentul pe economia reală are implicații majore pentru corpul politic și social al societății, în măsura în care milioane de studenți merg mai departe și, peste ani, aleg între candidații politici parțial în funcție de politicile lor economice sau devin editori de ziare, comentatori radio, primari în orașe mici, funcționari pe lângă Congres sau activiști politici – cu alte cuvinte, cariera îi poartă în poziții de răspundere în cadrul societății –, crezând, eronat, că au înțeles elementele de bază ale teoriei economice și că piețele funcționează eficient când sunt lăsate singure. Astfel,

⁷¹ Rolul economiștilor în criza financiară este arătat în documentarul care a primit Premiul Academiei, “Inside Job”, *Wikipedia, The Free Encyclopedia*.

deficiențele arătate de ECON 101 s-au transformat într-o mare forță distructivă. Deoarece devin apoi vulnerabile la sloganuri simpliste sau chiar le determină, ele sunt extrem de nocive în climatul politic actual: „conurența duce la creștere”; „piața liberă este eficientă”; „scăderea impozitelor va duce la crearea unor locuri de muncă”; „guvernul nu este soluția la problemele noastre, ci chiar problema”⁷²; „nu este necesară protecția consumatorilor, deoarece noi toți știm ce avem de făcut”. Pentru a evita asemenea capcane stereotipe, trebuie ca noi, cei din lumea universitară, să facem totul chiar de la primul curs de economie pentru a evita jumătățile de adevăr cu orice preț, înainte ca studenții să se obișnuiască cu ideea că piețele concurențiale dețin formula magică pentru a face față tuturor sau aproape tuturor problemelor economice.

Exemplele abundă, deoarece majoritatea covârșitoare a modelelor economice se aplică necorespunzător. De exemplu, întâlnim o asemenea „bolboroseală” într-un manual important: „Îngrijirea sănătății este o marfă la fel ca pantofii și benzina”⁷³; acest argument insultător nu ținea seama de diferențele esențiale dintre piețe. Se știa cel puțin de la apariția unui articol important în 1963, care menționa că modelul economic standard pentru concurența perfectă nu se aplică la piața asigurărilor de sănătate, din cauza rolului crucial al informației imperfecte și asimetrice existente între doctor și pacient, din cauza conflictului de interese dintre diferitele părți, când decizii foarte complicate trebuie luate fără a ne baza pe certitudini și fiindcă nu există o concurență a prețurilor de care să ținem seama⁷⁴. Acești factori fac ca piața asigurărilor de sănătate să fie diferită de piața pentru pantofi. În mod normal, nimeni nu își asigură pantofii. Mai mult, doctorii știu mai multă biologie decât noi și nu există nicio cale practică pentru noi să putem stabili cel mai prudent tratament. Nu am auzit de nimeni care să vrea să apeleze la RMN dacă nu este necesar, însă am cunoscut doctori care recomandau acest lucru pentru a mări profitul patronilor lor. O altă diferență este aceea că sănătatea este necesară, în timp ce pantofii sunt deseori considerați un produs de lux⁷⁵. „Dacă pantofii unui designer sar de

⁷² Ronald Reagan, *Inaugural Address, The American Presidency Project*, January 20, 1981, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=43130>, accessed June 25, 2017.

⁷³ Paul Samuelson and William Nordhaus, *Economics*, 19th ed. (New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009), p. 221.

⁷⁴ Kenneth Arrow, “Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care”, *American Economic Review*, 53 (1963), 5: 141-149.

⁷⁵ Matt Welty, *The Most Expensive Sneakers of 2016*, <http://www.complex.com/sneakers/2016/12/most-expensive-sneakers-2016/>, accessed June 25, 2017.

la 800 de dolari la 860 de dolari, cui îi pasă?”⁷⁶ Totuși, calitatea unui pantof este mai ușor de determinat decât calitatea unui contract de asigurare a sănătății. Benzina, la rândul ei, diferă mult de celelalte două produse. Este produsă dintr-o resursă perisabilă, poluează și, prin urmare, are un efect semnificativ asupra mediului. Astfel, esența celor trei piețe este foarte diferită. A le amesteca înseamnă să sfidezi intenționat bunul-simț și să creezi confuzie în capul studentului.

Un alt exemplu din discursul politic actual este des citata afirmație că „impozitarea bogaților este rea pentru creșterea economică”, ceea ce trece cu vederea dovada supărătoare că creșterea economică era foarte robustă în anii '50 și '60, când rata de impozitare era mult mai mare în cazul celor ce obțin venituri înalte decât se întâmplă astăzi. Susținătorii acestei idei omit dovezile empirice că alte țări – cum ar fi Germania, Elveția și Japonia, ca să numim doar câteva – reușesc să facă investiții chiar semnificative, fără să existe un abis, ca în SUA, între cei bogați și cei săraci. Reducerea ratelor de impozitare a bogaților ar trebui să crească investițiile, dar și în acest caz se omite faptul că o parte bunicică din venitul lor este cheltuită pentru un consum care șochează sau pentru investiții în alte țări care nu ajută la crearea de locuri de muncă în SUA⁷⁷. Practic, niciun efect pozitiv nu s-a răspândit sub acel 1% al celor care obțin venituri mari⁷⁸. Așa cum arată Joseph Stiglitz, câștigător al Premiului Nobel pentru economie: „Impozitarea mai mică nu a contribuit cu nimic la creștere”⁷⁹. Totuși, acest „drog” că impozitele mai mici favorizează creșterea persistă în media și în conștiința publică. După Stiglitz, tot ce a reușit să facă a fost să majoreze inegalitățile.

Evident, se naște întrebarea dacă chiar era nevoie ca John Travolta să-și parcheze cele două avioane în curte pentru ca noi să avem o economie în creștere⁸⁰. Chiar trebuia ca Mitt Romney să construiască un lift pentru

⁷⁶ Stephanie Clifford, “Even Marked Up, Luxury Goods Fly Off Shelves”, *The New York Times*, August 3, 2011.

⁷⁷ Danny Yagan, “Capital Tax Reform and the Real Economy: The Effects of the 2003 Dividend Tax Cut”, *American Economic Review*, 105 (2015), 12: 3531-3563.

⁷⁸ John Komlos, “Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011”, *NBER Working Paper*, No. 22211, 2016, <http://www.nber.org/papers/w22211>.

⁷⁹ Joseph Stiglitz, *Rewriting the Rules of the American Economy: An Agenda for Growth and Shared*.

⁸⁰ Conform Societății Internaționale a Chirurgicalor Esteticieni (International Society of Aesthetic Plastic Surgeons), Statele Unite au cele mai multe cabinete de chirurgie plastică din lume – în jur de 1 milion. Vezi *ISAPS International Survey on Aesthetic/Cosmetic Procedures Performed in 2011*, la <http://www.isaps.org/files/html-contents/Downloads/ISAPS%20Results%20-%20Procedures%20in%202011.pdf>.

mașină la vila lui de pe plajă de la La Jolla pentru ca oamenii să își recapete locurile de muncă?⁸¹ A creat tunsoarea de 400 de dolari a lui John Edward vreun loc de muncă?⁸² Dacă cei bogați ar plăti impozite mai mari, nu și-ar mai permite asemenea cheltuieli frivole și, poate, ar fi mai mulți bani disponibili pentru facilități medicale pentru asigurarea sănătății mintale, astfel încât să se reducă atacurile armate în masă⁸³.

Rezumatul capitolului

Criza financiară din 2008 și, apoi, alegerea lui Donald Trump ca președinte al SUA opt ani mai târziu au demonstrat eșecul teoriilor economice și al ideologiilor care încă sunt predate la peste un milion de studenți în fiecare an doar în SUA. În sălile de curs și în manualele aparținând curentului economic dominant, piețele sunt prezentate ca instituții de esență divină, care nu greșesc și funcționează cel mai bine când guvernele se retrag și nu reglementează, nu se amestecă în activitățile unei instituții superioare. Totuși, daunele provocate de criză au arătat clar cât au greșit economiștii curentului dominant. Piețele financiare devin foarte fragile dacă sunt lăsate să se descurce singure; ele nu se pot regla singure și se pot prăbuși ca un castel de cărți de joc fără o supraveghere adecvată din partea guvernului.

Curentul dominant oferea puține clarificări privind modul în care să abordăm dezastrul provocat de șomajul și pierderile de locuințe care au urmat. Inadecvarea și inadaptabilitatea teoriilor economice sunt bine ilustrate de conferința informativă ținută la Universitatea Princeton în onoarea lui Christopher Sims și a lui Thomas Sargent, care primiseră Premiul Nobel în 2011 pentru lucrarea lor privind macroeconomia⁸⁴. Un reporter le-a cerut „părerea despre ce a făcut guvernul SUA până acum în sprijinul economiei. Dacă credeți că a procedat bine. Cum putem ajuta economia, creând locuri de muncă? Știți și dumneavoastră acel gen de întrebări pe care

⁸¹ Ashley Parker, “For Romney, a Four-Car Garage With Its Own Elevator”, *The New York Times*, March 27, 2012.

⁸² Adam Nagourney, “In the Beverly Hills Style: Candidate’s \$400 Coiffure”, *The New York Times*, April 20, 2007.

⁸³ John Komlos, “How raising taxes on the rich could prevent mass shootings”, *PBS Newshour*, September 2, 2015, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/face-mass-murders-case-universal-mental-health-insurance/>, accessed June 26, 2017.

⁸⁴ Princeton University, *Princeton News Conference with Nobel Prize in Economics Winners. Sims, Sargent*, <http://www.youtube.com/watch?v=bVIOCIT4Rws>, accessed July 22, 2017.

și le pune fiecare”. Răspunsul lor, venit după un râs nervos, în timp ce cei doi savanți se priveau amuzați, a demonstrat foarte clar că școala ciclurilor economice reale nu avea nicio soluție pentru aplicarea politicii economice, alta decât cea „de pe tablă”. În final, Sims a spus: „cred că parte din domeniul avut în vedere de acest premiu și din domeniul în care lucrăm noi arată că răspunsurile la acest fel de întrebări necesită o gândire profundă, multe analize și că răspunsurile nu sunt prea simple. Așa că, cerându-ne mie și lui Tom să dăm răspunsuri din capul nostru ar însemna... Nu trebuie să vă așteptați la prea multe de la noi [râsete]”⁸⁵. La care Sargent a adăugat curajos: „Nu mai am ce să adaug la acestea... Speram să mă întrebați despre Europa [râsete]”.

O mare fericire! După patru ani de criză economică foarte severă în anii '80, doi *macroekonomiști* care au luat Premiul Nobel nu au avut suficient timp să găsească soluții la problemele cu care se confruntă țara și nu au putut să răspundă convingător și coerent „din capul lor”. Ei nu au spus nimic consistent. Erau pierduți în afara sălii de cursuri. În schimb, tot ce au putut să facă a fost să vulgarizeze o problemă crucială și foarte gravă. Cred că aceasta spune tot despre starea de confuzie din științele economice la începutul secolului al XXI-lea.

La fel ca și colapsul financiar, apariția trumpismului a însemnat ceva mai mult decât un adevăr deranjant care trebuie ignorat ca să nu tulbure elocvența teoriilor matematice. Trumpismul a absorbit frustrarea electoratului legată de principiile pieței libere care au dominat de generații politicile elaborate de sistem. 200 de comitate au trecut la alegerile din 2016 de la Obama la Trump din cauza temerii asociate cu mobilitatea socială descendentă și a dezastrului provocat de globalizare Midwestului și zonei Marilor Lacuri (*Rust Belt*), precum și micilor orașe și zonelor rurale din America⁸⁶.

Totuși, curentul principal s-a dovedit insensibil la toate aceste dovezi ce contraziceau modul în care era predată economia prin ECON 101. Manualele rămân neschimbate, nereușind să arate slăbiciunile fundamentale și

⁸⁵ La care a adăugat o observație ineptă: “Părerea mea este că ceea ce trebuie să facem este ceea ce președintele Ben Bernanke a îndemnat guvernul SUA să facă: planuri bune pe termen lung pentru a rezolva problemele bugetare, fără a impune reguli fiscale dure pe termen scurt, și politici monetare acomodative este o idee bună. Însă acestea nu sunt idei prea originale”. Evident...

⁸⁶ Thomas B. Edsall, “How Fear of Falling Explains the Love of Trump”, *The New York Times*, July 20, 2017.

sistemice ale sistemului pieței libere, precum și modul în care se interconstruiește procesele sociale, politice și economice. Frustrarea cauzată de sistemul economic va duce la probleme sociale și politice. Și dovezile demonstrează exact aceasta. Ceea ce urmăresc mai departe în acest volum este refacerea acestui echilibru prin lărgirea teoriei convenționale, pentru a deveni o știință economică, o știință care să poată duce la un „capitalism cu față umană”.

Întrebări pentru dezbateri

1. Sunteți de acord cu Alan Greenspan că orice om are o ideologie?
2. Care este ideologia dumneavoastră și cum se compară cu ideologia unui american tipic?
3. Considerați că ipotezele prezentate în manualele de economie privind comportamentul indivizilor și al firmelor sunt suficient de realiste încât să fie corecte și utile pentru aplicarea lor la lumea reală sau considerați că este vorba de simplificări exagerate?
4. Credeți că este posibilă o știință economică lipsită de valori etice?
5. Credeți că este util să facem deosebirea între nevoi de bază și dorințe?
6. Reclamele și tendințele din modă influențează obiceiurile de consum?
7. Credeți că elementele etice sunt la fel de importante ca cele de eficiență?
8. Considerați că consumerismul trebuie să devină cultura dominantă? Ce părere aveți despre răsplata imediată, despre orgoliul de a ține pasul cu vecinii, despre consumul de epatare?
9. Piețele funcționează întotdeauna bine și îmbunătățesc calitatea vieții sau ele produc frustrări multora și îi exclud pe unii?
10. Puteți menționa situații când ați fost dezamăgit de un vânzător, înșelat, furat sau s-a profitat de lipsa dumneavoastră de cunoștințe și de experiență?
11. Are societatea dreptul să controleze activitățile pe piețe?
12. Vă așteptați ca profesorii să urmeze îndemnul lui Feynman de a fi „total corecți”?

13. Sunteți mai satisfăcuți de viața dumneavoastră decât erau părinții și bunicii dumneavoastră?
14. Credeți că reducerea consumului de epatare al celor bogați prin creșterea impozitării va îmbunătăți oferta de bunuri publice, cum ar fi școlile și infrastructura, din Statele Unite?
15. Cunoașteți pe cineva care l-a votat pe Donald Trump? De ce l-a votat?

Capitolul 2

PIEȚELE NU SUNT, NICI OMNISCIENTE NICI OMNIPOTENTE

Motto:

„Nedreptatea, în orice loc, reprezintă o amenințare la adresa justiției de pretutindeni.”

Dr. Martin Luther King Jr.

Piețele nu sunt o creație a puterii divine

Conform gândirii convenționale, piețele libere sunt practic fără greșală, căpătând o aură aproape divină. Totuși, trebuie să rezistăm tentației de a le atribui puteri supranaturale, pentru că piețele sunt create de oameni, și nu de divinitate. Ele nu sunt naturale și nu scapă în mod spontan de dezordine¹. Mai degrabă sunt instituții create de om și sunt atât de bune cât sunt și regulile (morale sau juridice) care guvernează comportamentul oamenilor pe piață și cât este de bună capacitatea de supraveghere de către o autoritate de rang superior care aplică normele fără de care piețele, în general, riscă implozia. De aceea, piețele pot fi formate și reformate pentru a corespunde scopurilor urmărite și a ne îmbunătăți viața. Acestea nu sunt

¹ „În ultimul sfert de secol, noi am venerat piețele «libere» mai degrabă ca ideologie, și nu pentru ceea ce sunt – un produs al evoluției sociale a omului și un set de instrumente economice cu ajutorul cărora să construim o societate justă și echilibrată. Sub vraja acestei ideologii și din cauza falsei promisiuni de îmbogățire imediată, valorile imigranților în America [sic] de cumpătare, de prudență și de spirit comunitar – în mod tradițional, bazele «marelui vis» – au fost deturnate de un interes egoist atâteaconsumator”. Vezi Peter C. Whybrow, “Dangerously Addictive: Why We Are Biologically Ill-Suited to the Riches of Modern America”, *The Chronicle of Higher Education*, March 13, 2009.

infailibile și nu trebuie idolatrizate². Ele sunt mijloace de atingere a unui scop, dar nu un scop în sine. De aceea, noi trebuie să fim stăpânii piețelor, nu invers.

Desigur, odată cu Revoluția industrială, am folosit piețele să îl dezlănțuim pe Prometeu și astfel să mărim veniturile, să creăm o superabundență de bunuri materiale, să prelungim speranța de viață și să realizăm miracole în medicină, în comunicații și în tehnologia informației. Desigur, aceste progrese constituie o paletă fenomenală de realizări. Totuși, acesta nu este întregul adevăr. Trebuie să ținem seama și de anumite inconveniente: de exemplu, o imensă sărăcie și lipsurile relative și absolute rămân și continuă să bântuie societatea noastră și altele de pe planetă³.

Cealaltă față a piețelor libere

Pentru gândirea comună – conform celor spuse de Larry Summers, fost ministru de finanțe în timpul președintelui Bill Clinton –, capitalismul de piață „a fost un mare succes”⁴. Totuși, lucrurile ar sta așa numai dacă am ignora miriadele de elemente negative care însoțesc piețele. Summers trece ușor peste faptul că noi ne confruntăm cu un număr enorm de provocări care rezultă direct din organizarea actuală a economiei, din felul în care se distribuie bogăția pe care o creează și din felul în care îi dezavantajează pe unii chiar de la începutul vieții⁵. Piețele au fost incapabile să corecteze aceste distorsiuni și probleme sociale pe care le creează⁶. Susținătorii pieței spun că problemele sociale, politice și economice trebuie separate. Totuși, chiar și această opinie este o judecată de valoare fără vreun merit deosebit,

² „Nu trebuie să facem din piață un idol”, spune filosoful Robert P. George de la Universitatea Princeton într-un dialog la Cornel West, *Bloggingheads TV*, December 15, 2010, <http://bloggingheads.tv/videos/2822?in=23:48&out=38:52>, accessed July 4, 2017.

³ Pentru o istorie palpitantă a ceea ce înseamnă să trăiești din ajutorul pentru dizabilități în Virginia de Vest este obligatoriu să citești: Terrence McCoy, “After the check is gone”, *The Washington Post*, October 6, 2017.

⁴ Lawrence Summers, “Why Isn’t Capitalism Working?” *Reuters*, January 9, 2012. Summers a fost președinte al Universității Harvard și director al Consiliului Economic Național în timpul președintelui Obama.

⁵ John Komlos, “Income inequality begins at birth and these are the stats that prove it”, *PBS Newshour*, May 4, 2015, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/plight-african-americans-u-s-2015/>, accessed July 6, 2017.

⁶ Robert Reich, *Aftershock: The Next Economy and America’s Future* (New York: Knopf, 2010).

deoarece acestea sunt legate profund și inexorabil: procesele economice au consecințe sociale și politice, așa cum am văzut odată cu alegerea lui Donald Trump⁷.

Chiar și ultraconservatorul Alan Greenspan, președinte al Rezervei Federale timp de 19 ani, a înțeles (în 2007) că o distribuție distorsionată a veniturilor va avea un impact major asupra sistemului nostru politic: „dacă ai sentimentul profund că răsplata capitalismului se distribuie incorect, sistemul nu va rezista”⁸. Din păcate, Greenspan avea perfectă dreptate: *sistemul nu a rezistat* conflictelor cauzate de distribuție și de o mare doză de lăcomie, care au făcut ca sistemul nostru politic să devină disfuncțional și ca, nouă ani mai târziu, alegerea unui șarlatan să devină o provocare majoră pentru sistem din partea „săracilor”, oameni pe care Hillary Clinton, contracandidata lui Trump, îi numea „un coș plin cu amărăți”⁹.

Vom vorbi despre aceasta mai târziu. Este suficient doar să spunem că Hillary a fost insensibilă la durerea a zeci de milioane de americani. Desigur, ea pleca urechea la economiștii curentului dominant, cum ar fi Martin Feldstein, care a luat cuvântul la întâlnirea anuală a American Economic Association, în ianuarie 2016, și a susținut un punct de vedere de un optimism total nerealist asupra situației economice din SUA: „Din fericire, economia SUA este într-o formă foarte bună acum” și a continuat astfel: „În esență, am reușit o ocupare completă a forței de muncă la o rată generală a șomajului de 5%”¹⁰. Cu unsprezece luni înainte de triumful lui Trump, el a ignorat frustrarea milioanei de oameni care, în final, l-au votat pe Trump.

Astfel, inegalitatea tot mai mare nu este un epifenomen care să fie ușor dat la o parte. Aceasta este problema centrală a economiilor de piață, iar

⁷ John Komlos, “How Reaganomics, Deregulation and Bailouts Led to the Rise of Trump”, *PBS Newshour*, April 25, 2016, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/column-how-reaganomics-deregulation-and-bailouts-led-to-the-rise-of-trump/>, accessed July 6, 2017.

⁸ Desigur, nu a făcut nimic în acest sens cât a fost la putere. *Alan Greenspan on Income Inequality*, YouTube video, postat de “Johnklin”, September 28, 2007, <http://www.youtube.com/watch?v=oqx88MyUSck>, accessed July 5, 2017.

⁹ “Hillary Clinton Calls Many Trump Backers ‘Deplorables’ and G.O.P. Pounces”, *New York Times*, September 10, 2016; Michel Gerson, “How to handle an Unhinged President”, *The Washington Post*, July 6, 2017.

¹⁰ Regăsiți aceste lucruri în Martin Feldstein, “The U.S. Economy Is in Good Shape”, *Wall Street Journal*, February 21, 2016.

neglijarea ei cu seninătate de către economiști a avut consecințe dezastruoase¹¹. Să reținem un lucru: rata oficială a șomajului trebuie să țină seama și de cei care nu lucrează cu normă întreagă, dar sunt obligați să lucreze cu normă redusă din cauza lipsei locurilor de muncă cu normă întreagă. O apreciere mai realistă a subocupării forței de muncă ar trebui să-i includă și pe cei care nu au căutat recent un loc de muncă, deoarece au fost atât de descurajați de eșecurile anterioare încât nu mai pot – psihologic și financiar – să facă față frustrărilor determinate de căutarea unui loc de muncă. Când Feldstein ținea discursul, o apreciere mai realistă a ratei șomajului arăta 9,9%¹², adică aproximativ 15,7 milioane de persoane¹³.

Astfel, lipsa locurilor de muncă cu normă întreagă – pe care o voi denumi subocupare a forței de muncă –, fără a mai pomeni de raritatea locurilor de muncă cu un salariu care să asigure traiul, constituie o povară uriașă nu numai pentru persoanele respective, dar și pentru copiii și familiile lor, precum și pentru comunitatea în care trăiesc. Aceasta produce modificări ale comportamentului și ale interacțiunilor sociale. Mai mult, nu se distribuie egal nici în spațiu și nici pe grupuri etnice. În primul rând sunt afectate cartiere, orașe și regiuni întregi, dar mai ales minoritățile sunt dezavantajate. Ca exemplu de concentrare a unor astfel de efecte nedorite, să reținem că, în mai 2017, rata oficială a șomajului printre negri – de obicei de două ori mai mare decât în cazul albilor – încă era de 7,5%, iar rata subocupării atinsese 14,6%, ceea ce reflectă și mai clar suferința reală a acestei comunități¹⁴. Rata subocupării hispanicilor a fost de 12,5%.

Desigur, aceste cifre erau mult mai mari în punctul maxim al Marii recesiuni, care a început în decembrie 2007. În ianuarie 2010, rata oficială a șomajului atinsese 10% sau 15,3 milioane de oameni care căutau în van un

¹¹ Thomas Piketty, *Capital in the Twenty First Century* (Cambridge: Harvard University Press, 2014).

¹² Această metodă de măsurare a șomajului este denumită eufemistic „U6” de Biroul de Statistică a Muncii și de Banca Rezervei Federale din St. Louis, „U6RATE”. <http://fred.stlouisfed.org/>, accessed July 7, 2017, îi mai consideră pe aceștia ca fiind „marginal adăugați la forța de muncă”. Eu cred că acesta este un mod îngrozitor de a te referi la oamenii disperați, prinși în păienjenșul șomajului.

¹³ Forța de muncă număra 158,4 milioane de oameni. Banca Rezervei Federale din St. Louis, *Civilian Labor Force, CLF16OV*, <http://fred.stlouisfed.org/>, accessed July 7, 2017.

¹⁴ Bureau of Labor Statistics, *Employment Situation – May 2017*; Economic Policy Institute, *Underemployment by race*, http://www.epi.org/data/#?subject=underemp&tr=*, accessed July 5, 2017.

loc de muncă¹⁵. Totuși, rata reală a șomajului a atins 16,5%, în cazul negrilor și hispanicilor atingând 23%. Aceasta înseamnă că, în realitate, cam 25 de milioane de adulți erau afectați de subocuparea forței de muncă și, desigur, aceștia aveau persoane în întreținere, așa că nu ar fi exagerat să considerăm că aproape 50 de milioane de oameni (unul din șase) duceau o viață precară – de pe o zi pe alta, ca să zicem așa –, fără a-i mai menționa pe cei care abia o scoteau la capăt. Cu alte cuvinte, fără susținere guvernamentală, piața muncii, de una singură, nu a reușit să distribuie volumul de muncă disponibil – limitat de cererea agregată – la întreaga forță de muncă în mod echitabil¹⁶. Acceptarea unor asemenea niveluri de șomaj involuntar a devenit în sine o normă culturală.

Provocările sociale, politice și economice incontroleabile și endemice cu care ne confruntăm apar din cauza distribuției inechitabile a muncii, a venitului și a bogăției. De fapt, nu există niciun indicator al calității vieții la care SUA să stea bine într-o comparație internațională. Nici la speranța de viață, nici la satisfacția vieții, nici la realizările educaționale și nici la supra-dozele cu opioide. Numai dacă folosim venitul pe cap de locuitor, SUA se află aproape de partea superioară a listei, dar acesta este un indiciu pentru cât de derutante pot fi mediile dacă distribuția este distorsionată. Se întâmplă astfel fiindcă superveniturile au un impact deosebit asupra mediei¹⁷.

Membrii subclasei dominate de anxietate, care nu văd nicio ieșire din această stare fără de speranță, deseori recurg la acte de disperare din pură frustrare. Iată de ce rata omuciderilor din SUA este 3-8 ori mai mare decât aceea din statele asistențiale din vestul și nordul Europei, unde plasa de siguranță creată de stat reduce anxietatea la niveluri suportabile (tabelul nr. 2.1)¹⁸.

¹⁵ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Civilian Unemployment Rate*, <http://fred.stlouisfed.org/series/UNRATE>, accessed July 7, 2017.

¹⁶ Desigur, volumul de muncă disponibilă este flexibil, dar, date fiind rata salarială, structura instituțională a economiei și volumul cererii de producție, nu există suficientă ofertă de muncă disponibilă în SUA pentru toți cei care doresc să muncească.

¹⁷ Să considerăm o societate formată din doi oameni cu venituri de 10 la 1 și, apoi, una cu venituri egale cu 5 pentru fiecare. Prima societate are un venit mediu mai mare, dar care societate credeți că are o calitate a vieții mai bună?

¹⁸ United Nations Office on Drugs and Crime, *Statistics*, <http://data.unodc.org/>, accessed July 7, 2017.

Tabelul nr. 2.1.
Rata omuciderilor *per capita* în SUA ca multiplu al aceleia din următoarele țări

Norvegia	8,8	Germania	5,8
Olanda	8,0	Regatul Unit	5,3
Irlanda	7,7	Danemarca	4,9
Spania	7,4	Suedia	4,3
Elveția	7,1	Franța	3,1
Italia	6,3	Finlanda	3,1

Notă: Majoritatea datelor se referă la anul 2014.

Sursa: <https://data.unodc.org/>.

Rata înaltă a crimelor în masă nu reprezintă doar un indiciu al nivelului de frustrare față de sistem – cum este cea legată de jocul de baseball practicat de kongresmeni –, ci și a stării necorespunzătoare a serviciilor de sănătate mintală¹⁹. În 2016 au existat 384 de atacuri armate în masă. Asasinarea unor polițiști este tot un indiciu al veninului adunat în oameni²⁰. Un alt indicator al nemulțumirii larg răspândite este epidemia consumului de opioide. Consumul de droguri *per capita* din SUA este de trei ori mai mare decât în Europa de Vest²¹, iar decesele cauzate de droguri sunt de opt ori mai multe (tabelul nr. 2.2). Evident, există și efecte de feedback, iar nivelul infracțional duce la creșterea nivelului de anxietate în societate, prin aceasta reducându-se enorm calitatea vieții.

Rata de încarcerare ridicată este un semn că oamenii nu reușesc să își găsească locul pe o piață legală. La finele anului 2015, nu mai puțin de 6,7 milioane de persoane adulte (2,7% din populația adultă) erau sub supraveghere în cadrul sistemelor corecționale în SUA. Aici sunt incluse 4,5 milioane de persoane eliberate condiționat și 2,2 milioane de persoane încarcerate²². Aceasta este cea mai înaltă rată de încarcerare din lume: având

¹⁹ John Komlos, “How raising taxes on the rich could prevent mass shootings”, *PBS Newshour*, September 2, 2015, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/face-mass-murders-case-universal-mental-health-insurance/>, accessed July 12, 2017.

²⁰ HuffPost Graphics, *There have been 153 mass shootings in 2017*, <http://twitter.com/HuffPostGraphic/status/875019850061664258>, accessed July 12, 2017.

²¹ 7,4 la mia de adulți *versus* 2,2 la mia de adulți.

²² Bureau of Justice Statistics, *Correctional Populations in the United States*, <http://www.bjs.gov/index.cfm?ty=pbdetail&iid=5870>, accessed July 8, 2017.

5% din populația lumii, Statelor Unite le revin 23% dintre deținuți²³. Tolerarea acestor niveluri de detenție arată duritatea sistemului economic față de cei care nu își găsesc locul pe piața legală a muncii și se alătură unei subclase confuze, o problemă pe care puțini economiști vor să o recunoască.

Tabelul nr. 2.2.
Decese cauzate de droguri la un milion de persoane
cu vârstă între 15 și 64 de ani

SUA	234
Suedia	96
Regatul Unit	91
Elveția	23
Germania	19
Italia	8
Franța	4
Media europeană	29
Media globală	44

Notă: Datele variază puțin; majoritatea se referă la anul 2014. Europa înseamnă Europa de Vest și Europa Centrală.

Sursa: <https://data.unodc.org/>.

Numărul de falimente reflectă dificultatea oamenilor de a-și îndeplini obligațiile, mai ales din cauza cheltuielilor pentru sănătate²⁴. Dosarele falimentelor au ajuns la două milioane în 2005, dar apoi situația s-a stabilizat la 0,9 milioane în 2014. Totuși, pe cap de locuitor, valorile s-au dublat între 1980 și 2014²⁵. Acest lucru contrazice ideea de progres neîntrerupt în secolul al XX-lea. Ar trebui să-i adăugăm și pe cei 9,3 milioane de proprietari de case care și-au pierdut locuințele între 2006 și 2014²⁶.

²³ Christopher Hartney, *U.S. Rates of Incarceration: A Global Perspective*, http://www.nccdglobal.org/sites/default/files/publication_pdf/factsheet-us-incarceration.pdf, accessed July 8, 2017. În multe state din SUA, foștii deținuți pentru infracțiuni grave nu au drept de vot.

²⁴ Juliet B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need* (New York: Harper Perennial, 1999).

²⁵ BankruptcyAction.com, *Business and Non-Business Filings*, <http://www.bankruptcyaction.com/USbankstats.htm>, accessed July 8, 2017; Al Krulick, *Bankruptcy Statistics*, <http://www.debt.org/bankruptcy/statistics/>, accessed July 8, 2017.

²⁶ Acest număr îi include pe cei care au avut credite ipotecare pe care nu le-au mai putut plăti și și-au predat casa către creditor sau care au recurs la vânzarea casei în regim de urgență și în pierdere, conform datelor de la National Association of Realtors. Laura Kusisto,

Sărăcia persistentă și endemică arată că economia de piață face ca mulți oameni să se afle într-un zbucium continuu. În 2017, o gospodărie de două persoane era considerată săracă dacă venitul său era sub 17.000 de dolari pe an²⁷. Aceasta înseamnă că 45 de milioane de oameni trăiau în sărăcie, 15% din populație, adică o rată la fel de mare ca în 1966, la un an după ce programul Medicare începuse în timpul administrației Johnson²⁸. Nu vedem niciun progres aici; încă 15 milioane de oameni trăiesc puțin peste nivelul de sărăcie, considerat la 100-125% peste pragul de sărăcie²⁹. Conform unor statistici demografice, rata sărăciei este chiar mai mare: la afro-americani este de 24%, iar la hispanici, de 21%³⁰.

Rata sărăciei la copiii americani – de 19,6% – este cam de două ori mai mare decât rata medie din țările bogate și de 7 ori mai mare decât aceea din Danemarca (figura nr. 2.1)³¹. Un motiv al creșterii ratei sărăciei la copii este faptul că rata divorțurilor s-a dublat³², iar proporția familiilor cu copii în îngrijirea femeii este de patru ori mai mare ca în 1950³³. În 2016, o treime dintre toți copiii trăiau într-o gospodărie cu un singur părinte. Aceasta mai înseamnă că este mai greu pentru acești 19 milioane de copii (29% din totalul copiilor americani) să se bucure de o educație rezonabilă pentru a pătrunde în clasa mijlocie³⁴.

“Many Who Lost Homes to Foreclosure in Last Decade Won’t Return – NAR”, *Wall Street Journal*, April 20, 2015, <http://www.realtytrac.com/mapsearch/foreclosures>, precum și website-ul U.S. Courts, http://www.uscourts.gov/sites/default/files/data_tables/bf_f_0331.2017.pdf, accessed July 8, 2017.

²⁷ U.S. Census Bureau, *Poverty Thresholds*, <http://www.census.gov/library/publications/2016/demo/p60-256.html>, accessed July 8, 2017.

²⁸ U.S. Census Bureau, *Figure 4. Number in Poverty and Poverty Rate*, <http://www2.census.gov/programs-surveys/demo/visualizations/p60/256/figure4.pdf>, accessed July 8, 2017.

²⁹ U.S. Census, *Living in Near Poverty in the United States: 1966-2012*, <http://www.census.gov/prod/2014pubs/p60-248.pdf>, accessed July 8, 2017.

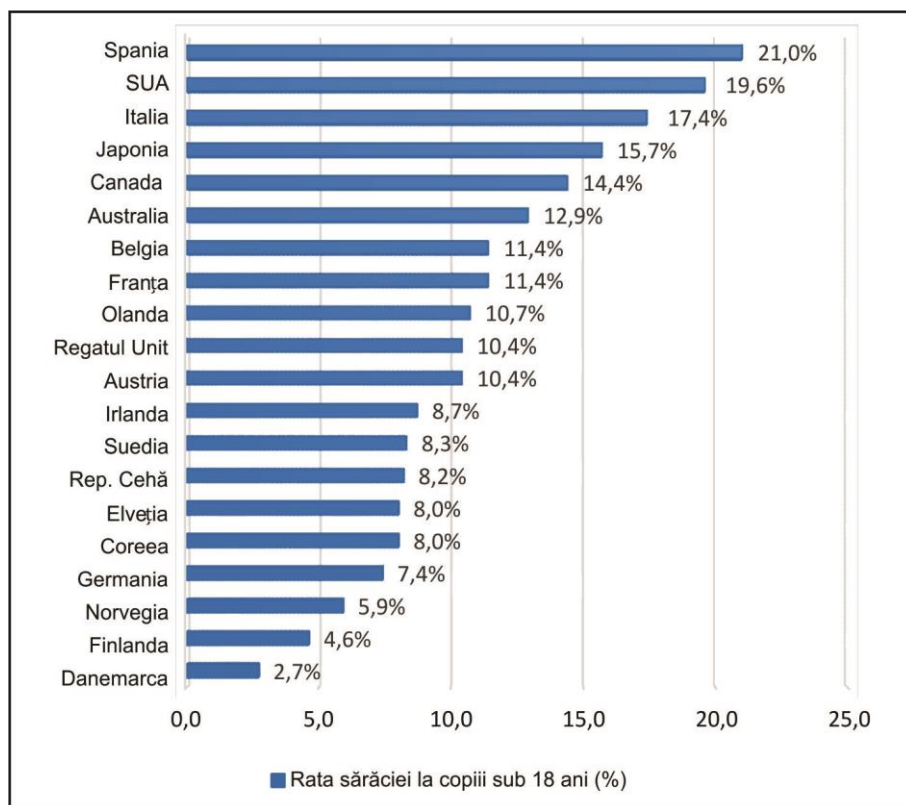
³⁰ Rata sărăciei în cazul femeilor este chiar mai mare. Economic Policy Institute, *By the Numbers: Income and Poverty, 2015*, <http://www.epi.org/blog/by-the-numbers-income-and-poverty-2015/>, accessed July 8, 2017.

³¹ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* (Paris: OECD, 2008); OECD, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paris: OECD, 2011).

³² National Center for Health Statistics, “Advance Report of Final Divorce Statistics, 1988”, *Monthly Vital Statistics Report*, 39 (1991) 12, suppl. 2.

³³ U.S. Census Bureau, *Historical Families Tables*, Table FM-1, “Families by Presence of Own Children under 18: 1950 to Present”, <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/families/families.html>, accessed July 15, 2017.

³⁴ U.S. Census Bureau, *Historical Families Tables*, Table FM-3, “Average Number of Own Children under 18 per Family by Type of Family: 1955 to Present”, <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/families/families.html>, accessed July 15, 2017.

Figura nr. 2.1. Rata sărăciei la copiii sub 18 ani

Sursa: OECD Statistics, Social Protection and Well-Being, *Income Distribution and Poverty by Country*, Chapter 1, Table 1.A.1: "Key indicators on the distribution of household disposable income and poverty 2013", http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/employment/in-it-together-why-less-inequality-benefits-all/key-indicators-on-the-distribution-of-household-disposable-income-and-poverty-2007-2011-and-2013-or-most-recent-year_9789264235120-table12-en#.WWkPR_nysyU, accessed July 14, 2013.

Prea mulți copii săraci trăiesc în mahalale – zone care concentrează sărăcia – fără a avea un start bun în viață, mai ales în domeniile educației și socializării, care sunt atât de importante pentru dezvoltarea lor viitoare³⁵.

³⁵ În zeci de zone metropolitane, cum ar fi New York, Chicago și Cleveland, copilul negru sărac mediu trăiește în cartiere în care o treime dintre copii sunt săraci. Vezi Nancy McArdle, Theresa Osypuk and Dolores Acevedo-Garcia, "Disparities in Neighborhood Poverty of Poor Black and White Children", *Diversity Data Briefs*, 1 (2007).

Cu alte cuvinte, piața liberă nu oferă un context de viață propice acelor copii care sunt prinși în capcana unor vecinătăți disfuncționale și a unui sistem școlar disfuncțional, la care se adaugă o cultură a sărăciei³⁶. Nu există o altă țară bogată în lume care să negligeze soarta generațiilor viitoare în acest fel. UNICEF a plasat bunăstarea copiilor americani pe locul al 26-lea în comparație cu cei din țările europene și chiar sub cei din țări cu venit mediu, ca Ungaria, Polonia, Slovacia și Estonia³⁷. În fiecare an se raportează un număr de cinci milioane de copii americani care suportă proaste tratamente³⁸, iar cinci copii mor zilnic din cauza abuzurilor și neglijării³⁹. Rata nașterilor înainte de termen din SUA se apropie mai degrabă de cea din Africa decât de cea din Europa⁴⁰. O adolescentă din Mississippi riscă de 15 ori mai mult o asemenea naștere decât una din Elveția⁴¹. Aceste probleme sociale își au originea în natura sistemului economic care oferă puține șanse de progres unui număr mare de copii.

Rețineți faptul că, în iulie 2017, în țara care aspiră să fie cea mai importantă din lume, 40% din populația ei consideră că se confruntă cu probleme financiare și 3% au de suferit⁴². Aceasta se ridică la nu mai puțin de 140 de milioane de oameni. Este acesta cel mai bun lucru pe care îl poate realiza o economie de 18 trilioane de dolari? Mă îndoiesc. Reforma sistemului sănătății (*The Affordable Care Act*) a redus numărul celor neasigurați de la 16%

³⁶ Doar aproape o jumătate dintre tinerii negri absolvă liceul. Jumătate dintre cei care abandonează școala sfârșesc în închisoare când ajung la treizeci și ceva de ani. *Why Are 1 in 9 Black Men in Prison?* NAACP of Otero County, New Mexico, March 27, 2008.

³⁷ UNICEF Innocenti Research Centre, *Child well-being in rich countries. A comparative overview* (Florence, Italy: The United Nations Children's Fund, 2013), Report Card, 11.

³⁸ Childhelp, *National Child Abuse Statistics & Facts*, <http://www.childhelp.org/child-abuse-statistics/>, accessed July 15, 2017.

³⁹ Centers for Disease Control and Prevention, *Child Abuse and Neglect Prevention*, <http://www.cdc.gov/violenceprevention/childmaltreatment/index.html>, accessed July 15, 2017.

⁴⁰ Christopher P. Howson, Mary V. Kinney and Joy E. Lawn, eds., *Born Too Soon: The Global Action Report on Preterm Birth* (Geneva: WHO, 2012).

⁴¹ După părerea noastră, numărul de sarcini la adolescente este atât de mare în SUA din cauza problemelor sociale și economice. Aceasta reflectă decizia unor fete de a părăsi cadrul educațional; ele aleg maternitatea nonmaritală la o vârstă tânără, în loc să investească în progresul lor economic, fiindcă simt că au puține șanse pentru aceasta. Melissa S. Kearney and Phillip B. Levine, "Why Is the Teen Birth Rate in the United States So High and Why Does It Matter?", *Journal of Economic Perspectives*, 26 (2012), 2: 141-166.

⁴² Gallup, *U.S. Life Evaluation (Weekly)*, <http://www.gallup.com/poll/151157/life-evaluation-weekly.aspx>, accessed July 8, 2017.

în 2010 la 8,6% din populație în 2016, dar 28 de milioane de oameni tot au rămas fără o asigurare de sănătate, iar abrogarea ei se află pe agenda Partidului Republican⁴³. Biroul pentru buget al Congresului a estimat că 23 de milioane de oameni riscă să își piardă asigurarea⁴⁴. Printre cei sub 65 de ani, rata de neasigurați atinsese 13% în 2016 și era mult mai mare la anumite grupuri: 26% la săraci și 28% la hispanici⁴⁵.

În 2015, mulți oameni dintr-una dintre cele mai bogate țări din lume nu aveau bani nici măcar pentru acoperirea nevoilor de bază: 13% din populație se confrunta cu insecuritatea alimentară; în cazul gospodăriilor al căror cap de familie era femeie, rata a fost de 30%, în timp ce 8% din totalul afro-americanilor se luptau cu un nivel *foarte* scăzut al siguranței alimentare, incluzând înfometarea⁴⁶.

Evident că anxietatea menționată mai sus afectează sănătatea mintală. Numărul de oameni care doresc asistență medicală ambulatorie pentru depresie a crescut în SUA de la 0,7% din populație în 1987 la 2,3% în 1997 și apoi la 2,9% în 2007⁴⁷. Folosirea de medicamente pentru acest tip de pacienți a crescut de la 37% la 75% în aceeași perioadă. În 2014, 16 milioane de adulți (6,7%) au suferit cel puțin un episod major de depresie⁴⁸. Povara

⁴³ Kelsay Avery, Kenneth Finegold and Amelia Whitman, *Affordable Care Act Has Led to Historic, Widespread Increase in Health Insurance Coverage*, Issue Brief, Department of Health & Human Services, September 2016; [http://aspe.hhs.gov/system/files/pdf/207951/Chart packACAHistoricIncreaseCoverage.pdf](http://aspe.hhs.gov/system/files/pdf/207951/Chart%20packACAHistoricIncreaseCoverage.pdf), accessed July 13, 2017.

⁴⁴ Dacă trece, aceasta ar fi cea mai crudă lege de la Legea sclavilor fugari din 1850.

⁴⁵ Kelsay Avery, Kenneth Finegold and Amelia Whitman, *Affordable Care Act Has Led to Historic, Widespread Increase in Health Insurance Coverage*, Issue Brief, Department of Health & Human Services, September 2016; [http://aspe.hhs.gov/system/files/pdf/207951/Chart packACAHistoricIncreaseCoverage.pdf](http://aspe.hhs.gov/system/files/pdf/207951/Chart%20packACAHistoricIncreaseCoverage.pdf), accessed July 13, 2017.

⁴⁶ Securitatea alimentară scăzută este definită astfel: „calitate, varietate și dezirabilitate reduse ale regimului alimentar cu un consum alimentar diminuat”. Securitatea alimentară foarte scăzută este definită ca „existența unor indicii multiple privind unele modele de hrănire distorsionate și un consum alimentar redus”. U.S. Department of Agriculture, *Interactive Chart: Food Security Trends*, <http://www.ers.usda.gov/data-products/food-security-in-the-united-states/interactive-chart-food-security-trends/>; *Definitions of Food Security* <http://www.ers.usda.gov/topics/food-nutrition-assistance/food-security-in-the-us/definitions-of-food-security/>, accessed July 13, 2017.

⁴⁷ Mark Olfson *et al.*, “National Trends in the Outpatient Treatment of Depression”, *Journal of the American Medical Association*, 287 (2002): 203-209; Steven C. Marcus and Mark Olfson, “National Trends in the Treatment for Depression from 1998 to 2007”, *Archives of General Psychiatry*, 67 (2010): 1265-1273.

⁴⁸ Anxiety and Depression Association of America, *Depression*, <http://adaa.org/understanding-anxiety/depression>, accessed July 16, 2017.

economică a depresiei a crescut de la 173 de miliarde de dolari pe an în 2005 la 210 miliarde în 2010⁴⁹. Aceasta este o evoluție nemaîntâlnită, care a cauzat declinul speranței generale de viață la naștere între 2014 și 2015, care, asociat cu depresia, duce la alcoolism, intoxicare cu opioide sau suicid⁵⁰.

Numărul acestor „morți din disperare” a crescut semnificativ. Numărul deceselor cauzate de supradozele de drog a fost de 6.000 în 1980, iar până în 2015 a crescut la 52.000, adică o creștere cu un factor uluitor, de peste 8 ori⁵¹. Alte forme de deces din deznădejde sunt intoxicarea cu alcool, suicidul și bolile cronice de ficat cauzate de consumul excesiv de alcool. O consecință este „creșterea șocantă a mortalității la vârstă mijlocie” la americanii albi. Acest lucru nu s-a mai întâmplat într-o țară dezvoltată în timp de pace. SUA sunt singura țară bogată care cunoaște o creștere a mortalității în ultimul timp. Cei mai afectați sunt albi cu studii medii sau sub acest nivel. Rata mortalității în cazul lor a crescut de la începutul secolului al XXI-lea, în timp ce persoanele cu educație universitară sunt imune la aceasta⁵².

Negrii și hispanicii nu au fost afectați: ei nu s-au confruntat cu șocul mobilității sociale descendente ca în cazul albilor.

Vi se pare că această societate este o nirvana pentru dumneavoastră? Răspunsul este evident, dar trebuie să mai spunem ceva: într-o zi obișnuită a anului 2016 existau 374.000 de oameni fără casă ce trăiau în adăposturi și încă 176.000 care trăiau în aer liber, aproape 22% fiind copii (majoritatea în adăposturi)⁵³. Numărul copiilor fără casă în 2011 era de 1,6 milioane⁵⁴. Este o inconștiență să lași copiii să fie astfel tratați într-o societate superbogată.

⁴⁹ Paul E. Greenberg *et al.*, “The Economic Burden of Adults With Major Depressive Disorder in the United States (2005 and 2010)”, *Journal of Clinical Psychiatry*, 76, February 2015, 2: 155-162, aici p.159.

⁵⁰ Vezi site-ul organizației Mental Health America.

⁵¹ Josh Katz, “Drug Deaths in America Are Rising Faster Than Ever”, *The New York Times*, June 5, 2017.

⁵² Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and morbidity in the 21st century”, *Brookings Papers on Economic Activity*, March 23-24, 2017.

⁵³ U.S. Department of Housing and Urban Development, *The 2016 Annual Homeless Assessment Report to Congress*, November 2016, <http://www.hudexchange.info/resources/documents/2016-AHAR-Part-1.pdf>, accessed July 13, 2017.

⁵⁴ Totuși, nu toți trăiau pe stradă. Unii locuiau în adăposturi, în moteluri sau cu alte familii. Marisol Bello, “Child Homelessness Up 33% in 3 Years”, *USA Today*, December 13, 2011. Cam 1,6 milioane de oameni apelează la adăposturi într-un an. Vezi U.S. Department of Housing and Urban Development, *Press release, Annual Homeless Assessment Report to Congress*, July 9, 2009, <http://archives.hud.gov/news/2009/pr09-108.cfm>, accessed July 13, 2017; The National Alliance to End Homelessness, *About Homelessness*. Numărul familiilor fără casă (părinte/părinți cu copil) în adăposturi a crescut de la 130.000

Ilustrația nr. 2.1. Cum vor fi SUA judecate de istorie?



Sursa: iStock.com/AvailableLight.

Toate acestea sunt considerate normale în SUA, când există 540 de miliardari cu o avere netă care ajunge la cifra astronomică de 2,4 trilioane de dolari⁵⁵. Mai mult, existau 400.000 de familii care câștigau peste 1 milion de dolari în 2014 (cu un venit mediu de 3 milioane de dolari)⁵⁶; astfel, 0,3% dintre gospodării câștigau în total 1,4 trilioane de dolari sau 14% din venitul total realizat în SUA⁵⁷. De fapt, distribuția veniturilor în SUA este – în lipsa unei descrieri mai bune – obscenă. Diagonala reprezintă linia egalității perfecte în figura nr. 2.2. Cu cât distribuția reală se află mai departe de această diagonală, cu atât ea este mai inegală. Distribuția reală a veniturilor în SUA după impozitare arată cât de inegal se distribuie acestea. Cei 60% aflați în partea inferioară a distribuției veniturilor câștigă doar 20% din

la 170.000 în 2010. Vezi Michael Luo, “Number of Families in Shelters Rises”, *The New York Times*, September 11, 2010.

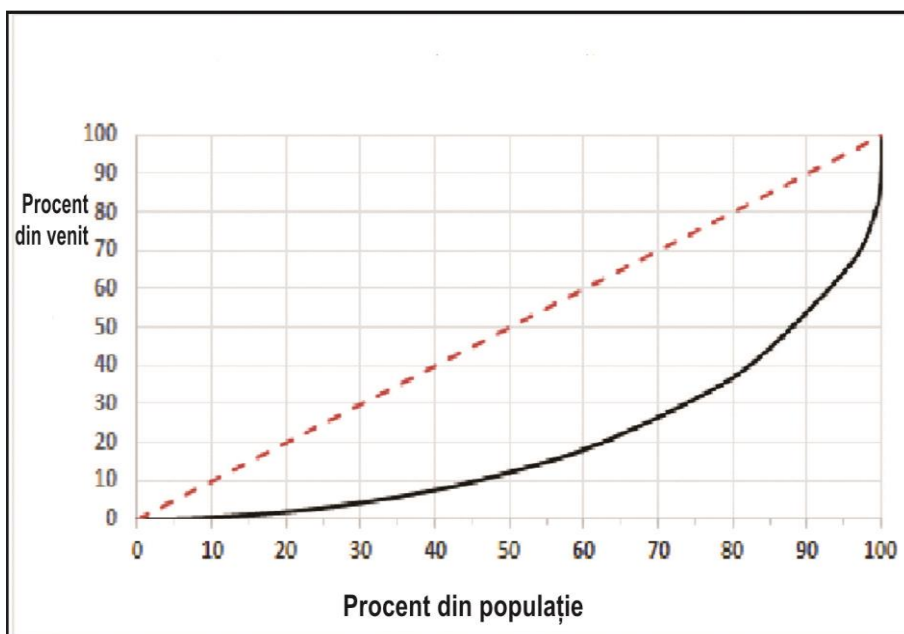
⁵⁵ A căror avere netă depășește o mie de milioane de dolari. Katie Sola and Emily Canal, “Here Are the States with the Most Billionaires”, *Forbes*, March 5, 2016.

⁵⁶ U.S. Internal Revenue Service, *SOI Tax Stats – Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income, Tax Year 2014*, Table 1.1, 2014, http://www.irs.gov/uac/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income#_grp1, accessed July 13, 2017.

⁵⁷ În plus, existau cel puțin 8 milioane de gospodării a căror avere netă depășea 1 million de dolari. Wikipedia Contributors, “Millionaire”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

veniturile totale (după impozitare) generate de economie, care înseamnă tot atât cât câștigă cei 1% de la partea superioară. Acestora le revin 20% din toate veniturile. Cu alte cuvinte, 1,2 milioane de plătitori de taxe au câștigat tot atât cât cele 90 de milioane de persoane de la bază (figura nr. 2.2).

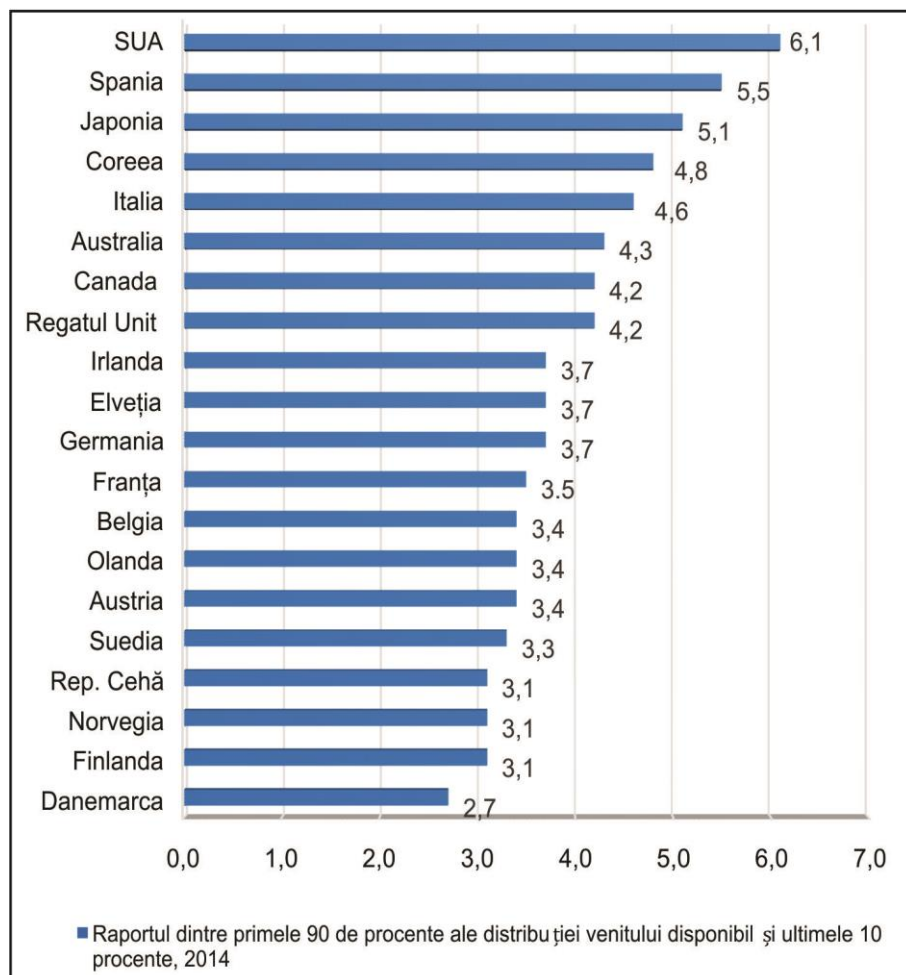
Figura nr. 2.2. Distribuția cumulată a veniturilor după impozitare în SUA, 2014



Sursa: IRS, SOI (statistics of income) *Tax Stats*, Table 1.1: “All Returns: Selected Income and Tax Items, by Size and Accumulated Size of Adjusted Gross Income, Tax Year 2014 (Filing Year 2015)”, <https://www.irs.gov/uac/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income>, accessed July 19, 2017.

Cecurile semnate de acești oameni ultrabogați ar putea să ajute la reducerea pentru mult timp a nefericirilor descrise anterior. SUA au cel mai mare grad de inegalitate a distribuției veniturilor din lumea dezvoltată. Figura nr. 2.3 prezintă raportul dintre venitul disponibil pentru 90% de la partea superioară a distribuției veniturilor și, respectiv, pentru 10% de la partea inferioară în țările bogate. Raportul de 6,1 din SUA depășește cu mult raportul mediu de 3,7.

Figura nr. 2.3. Raportul dintre primele 90 de procente ale distribuției venitului disponibil și ultimele 10 procente, 2014



Mai mult, din cauza sistemului școlar subfinanțat, copiii americani se află cu mult în urma celor cu performanțe înalte din celelalte țări: copiii de 15 ani ocupă locul 24 la citire/lectură, locul 25 la științe și 39 la matematică⁵⁸. Statele Unite se aflau pe locul 48 dintre 133 de țări dezvoltate și în curs de

⁵⁸ Situația s-a înrăutățit după 2010. Wikipedia contributors, "Programme for International Student Assessment", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*, accessed July 16, 2017; "An International Education Test", *The New York Times*, December 7, 2010.

dezvoltare în ceea ce privește calitatea predării matematicii și științelor pentru studenți⁵⁹. Aceste rezultate deprimante nu sunt un semn bun pentru capacitatea SUA de a fi competitive în era informatică în anii care vin⁶⁰.

În ultimă instanță, mediocritatea sistemului educațional al SUA este rezultatul atitudinii antiguvernamentale a publicului și al refuzului său de a asigura finanțarea necesară pentru guvern. Privarea guvernului federal de venituri prin reducerea impozitării este o strategie conservatoare denumită „înfometarea bestiei”⁶¹. Ca urmare, există mai ales o penurie de bunuri publice, cum ar fi școli bune, iar guvernul nu poate asigura un învățământ de calitate pentru copii. În acest sens, John Kenneth Galbraith a contrapus „abundența privată” „mizeriei publice” – comparație tot atât de valabilă astăzi pe cât era și cu câteva generații în urmă⁶².

Există multe alte probleme legate de starea actuală a economiei: pe o listă a celor mai bune locuri unde să fii mamă, SUA au fost pe poziția a 25-a în 2012⁶³. Nemulțumirile consumatorului general sunt endemice. Sunt și escroci care oferă ajutor „fals” în cazul vânzării caselor din motive de neplată a creditelor ipotecare⁶⁴. 17,6 milioane de americani s-au confruntat cu furtul de identitate în anul 2014⁶⁵. Asigurarea în caz de furt de identitate costă cam 150 de dolari pe an. Infrastructura a fost neglijată, așa cum o dovedește prăbușirea unui pod în Minneapolis, în 2007, când 13 persoane au

⁵⁹ Editorial, “48th Is Not a Good Place”, *The New York Times*, October 26, 2010.

⁶⁰ Ministrul Educației, Arne Duncan, a spus că ar trebui să fie „un apel la trezire”. Sam Dillon, “Top Test Scores from Shanghai Stun Educators”, *The New York Times*, December 7, 2010.

⁶¹ „Bestia” este un termen peiorativ pentru guvern. Strategia se bazează pe ideea că, dacă se reduc impozitele, creșterea deficitelor pune presiune pentru reducerea cheltuielilor; primul care a formulat această strategie a fost Alan Greenspan, în cadrul unei declarații în fața Congresului, în 1978, dar numele i se trage de la administrația Reagan. Strategia era falsă, deoarece nu ținea seama de capacitatea guvernului de a finanța deficitul prin împrumuturi și astfel a dus la deficite guvernamentale persistente. Bruce Bartlett, “Tax Cuts and ‘Starving the Beast’: The Most Pernicious Fiscal Doctrine in History”, *Forbes*, May 7, 2012.

⁶² John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (New York: Houghton Mifflin, 1958); Lester C. Thurow, “Galbraith, John Kenneth (1908-2006)”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

⁶³ Avansat de la poziția 31, pe care era în anul precedent. “The Best and Worst Places to Be a Mom”, *PBS NewsHour* video, May 8, 2012.

⁶⁴ Jennifer Saranow Schultz, “Top Consumer Complaints in 2009”, *The New York Times*, July 27, 2010.

⁶⁵ Bureau of Justice Statistics, *Press Release*, September 27, 2015, <http://www.bjs.gov/content/pub/press/vit14pr.cfm>, accessed July 13, 2017.

murit și 145 au fost rănite⁶⁶. Fisurarea barajului din Oroville în California a dus la evacuarea a 200.000 de persoane. Societatea Americană a Inginerilor Constructori a acordat nivelul D+ stării infrastructurii din SUA, care include poduri, baraje, instalații pentru apă potabilă (Flint, Michigan), reziduuri periculoase, uleiuri și reziduuri solide. S-au acumulat necesități de reabilitare restante de câteva trilioane de dolari. Cu alte cuvinte, noi am ipotecat, literal, bunăstarea generațiilor viitoare prin reducerea impozitării și neglijarea infrastructurii țării, care reprezintă sângele economiei. Noi continuăm să degradăm mediul până acolo încât încălzirea globală a ajuns să amenințe chiar supraviețuirea noastră, prin reînvierea iresponsabilă, dusă la extrem, a pericolului malthusian.

Inegalitatea foarte mare este cea mai mare provocare a timpului nostru. În ultimă instanță, ea se află în spatele tuturor problemelor sociale de mai sus. Dovezile se găsesc peste tot. Venitul este extrem de concentrat, iar bogăția, și mai mult. Primele 10% dintre familii au obținut aproape jumătate din venitul anual din SUA într-un singur an și dețin aproape 75% din bogăție (tabelul nr. 2.3). De fapt, există mai multă inegalitate în SUA decât în oricare altă țară industrializată dezvoltată⁶⁷.

Tabelul nr. 2.3.
Proporția veniturilor și distribuția în SUA, 2013

	Venit	Bogăție
Partea superioară 3%	30%	54%
Următoarele 7%	17%	21%
Partea superioară 10%	47%	75%
Partea inferioară 90%	53%	25%

Source: "Changes in U.S. Family Finances from 2010 to 2013: Evidence from the Survey of Consumer Finances", *Federal Reserve Bulletin*, September 2014, Vol. 100, No. 4: 10-11, <https://www.federalreserve.gov/pubs/bulletin/2014/pdf/scf14.pdf>, accessed July 8, 2014.

Nu e de mirare că există atâta nemulțumire, frustrare și suferință: partea rămasă din distribuția veniturilor este dezamăgitoare. Venitul mediu (după

⁶⁶ Wikipedia contributors, "I-35W Mississippi River Bridge", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*; Paul Krugman, "America Goes Dark", *The New York Times*, August 8, 2010; Bob Herbert, "The Corrosion of America", *The New York Times*, October 26, 2010; Walter Eucken, *The Foundations of Economics: History and Theory in the Analysis of Economic Reality* (Berlin: Springer, 1950).

⁶⁷ Scriind despre perioada de dinaintea Marii crize financiare, economistul Benjamin Friedman de la Harvard afirmă: „economia a dus-o destul de bine, dar nu și cei mai mulți dintre oameni. Motivul principal este adâncirea inegalității”. Benjamin Friedman, "Widening Inequality Combined with Modest Growth", *Challenge* (May-June 2009): 76-91.

impozitare și efectuarea transferurilor) a 20% din grupa inferioară a distribuției veniturilor – cei mai săraci 64 de milioane de oameni – era de numai 18.000 de dolari în 2011, adică cât să nu mori de tot⁶⁸.

Ar trebui să ne fie clar chiar din această listă limitată că suntem copleșiți de probleme și că „succesul enorm” menționat de Summers ignoră „elefantul din cameră”. De fapt, toate clasamentele pertinente ale calității vieții arată că Statele Unite sunt departe de a fi în față în ceea ce privește acele aspecte ale vieții care chiar contează: sănătatea, pacea sufletească, securitatea, siguranța, educația, mobilitatea socială, bunăstarea copiilor și dezvoltarea umană. Vinovat nu este venitul mediu, ci distribuția sa distorsionată, iar economiștii au tăcut prea mult timp în ceea ce privește abisul dintre veniturile medii și calitatea medie a vieții pe care o asigură populației.

Pe scurt, progresul a fost mult mai incert decât încearcă să sugereze majoritatea economiștilor aparținând curentului dominant și, în plus, acesta privea un segment redus al societății. De fapt, am fi putut face un lucru și mai bun pentru îmbunătățirea calității vieții bărbaților și femeilor de pe Main Street*, dată fiind bogăția noastră imensă. Progresul nu ar trebui măsurat prin creșterea venitului mediu. Contează și distribuția și contează decisiv; bunăstarea are mult mai multe fațete decât arată punctul de vedere convențional.

Guvernul este esențial

Guvernul face multe lucruri cum trebuie, printre care construirea rețelei de drumuri dintre state, asigurarea serviciilor de sănătate pentru vârstnici, veterani și membri ai Congresului, precum și programul de securitate socială, care a avut grijă efectivă de cetățeni timp de mai multe decenii. Guvernul nu trebuie blamat mereu. Noi doar vrem să arătăm că piețele și guvernele sunt complementare. Au nevoie unele de altele. Piețele sunt incapabile de a-și crea structura instituțională, care cuprinde sistemul politic, ideologia, legile și normele nescrise care guvernează comportamentul participanților pe piață. Piețele nu funcționează fără suficiente legi și instituții adecvate, care în mare parte sunt create de guvern. Pe scurt, guvernul este indispensabil. Desigur, trebuie să fie eficient. Însă sloganul „guvernul este

⁶⁸ John Komlos, “Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011”, *NBER Working Paper*, No. 22211, 2016, <http://www.nber.org/papers/w22211>, accessed July 8, 2017.

* Main Street – numele generic pentru strada principală și comercială a unei localități (n.tr.)

cel mai bun când guvernează cel mai puțin” este, evident, fals⁶⁹. Această doctrină, credea Franklin D. Roosevelt, face guvernul să fie indiferent la starea oamenilor⁷⁰. Mai simplu spus, guvernul trebuie să corespundă dimensiunii și complexității economiei și nevoilor oamenilor pe care piețele sunt incapabile să le îndeplinească cum trebuie.

De exemplu, au fost momente cruciale în istoria noastră când piețele ar fi riscat implozia fără suficient ajutor guvernamental și când General Motors și Chrysler trebuiau resuscitate cu ajutor de la stat. Guvernul a construit baraje și poduri, ne-a educat copiii, a stabilizat sistemul bancar și a stimulat inovarea în sute de feluri, acordând sprijin cercetării medicale, tehnologiei informației, internetului și biotehnologiei. Pe scurt, sunt motive clare să nu cântăm necondiționat imnuri piețelor libere⁷¹. Piețele nu au reușit singure să creeze nivelul actual al bogăției și nici nu ar fi putut. A fost o combinație între efortul individual și cel al comunității.

Piețele sunt instituții la fel ca guvernele și, la fel ca guvernele, și ele trebuie să fie sub controlul nostru. Nu piețele sunt suverane, noi suntem. Noi, oamenii, avem dreptul ultim într-o societate democratică de a stabili care sunt scopurile noastre și cum le realizăm. Unele dintre aceste scopuri să rămână ale piețelor, în timp ce altele să fie stabilite de noi prin reprezentanții noștri aleși sau alte instituții nonpiață. Oricât l-am denigra, guvernul suntem noi. Guvernul trebuie să reprezinte voința noastră comună – interesul nostru comun – pe care noi, ca indivizi, nu o putem pune în practică. Să recunoaștem, nu așa au stat lucrurile în ultimul timp. Interese puternice au dus la implicarea instituțiilor guvernamentale⁷². Astfel, este greu de înțeles transferul de trilioane de dolari de la 99% din populație la 1% de la partea superioară a societății⁷³. Sistemul economic, așa cum este acum, a dus la această concentrare a bogăției încât democrația noastră

⁶⁹ Această frază, atribuită lui Henry D. Thoreau, este tema principală a sloganelor politicienilor republicani. Joshua Gillin, “Mike Pence erroneously credits Thomas Jefferson with small government quote”, *POLITIFACT*, September 21, 2017.

⁷⁰ *Franklin D. Roosevelt's Address Announcing the Second New Deal*, <http://docs.fdrlibrary.marist.edu/od2ndst.html>, accessed November 8, 2017.

⁷¹ Joseph Stiglitz, *Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy* (New York: W.W. Norton, 2010).

⁷² Sectorul financiar a cheltuit 2,7 miliarde de dolari pentru lobby între anii 1999 și 2008, în timp ce persoane și comitete afiliate sectorului au făcut donații de campanie de peste 1 miliard de dolari. Sewell Chan, “Financial Crisis Was Avoidable, Inquiry Finds”, *The New York Times*, January 25, 2011.

⁷³ Simon Johnson, “The Quiet Coup”, *Atlantic*, May 2009.

(1 persoană, 1 vot) devine o plutocrație (1 dolar, 1 vot)⁷⁴. De exemplu, industria bazată pe carbon a reușit să ne inducă în eroare printr-un efort de negare a încălzirii globale, Asociația Națională a Deținătorilor de Arme a împiedicat interzicerea armelor de asalt, iar Wall Street a reușit să se opună legilor stringente de reformă financiară⁷⁵.

Fără reglementarea de către guvern, fără un sistem juridic funcțional și fără mecanismele de aplicare efectivă, cele mai multe piețe riscă o implozie. Guvernele pot face multe lucruri mai bine decât piețele, cum ar fi asigurarea bunurilor publice și garantarea depozitelor bancare. Piețele nu sunt potrivite să asigure, de exemplu, protecția consumatorilor, a copiilor, a mediului, a celor slabi, a celor săraci, apoi drepturile minorităților și interesele generațiilor viitoare. Piețele vând tutun și alcool copiilor. Doar când guvernul a luat măsuri, s-a redus la jumătate fumatul în SUA.

Unul dintre rolurile guvernului este să mențină echilibrul de putere în economie. O piață nereglementată nu înseamnă piață liberă dacă există puterea monopolului sau când o parte poate suporta costul tranzacției mai ușor decât celelalte datorită diferențelor de bogăție. Aceste piețe nu vor fi „libere” pentru cei care nu au acele avantaje. Așadar, lipsa intervenției guvernamentale nu duce la piețe libere. Se întâmplă exact invers. Fără guvern, puterea se acumulează în mâinile câtorva și tocmai guvernul are rolul de a preveni asemenea dezechilibre.

Mai mult, trebuie să creeze și să corecteze continuu instituțiile prin intermediul cărora funcționează economia. Guvernul definește drepturile de proprietate și procedurile prin care aceste drepturi pot fi exercitate și întărite. Să uităm că guvernele, și nu piețele, au abolit sclavia?⁷⁶ Fără constrângeri legale, eu cred că sclavia ar fi fost repusă în drepturi⁷⁷. Asigurarea unor plase de protecție ține tot de serviciile esențiale ale guvernului; altfel, structura politică ar fi instabilă, așa cum a aflat Maria Antoaneta și cum au

⁷⁴ Curtea Supremă a exacerbât această evoluție printr-o deformare de neînțeles a limbii engleze, conceptualizând banii, așa cum a făcut-o în decizia sa din 2010 denumită *Citizens United*, în care a interpretat Primul amendament al Constituției ca implicând faptul că corporațiile pot cheltui fonduri nelimitate pentru campaniile politice. Hotărârea a permis ca sume mari de bani să aibă un rol și mai important în alegeri.

⁷⁵ Chris Mooney, *The Republican War on Science* (New York: Basic Books, 2005); Andrew C. Revkin, “Climate Expert Says NASA Tried to Silence Him”, *The New York Times*, January 29, 2006.

⁷⁶ Unele piețe sunt prea controversate din punct de vedere etic pentru a fi acceptate. Acestea sunt constrângeri nu mai puțin obligatorii ca acelea impuse de tehnologie. Alvin Roth, “Repugnance as a Constraint on Markets”, *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2007), 3: 37-58.

⁷⁷ Nicholas Kristof, “A Woman. A Prostitute. A Slave”, *The New York Times*, November 28, 2010.

făcut mulți alți conducători care nu au reușit să ia măsuri în acest sens. Foamea are o mare forță politică. Aici, foamea nu trebuie luată literal: ea poate lua forma lipsurilor sau a lipsurilor relative ori a dorinței de a realiza „visul american”, după cum au demonstrat-o decisiv, în 2016, cei considerați „de plâns” de Hillary Clinton. Mai mult, guvernul trebuie să fie împrumutător de ultimă instanță pentru a menține stabilitatea sistemului financiar. Legile lui Franklin Roosevelt au fost foarte bune pentru noi până când au fost înlocuite una câte una de administrațiile Reagan, Bush, Clinton și Bush.

Și, desigur, avem nevoie de ajutorul guvernului în cazul unor dezastre naturale. Atunci, ca și în cazul crizei financiare, chiar și cei care nutresc o ură profundă împotriva guvernului se îndreaptă fără rușine spre acesta pentru salvare, fără să vadă ironia situației⁷⁸. Și care este diferența între o catastrofă naturală și o boală care lovește la întâmplare? De ce același model de ajutorare nu poate fi aplicat celor care sunt afectați de cancer sau altă boală care diminuează puterile?

Avem nevoie de acțiune comună nu numai în cazul catastrofelor. Guvernul ar trebui să îi ajute și pe cei cu nevoi stringente, pentru că au rămas în urmă în ceea ce privește concurența pentru un loc de muncă. Pur și simplu nu sunt suficiente locuri de muncă pentru toți cei care doresc. Aceasta este răspunderea colectivă a societății de a-i ajuta pe cei care nu pot să își satisfacă nevoile de bază, fără să aibă vreo vină a lor. A-i ajuta nu înseamnă doar un act de caritate, ci se asigură și stabilitatea socială. Să stai și să-i vezi murind de foame pe stradă ar fi un lucru abject. Mai mult, s-ar putea ca ei să nu părăsească această lume în liniște.

Piețele au limite

Piețele nu sunt dotate cu puteri supranaturale. Ele au un „câlcâi al lui Ahile”: de exemplu, ele nu sunt atât de eficiente încât să satisfacă nevoile de bază ale fiecăruia sau să asigure bunurile publice, cum ar fi infrastructura. Mai mult, încă din 1963, Keneth Arrow sublinia că piața serviciilor de

⁷⁸ „Pentru a face față uraganului [Harvey] – și a finanța o parte din cheltuielile pentru refacere – toți se gândesc la guvern, așa cum au făcut după criza economică din 2008. Din nou, este o ironie că acest lucru se întâmplă într-o zonă a țării unde guvernul și acțiunea comună sunt adeseori contestate. Și nu mai puțin ironic a fost cazul când titanii sistemului bancar al SUA, care propovăduiau evanghelia neoliberală de diminuare a rolului guvernului și de eliminare a reglementărilor care interziceau unele dintre cele mai periculoase și antisociale activități ale lor, s-au gândit la guverner când au avut mare nevoie”. Joseph Stiglitz, “Learning from Harvey”, *Project Syndicate*, September 8, 2017.

sănătate nu este eficientă dacă este lăsată să se descurce cu propriile mijloace, din cauza „existenței incertitudinii incidenței bolilor și a eficacității tratamentului”⁷⁹. În plus, virtual nu există o concurență a prețurilor ca în cazul altor piețe, însă există mai multe informații asimetrice decât pe alte piețe și oamenii sunt influențați când apreciază nevoile lor viitoare legate de sănătate. Mai mult, există o „selecție defavorabilă”, adică cei care au cele mai multe nevoi legate de sănătate prezintă și o probabilitate mai mare de a se asigura decât cei sănătoși. De aceea, prețul asigurării de sănătate crește, astfel că tot mai puțini oameni își permit acest lucru (aprox. 16-18% din populația SUA înainte de *Obamacare*). În plus, asigurătorii îi pot prinde în capcană pe clienți cu multe clauze obscure, care le permit să nege apoi unele lucruri, tocmai când ele sunt extrem de necesare. Nu ne surprinde faptul că populația SUA are mai puțină încredere în sistemul de sănătate, în general, decât oamenii din alte țări industrializate avansate, deoarece este mult mai dependentă de principiile pieței libere decât toate celelalte țări bogate⁸⁰.

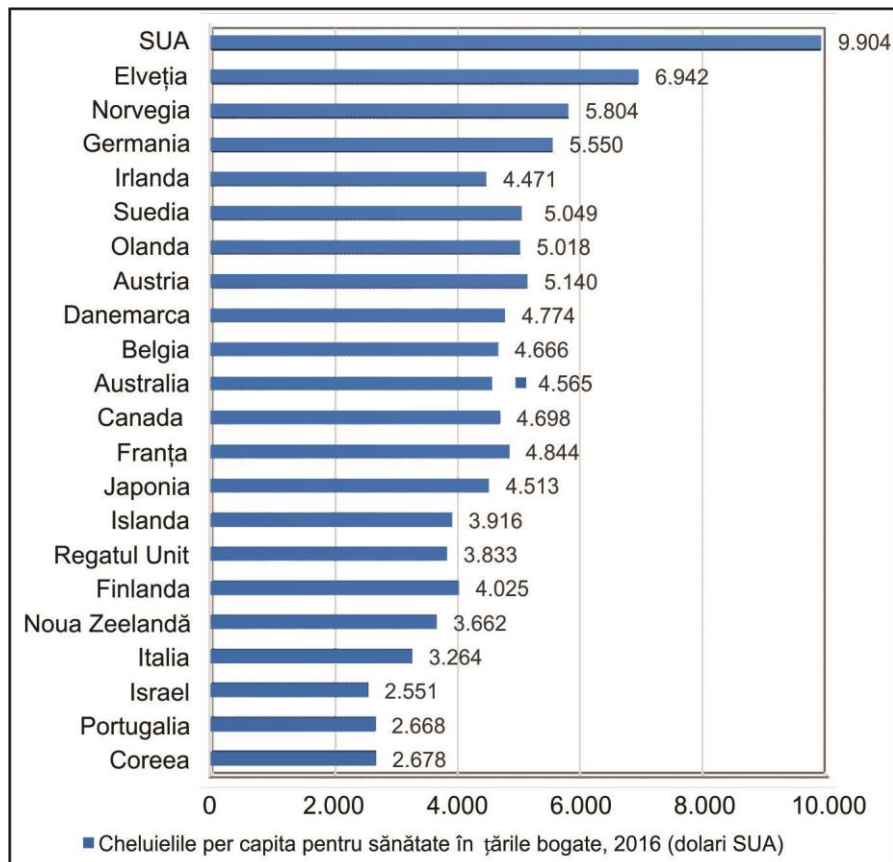
Statele Unite au cel mai ineficient sistem medical din lume! Iată două elemente care o dovedesc: SUA cheltuie *per capita* mult mai mult pentru sănătate decât orice altă țară și obține mai puțină „sănătate” pentru aceasta. Oamenii sunt mai sănătoși și trăiesc mai mult în țările în care guvernul se implică mai mult în sănătate (și 100% din populație este complet asigurată; cum se întâmplă în Europa de Vest și cea de Nord). Să reținem că, după speranța de viață la naștere, SUA se situau pe locul 31 în lume, în timp ce cheltuielile medii *per capita* pentru sănătate în țările bogate erau de 4.700 de dolari pe an (figura nr. 2.4.). Aceasta înseamnă că jumătate dintre țările bogate cheltuiesc mai mult de atât, iar jumătate, mai puțin. De exemplu, cheltuielile Canadei se aflau la nivelul mediu. Spre deosebire de aceasta, SUA au cheltuit 9.900 de dolari pentru fiecare bărbat, femeie sau copil sau cu 5.200 de dolari mai mult decât canadienii. Cheltuielile SUA erau de peste două ori mai mari decât cele ale Canadei. Dacă am fi aplicat sistemul canadian, am fi economisit nu mai puțin de 13.600 de dolari pe o gospodărie medie. Aceste economii ar cumula uriașa sumă de 1,7 trilioane de dolari, cam tot atât cât profiturile după impozitare din anul 2016 al tuturor corporațiilor americane⁸¹.

⁷⁹ Kenneth Arrow, “Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care”, *American Economic Review*, 53 (1963), 5: 141-149.

⁸⁰ Angus Deaton, “Income, Health and Well-Being Around the World: Evidence from the Gallup World Poll”, *Journal of Economic Perspectives*, 22 (2008), 2: 53-72, p. 68.

⁸¹ Federal Reserve Bank of St. Louis, “Corporate Profits After Tax”, <http://fred.stlouisfed.org/series/CPATAX>, accessed September 22, 2017.

Figura nr. 2.4. Cheltuielile per capita pentru sănătate în țările bogate, 2016

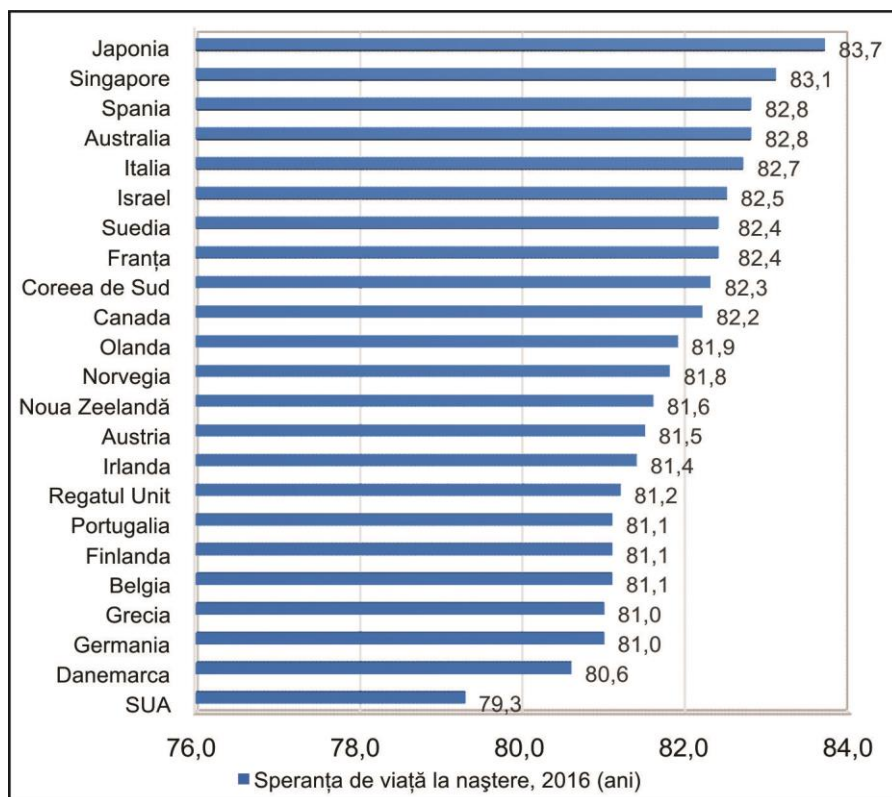


Sursa: OECD Statistics, *Health Care Expenditures 2016*, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA>, accessed July 18, 2017.

Speranța medie de viață în țările bogate luate împreună, cu o populație de 670 de milioane, era de 81,8 ani. Canada se afla, din nou, aproape de medie și cu 2,9 ani peste Statele Unite. Aceasta înseamnă că, în medie, copiii canadieni pot trăi cu trei ani mai mult decât cei născuți la sud de paralela 49. Speranța de viață de 79,2 ani din SUA este la nivelul celei din Cuba, Uruguay și Costa Rica, ale căror venituri sunt minuscule față de cele ale SUA. Astfel, sistemul medical al SUA, bazat pe principiile pieței libere, este cel mai ineficient, luând în considerare faptul că cheltuielile pentru

sănătate costă de două ori mai mult față de alte țări dezvoltate, însă duce la o viață mult mai scurtă⁸² (figura nr. 2.5).

Figura nr. 2.5. Speranța de viață la naștere, 2016



Sursa: World Health Organization, *World Health Statistics 2016*, Annex B, http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/2016/Annex_B/en/, accessed July 18, 2017.

Speranța de viață a bărbaților negri din SUA este la nivelul pe care îl ating bărbații din Slovacia, Honduras și Turcia și sub cel din Algeria, Cuba, Tunisia și China⁸³. Ceva nu este în regulă cu principiile pieței, dacă un serviciu atât de scump are rezultate atât de slabe. Concurența nu este

⁸² Sistemul israelian este chiar mai eficient: israelienii trăiesc cu 3,2 ani mai mult decât americanii, dar cheltuiesc cu 28% mai puțin pentru sănătate sau cu 7.000 de dolari mai puțin pe an pentru fiecare bărbat, femeie sau copil.

⁸³ Vezi sursa la figura nr. 2.5 și în *USA Life Expectancy*, accessed July 19, 2017.

suficient de transparentă pentru ca piața să ofere servicii de sănătate optime la prețuri acceptabile, fără o supraveghere din partea guvernului.

Mai mult, piețele sunt instituții extrem de „nerăbdătoare” și, de aceea, nu sunt bune pentru a face planuri mai îndepărtate în viitor. Piețele nu produc politici educaționale care să asigure o educație de calitate, larg aplicativă. Nu au fost concepute să facă astfel, iar structura stimulentei a rămas orientată către prezent. De aceea, sistemul nostru educațional primar și gimnazial se află mult în urma celor din alte țări dezvoltate. Ce ar fi fost sistemul educațional dacă guvernul nu ar fi creat unul pentru populație chiar de la început? Astăzi, adolescenții fără cămin au nevoie de ajutorul guvernului doar să termine liceul⁸⁴.

Piețele nu reușesc să ofere produse sigure consumatorilor, deoarece acesta este un atribut intangibil, greu de determinat și deoarece există o tendință psihologică spre prezent atât din partea producătorilor, cât și din partea consumatorilor. De aceea, siguranța nu ne recompensează pe termen scurt, iar atât timp cât realizarea de produse sigure pe termen lung este costisitoare pentru consumator și neprofitabilă pentru producător, concurența prețurilor se opune siguranței. De exemplu, centurile de siguranță pentru automobile erau rar folosite, până când nu au devenit obligatorii în anul 1968⁸⁵. Acum, desigur, toți ne-am obișnuit atât de mult cu ele încât nici nu ne trece prin cap să le scoatem. Un alt exemplu sunt scaunele sigure pentru copii, care nu par să fie un produs greu de proiectat. Totuși, acest lucru nu s-a întâmplat până când zeci de copii nu s-au sufocat accidental în ele; după ani de dispute cu industriile respective, Product Safety Commission Agency a reușit să impună realizarea unor scaune cu o construcție sigură abia în 2011. Producătorii avuseseră zeci de ani la dispoziție pentru a proiecta și vinde scaune sigure, dar nu puteau să o facă, deoarece era nevoie de o coordonare pe care piața a fost incapabilă să o asigure⁸⁶.

Incapacitatea companiilor de a furniza siguranță este demonstrată la dezastre, cum ar fi scurgerile de gaze mortale de la Union Carbide în Bhopal, India, eșuarea petrolierului Exxon Valdez în Alaska și explozia de la Deepwater Horizon în Golful Mexic. Aceste dezastre au cauzat suferințe imense și degradarea mediului. Astfel, piețele se pricep la explorarea

⁸⁴ Kevin Sieff, “The Plight of the High School Homeless”, *Washington Post*, December 27, 2010.

⁸⁵ Ralph Nader, *Unsafe at Any Speed. The Designed-In Dangers of the American Automobile* (New York: Grossman, 1965).

⁸⁶ U.S. Consumer Product Safety Commission, *Crib Information Center*.

surselor de energie folosind tehnologia fracturării, dar nu sunt deloc apte pentru cercetarea efectelor unor asemenea explorări asupra mediului.

„Călcâiul lui Ahile” al piețelor

Există cauze reale ale faptului că ne confruntăm cu atât de multe probleme socioeconomice și politice. Noi nu am recunoscut că piețele sunt incapabile să realizeze tot ce li s-a încredințat să facă. Piețele au un „călcâi al lui Ahile” care le afectează funcționarea optimă și le diminuează capacitatea de a îmbunătăți eficient calitatea vieții. Eu numesc acest adevăr incomod „blestemul” piețelor. Există probleme intrinseci – cum ar fi raționalitatea limitată (capitolul 4), informația imperfectă și asimetrică (capitolul 5), dezechilibre ale puterilor (capitolul 5), interacțiunea socială (capitolul 5), consumul ostentativ (capitolul 5), monopolurile și oligopolurile (capitolul 6), costul tranzacțiilor (capitolul 8), comportamentul oportunist (capitolul 8), previziuni imperfecte (capitolul 8), poluarea (capitolul 14) – care sunt asociate cu acțiunea piețelor libere *reale*, ca opuse celor imaginare, împiedicându-le să funcționeze eficient, așa cum o fac „la tablă”. Aceste probleme sunt, de obicei, omise din cursurile convenționale cel puțin la nivel de începător, cu toate că mulți economiști au primit Premiul Nobel pentru clarificarea acestor probleme cu zeci de ani în urmă. Desigur, s-au scris volume întregi despre acest „blestem”, dar negându-l sau trimițându-l în notele de subsol ale manualelor introductive înseamnă că milioane de studenți încheie cursul de economie de bază fără să fi reflectat serios la nuanțele modelelor studiate.

Desigur, sunt mulți economiști practicieni care nu sunt de acord cu ofensiva celor din curentul economic dominant și își acuză colegii de „abuz intelectual”, fără însă să-și analizeze mai serios propriile ipoteze⁸⁷. Desigur, concluziile obținute prin deducție din ipoteze, așa cum fac adepții curentului dominant, sunt logic valide, dar deseori devin nocive la nivelul străzii⁸⁸.

⁸⁷ Jeffrey Madrick, *Seven Bad Ideas: How Mainstream Economists Have Damaged America and the World* (New York: Vintage, 2015); vezi și *Heterodox Economics Newsletter*. McCloskey declară că „progresul științelor economice a fost serios afectat” de economia propagată din turnul de fildeș; Deirdre McCloskey, *Secret Sins*.

⁸⁸ „Critica noastră împotriva teoriei economice clasice acceptate nu a constatat atât în găsirea erorilor de logică din analiza sa, cât în sublinierea faptului că ipotezele tacite sunt satisfăcute rareori sau nu sunt satisfăcute deloc, rezultând de aici că ea nu poate rezolva problemele economice ale lumii actuale”. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936), Chapter 24.

Moralitatea trebuie să prevaleze asupra pieței

Fiind invenții ale omului, nu ar trebui să prevaleze asupra valorilor noastre morale. Piețele sunt parte a sistemului nostru cultural și etic și trebuie să le creăm astfel încât să nu îi exploateze pe oameni sau să le facă rău și să distribuie „fructele” economiei în mod echitabil. Dacă, în mod clar, piețele ne fac rău sau ne amenință, atunci noi, oamenii, ar trebui, ba chiar suntem obligați să recurgem la dreptul de a face aranjamente alternative și de a acționa în mod colectiv pentru eliminarea răului produs de procesele de pe piață. Ceea ce piețele produc nu trebuie deloc să fie deasupra considerentelor etice. Dacă nu conduc la rezultate satisfăcătoare și/sau când funcționează prost, ele trebuie să sufere modificări.

Sistemul de piață există și la bine, și la rău; o lume fără el este inimaginabilă – cum ar fi o lume fără foc. Ambele, desigur, ne îmbunătățesc viața, dar, fără a fi controlate, sunt periculoase și pot avea urmări devastatoare. Dacă ar fi lăsat să ardă de la sine, cum s-a întâmplat, fără intervenția pompierilor care să controleze focul, sistemul ar fi culminat în 2008 cu o recesiune devastatoare, la fel ca aceea din anii '30 ai secolului trecut. Pe scurt, piețele libere pot fi la fel de distructive ca incendiile de pădure, dacă nu învățăm să le controlăm și nu ne asigurăm că ele servesc scopului nostru, și nu invers. Trebuie să fim vigilenți ca să nu devenim sclavi piețelor.

Mai mult, există multe obiective socioeconomice și morale valoroase pe care piețele sunt incapabile să le realizeze, cum ar fi asigurarea unei distribuții echitabile a recompenselor, atât timp cât un mic avantaj inițial poate produce beneficii ulterioare mari. De exemplu, piețele nu i-au ajutat prea mult pe cetățenii afro-americani să cumpere cafea de la magazinul preferat sau să stea unde voiau în autobuze sau trenuri. Unii oameni au trebuit să-și dea viața înainte să obțină dreptul la o piață nesegregată⁸⁹. De asemenea, vânzarea de copii ar putea fi economic avantajoasă, însă noi am hotărât să nu facem așa ceva, din considerente morale. Așa că, în principiu, nu ar trebui să ne bazăm pe piețe, dacă vrem să creăm un cadru socioeconomic moral pentru noi.

⁸⁹ De exemplu, trei activiști pentru drepturile civice au fost uciși cu brutalitate în 1964, în Philadelphia, Mississippi. Wikipedia contributors, “Murders of Chaney, Goodman and Schwerner”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. Recomand cu tărie să citiți acest articol pentru descrierea detaliată a cruzimii.

Ilustrația nr. 2.2. Piața nu a dat Rosei Parks opțiunea de a merge cu autobuzul fără a fi arestată dacă a ales să stea unde își dorea



Știința economică este o știință socială

Știința economică nu este deloc o știință a naturii. Este prea ideologizată și insensibilă la dovezile care le contrazic ipotezele de bază. Teoriile alternative, precum și adevărurile din alte discipline sunt ignorate, ceea ce nu este o practică științifică acceptabilă. Ar putea chimiștii să ignore rezultatele din fizică? Desigur, nu. Totuși, economiștii nu prea țin seama de descoperirile din psihologie, sociologie, științele politice și alte discipline înrudite. Psihologia socială, de exemplu, abordează problema acțiunii umane în termeni de dinamică a grupurilor. Totuși, asemenea interacțiuni ale grupurilor

sunt în general ignorate de economiști, deși activitatea economică are loc, neîndoios, într-o societate și în cadrul unui sistem politic, și nu între indivizi izolați⁹⁰. Utilizarea matematicii pentru construirea de modele nu face din știința economică o știință riguroasă⁹¹.

Un alt motiv pentru care știința economică nu este ca o știință a naturii este faptul că nu se bazează pe experimente controlate la fel ca în psihologie, de exemplu. În esență, știința economică se bazează pe ipoteze privind comportamentul și motivațiile oamenilor, din care se pot extrage principii prin logica deductivă. Aceasta se aseamănă cu metodologia pe care filosofi medievali o foloseau pentru a demonstra „câți îngeri pot dansa pe vârful unui ac”. Sfântul Toma d'Aquino, de exemplu, presupunea că Dumnezeu era perfect, infinit și imuabil⁹². Dacă cineva ar încerca să își imagineze natura lui Dumnezeu în abstract, atunci acesta este modul în care El ar exista, consideră d'Aquino.

Economiștii își imaginează piețele perfecte în care se află o figură autoritară denumită licitator, care strigă prețurile într-un mod similar. Așa cum credea d'Aquino că există un Dumnezeu perfect și teologia lui decurgea din aceasta, economiștii cred că există o piață perfectă cu o concurență perfectă, fără a ține seama de toate fricțiunile, distorsiunile și neajunsurile.

O asemenea metodologie este riscantă, deoarece ipotezele intuitiv plauzibile nu au fost demonstrate prin experimente. Timp de două mii de ani după Aristotel, a fost evident și logic că obiectele mai grele cad mai repede decât cele ușoare, până când Galileo a contrazis acest lucru. De aceea, experimentul și experiența sunt sfetnici mai credibili pentru științele economice decât teoremele bazate pe deducții logice din premise de bază, care ele însele sunt obiect de controversă.

Mai mult, rezultatele economiei experimentale – mai ales cele anormale – nu sunt luate în considerare de curentul de gândire dominant și sunt tratate ca epifenomene. Rezultatele neconvenabile, cum sunt cele care contrazic ipoteza raționalității, sunt ignorate în cea mai mare parte; procedând astfel, științele economice se îndepărtează de abordarea științifică.

Mai mult, lipsa preciziei predicțiilor economice presupune faptul că modelele folosite sunt rudimentare. Varianta de teorie economică a fostului

⁹⁰ Karl Polanyi, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* (New York: Rinehart, 1944).

⁹¹ Ariel Rubinstein, "A Sceptic's Comment on the Study of Economics", *The Economic Journal*, 116 (2006): C1-C9.

⁹² Wikipedia contributors, "Thomas Aquinas", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

președinte al Rezervei Federale, Alan Greenspan, implica faptul că piețele nu se vor prăbuși, însă această predicție a fost evident falsă. Nu trebuie să ne grăbim și să aruncăm vechile teorii la gunoi; astfel, asemenea greșeli vor fi evitate în viitor.

Când experiențele de laborator contrazic ipotezele fundamentale ale disciplinei economice, acestea sunt ignorate în cea mai mare parte sau sunt contestate ca fiind insuficient de realiste⁹³. Să considerăm un experiment denumit „jocul ultim” cu doi jucători. Jucătorul nr. 1 primește niște bani, să zicem, o sută de dolari, cu condiția ca el să îi împartă cu alt jucător. Jucătorul nr. 1 decide ce sumă să îi dea jucătorului nr. 2. Totuși, poanta este că dacă jucătorul nr. 2 refuză suma propusă, atunci niciunul nu va putea păstra nimic din cei 100 de dolari. Dacă ambii jucători ar fi raționali, egoiști și dornici de acumulare, atunci jucătorul nr. 1 i-ar da o mică sumă, să zicem 1 dolar, jucătorului nr. 2. Raționamentul este că 1 dolar înseamnă mai mult decât zero, așa că jucătorul nr. 2 trebuie să accepte acel dolar. Totuși, nu așa se întâmplă mereu. În schimb, jucătorul nr. 2 respinge mereu o parte mai mică de o treime și deseori împărțeala este egală⁹⁴. Rezultatele acestui experiment contrazic clar ipoteza comună că *homo economicus* este egoist, ghidat de rațiune și un maximizator al utilității. În schimb, acestea arată importanța emoției, a empatiei pentru alții și a sentimentului de respingere dacă considerăm că am fost tratați incorect. Deciziile sunt mediate și de nivelul hormonal care declanșează reacții emoționale, mai degrabă decât rațiunea pură. Cu alte cuvinte, sentimentul nostru de dreptate și onoare determină interacțiunile noastre cu ceilalți și dorința noastră de cooperare.

Ideologia

De aceea, așa cum arătam în capitolul precedent când discutam despre Greenspan, ideologia este parte integrantă a științelor economice și va continua să fie așa, până va căpăta un fundament empiric mai substanțial. Ideologia izvorăște din judecățile asupra valabilității ipotezelor inițiale. Noi nu suntem în stare să ne organizăm gândurile fără a face câteva ipoteze inițiale, iar aceste ipoteze țin în mod necesar de modul nostru de gândire, de

⁹³ Daniel Kahneman, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *American Economic Review*, 93 (2003), 5: 1449-1475, aici p. 1450.

⁹⁴ Nowak, M.A., Page, K.M. and Sigmund, K. (2000), “Fairness Versus Reason in the Ultimatum Game”, *Science*, 289 (5485): 1773-1775.

concepția despre lume și de implicarea intelectuală și emoțională, astfel influențându-se substanțial ideile deduse din acestea. Ideologia este similară unei euristici care ne permite să ne descurcăm într-o lume complexă, când trebuie să luăm hotărâri cu informații puține și nu putem înțelege pe deplin rețeaua complicată de interconectări între un număr infinit de variabile. Este metoda noastră empirică de a acționa. De aceea, economia nu poate fi epurată de ideologie și niciodată nu va fi; simpatiile noastre politice, morale și filosofice se reflectă în ipotezele noastre fundamentale și, astfel, în modul în care ne organizăm gândirea și capacitatea de înțelegere a lumii care ne înconjoară. Concluziile rezultă în mare măsură din ipoteze, din intuiție, prin introspecție, din opinii și, da, din ideologie⁹⁵. Acesta este unul dintre motivele pentru care sunt atât de multe școli diferite de economie – neokeynesiană, postkeynesiană, neoclasică, monetaristă, heterodoxă, feministă, austriacă⁹⁶, behavioristă, instituțională, evoluționistă, socialistă, marxistă, radicală – și de aceea științele economice nu oferă o rezolvare coerentă a celor mai serioase probleme ale zilei⁹⁷.

Rezumatul capitolului

Am susținut că, deși piețele pot fi folosite pentru a spori bunăstarea, noi trebuie să acceptăm adevărul incomod că ele nu sunt creații date de Dumnezeu și, ca orice lucru creat de oameni, și piețele au punctele lor slabe, pe care le numesc „călcaiul lui Ahile”. Pe scurt, piețele nu sunt create în cer, ci ele sunt instituții create de om, iar noi am prezentat multe dovezi empirice că ele nu asigură o viață bună pentru o mare parte din populație. Economiiștii din curentul dominant au neglijat aceste evoluții socioeconomice și politice, punându-ne în pericol. Sistemul actual de distribuție a creat o mare falie între cei avuți și cei săraci⁹⁸. Dovezi privind nemulțumirea

⁹⁵ Steven Rappaport, “Abstraction and Unrealistic Assumptions in Economics”, *Journal of Economic Methodology*, 3 (1996), 2: 215-236.

⁹⁶ Ne referim aici nu la națiune, ci la o școală de gândire economică.

⁹⁷ Nick Wilkinson, *An Introduction to Behavioral Economics: A Guide for Students* (London: Palgrave/Macmillan, 2007); Binyamin Appelbaum, “Politicians Can’t Agree on Debt? Well, Neither Can Economists”, *The New York Times*, July 17, 2011.

⁹⁸ Compensațiile pentru un director general în raport cu cele ale unui muncitor obișnuit au crescut de treisprezece ori între anii 1965 și 2016, de la 20 la 260. Lawrence Mishel and Jessica Schieder, *CEO pay remains high relative to the pay of typical workers and high wage earners*, Economic Policy Institute, July 20, 2017.

și strâmtorarea oamenilor se găsesc peste tot. Le aflăm în rata încarcerărilor, în rata crimelor în masă, în slabele performanțe școlare, în șomaj, în declinul ratei de participare a forței de muncă, în subocuparea forței de muncă, în speranța de viață, în supradozele de opioide, în sănătatea mintală, în atacurile împotriva polițiștilor, în existența celor fără adăpost, în rata execuțiilor silite ale ipotecilor, în falimente, în sărăcia endemică, în existența mahalalelor sordide, în lipsa asigurărilor de sănătate și în infrastructura care se degradează. Acesta este cel mai bun lucru pe care putem să îl facem într-o economie de 18 trilioane de dolari? Mă îndoiesc. Cele 18 trilioane de dolari sunt distribuite de o manieră inefficientă, ceea ce conduce la un asemenea tip de sistem socioeconomic.

Mulți economiști descriu guvernul ca pe un dușman, ca pe ceva inefficient, ca pe un intrus sau ca pe un cancer al economiei. Nu este așa. El este un partener indispensabil. El asigură cadrul și controlul necesare, fără de care piețele nu pot funcționa eficient sau chiar nu pot funcționa deloc. Desigur, guvernele pot fi corupte, dar la fel sunt și companiile. Accentul trebuie pus pe existența unui guvern funcțional, care să creeze un cadru real pentru ca piețele să funcționeze eficient.

Criza din 2008 a demonstrat clar că, fără o reglementare bună, piețele o iau razna. Acest episod a arătat și că numai guvernul are resurse pentru salvarea sistemului și menținerea lui la suprafață atât cât este necesar pentru a-și reveni după recesiune.

Guvernul nu „interferează” în funcționarea piețelor, ci este componenta-esență a acestora: doar el poate să îndrepte răul făcut de piețe; doar el poate să asigure infrastructura, bunurile publice, cum ar fi cercetarea, care sunt condiții necesare pentru o economie dinamică; doar el poate menține echilibrul de forțe, astfel ca niciun grup să nu acapareze un avantaj permanent; doar el poate asigura stabilitatea și securitatea. Când sistemele de pensii private și municipale dau faliment, atunci sistemul de securitate socială se bazează pe reputația guvernului SUA. Desigur, acesta nu asigură cel mai mare profit. Dar nu acesta îi este scopul. Scopul său este securitatea, pe care o realizează impecabil. Pe scurt, guvernul este un partener esențial pentru o economie care funcționează bine. A-i reduce importanța nu trebuie să fie scopul nostru. Dacă o facem, vor avea de suferit economia și calitatea vieții.

Sunt multe inconveniente ale piețelor reale, care fac ca acestea să funcționeze inefficient în lumea reală, spre deosebire de cât de bine funcționează ele pe tablele din miile de săli de curs. Tranzacțiile reale se caracterizează

prin: incertitudinea privind unele caracteristici ale produselor și serviciilor – probabilitatea cu care ratele dobânzii să crească în 2005 nu a fost cunoscută înainte de a fi operaționale ipoteci cu rate variabile de dobândă; bunurile imateriale sunt considerate ca parte a siguranței – oamenii determină probabilitatea nevoii de asemenea elemente cu erori majore; informația asimetrică – una din părțile participante la tranzacție exploatează lipsa de informații a celeilalte părți, în detrimentul acesteia; costurile tranzacției sunt suficient de mari, astfel încât să influențeze faptul că cineva dorește un produs și cât timp îl caută; dezechilibrul de puteri – o parte a pieței are mai multă putere decât alta pentru a influența rezultatele: în cele mai multe cazuri, angajații nu au o putere de negociere suficientă pentru a determina rata creșterii salariilor. Toate aceste motive fac ca piețele reale să funcționeze mai puțin eficient decât cele imaginare.

Întrebări pentru dezbateri

1. Credeți că strategia bazată pe „înfometarea bestiei” a avut succes? Este morală?
2. Credeți că relele sociale din Statele Unite, cum ar fi sărăcia și infracționalitatea, sunt cauzate de modul în care sistemul economic distribuie venitul și bogăția?
3. Cum este posibil ca atâția oameni să se zbată pentru existență în Statele Unite, una dintre cele mai bogate țări din lume?
4. De ce a devenit sănătatea incredibil de costisitoare în SUA, fără ca piața liberă să poată asigura o sănătate mai bună populației decât o fac statele asistențiale din Europa de Vest?
5. De ce rata sărăciei este atât de înaltă în Statele Unite?
6. Sunteți în favoarea creșterii taxelor sau a reducerii cheltuielilor militare pentru a reduce rata sărăciei, a îmbunătăți infrastructura sau a investi în educație și inovare?
7. Dezbateți: calitatea vieții în Statele Unite este foarte bună; doar că oamenii nu știu să aprecieze ce au.
8. Ce diferențe sunt între calitatea vieții, nivelul de trai, venit și produsul intern brut (PIB)?
9. Dezbateți: rezultatele pieței bazate pe concurență nu ar trebui contestate. Ele se află deasupra considerentelor morale.

10. Credeți că oamenii acționează rațional tot timpul, în cea mai mare parte a timpului, uneori sau niciodată?
11. Care este diferența dintre șomaj și subocupare?
12. Ce fel de piață a muncii v-ați imagina, dacă ați decide sub „un vâl de ignoranță”, adică fără să știți unde veți ajunge pe piața muncii?
13. Dacă copiii nu sunt responsabili pentru alegerea părinților, atunci ei de ce să moștenească nivelul de trai al părinților?
14. Este corect să avem un nivel atât de înalt al inegalității ca în Statele Unite?
15. Ar trebui să contestăm rezultatele pieței din punct de vedere etic?
16. Ce fac bine guvernele?
17. Ați fost vreodată înșelat sau atras să cumpărați un lucru și pe urmă ați regretat achiziția?
18. Ați fost fraudați dumneavoastră sau cineva pe care îl cunoașteți personal?
19. Ce servicii nu pot asigura piețele la un nivel destul de bun?
20. Ce produse nu sunt asigurate de piață?
21. Ce înseamnă „călcâiul lui Ahile” în cazul piețelor?
22. Trebuie să ne fixăm ca obiectiv ajungerea din urmă a Canadei în privința speranței de viață și a Finlandei în privința realizărilor sistemului de învățământ?
23. Știți care este acoperirea asigurării de sănătate a dumneavoastră în caz de spitalizare?
24. Ați acceptat un contract pe internet fără să-l fi citit?

Capitolul 3

NATURA CERERII

Motto:

*„Pământul oferă destul pentru a satisface
nevoile oricărui om, dar nu și lăcomia oricui.”*

Mahatma Gandhi

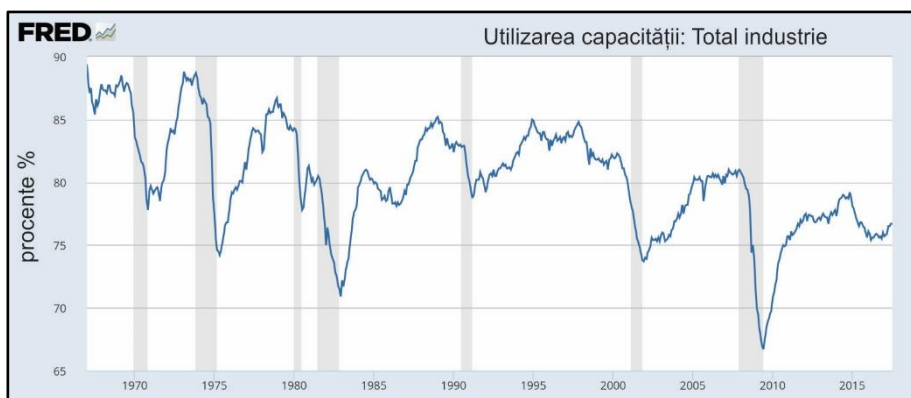
În acest capitol, accentul este pus pe acele probleme ale microeconomiei consumului care, în general, nu sunt abordate corect în cursurile introductive de economie. Trebuie să înțelegem aceste probleme legate de funcționarea piețelor reale comparativ cu unele ipotetice. Capitolul 2 a prezentat dovezi că economia, așa cum este ea acum, oferă o calitate scăzută a vieții unui segment apreciabil al populației. Cauza este faptul că, potrivit curentului dominant al gândirii economice, se creează o lume iluzorie, care ne induce în eroare, iar acest lucru are consecințe grave pentru teoria economică și pentru politica economică. Aici, accentul este pus pe psihologia consumului, care este crucială pentru înțelegerea mării frustrări cauzate de sistem. Acest capitol conține o introducere la abordarea cererii din perspectivă behavioristă, care este omisă în manualele introductive de economie.

Ce înseamnă penuria?

De obicei, una dintre primele ipoteze convenționale este aceea că trăim într-o lume a penuriei, ceea ce implică faptul că dorințele noastre sunt practic infinite. Totuși, dorințele noastre nu sunt nelimitate în mod natural, ci depind fundamental de influențele externe. De fapt, cele mai multe dintre dorințele noastre, evident, cu excepția celor de bază, sunt construite în primul rând culturale. Ele nu sunt stabilite de la naștere. Cu alte cuvinte, noi nu ne naștem cu dorința de a avea un iPhone. Astfel, cererea pentru cea mai mare parte a ceea ce dorim nu este, neîndoios, autogenerată (dată exogen), cu excepția nevoilor de bază, cum sunt hrana, îmbrăcămintea, adăpostul și îngrijirea sănătății.

A asocia partea supradezvoltată a lumii, inundată cu bunuri, cu un nivel generalizat al penuriei înseamnă o aplicare eronată a conceptului. Dimpotrivă, societățile noastre din lumea dezvoltată sunt cel mai bine caracterizate ca fiind exemple de abundență. Dulapurile și garajele noastre sunt ticsite cu lucruri pe care nu le folosim și de care nu avem nevoie niciodată. Magazinele universale sunt pline ochi. În sectorul industrial există o capacitate excedentară: 23% din capitalul investit este inactiv (figura nr. 3.1.). Aceasta înseamnă că noi putem produce mai mult decât o facem acum. De fapt, penuria de astăzi se resimte în timpul de relaxare fără stres cu familia și prietenii, locurile de muncă decente, respectul reciproc, precum și bunurile publice, cum ar fi școli bune și cartiere sigure. Dacă dorințele noastre sunt create artificial, și nu natural, trebuie să vedem de unde vin.

**Figura nr. 3.1. Utilizarea capacităților
în industria SUA**



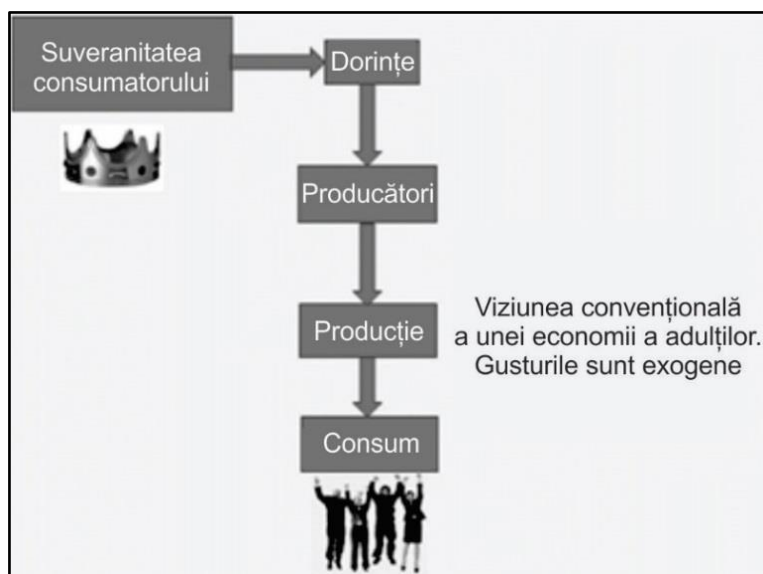
Sursa: Board of Governors of the Federal Reserve System (US), fred.stlouisfed.org.

Suveranitatea consumatorului și gusturile endogene

Suveranitatea consumatorului este doctrina dominantă conform căreia consumatorii dictează care anume întreprinderi să producă, atât timp cât ei „votază” cu dolarii lor pentru a direcționa producția astfel încât să le satisfacă dorințele (figura nr. 3.2). Se presupune că gusturile se formează în afara economiei; se consideră că sunt exogene sistemului economic. Atât timp cât sunt determinate, gusturile consumatorilor, exprimate prin dorințe,

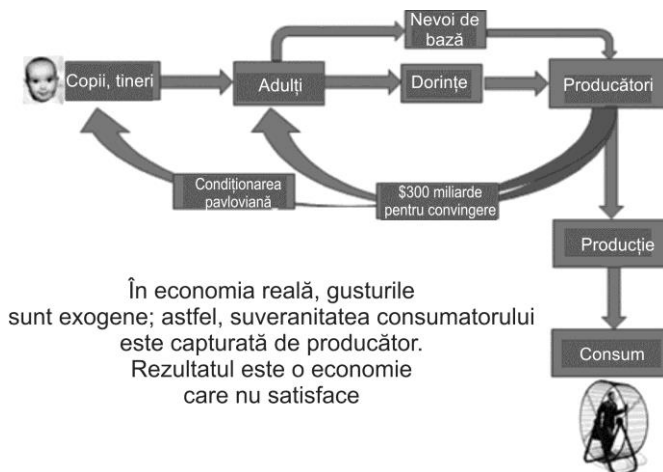
determină corporațiile să realizeze bunuri în cantitatea și de calitate corecte pentru satisfacerea acestor dorințe. La urma urmelor, consumatorii sunt la comandă, deoarece ei determină ceea ce se produce. Dacă ei nu vor stofă, firmele nu vor produce stofă. Astfel, dorințele noastre sunt satisfăcute și toată lumea este fericită sau, cel puțin, așa pretind manualele convenționale.

Figura nr. 3.2. Punctul de vedere convențional asupra suveranității consumatorului



Totuși, acest model se bazează pe ipoteza crucială, dar nefondată, că gusturile sunt exogene, adică dorințele sunt determinate înainte ca individul să „între” în economie. Aceasta înseamnă că corporațiile nu ne afectează dorințele; aceasta este totuna cu afirmația că preferințele și aversiunile consumatorilor sunt imuabile, atât timp cât ei iau decizii la nivelul pieței și sunt conduși de dorința lăuntrică de a obține unele produse, cum ar fi un iPhone, și acționează în consecință. Aceasta este o ipoteză convenabilă, dar complet eronată, deoarece este mult prea evident că lumea corporațiilor ne influențează profund cultura și dorințele prin campaniile publicitare. De aceea, gusturile noastre sunt endogene sistemului economic: dorințele noastre sunt determinate în cadrul sistemului economic, unde corporațiile le influențează (figura nr. 3.3).

Figura nr. 3.3. În realitate, gusturile se formează în cadrul sistemului economic



Ilustrația nr. 3.1. Marketingul de succes pentru țigarele Virginia Slims a apelat la organizația Women's Liberation, combinând imagini legate de eleganță, libertate, independență, emancipare, putere, suplețe și atractivitate, ceea ce a dus la creșterea numărului de fumători printre adolescente și a ucis sute de mii de femei



Sursa: Din colecția “Stanford Research into the Impact of Tobacco Advertising” (tobacco.stanford.edu).

De fapt, economia curentului dominant este, în esență, o economie a adulților, atât timp cât desconsideră primii 18 ani cruciali în viață, când se formează psihicul și subconștientul. De aceea, teoria suveranității consumatorului este, în esență, prefreudiană și prepavloviană (figura nr. 3.3). Sigmund Freud, părintele psihanalizei, sublinia la începutul secolului al XX-lea că multe lucruri pe care le facem nu se află sub controlul gândirii raționale. Deseori, deciziile noastre sunt determinate nu de cortexul prefrontal, ci de emoții și de dorințe de care nu suntem conștienți – cu originea în inconștient și nesupuse legilor logicii. Aceste procese de gândire ne influențează acțiunile în mod profund, ne motivează și ne induc sentimente fără implicarea conștiinței noastre. Freud spunea: „Nu numai că inconștientul conține amintiri ascunse, dar este și sursa unor porniri instinctuale, mai ales cele sexuale și agresive. Deși conștientul nu are acces direct la conținutul inconștientului, este profund afectat de acel conținut”¹. Nu toate ideile lui Freud au trecut proba timpului, însă importanța inconștientului a rămas un concept standard în psihologia cognitivă². Important este faptul că inconștientul nu este deschis introspecției. De exemplu, manipularea inconștientului copilului de către media pune bazele unei culturi a consumerismului și nu poate fi contracarată prin procese raționale odată ce copilul devine adult³. De aceea, este important să creăm un mediu în care dezvoltarea inconștientului copilului să fie protejată împotriva influenței companiilor.

Condiționarea pavloviană este încă un principiu psihologic important din marketing⁴, deși este complet eludat în științele economice. Acesta poartă numele lui Ivan Pavlov, un psiholog rus care a obținut Premiul Nobel și care a descoperit cum câinii învață să răspundă involuntar la stimuli. Câinii folosiți la experimentul lui Pavlov salivau ca răspuns la prezența hranei; Pavlov a constatat că dacă adăuga un stimul, sunând dintr-un clopoțel în timp ce hrănea câinii, aceștia învățau rapid să asocieze sunetul clopoțelului cu hrana. Apoi câinii au început să saliveze în mod reflex la sunetul de clopoțel, chiar și în lipsa hranei. Cei care fac publicitate profită de acest tip de reacție prin prezentarea de tineri și tinere cu o înfățișare

¹ Peter Gray, *Psychology*, 4th ed. (New York: Worth, 2002): 17.

² Louis M. Augusto, “Unconscious Knowledge: A Survey”, *Advances in Cognitive Psychology*, 6 (2010): 116-141.

³ Juliet Schor, *Born to Buy: The Commercialized Child and the New Consumer Culture* (New York: Scribner, 2005).

⁴ Philip Kotler and Gary Armstrong, *Principles of Marketing*, 17th ed. (New York: Prentice Hall, 2017).

plăcută și cu zâmbete largi, purtând haine elegante și bănd o anumite marcă de băutură. Ne atrag în modul lor de gândire prin reclame distractive. De fapt, există o mare dependență de reclamele de la Super Bowl (Marea finală a campionatului de fotbal american – n.tr.) „care îi fac pe oameni să urmărească marele meci tot atât cât o face și acțiunea de pe teren”⁵. După un timp, noi vom asocia involuntar băutura cu momentele plăcute și o vom cumpăra. Aceasta este condiționarea clasică. Putem cumpăra o cutie cu șase recipiente de coca fără să ne gândim, dar unui observator din afară îi poate părea o alegere care are la bază o decizie rațională⁶.

Ilustrația nr. 3.2. Consumerismul predominant. Madison Avenue îl face să pară că duce la o viață bună. Nu este așa. Produce frustrare și îndatorare



Sursa: iStock.com/tobiasjo.

Un alt tip de condiționare este întărirea comportamentului prin recompensare. De aceea, există multe programe de recompensare cu suplimente

⁵ Shaun Gallagher, *Hype building for this year's Super Bowl commercials*, WTMJ-TV, February 2, 2018.

⁶ La fel, reclamele pentru țigările Marlboro au în vedere bărbații prin asocierea fumatului de țigări Marlboro cu imaginea de *macho*, în timp ce alte mărci, ca Virginia Slims, sunt vândute femeilor, apelând la imagini de femei sofisticate și libere.

de călătorie pentru clienții fideli ai companiilor aeriene, puncte bonus pe cardurile de credit, cadouri și alte forme de premiere. Condiționarea începe cu copiii mici: lanțurile de fast-food oferă jucării copiilor ca modalitate de a-i condiționa să își dorească să frecventeze acele locuri chiar și când nu mai primesc jucării⁷, iar „industria de arme de foc a cheltuit milioane de dolari pentru o campanie amplă de asigurare a viitorului, punând arme în mâna tot mai multor copii de vârstă tot mai fragedă”⁸. Părinții nu au reușit să-și protejeze copiii împotriva acestui efort financiar de multe miliarde urmărind condiționarea. Punctele acordate ca recompensă pentru utilizarea cărților de credit s-au dovedit a fi mijloace foarte eficiente de îmbogățire a băncilor. Ele câștigă bani aproape la orice achiziție pe care o facem. În 2016, băncile au câștigat suma uriașă de 100 de miliarde de dolari prin comisioanele pentru cardurile de credit și i-au lăsat pe mulți consumatori cu datorii⁹.

Descoperirile lui Freud și Pavlov au reprezentat o mare provocare pentru științele economice convenționale. Motivul pentru care multe manuale de economie îi ignoră pe acești mari gânditori din secolul al XX-lea este acela că descoperirile lor subminează ipoteza pe care se bazează toată economia neoclasică, și anume pe modelul de agent rațional, conform căruia *homo economicus* – care este obiectiv în ceea ce privește dorințele sale – este superrational și își controlează perfect gusturile, emoțiile și dorințele. Această perspectivă prefreudiană și prepavloviană ignoră faptul că noi nu păstrăm în economie ca adulți cu gusturi complet formate. În schimb, noi avem de a face cu economia încă de la naștere, ne dezvoltăm mintal în interiorul economiei și, de aceea, interacționăm cu ea în forme critice chiar de la începutul vieții. Aceasta este o omisiune majoră a manualelor convenționale de economie.

Ernest F. Schumacher susține, cu o generație în urmă, că mai puțin înseamnă mai mult: „un economist budist ar considera... abordarea [convențională] extrem de irațională: deoarece... scopul trebuie să fie obținerea maximului de bunăstare cu minimul de consum...” și „esența civilizației [constă] nu în multiplicarea dorințelor, ci în purificarea caracterului uman”¹⁰.

⁷ Lara O'Reilly, “McDonald’s slapped down for focusing its Happy Meal advertising on the toy and not the food”, *Business Insider*, May 15, 2015.

⁸ Mike McIntire, “Selling a New Generation on Guns”, *The New York Times*, January 26, 2013.

⁹ Hannah Rounds, *Average Household Credit Card Debt in America: 2017 Statistics*, <http://www.magnifymoney.com/blog/news/u-s-credit-card-debt-by-the-numbers628618371>, accessed July 21, 2017.

¹⁰ Ernest F. Schumacher, *Small is Beautiful: Economics as if People Mattered* (New York: Harper Torchbook, 1973).

Necesități și nevoi de bază

Deși convențional cererea se consideră exclusiv în termeni de „necesități”, este important să facem deosebirea între trei surse ale cererii, în funcție de tipul de bunuri implicate (bunuri de primă necesitate; bunuri pentru satisfacerea necesităților de confort și bunuri sociale; bunuri de lux):

A. Bunurile de primă necesitate sunt cele care satisfac nevoile de bază pentru supraviețuire, cum ar fi hrană suficientă pentru a evita foamea, apă potabilă sigură pentru potolirea setei, adăpost, incluzând instalațiile sanitare, îmbrăcăminte potrivită condițiilor climatice și asistență medicală pentru a înlătura suferința; noi nu am putea trăi mult timp fără aceste bunuri și servicii. Nevoile firești rezultate din instinctul de reproducere vor intra tot în această categorie¹¹.

B. Bunurile pentru satisfacerea necesităților de confort sunt considerate cele social necesare pentru o viață demnă într-o anumită societate, cum ar fi automobilul în cele mai multe zone din SUA, de exemplu, din cauza lipsei transportului public, precum și a distanțelor mari ce trebuie parcurse pentru a ajunge la locul de muncă sau pentru nevoile zilnice. Accesul la educație, la computer și la telefon intră tot în această categorie, deoarece nu putem funcționa eficient fără ele în societatea în care trăim.

C. Bunurile de lux sunt bunurile care nu sunt necesare pentru trai, nici din punct de vedere biologic și nici social, dar (i) sunt consumate datorită unei deprinderi dobândite; (ii) sunt consumate pentru că suntem manipulați să le dorim; (iii) sunt consumate pentru a ajunge la un anumit statut social, în virtutea faptului că sunt la modă datorită exclusivității lor date de preț. Ele mai sunt denumite bunuri Veblen sau bunuri de poziționare. Diferă de bunurile din primele două categorii prin faptul că ele conferă un statut social aparte și astfel creează o externalitate negativă în raport cu ceilalți: invidia. Ponderea acestor tipuri de bunuri în totalul cheltuielilor a crescut de la 20% în 1901 la 32% în 1950 și la 50% până în 2003¹².

¹¹ Declarația universală a drepturilor omului a ONU afirmă că „Fiecare om are dreptul la un nivel de trai adecvat pentru asigurarea sănătății și bunăstării lui și a familiei sale, incluzând hrana, îmbrăcăminte, adăpostul, asistența medicală și serviciile sociale necesare și dreptul la securitate în caz de șomaj, boală, invaliditate, văduvie, bătrânețe și orice altă lipsă a mijloacelor de trai în situații aflate în afara controlului său”.

¹² U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *100 Years of U.S. Consumer Spending: Data for the Nation, New York City and Boston*, August 3, 2006, <http://www.bls.gov/opub/uscsc/report991.pdf>, accessed July 21, 2017.

Aceste distincții nu sunt de necontestat, dar sunt suficiente pentru a ne face să ne gândim la originea cererii și la deosebirea principală dintre nevoile de bază și dorințe. Chiar dacă aceasta este o distincție vagă (*fuzzy*, n.tr.) în unele privințe, ea este crucială pentru înțelegerea diferențelor fundamentale dintre consumul de pâine, asistența medicală, o mașină veche și un nou BMW¹³. Dacă includem aceste bunuri sub rubrica generală pentru consum, atunci omitem mai multe atribute cruciale ale acestor produse. Tipologia de mai sus se bazează pe două caracteristici ale cererii: originea nevoii de a obține un bun și consecințele lipsei lui. Nevoia de bunurile din grupul A are origini naturale și este inerentă existenței ca organism biologic uman. Aceste bunuri ne permit să supraviețuim, iar lipsa lor este asociată cu durerea, suferința sau chiar moartea, dacă nu sunt asigurate în proporții corecte. Nevoia de bunuri din grupa B își are originea în structura sistemului socioeconomic, iar aceste bunuri măresc capacitatea omului de a funcționa pe baza respectului de sine în cadrul societății¹⁴. Astfel, accesul la internet și telefon este necesar pentru a lucra eficient în lumea dezvoltată de astăzi, în timp ce a putea să te deplasezi cu mașina la muncă și să te îmbraci corespunzător fișei postului sunt condiții pentru a avea un loc de muncă. În 2016, o persoană singură care câștiga mai puțin de 12.426 de dolari era considerată săracă de guvernul SUA, în timp ce, pentru o familie de patru persoane, pragul sărăciei era de 25.000 de dolari¹⁵. Aceste sume erau considerate suficiente pentru satisfacerea nevoilor de bază A, precum și a nevoilor sociale minime din categoria B.

Spre deosebire de primele două grupe, nevoia de bunuri de lux și de statut din grupa C are origini externe și ne face să vrem să fim în pas cu „Popeștii” sau să vrem un statut superior în societate ori să evităm rușinea de a fi considerați inferiori sau excluși. Satisfacția produsă de aceste bunuri se datorează naturii lor exclusiviste, obiceiului sau manipulării subconștientului, astfel încât să jinduim după ele. Oamenii își etalează bogăția pentru a avea un anumit statut social, pentru că aceste bunuri sunt foarte vizibile. Este greu să îți arăți depozitele bancare dacă nu porți cu tine extrasul de cont, iar acesta este un comportament care nu este considerat social corect. Etalarea își are normele ei sociale.

În țările bogate, acoperirea necesităților de trai reprezintă o mică parte din cheltuieli. De aceea, ipoteza convențională că „necesitățile” sunt

¹³ Lotfi A. Zadeh, “Fuzzy Logic and Approximate Reasoning”, *Synthese*, 30 (1975): 407-428.

¹⁴ Amartya Sen, *Commodities and Capabilities* (Amsterdam: North-Holland, 1985).

¹⁵ U.S. Census, *Poverty Thresholds, 2016*, <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-thresholds.html>, accessed July 21, 2017.

„nelimitate” nu este, desigur, valabilă pentru bunurile din grupele A și B, mai ales că depozitarea de bunuri este scumpă. Prioritatea noastră ca societate trebuie să fie mai întâi satisfacerea nevoilor sociale și fizice de bază pentru toți, înainte să ne răsfățăm cu bunuri de lux, C. După cum arată psihologul umanist Erich Fromm: drepturile omului trebuie să aibă o suficientă bază materială pentru a avea o viață demnă. Un om are același drept ca și un câine să trăiască și să nu moară de foame¹⁶. Nevoile de bază sunt finite: dimensiunea stomacului este limitată, așa cum este și cantitatea de haine pe care le putem purta o dată.

Ilustrația nr. 3.3. A bea de satisfacție. Cei mai mulți care beau cola nu par atât de sofisticăți. O sticlă are 41 g de zahăr. Pentru o femeie, cantitatea zilnică recomandată de zahăr fără origini naturale este mai mică: 25 g! Nu e de mirare că 2/3 dintre adulții din America sunt supraponderali sau obezi



Sursa: iStock.com/travelif.

¹⁶ Dreptul fiecărui om de a se prezenta ca individ și ca ființă umană trebuie să fie scopul nostru, conform celor spuse de Erich Fromm, *The Sane Society* (London: Routledge & Kegan Paul, 1956); Erich Fromm, *The Art of Loving* (New York: Harper & Row, 1956).

Marea problemă a economiei de piață liberă este aceea că agențiile de publicitate de pe Madison Avenue au o mare putere de a ne influența, astfel încât să simțim o dependență psihologică de consum *per se*. De aceea, dacă lăsăm consumul numai în seama proceselor de pe piața liberă, nu se ajunge la o viață bună, atât timp cât piața nu se mulțumește cu producerea de bunuri pentru satisfacerea nevoilor din grupele A și B, ci implică multe eforturi și resurse să ne facă să dorim bunuri într-o manieră capricioasă și impulsivă. El stimulează o dorință excesivă și insațiabilă pentru bunurile recomandate de cei bogați, celebri, frumoși și puternici. Astfel, suntem determinați să credem că bunurile din grupa C aparțin de fapt grupei A sau B. Cota de piață a țigaretelor Virginia Slims a crescut enorm, folosind o „image aspirațională care a cooptat sloganurile privind eliberarea femeilor pentru a crea imaginea femeii moderne”¹⁷. Dimpotrivă, bărbatul aspru de la Marlboro proiecta o imagine ultramască și a devenit una dintre cele mai de succes mărci din orice industrie din lume¹⁸. „Bărbatul Marlboro este puternic. El nu vorbește niciodată. Este atât de dur!”¹⁹ Vânzările au crescut cu 300% după debutul reclamei în 1955. Din păcate, îi omoară pe clienți: conform estimărilor, a omorât cam 2,3 milioane de oameni până în 2005 doar în America și, probabil, încă 1,6 milioane în următorii zece ani²⁰. Conducerea acționariatului de la Phillip Morris Inc. a câștigat miliarde din această reclamă. Mare succes!

Pe scurt, noi dezvoltăm un răspuns condiționat pavlovian la reclame într-o asemenea măsură încât nici nu suntem conștienți de dependența noastră. Corporațiile au câștigat stimulând capriciile și făcându-ne să le cumpărăm produsele. Ele au reușit să se impună în întreaga lume prin campanii de marketing extinse și intense²¹. Altfel, noi am fi mai cumpătați, iar nevoile noastre ar fi mult mai modeste. Dorințele noastre au devenit atât de extravagante din cauza cheltuielilor anuale de aproape 300 de miliarde de dolari pentru a ne incita să cumpărăm și să consumăm astăzi, fără să

¹⁷ B. Toll and P. Ling, “The Virginia Slims identity crisis: and inside look at tobacco industry marketing to women”, *Tobacco Control*, 14 (2005), 3: 172-180.

¹⁸ “Honey, I blew up the Marlboro Man”, *Tobacco Control*, 1 (1992), 4: 300-303.

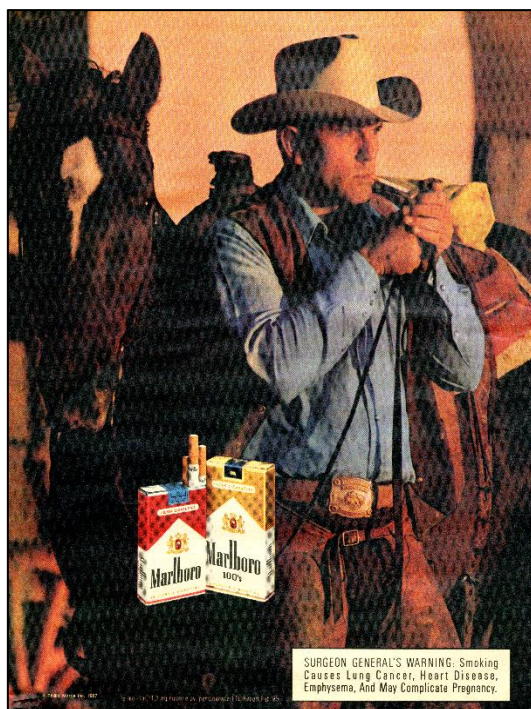
¹⁹ Acest tip părea invincibil. Totuși, „cei trei actori care l-au interpretat pe Marlboro Man au murit de cancer pulmonar”. Katie Connolly, “Six ads that changed the way you think”, *BBC News*, January 3, 2011.

²⁰ A. Hyland *et al.*, “Happy Birthday Marlboro: the cigarette whose taste outlasts its customers”, *Tobacco Control*, 15 (2006), 2: 75-77.

²¹ Nick Wingfield, “All the World’s a Game and Business Is a Player”, *The New York Times*, December 23, 2012.

așteptăm până mâine²². Suma cheltuită devine o artilerie a persuasiunii, fiind de aproape patru ori mai mare decât suma cheltuită pentru computere în 2016²³. Dimpotrivă, nimeni nu ne spune să fim cumpărători mai reținuți, mai cumpătați sau mai puțin impulsivi²⁴.

Ilustrația nr. 3.4. Bărbatul Marlboro reflectă individualismul grosier de tip macho al ideologiei americane dominante. Experiența presupus transformatoare cu țigăretele Marlboro a omorât milioane de oameni



Sursa: Din colecția “Stanford Research into the Impact of Tobacco Advertising” (tobacco.stanford.edu).

²² Douglas Galbi, “U.S. Advertising Expenditure Data”, *Purple Motes*, September 14, 2008.

²³ Spre deosebire de aceasta, valoarea producției de autovehicule a fost de 540 de miliarde de dolari. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Income and Product Accounts Tables*, Table 1.2.5: “Gross Domestic Product by Major Type of Product”, <http://bea.gov/iTable/iTable.cfm?ReqID=9#reqid=9&step=3&isuri=1&903=19>, accessed July 21, 2017.

²⁴ Excepțiile sunt organizațiile anticonsumeriste, cum este Adbusters, fondată de Kalle Lasn și de oameni ca Naomi Klein, care luptă împotriva consumerismului care dă dependență.

Trebuie să ținem seama de ierarhia trebuințelor, așa cum a conceput-o psihologul umanist Maslow. De exemplu, trei din cele opt Obiective de dezvoltare ale Mileniului propuse de ONU se referă la sănătate: sănătatea copilului, sănătatea mamei și combaterea bolilor. Mai mult, articolele 23 și 25 din Declarația universală a drepturilor omului menționează că „orice persoană... are dreptul la securitate socială” și la „un nivel de trai adecvat pentru sănătatea și bunăstarea personală și a familiei, incluzând hrana, îmbrăcămintea, locuința, asistența medicală și serviciile sociale necesare și dreptul la securitate în caz de șomaj, boală, infirmitate, văduvie, vârstă înaintată sau altă lipsă de mijloace de trai în situații care scapă controlului său”. Mamele și copiii sunt menționați special ca fiind „îndreptățiți la îngrijire și asistență specială”.

Totuși, curentul economic dominant uită de deosebirea dintre necesități și nevoi de bază și de aceea adoptă un cadru eronat. Această omisiune nu este deloc benignă. Are consecințe importante, din cauza faptului că le permite economiștilor să treacă cu vederea privațiunile și sănătatea precară în cazul săracilor, în timp ce elitele cheltuiesc sume obscene la zilele de naștere, fără remușcări²⁵. Dacă nu ar fi nicio deosebire între nevoi de bază și dorințe, atunci nu ar mai trebui să ne preocupe acest consum incorect: sănătatea unui copil nu are întâietate față de cluburile de joacă pentru copii, care costă un sfert de milion de dolari²⁶. Totuși, nevoile de bază ocupă, pentru cea mai mare parte a oamenilor, un loc diferit în schema consumului, față de iahtul lui Andrey Melnichenko de 300 de milioane de dolari²⁷ sau față de cele 310.000 de proceduri de mărire a sânilor din SUA în 2016²⁸. Americanii au cheltuit 15 miliarde de dolari pentru chirurgia plastică în 2016. În loc de a fi stăpâni, noi am devenit executanți docili pentru interesele companiilor, deoarece am fost crescuți într-un mediu dominat de ideologia consumului, de recompensarea imediată, acceptând gradul de inegalitate a veniturilor.

²⁴ Fostul director al Tyco International, Dennis Kozlowski, a cheltuit 2 milioane de dolari pentru ziua de naștere a soției, dar a sfârșit la închisoare, unde stă 6,5 ani pentru fraudă. Kia Makarechi, “What Happens After You Serve Your White-Collar Prison Sentence?”, *Vanity Fair*, March 2, 2015.

²⁶ „Copilăria este ceva prețios și finit”, spunea unul dintre constructorii acestor cluburi. „Iar un club de joacă nu este ceva ce trebuie amânat până când economia își revine”. Kate Murphy, “Child’s Play, Grown-Up Cash”, *The New York Times*, July 20, 2011.

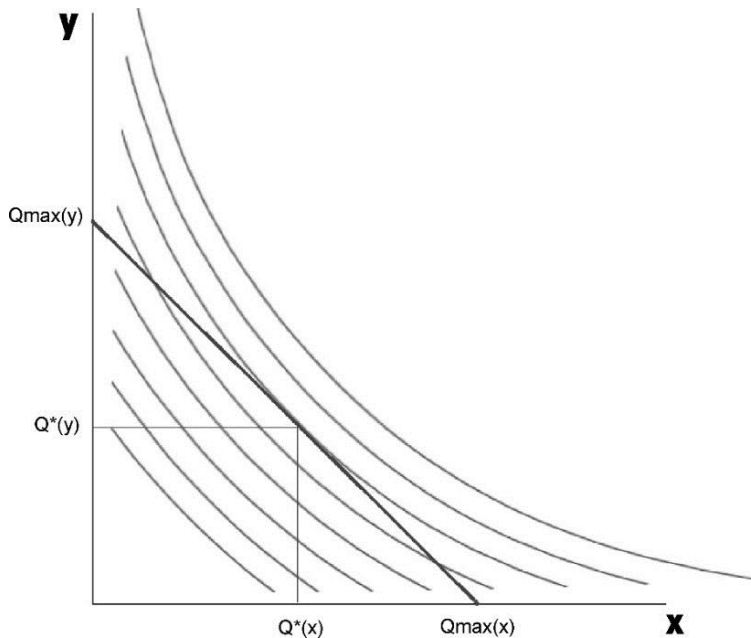
²⁷ Robert Frank, “Baccarat Meets Bomb-Proof Glass on the High Seas”, *The Wall Street Journal*, April 23, 2010.

²⁸ Numărul intervențiilor chirurgicale pentru mărire sânilor s-a triplat din 1997. The American Society for Aesthetic Plastic Surgery, *Cosmetic Surgery National Data Bank Statistics*, 2016, p. 10, 11, 23, <http://www.surgery.org/sites/default/files/ASAP-Stats2016.pdf>, accessed July 21, 2017.

Constrângerea bugetară și curba de indiferență

Venitul consumatorilor reprezintă constrângerea lor bugetară. Figura nr. 3.4 prezintă punctul de vedere convențional: dacă se dau prețurile pentru x și y , atunci putem cumpăra maximum $Q_{\max}(x)$ dacă cheltuim toți banii pentru a cumpăra x sau maximum $Q_{\max}(y)$ dacă cheltuim toți banii pentru a cumpăra y . Linia dreaptă care leagă aceste două puncte indică combinația de x și y posibile pentru cumpărători, în funcție de veniturile lor. Se presupune a fi aleasă acea combinație de x și y pentru care constrângerea atinge cea mai înaltă curbă de indiferență. Aceasta este combinația optimă pentru maximizarea utilității. Curba de indiferență este locul geometric al combinațiilor de bunuri x și y pentru care utilitatea consumatorului rămâne neschimbată. Consumul de bunuri în orice punct de pe curba de indiferență produce cantități egale de satisfacție. Dacă se reduce consumul de bunuri x undeva pe curba de indiferență, creșterea consumului de bunuri y substituie suficient pierderea de utilitate cauzată de reducerea consumului de bunuri x , iar consumatorul se simte astfel la fel de bine ca înainte.

Figura nr. 3.4. Curbele convenționale de indiferență cu constrângere bugetară



O problemă a acestei teorii este aceea că această constrângere nu este atât de rigidă pe cât se sugerează, dată fiind disponibilitatea creditelor. Oamenii se confruntă cu o constrângere bugetară „slabă” sau „vagă” (*fuzzy*, n.tr.). Cumpărarea pe credit a crescut considerabil în ultimele decenii, astfel că venitul nu mai este o constrângere pentru consumul curent comparativ cu ceea ce se întâmpla înainte. În 1970, volumul creditelor de consum de tip *revolving* existente în SUA (la prețurile din 2016) era de 480 de dolari pe gospodărie, în timp ce, în 2016, atinsese 7.700 de dolari, adică o creștere de 16 ori²⁹. Ca atare, constrângerea bugetară dură nu mai reprezintă un concept adecvat pentru consumatorul de astăzi.

Curbele indifferenței indică combinația de bunuri (x și y din figura nr. 3.4) care oferă aceeași cantitate de utilitate. De aceea, cantitatea de utilitate de-a lungul liniei este o constantă. O altă problemă a analizei curbelor de indifferență este aceea că noi nu cumpărăm x și y – să zicem, hrană și îmbrăcăminte – nici în același timp și nici din același loc. Aceste lucruri creează probleme, deoarece, în momentul în care cumpăr hrană, nu am decât o vagă idee despre cât costă hainele și nu sunt sigur când voi reuși să le cumpăr. Așa că trebuie să găsim un echilibru între cumpărarea de hrană în prezent la un preț de care sunt sigur și cumpărarea de haine în viitor la un preț care este vag (*fuzzy*, n.tr.). De aceea, decizia trebuie luată în termenii logicii *fuzzy*, care încă nu a fost integrată în științele economice³⁰.

Psihologul Daniel Kahneman, care a primit Premiul Nobel pentru economie, indică o altă problemă, și anume că figura nr. 3.4 nu ne poate arăta nivelul actual al consumului de x și y . Este ca și cum noi nu am fi consumat înainte alimente și haine, astfel că problema apare în starea „primară”, fără a indica cantitățile de alimente și îmbrăcăminte cu care suntem obișnuiți. Acest lucru este crucial nu numai pentru că nivelul consumului cu care suntem obișnuiți este important, dar și din cauza „efectului înzestrării”. Acest efect presupune faptul că oamenii sunt gata să renunțe la un obiect cu un preț mai mare decât prețul cu care a fost achiziționat, adică, din punct de vedere psihologic, este mai greu să renunțăm la un obiect decât să acceptăm

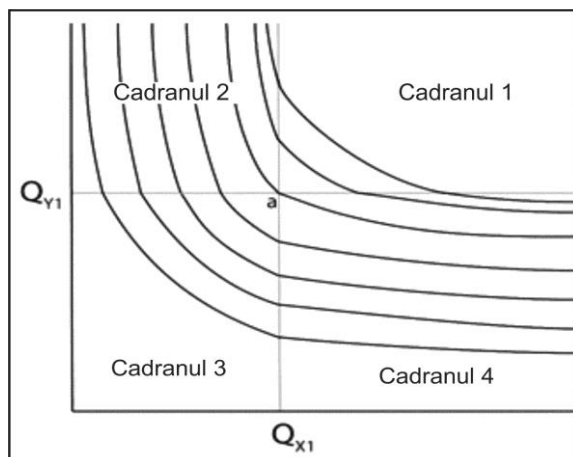
²⁹ Datoria de pe cardul de credit nu include și valoarea în dolari care este achitată la sfârșitul lunii. Hannah Rounds, *Average Household Credit Card Debt in America: 2017 Statistics*, <http://www.magnifymoney.com/blog/news/u-s-credit-card-debt-by-the-numbers628618371>, accessed July 21, 2017. Vezi și U.S. Census Bureau, *The 2012 Statistical Abstract: 1190 – Consumer Credit Outstanding and Finance Rates*, U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Consumer Price Index*.

³⁰ Lotfi A.Zadeh, *Fuzzy Logic*.

neplăcerea cauzată de a renunța la banii dați pentru achiziționarea lui³¹. De exemplu, oamenii sunt gata să-și vândă biletele pentru Campionatul Național de Baschet al Colegiilor cu un preț chiar de 14 ori mai mare decât suma pe care ar da-o ei pentru același lucru³².

Pentru curbele de indiferență comportamentale, împărțim planul în patru cadrane (numerotate în sens opus acelor de ceasornic) cu axa care trece prin origine în punctul a , nivelul actual al consumului (figura nr. 3.5). În cadranul 1, punctul de referință este irelevant, deoarece atât consumul din bunul x , cât și cel din bunul y cresc. În acest cadran, curbele indiferenței convexe spre origine standard rămân neschimbate. Totuși, în cadranul 2, consumul din bunul x scade, în timp ce cel din bunul y crește, în cadranul 3 atât x , cât și y descresc, iar în cadranul 4, în timp ce x crește, y scade. (Toate schimbările se raportează la axele care trec prin punctul de referință în a .)

Figura nr. 3.5. Curbe ale indiferenței mai realiste

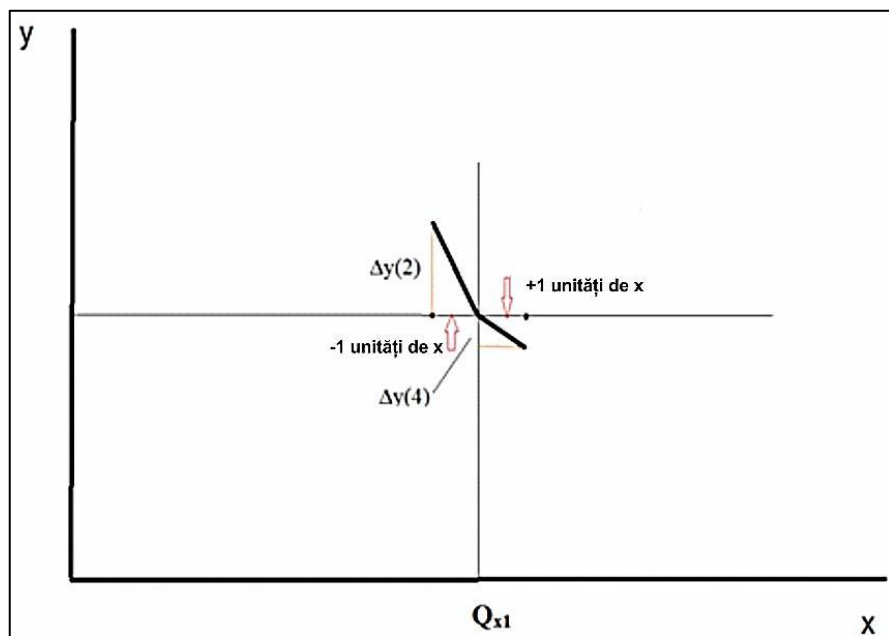


³¹ Principiul psihologic invalidează teorema lui Coase, conform căreia o alocare eficientă se obține în cazul unei externalități indiferent de alocarea inițială a unui drept de proprietate, atât timp cât nu există costuri de tranzacționare. Motivul pentru care efectul înzestrării invalidează această teoremă este faptul că persoana care se bucură de alocarea inițială a dreptului de proprietate ar putea cere un preț mai mare pentru a renunța la el decât ar fi gata altă persoană să plătească pentru el. Astfel, alocarea inițială a drepturilor poate determina rezultatul final, care ar putea să nu fie eficient. Vezi Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler, "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, 98 (1990), 6: 1325-1348.

³² Ziv Carmon and Dan Ariely, "Focusing on the Forgone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers", *Journal of Consumer Research*, 27 (2000), 3: 360-370.

Astfel, reducerea consumului de bunuri x cu o unitate sub nivelul inițial, Q_{x1} (din cadranul 2) necesită o cantitate mai mare dintr-un bun de substituție y [Δy] pentru a menține același nivel al utilității decât cantitatea de bunuri y la care trebuie să renunțăm [Δy] (din cadranul 4), dacă ar exista o creștere de o unitate pentru x peste Q_{x1} (figura nr. 3.6).

Figura nr. 3.6. Curba indifferenței comportamentale este torsionată în punctul de referință

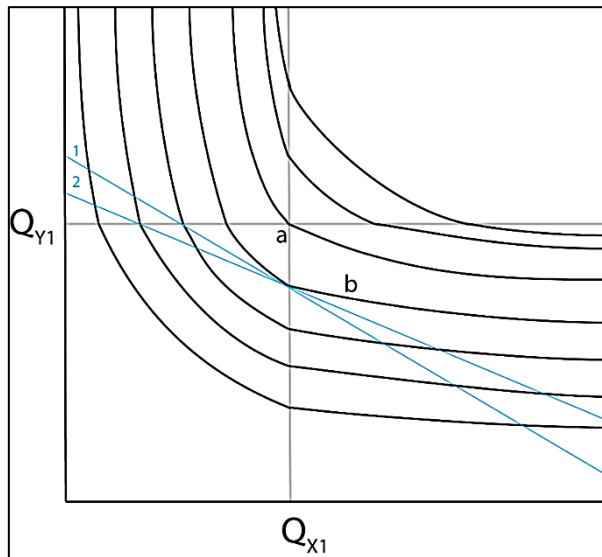


Cu alte cuvinte, în punctul a , pierderea de utilitate prin renunțarea la o unitate de x este mai mare (ca valoare absolută) decât câștigul de utilitate prin obținerea unei unități de x , adică diminuarea consumului față de nivelul actual este mai dureroasă decât satisfacția adusă de creșterea consumului față de nivelul actual. Acest lucru este crucial, deoarece presupune că, de fapt, curbele indifferenței sunt curbate pe axa care trece prin punctul a cu o înclinație mai abruptă în cadranul 2 decât în cadranul 4, un model ignorat la tratarea convențională a curbelor indifferenței.

Aceasta presupune că există torsioni ale curbelor indifferenței comportamentale atunci când traversează axa dintr-un cadran într-altul. Aceasta

mai presupune că liniile bugetului nu pot fi tangente la curbele de indiferență în punctul a sau de-a lungul axei care împarte planul în patru cadrane. De exemplu, liniile bugetului 1 și 2 din figura nr. 3.7 arată că o modificare a prețului pentru x și y care schimbă înclinarea constrângerii bugetare nu atrage după sine o modificare a volumului consumului în punctul a , contrazicând analiza convențională. Acest efect ar putea fi cauza frecvenței dependenței de ajustări în funcție de modificările de salarii, de prețuri, de impozite și de rate ale dobânzilor.³³

Figura nr. 3.7. Curbele indiferenței comportamentale cu două constrângeri bugetare



Rezumatul capitolului

Am făcut distincția între bunurile de primă necesitate și bunurile de lux. Această distincție este foarte importantă pentru o judecată rațională privind

³³ Torben M. Andersen, "Persistency in sticky price models". *European Economic Review*, 42 (1998) 3-5: 593-603; Lawrence M. Ausubel, "The failure of competition in the credit card market", *American Economic Review*, 81 (1991), 1: 50-81; Dennis W. Carlton, "The rigidity of prices", *American Economic Review*, 76 (1986), 4: 637-58.

distribuția bogăției și a veniturilor în societate. Am arătat că nevoile de bază, bunurile necesare supraviețuirii, au o valoare morală mai înaltă decât bunurile frivole folosite pentru „etalare” în societate. De aceea, trebuie să ne asigurăm că distribuția venitului este suficientă pentru a satisface nevoile de bază ale populației și a-i permite să trăiască o viață demnă conform Declarației universale privind drepturile omului a ONU, adoptată în 1948. Aceasta stipulează că „orice persoană are dreptul la un nivel de trai care să asigure sănătatea și bunăstarea personală și a familiei, incluzând hrana, îmbrăcămintea, locuința și asistența medicală... și dreptul la securitate în caz de șomaj, boală... sau orice lipsă a mijloacelor de trai în situații care scapă controlului său”³⁴.

Am mai arătat că consumatorii sunt manipulați de media, fie prin influențarea înconștientului lor, fie prin strategii care le creează condiționări. La urma urmelor, cei care fac reclame obțin profit prin convingerea sau condiționarea noastră, astfel încât să simțim că avem nevoie de lucrul pe care corporațiile puternice doresc să îl vândă³⁵. În aceste condiții, cererea devine o himeră, iar consumul nu reușește să ne ofere o viață bună, deoarece niciun moment nu suntem lăsați în pace; nu suntem lăsați să ne simțim satisfăcuți. Suntem determinați continuu să credem că nu avem destul dacă nu obținem ultimul gadget. De aceea, în loc să fim stăpâni, pierdem controlul asupra consumului nostru. Trebuie să înlocuim economia pentru adulți cu o economie care începe la naștere și care recunoaște că gusturile sunt endogene. Și, mai important, noi trebuie să protejăm individualitatea copiilor noștri împotriva condiționării de către lumea corporațiilor. Acest lucru se poate realiza numai dacă noi putem limita puterea industriei publicității, astfel încât să nu mai prezinte în mod nerealist „visul american”.

Întrebări pentru dezbatere

1. Trăim într-o epocă a penuriei?
2. Puteți da exemple de firme care încearcă să creeze condiționări pentru a cumpăra produsele lor?

³⁴ United Nations, *Universal Declaration of Human Rights*, Article 25, <http://www.un.org/en/universal-declaration-human-rights/>, accessed July 22, 2017.

³⁵ Reclama ne creează sentimentul de penurie, așa că simțim că ne lipsește ceva dacă nu obținem ultimul gadget. E greu să rezisti acestui lucru, deoarece mintea noastră este atât de concentrată asupra acestei privări de bunuri, încât depășirea tentației este dificilă. Vezi Sendhil Mullainathan and Eldar Shafir, *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much* (New York: Times Books, 2013).

3. Puteți da exemple de firme care încearcă să vă influențeze înconștientul ca să le cumpărați produsul?
4. Considerați că merită să urmăriți atingerea unui anume statut?
5. Ați cumpărat ceva ca să vă impresionați semenii?
6. Sunt cumpărăturile dumneavoastră influențate de Madison Avenue (lumea reclamelor), de Hollywood sau de Silicon Valley?
7. Știți pe cineva care copiază ceea ce poartă celebritățile?
8. Faptul că țineti pasul cu „Popeștiu” vă face să duceți o viață satisfăcătoare?
9. Credeți că un consum care șochează este acceptabil din punct de vedere social?
10. Puteți numi câteva bunuri Veblen?
11. Credeți că un BMW este o nevoie de bază?
12. Este vreo diferență între a trata o durere de dinți și a cumpăra un iaht de lux?
13. Credeți că nevoile de bază, incluzând îngrijirea sănătății, trebuie să fie disponibile oricărui membru al societății?
14. Ce credeți despre o taxă pe produse frivole, cum ar fi chirurgia plastică la care recurgem din vanitate? Sau despre iahturile de lux cumpărate doar pentru a ne da importanți?
15. Știți persoane care au atins maximul descoperirii de cont la cardurile lor de credit?
16. Știți persoane care cumpără produse inutile, plătind cu cardul de credit?
17. Credeți că oamenii cheltuiesc la fel când plătesc în numerar și când o fac cu cardul de credit?
18. Credeți că mamele și copiii sunt îndreptățiți la asistență medicală?
19. Ce datorie au părinții dumneavoastră pe cardul de credit? Ce au plătit cu el?
20. Ați regretat vreodată că ați achiziționat ceva sau că ați semnat un contract?

Capitolul 4

EXISTĂ DECIDENȚI RAȚIONALI ÎN ECONOMIE?

Motto:

*„Văd Binele și îl aprob,
Detest Răul, și totuși îl urmez.”*

Ovidiu, *Metamorphoses*
(ad 8, p. 203)

Cea mai mare greșală a teoriei economice este susținerea ficțiunii că piețele sunt populate de agenți raționali, deși toți psihologii consideră că este complet greșită. Ei trebuie să știe acest lucru, deoarece studiază gândirea pe baza experimentelor. În acest capitol, subliniem importanța abandonării modelului de maximizare a utilității cu agenți raționali, subliniind punctele slabe și prejudecățile minții umane¹. Vom analiza și importanța intuiției, a emoțiilor, a puterii și a statusului social în comportamentul uman.

Maximizarea utilității

Ipoteza convențională din științele economice este aceea că oamenii sunt raționali și știu ce vor; ei nu au nevoie de protecție împotriva unei corporații mai puternice care poate angaja persoane mult mai inteligente decât ei să îi determine să cumpere lucruri pe care nu le doresc cu adevărat. De aceea, ei își pot maximiza bunăstarea, denumită utilitate. Raționalitatea înseamnă folosirea gândirii pentru realizarea scopurilor optime în mod obiectiv, logic, fără emoții, reflexe, intuiții sau instincte². O persoană

¹ Richard Thaler, *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics* (New York: W.W. Norton & Co., 2016).

² Această definiție provine din psihologie. Multe manuale de tip ECON 101 nu definesc ceea ce se înțelege prin raționalitate, ci o preiau ca pe o axiomă.

consumă astfel încât să obțină cea mai mare satisfacție din banii și timpul cheltuite. Pentru a realiza acest lucru: (a) consumatorul trebuie să aibă cunoștințe perfecte despre toate bunurile (nu trebuie să aibă dubii privind calitatea și trebuie să citească atent toate clauzele obscure); (b) trebuie să-și cunoască preferințele (funcția utilității), astfel încât să-și ordoneze bunurile în funcție de preferințe; (c) nu trebuie să aleagă la întâmplare sau în mod capricios: preferințele trebuie să fie stabile; (d) tranzitivitatea trebuie să existe în preferințe, adică, dacă îi plac hamburgerii mai mult decât hotdogii și hotdogii mai mult decât brânza gratinată, atunci, dacă este rațional, trebuie să-i placă mai mult hamburgerii decât sendvișul cu brânză. Motivele din spatele acestor condiții sunt de înțeles: dacă consumatorul nu cunoaște toate atributele tuturor bunurilor disponibile pentru el, precum și prețul și calitatea lor, nu va putea face o alegere rațională între ele. Dacă nu se cunoaște pe sine suficient de bine să afle ce îi place sau îi displace, atunci cum și-ar putea satisface dorințele? Și dacă tranzitivitatea nu ar exista, nu ar putea să ordoneze lucrurile în funcție de preferințe, pentru că ar fi incoerent.

Ipotezele de mai sus au fost mult folosite, deoarece sunt elocvente și simple și deoarece multe modele și teoreme interesante pot fi elaborate pe baza lor. Când consumatorii își maximizează utilitatea și producătorii acționează în condiții perfect concurențiale, economia va fi eficientă, cu condiția să nu existe externalități, cum este poluarea. Și acesta este rezultatul dorit. De aceea, economiștii sunt foarte atrași de această ipoteză, care presupune că oamenii fac alegeri pe baza rațiunii, gândind în funcție de nevoile și dorințele lor, cu o cunoaștere deplină a prețurilor și a cantităților dorite. Acțiunile lor sunt guvernate de logică și mai puțin de obiceiuri sau intuiție. Și cine suntem noi să intervenim în această hotărâre? De ce să intereseze guvernul cum își cheltuiesc consumatorii banii? Totuși, exemplele din manuale sunt simple și niciodată nu implică o decizie care conține incertitudini, o posibilă înșelăciune sau informații imperfecte: manualele conțin exemple în care alegerea se face dintr-un set redus de variante. Există o unică decizie pentru bunurile generice cunoscute, dar nu și o dimensiune temporală. Desigur, o persoană știe dacă îi plac hotdogii mai mult decât brânza în acest moment și, în aceste condiții, consumatorul interesat trebuie să poată alege în mod satisfăcător, fără mari probleme. Această alegere simplă este în esență una „fără creier” și nu are nevoie de nicio judecată.

Totuși, aceste exemple sunt fundamentale eronate, deoarece fac să pară că procedeul necesar pentru a lua această hotărâre simplă poate fi generalizat și aplicat tuturor alegerilor economice, incluzând unele mult mai

complexe sau unele care necesită o succesiune de decizii în cazul cărora calitatea este foarte greu de apreciat și care necesită atenție și detalii speciale. Exact aceasta a fost greșeala lui Alan Greenspan. El credea că vânzarea titlurilor de valoare garantate cu ipotecă era identică cu vânzarea cerealelor și de aceea nu era necesară supravegherea din partea guvernului. Desigur, el greșea, deoarece toate piețele reale (spre deosebire de cele imaginare) au nevoie de supraveghere guvernamentală în grade diferite. Piața cerealelor este guvernată de normele stabilite de Food and Drug Administration³. Așa că deciziile privind produsele complexe, cum ar fi ipotecile, asigurările, contractele de telefonie mobilă, închirierile de apartamente și investițiile, sunt calitativ diferite față de cele privind cumpărarea cerealelor⁴. De aceea, generalizarea unor exemple simple la o economie complexă în întregul ei constituie un neajuns major al economiei convenționale, cu consecințe nefaste pentru bunăstarea consumatorilor. Raționalitatea este o ipoteză perfidă, deoarece presupune că protecția consumatorului este inutilă, ceea ce face ca mulți consumatori să se descurce greu prin sistemul economic foarte complex. Fără protecția consumatorului, mulți cad pradă unor tehnici de marketing lipsite de scrupule.

Maximizarea utilității este imposibilă pentru minți cu caracter finit

Orice psiholog știe foarte bine că oamenii sunt incapabili să fie raționali și să mărească utilitatea în mod coerent⁵. Este de înțeles că nu ne place acest lucru, atât timp cât tot ceea ce facem ne pare corect la suprafață, însă creierul nostru este departe de a fi perfect. „Omul pur economic este aproape de a deveni un adevărat idiot social”⁶. Cu această afirmație

³ Am căutat „cereale” pe site-ul lor și am primit 1.160 de trimiteri la reglementări. Merită să vedeți: <http://www.fda.gov/>.

⁴ Spre marea mea surpriză, factura mea de internet a crescut repetat, fără ca eu să fiu informat. Probabil că făcea parte din clauzele obscure ale contractului pe care l-am semnat, fără să știu de ele. Un adevăr simplu este acela că, de câte ori semnez un contract, există riscul să fiu înșelat într-un fel sau altul.

⁵ Ipoteza de raționalitate constituie un „blocaj”, după cum spune Kahneman. Link-urile la aceste cursuri foarte interesante le găsim pe pagina sa de internet: www.princeton.edu/~kahneman/.

⁶ Amartya Sen, “Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory”, *Philosophy and Public Affairs*, 6 (1977): 336.

memorabilă, Amartya Sen, un economist de la Harvard care a primit Premiul Nobel, a respins conceptul de *homo economicus*, dintr-o mulțime de motive. Deseori nu știm de ce ne dorim ceva, deoarece motivele sunt ascunse proceselor gândirii conștiente sau sunt incluse în fiziologia evolutivă, cum ar fi pofta de dulciuri. Atenția noastră este limitată, suportăm supraîncărcarea informațională, nu avem timp să fim atenți la contractul pe care îl semnăm, ne pierdem răbdarea, acționăm impulsiv și avem dificultăți când evaluăm probabilitățile. Mai mult, adesea nu avem suficient timp să luăm hotărâri ce necesită atenție sporită și să triem informațiile relevante din „zgometul de fond”; de asemenea, avem probleme cu evaluarea calității informațiilor. Toate aceste probleme joacă un anumit rol în incapacitatea noastră de a lua decizii optime și explică de ce greșim frecvent și ajungem să regretăm hotărârile pe care le-am luat.

Multe decizii au nevoie de gândirea noastră în condiții de incertitudine a rezultatelor a căror probabilitate este cunoscută doar vag. De aceea, puține dintre deciziile noastre, de la cele mai banale la cele mai speciale, pot fi considerate raționale. Ele preiau informații în principal de la inconștientul nostru, prin gândire dirijată spre scopul dorit, prin credință, prin intuiție și prin emoție, și se bazează pe o cunoaștere parțială sau, pur și simplu, sunt aleatorii. De asemenea, facem aprecieri vagi privind probabilitățile. Prezentăm mai jos dovezi în sprijinul acestei idei⁷.

Creierul nostru

Noi nu putem să ne urmărim interesul de a maximiza utilitatea, deoarece creierul nostru este imperfect. De fapt, niciuna dintre părțile corpului nostru nu este perfectă. Suntem noi în stare să vedem ca un vultur sau să mirosim ca un câine? Și de ce ar fi creierul perfect? Este un produs al evoluției, cum sunt toate organele noastre, iar evoluția nu urmărește perfecțiunea. Suficient de bun înseamnă suficient de bun și pentru evoluție. Aceasta înseamnă că nu avem creierul lui Superman; nu toți avem un IQ de 130 de puncte, așa cum par să creadă economiștii din universități. Desigur, acesta a fost suficient de bun pentru a asigura ceea ce era necesar: supraviețuirea și reproducerea.

⁷ Joan Robinson, o faimoasă economistă de la Cambridge, arăta că „maximizarea utilității este un concept metafizic al circularității indestructibile”, Christopher D. Carroll, *Punter of Last Resort*, March 13, 2009, <http://voxeu.org/debates/commentaries/punter-last-resort>, accessed July 24, 2017.

Creierul nostru este mult mai complex decât cred economiștii. Este alcătuit din multe module specializate, care uneori funcționează bine împreună, dar alteori dovedește convingeri contradictorii, oscilează între elemente opuse și încalcă grav convingerile morale⁸. Peter Whybrow, profesor de psihiatrie la UCLA și autor premiat, susține că „Un creier uman este un hibrid: o ierarhie evoluată a trei creiere într-unul. Avem un creier reptilian, care controlează funcțiile corpului, cum ar fi respirația și acțiunea mușchilor inimii. În jurul acestui nucleu primitiv s-a dezvoltat cortexul limbic... primul creier al mamiferelor, care este rădăcina comportamentului și învățării bazate pe înrudire”⁹. Mărirea acestei părți a creierului a culminat cu dezvoltarea lobilor prefrontali, unici pentru specia noastră, unde are loc procesul de gândire. Deși aceasta ne permite să gândim, nu înseamnă și că alegerile noastre sunt raționale.

Dacă a alege în interesul nostru ar fi atât de ușor, societatea nu s-ar afla în dezordinea prezentată în capitolul 2. Atunci, mulți dintre noi nu ar fi nemulțumiți de viața pe care o duc, agitați, nefericiți, deprimați, dependenți de antidepresive, ucigași iresponsabili sau în spatele gratiilor. Dacă aceasta este tot ce putem face prin maximizarea utilității, atunci creierul nu mai este un ghid atât de bun pentru acțiunile noastre.

Creierul, hormonii, alcătuirea genetică și sistemul nervos stau în calea deciziilor raționale, după cum susține Whybrow: „noi suntem dirijați de vechile noastre dorințe. Dorința este vitală ca și respirația... [dar] când circuitele de recompensă ale creierului sunt supraîncărcate sau necontrolate, atunci dorința se transformă în poftă și lăcomie acaparatoare, care afectează capacitatea de analiză executivă și bunul-simț”¹⁰. Cu alte cuvinte, partea rațională a creierului nu ne controlează acțiunile întotdeauna. Poftea de dulciuri, de exemplu, a avut unele avantaje pentru evoluție cu mii de ani în urmă, când hrana era puțină.

Dar evoluția nu ne-a dat și hormoni pentru a renunța la această dorință și nici voința de a-i rezista, deoarece nu era necesar în trecutul caracterizat de o penurie endemică de calorii. Astfel, când sunt combinate cu abilitatea

⁸ Robert Kurzban, *Why Everyone (Else) Is a Hypocrite: Evolution and the Modular Mind* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

⁹ Peter C. Whybrow, “Dangerously Addictive: Why We Are Biologically Ill-Suited to the Riches of Modern America”, *The Chronicle of Higher Education*, March 13, 2009.

¹⁰ Peter C. Whybrow, *American Mania: When More Is Not Enough* (New York: W.W. Norton, 2005).

companiilor de a obține profit din vânzarea băuturilor dulci, poftele noastre incontrolabile ne îmbolnăvesc, provocându-ne diabet. Astfel, două treimi din populația SUA au devenit fie supraponderale, fie diabetice. Pe scurt, sistemul hormonal și poftele noastre, care au apărut în timpul evoluției, ne ajută să explicăm de ce modelul rațional de maximizare a utilității este nerealist. După cum arată incidența obezității și capcana îndatorării, ipoteza raționalității nu este deloc benignă. Este insidioasă, deoarece îi lasă pe consumatori fără protecție în fața celor puternici și creează nemulțumiri.

Rațiunea nu a fost singurul atribut uman favorizat de selecție. În cursul evoluției, nu era prea bine să te bazezi pe rațiune când luai decizii ca vânător și culegător, deoarece multe probleme importante nu puteau fi rezolvate logic sau destul de repede, date fiind incertitudinile și informațiile incomplete asociate în mod normal cu acestea. În aceste circumstanțe complexe, gândirea rațională în sine i-ar fi dus în starea de catatonie. În schimb, noi am fost transformați de selecție și pentru a putea să luăm decizii rapide cu puține informații. Desigur, noi am putea chiar să raționăm uneori, în cazul unei anumite probleme, dar, în mod frecvent, acțiunile ne sunt determinate de intuiție, emoție, instinct, judecată, reflex, stereotipuri, condiționare, precum și de conștiința noastră. După milioane de ani de evoluție, noi încă luăm hotărâri în acest fel, deseori apelând la informații contradictorii și neconcludente. Cu alte cuvinte, ființele umane nu au devenit decidenți optimi în cursul evoluției. Evoluția nu ne-a transformat în Superman sau Wonderwoman.

Totuși, creierul nostru este un instrument minunat, la fel ca ochii noștri, dar să reținem că evoluția nu a eliminat „pata neagră” sau incapacitatea de a deosebi culorile. La fel, în cazul consumului: abilitățile noastre mintale sunt destul de bune ca să ne asigure supraviețuirea și, astfel, reproducerea, dar optimalitatea nu este la îndemâna noastră în această lume extrem de complexă. Nu este util să considerăm rațiunea ca având un caracter binar. „Comportamentul uman... necesită o interacțiune fluidă între procesele controlate și cele automate... Totuși, multe comportamente care apar din această interacțiune sunt interpretate rutinier și fals, ca produs doar al deliberării cognitive... [Noi] tindem în mod natural să exagerăm importanța controlului”¹¹.

¹¹ Colin Camerer, George Loewenstein and Drazen Prelec, “Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics”, *Journal of Economic Literature*, 43 (2005): 9-64.

Neuroeconomia

Creierul este alcătuit din 100 de miliarde de neuroni. Neuronii comunică unul cu altul prin semnale chimice. Recent, economiștii au început să cerceteze modul în care rețelele neuronale ne afectează comportamentul economic, astfel apărând neuroeconomia. S-au efectuat experiențe folosind imagistica prin rezonanță magnetică (MRI), care înregistrează fluxul sanguin în capilarele creierului, astfel identificându-se neuronii care trimit semnale electrochimice. Aceste experiențe au indicat punctele slabe ale teoriei standard a maximizării utilității. Activitatea creierului a arătat că circuitele complexe postulate de teoria standard a deciziilor nu sunt activate întotdeauna. Creierul apelează și la alte procese. De exemplu, dacă alegerea se face între o variantă care presupune certitudinea, iar alta, opțiunea, procesul are loc în altă parte a creierului decât atunci când ambele variante sunt riscante¹². Surprinzător, sunt folosite procesoare paralele pentru sarcini diferite, iar circuitele complexe ale rațiunii nu dețin controlul întotdeauna. Acest lucru ne arată și de ce emoțiile pot domina aspectele raționale. „Mecanismele creierului combină procesele controlate cu cele automate, funcționând prin cunoaștere și afect [emoție]... Rațiunea este plină de pasiuni și pofte incontroabile”¹³.

Raționalitate limitată

Cu mai bine de jumătate de secol în urmă, Herbert Simon susținea convingător că raționalitatea își are limitele sale: oamenii nu pot mări funcția utilității în lumea reală, în măsura în care acest lucru depășește capacitatea lor de a o face. Simon a primit Premiul Nobel pentru economie, dar multe manuale continuă să ignore realizările sale, deși se cunoaște faptul că „psihologia și științele economice oferă *dovezi* ample că raționalitatea limitată își are rolul său important”¹⁴. De fapt, este atât de importantă încât cred că ar trebui să devină modelul implicit în științele economice, în locul modelului, mai comod, al agentului rațional care optimizează.

¹² John Dickhaut, Kevin McCabe, Jennifer C. Nagode, Aldo Rustichini, Kip Smith and Jose Pardo, “The Impact of the Certainty Context on the Process of Choice”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 100 (2003): 3536-3541.

¹³ Colin Farrell Camerer, George Loewenstein and Drazen Prelec, *Neuroeconomics*.

¹⁴ John Conlisk, “Why Bounded Rationality?”, *Journal of Economic Literature*, 34 (1996), 2: 669-700.

Funcția utilității este o abstracție; nu există în realitate, așa cum se întâmplă cu capacitatea noastră de a simți căldura și a vedea lumina. Neputând să optimizăm o funcție imaginară a utilității, nu înseamnă că suntem complet stupizi, dar trebuie să recunoaștem că optimizarea ca pe computer ne depășește posibilitățile. Ar fi chiar o povară dacă am avea capacitatea cognitivă de a proceda astfel. Dacă „nu suntem la tablă”, ne confruntăm cu prea multe limite care ne împiedică să realizăm un consum optim structurat. Aceste limite ar putea consta în lipsa unor informații privind prețul sau calitatea produsului, în incapacitatea inteligenței noastre de a evalua condițiile specifice din contracte, în incapacitatea de a asocia probabilități unor fenomene viitoare, în incapacitatea de a fi atenți la prezentarea făcută de comerciant și de a pune toate întrebările relevante, în neînțelegerea termenilor contractuali sau în riscul de a fi înșelați de cineva cu mai multe cunoștințe sau mai inteligent decât noi. Limitele ar putea consta în supraîncărcarea informațională, adică prea multe informații pentru capacitatea de memorare a creierului, ceea ce poate cauza confuzie, interpretare eronată sau gândire confuză. Presiunea timpului – a nu avea destul timp să ne gândim la o problemă – poate împiedica luarea unor decizii bune¹⁵. Dacă suntem zoriți sau stresați, nu ne putem concentra pentru a înțelege toate caracteristicile produsului pe care îl cumpărăm. Cauzele rațiunii limitate sunt nenumărate.

O altă problemă este faptul că, atunci când iau deciziile cele mai importante, consumatorii nu au informații complete despre variantele posibile. Găsirea informațiilor privind aceste variante și apoi interpretarea lor este o încercare de durată, care necesită bani, răbdare și perseverență, astfel că devine o piedică majoră în calea unei soluții viabile. Se aseamănă mai mult cu un puzzle complicat decât cu „decerebrații” din manuale. Acest lucru este valabil mai ales în cazul celor săraci, care nu au bani pentru studii ample sau rețelele necesare pentru facilitarea acestui proces. Desigur, noi putem rezolva tipul de probleme banale și clare din manuale. Totuși, problema devine de nerezolvat când trebuie să decidem în ceea ce privește produsele mai complicate, cum ar fi asigurarea de sănătate, ipotecile, con-

¹⁵ Herbert A. Simon, *Models of Bounded Rationality* (Cambridge, MA: MIT Press, 1982); Herbert A. Simon, *Models of Man* (New York: Wiley, 1957); Herbert A. Simon, “Designing Organizations for an Information-Rich World”, in *Computers, Communication and the Public Interest*, ed. Martin Greenberger (Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1971): 40-41.

tractele de muncă, mai ales dacă cealaltă parte poate să ascundă condițiile importante în texte obscure și să escamoteze aspecte relevante pentru a face o alegere. Este nevoie de timp, de eforturi și de bani – costul tranzacțiilor – pentru a afla ce fel de asigurare pentru sănătate ni se oferă. Numai Superman sau Wonderwoman ar putea decela faptele de ficțiuni și găsi elementul optim dintre aceste circumstanțe contrare, dar, cu capacitatea noastră cognitivă limitată, o minte normală nu are nicio șansă de a afla optimul într-un timp finit.

Astfel, conceptul de rațiune limitată presupune faptul că, și atunci când facem tot ce putem, suntem departe de o soluție perfectă. Alegerea presupune mult mai mult decât alegerea dintre două variante simple; este un proces de clarificare a problemelor, care necesită multă inteligență, răbdare, experiență și, în ultimă instanță, o judecată foarte des asociată cu probabilitatea. Acest proces complex și dificil de căutare a unor alternative și de analizare a consecințelor în timp real înainte de a face alegerea este complet ignorat de manualele convenționale.

Recent, a trebuit să cumpăr o asigurare de sănătate și a fost foarte clar că unele companii de asigurări au o strategie de evitare a transparenței pe cât posibil, oferind planuri complicate și structurate diferit de alte planuri similare, astfel că o comparare cu alte oferte este practic imposibilă. Strategia lor funcționează în sensul că atenuează concurența. Ele fac tot posibilul să ascundă esența planurilor lor. În acest caz, avem puține șanse să luăm o decizie rațională. Am apelat la mai multe metode empirice când am acceptat planul și mi-am ținut degetele încrucișate, dar am fost departe de o decizie rațională. Companiile pot consuma multă energie ca să fie mai inteligente decât mine. De exemplu, am avut la dispoziție câteva ore pentru a rezolva această problemă complexă și pe nimeni din preajmă care să mă ajute cu un sfat credibil, în timp ce companiile de asigurări pot angaja o armată de magicieni în matematică, dedicându-și întreaga expertiză și timp pentru a păcăli oameni ca mine. Ghiciți cine câștigă acest concurs de inteligență? Corporațiile, care au trucurile lor pentru a deruta consumatorul aproape tot timpul, având mult mai multe resurse să facă jocul în favoarea lor. Când am primit broșura care prezintă termenii contractului, aceasta avea cam 80 de pagini. Nu mai este nevoie să spun că nu am ajuns niciodată să le citesc.

Să urmărim planurile pentru medicamente oferite pentru Medicare Part D (figura nr. 4.1). Cred că nu există vreun om pe planetă care să poată spune care este cel mai bun plan într-un timp rezonabil. În asemenea

condiții, se poate recurge la simplificare, folosind metoda empirică¹⁶. Companiile de asigurări fac oferta în acest mod opac pentru a îngreuna înțelegerea detaliilor politicii lor, astfel încât concurența să nu le elimine profiturile. Desigur, sunt și organizații care îi ajută pe consumatori să ia hotărâri raționale, cum sunt AARP și Consumers Union, dar acest lucru influențează doar o mică parte din deciziile noastre legate de consum.

Figura nr. 4.1. Opțiunile cuprinse în partea D a Medicare ne informează tot atât pe cât ne derutează

AARP MedicareRx Preferred (PDP) (S5820-007-0)							
	Estimated Annual Drug Costs:[?]	Monthly Premium: [?]	Deductibles:[?] and Drug Copay/ Coinsurance: [?]	Drug Restrictions: [?]	Drug Coverage: [?]	Estimated Annual Health and Drug Costs:[?]	Overall Plan Rating:[?]
☐	\$1,670	\$33.40 Drug: \$33.40 Health: N/A	Annual Drug Deductible: \$0.00 Health Plan Deductible: N/A Drug Copay/ Coinsurance: \$7 - \$81, 33%	N/A	All Your Drugs on Formulary: N/A No Gap Coverage	\$4,800 Includes \$3,138 for Original Medicare	**** 3.5 out of 5 stars Enroll
First Health Part D Premier (PDP) (S5768-039-0)							
	Estimated Annual Drug Costs:[?]	Monthly Premium: [?]	Deductibles:[?] and Drug Copay/ Coinsurance: [?]	Drug Restrictions: [?]	Drug Coverage: [?]	Estimated Annual Health and Drug Costs:[?]	Overall Plan Rating:[?]
☐	\$1,752	\$37.00 Drug: \$37.00 Health: N/A	Annual Drug Deductible: \$150.00 Health Plan Deductible: N/A Drug Copay/ Coinsurance: \$10, 15% - 32%	N/A	All Your Drugs on Formulary: N/A No Gap Coverage	\$4,900 Includes \$3,138 for Original Medicare	**** 3.5 out of 5 stars Enroll
Humana Enhanced (PDP) (S5884-066-0)							
	Estimated Annual Drug Costs:[?]	Monthly Premium: [?]	Deductibles:[?] and Drug Copay/ Coinsurance: [?]	Drug Restrictions: [?]	Drug Coverage: [?]	Estimated Annual Health and Drug Costs:[?]	Overall Plan Rating:[?]
☐	\$1,807	\$46.00 Drug: \$46.00 Health: N/A	Annual Drug Deductible: \$0.00 Health Plan Deductible: N/A Drug Copay/ Coinsurance: \$7 - \$74, 33%	N/A	All Your Drugs on Formulary: N/A Call plan for details	\$4,950 Includes \$3,138 for Original Medicare	*** 3 out of 5 stars Enroll

¹⁶ Metoda empirică este o procedură bazată pe experiență sau obiceiuri, care ne ajută să găsim abordarea satisfăcătoare pentru o problemă specifică (poate, folosind analogia) când: (1) sunt prea puține informații pentru a proceda optimal; (2) când nu există suficient timp pentru toate aspectele importante ale problemei care ar influența decizia; (3) când este imposibil sau prea costisitor să găsim soluția optimă. Procedura este similară unei estimări bazate pe experiență sau bunul-simț, dar deseori poate fi înșelătoare, departe de a fi optimală, putând duce la stereotipuri și prejudecăți.

Satisfacerea acceptabilă*

Date fiind rațiunea limitată și imposibilitatea maximizării utilității, consumatorii trebuie să recurgă la căi mai simple de satisfacere a dorințelor, apelând la o metodă empirică. Vor căuta până când vor găsi o soluție satisfăcătoare, în funcție de nivelul lor de aspirație. Acest mod de a decide se numește satisfacere acceptabilă. La mijlocul anilor '50, Herbert Simon a demonstrat că oamenii caută o soluție satisfăcătoare pentru problema respectivă, în loc să caute cea mai bună soluție posibilă, pentru că ar fi mult prea greu și, în esență, de neatins¹⁷. Date fiind limitele creierului de prelucrare a informațiilor, constrângerile de timp și financiare, viețile noastre agitate, cantitatea incredibilă de informații pe care trebuie să le procesăm și complexitatea problemelor de rezolvat, noi suntem mulțumiți cu o satisfacere acceptabilă, adică cu un rezultat destul de bun. Încercarea de maximizare ar putea fi prea dificilă; ne-ar menține blocați în viața de zi cu zi, ar fi frustrantă și, în final, ne-ar paraliza. Satisfacerea acceptabilă este mult mai realistă decât maximizarea.

Una dintre consecințele importante ale modelului satisfacerii acceptabile este aceea că succesiunea în care sunt prezentate alegerile face diferența până la rezultatul ultim, în timp ce la modelul maximizării cu informații perfecte nu se întâmplă la fel. Cu alte cuvinte, acesta nu face diferența între alegerile privind alimentele: eu știu doar că prefer hamburgerii hotdogilor sau sendvișurilor cu brânză. Această decizie este prezentată astfel încât aspectele legate de timp și spațiu nu joacă vreun rol.

Acum să testăm cele două modele într-un supermarket imaginar! Alegerea din supermarket nu se face între două articole, ca în manuale, ci dintre 25.000 de articole, iar capacitatea mea cognitivă nu poate face față acestei cantități de informații. De aceea, când intru în magazin, eu nu cunosc nici toate bunurile oferite spre vânzare și nici toate prețurile lor, astfel încălcându-se o condiție a optimizării. În această situație, nu se mai pune problema maximizării și recurgem la „scurtături” ca să ne atingem scopul: aceasta înseamnă că eu caut o soluție acceptabilă pentru problema respectivă.

* În lb. engleză: *satisficing* de la *satisfice*, cuvânt compus din termenii *satisfy* (a satisface) și *suffice* (a fi suficient) (n.tr.).

¹⁷ Herbert A. Simon, “Rational Choice and the Structure of the Environment”, *Psychological Review*, 63 (1956): 129-138; Herbert A. Simon, “A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1955): 99-118.

Aleg un rând în magazin și produsele apar unul după altul. Opțiunile influențează dinainte deciziile. Văd niște crochete de pui în raionul de delicatese, care par potrivite pentru masa de prânz. Cumpăr câteva. Totuși, dacă apare un alt produs în alt raft, cum ar fi pizza congelată, nu o voi cumpăra, deoarece ar însemna un efort foarte mare să duc crochetele înapoi la raionul respectiv. Normele sociale mă împiedică să las crochetele în raionul de pizza și să iau o pizza. Totuși, dacă aș fi trecut mai întâi prin raionul cu produse congelate, aș fi observat pizza și aș fi cumpărat-o în locul crochetelor de pui. Cu alte cuvinte, nu m-am confruntat cu un număr fix de variante când am intrat în magazin. A trebuit să caut în timp real și în spațiu real, cu o țință anume: scopul era să cumpăr ceva pentru prânz pentru a-mi potoli foamea.

Scopul a fost îndeplinit, însă alegerea a fost influențată de ceva ce s-a întâmplat când am trecut mai întâi pe un rând în loc de altul și nu ar fi fost realist să schimb lucrurile odată ce am făcut prima alegere și m-aș fi jenat să las pachetul la personalul de la casă¹⁸. Mai mult, mi-ar fi luat prea mult timp ca mai întâi să determin toate variantele disponibile și prețurile respective. Pe scurt, având un timp limitat și puține informații la dispoziție, am ajuns la o satisfacere acceptabilă, prin găsirea unei soluții potrivite pentru a-mi potoli foamea. Pe scurt, date fiind costurile tranzacției, nu am putut să aleg cel mai bun produs posibil, însă am găsit unul potrivit¹⁹.

Alegerile pot să nu fie constante. Dacă ar trebui să o fac din nou, aș putea să trec pe alt rând mai întâi, iar alegerile ar fi, desigur, diferite. Cu alte cuvinte, decizia optimă poate fi luată ușor „la tablă”, dar nu și în situații din lumea reală, de ființe umane reale. Diferența esențială dintre acest exemplu și „decerebrați” prezentați în manuale este aceea că problema de mai sus duce la o succesiune de decizii în condiții de incertitudine, cu informații puține, incluzând costurile tranzacției și o constrângere temporală. Aceste alegeri nu sunt prezentate în manualele tipice, deoarece asupra acestor modele se aruncă anatema curentului economic dominant, atât timp cât ele contrazic multe – dacă nu toate – teoremele clare din economia neoclasică. Satisfacerea acceptabilă nu se conformează modelelor optimizării prin agenți economici informați și deplin raționali, care fac predicții perfecte²⁰.

¹⁸ Odată cu apariția internetului, se pare că se vor îmbunătăți planificarea și compararea cumpărăturilor.

¹⁹ Richard Thaler, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness* (New Haven: Yale University Press, 2008).

²⁰ Herbert A. Simon, *Reason in Human Affairs* (Oxford: Blackwell, 1983): 23.

Influențele și minunile intuiției

Economiștii comportamentali, inspirați de Daniel Kahneman și Amos Tversky, au trecut dincolo de rațiunea limitată, demonstrând *cu decenii în urmă* că intuiția joacă un rol important în gândirea noastră și că partea rațională a creierului nostru nu deține controlul întotdeauna și nici nu ne supraveghează deciziile pe care le luăm intuitiv²¹. Ei numesc aceste două modalități de gândire sistemul 1 (intuiție) și sistemul 2 (gândire)²². Intuițiile ne vin în minte spontan. Activitățile care au loc în sistemul 1 sunt rapide, automate, fără efort, asociative, impulsive și greu de controlat sau de modificat. Acestea nu sunt voluntare, în timp ce acelea care au loc în sistemul 2 sunt mai lente, intenționate și necesită efort.

Ca strategie de supraviețuire într-un mediu complex și nesigur, creierul omului a creat căi de luare a deciziilor în mod spontan și intuitiv, apelând la metode empirice. Confruntându-se cu multe necunoscute de-a lungul a milioane de ani de evoluție, noi ne-am creat deprinderi de a lua decizii cruciale într-o clipită, deseori cu puține informații, adică în mod automat și, în cea mai mare parte, în mod deliberat²³. Deseori noi trebuie să judecăm rapid ca să diminuăm dificultatea rezolvării problemei cu informații incomplete și rezultate incerte și să nu rămânem fără reacție. Totuși, cealaltă fațetă a monedei este faptul că intuiția și metoda empirică sunt supuse multor influențe și facem greșeli sistematice; multe dintre deciziile noastre sunt de-a dreptul iraționale²⁴. Facem evaluări ale incertitudinii pline de prejudecăți și devenim confuzi foarte ușor, avem un autocontrol limitat și tindem să ne concentrăm pe prezent, fără să ne gândim prea mult la viitor. Ce gândește un tânăr de 20 de ani despre pensie? Dispoziția noastră genetică, incluzând instinctul nostru de supraviețuire, precum și instinctul sexual, ne domină sinele rațional. Pe scurt, experimentele lui Kahneman și Tversky arată că ființele umane sunt incapabile să fie coerente, raționale,

²¹ Richard Thaler, "Behavioral Economics: Past, Present and Future", *American Economic Review*, 106 (2016), 7: 1577-1600.

²² Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011).

²³ Malcolm Gladwell, *Blink: The Power of Thinking without Thinking* (New York: Little, Brown, 2005).

²⁴ Dan Ariely, *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions* (New York: HarperCollins, 2008); Dan Ariely, *The Upside of Irrationality* (New York: HarperCollins, 2010). Puteți asculta prelegerile minunate ale lui Ariely: Dan Ariely, *The Upside of Irrationality*, <http://www.youtube.com/watch?v=vsBq-FayrDY>, accessed July 28, 2017.

exercitând un autocontrol perfect. Totuși, deși departe de a fi perfectă, mintea ne-a servit perfect până acum pentru a supraviețui și a ne reproduce.

Mai mult, cei mai mulți dintre noi sunt incapabili să analizeze probleme complexe, mai ales sub presiune. (Problemele din viața reală diferă foarte mult de întrebările tipice de examen, deoarece pentru acestea din urmă este clar că există o soluție, dar nu este în mod necesar și cazul problemelor din viața reală cu care ne confruntăm.) Oamenii nu sunt obișnuiți să gândească intens în viața de zi cu zi și, în această situație, sistemul 2 se blochează, iar sistemul 1 oferă măcar o soluție tolerabilă, chiar dacă deseori este eronată. Astfel, alegerea nu este mereu rezultatul gândirii; mai degrabă intuiția este cea care joacă un rol esențial, dacă alegerea nu este de o complexitate obișnuită. Tindem să credem că este plauzibil raționamentul că sistemul 1 reacționează rapid, dar este sensibil la tot felul de influențe sistemice, și că sistemul 2 este incapabil să îl controleze corespunzător sau să treacă peste judecățile rezultate din acesta; sistemul 2 controlează sistemul 1 doar foarte puțin. Deși economia comportamentală este încă ignorată de manualele aparținând curentului economic dominant, ființele umane reale nu sunt roboți; ele sunt predispuse la un mare număr de influențe sistemice, cum sunt erorile grave de judecată, mai ales când se confruntă cu o alegere în condiții de incertitudine sau când estimează probabilitățile²⁵.

Euristica

Folosim metoda euristică sau substituția atributelor când nu putem să rezolvăm logic problema. O provocare descurajantă în multe situații cu caracter economic este aceea de a lua o decizie când problema necesită calcule extrem de complexe, iar informațiile disponibile sunt atât de puține și de incerte încât nu putem lua o hotărâre rațională. Să plec de la locul de muncă actual și să caut unul mai bun? Să accept oferta aceasta pentru un loc de muncă sau să aștept alta? Kahneman și Tversky au arătat că, în situația în care problema este atât de greu de rezolvat sau necesită eforturi prea mari sau timp îndelungat, ne bazăm pe euristică – metode empirice – pentru a lua decizii. În loc să rămânem fără reacție, noi înlocuim o problemă inabordabilă cu una similară, dar mai ușoară. Într-un anume sens,

²⁵ Wikipedia prezintă mai mult de o sută de influențe cognitive. Wikipedia contributors, "List of Cognitive Biases", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

mintea realizează o „scurtătură” în prelucrarea informațiilor – o judecată intuitivă: „Oamenii nu sunt obișnuiți să gândească intens și, deseori, sunt mulțumiți să creadă într-o idee plauzibilă care le vine în minte”²⁶.

Problema pe care o folosim ca substitut este accesibilă pentru noi poate datorită experiențelor noastre sau ale altora. (Eu m-am folosit de experiența tatălui meu când am luat unele hotărâri privind o problemă similară, a cărei soluție nu mi-ar fi fost accesibilă altfel.) Noi rezolvăm doar problema pe care o putem rezolva. E mai bine decât să rămânem blocați. Evoluția nu i-a favorizat pe cei care sunt imobilizați de o problemă. O soluție vagă este mai bună decât nimic. Substituirea se face intuitiv, așa că nu suntem conștienți de ea și nu se află sub controlul sistemului 2. Utilizarea metodei euristice este una dintre multele surse de influențare colectivă. Cu alte cuvinte, raționalitatea depășește posibilitățile oamenilor²⁷.

Încadrare, accesibilitate, ancorare

Noi nu reacționăm identic la aceleași fapte. Alegerile noastre depind de felul în care aceste fapte sunt prezentate sau „încadrate”. Efectele încadrării sunt importante pentru modul în care inconștientul nostru reacționează la problemă. Este o diferență dacă spunem că din 100 de oameni 90 vor supraviețui unei operații sau dacă spunem că 10 oameni din 100 vor muri. Informația este aceeași, dar răspunsul nostru emoțional nu este, deoarece depinde de concentrarea atenției pe supraviețuire sau pe moarte. Acest lucru nu este rațional. De aceea, efectele încadrării pot determina și inversarea preferințelor. Puteți alege chimioterapia dacă decizia se prezintă în termeni de supraviețuire, dar nu o veți face dacă se prezintă în termeni legați de moarte. Cu alte cuvinte, nu faptele contează, ci percepția noastră, iar aceasta este importantă pentru comportamentul consumatorului, deoarece presupune că deciziile noastre depind de felul în care alegerile sunt încadrate. Se subînțelege că noi suntem incapabili să fim raționali sau coerenți, atât timp cât inversarea preferințelor contrazice condiția de

²⁶ Daniel Kahneman, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *American Economic Review*, 93 (2003), 5: 1449-1475, aici p. 1450.

²⁷ Daniel Kahneman, *Prize Lecture*, <http://www.nobelprize.org/mediaplayer/?id=531>, accessed July 28, 2017.

consecvență a procesului decizional rațional. Desigur, comercianții știu acest lucru și își încadrează reclamele astfel încât să ocolească sistemul 2. Dacă urmărim programele TV timp de 3 ore pe zi, acest lucru le oferă firmelor de publicitate multe șanse de a influența capacitatea noastră de a folosi sistemul 2 pentru decizii, deoarece ne afectează foarte mult subconștientul. „Neurocomercianții» studiază căile de a pătrunde cât mai eficient în subconștientul nostru”²⁸.

Unul dintre motivele pentru care cădem pradă multor erori logice este acela că intuiția domină regulile logicii și ale probabilității. Economisții comportamentali au adunat multe exemple de-a lungul anilor de experimente. De exemplu, oamenii sunt gata să plătească mai mult pentru o poliță de asigurare de viață care se achită pentru atac terorist în timpul călătoriei decât pentru una care se achită în cazul decesului din orice cauză, deși este clar, dacă gândim puțin, că probabilitatea celui de al doilea scenariu este mai mare decât a celui dintâi: la urma urmelor, se achită în cazul morții provocate atât de un atac terorist, cât și de alte cauze. Totuși, atenția concentrată pe terorism declanșează temeri intuitive de bază, care ne fac să ignorăm principiile de bază ale probabilității²⁹. Astfel, unele evenimente foarte puțin probabile, cum ar fi expunerea la un atac terorist, sunt exacerbate în mintea noastră, în timp ce evenimente extrem de probabile sunt minimize.

²⁸ „Ca să aibă succes, vânzările trebuie să atingă nivelul subconștientului din creier, locul unde consumatorii își dezvoltă primele interese față de produse, propensiunea de a le achiziționa și fidelitatea față de marcă”, spune A.K. Pradeep, fondator și director al firmei de neuromarketing NeuroFocus. Vezi Natasha Singer, “Making Ads That Whisper to the Brain”, *The New York Times*, November 13, 2010.

²⁹ „Regula conjuncturii” din teoria probabilității afirmă că probabilitatea ca o persoană să aparțină de două categorii, A și B, nu poate fi mai mare decât probabilitatea de a aparține doar categoriei B. Kahneman și Tversky au arătat că această axiomă este încălcată dacă folosim următoarea descriere a persoanei: „Linda are 31 de ani, este necăsătorită, sinceră și inteligentă. A absolvit filosofia. Ca studentă, au preocupat-o problemele discriminării și justiția socială și a participat și la demonstrații antinucleare”. Aproape toți au coterat mai bine probabilitatea că „Linda este funcționar bancar și activă în mișcarea feministă” decât probabilitatea că „Linda este funcționar bancar”. Această eroare apare deoarece noi tindem să ne raportăm gândurile la descrierea privind natura feministă a Lindei și asumăm intuitiv că este o reprezentantă a feminismului. Concentrarea pe acest atribut reprezentativ ne îndepărtează atenția de la faptul evident că, dacă ea este un funcționar bancar feminist, atunci trebuie să fie și funcționar bancar.

Figura nr. 4.2. Lungimea medie a acestor linii este calculată instantaneu cu ajutorul sistemului 1; calcularea lungimii totale (suma) a tuturor liniilor necesită mai mult timp în cazul sistemului 2

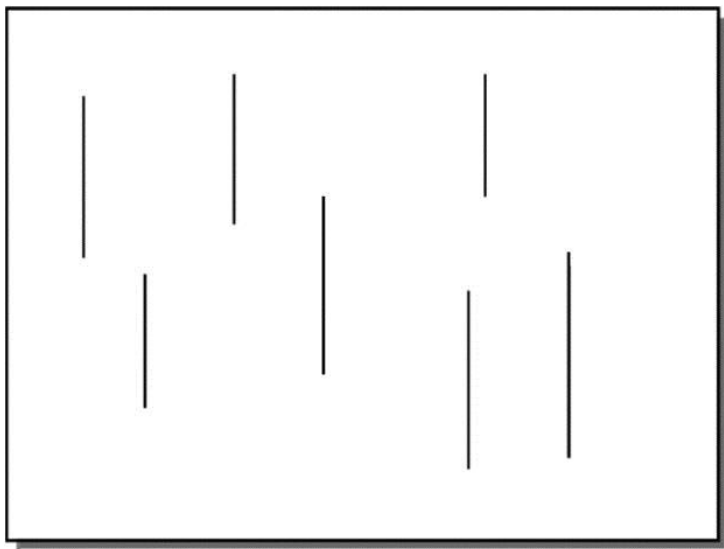
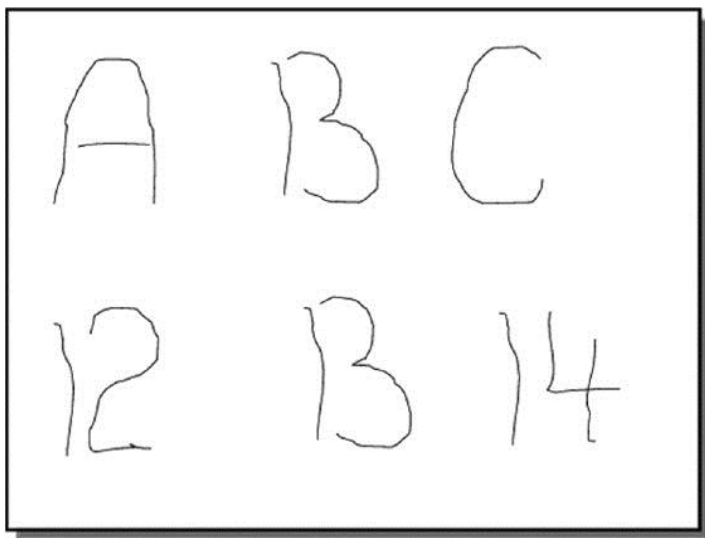


Figura nr. 4.3. Perceperea obiectului din mijloc depinde de obiectele din jur



În plus, unele atribute ale obiectelor sunt mai accesibile decât altele. Lungimea medie a liniilor din figura nr. 4.2 este calculată ușor de sistemul nostru perceptiv și devine instantaneu accesibilă, dar suma lor, nu. Trebuie mai mult efort să o calculăm cu ajutorul sistemului 2.

Mai mult, contextul afectează înțelegerea. Ce vedeți în zona superioară și în zona inferioară din figura nr. 4.3, dacă acoperiți jumătate din ea? Obiectul din mijloc este fie litera B, fie numărul 13, în funcție de context. Iată cum funcționează mintea: felul în care interpretează un semnal ambiguu depinde de ceea ce o înconjoară. Acest principiu psihologic este important pentru determinarea calității produselor și este exploatat, în general, de industria publicității.

De exemplu, dacă ne uităm la o mașină, putem să vedem imediat care este starea ei exterioară – dacă are zgârieturi etc. Dar caracteristicile motorului și performanțele sale nu sunt ușor de determinat. Este nevoie de o judecată clară pentru aceasta. Știind că aparențele și contextul contează, reclamele pentru mașini ne influențează deseori starea de spirit și emoțiile, apelând la putere, sex sau celebrități pentru a ne îndrepta atenția spre caracteristici ușor de receptat. Acestea sunt înregistrate automat de sistemul de percepție, fără să fim conștienți de acest lucru, adică fără intenție sau efort. Preferințele sunt afectate de caracteristici irelevante ale publicității, cum ar fi un model atrăgător stând alături și purtând o îmbrăcăminte „revelatoare”. Aceste strategii sunt folosite frecvent în reclame, deoarece imaginea ademenitoare este ușor de receptat și va fi asociată în mod inconștient cu mașina, fără ca noi să fim conștienți de aceasta³⁰.

Cu alte cuvinte, industria publicității încearcă să ne deturneze de la o decizie rațională la una emoțională. Aceasta contrazice și modelul agentului rațional, deoarece oamenii raționali nu vor fi afectați de caracteristicile irelevante, cum ar fi felul în care arată o femeie stând lângă mașină.

Ancorarea apare când ne concentrăm și ne bazăm pe unele informații mai mult decât trebuie când luăm hotărâri și, de aceea, nu acordăm suficientă atenție altor aspecte care ar putea fi mai importante. Aceste ancore devin mai ferme mai târziu, când luăm o hotărâre. Desigur, cei care fac reclamele și comercianții știu acest lucru și profită. Capacitatea noastră de a ne proteja în acest caz este foarte limitată. Astfel, „ratele de captare a atenției” manipulează mulți oameni ca să încheie contracte pe care nu le

³⁰ Jaedene Hudson, “New Models in the Flesh”, *Sydney Morning Herald*, November 3, 2006.

înțeleg complet. De exemplu, scoțând în evidență ratele inițiale mici ale ipotecilor și, astfel, deturnând atenția clientului de la natura variabilă, brokerii de ipoteci le folosesc foarte mult ca ancoră în schemele de împrumut prădătoare, care au dat naștere la criza ipotecară de pe piața *subprime*.

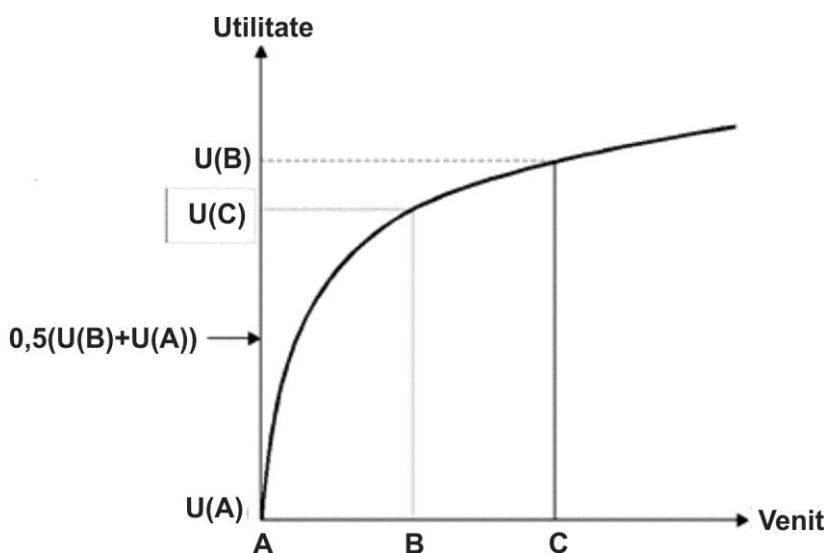
Teoria perspectivelor

Care sunt mai accesibile pentru creierul nostru: schimbările sau nivelurile? Conform teoriei convenționale, volumul consumului produce utilitate. O cantitate dată de cereale va produce o cantitate dată de satisfacție, indiferent de nivelul obișnuit al consumului nostru de cereale. Kahneman și Tversky au arătat, cu o generație în urmă, că aceasta contravine psihicului uman. Conform experiențelor lor, felul în care apreciem valoarea unei farfurii cu cereale sau pe cea a unui iPhone nu este constant, ci depinde de valoarea de referință. Astfel, ei au inversat principiul utilității susținut de curentul de gândire dominant. Ei subliniază că valoarea mărimii absolute a bogăției, a sănătății, a prestigiului, a bunăstării sau a consensului este mult mai greu de determinat decât schimbările care afectează aceste variabile. Creierul nostru poate evalua schimbările mult mai ușor decât poate măsura nivelurile propriu-zise, deoarece ne obișnuim (ne adaptăm) cu nivelurile curente. Pe scurt, percepția este dependentă de referințe. Astfel, noi utilizăm un nivel de referință al consumului ca scală de măsură: ce au alții, ce am avut noi ieri sau ceea ce am anticipat.

Punctul de vedere convențional din analiza utilității anticipate pentru un individ advers la risc este prezentat în figura nr. 4.4. În acest exemplu sunt două rezultate posibile, A și B; ele au o probabilitate egală. Să presupunem că $A = \$0$, $B = \$100$. Prin urmare, venitul anticipat este $C = \frac{1}{2} (B+A) = \50 și nivelul anticipat al utilității este $\frac{1}{2} [U(B) + U(A)]$, care apare pe axa y . Acum vom compara aceasta cu obținerea certă a $C = \$50$. Rețineți că $U(C)$ (utilitatea a \$50) este cu certitudine mai mare decât utilitatea anticipată dacă C este incert: $U(C) > 0,5 [U(B) + U(A)]$, chiar dacă $C = \$50 (B+A)$. Aceasta înseamnă că stresul asociat cu necunoașterea faptului că venitul final va fi 0 sau \$100 afectează bunăstarea. Aceasta este logica pieței asigurărilor. Oamenii doresc să plătească o primă de asigurare pentru a evita rezultatele incerte. Cheia diagramei este aceea că \$50 au în mod cert o utilitate mai

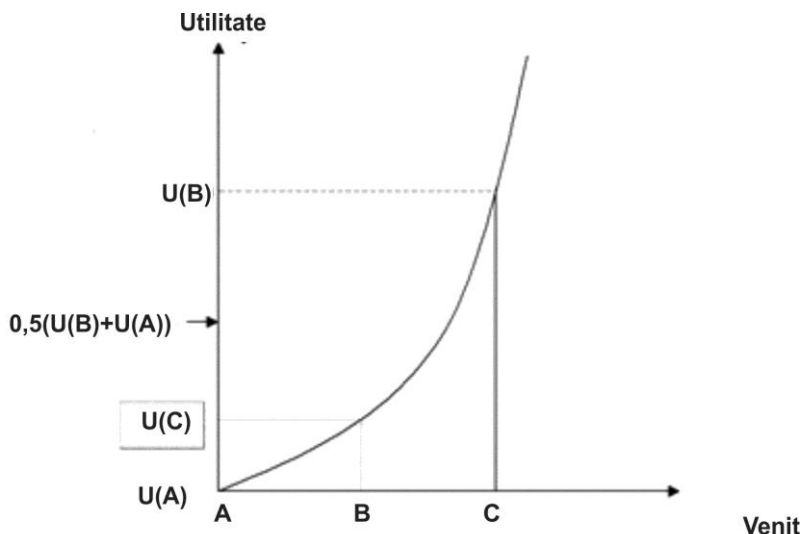
mare decât un joc de noroc de \$50 sau \$100, chiar dacă valoarea anticipată a jocului este aceeași: \$50.

Figura nr. 4.4. Funcția utilității concave
presupune aversiunea la risc



Spre deosebire de aceasta, funcția utilității persoanei care preferă riscul este convexă (figura nr. 4.5). Pariul în acest caz este similar celui din figura nr. 4.4, exceptând doar faptul că acum funcția utilității este aceea a unei persoane care se bucură de emoția produsă de risc. De aceea, utilitatea pariului este mai mare decât aceea a lui C cu certitudine: $U(C) < \frac{1}{2} [U(B) + U(A)]$. Spre deosebire de exemplul cu aversiunea față de risc (figura nr. 4.4), acum câștigul cert de \$50 este mai puțin tentant decât acela din pariul al cărui profit anticipat este de \$50. Se spune că acestei persoane îi place să riște. Îi plac situațiile riscante. O asemenea funcție a utilității apare doar la o mică parte din populație. Cei mai mulți au aversiune la risc, ca în figura nr. 4.4.

Figura nr. 4.5. Funcția utilității convexe presupune preferința pentru risc

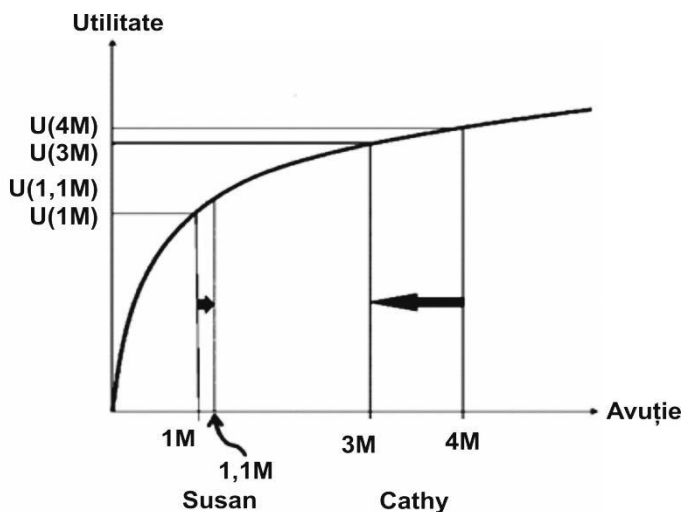


Importanța distincției între niveluri și modificări ale venitului sau ale averii este clarificată de următorul exemplu: să presupunem că o persoană, Cathy, primește de la brokerul său informația că portofoliul ei, inițial valând 4 milioane de dolari, s-a redus la 3 milioane. Totodată, Susan primește o scrisoare similară că averea ei a crescut de la 1 milion de dolari la 1,1 milioane. Cine va fi mai fericită? Conform analizei convenționale (figura nr. 4.6), Cathy ar trebui să fie mai fericită, deoarece este și mai bogată și are un nivel de utilitate mai mare decât Susan, dar aceasta nu reflectă corect intensitatea emoțională a trecerii de la o stare materială la alta³¹. De aceea, analiza convențională sfidează bunul-simț: de fapt, este evident că Susan va fi mai fericită după aflarea veștilor. Dacă Susan și Cathy ar fi niște automate

³¹ Am putea crede că nu este recomandabil să comparăm utilitatea a două persoane diferite. Dar ne putem gândi la exemplul lui Cathy în două momente diferite. Mai mult, de ce avem atâtea modele de agenți reprezentativi în economie dacă nu trebuie să admitem că oamenii sunt la fel? Întreaga literatură despre microfundamentele macroeconomiei se bazează pe ideea că există o persoană tip. De asemenea, noi agregăm veniturile unor oameni diferiți pentru a calcula venitul național al unei țări la un moment dat sau în timp. Macromodellele au în vedere firme reprezentative. Pare că, atunci când este convenabil să procedeze astfel, economiștii susțin că există o persoană medie care poate reprezenta întreaga societate și, de aceea, ei compară funcțiile utilității în funcție de indivizi, dar, când nu le convine, nu o mai fac.

programate să evalueze portofoliile fără nicio emoție, atunci analiza convențională ar fi în regulă. La urma urmelor, 3 milioane de dolari înseamnă mai mult decât 1,1 milioane de dolari. Dar oamenii sunt diferiți: ei au sentimente. Așa că pierderea îi creează lui Cathy o stare foarte proastă, în timp ce Susan este în culmea fericirii pentru că i-a crescut averea.

Figura nr. 4.6. Modificări ale utilității și averii a doi investitori, conform modelului convențional



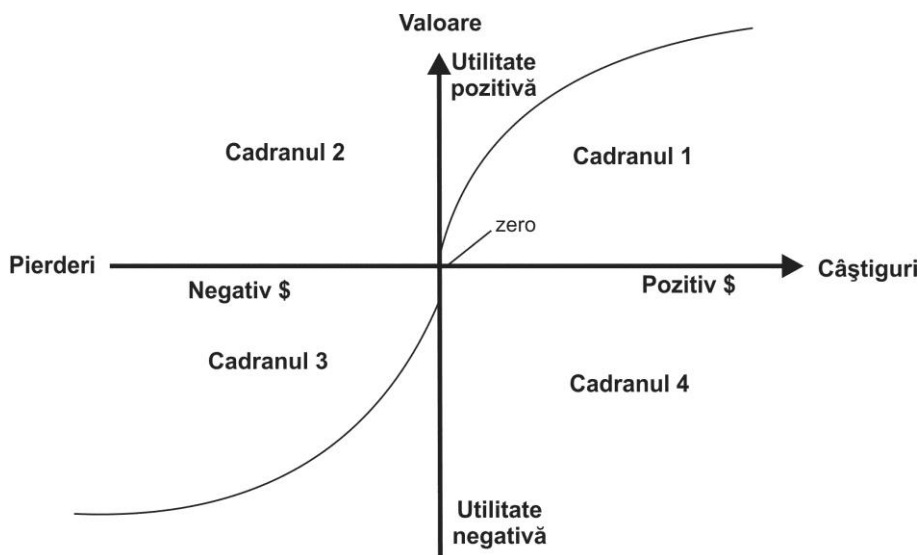
Kahneman și Tversky subliniază că analiza convențională din figura nr. 4.6 este nerealistă, deoarece ține seama exclusiv de niveluri și ignoră importanța modificărilor și a punctului de pornire (punctul de referință). Prin urmare, aceasta omite stresul asociat cu pierderile. Astfel, ei au reformulat problema în termeni de câștiguri și pierderi, ceea ce constituie baza „teoriei perspectivelor” elaborate de ei (figura nr. 4.7)³². Ei au rebotezat funcția utilității, numind-o „funcția valorii”. Aceasta constă în patru cadrane, din care două (cadrane 2 și 4) trebuie ignorate³³. Deplasarea pe axa x spre dreapta înseamnă câștig, iar deplasarea spre partea superioară pe axa y înseamnă o creștere a utilității.

³² Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk”, *Econometrica*, 47 (1979): 263-291.

³³ Deoarece în cadrantul 2 funcția valorii ar presupune că o pierdere din avuție ar mări utilitatea, iar în cadrantul 4 ar presupune că plusurile/câștigurile de avuție vor diminua utilitatea. Astfel, aceste două cadrane sunt fără reacție.

Cadranul 1 este similar cu funcția utilității convenționale, cu excepția faptului că nu este dată în termeni de niveluri de avere, ci este calibrată în termeni de câștiguri față de valoarea curentă, care se află la origine. Nivelul inițial al averii se află la origine, adică la valoarea zero. Funcția valorii din cadranul 3 este identică cu funcția utilității cu preferința pentru risc din figura nr. 4.5, cu excepția faptului că este calibrată în termeni de pierderi, și nu în valori absolute. Observăm că funcția din cadranul 3 din figura nr. 4.7 are o curbă similară cu aceea din figura nr. 4.5; este doar îndreptată în direcția S-E în cadranul 4. Rețineți că, pornind, să zicem, din $-1M$ pe axa x din figura nr. 4.8 și deplasându-ne către origine, va fi un câștig, tot așa cum, dacă ne deplasăm spre dreapta pe axa x din figura 4.5, va fi vorba de un câștig. La fel, dacă ne deplasăm din $U(-1M)$ în sus pe axa y înseamnă o creștere a valorii, după cum, dacă ne deplasăm în sus în figura nr. 4.5, obținem o creștere a utilității. Astfel, graficul din acest cadran este în esență identic cu cel din figura nr. 4.5, acceptând doar faptul că originea s-a deplasat în direcția S-E a cadranului 4.

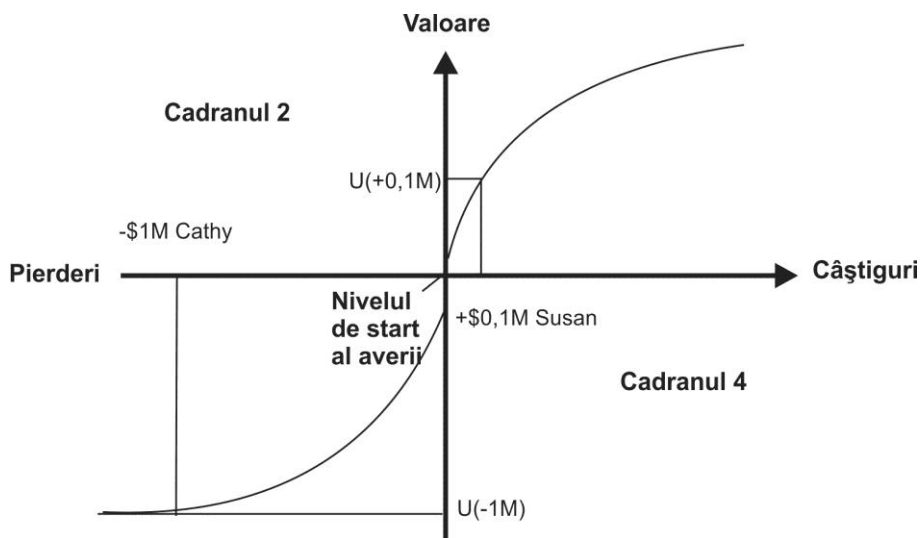
Figura nr. 4.7. Funcția valorii definite prin câștiguri și pierderi în teoria perspectivelor comportamentale



Un aspect important din figura nr. 4.7 este existența unei bucle în origine. Înclinația funcției valorii în originea din cadranul 4 ar trebui să fie cam de

două ori cât aceea a funcției din cadranul 2, chiar dacă nu seamănă cu ea. Aceasta se bazează pe dovada experimentală că pierderile în această zonă ne diminuează bogăția mult mai mult decât ar mări-o câștigurile. Câștigurile și pierderile nu se compensează reciproc, ceea ce înseamnă că nu sunt simetrice. Aversiunea față de pierderi arată că oamenii au o preferință mai mare pentru evitarea pierderilor decât pentru obținerea unor câștiguri³⁴. Altfel spus, emoțional, pierderile sunt cam de două ori mai puternice decât câștigurile: este nevoie de un câștig de aproape două ori mai mare pentru a compensa pierderea.

Figura nr. 4.8. Compararea utilităților lui Cathy și Susan pe baza teoriei perspectivelor



Utilizând teoria perspectivelor, putem obține un rezultat bazat pe sentimentul comun că Susan se va simți mai bine decât Cathy, ca în exemplul de mai sus. Deoarece Susan câștigă 0,1 milioane de dolari, funcția utilității pentru ea se află în cadranul 1, iar utilitatea în zona pozitivă, în timp ce Cathy pierde 1 milion de dolari, așa că funcția utilității se află în cadranul 3, iar nivelul utilității se află în zona negativă. Prin urmare, Susan este mai fericită decât Cathy indiferent de nivelul averilor, deoarece utilitatea este

³⁴ Aversiunea față de pierderi explică efectul înzestrării (în lb. engleză: *endowment effect*, n.tr.)

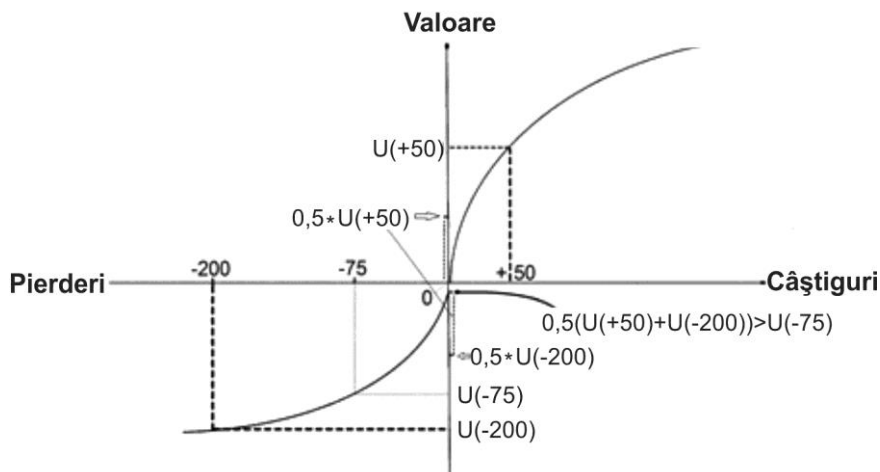
A lua o hotărâre când există două opțiuni constituie un alt exemplu al aplicării teoriei perspectivelor: opțiunea 1 înseamnă o pierdere de 75 de dolari în mod cert, în timp ce opțiunea 2 este un pariu cu un risc de 50% de a pierde 200 de dolari sau o șansă de 50% de a câștiga 50 de dolari. Valoarea anticipată a celei de a doua opțiuni este la fel ca aceea de la opțiunea 1: o pierdere de 75 de dolari, deoarece $(\frac{1}{2} \cdot -\$200) + (\frac{1}{2} \cdot \$50) = -\$100 + \$25 = -\$75$. Care va fi opțiunea unui investitor tipic? Dat fiind că mulți oameni au aversiune față de risc, ei doresc în mod normal să plătească pentru a evita riscul (figura nr. 4.4). De aceea, teoria utilității standard sugerează că, în fața acestor două opțiuni, cei mai mulți oameni se îndreaptă spre opțiunea 1, opțiunea certitudinii. Analiza convențională este prezentată în figura nr. 4.9. Utilitatea acțiunii riscante este utilitatea valorii anticipate de -75 de dolari, când acțiunea riscantă se află la jumătatea distanței dintre $U(+50)$ și $U(-200)$. Linia punctată în diagonală este trasată doar pentru a arăta unde se află punctul care indică jumătatea drumului între $U(+50)$ și $U(-200)$ ³⁶. Așa cum se vede în figura nr. 4.9, utilitatea de -75 de dolari certă [$U(-75)$] – opțiunea 1 – depășește utilitatea acțiunii riscante, care este utilitatea valorii anticipate de -75 de dolari – opțiunea 2 – adică atunci când rezultatul este incert. De aceea, ne-am aștepta ca oamenii cu aversiune față de risc să prefere opțiunea 1.

Totuși, lucrurile nu stau așa: experimentele contrazic acest model convențional. De fapt, cei mai mulți oameni preferă opțiunea 2, acțiunea riscantă care nu concordă cu aversiunea față de risc și presupune că, în acest caz, cei mai mulți oameni preferă riscul în cazul pierderilor, deoarece ar putea pierde mai mult decât cei 75 de dolari de la opțiunea 1³⁷. Cauza probabilă a acestei anomalii este faptul că gândul oamenilor se concentrează pe un câștig posibil de 50 de dolari; altfel spus, micul câștig este mărit în mod disproporționat, iar pierderea mare este diminuată tot disproporționat. Cu alte cuvinte, oamenii se concentrează prea mult asupra câștigului mic și desconsideră probabilitatea unei pierderi mult mai mari.

³⁶ Deoarece $-\$75$ pe axa x se află la jumătatea distanței între $-\$200$ și $+\$50$.

³⁷ Experimentul a fost repetat cu foarte multe combinații diferite de numere. Atât timp cât este vorba de perspective negative, oamenii caută riscul: „Majoritatea subiecților este gata să accepte un risc de 0,8 și să piardă 4.000, care este de preferat unei pierderi de 3.000, deși acțiunea riscantă are o valoare anticipată mai mică”. Daniel Kahneman and Amos Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk”, *Econometrica*, 47 (1979): 263-291, aici p. 268.

Figura nr. 4.10. Rezultatele experimentale sunt conforme cu teoria: cazul celor două opțiuni



Totuși, preferința pentru opțiunea 2 se poate justifica ușor prin teoria perspectivelor (figura nr. 4.10). Să reținem, câștigul apare în cadranul 1 și are o valoare mare în zona pozitivă a axei x , chiar dacă, în conformitate cu calculul ultim al utilității anticipate, doar $\frac{1}{2}$ din acest câștig de utilitate contează, atât timp cât probabilitatea apariției sale este de 50%. Să mai reținem că pierderile apar în cadranul 3. În timp ce $U(-200) < U(-75)$ în zona negativă a axei x , valoarea unei pierderi de 200 de dolari se află puțin sub utilitatea asociată cu pierderea de 75 de dolari. Astfel, valoarea obținută prin posibilitatea câștigării a 50 de dolari supracompensează această diferență mică. De aceea, odată ce adăugăm jumătate din utilitatea câștigului de 50 de dolari la jumătate din utilitatea negativă a pierderii de 200 de dolari, obținem un punct apropiat de origine, adică mult peste utilitatea pierderii de 75 de dolari certe: punctul este indicat de ecuația $\frac{1}{2} [U(-200) + U(+50)] > U(-75)$. Nu este de mirare că cei mai mulți oameni preferă opțiunea 2: teoria perspectivelor concordă cu dovezile experimentale și estimează că oamenii vor accepta acțiunea riscantă, și nu pierderea certă a 75 de dolari. Astfel, o predicție de bază a teoriei perspectivelor este aceea că, în timp ce oamenii au aversiune față de risc în cazul câștigurilor, ei riscă în cazul pierderilor. Această tendință stă, desigur, și la baza asumării unui risc excesiv în timpul crizei din 2008. Înțelegerea teoriei perspectivelor este un aspect important al reglementării sectorului financiar. Experimentele lui Kahneman și Tversky au dus la crearea unui nou domeniu al economiei comportamentale, care

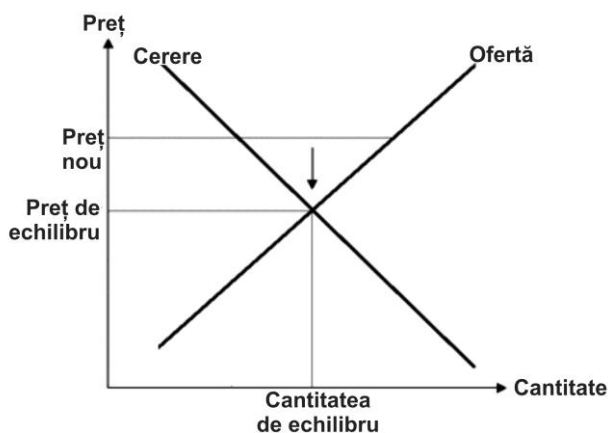
înlocuiește modelul actorului rațional cu o viziune mai fundamentată psihologic privind deciziile oamenilor.

Economia comportamentală

Economia comportamentală a apărut pentru a depăși limitele ipotezelor psihologice naive legate de funcția utilității. Astfel, aceasta are în vedere rolul euristicii, determinările psihologice, efectele încadrării datelor, ancorarea și emoția pentru a asigura o înțelegere a proceselor decizionale care nu sunt complet raționale. Aprecierea eronată a costului riscului, a pieței imobiliare și a acțiunilor în cazul recente crize financiare reprezintă încă un exemplu al unor asemenea preocupări. Chiar și bursa, despre care se spune că este una dintre puținele piețe perfect concurențiale rămase, reacționează excesiv la știri și este supusă apariției bulelor și prăbușirilor. În cazul finanțelor comportamentale, aceste ineficiențe sunt cauzate de încrederea exagerată, de lipsa de atenție la mișcarea prețurilor și de comportamentul de turmă. Aceasta poate duce la apariția buclelor de feedback pozitiv.

Apariția bulelor activelor imobiliare nu poate fi înțeleasă în cadrul analitic convențional al cererii și ofertei. Astfel, dacă prețul acțiunilor și prețul caselor încep să crească din întâmplare sau din oricare alte motive, atunci investitorii vor cere mai puține astfel de acțiuni sau case, așa că această cantitate cerută va scădea, în timp ce tot mai mulți oameni vor dori și mai multe lucruri de acest fel (figura nr. 4.11).

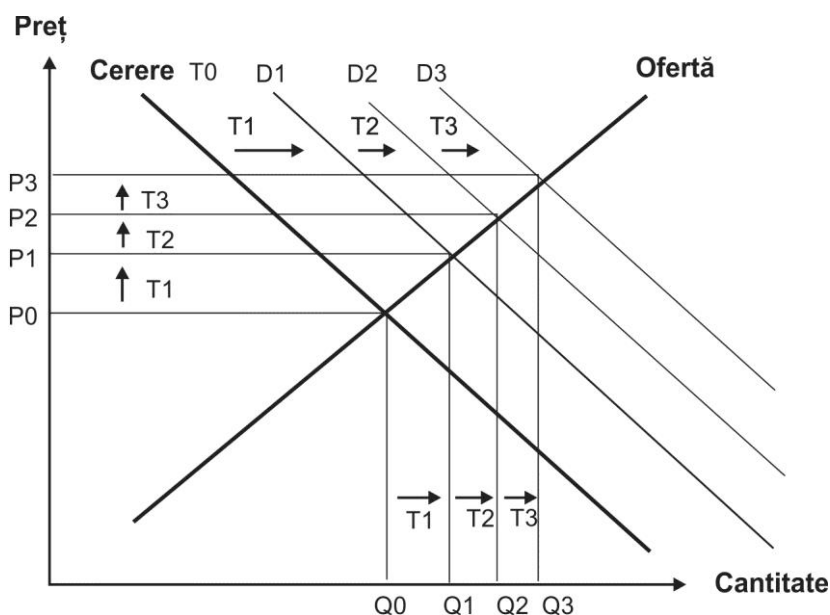
Figura nr. 4.11. Analiza convențională a cererii și ofertei: bucle de feedback pozitiv



Supraoferta semnifică faptul că există o presiune pe piață pentru a reduce prețurile până la nivelul inițial de echilibru. Aceasta este o buclă convențională de feedback pozitiv: forțele pieței restabilesc echilibrul anterior. Acesta este modelul în care Greenspan și Bernanke s-au complăcut atunci când prețurile pe piața imobiliară s-au dublat în perioada de dinaintea crahului din 2008. Nicio problemă: piața știe ce face.

În timp ce modelul convențional este valabil pentru multe bunuri, el nu este adecvat și pentru piața activelor, a căror dinamică depinde mult de așteptări și de speculații. Motivul este că, dacă prețurile cresc față de valoarea inițială de echilibru P_0 în mod accidental, atunci investitorii s-ar putea să aibă așteptări exagerate, care vor face să crească și mai mult prețurile (figura nr. 4.12.)

Figura nr. 4.12. Bucele de feedback pozitiv produc bule ale prețurilor activelor



În cazul unor așteptări în sensul creșterii prețului, ar însemna ca investitorii să obțină câștiguri de capital, făcând mai profitabile activele

respective. Acest lucru va determina deplasarea curbei cererii spre dreapta către D1, realizându-se un nou echilibru în P1 și Q1. Pe măsură ce tot mai mulți investitori înțeleg natura profitabilă a acestor câștiguri de capital, curba cererii continuă să se deplaseze spre D2, D3 etc., astfel creându-se un efect de feedback pozitiv, care determină creșterea în continuare a prețurilor la P2, P3 etc. Aceasta poate continua până când pe piață nu vor mai fi persoane ușor de amăgit, după care urmează o prăbușire a prețurilor. Astfel de erori duc la o mare ineficiență și la externalități negative.

Disonanța cognitivă

Disonanța cognitivă este un aspect important al teoriei deciziei, atât timp cât multe alegeri presupun idei, scopuri sau valori ireconciliabile, care, la rândul lor, induc o stare de tensiune. Pentru a reduce aceste neajunsuri, indivizii își modifică convingerile sau diminuează importanța uneia dintre ideile în dezacord, pentru a crea un sistem aparent coerent al convingerilor. Această autoamăgire subconștientă duce la o gândire influențabilă, cum s-a întâmplat înaintea izbucnirii crizei, și influențează modul nostru de gândire privind riscurile de mediu, încălzirea globală și extinderea obezității. Cauzele problemei sunt aceleași: „reducerea disonanței” sau „formarea preferințelor adaptive”³⁸. Nicio fumătoare nu își spune „o să am șanse mai mari de cancer pulmonar dacă mai fumez o țigaretă”. Mai degrabă, acea persoană va ocoli această posibilitate, găsind scuze, ceea ce este mult mai ușor decât să renunțe, spunându-și ceva de felul „o să reduc numărul de țigări de mâine” sau „știu mulți oameni care au fumat toată viața și au murit de cauze naturale”. În acest fel se poate diminua disconfortul produs de convingeri contradictorii.

Un alt exemplu este convingerea lui Alan Greenspan că piețele financiare erau eficiente și nu aveau nevoie de supravegherea guvernului. Acesta a fost contrazis de mulți economiști care avertizau cu privire la apariția bulei imobiliare cu mult înainte ca aceasta să explodeze. De exemplu, John Cassidy spunea la fel într-un articol premonitoriu privind „spargerea bulelor”, publicat în *New Yorker* în iulie 2004: „Dat fiind rolul lui Greenspan în

³⁸ Leon Festinger, Henry Riecken and Stanley Schachter, *When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group That Predicted the Destruction of the World* (New York: Harper-Torchbooks, 1956); Jon Elster, *Sour Grapes: Studies in the Subversion of Rationality* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1983).

promovarea și prelungirea bulei IT de pe piața bursieră, care a explodat în 2000, deferența cu care este înconjurat este exagerată... chiar unii dintre colegii lui Greenspan se tem că o bulă a deschis calea alteia... [Totuși] Greenspan refuză să ia în considerare o asemenea catastrofă. Recent, în fața Congresului, a spus că economia «pare să fie pe calea cea bună»³⁹. Cassidy se referea la faptul că Greenspan nu l-a ascultat pe unul dintre colegii săi din consiliul guvernatorilor al Rezervei Federale, Edward Gramlich, care i-a cerut să facă ceva cu privire la ipotecile cu risc mare de pe piața *subprime*⁴⁰.

Cu alte cuvinte, confrunțați cu informații care nu corespund convingerilor lor, cei mai mulți oameni vor continua să creadă – cu o mare probabilitate – că deciziile lor au fost corecte. Aceasta este o gândire deviantă. Pentru a reduce tensiunea dintre două opinii, individul tinde să desconsidere dovezile care îl contrazic sau să le nege valabilitatea și își justifică propriile acțiuni prin încercarea de a găsi o explicație pentru problema respectivă. El are tendința de a-și apăra ideile prin găsirea altor justificări ale politicii sale. Probabil că Greenspan și-a spus: „Bancherii sunt sofisticați, sunt înconjurați de mulți oameni inteligenți și, de aceea, trebuie să fie capabili să evalueze riscul. De ce să mă amestec în treaba asta?”.

Disonanța cognitivă este bine ilustrată și de mărturia lui Dick Fuld în fața congresului. El a fost director general la Lehman Brothers în momentul falimentului. A negat faptul că a greșit. Nu a admis că a făcut ceva greșit. Acest comportament este cel mai bine înțeles dacă este analizat în termeni de disonanță cognitivă⁴¹.

Înzestrarea cognitivă

Înzestrarea cognitivă a oamenilor este foarte eterogenă. Aceasta reprezintă o provocare independentă la economia „ortodoxă”, deoarece manualele presupun tacit că actorii care acționează pe piață sunt omogeni în ceea ce privește inteligența, adică toți sunt la fel de capabili să rezolve

³⁹ John Cassidy, “Blowing Bubbles”, *The New Yorker*, July 12, 2004.

⁴⁰ Micheline Maynard, “Being Right Is Bittersweet for a Critic of Lenders”, *The New York Times*, August 18, 2007.

⁴¹ Mărturia surprinzătoare merită văzută. Fuld a spus: „*eu credeam că aceste decizii și acțiuni erau prudente și corecte*” și nu a acceptat ideea că a făcut vreo greșală. *Lehman Brothers CEO Testifies on Capitol Hill*, YouTube video, postat de “AssociatedPress”, <http://www.youtube.com/watch?v=ZkEkxGsXmPI>, accessed August 4, 2017.

problemele economice complexe create de sistemul global actual. Totuși, acest lucru nu este adevărat: atât capacitatea cognitivă, cât și cunoștințele economice variază enorm în rândul populației⁴². Distribuția normală a capacității cognitive presupune faptul că aproximativ 16% din populația adultă are un IQ sub 85, în timp ce cam aceeași proporție are un IQ peste 115. Aceasta înseamnă că acest grup poate gândi mai repede, are o memorie funcțională mai mare și poate rezolva problemele mai precis decât primul grup. Acest avantaj oferă o mulțime de posibilități de a înșela și a manipula când primul grup interacționează cu cel din urmă pe piață. Deși această chestiune este neglijată de economia „ortodoxă”, ea este importantă mai ales pentru că firmele își permit să îi angajeze pe cei mai inteligenți ca să îi încurce pe cei cu o capacitate cognitivă mai redusă. În acest caz, vânzătorul are avantajul dat de incapacitatea cumpărătorului de a înțelege detaliile tranzacției. Acesta este un motiv important, care arată de ce protecția extinsă a consumatorului este foarte necesară. *Caveat emptor* (cumpărătorul să fie atent) nu este un principiu corect și sigur când cumpărătorul se află în dezavantaj față de vânzător.

Cei deștepți i-au înșelat pe clienți și le-au exploatat punctele slabe în timpul dezastrului provocat de prăbușirea ipotecilor cu risc mare și de datoriile cronice de pe cardul de credit scăpate de sub control, pentru care multiplele și complicatele clauze erau absconse și imposibil de înțeles de către mulți oameni. Părțile nu erau la fel de informatе privind tranzacția și nu erau la fel de capabile să înțeleagă termenii și riscurile respective. Și cele mai importante lucruri pe care le cumpărăm într-o economie modernă presupun contracte extrem de complicate și greu de înțeles. Iată de ce Congresul SUA a creat Biroul pentru protecția financiară a consumatorului (Consumer Financial Protection Bureau)⁴³. După cum avertiza Elizabeth Warren, cea însărcinată să creeze această instituție: „A trecut timpul chichițelor și capcanelor din clauzele obscure”⁴⁴.

⁴² William T. Dickens, “Cognitive Ability”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

⁴³ O amendă de 210 milioane de dolari a fost dată deja firmei Capitol One pentru practici bancare incorecte. Vezi: Ben Protess and Jessica Silver-Greenberg, “Consumer Watchdog Fines Capital One for Deceptive Credit Card Practices”, *The New York Times*, July 18, 2012.

⁴⁴ Elizabeth Warren, “Fighting to Protect Consumers”, *The White House Blog*, September 17, 2010.

Înzestrarea genetică

Înzestrarea genetică influențează multe dintre trăsăturile personale, care, la rândul lor, influențează activitatea economică individuală. Aceste atribute includ capacitatea cognitivă, chiar dacă și mediul social joacă un rol foarte important. Unele studii paralele au arătat că educația și câștigurile sunt influențate de genele noastre și de mediul social în care trăim⁴⁵. Noul domeniu al „genoeconomiei” se bazează pe ipoteza că rezultatele economice, cum ar fi venitul și averea, ar putea fi „moștenite, la fel ca mulți dintre parametrii stării de sănătate”⁴⁶. Codurile noastre genetice sunt un aspect esențial al naturii umane și, de aceea, un element important, care determină rezultatele economice⁴⁷. O nouă literatură susține convingător că multe alegeri pe care le facem nu sunt, de fapt, doar rezultatul proceselor cognitive conștiente, ci ele sunt influențate semnificativ de înzestrarea noastră genetică și de interacțiunea cu mediul⁴⁸. „Variațiile unei game largi de

⁴⁵ Paul Taubman, “The Determinants of Earnings: Genetics, Family and Other Environments: A Study of White Male Twins”, *American Economic Review*, 66 (1976), 5: 858-870.

⁴⁶ Daniel J. Benjamin, David Cesarini, Christopher F. Chabris, Edward L. Glaeser, David I. Laibson, Vilhelmur Guðnason, Tamara B. Harris, Leonore J. Launer, Shaun Purcell, Albert Vernon Smith, Magnus Johannesson, Patrik K.E. Magnusson, Jonathan P. Beauchamp, Nicholas A. Christakis, Craig S. Atwood, Benjamin Hebert, Jeremy Freese, Robert M. Hauser, Taissa S. Hauser, Alexander Grankvist, Christina M. Hultman and Paul Lichtenstein, “The Promises and Pitfalls of Genoeconomics”, *Annual Review of Economics*, 4 (July 2012): 627-662.

⁴⁷ Michael J. Zyphur, Jayanth Narayanan, Richard D. Arvey and Gordon J. Alexander, “The Genetics of Economic Risk Preferences”, *Journal of Behavioral Decision Making*, 22 (2009): 367-377. Atributele sociologice sunt asociate și cu determinările genetice. Vezi: Guang Guo, Michael E. Roettger and Tianji Cai, “The Integration of Genetic Propensities into Social-Control Models of Delinquency and Violence Among Male Youths”, *American Sociological Review*, 73 (2008): 543-568; Arthur J. Robson, “The Biological Basis of Economic Behavior”, *Journal of Economic Literature*, 29 (2001): 11-33; Arthur J. Robson and Larry Samuelson, “The Evolutionary Foundations of Preferences”, in *Handbook of Social Economics*, eds. Jess Benhabib, Alberto Bisin and Matthew O. Jackson (Amsterdam: North Holland Press, 2010): 221-310.

⁴⁸ Deirdre Barrett, *Supernormal Stimuli: How Primal Urges Overran Their Evolutionary Purpose* (New York: W.W. Norton, 2010); A. Knafo, S. Israel, A. Darvasi, R. Bachner-Melman, F. Uzefovsky, L. Cohen, E. Feldman, E. Lerer, E. Laiba, Y. Raz, I. Nemanov, I. Gritsenko, C. Dina, G. Agam, B. Dean, G. Bornstein and R.P. Ebstein, “Individual Differences in Allocation of Funds in the Dictator Game Associated with Length of the Arginine Vasopressin 1a Receptor RS3 Promoter Region and Correlation Between RS3 Length and Hippocampal mRNA”, *Genes, Brain and Behavior*, 7 (2008) 3: 266-275. Nivelul

comportamente sunt influențate semnificativ de diferențele genetice”⁴⁹. De exemplu, un studiu estima că transmiterea ereditară a gradului de aversiune față de risc ajunge la 45 la sută⁵⁰. Rolul geneticii – în ceea ce privește atribute cum sunt IQ, educația, câștigul, empatia sau aspecte ale personalității noastre, cum ar fi nerăbdarea, puterea volitivă, durata atenției sau asumarea riscului – poate fi semnificativ sau chiar mai important decât rolul normelor culturale și al așteptărilor⁵¹. Cercetările viitoare ar putea să descopere baza genetică (sau hormonală) a altor caracteristici genetice care sunt importante pentru științele economice, cum ar fi ambiția, nerăbdarea, rata preferinței temporale, încrederea, egoismul și alte variabile latente folosite de teoria economică pentru a explica anumite elemente, cum ar fi datoriile făcute cu cardul de credit, perseverența, spiritul întreprinzător, nivelul educației

hormonal joacă, de asemenea, un rol important în comportamentul nostru economic. Terence C. Burnham, “High-Testosterone Men Reject Low Ultimatum Game Offers”, *Proceedings of the Royal Society, B* 274 (2007), 1623: 2327-2330.

⁴⁹ William T. Dickens, “Behavioural Genetics”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008). Acesta este și cazul rezultatelor cu caracter social. Guang Guo, Michael Roettger and Tianji Cai, “The Integration of Genetic Propensities into Social-Control Models of Delinquency and Violence Among Male Youths”, *American Sociological Review*, 73 (2008), 4: 543-568.

⁵⁰ Jonathan P. Beauchamp, David Cesarini, Magnus Johannesson, Matthijs J.H.M. der Loos, Philipp D. Koellinger, Patrick J.F. Groenen, James H. Fowler, Niels Rosenquist, Roy Thurik, Nicholas A. Christakis, “Molecular Genetics and Economics”, *Journal of Economic Perspectives*, 25 (2011), 4: 1-27.

⁵¹ Jere Richard Behrman and Paul Taubman, “Is Schooling ‘Mostly in the Genes’? Nature-Nurture Decomposition Using Data on Relatives”, *Journal of Political Economy*, 97 (1989), 6: 1425-1446; Björn Wallace, David Cesarini, Paul Lichtenstein, Magnus Johannesson, “Heritability of Ultimatum Game Responder Behavior”, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 104 (2007), 40: 15631-15634; David Cesarini, Christopher Dawes, Magnus Johannesson, Paul Lichtenstein, Björn Wallace, “Genetic Variation in Preferences for Giving and Risk Taking”, *The Quarterly Journal of Economics*, 124 (2009), 2: 809-842; Anh T. Le, Paul W. Miller, Wendy S. Slutske, Nicholas G. Martin, “Are Attitudes Towards Economic Risk Heritable? Analyses Using the Australian Twin Study of Gambling”, *Twin Research and Human Genetics*, 13 (2010), 4: 330-339; Songfa Zhong, Soo Hong Chew, Eric Set, Junsen Zhang, Hong Xue, Pak C. Sham, Richard P. Ebstein, Salomon Israel, “The Heritability of Attitude Toward Economic Risk”, *Twin Research and Human Genetics*, 12 (2009), 1: 103-107; David Cesarini, Magnus Johannesson, Paul Lichtenstein, Örjan Sandewall and Björn Wallace, “Genetic Variation in Financial Decision Making”, *Journal of Finance*, 65 (2009), 5: 1725-1754; Anna Dreber, Coren L. Apicella, Dan T.A. Eisenberg, Justin R. Garcia, Richard S. Zamore, J. Koji Lum and Benjamin Campbell, “The 7R Polymorphism in the Dopamine Receptor D4 Gene (DRD4) Is Associated with Financial Risk Taking in Men”, *Evolution and Human Behavior*, 30 (2008), 2: 85-92.

școlare, strădania, chiar dacă ele sunt influențate și de normele sociale. De aceea, alegerea rațională nu poate fi o ipoteză valabilă dacă efectul înzestrării noastre genetice are o asemenea influență: „prin tot ceea ce gândim, simțim sau facem, ne conformăm ritmului impus de vechii toboșari”⁵². Într-o mare măsură, venitul obținut în întreaga noastră viață este o funcție a înzestrării genetice.

Impulsul sexual, de exemplu, este un aspect important al mecanismului de reproducere și, deseori, este însoțit de dorința de putere sau de dorința de a dobândi stima semenilor noștri. Corporațiile profită foarte des de aceste instincte, prin publicitatea făcută produselor lor prin mesaje erotice care ne dirijează fanteziile. Aceste strategii de marketing sunt înșelătoare și profitabile atât timp cât ele apelează subliminal la dorințele și iluziile noastre primordiale greu de controlat⁵³.

Căutarea stimei, cooperarea cu alții și respectarea autorității au avut, la fel, avantaje evolutive, deoarece au sporit șansele de supraviețuire în mediul nostru ancestral. Prin stima semenilor obținem securitate, sprijin și putere și, de aceea, trebuie să fi avut un efect pozitiv asupra șanselor de reproducție în cursul evoluției noastre. Consumul deșănțat este de fapt o cale de a câștiga respectul semenilor. „Deoarece oamenii sunt cel mai bine adaptați la mediul din Pleistocen, mecanismele psihologice deseori prezintă *nepotriviri* cu mediul modern”⁵⁴. Hrana proastă este un bun exemplu: în timpurile preistorice, pofta pentru o hrană care se găsea greu, cum ar fi zahărul, grăsimile și sarea, avea o funcție de stimulare a vieții, în timp ce, în societatea abundenței de astăzi, această adaptare evolutivă este incorrect poziționată și a devenit un „călcâi al lui Ahile”, pe care companiile îl folosesc în avantajul lor.⁵⁵

De-a lungul istoriei, șansele noastre de supraviețuire au fost îmbunătățite și de dorința noastră de a ne supune autorității. Birocrații de nivel mediu care s-au implicat în criza ipotecilor cu risc mare de pe piața *subprime* s-au supus autorității superiorilor și au renunțat la judecata lor etică: „esența obedienței constă în faptul că o persoană ajunge să se considere un instrument al îndeplinirii dorințelor altei persoane și, astfel, nu se mai vede

⁵² Peter C. Whybrow, *American Mania*, op cit., p. 57.

⁵³ Andrea Dworkin and Catharine A. MacKinnon, *Pornography and Civil Rights: A New Day for Women's Equality* (Minneapolis: Organizing Against Pornography, 1988); Matthew Hutson, “Lust Now, Pay Later: Keeping Up with Your Joneses”, *Psychology Today*, May 1, 2008.

⁵⁴ Wikipedia contributors, “Evolutionary Psychology”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁵⁵ Deirdre Barrett, *Supernormal Stimuli*.

pe sine ca fiind răspunzător pentru acțiunile sale. Odată ce această schimbare critică a punctului de vedere s-a produs într-o persoană, atunci vor urma toate caracteristicile esențiale ale obedienței”⁵⁶. Universalitatea idolatrizării figurilor autoritare și a celebrităților presupune faptul că sunt profund instalate în cromozomii noștri. În pădurile paleozoice, cei care nu doreau să se supună autorității se presupune că erau uciși sau ostracizați și, astfel, aveau șanse mai mici de a procrea. Astfel, stima noastră față de figurile actuale reprezentând autoritatea, față de cei bogați și celebri poate fi folosită de mediul de afaceri pentru a-și vinde produsele, profitând astfel de predispoziția noastră genetică.

Mai mult, noi nu am evoluat astfel încât să putem face față abundenței de astăzi. Conform psihiatrului Whybrow, „Ființele umane au crescut în condiții sărăcicioase. Ele nu știu să gestioneze abundența”⁵⁷. El arată că există „o nepotrivire periculoasă între cultura noastră condusă de consum și sistemele cerebrale care au evoluat astfel încât să facă față privațiunilor acum 200.000 de ani. Lipsiți de orice control, constrângeri culturale și economice, suntem acaparați ușor de comportamentele noastre care urmăresc satisfacerea plăcerii”. Whybrow mai arată că: „biologia umană nu este dotată corespunzător pentru a face față cererilor culturii noastre globale cu acțiune rapidă, saturată cu informații și care durează 24 de ore/7 zile... pe care am ajuns să o dorim”⁵⁸. În esență, în multe privințe, cortexul prefrontal nu deține controlul. Mai degrabă, acțiunile noastre sunt ghidate într-o mare măsură și de codul genetic, de interacțiunea cu mediul și de efectele mediului asupra circuitelor cerebrale. Pe scurt, biologia influențează semnificativ comportamentul uman. După cum spune Edward O. Wilson, „pentru a înțelege condiția umană, trebuie să acceptăm că noi avem instincte”⁵⁹.

Rezumatul capitolului

Psihologia joacă un rol crucial în economie. Științele economice fac ipoteze simplificatoare, dar derutante în privința modului în care luăm

⁵⁶ Stanley Milgram, *Obedience to Authority: An Experimental View* (New York: HarperCollins, 1974): xii-xiii.

⁵⁷ Peter Whybrow interview on *Charlie Rose*, March 18, 2005 and October 12, 2015, <http://charlierose.com/videos/10351>, accessed August 4, 2016.

⁵⁸ Peter C. Whybrow, *American Mania*, coperta cărții.

⁵⁹ Edward O. Wilson, “Evolution and Our Inner Conflict”, *The New York Times*, June 24, 2012; Edward O. Wilson, *The Social Conquest of Earth* (New York: W.W. Norton, 2012).

deciziile. Desigur, putem face alegeri rezonabile când este vorba de a ști ce cereale vrem să mâncăm dimineața. Totuși, nu putem să ne maximizăm averea în cazul unor decizii complexe privind o ipotecă sau un contract pentru un telefon mobil, când nu toate informațiile relevante – cum ar fi calitatea produsului sau credibilitatea vânzătorului – sunt disponibile. În contextul unor informații imperfecte, vom căuta degeaba o soluție optimă, date fiind slăbiciunile minții omului. Aceasta nu este un supercomputer al unui Superman sau al unei Superwoman. Gândirea noastră este influențată în multe feluri și avem multe probleme când vrem să determinăm incertitudinea, mai ales, dacă rezultatul este unul complex, îndepărtat în viitor și sub o constrângere temporală. Ca o consecință a tuturor acestor provocări, apelăm la intuiție sau la o metodă empirică pentru a lua o decizie sau copiem acțiunile altora pentru a evita să devenim inerti, deseori fără să știm, ghidați de inconștientul nostru, dincolo de controlul exercitat de cortexul prefrontal. În asemenea condiții, căutăm foarte des o satisfacere rațională, adică o soluție satisfăcătoare, una care să fie destul de bună, dar deseori facem și greșeli. În plus, o decizie greșită poate acționa ca un bulgăre de zăpadă și poate conduce la alte decizii proaste.

Limitele minții noastre au implicații multiple pentru teoria și politicile economice. Dacă consumatorul nu este un Superman sau o Superwoman, acesta are deseori nevoie de ajutorul unor oameni mai inteligenți, cu mai multă experiență, precum și de protecție din parte instituțiilor, pentru a se putea strecura prin labirintul complex și confuz al economiei⁶⁰. „Cumpărătorul să fie atent” nu este o abordare etică a creării unei economii în care indivizii să poată prospera, să-și păstreze individualitatea, să-și extindă stima de sine și să devină respectați, membri ai societății care se autoactualizează, care nu aspiră la un stil de viață impus de Hollywood sau de „visul american”. Fără o protecție, oamenii mai inteligenți și afacerile puternice vor continua să obțină mai mult de la noi. Numai dacă vom construi instituții

⁶⁰ Recent, am vrut să sun acasă de la un aeroport. Instrucțiunile de pe telefon erau ambigue, dar menționau că mă costă un dolar pentru o convorbire. Totuși, fanta pentru introducerea monedei era blocată, așa că am vrut să-mi folosesc cardul de credit. Operatorul m-a întrebat dacă vreau să știu cât costă convorbirea. Crezând că deja știu prețul, am spus că nu și am început să-i dau operatorului datele de pe card. Aflând că este MasterCard, mi-a spus că este obligat să-mi spună prețul, care (spre marea mea uimire) ajunsese la 33 de dolari. În acel moment am refuzat să continui operațiunile respective, însă acesta este un exemplu excelent despre felul în care un intermediar – aici o companie de carduri de credit – ar putea proteja cumpărătorul de practici incorecte. *Caveat emptor* (cumpărătorul să fie atent) se dovedește a fi ceva insuficient și inefficient.

pentru a apăra consumatorii de cei care vor să profite de pe urma lor și pentru a le păstra demnitatea, vom putea crea un tip de capitalism cu față umană, care să poată ameliora atât standardele de viață, cât și calitatea vieții și să mențină planeta în siguranță, în beneficiul generațiilor viitoare. Pentru a realiza acest deziderat, știința economică trebuie să abandoneze întâi și întâi cadrul de maximizare a utilității și de comportament rațional al agentului ca fundamente teoretice.

Întrebări pentru dezbatere

1. Este corect/etic să profiți de ignoranța altora?
2. Care este diferența dintre optimizare și satisfacere acceptabilă?
3. Ați descrie modul dv. de a face cumpărături că asigură o satisfacere acceptabilă sau ca optimizare?
4. Ați fost condiționat să vă doriți unele produse?
5. Cât din ceea ce cumpărați se bazează pe o alegere rațională?
6. Ați fost vreodată influențat de reclame ca să cumpărați un produs? După aceea ați fost satisfăcut de acel produs sau era diferit de ceea ce ați presupus?
7. Ați fost vreodată făcut fericit de un nou produs, dar după aceea v-ați obișnuit cu el?
8. Ați fost influențat vreodată de ceea ce poartă celebritățile?
9. Alegeți vreodată la întâmplare dacă alegerea este prea dificilă?
10. Ați cumpărat ceva vreodată doar pentru că prietenul(a) dv. îl are?
11. Credeți că protecția consumatorului este inutilă sau necesară?
12. De ce credeți că atâtia oameni sunt deprimați?
13. Pofțiți la dulciuri? Puteți face față tentației?
14. De ce credeți că atâtia oameni nu își pot controla greutatea?
15. Credeți că oamenii aleg să fie obezi?
16. Comandați unele lucruri la restaurant când sunteți însoțit doar ca să nu fiți diferit?
17. Vă împiedică uneori costul căutării să cumpărați cel mai bun produs disponibil?
18. Cum luați hotărâri dacă nu sunteți sigur de calitatea produsului?

19. V-ați făcut planuri pentru veniturile după pensionare?
20. Ați luat vreodată o decizie care era corectă, dar care v-a determinat să faceți alte alegeri mai puțin plăcute? Indicație: vezi dependența de calea urmată sau de alegerea secvențială din capitolul 8.
21. Se compară decizia de a cumpăra pantofi cu aceea de a merge la doctor pentru o durere în piept?
22. Puteți da un exemplu de decizie pe care ați luat-o pe baza intuiției sau a emoției?
23. Sunt unele dintre gusturile dv. similare cu cele ale părinților dv.?
24. De ce trebuie să fie plătit cineva doar pentru că s-a născut inteligent?
25. Credeți că împrumuturile prădătoare ar trebui interzise?
26. Cumpărați lucruri despre care știți că nu vă sunt utile?

Capitolul 5

FORMATORII GUSTURILOR ȘI CONSUMUL

Motto:

*„Numesc sclavie neputința omului de a-și potoli și de a-și
înfrâna emoțiile, pentru că, atunci
când un om cade pradă emoțiilor sale, el nu mai este stăpân
pe propriul său destin... el este
adesea forțat, cu toate că vede ceea ce e mai bine pentru el,
să urmeze ceea ce e mai rău.”*

Baruch Spinoza¹

Așa cum am susținut până acum, canonul microeconomic al consumului nu este obiectiv. Acesta începe cu ipoteze arbitrare care contrazic descoperirile din alte discipline și omite aspecte importante ale economiei reale, cum ar fi distribuția puterii politice și economice. Textul standard accentuează o ideologie a pieței libere, ignorând fapte și teorii care contrazic canonul, cum ar fi conceptul satisfacerii acceptabile, care se potrivește mai bine realității decât modelul optimizării susținut de curentul economic dominant. Manualele standard tratează unele neajunsuri mari ale teoriilor clasice, cum ar fi informațiile imperfecte, ca epifenomene și abundă în judecăți de valoare obscure, neținând seama de sustenabilitatea și avuția generațiilor viitoare. Pe scurt, acestea favorizează piața, chiar dacă piața și-a dovedit limitele: nu a reușit să ofere ceea ce lumea așteaptă de la ea.

Vom continua să subliniem erorile abordării standard a subiectului, susținând că nu trebuie să idolatrizăm piețele pentru presupusa lor eficiență, deoarece ele nu au reușit să ne asigure multe lucruri care au valoare pentru noi, cum ar fi o viață lipsită de stres, o distribuție echitabilă a veniturilor și o

¹ Baruch Spinoza, *Ethics*, Part IV, “Of Human Bondage, or the Strength of the Emotions” (1677). De aici s-a inspirat Somerset Maugham când a pus titlul cărții sale, *Of Human Bondage* (New York: George H. Doran Co., 1915).

calitate a vieții care să îi facă pe oameni să se simtă mulțumiți de ei înșiși și de relațiile sociale. Și, apropo, accentul pus pe eficiență, și nu pe echitate și sustenabilitate este, în sine, o normă culturală adoptată pe baza unei judecăți de valoare și, de aceea, nu este în afara ideologiei. De asemenea, vom aborda chestiuni care, de obicei, sunt neglijate de cursurile influențate de curentul dominant.

Puterea înseamnă capacitatea de a controla fie acțiunile, fie gândirea altora. Astfel, bogăția se transformă direct în putere. Adam Smith știa acest lucru, așa cum îl știau și părinții fondatori². Bogăția oferă stimulente irezistibile pentru politicieni pentru ca ei să acționeze în numele oamenilor cu bani. Puterea nu există pe piețele perfect concurențiale atât timp cât există vânzători nenumărați și cumpărători nenumărați; pe o asemenea piață, puterea este difuză, până devine neglijabilă și nici nu mai merită să facă reclamă. Deoarece principiile economice dominante se concentrează asupra unei asemenea piețe perfect concurențiale, se poate ocoli fără probleme chestiunea puterii. Ea nu există pe o asemenea piață. Acesta este modelul implicit folosit în majoritatea analizelor introductive, dar el este eronat, deoarece unul dintre principiile de bază ale economiei pieței libere este tendința puterii de a se concentra sub forma oligopolurilor sau a monopolurilor. Companiile se feresc de piețele perfect concurențiale ca de ciumă și, în mod normal, caută căi de a realiza acest lucru. Acesta a fost cazul „baronilor jafurilor” de la sfârșitul secolului al XIX-lea: odată cu dezvoltarea căilor ferate, a finanțelor, a industriilor petrolului și oțelului, o nouă clasă de bogați a ajuns la vârf, apelând la practici comerciale dubioase pentru a acumula avere. Și acest lucru nu se deosebește deloc de noii agenți ai puterii din era digitală a secolului al XXI-lea.

Un avertisment a venit din partea președintelui Dwight Eisenhower, al cărui discurs de încheiere a mandatului din 1961 a atras atenția națiunii asupra „influenței nejustificate” a „complexului militar-industrial” și asupra „potențialului de creștere dezastruoasă a unei puteri prost distribuite”³. Economistul liberal de la Harvard, John Kenneth Galbraith, prezicea că

² „Bogăția, după cum spune dl Hobbes, înseamnă putere”. Adam Smith, “Of the Real and Nominal Price of Commodities, or Their Price in Labour and Their Price in Money”, Book I, Chapter V, in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan (London: Methuen, 1904).

³ *Eisenhower Warns Us of the Military Industrial Complex*, YouTube video, <http://www.youtube.com/watch?v=8y06NSBBRtY>, accessed August 7, 2017; James Ledbetter, “What Ike Got Right”, *The New York Times*, December 13, 2010.

economia viitorului va fi gestionată de mari companii, de marea forță de muncă și de marele guvern⁴. El a avut dreptate numai cu două lucruri. Cât de bine au anticipat ei, chiar dacă Galbraith nu a putut să prevadă „decesul” marii forțe de muncă, iar Eisenhower nu a putut să prevadă apariția lorzilor finanțelor⁵.

În jumătatea de secol care s-a scurs de la acest avertisment, corporațiile și-au extins controlul asupra societății dincolo de complexul militaro-industrial, cuprinzând sectorul financiar și subjugând guvernul mult mai mult decât s-a întâmplat până acum. Odată cu administrația Trump intrată pe mâinile generalilor și miliardarilor, avertismentul lui Eisenhower s-a adeverit în întregime⁶. Ziarul *The Guardian* a denumit-o „junta ușoară”⁷, preluarea puterii făcându-se progresiv timp de o jumătate de secol, încât a rămas în afara atenției noastre obișnuite. Totuși, efectul cumulativ a fost transferarea puterii atât economice, cât și politice de la comercianți la megacorporații și la milionari. Iar componenta militară este semnificativă. Este o instituție sprijinită total de politicienii americani și de populație⁸.

Problema a apărut când – conform tradiției noastre juridice – corporațiile au devenit persoane juridice. Acest lucru este justificat pentru a putea face afaceri. Totuși este absolut incorect ca o firmă creată pentru a face producție, comerț sau operații financiare să fie considerată o persoană care poate influența activitatea politică. Partea nocivă a acestei ficțiuni este faptul că drepturile politice ale indivizilor sunt extinse la o entitate fictivă.

Primul amendament (1791) și al paisprezecelea amendament (1869) din Constituția SUA au fost inițial menite să garanteze drepturile de bază pentru libera exprimare a oamenilor în carne și oase și să protejeze

⁴ John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (Boston: Houghton Mifflin, 1952).

⁵ După cum arată economistul de la MIT, Dimon Johnson, „Puterea corupe, iar puterea de pe piața financiară a corupt total aceste piețe”. Vezi Simon Johnson, “The Market Has Spoken and It Is Rigged”, *The New York Times*, July 12, 2012.

⁶ Nina Burleigh, “Meet the Billionaires Who Run Trump’s Government”, *Newsweek*, April 5, 2017.

⁷ „Complexul militaro-industrial tinde și mai sus...” Tom Engelhardt, “Junta lite: how generals and billionaires took over Trump’s militarized America”, *The Guardian*, March 1, 2017.

⁸ După 9 septembrie, „Washingtonul a devenit o capitală permanentă a războiului; războiul, o caracteristică permanentă a lumii americane; iar armata, cea mai admirată instituție din America, cea în care avem cea mai mare încredere – dintre altele a căror importanță scade, printre care Președinția, Curtea Supremă, școlile publice, băncile, televiziunile de știri, presa, marile companii și Congresul...”, *Ibid.*

drepturile sclavilor eliberați. La început, acestea nu aveau legătură cu afacerile. Extinderea acestor drepturi la entități neînsuflețite înjosește ființele umane. Drepturile corporațiilor ar trebui limitate strict la activitatea economică, și nu extinse la sfera politică sau cea culturală. Atât timp cât entitățile neînsuflețite nu pot vorbi, nu ar trebui protejate de primul amendament. Aceasta ne-ar permite să le limităm activitatea din afara sferei comerciale și, astfel, să ne recăpătăm controlul asupra proceselor politice. Dacă corporațiile vor avea angajați care vorbesc în numele lor, atunci indivizii concreți vor avea mai multe voci în societate: atât pentru ei înșiși, cât și ca purtători de cuvânt ai unei entități neînsuflețite. Acest lucru violează principiul „o persoană, o voce” și contravine principiilor democratice, deoarece duce la o distribuție distorsionată a puterii. Desigur, acest lucru mai este exacerbat de dezechilibrul distribuției de resurse financiare, care le permite corporațiilor să aibă o influență decisivă asupra politicienilor. Astfel, profiturile sunt transferate către puterea politică și cea socială, cu efecte de feedback uriașe asupra structurii economice și instituțiilor respective. Oricum, a pune semnul egalității între contribuțiile în bani și libertatea de exprimare frizează absurdul.

Astfel, oligopolurile, cum ar fi Goldman Sachs și JP Morgan Chase, au multe mijloace de a fixa prețurile și de a manipula piața în avantajul lor. Barclays și UBS au fost prinse că manipulau ratele dobânzii și au fost amendate cu 450 și, respectiv, 1.500 de milioane de dolari⁹. Puterea permite persoanelor direct interesate (*vested interests* în limba engleză, n.tr.) să se dezvolte și, apoi, să direcționeze avantajele economice în favoarea lor, prin reformularea normelor care guvernează activitatea pieței, astfel încât avantajele inițiale duc și la alte dezechilibre ale puterii politice, care, la rândul lor, le sporesc privilegiile prin bucla de feedback pozitiv¹⁰. Astfel se ajunge la un cerc vicios al puterii, al privilegiilor și al profiturilor.

Așa s-a întâmplat cu Congresul, producându-se efecte intense de feedback asupra economiei¹¹. Sectorul financiar a cheltuit 2.700 milioane de dolari pentru lobby între 1999 și 2008, în timp ce persoanele și comisiile care activează în industrie au contribuit cu mai mult de 1 miliard de dolari la campanie pentru a obține alte avantaje economice¹². Industria farmaceutică

⁹ Alexandra Alper and Kirstin Ridley, “Barclays Paying \$435 Million to Settle Libor Probe”, *Reuters*, June 27, 2012.

¹⁰ Și economiștii pot fi atrași de îmbogățire, așa cum este descris în filmul premiat *Inside Job*.

¹¹ “Simon Johnson and Marcy Kaptur, interview”, *Bill Moyers Journal*, October 9, 2009.

¹² Sewell Chan, “Financial Crisis Was Avoidable, Inquiry Finds”, *The New York Times*, January 25, 2011.

a cheltuit 150 de milioane de dolari pentru lobby în Congres doar în 2006¹³. Este teribil de injust și de periculos când companiile pot oferi fonduri nelimitate pentru a influența campaniile electorale; ele nu trebuie să dezvăluie aceste contribuții nici măcar acționarilor. Astfel, directorii generali pot să cheltuiască banii acționarilor și să facă lobby chiar împotriva intereselor acestora, fără ca ei să știe¹⁴. „Ei [lobbiștii care lucrează pentru marile companii] au ucis o reformă a legii muncii, au returnat reglementări, și-au redus impozitele și au schimbat opinia publică în favoarea unei intervenții mai slabe a guvernului în economie”¹⁵. În acest scop, corporațiile cheltuiesc sume amețitoare – 2,6 miliarde de dolari pe an –, mai mult decât banii necesari pentru finanțarea Camerei și Senatului Congresului luate împreună¹⁶. Mai mult, ele pot angaja veritabile armate de lobbisti. Unele corporații au până la 100 de lobbisti. Ei pot fi oriunde și oricând este nevoie.

În acest timp, persoanele afectate de subocupare nu au lobbisti și nu pot contribui cu bani la campanii. Din cauza dezechilibrelor, condițiile de joc de pe piață nu sunt egale¹⁷. Nu e de mirare că teoria bunăstării corporatiste a luat-o razna: „subvențiile pe economie la nivel de stat și la nivel local destinate corporațiilor au totalizat peste 70 de miliarde de dolari în 2010”¹⁸. Lăcomia corporațiilor o aflăm peste tot: companiile farmaceutice au făcut lobby pentru a împiedica guvernul să negocieze reducerea prețului medicamentelor cu prescripție și a rezultat Legea Medicare Part D, prin care au obținut un profit de 200 de miliarde de dolari într-un deceniu¹⁹. Și să nu uităm de trilioanele de dolari care au fost puși la dispoziția sectorului financiar de Rezerva Federală în termeni foarte favorabili la începutul crizei din 2008.

¹³ Rick Claypool, “Pharmaceutical Industry Profits Exceed Industry’s Self-Reported R&D Costs”, *Public Citizen*, March 31, 2017.

¹⁴ Mike McIntire and Nicholas Confessore, “Groups Shield Political Gifts of Businesses”, *The New York Times*, July 8, 2012.

¹⁵ Lee Drutman, “How Corporate Lobbyists Conquered American Democracy”, *The Atlantic*, April 20, 2015.

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ Printr-o gafă grăitoare de tip freudian, reprezentantul statului Alabama, Spencer Bachus, președintele Comisiei pentru servicii financiare a Camerei, a declarat pentru ziarul *The Birmingham News* că „Washingtonul și legiuitorii sunt aici ca să servească băncilor”. Nu ar fi putut spune mai clar în ce măsură marea finanță a cucerit Washingtonul pentru a-i servi interesele și scopurile. Editorial “How to Derail Financial Reform”, *The New York Times*, December 26, 2010.

¹⁸ David Cay Johnston, “How Corporate Socialism Destroys”, *Reuters*, June 1, 2012.

¹⁹ Lee Drutman, *op.cit.*

Totuși, dispersia puterii constituie chiar esența sistemului politic democratic, în aceeași măsură în care democrația se transformă în plutocrație dacă puterea se concentrează în cadrul unei oligarhii a elitelor. Astfel, concentrarea bogăției era o anatemă asupra instituțiilor democratice²⁰ și, de aceea, trebuie să găsim surse de putere pentru a contrabalansa dorința directorilor generali de a face ca legile și instituțiile guvernamentale să acționeze în favoarea lor²¹. Puterea și dorința de mai multă putere duc la abuzuri. Șaizeci de persoane și-au recunoscut vinovăția sau au fost găsite vinovate, până la mijlocul anului 2012, de infracțiuni comerciale interne, printre care și un membru al consiliului director de la Goldman Sachs²². Trec doar câteva săptămâni până apar știri despre un alt scandal²³. Un șir de fraude la Wells Fargo Bank a implicat mii de angajați²⁴. Fapt este că avem o bază morală slabă a culturii, o creștere a costurilor de tranzacționare și de aplicare, precum și un declin al încrederii, care creează un lanț vicios al evenimentelor, care erodează calitatea vieții.

În plus, proiectând sistemul pieței în beneficiul lor, puterea acumulată a oligopolurilor le permite acestora să îngreuneze competiția și, astfel, să obțină profituri aproape monopoliste. „Mâna invizibilă” este încătușată în acest proces²⁵. Piețele pot fi eficiente numai dacă puterea este descentralizată. Concentrarea puterii împiedică obținerea unor rezultate clare, prin deturnarea regulilor jocului în favoarea lor, astfel că noi trebuie să concurăm conform termenilor impuși de oligarhi, în loc de ai noștri. Aldous Huxley, foarte cunoscut pentru romanul său bazat pe o viziune profetică de coșmar, *Brave New World*, care avertiza împotriva forțelor dezumanizante ale totalitarismului, avea aceeași convingere: „evident, patima puterii este una dintre cele mai puternice pe care le are omul; și, la urma urmelor, toate

²⁰ Charles Wright Mills, *The Power Elite* (Oxford: Oxford University Press, 1956); G. William Domhoff, *Who Rules America?* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1967).

²¹ Lee Drutman, *The Business of America is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate* (New York, Oxford University Press, 2015).

²² Peter Lattman and Azam Ahmed, “Rajat Gupta Convicted of Insider Trading”, *The New York Times*, June 15, 2012.

²³ Stephanie Clifford and Colin Moynihan, “Martin Shkreli Is Found Guilty of Fraud”, *The New York Times*, August 4, 2017.

²⁴ Gretchen Morgenson, “Wells Fargo, Awash in Scandal, Faces Violations over Car Insurance Refunds”, *The New York Times*, August 7, 2017; Emily Glazer, “Wells Fargo’s Sales-Scandal Tally Grows to Around 3.5 Million Accounts”, *The Wall Street Journal*, August 31, 2017.

²⁵ Joseph Stiglitz, “There is no invisible hand”, *The Guardian*, December 20, 2002.

democrațiile se bazează pe afirmația că puterea este foarte periculoasă și că este extrem de important să nu permitem niciunui om sau grup, oricât de mic, să dețină prea multă putere o perioadă prea lungă”²⁶.

Noi am greșit când am permis ca aceste decalaje de putere să se mărească atât încât recâștigarea drepturilor noastre, a individualității și a controlului asupra guvernului nu mai este la îndemâna noastră. Franklin Roosevelt a înțeles prea bine acest lucru. El ne-a avertizat în privința „dictaturii sectorului industrial” care impune salariile pentru muncitori și a „redevenței economice” care îi deposează pe ceilalți oameni de bani²⁷. Joseph Stiglitz a denumit acest dezechilibru de putere socialism pentru bogați și capitalism pentru restul oamenilor²⁸. Astfel, există diferite tipuri de putere: puterea pieței; puterea de influențare a instituțiilor și a legislației în vederea obținerii și a altor avantaje economice; puterea de influențare a normelor culturale și puterea de influențare a obiceiurilor noastre de cumpărare – toate acestea mărind profiturile.

²⁶ *Mike Wallace interviews Aldous Huxley*, May 18, 1958, YouTube video, <http://www.youtube.com/watch?v=HSx91KiNyFU>, accessed August 8, 2017; transcriptul interviului se găsește la: http://www.cuttingthroughthematrix.com/articles/Mike_Wallace_interviews_Aldous_Huxley_May_18_1958.html, accessed August 8, 2017.

²⁷ „Un grup mic a concentrat în propriile mâini controlul aproape complet asupra proprietății celorlalți, asupra banilor celorlalți, asupra muncii celorlalți – asupra vieții lor. Pentru prea mulți dintre noi, viața nu mai este liberă; libertatea nu mai este reală; oamenii nu mai pot să își caute fericirea. Împotriva unei tiranii economice ca aceasta, cetățeanul american nu poate apela decât la puterea organizată a guvernului. Criza din 1929 a arătat despotismul așa cum este de fapt. Alegerile din 1932 au însemnat un mandat dat de popor pentru a-i pune capăt. Iar acest mandat începe să dispară. Despoții ordinii publice au acceptat faptul că libertatea politică este problema guvernului, dar au susținut că sclavia economică nu era treaba nimănui. Ei au acceptat că guvernul poate proteja dreptul de vot al cetățeanului, dar au negat faptul că guvernul poate face orice să îl protejeze pe cetățean în ceea ce privește dreptul la muncă, dreptul la viață... Dacă cetățeanului mediu i se garantează șansele egale la cabina de vot, el trebuie să aibă șanse egale și pe piață. Acești despoți economici se plâng că vrem să desființăm instituțiile Americii. Ei se plâng de fapt că noi vrem să le luăm puterea. Respectul nostru față de instituțiile Americii impune și răsturnarea acestui tip de putere. Degeaba încearcă să se ascundă după drapel și Constituție. În orbirea lor, ei uită că reprezintă drapelul și Constituția. Acum, ca și întotdeauna, acestea reprezintă democrația, nu tirania, libertatea, nu supunerea și sunt împotriva dictaturii după voia mulțimii, dar și a celor privilegiați”. Franklin D. Roosevelt, “Speech before the 1936 Democratic National Convention” (Philadelphia, PA, June 27, 1936); <http://www.austinncc.edu/lpatrick/his2341/fdr36acceptancespeech.htm>, accessed August 8, 2017.

²⁸ Joseph Stiglitz: “America's Socialism for the Rich”, *The Economists' Voice*, 6 (2009), 6: 1-3.

Economia adulților

Un mare neajuns al curentului economic dominant este faptul că începe analiza cu adulții, pentru că acest lucru îi permite acestui tip de economie să ignore influența crucială și pernicioasă a megacorporațiilor puternice asupra formării gustului în primii ani. Dorințele care depășesc nevoile sunt însușite treptat și nu apar spontan în noi. Prin acest proces de socializare, asimilăm termenii pentru a deveni membri respectați ai societății. Aceștia sunt anii când sunt asimilate cele mai importante aspecte ale valorii, punând în mișcare condiționarea pavloviană care însoțește inconștientul freudian pentru tot restul vieții. Acesta este momentul în care internalizăm normele sociale și devenim din punct de vedere cultural americani, francezi, coreeni și tot așa.

De aceea, până să ajungem la vârsta adultă, noi vom fi trecut printr-un proces amplu și riguros de influențare, în timp ce industria publicității ne copleșește cu simboluri legate de sex și de putere și cu simboluri culturale pentru a-și vinde produsele clienților lor. Prin acest gen de socializare, noi asimilăm cultura dominantă, în cadrul căreia învățăm să imităm gusturile, valorile și obiceiurile de consum ale superstarurilor și ale altor celebrități idolatrizate, așa cum sunt ele răspândite de media. Sub această presiune intensă, copiii sunt determinați să crească încât să devină consumatori loiali, iar alegerea devine o „mimare a individualismului”²⁹. Cu alte cuvinte, noi învățăm să devenim americani în termenii stabiliți de industria publicității. De aceea, ne înșelăm singuri dacă noi credem că deținem controlul asupra gusturilor, valorilor și alegerilor noastre. Cam trei ore de urmărire zilnică a programelor TV pot afecta oricui schemele de gândire. Corporațiile investesc mult pentru a impune acele aspecte culturale care le ajută să obțină profit, să ne modifice dorințele și să ne facă să credem că avem nevoie de produsele lor. Ele angajează formatori de opinii pentru a ne avertiza de sute de mii de ori că trebuie să uităm de viitor și să cumpărăm astăzi, înainte ca oferta să înceteze, să ne dorim răsplata pe loc, să uităm să economisim pentru timpuri grele și să facem inconștient datorii, atunci când ne ademenesc cu cele mai noi produse strălucitoare, plasând avertismentele în clauze obscure³⁰.

²⁹ Wikipedia contributors, “Theodore W. Adorno”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

³⁰ Comerțanții știu că un conținut sexual stimulează vânzările. Multe dintre reclamele pentru Pepsi se încheie cu mesajul “LIVE FOR NOW!” *Beyonce Pepsi Commercial – Grown Woman* (2013), <http://www.youtube.com/watch?v=ztpgEy3bCZA>, accessed August 8, 2017;

Spre deosebire de acestea, cu greu găsim reclame care să ne arate cum să ducem o viață bună: să economisim pentru timpuri grele, să preferăm frugalitatea și moderația, să fim reținuți, să apreciem autocontrolul, să apreciem lucrurile simple în viață, să îi citim pe clasici la biblioteca publică, să fim răbdători și umili, să ne relaxăm cu prietenii, să nu fim invidioși, să nu îi imităm pe cei bogați și celebritățile. Să manifestăm rețineră, să apreciem că suntem sănătoși și sătui, să fim buni cu semenii noștri de pe pământ, să nu fim lacomi. A crește într-o cultură asimetrică înseamnă că suntem liberi să ne alegem băutura cu cola, dar suntem lipsiți de dreptul de bază de a ne forma propriul gust – funcția utilității – fără manipularea copleșitoare de către corporații. Totuși, noi nu suntem conștienți de aceasta pentru că ne-a intrat în obișnuință. Suveranitatea consumatorului este acaparată de lumea afacerilor, apelând la canale de comunicare în masă, inclusiv media socială.

Acesta este un obstacol major pentru capacitatea noastră de a dezvolta atitudini sănătoase și a avea o viață împlinită, deoarece noi dorințe ne sunt implantate, odată ce au fost satisfăcute cele vechi. Starea de mulțumire nu este rentabilă. Să nu ne surprindă că americanul mediu este supraponderal, îndatorat și profund nemulțumit. Nu noi am ales să trăim așa. Această cultură și aceste atitudini ne-au fost induse de corporații puternice care urmăresc obținerea profitului. Această lipsă de libertate este o mare contradicție pentru o națiune cu o cultură populară care pune accentul pe libertate înainte de orice. Pe scurt, suveranitatea consumatorului este doar un miraj în această economie reală (figura nr. 8.2)³¹. Rezultatul este o economie care nu reușește să facă față „hăului ce se cascadează, foamei insațiabile, golului care trebuie umplut”, care, așa cum au fost identificate de [Christopher] Lasch, l-au însuflețit pe narcisistul anilor '70 ai secolului trecut și care, între timp, s-au înrăutățit. Marea recesiune părea să însemne o re poziționare, o recalibrare a stilului nostru de viață și trecerea într-o nouă eră în care să facem mai multe cu mai puțin. Dar presiunile care îl influențează pe americanul dereglat nu s-au mai redus din toamna anului 2008. Wall Street revine puternic,

Natalie Zmuda, "Pepsi Tackles Identity Crisis", *Advertising Age*, May 7, 2012. Vezi și Adriana Lima, *Teleflora Ad – 2012 Super Bowl*, <http://www.youtube.com/watch?v=utiBTPtCweI>, accessed August 8, 2017.

³¹ Se crede că internetul va schimba acest lucru: „Astăzi, companiile tind să îi mâne pe oameni ca pe vite, însă acum are loc o revoluție în ceea ce privește puterea personală, iar a cumpăra nu va mai însemna același lucru”. Trebuie să așteptăm ca să vedem dacă această predicție se dovedește realistă. Vezi Doc Searls, "The Customer as God", *The Wall Street Journal*, July 20, 2012.

iar șomajul este încă mare. Pentru prea mulți oameni, ciclul dorințelor și al datorilor care ne dirijează existența monotonă nu poate fi întrerupt³².

Începând analiza după ce procesul de socializare s-a încheiat, teoria economică ignoră toate efectele de feedback dinspre lumea corporațiilor spre consum și măsura în care acumularea lentă de putere economică de către lumea afacerilor duce la o cultură comercială tot mai materialistă care apreciază consumul înainte de orice și banalizează aspecte ale vieții din care nu se scoate profit³³.

De aceea, trebuie să respingem „economia adulților”: analiza economică trebuie să înceapă de la naștere. Ca să ne recâștigăm libertățile naturale, să ne dezvoltăm personalitatea și să reinstaurăm suveranitatea consumatorului, trebuie să începem cu protecția proprie împotriva influenței uriașe a intereselor comerciale. Doar atunci putem spera să ne emancipăm de sub jugul actual și să devenim ființe umane cu capacitate de regenerare conform ierarhiei nevoilor după Abraham Maslow: oamenii care se bucură de o anumită autonomie pentru dezvoltarea personală, care sunt bogați spiritual, creativi și suficient de înțelepți ca să nu depindă de starurile de la Hollywood care să-i învețe cum să-și organizeze viața³⁴. Până când suveranitatea consumatorului nu este instaurată *de facto*, economia de piață liberă nu va duce la o viață împlinită pentru copleșitoarea majoritate a populației, deoarece companiile profită de pe urma faptului că ne învață să fim lacomi, dar cum lăcomia nu poate fi potolită, sfârșim într-un cerc vicios al dorințelor care ne sunt inoculate neîntrerupt³⁵. Fixația pe nevoile materiale nu poate produce mulțumire, deoarece suntem împiedicați să evoluăm psihic și moral. Suntem împiedicați să găsim sensul vieții în bunuri imateriale, și nu în bunuri materiale, deși există o gamă nelimitată de sentimente frumoase care pot fi produse de frumusețea naturii, de prieteni, de respectul de sine, de relații demne, de iubire, de legături spirituale și altele asemenea³⁶.

³² Judith Warner, “Dysregulation Nation”, *The New York Times*, June 14, 2010.

³³ Vance Packard, *The Hidden Persuaders* (New York: Pocket Books, 1957).

³⁴ Abraham Maslow, “A Theory of Human Motivation”, *Psychological Review*, 50 (1943): 370-396.

³⁵ Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* (London: Macmillan, 1899), p. 110.

³⁶ Stephen A. Marglin, *The Dismal Science: How Thinking Like an Economist Undermines Community* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2010); Mihaly Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Optimal Experience* (New York: Harper, 2008); Martin Seligman, *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being* (New York: The Free Press, 2012).

Interdependența

Teoria economică tradițională presupune că preferințele consumatorului individual sunt independente una de alta. Conform acestei ipoteze (nerealistă, dar convenabilă), cererea de bunuri a unei persoane va varia numai în măsura în care se modifică venitul sau variază consumul vecinului. Astfel, în teoria neoclasică nu există loc pentru efectele interacțiunii dintre consumatori, pentru manipularea dorințelor sau pentru un mecanism de feedback cumulativ de la consum care să ducă la un consum și mai mare. Acesta este încă un motiv pentru care axioma oficială a maximizării utilității unui individ izolat este departe de țintă³⁷. De fapt, există multe efecte interdependente puternice în cadrul consumului.

Cu mai bine de un secol în urmă, Thorstein Veblen susținea cu putere că orice consum era guvernat mai ales de norme sociale, de obiceiuri, de tradiții și de motive iraționale, cum ar fi dorința de statut social superior, de snobism, de ținerea pasului cu „familia Popescu”, de efectul popularității sau de comportamentul de turmă³⁸. Consumul are o componentă socială importantă; de fapt, o persoană rareori consumă singură. Deoarece societatea a devenit mai prosperă, funcțiile utilității interdependente propuse de Veblen au jucat un rol mult mai mare în consum³⁹. Există mult mai multe externalități ale consumului decât existau acum un secol, iar un număr mare de economiști remarcabili susțineau încă din timpul lui Veblen că un consum relativ și veniturile relative contează foarte mult⁴⁰. Trebuie să recunoaștem existența interacțiunilor în consumul populației: oamenii copiază obiceiurile semenilor și ale liderilor de opinie din media și își fac probleme

³⁷ Samuel Bowles, “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions”, *Journal of Economic Literature*, 36 (1998), 1: 75-111.

³⁸ Geoffrey M. Hodgson, “Veblen, Thorstein Bunde (1857-1929)”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

³⁹ Adam Smith, “How many people ruin themselves by laying out money on trinkets of frivolous utility?”, *The Theory of Moral Sentiments* (London: A. Millar, 1759): IV.I.6, <http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html>, accessed August 8, 2017.

⁴⁰ Richard Easterlin, “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence”, in *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, eds. Paul David and Melvin Reder (Palo Alto: Stanford University Press, 1974): 89-125; Robert Frank, *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status* (New York: Oxford University Press, 1985); Robert Frank, “The Demand for Unobservable and Other Nonpositional Goods”, *American Economic Review*, 75 (1985), 1: 101-116; Richard Easterlin, “The Economics of Happiness”, *Daedalus*, 133 (2004), 2: 26-33.

despre ceea ce cred ceilalți despre ce consumă. Externalitatea este relevantă mai ales pentru bunurile de lux sau de statut social – afișarea ostentativă a bogăției pentru a impresiona și a ajunge la un anumit statut social –, deoarece ele produc externalități negative, afectându-i și pe alții⁴¹. Aceste externalități nu sunt luate în considerare pentru stabilirea produsului național brut (PNB). Totuși, goana după statut social este fără rost din punctul de vedere al societății ca întreg; în esență, este un joc cu sumă zero. Dacă unul urcă ierarhic, alții coboară în termeni relativi.

James Duesenberry a reformulat teoria consumului, subliniind faptul că ipoteza independenței este nerealistă⁴². El sugerează că utilitatea noastră depinde de consumul nostru din trecut și de consumul celor din jurul nostru. Robert Frank sublinia că aceasta se aseamănă cu cursa înarmărilor: bunurile pentru statut social sunt bunuri care produc externalități negative; ele indică poziția socială și astfel afectează modul în care se simt ceilalți și ce cumpără ei. Dacă ne interesează efectul consumului nostru asupra celorlalți, vom cheltui mai mult pe bunurile de statut social decât pe bunurile care nu sunt vizibile pentru ceilalți. Aceasta este o distorsiune care diminuează bunăstarea socială. Declinul ratei economisirii în ciuda creșterii venitului poate fi înțeles în termenii creșterii concurenței pentru bunuri de statut social, deoarece economiile nu sunt legate de poziția socială – la urma urmelor, suma din contul de economii nu este ceva cunoscut tuturor, așa cum este un nou costum, o nouă mașină sau o casă. În teoria standard, ne-am aștepta ca economiile, ca bun normal⁴³, să crească odată cu venitul, și nu să scadă la 3,0%, cum s-a întâmplat timp de trei ani, între 2005 și 2007. Spre deosebire de aceasta, timp de 23 de ani, între 1959 și 1982, rata de economisire medie a unei persoane a fost de 11,4%, la un nivel al venitului mult mai scăzut⁴⁴. Ea a început să scadă în 1983, odată cu creșterea inegalității, în ciuda creșterii venitului. Acest lucru înseamnă o anomalie pentru economia convențională, dar poate fi ușor de înțeles în termenii ipotezei unui venit relativ, deoarece clasa de mijloc încerca cu disperare să țină pasul cu obiceiurile de consum ale elitei, al cărei venit creștea rapid, în timp ce al restului populației a rămas în urmă. Astfel, rata de economisire a

⁴¹ Thorstein Veblen, *Theory of the Leisure Class*, p. 110.

⁴² James Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1949).

⁴³ Un bun normal este acela al cărui consum crește odată cu creșterea venitului, atât timp cât prețul său relativ rămâne același.

⁴⁴ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Personal Saving Rate*, <http://fred.stlouisfed.org/series/PSAVERT>, accessed August 9, 2017.

atins un minim de 3,0% în timpul boomului dintre 2005 și 2007. În iunie 2007, încă era de 3,8%.

Industria modei este un exemplu cum gustul nostru privind îmbrăcămintea este manipulat pentru profit. Cu ajutorul industriei publicității, punctele de desfacere pentru modă produc un efect de conformare, care ne face să nu ne simțim bine dacă nu respectăm codul vestimentar al zilei⁴⁵. Ne simțim lăsați în afară și ne temem de ostracizare⁴⁶. Dorința de a avea un statut înalt are la bază evoluția, deoarece oamenii cu un statut superior aveau șanse mai mari de a supraviețui și a se reproduce⁴⁷.

Concurența tot mai mare pentru statut social constituie, probabil, motivul pentru care oamenii lucau în 2017 tot atâtea ore ca în 1982 (34,0 ore pe săptămână)⁴⁸. Pentru a ține pasul cu consumul elitei, restul populației lucrează mai multe ore, iar gospodăria medie are două persoane încadrate în muncă, în timp ce, cu o generație în urmă, un muncitor reușea să întrețină o familie de patru persoane. Deoarece timpul liber este un bun normal, ne-am aștepta ca oamenii să se bucure mai mult de el odată cu creșterea veniturilor, deoarece, cel puțin până în 1998, venitul mediu al unei gospodării a crescut. În schimb, timpul liber nu a crescut, iar timpul de lucru al unei familii s-a prelungit, deoarece cele mai multe venituri nu au reușit să țină pasul cu creșterea veniturilor celor 1% de la partea superioară a clasamentului. A trebuit ca ei să lucreze mai mult pentru a ține pasul cu „Popeștii”. De aceea, impozitarea progresivă – care contrabalansează concurența exagerată pentru statut social și, astfel, cumpărarea unor bunuri legate de poziția socială – ar crește bunăstarea socială, contrar teoriei convenționale. Legile care favorizează siguranța, economisirea, îngrijirea sănătății, activitatea de relaxare din timpul sărbătorilor și impozitul pe consumul de bunuri de lux vor determina creșterea bunăstării din această perspectivă. Încercarea de a ține pasul cu „Popeștii” – fantasma „visului american” – duce la epidemie de stres, muncă excesivă și la acumulare de datorii fără sfârșit.

⁴⁵ Solomon Asch, “Opinions and Social Pressure”, *Scientific American*, 193 (1955): 31-35; Harvey Leibenstein, “Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers’ Demand”, *Quarterly Journal of Economics*, 64 (1950), 2: 183-207.

⁴⁶ Robert H. Frank, “Consumption Externalities”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

⁴⁷ Arthur J. Robson, “The Biological Basis of Economic Behavior”, *Journal of Economic Literature*, 29 (2001): 11-33.

⁴⁸ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Average Annual Hours Worked*, <http://fred.stlouisfed.org/series/AVHWPEUSA065NRUG>, accessed august 9, 2017.

Societatea

Societatea este un alt concept absent din economia standard: teoria economică superindividualistă susține că noi nu ne influențăm unul pe altul prin activitatea noastră economică. Singura legătură prezentată în manuale este scurta întâlnire dintre consumatori și producători, care nu este cu adevărat o interacțiune, ci este văzută ca un schimb rapid inofensiv de bani pentru bunuri. Totuși, noi nu suntem ca Robinson Crusoe: comportamentul în societate este determinat în mare măsură de așteptările culturale, de instituții și de normele sociale. Acestea influențează sistemul nostru de valori, care ne determină aspirațiile, ne limitează alegerile și ne canalizează acțiunile. Aceste norme contribuie în mare măsură la definirea simțului nostru estetic și a termenilor pe baza cărora putem deveni membri deplin și apreciați ai societății. Noi nu acționăm în vid: doar puține dintre deciziile noastre sunt autonome.

Cei mai mulți oameni nu vor să fie niște excluși și tind să se conformeze atitudinilor consacrate, tradițiilor și comportamentelor acceptate ale respectivelor societăți⁴⁹. Aceasta înseamnă că noi învățăm din acțiunile altor oameni cum să procedăm, ce să considerăm important în viață, cum să câștigăm putere și respect în cadrul ordinii sociale⁵⁰. Noi urmăm moda și toate marotele prezentate de media pentru a afla ce se poartă. Regulile sunt complexe: asortarea culorilor trebuie să fie cea corectă, iar un centimetru poate însemna o mare diferență când este vorba de rever, de cravată sau de tiv. Ar putea duce la căderea unei înțelegeri privind ocuparea unui loc de muncă.

Noi trebuie să știm termenii în care vom fi acceptați de semenii. Dacă vedem în jurul nostru oameni care idolatrizează banii, și noi ne vom dedica viața obținerii lor ca modalitate de a fi acceptați și de a ocupa o poziție mai înaltă, contrar a ceea ce se întâmplă într-o societate care apreciază spiritualitatea și consideră banii ceva degradant. De aceea, valorile culturii în care trăim au o influență covârșitoare asupra atitudinilor noastre, chiar dacă le-am internalizat într-o asemenea măsură încât să nu le mai recunoaștem ca atare. Structura valorilor este încorporată în subconștientul nostru sau ar

⁴⁹ „Cine nu este ca toată lumea, cine nu gândește ca toți oamenii riscă să fie eliminat”, scria filosoful spaniol José Ortega y Gasset, în 1929, în *The Revolt of the Masses* (New York: W.W. Norton, 1994).

⁵⁰ Nellie Bowles, “To Fit Into Silicon Valley, Wear These Wool Shoes”, *The New York Times*, August 11, 2017.

putea fi produsul clar al presiunii exercitate în mod deschis de semenii – ca atunci când suntem criticați pentru hainele pe care le purtăm. Ne putem simți lăsați în afară, respinși sau chiar antipatizați dacă nu ne conformăm tendințelor zilei. Noi vrem să aparținem acestei lumi, deoarece ne dă sentimentul de siguranță. Noi copiem. Dacă oamenii cumpără mult în lumea noastră, atunci și noi riscăm mult să devenim cumpărători compulsivi⁵¹. Dacă vânzătorii de droguri sunt oameni cu bani din cartier, poate încercați puțin să faceți asta și dumneavoastră. Este nevoie de energie și de hotărâre pentru a sfida normele și a depăși presiunea socială⁵². Dar acest lucru nu vine de la sine.

Cu alte cuvinte, interacțiunea dintre grupuri este un element crucial pentru activitatea economică, chiar dacă este desconsiderată de economiștii curentului dominant⁵³. Noi comandăm diferit într-un restaurant când suntem singuri sau suntem însoțiți. Cineva te poate convinge să mai bei un pahar exact când voiai să pleci de la petrecere. Noi aderăm la gândirea de grup pentru a evita conflictul și a asimila normele grupului⁵⁴. De fapt, noi consumăm foarte puțin când suntem izolați. Astfel se propagă cultura consumului de la o generație la alta.

Disciplina psihologiei sociale – desconsiderată de economiști – se concentrează pe analiza modalităților prin care mediul ne formează caracterul, modul de gândire, obiceiurile, gustul și modul de acțiune. Cercetătorii au descoperit că societățile mici diferă considerabil de populațiile industrializate, iar societățile din Vest se deosebesc de societățile nonvestice prin caracteristicile diferite ale cunoașterii, ale actului decizional social, ale altruismului sau ale normelor de cooperare civică⁵⁵. În *Etica*, Aristotel deja constatare că instituțiile, structurile sociale și cultura în cadrul cărora

⁵¹ The Shulman Center for Compulsive Theft, Spending & Hoarding, *Shopaholics Anonymous*, <http://www.shopaholicsanonymous.org/>, accessed August 10, 2017; Wikipedia contributors, “Shopaholic”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁵² Solomon E. Asch, “Opinions and Social Pressure”, *Scientific American*, 193 (1955): 31-35.

⁵³ Robert H. Frank, “Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses”, *American Economic Review*, 95 (2005), 2: 137-141.

⁵⁴ William H. Whyte, Jr., “Groupthink”, *Fortune*, March 1952: 114-117. Whyte sublinia că, în etica corporatistă, individualitatea noastră este supusă ideologiei de grup. Gândirea în grup este un conformism rațional pentru a ne menține și îmbunătăți poziția socială și venitul în cadrul organizației.

⁵⁵ Joseph Henrich, Steven Heine, Ara Norenzayan, “The weirdest people in the world?”, *Behavioral and Brain Sciences*, 33 (2010): 61-135; Ernst Fehr and Simon Gächter, “Altruistic punishment in humans”, *Nature*, 415 (2002), 6868: 137-140.

evoluăm ne determină atitudinile într-un număr vast de domenii, cum ar fi corectitudinea și judecățile morale. Desigur, există efecte ale feedbackului, deoarece caracterul nostru, la rândul său, influențează instituțiile și cultura. Ideea este că acest caracter uman este maleabil, iar modul în care noi interpretăm lumea este endogen în raport cu sistemul socioeconomic. Aceste descoperiri contrastează puternic cu idealul individualismului brutal al economiștilor curentului dominant.

Mai mult, comportamentul nostru depinde de faptul dacă acționăm singuri, ca indivizi, sau acționăm în grup⁵⁶. Îmbulzelile de la supermarket sunt exemple de comportament de turmă. O singură persoană începe să fugă și contagiunea este gata. Rezultatul este rănirea oamenilor, unii chiar murind călcați în picioare⁵⁷. Oamenii își pierd individualitatea când se află într-o mulțime: inhibițiile care sunt valabile în împrejurări normale dispar și omul acționează ca un membru „fără față” al mulțimii, și nu ca individ.

Rolul social bazat pe gen este un construct social. Până în anii '60 ai secolului trecut, femeile căsătorite trebuiau să fie casnice. Odată cu mișcarea pentru drepturi egale, participarea forței de muncă feminine a crescut semnificativ. În 1950, doar 20% dintre femeile căsătorite și cu copii lucrau, iar la începutul secolului al XXI-lea s-a ajuns la 70%⁵⁸. Aceste schimbări importante nu apar prin maximizarea utilității, ci din mutațiile semnificative în ceea ce privește normele sociale, așteptările, valorile și presiunea semenilor.

De asemenea, activitatea casnică nu este luată în considerare de multe manuale. Felul în care consumul este distribuit între membrii gospodăriei rămâne o întrebare fără răspuns. Îngrijirea copilului, considerată „asistență” în cadrul căreia copilul este dependent de cel care o asigură, nu se potrivește cu modelul individualist autonom de luare a deciziilor. În ce fel munca în gospodărie sporește bunăstarea? Producția realizată de o gospodărie este exclusă din PNB, care ia în considerare doar activitatea plătită pe piață. Atât timp cât punem semnul egalității între venit și bunăstare, întreaga activitate neplătită, dar importantă, care este realizată în familie, de la educarea copilului la pregătirea hranei, nu intră în calculul bunăstării.

⁵⁶ „Oamenii, așa cum bine s-a spus, gândesc ca o turmă; vom observa că ei se înfurie în turmă, în timp ce își recapătă simțurile lent, unul câte unul”. Charles MacKay, *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds* (London: Office of the National Illustrated Library, 1852).

⁵⁷ *Wal-Mart Worker Killed in Black Friday Stampede*, <http://www.youtube.com/watch?v=f5EU4GRudvc>, accessed August 10, 2017.

⁵⁸ Sharon R. Cohany and Emy Sok, “Married Mothers in the Labor Force”, *Monthly Labor Review*, 130 (2007), 2: 9-16.

Economiștii feminiști susțin că acea conceptualizare tradițională privind „omul economic” are o mare afinitate cu unele aspecte ale teoriei economice care sunt asociate cultural cu masculinitatea, cum ar fi concurența, egoismul și raționalitatea, și nu pun accentul pe perspectivele tradițional feminine asupra vieții, care se bazează pe cooperare, pe altruism și pe inteligența emoțională. Mai mult, femeile și-ar dori să includă în PNB munca în gospodărie. De aceea, economia dominantă este văzută ca propagând o influență masculină.

Cultura

Cultura este un software al minții noastre pentru interpretarea lumii; este un sistem de coduri simbolice, suma totală a constructelor noastre mintale privind mediul social și fizic. Cultura este lentila prin care privim lumea, un set distinct de atitudini, obiceiuri, simboluri, convingeri și reflexe mintale care dau sens vieții noastre și, în același timp, ne definește ca membri ai unui grup. Din cultură face parte un sistem de valori comune, cum ar fi felul în care definim proprietatea privată și gradul de sacralitate pe care i-l atribuim. În această sferă includem ceea ce considerăm că înseamnă comportament decent, standard de frumusețe și tot ceea ce este dezirabil. Normele de comportament în societate sunt reguli la care o persoană ar trebui să adere pentru a rămâne un membru respectat al grupului. Astfel, măsura în care ne simțim obligați să ne ținem cuvântul sau dorim să ne ascundem intențiile prin contracte incomplete este și ea parte integrantă a culturii. Măsura în care aderăm la precepte religioase face parte din cultură. De exemplu, a noua poruncă a redus costul tranzacțiilor și, astfel, a determinat creșterea economică. Așadar, aceasta are implicații economice importante, deoarece măsura și termenii în care ne încredem în partener constituie un determinant major al eficienței.

Măsura în care societatea tolerează abaterile de la adevăr va determina unii factori importanți, cum ar fi felul de reclamă și tipul de ambalaj care sunt permise pe piață. Câtă inegalitate va fi tolerată? Cum sunt definite rolurile genurilor? Câtă redistribuție este gata să accepte societatea? Cât efort acceptă să facă muncitorii? Etica muncii, așa cum arată Max Weber, este o parte importantă a culturii noastre⁵⁹. Nivelul nostru de preocupare și respectul față de lege fac parte din cultura noastră. În esență, acestea

⁵⁹ Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (London & Boston: Unwin Hyman, 1930), publicat prima dată în 1905.

reprezintă acțiuni la care recurgem fără să gândim profund. Cu alte cuvinte, aproape orice decizie economică are o componentă culturală, incluzând preferințele și așteptările noastre, precum și percepția riscului. De aceea, aceasta definește multe, dacă nu cele mai multe dintre conceptele fundamentale ale sistemului economic. Economia și cultura sunt inseparabile⁶⁰. Ele interacționează. Niciuna nu o precedă pe cealaltă; ele sunt inextricabile.

Ce este universal în științele economice și ce are un specific cultural? Optimizarea unei corporații japoneze este diferită de aceea a uneia din SUA, atât timp cât ele apar în culturi distincte. În Japonia, muncitorii sunt loiali firmei, în timp ce firma are obligații pe termen lung față de muncitori, iar în SUA, relația dintre muncitor și firmă este considerată temporară.

Piața nu este concepută să creeze normele sociale care să asigure perpetuarea ei. Acest lucru l-a determinat pe Daniel Bell să-și exprime îngrijorarea față de viitorul capitalismului. El susținea că cultura creată de capitalism generează nevoia de răsplată imediată, iar acest lucru dăunează eticii muncii care a dus, în primul rând, la succesul capitalismului. El a spus că există o problemă „de gestionare a unei forme de organizare politică în care valorile societății dovedesc un apetit fără opreliști. Contradicțiile pe care le văd în capitalismul contemporan derivă din imposibilitatea de a descâlci firele care, odată, țineau cultura și economia departe de hedonismul care a devenit valoarea predominantă în societatea noastră”⁶¹. O cultură „porno-populară”, drapată țișător și cu o gură spurcată cu greu poate

⁶⁰ Luigi Guiso, Paola Sapienza and Luigi Zingales, “Does Culture Affect Economic Outcomes?” *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2006), 2: 23-48.

⁶¹ Bell continuă: „La începutul apariției capitalismului, impulsul economic fără opreliști era ținut sub control de cumpătarea puritană și de etica protestantă. Omul lucra din obligație la solicitarea cuiva sau pentru a respecta legământul cu comunitatea. Însă etica protestantă a fost subminată... chiar de capitalism... prin inventarea eșalonării ratelor și a creditului acordat pe loc. Înainte, omul făcea economii ca să poată cumpăra ceva. Dar, cu cardurile de credit, oricine poate obține satisfacție imediat. Sistemul a fost transformat... de crearea unor noi dorințe, și nu a mijloacelor de satisfacere a lor”. Etica protestantă limita consumerismul. „Când etica protestantă s-a detașat de societatea burgheză, a rămas doar hedonismul, iar sistemul capitalist și-a pierdut etica transcendentală”. Justificarea culturală, dacă nu și morală, a devenit hedonismul, ideea de plăcere ca mod de viață. „Într-o societate modernă, motorul poftelor este nivelul de trai ridicat... Dar, de asemenea, este – punând accentul pe etalarea în public – o irosire necugetată a resurselor... Dacă consumul înseamnă concurența psihologică pentru statut social, putem spune că, atunci, societatea burgheză înseamnă instituționalizarea invidiei”. „Cultura... este scumpă, promiscuă, dominată de o pornire antiintelectuală, antirațională”. Daniel Bell, *The Cultural Contradictions of Capitalism* (New York: Basic Books, 1976): 21-22.

susține capitalismul dacă etica muncii aspre este pe cale de erodare⁶². Căutarea continuă a plăcerii nu mai ține seama de munca susținută, de economii, de investiții și de persoana care pune interesul public pe primul plan.

Christopher Lasch a fost un alt critic al culturii dominate de piață și suprataxate a capitalismului industrial, care a creat un tip de personalitate pe care l-a caracterizat ca suferind de narcisism patologic⁶³. El a observat că simțul identității și al valorii proprii și-a pierdut din forță de-a lungul timpului. Corporațiile nu ar putea profita de oamenii cu un puternic simț al identității, cu respect de sine ferm și cu o forță volitivă mare. Acest om nu ar deveni un cumpărător compulsiv sau impulsiv care poate fi influențat sau tentat. Totuși, corporațiile pot profita de cei care suferă de blocaj evolutiv și au un autocontrol limitat, astfel că sunt gata de a fi influențați de cei care stabilesc modele, de a cumpăra ultimele gadgeturi, de a sucumba în fața noilor capricii ale modei și de a cheltui banii inconștient și fără a se gândi la generațiile viitoare. Oamenii cheltuitori sunt utili pentru companii, deoarece sunt în stare să scoată și ultimul cent de pe cecurile de plată⁶⁴. Atunci nici nu mai este nevoie să ne preocupe bunăstarea generațiilor nenăscute. Tinerii școliți și cu bani sunt buni pentru corporații.

Acestea sunt mesajele pe care le transmit reclamele, televiziunea și personalitățile din media. De aceea, ne simțim ciudat dacă nu suntem după ultima modă și nu copiem vedetele. Profităm de alții să obținem putere și prestigiu. Întreținem fantasmе nerealiste ale „visului american” și avem nevoie de o confirmare prin consum. „A trăi momentul este pasiunea cea mai puternică – să trăiești pentru tine, nu pentru strămoși sau pentru posteritate. Pierdem repede sentimentul de continuitate istorică, sentimentul apartenenței la un șir de generații din trecut și până în viitor”⁶⁵. Lasch a scris

⁶² *Ibid.*, p. 51.

⁶³ Christopher Lasch, *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations* (New York: W.W. Norton, 1979). Donald Trump ilustrează o asemenea personalitate.

⁶⁴ Robert H. Frank, *Luxury Fever* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1999).

⁶⁵ Lasch continuă: „Elementele determinante ale acestei schimbări sunt sociale, nu psihologice: caracterul tot mai periculos și agresiv al mediului social, fragilitatea prietenilor și a legăturilor de familie, accentul pus de societate pe consum, și nu pe producția de bunuri, apariția unei mass-media care promovează cultul strălucirii și al celebrității, dispariția simțului continuității istorice”. „O societate care se teme că nu are viitor nu va acorda multă atenție nevoilor generației următoare, iar sentimentul persistent al discontinuității istorice, o problemă a societății noastre, are un efect devastator asupra familiei”. Christopher Lasch, “The Narcissist Society”, *The New York Review of Books*, September 30, 1976.

aceste cuvinte cu mai mult de o generație în urmă. Și astăzi sunt chiar mai relevante.

Cu alte cuvinte, elitele noastre nu mai înțeleg rostul prudenței, al stabilirii unor limite rezonabile, al controlului poftelor noastre, al apărării valorilor culturale, cum ar fi răsplata la urmă și conducerea responsabilă⁶⁶. În loc de îndrumare, elitele noastre au eșuat în ceea ce privește protejarea moștenirii culturale și au cedat controlul acelor persoane interesate care vor profita de neglijența noastră: megacorporațiile. Într-un anume sens, cultura a fost eliberată de ancorele sale și a permis deriva în direcția banilor, cu oameni care au nevoie mereu de validarea exterioară prin sentimentul de control dobândit prin cumpărături⁶⁷. Așa cum arată Bell, acest lucru constituie o contradicție pentru economia pieței libere, deoarece supraconsumul se lovește de constrângeri și de bariera impusă de îndatorare. Această cultură impulsionată de piață respinge frugalitatea și face în așa fel încât să pară că vom duce o viață mai bună prin consum. De aceea, capitalismul conține sămânța propriei dispariții: piața nu poate să își continue existența fără ancorele sale morale.

Corectitudinea

Oamenii au un simț al corectitudinii, o convingere că unele acțiuni sunt imparțiale, rezonabile și juste. Corectitudinea presupune aderarea la unele norme sociale general recunoscute, cum ar fi reciprocitatea sau o distribuție echitabilă a resurselor, a bunurilor sau a produselor⁶⁸. Este în concordanță cu regulile etice ale societății. Această predispoziție se datorează parțial naturii intime a omului și parțial faptului că se formează și este asimilată pe o bază socială⁶⁹. În oricare din cele două cazuri, cei mai mulți oameni consideră că nu este corect, de exemplu, să mărești prețul benzinei aflate deja în rezervoarele benzinăriei când crește prețul în vrac al petrolului. De

⁶⁶ Christophe Hayes, *Twilight of the Elites* (New York: Crown, 2012).

⁶⁷ James Galbraith denuște această societate „republica corporatistă” în *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too* (New York: The Free Press, 2008).

⁶⁸ Golnaz Tabibnia and Matthew D. Lieberman, “Fairness and Cooperation Are Rewarding: Evidence from Social Cognitive Neuroscience”, *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1118 (2007): 90-101.

⁶⁹ Peter Corning, *The Fair Society: The Science of Human Nature and the Pursuit of Social Justice* (Chicago: University of Chicago Press, 2011).

asemenea, nu consideră că este corect când companiile aeriene schimbă prețul în cazul evacuărilor în masă ca urmare a uraganului Irma⁷⁰. La fel, nu consideră că este cinstit ca Martin Shkreli să mărească prețul unui medicament pentru tratarea unei infecții cauzate de paraziți de la 13,50 de dolari la 750 de dolari⁷¹. Senatorul Blumenthal a spus că schimbarea prețului la EpiPen este „un faliment moral”⁷². Cu alte cuvinte, produsele pieței nu sunt considerate ca moral acceptabile indiferent de situație. În cazul unor experimente, oamenii și-au dovedit simțul corectitudinii când au avut de împărțit ceva datorat unui mare noroc. Persoana în cauză reține cam 60% pentru sine. Aceasta presupune că nu suntem complet egoiști și cântărim câștigul nostru, comparându-l cu al altora. Mai mult, oamenii tind să fie răzbunători cu cei care le trădează acel simț al proprietății datorat culturii lor. Oamenii au preferințe sociale și nu dau atenție doar propriei bunăstări. De asemenea, pe oameni îi supără inegalitatea din alocarea resurselor și sunt preocupați de imaginea lor publică, adică de ce cred ceilalți despre consumul lor⁷³. Aceste dovezi empirice pot explica acțiunile de caritate, distribuția salariilor în cadrul firmei, grevele și multe alte fenomene economice. Acesta ar fi scopul disciplinelor economice, care trebuie să includă în teoriile și politicile specifice și astfel de aspecte psihologice.

Eficiență și echitate

Eficiența este piatra de hotar a gândirii economice dominante, parte integrantă a sistemului său de valori. Aceasta pretinde că economia de piață este eficientă. Economisții neoclasici par să valorizeze acest atribut al pieței libere înainte de orice. Producția este eficientă; ceea ce înseamnă că firmele produc optimal cantitatea corectă de bunuri, astfel încât nu s-ar putea produce mai mult cu volumul de inputuri dat. La fel, consumul este eficient

⁷⁰ Prețul unui bilet a crescut de la 547 la 3.200 de dolari. Justin Sablich, “Airlines Face Criticism Amid Irma Price-Gouging Complaints”, *The New York Times*, September 9, 2017.

⁷¹ Andrew Pollack, “Drug Goes from \$13.50 a Bottle to \$750, Overnight”, *The New York Times*, September 20, 2015.

⁷² Prețul medicamentului EpiPen, o injecție antialergică, a sărit de la 103 la 608 de dolari. Ben Popken, “Mylan Execs Gave Themselves Raises As They Hiked EpiPen Prices”, *CNBC News*, August 23, 2016.

⁷³ Colin F. Camerer, “Behavioural Game Theory”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

și optimal: oamenii știu ce vor și cum să obțină acel lucru și nicio altă satisfacție nu ar mai putea fi realizată din bunurile consumate, ținând seama de venitul lor. Nimeni nu ar putea să o ducă mai bine fără a-l face pe altul să o ducă mai rău. Totuși, aceasta nu este o cale corectă de a aborda economia: conform acestei definiții, și instituția sclaviei era eficientă, pentru că bunăstarea sclavilor nu putea fi mărită fără ca stăpânii lor să o ducă mai rău. Așadar, un sistem eficient ar putea fi și injust.

Această conceptualizare a eficienței nu este deloc neutră față de valoare, cum se pretinde: de ce să nu punem accentul pe sustenabilitate, pe moralitate, pe corectitudine, pe egalitate sau pe satisfacerea nevoilor de bază? În mod naiv, manualele susțin că este evident că toată lumea valorizează eficiența în primul rând, dar lucrurile nu stau chiar așa: eu cred că cei mai mulți oameni preferă să trăiască mai degrabă într-o societate dreaptă decât într-una eficientă. Mai mult, definiția consideră că avuția actuală este parte integrantă a unor realizări economice eficiente. Implicit, și aceasta este o judecată de valoare și nu se bazează pe vreo justificare morală, deoarece distribuția actuală a veniturilor și a avuției nu este justă deloc, cum susține filosoful politic John Rawls.

Rawls susținea că o societate dreaptă este aceea pe care ai alege-o fără să știi care ar fi locul tău în cadrul ei dacă ai ajunge acolo din întâmplare⁷⁴. Foarte probabil, omul ar accepta contractul social dintr-o societate dreaptă concepută în spatele „vălului de ignoranță”, atât timp cât acesta refuză riscul și nu vrea să o sfârșească la baza piramidei sociale. El arăta că deciziile pe care le luăm acum sunt supuse influențelor, atât timp cât noi ne cunoaștem poziția în cadrul ordinii sociale. Noi deja știm care ne este înzestrarea actuală: cât de inteligenți suntem, culoarea pielii, genul, averea și statutul socioeconomic. Evident că aceste cunoștințe ne influențează judecata. Dacă suntem inteligenți, talentați și avem acces la educație la fel ca Bill Gates – el a putut folosi un computer cu unitate centrală în timpul liceului, lucru de care se puteau bucura doar foarte puțini –, probabil că am susține meritocrația bazată pe educație. Urmașii lui Sam Walton, ai lui Fred Koch sau ai lui Frank Mars probabil că nu vor avea probleme cu bogăția. Dacă am fi Kobe Bryant sau LeBron James, fără îndoială că am considera că merităm un salariu anual de 20-30 de milioane de dolari. Puțin probabil să atribuim talentele noastre norocului, îndrumării oferite de părinți, genelor

⁷⁴ John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

noastre și să spunem că merităm acești bani. Totuși, vom vedea altfel lucrurile dacă ar fi să concepem o societate de la zero, fără să știm dinainte unde ne vom plasa în cadrul distribuției de inteligență, de talent, de trăsături fizice, de bogăție moștenită sau de condiții familiale care are loc într-o societate. Fără această cunoaștere *a priori*, vom fi mult mai atenți când construim o societate care ar distribui venitul pe baza norocului la naștere și am crea un sistem juridic care să le asigure și celor mai puțin norocoși și mai puțin talentați satisfacerea nevoilor de bază. Ar fi prea riscant pentru mulți dintre noi să creăm o societate în care distribuția veniturilor să fie atât de distorsionată cum este astăzi, dacă nu am ști că ne vom afla la vârful societății. La urma urmelor, ne-am putea afla la partea inferioară a distribuției. Alegând din spatele unui vâl de ignoranță, vom maximiza bunăstarea celor mai puțin avantajați, ca să fim siguri că nu vom fi marginalizați în societate într-o neagră mizerie.

Probabil că ceva nu este în regulă cu o definiție care consideră că este eficient ca firma Victoria's Secret să producă sutiene de milioane de dolari, ajungând la 133 de milioane în ultimele două decenii⁷⁵, ca unii copii să se joace în locuri special concepute care costă un sfert de milion de dolari, în timp ce alți copii din mahalale nu au acces la o educație decentă și la o îngrijire medicală adecvată. Aceasta desfide bunul-simț. Mai mult, distribuția resurselor poate afecta cantitatea de output, atât timp cât resursele nu se află în mâinile celor mai productivi. Unele persoane care produc s-ar putea să nu aibă suficient capital sau o garanție pentru a avea acces la piața de capital. În mod obișnuit, oamenii cred că băncile cu surplus de capital vor împrumuta persoana mai productivă, dar acest lucru nu se face automat într-o lume în care garanția are un rol decisiv pe piața creditelor.

Să ne gândim cât de mult se vor îmbunătăți realizările școlare și productivitatea următoarei generații prin egalizarea resurselor pentru educație de care dispun tinerii acestei țări. Un volum imens de capital uman se pierde prin lipsirea copiilor și a tinerilor de sisteme de educație eficiente. Un transfer de fonduri de la sutienul de un milion de dolari și de la iahturile de 300 de milioane de dolari ale celor avuți la sistemele școlare ale celor neprievilegiați le-ar îmbunătăți acestora standardele educaționale, astfel crescând imens șansele la educație ale celor săraci, fără ca bogații să simtă vreo povară în ceea ce privește modul lor de trai, și reducându-se întrucâtva

⁷⁵ Sally Holmes, “\$133 Million in Bras: The Complete Evolution of the Victoria's Secret Fantasy Bra”, *Elle*, November 28, 2016.

consumul excesiv⁷⁶. Aceasta va duce la o creștere a productivității pe piață și, astfel, a eficienței, precum și a populației, în timp. Așadar, redistribuirea poate fi abordată și din perspectiva eficienței, nu numai a corectitudinii, dacă definim eficiența ca o maximizare a bunăstării cu o anumită cantitate de resurse care să permită societății să redistribuie resursele financiare astfel încât să maximizeze outputul în timp.

Se consideră că analiza convențională a bunăstării evită să facă comparații interpersonale când este vorba de redistribuirea bogăției, dar nu ezită să agrege bunăstarea când este convenabil din punct de vedere ideologic. De exemplu, când stabilim venitul național *per capita* ca măsură a bunăstării, admitem implicit că utilitatea unui venit de un dolar este aceeași pentru toți indivizii, ceea ce înseamnă o violare a interdicției de a face o comparație interpersonală a utilității⁷⁷.

Definiția convențională a eficienței nu este foarte utilă nici din motive politice. Este o recomandare în apărarea unui *statu-quo*, deoarece unii oameni invariabil o duc mai rău, indiferent de politica economică adoptată. De aceea, o regulă care cere ca o alocare alternativă să nu lase pe nimeni să o ducă rău favorizează în cea mai mare măsură acest *statu-quo*. Să ne gândim la NAFTA. S-a susținut că o creștere a comerțului va mări bunăstarea și eficiența economică. Totuși, mulți oameni au avut de suferit, și-au pierdut locul de muncă sau, în consecință, au primit salarii mai mici. O gândire procomerț consideră că societatea câștigă oricum, atât timp cât câștigurile celor care câștigă sunt mai mari decât pierderile perdantilor. Pare bine, dar perdantilor nu li se compensează pierderile. Astfel, NAFTA nu avea eficiență de tip Pareto, fiindcă unii oameni o duceau mai bine pe seama altora⁷⁸. Se pare că noi permitem o astfel de redistribuire când este vorba de politica comercială, însă economiștii (și politicienii) sunt împotriva redistribuirii când este vorba de îmbunătățirea șanselor copiilor săraci de a urma școala.

⁷⁶ Există în lume 140.000 de oameni cu active de 50 de milioane de dolari sau mai mult, dintre care jumătate se află în SUA. Scott Shane, Spencer Woodman and Michael Forsythe, "How Business Titans, Pop Stars and Royals Hide Their Wealth", *The New York Times*, November 7, 2017.

⁷⁷ La fel, când adoptă criteriul Kaldor-Hicks pentru politica economică, admite implicit că nivelurile utilității pot fi comparate între indivizi.

⁷⁸ În acest caz, se permite să faci comparații interpersonale, dar nu și când este vorba de redistribuire.

Sunt multe alte aspecte ale *statu-quoului* care sunt inefficiente. De exemplu, companiile consideră că este profitabil să creeze confuzie printre consumatori. Sunt multe taxe ascunse în datoriile făcute cu cardul de credit. Iată de ce guvernul a elaborat o lege în 2009 pentru a ține în frâu puterea firmelor de carduri de credit de a impune penalizări ascunse, inventate⁷⁹. Chiar și după această lege, unele companii percep o rată a dobânzii inimaginabilă, de 79,9%, dar într-un fel care nu este clar pentru consumatori⁸⁰. Practicile înșelătoare nu sunt productive, deoarece îi îmbogățesc pe unii pe seama altora, fără ca aceștia să consimtă. Economiiștii le denumesc operațiuni de manipulare în căutarea profitului (*rent-seeking*, n.tr.).

Astfel, ar fi eronat să credem că piețele sunt automat eficiente sau, mai mult, că piețele concurențiale sunt eficiente. Piețele trebuie să fie perfect concurențiale pentru a fi eficiente și toți participanții trebuie să fie perfect informați asupra contractelor pe care le semnează, precum și asupra calității produselor pe care le cumpără. Pentru ca piața să fie concurențială, aceasta trebuie să fie alcătuită din mai multe firme mici care percep același preț pentru un produs omogen, fără bariere la pătrunderea pe piață⁸¹. Știți cât de semnificative sunt asemenea piețe pentru economia reală de astăzi? Probabil că o valoare neglijabilă de 1 sau de 2 la sută din PIB-ul SUA este realizată în condiții apropiate de concurența perfectă și niciunele nu vând produse pe care le cumpără consumatorii. În schimb, acestea se limitează doar la piețele de materii prime care vând cereale și petrol. Așadar, în economia reală predomină piețele imperfecte, cu informații imperfecte.

Totuși, multe manuale prezintă lucrurile ca și cum aceste concepte se aplică tuturor piețelor: „Am văzut că piețele au caracteristici ale eficienței

⁷⁹ „Pentru a amenda Legea privind condițiile reale de împrumut (*Truth in Lending Act*) în vederea impunerii unor practici corecte și transparente pentru extinderea creditului în cadrul unui plan de creditare a consumatorului cu posibilitatea de prelungire...”, Congresul SUA, *Credit Card Act 2009*, HR 627, 111th Congress, 1st Session, January 6, 2009. Legea îi protejează pe consumatori în mai multe feluri împotriva șicanelor companiilor de carduri de credit. Un exemplu: „Se cere unui emitent de carduri, la primirea plății, să aplice sumele excedentare din suma de plată minimă mai întâi la soldul cu cea mai mare rată a dobânzii și mai apoi la fiecare sold succesiv cu următoarea rată superioară a dobânzii, până la lichidarea plății”.

⁸⁰ James Kwak, “When a 79.9% APR Is Good?” *The Baseline Scenario*, January 8, 2010.

⁸¹ Alte condiții se referă la faptul că participanții la activitățile de pe piață au informații perfecte, că sunt mulți cumpărători și vânzători, că au o mobilitate perfectă a factorilor și că nu există costuri de tranzacționare. Asemenea firme nu obțin profit pe termen lung.

remarcabile”, scriu Samuelson și Nordhaus⁸², uitând oportun calificativul „perfect concurențială” în generalizarea lor și omițând complet complicațiile informării imperfecte. Iată de ce ideea că piețele sunt eficiente a pătruns în uzul general al populației în sens larg și a devenit ideologia dominantă. Conceptele omise fac ca formularea de mai sus – și multe altele – să fie o afirmație periculoasă, deoarece studenții rămân cu ideea că toate piețele sunt eficiente fără excepție, atât timp cât există concurență. Să ne amintim de consensul privind dereglementarea sectorului financiar. Alan Greenspan și anturajul său pur și simplu au aplicat modelul perfect concurențial cu informații perfecte unui sector care putea să fie oricum, dar nu perfect concurențial și în care existau multe informații asimetrice. Desigur, li s-a predat în mod incorect ECON 101.

Altruismul este un atribut care are în vedere bunăstarea altora și „interesele altor persoane, fără motive ascunse”⁸³. Sute de experimente au dovedit că nu suntem total egoiști; a fi interesat de propria persoană nu este un atribut binar⁸⁴. Suntem capabili de sacrificiul de sine în favoarea altora sau pentru o cauză sau o idee fără scop material⁸⁵. Mai degrabă, există un continuum dependent de cultură între două extreme: a fi Maica Tereza sau a fi Dick Fuld (directorul general al Băncii Lehman Brothers, care este celebru pentru declarația că dorea să smulgă inimile celor care vând instrumente financiare și apoi să le răscumpere la preț mai mic (*short sellers*, n.tr.), ca apoi să le mănânce)⁸⁶. După părerea mea, natura umană este egoistă în proporție cam de două treimi. Neurospecialiștii au arătat că oamenii sunt dotați pentru empatie și acționează altruist în unele situații, chiar fără niciun beneficiu⁸⁷.

⁸² Paul Samuelson and William Nordhaus, *Economics*, 19th ed. (New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009), p. 164. Totuși, la pagina 169, ei admit că aceste firme sunt „greu de găsit”, iar la pagina 187, spun că acestea sunt rare. Problema este dacă este recomandabil să includem asemenea inexactități în manuale.

⁸³ Thomas Nagel, *The Possibility of Altruism* (Oxford: Clarendon Press, 1970), p. 79.

⁸⁴ În biologia evoluționistă, altruismul este definit ca acea calitate a unui organism de a asigura succesul reproductiv al altui organism, chiar dacă el are de pierdut.

⁸⁵ James Andreoni, William T. Harbaugh and Lise Vesterlund, “Altruism in Experiments”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

⁸⁶ Stephen G. Post, “It’s Good to Be Good: 2011 Fifth Annual Scientific Report on Health, Happiness and Helping Others”, *The International Journal of Person Centered Medicine*, 1 (2011) 4.

⁸⁷ Ernst Fehr and Bettina Rockenbach, “Human altruism: economic, neural and evolutionary perspectives”, *Current Opinions in Neurobiology*, 14 (2004), 6: 784-790.

Nu am putea trăi în familii, în grupuri sau în societăți dacă am fi complet egoiști⁸⁸. Evoluția a selectat caracteristici care ne determină să ne preocupăm de bunăstarea altora⁸⁹. Cooperăm cu unii care ne sunt străini genetic, chiar dacă nu obținem nimic. Indivizii care ar ignora total interesele grupului nu ar fi putut să se reproducă tot atât de des ca aceia care țin seama de aceste interese. Aceștia ar fi avut mari probleme să supraviețuiască în sălbăticie, dacă nu ar fi avut grijă de ceilalți membri ai familiei sau ai tribului, după cum ar fi avut și ei, dacă nu s-ar fi bazat pe alții când vânau sau se apărau de străini. Vânătoarea în grup necesită cooperare, iar vânătoarea de animale mari presupune împărțeala, care este cea mai bună strategie, deoarece carnea obținută era prea multă ca să fie consumată de un singur vânător. Cu alte cuvinte, oamenii au supraviețuit ca membri ai unui grup, nu ca indivizi separați. Descoperirea focului a însemnat ca unii să întrețină casa în timp ce alții vânau, ducând astfel diviziunea muncii la comportamentul de cooperare. Cei fără empatie față de bunăstarea altora ar fi fost excluși de trib. Ar fi fost izolați, fără prieteni și fără familie. Cu excepția câtorva psihopați, altruismul este inclus în alcătuirea noastră genetică, astfel că maximizarea utilității centrate pe sine nu există deloc în natura noastră și, de aceea, nu poate fi o ipoteză realistă. S-au făcut cercetări privind activitatea neuronilor și energia utilizată de celulele creierului care sugerează exact acest lucru⁹⁰. Astfel, cei care acordau atenție bunăstării grupului aveau șanse mai mari să își transmită genele generației următoare.

După cum arăta chiar Adam Smith, suntem altruști prin natură până la un anumit nivel, fără să ținem seama de propriul avantaj⁹¹. Smith recunoștea că suntem interesați de șansele altora și simțim milă chiar față de străini⁹². Nu vrem să vedem mizeria în care trăiesc alții și „ne afectează

⁸⁸ Ernst Fehr and Urs Fischbacher, “The nature of human altruism”, *Nature*, 425 (2003), 6960: 785-791.

⁸⁹ Ernst Fehr, Helen Bernhard and Bettina Rockenbach, “Egalitarianism in young children”, *Nature*, 454 (2008): 1079-1083.

⁹⁰ Dharol Tankersley, C. Jill Stowe and Scott A. Huettel, “Altruism Is Associated with an Increased Neural Response to Agency”, *Nature Neuroscience*, 10 (2007): 150-151; Golnaz Tabibnia and Matthew Lieberman, “Fairness and Cooperation are Rewarding: Evidence from Social Cognitive Neuroscience”, *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1118 (2007), 1: 90-101.

⁹¹ Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments* (1759).

⁹² Desigur, există și o reciprocitate interesată, pentru că putem obține plăcere din faptul că noi credem că suntem altruști.

durerea altora”⁹³. Totuși, normele sociale au un rol important asupra nivelului de altruism pe care îl vom avea ca adulți⁹⁴. Cercetarea creierului a identificat existența unor „neuroni oglindă”, care acționează când îi vedem pe alții în primejdie, ca și cum noi am trăi acea experiență. Conform celor spuse de economistul Aldo Rustichini, „Smith (și Hume înaintea lui) au identificat simpatia ca fiind o trăsătură generală a naturii umane datorată puterii de introspecție... Acum există dovezi clare că intuiția lui Smith are o motivație profundă... Simpatia se datorează modului de funcționare a creierului...”⁹⁵

Negând altruismul, ECON 101 ne duce pe un drum greșit: este eronat să susținem că maximizăm funcția utilității, care are în vedere numai consumul nostru. Altruismul față de rude a fost abordat din perspectiva propensiunii de a ne transmite genele. Totuși, acest lucru a fost completat cu conceptul de selecție la mai multe niveluri. Edward O. Wilson explică comportamentul în favoarea grupului astfel: „comportamentul social ereditar îmbunătățește calitățile concurențiale nu numai ale indivizilor în interiorul unui grup, ci și pe cele dintre grupuri în întregul lor...” Astfel, oamenii „au un interes puternic, obsesiv față de alți oameni, care începe încă din prima zi a vieții”. În plus, „naturii umane îi mai este specifică dorința instinctuală copleșitoare de a aparține unor grupuri... A fi solitar înseamnă a trăi în suferință... Apartenența unei persoane la grupul său – tribul său – reprezintă o mare parte din identitatea sa... Concurența dintre grupuri... promova altruismul și cooperarea tuturor membrilor unui grup. Aceasta a dus la o moralitate a grupului, la o conștiință și la un simț al onoarei... A ne lăsa complet în seama pornirilor instinctuale născute prin selecție individuală ar însemna să distrugem societatea”⁹⁶. Simțul universal de corectitudine trebuie să-și aibă rădăcinile în procese ale selecției

⁹³ Adam Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, I.I.1; Alexander J. Field, *Altruistically Inclined? The Behavioral Sciences, Evolutionary Theory and the Origins of Reciprocity* (Michigan: University of Michigan Press, 2002).

⁹⁴ Cercetările au demonstrat că femeile sunt mai altruiste decât bărbații. Rachel Croson and Uri Gneezy, “Gender Differences in Preferences”, *Journal of Economic Literature*, 47 (2009), 2: 1-27.

⁹⁵ „Există o suprapunere semnificativă între zonele (creierului) care ne sunt activate când noi trăim o emoție și cele activate când vedem pe cineva care trece printr-o emoție similară”. Aldo Rustichini, “Introduction. Neuroeconomics: Present and Future”, *Games and Economic Behavior*, 52 (2005): 201-212.

⁹⁶ Edward O. Wilson, “Evolution and Our Inner Conflict”, *The New York Times*, June 24, 2012.

evoluționiste, bazate pe angajamentul altruist față de grup. Ignorarea rolului corectitudinii în viața economică constituie un neajuns major al economiei convenționale.

Economia pozitivă și economia normativă

Economiștii fac distincție între știința economică pozitivă, care se presupune că este obiectivă pentru că analizează economia cu metode științifice, și știința economică normativă, care discută despre ce ar trebui să fie. Prima se spune că este independentă de valoare, iar a doua presupune judecăți de valoare. Totuși, distincția este artificială în esență, deoarece este imposibil să facem o analiză economică fără a face unele ipoteze, care, la rândul lor, presupun judecăți de valoare, chiar dacă intuitiv par credibile. (Despre acest lucru am vorbit mai sus, când ne-am referit la conceptul de eficiență.) Ce probleme considerăm că fac parte din economia pozitivă este o chestiune dependentă de normele culturale și este nevoie de un sistem de valori. De exemplu, economiștii presupun că oamenii sunt raționali, deși psihologii au demonstrat dincolo de orice îndoială rezonabilă că oamenii nu sunt capabili să fie raționali și coerenți. Astfel, ignorarea intenționată a rezultatelor cercetării științifice din discipline înrudite este tot o judecată de valoare. Mai mult, acceptând distribuția actuală a bogăției când teoretizăm în legătură cu eficiența este, la fel, o judecată de valoare. Acest lucru nu rezultă dintr-un canon științific. Descrierea distribuției propriu-zise ar putea fi obiectivă, dar definirea distribuției actuale ca fiind acceptabilă și eficientă nu mai este independentă de valoare. Acest lucru necesită o judecată de valoare.

Accentuarea importanței eficienței față de sustenabilitate este un alt exemplu de judecată de valoare; acesta nu este ancorat în realitate. Dacă nu facem deosebirea între nevoile de bază și dorințe este o judecată de valoare subiectivă. Cu alte cuvinte, este imposibil să avem o teorie economică neutră față de valoare: curentul economic dominant ia în considerare ipoteza că dorințele sunt nelimitate și pot face parte din economia pozitivă, în timp ce altele consideră că acestea fac parte doar dintr-un sistem de valori determinat cultural. Nu există dovezi empirice că insașiabilitatea este norma pentru natura umană. Mai degrabă, aceste atribute sunt învățate în procesul de acumulare. Ostilitatea manualelor față de guvern este un alt atribut cultural specific american. Această viziune asupra lumii nu ține seama de nevoia consumatorului de protecție împotriva intereselor firmelor

puternice, chiar dacă vedem că protecția consumatorilor de către guvern a reușit atât de bine încât a redus la jumătate numărul de fumători; acest lucru nu s-ar fi întâmplat fără ajutorul guvernului.

Unii susțin că teoriile nu ar trebui judecate după adevărul din ipoteze, ci după capacitatea lor de a oferi predicții valabile. Totuși, aceasta este în sine o judecată de valoare deschisă contestării. În orice caz, științele economice nu sunt cunoscute pentru prognozele lor exacte. Au eșuat groaznic când a fost vorba de Marea recesiune, chiar dacă existau destule avertismente pe care persoanele cu autoritate au decis să le ignore⁹⁷. În schimb, președintele Fed, Ben Bernanke, decreta cu mândrie în 2004 era „Marii moderații” (perioadă de stabilitate economică, n.tr.) cu aceeași acuratețe cu care George W. Bush declarase de la bordul navei USS Abraham Lincoln, cu un an înainte, că a obținut victoria în Irak. Încă în 2007, Bernanke ținea discursuri, susținând că sectorul financiar o ducea bine: „Important de reținut, noi nu vedem nicio externalitate majoră către bănci sau instituții financiare cauzată de problemele pieței *subprime*; împrumutătorii cu probleme, în marea majoritate, nu erau instituții cu depozite asigurate la nivel federal”⁹⁸. Înseamnă că el știa prea puțin despre rolul American Insurance Group în vânzarea de asigurări contra riscurilor de credit *default* sau despre riscul sistemic pe care l-au creat. Evident că el afișa o mare încredere, dar se baza pe modele greșite. Pe lângă faptul că nu a reușit să prevadă severitatea Marii recesiuni, profesiunea de economist a fost incapabilă să arate cum să repunem economia pe șine. Economia producea cam cu un trilion de dolari mai puțin pe an decât potențialul său de la începutul recesiunii⁹⁹. Desigur, se oferă multe soluții pentru a scoate economia din marasm, în funcție de preferințele ideologice, însă consensul este greu de realizat. Pe scurt, modelele economice nu prea reușesc să prezică și să prognozeze în situații reale.

⁹⁷ „Colapsul bulei imobiliare va duce la o pierdere între 1,3 trilioane și 2,6 trilioane de dolari din averea imobiliară”. Dean Baker, “The Run-up in Home Prices: A Bubble”, *Challenge*, 45 (2002), 6: 93-119; John Cassidy, “Blowing Bubbles”, *The New Yorker*, July 12, 2004.

⁹⁸ Board of Governors of the Federal Reserve System, Chairman Ben S. Bernanke, Speech, *The Sub-prime Mortgage Market*, May 17, 2007, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070517a.htm>, accessed August 12, 2017.

⁹⁹ Congressional Budget Office, *Statement of Douglas W. Elmendorf Director The State of the Economy and Issues in Developing an Effective Policy Response before the Committee on the Budget U.S. House of Representatives*, January 27, 2009, <http://www.cbo.gov/publication/41755>, accessed August 12, 2017.

Utilitatea așteptată și utilitatea realizată

Mai există o problemă cu teoria convențională a maximizării utilității. Aceasta rareori face deosebirea între utilitatea așteptată și utilitatea realizată. Se consideră că, atunci când consumatorii cumpără crochete de pui cu 4,30 de dolari, ei primesc de fapt cel puțin o utilitate care valorează 4,30 de dolari. Raționamentul este acela că, odată ce am plătit pentru ele, trebuie să obținem tot aceeași valoare din ele. Totuși, această concluzie este incorectă: consumatorii au plătit pentru crochete înainte să le consume. De aceea, în momentul tranzacției nu știau încă ce utilitate vor primi din acestea; ei se așteptau să aibă o satisfacție de cel puțin 4,30 de dolari, dar, în momentul consumării, satisfacția ar putea să fie diferită de cea anticipată. De aceea, trebuie să facem deosebirea între utilitatea așteptată și utilitatea realizată. Suma pe care o cheltuiesc consumatorii trebuie să fie egală cu cantitatea de utilitate pe care o obțin în mod real din ceea ce au cumpărat, și acesta este încă un motiv pentru care consumul și venitul nu trebuie considerate echivalente cu averea.

De fapt, noi avem tendința de a face sistematic greșeli când prognoză utilitatea. Mulți oameni nu pot să facă deosebirea între nivelul inițial al utilității obținute dintr-un bun și nivelurile viitoare ale utilității. Cu alte cuvinte, în general, consumatorii nu țin seama de adaptarea la schimbări a deciziilor lor și nu anticipează cu acuratețe rata cu care se depreciază utilitatea în timp. Oamenii tind să exagereze efectul cumpărăturilor asupra nivelului satisfacției pe termen lung. Există și influențe în ceea ce privește felul în care ne amintim experiențele noastre. Economiiștii pun accentul pe experiența consumului, însă și anticiparea, și amintirea generează utilitate pe care ei o ignoră. De obicei, oamenii nu acordă suficientă importanță acestor aspecte ale consumului când iau hotărâri. Cornetele de înghețată pe care consumatorii le-au mâncat cu un an în urmă probabil că nu le mai oferă acum nicio satisfacție. Totuși, cheltuielile pentru vacanțe, de exemplu, persistă în amintire mai mult timp, iar ratei de estompare a amintirii nu i se acordă suficientă importanță în momentul în care iau decizia. Cu alte cuvinte, oamenii fac greșeli când iau hotărâri privind consumul, incluzând aici previziunea ratei de diminuare a utilității obținute din consum.

Mai mult, deseori regretăm cumpărăturile făcute, deoarece cei care fac publicitate profită de slăbiciunile noastre psihologice și ne amăgesc să cumpărăm produse, regretând apoi că le-am cumpărat¹⁰⁰. Deseori suntem induși în eroare și acceptăm contracte fără a fi complet informați. Deseori,

¹⁰⁰ Acest lucru este cunoscut sub numele de „remușcarea cumpărătorului”.

problema este că noi nici măcar nu știm ce să întrebăm pentru a lua o hotărâre bazată pe informarea corectă. Utilizarea internetului deseori provoacă frustrări consumatorilor, care sunt nemulțumiți de produsele achiziționate¹⁰¹. Recunosc că și eu am fost deseori amăgit, mai ales când cumpăram ceva mai complex – contracte pentru carduri de credit, pentru telefoane mobile, pentru TV prin satelit – pentru prima dată sau sub presiunea timpului și o făceam nefiind perfect informat¹⁰².

Informații imperfecte

Manualele consideră că prețul produsului este singura informație de care avem nevoie pentru o alegere rațională în cazul consumului. Acest lucru este valabil numai pentru alegerile banale, atât timp cât informațiile imperfecte există peste tot. De aceea, nu acesta trebuie să fie modelul implicit. În cele mai multe cazuri, obținerea unor informații clare, sigure sau chiar aproximative despre un bun sau un serviciu este costisitoare, dificilă, necesită un efort mare și deseori este practic imposibilă. De multe ori, nici nu știm ce întrebări trebuie să punem.

Cu alte cuvinte, obținerea unor informații utile în timp optim devine o problemă uriașă, care este banalizată de majoritatea manualelor. Acest lucru creează obstacole enorme pentru un consum și o producție eficiente, deoarece informațiile incerte, incomplete și asimetrice apar peste tot¹⁰³. Conform celor spuse de Joseph Stiglitz, „chiar o cantitate mică de informații imperfecte ar putea avea un efect profund asupra naturii echilibrului”¹⁰⁴. Aceasta înseamnă că rezultate eficiente rareori pot fi obținute în practică, deoarece producătorii fac tot posibilul să pună obstacole în calea obținerii de informații și să manipuleze informațiile, astfel încât să facă anumite caracteristici mai accesibile decât altele și să le ascundă pe altele. Fiindcă informațiile se obțin cu cheltuieli mari și sunt inegal distribuite și fiindcă există o distribuție inegală a bogăției, a educației și a deprinderilor

¹⁰¹ *Raportul Ripoff* conține mii de povești privind înșelăciunile: http://www.ripoffreport.com/reports/specific_search/internet, accessed August 13, 2017.

¹⁰² Descrierea făcută de James Kwak despre pățaniile sale cu mutarea abonamentului de internet la firma Verizon în “More Telecom Hell”, *Baseline Scenario*, August 18, 2010.

¹⁰³ Joseph Stiglitz, “Information and Economic Analysis”, Vol. 1 din *Selected Works of Joseph E. Stiglitz* (Oxford: Oxford University Press, 2009).

¹⁰⁴ Joseph Stiglitz, “Information and the Change in the Paradigm in Economics”, *American Economic Review*, 92 (2002), 3: 460-501, aici p. 461.

cognitive, piața liberă oferă șanse mari pentru un comportament oportunist din partea vânzătorilor. Aceasta înseamnă că ei pot exploata avantajul lor informațional. Acest lucru se dovedește că este nu numai ineficient, ci și cauzator de regrete, frustrări și că ne influențează calitatea vieții în general.

De aceea, aproape întotdeauna trebuie să acționăm cu dovezi incomplete, ceea ce înseamnă o provocare pentru capacitatea noastră de a lua decizii satisfăcătoare, fără a mai pomeni de cele optimale. Satisfacerea acceptabilă, adică încercarea de a face tot posibilul, nu este o procedură utilă, dacă nu știm nici măcar cum să căutăm informațiile de care avem nevoie pentru a ne atinge scopurile. Totodată, nu prea avem bani, timp sau relațiile necesare să găsim informațiile dorite. Acest lucru oferă o șansă celor care știu cum să profite de lipsa de experiență, de analfabetism, de naivitate sau de ignoranță.

În cazul unei tranzacții când una dintre părți știe mai multe despre un bun, un serviciu sau un contract decât cealaltă, se vorbește despre problema informațiilor asimetrice¹⁰⁵. De exemplu, bancherii știau mult mai multe despre riscurile creditelor ipotecare cu rată variabilă a dobânzii decât știau cei care luau împrumuturi atunci când le semnau, înainte de colapsul din 2008. Mai mult, cei care alcătuiau pachetele de titluri exotice care, ulterior, au devenit toxice știau mult mai multe despre produs decât cei care le cumpărau. De aceea, comportamentul oportunist (adică înșelăciunea) a avut un rol important în anii anteriori crizei. Unele firme au fost pedepsite: Goldman Sachs a trebuit să plătească o amendă de 650 de milioane de dolari doar pentru o singură tranzacție de acest fel. Dar acest lucru nu a adus nicio consolare celor înșelați și, desigur, nu a însemnat decât o picătură în ocean pentru firmă: doar costul plătit pentru a face afaceri.

Informațiile din interior (private) constituie o altă problemă. Brokerul inițiator al ipotecilor cunoștea credibilitatea celui care se împrumută, însă investitorii cărora li se vindeau titlurile ipotecare știau mai puține lucruri, iar aceste cunoștințe se reduceau, urmând lanțul financiar. Până ca titlurile să ajungă la cumpărătorii de la cercul polar arctic, informațiile deveneau extrem de distorsionate. Desigur, informațiile asimetrice stau la baza crizei ipotecilor cu risc mare de pe piața *subprime*: cei din interior au acționat strategic și au profitat de cei care nu aveau aceleași cunoștințe financiare.

¹⁰⁵ George Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84 (1970): 488-450; George Akerlof, "Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior", *American Economic Review*, 92 (2002), 3: 411-433.

Milioane de contracte sub nivelul standard au fost semnate de părți cu informații asimetrice. Exact acesta este motivul pentru care a fost creat Biroul pentru Protecția Financiară a Consumatorului (*Consumer Financial Protection Bureau*) – cam târziu – în 2010¹⁰⁶.

Problema nu se limitează doar la consumatori, ci îi afectează și pe investitori. Opt orașe mici din Norvegia (majoritatea aflate dincolo de cercul polar) și-au pierdut toate investițiile – de ordinul a 75 de milioane de dolari – pe seama speculării unor obligațiuni cu efect de levier ridicat, foarte complicate și riscante, emise de Citibank și vândute de un broker norvegian. Municipalitățile nu au înțeles ce făceau și nu erau corect informate. Dar brokerul avea unele informații cruciale. Faptul că investitorii nu aveau niciun indiciu este sugerat de faptul că potențialul lor de creștere era foarte redus, iar cel de scădere era enorm și complet disproporționat față de posibilele câștiguri. Este evident că riscul a fost subevaluat¹⁰⁷. Acest caz este un bun exemplu de bănci și de brokeri ipotecari care profită de asimetriile posibilităților de informare și de investitorii naivi.

Chestiunea raportului dintre mandant și agent (capitolul 8) are în vedere un set important de probleme legate de informare, în situația în care un angajat, să zicem director general (agent), acționează în numele altcuiva (mandant), cum ar fi acționarii. Mandantul nu are informații despre toate atributele unui agent care sunt importante pentru succesul firmei, cum ar fi onestitatea, volumul de cunoștințe privind funcționarea firmei sau cantitatea de efort pe care dorește să o depună în numele firmei. Atât timp cât este imposibil să concepem contracte perfecte pentru a armoniza stimulentele astfel încât să aducă beneficii ambelor părți în toate situațiile, agenții acționează deseori mai ales în avantajul propriu. Muncitorii se eschivează din același motiv, deoarece nu pot controla perfect inputul muncii. Acesta este un set parțial de probleme care privesc asimetria informării, tot așa cum agentul (angajatul sau directorul general) are informații mai bune despre ceea ce dorește și poate să facă comparativ cu mandantul (angajatorul sau acționarii). Aceasta duce la ineficiențe și la alocarea greșită a resurselor, după cum ne arată riscurile excesive pe care și le-au asumat directorii generali în timpul bulei ipotecilor de mare risc pe piața *subprime*.

¹⁰⁶ Bureau of Consumer Financial Protection (CFPB), U.S. Department of the Treasury, modificat ultima dată July 23, 2012.

¹⁰⁷ Detaliile acestui caz incredibil merită o lectură completă. Wikipedia Contributors, “Terra Securities Scandal”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

Dick Fuld a plecat de la banca falimentară Lehman Brothers cu aproape o jumătate de milion de dolari. Angajatorii săi – acționarii – nu s-au ales cu nimic. Dacă riscul merită să fie asumat, câștigă agentul; dacă nu, pierde mandantul, nu agentul.

Conceptul de „hazard moral” (capitolul 8) este un alt caz special de asimetrie a informațiilor. Deseori, acesta apare pe piețele cu o structură incorectă a stimulentelelor. De exemplu, agentul s-ar putea comporta incorect dacă contractele ar fi incomplete sau dacă mandantul nu ar avea informații adecvate despre activitatea agentului. Jamie Dimon și Lloyd Blankfein știu acum, deși știuseră și mai înainte, că firmele lor sunt „prea mari ca să se prăbușească”, așa că ei vor accepta riscuri mari, considerând că este un pariu unilateral. Dacă totul merge bine, ei câștigă; dacă nimic nu merge bine, contribuabilii pierd. În esență, acesta este hazardul moral. Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Bank of America și Wells Fargo nu pierd atât pe cât câștigă. Riscurile sunt asimetrice. Guvernul nu poate monitoriza pariurile lor în mod real, dar totuși le oferă un scut de protecție la nevoie. Astfel, acești directori generali au mai multe informații despre propriile acțiuni decât are guvernul¹⁰⁸.

Garantând pentru Wall Street, Ministerul de Finanțe și Rezerva Federală au mărit hazardul moral din economie până la niveluri periculoase (capitolul 15). Justificarea este că JP Morgan, Citibank și ceilalți jucători importanți care riscă prăbușirea sunt „prea mari ca să cadă”: aceasta se referă la profeția care se îndeplinește de la sine că aceia mari vor fi și mai mari – o prognoză a instabilității mari, ceea ce l-a determinat pe fostul economist șef al FMI, Simon Johnson, să denumească această situație o „cauzalitate apocaliptică”¹⁰⁹. Joseph Stiglitz o denumește privatizarea

¹⁰⁸ Ministrul de Finanțe Timothy Geithner a girat efectiv polița de asigurare a lui Jamie Dimon, când a afirmat clar, în cadrul mărturiei în fața Congresului, că doar contribuabilul va plăti nota, justificând transferul financiar mare de la săraci la bogați astfel: „într-un sistem fragil, într-o economie fragilă astăzi, este foarte important să acționăm efectiv pentru a stabili sistemul nostru și să prevenim o deteriorare catastrofală extinsă de felul celei care se produce când piața sau guvernul nu dorește sau nu poate să împiedice acest tip de prăbușire”. *Geithner Testifies on 14 'Too Big to Fail' Banks*, YouTube video, postat de “TheySayNothing”, February 12, 2009.

¹⁰⁹ Simon Johnson and Michael Perino, Interviu cu Bill Moyers, PBS, April 24, 2009; Simon Johnson, Interviu cu Bill Moyers, PBS, 13 februarie 2009; Simon Johnson and James Kwak, Interviu cu Bill Moyers, 16 Aprilie 2010. Toate aceste interviuri au apărut în *Bill Moyers Journal*, disponibil la: <http://www.pbs.org/moyers/journal/index.html>.

profiturilor și socializarea pierderilor, „socialism pentru bogați și capitalism pentru săraci”. El crede că acest sistem economic a devenit un „surogat de capitalism”, o variantă a capitalismului sau corporatismului „de cumetrie”.

Pe scurt, problema obținerii și prelucrării informațiilor prezintă multe fațete importante. Stiglitz sugerează că „economia informațională a reprezentat o revoluție a științelor economice... răsturnând prejudecăți profunde pentru politica economică. Eșecurile informaționale sunt asociate cu multe alte eșecuri ale pieței, incluzând piețele cu risc parțial, piețele de capital imperfecte și imperfecțiunile concurențiale, măbind oportunitățile pentru manipulare și extorcere în scopul obținerii de profit”¹¹⁰. Cu alte cuvinte, neglijarea informării nu este o omisiune firească a cursurilor introductive ale curentului economic dominant!

Studentii nu ar trebui să studieze economia fără să fie conștienți de problema informațiilor ubicue de pe piață, deoarece aceasta poate deveni un mare obstacol pentru obținerea unor rezultate optime. Distribuția inegală a informațiilor este unul dintre „călcăiele lui Ahile” ale pieței. *Laissez-faire* și „mâna invizibilă” nu duc la rezultate optime în prezența informațiilor imperfecte. De aceea, protecția consumatorului nu este deloc inutilă. Foarte des, producătorul are mai multe informații despre produs decât consumatorul și, în acest caz, este incorect să lăsăm întreaga povară a obținerii de informații adecvate pe umerii cumpărătorului pentru a lua o decizie în cunoștință de cauză. A-l lăsa pe cumpărător să fie atent la ce cumpără (*caveat emptor*) și să afle singur nu poate constitui o metodă empirică justificată în acest caz. Existând informații imperfecte, o diseminare a informațiilor de către guvern poate diminua costurile de tranzacționare și spori capacitatea cumpărătorului de a face o alegere bazată pe informații care să ducă la un consum satisfăcător. Ambalajul corect și reclama sinceră pot mări considerabil satisfacția consumatorului.

Cred că, dacă profităm de informarea asimetrică în cazul unui schimb economic, înseamnă să mergem prea departe cu interesul și cu preceptul *caveat emptor*. De aceea, eu numesc un astfel de schimb exploatare. Dacă una dintre părți profită conștient de cealaltă parte pentru a obține un câștig, bazându-se pe lipsa de informații a celeilalte părți sau pe incapacitatea ei de a înțelege informația, atunci este vorba de un schimb bazat pe exploatare.

¹¹⁰ Joseph Stiglitz, “The Revolution of Information Economics: The Past and the Future”, *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 23780, September, 2017.

Aceasta seamănă foarte mult cu ideea „de a produce o suferință altora pentru a obține un avantaj personal”¹¹¹.

Semnalare

Semnalele transmit informații. În cazul unei piețe cu informații imperfecte, semnalele sunt importante pentru că devin deseori substitutul informațiilor care sunt greu de transmis altfel. O diplomă înseamnă un semnal că am atins un anumit nivel de excelență academică. Studenții merg la colegiu nu numai să învețe, ci și să demonstreze viitorilor angajatori că dețin calitățile de a lucra în diverse locuri. Apoi obținerea diplomei este un semnal că persoana poate reuși să iasă dintr-un labirint educațional complicat sau că are forța, puterea de voință și inteligența necesare de a reuși să facă ceva. Când angajatorii vor să angajeze pe cineva, ei au unele informații despre candidat, dar vor să mai știe despre multe alte calități greu de observat: credibilitatea, abilitatea de a lucra în condiții de stres, flexibilitatea în situații neprevăzute, dorința de cooperare etc. Pe o piață cu informații imperfecte, diploma are o mare valoare, care depășește valoarea cunoștințelor căpătate în anii de studiu. Ea semnalizează posesia unor calități imateriale. Iată de ce oamenii care termină liceul sau colegiul câștigă disproporționat mai mult decât cei care părăsesc școala înainte de a obține certificatul, deși cunoștințele suplimentare pe care le-ar fi căpătat în timpul în care nu au frecventat unele cursuri probabil că nu ar fi foarte importante pentru performanțele lor la locul de muncă. În acest sens, efortul suplimentar de obținere a diplomei este inefficient, deoarece studentul ar fi putut să lucreze la fel de bine și fără diplomă. Totuși, date fiind informațiile imperfecte, persoana nu poate demonstra existența acestei trăsături de caracter viitorului angajator; astfel, diploma simbolizează – sau semnalizează – existența unor atitudini sau calități dezirabile¹¹².

Astfel, există o discordanță între beneficiile private și cele sociale din educație. Pentru student este mai bine să investească într-o diplomă, dar, din punctul de vedere al societății, resursele suplimentare cheltuite pentru

¹¹¹ Avner Offer, “A Warrant for Pain: Caveat Emptor vs. the Duty of Care in American Medicine, c. 1970-2010”, *Real-World Economics Review*, 61 (2012): 8599.

¹¹² Michael Spence, “Job Market Signaling”, *Quarterly Journal of Economics*, 87 (1973), 3: 355-374.

generarea semnalului respectiv sunt inefficiente și irosite dacă investiția nu duce la o creștere a productivității. Totuși, acest lucru este necesar când informațiile privind productivitatea reală sunt greu de transmis altfel într-un mod credibil.

Prețul unui produs transmite informația conform căreia vânzătorul dorește să îl tranzacționeze cu acel preț. Totuși, o strategie de vânzare neprofitabilă a produsului poate transforma prețul unui produs care este vândut la costul de producție sau sub acesta într-un semnal că vânzătorul este o firmă „ieftină”. În acest caz, prețul este folosit ca semnal pentru a atrage consumatorul în acel loc, dar este înșelător și poate duce la rezultate inefficiente, deoarece decizia consumatorului nu se bazează pe cunoașterea completă a tuturor prețurilor cu care se va confrunta. Prețurile pentru alte produse oferite de firmă ar putea fi mai mari decât media; de aceea, cumpăraturile totale făcute de persoana respectivă ar putea fi mai mari decât ar cumpăra de la alte firme. Prețul mai poate afecta în mod direct cantitatea de satisfacție pe care o obținem din produs¹¹³. În acest caz, utilitatea nu se obține numai din produsul propriu-zis, ci și din prețul acestuia, ceea ce contrazice modelul standard.

Mai mult, firmele transmit continuu semnale pentru noi, cu scopul de a ne schimba planurile și a ne determina să ne cheltuim banii așa cum vor ele. Avantajul lor este că își permit să angajeze cele mai bune agenții de marketing ca să ne prindă în capcană. În aceste situații, alegerile economice nu sunt cantitativ similare alegerilor obișnuite prezentate în manuale.

Semnalarea statutului social este un alt gen de ineficiență a consumului. Veblen spunea că prin consum excesiv noi semnalăm care ne este statutul sau poziția socială și, astfel, creăm o externalitate negativă care produce un sentiment de invidie la ceilalți oameni. Acesta este un mod costisitor de a arăta lumii care ne este locul în societate și îi face pe alții să imite obiceiurile de consum ale bogaților, chiar cu riscul de a face datorii.

¹¹³ Hilke Plassmann, John O'Doherty, Raba Shiv, Antonio Rangel, “Marketing Actions Can Modulate Neural Representations of Experienced Pleasantness”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 105 (2008), 3: 1050-1054.

Ilustrația nr. 5.1. Ce înseamnă omul fără vilă și iab? Modul de trai al celor superbogați presupune obiecte de lux extravagante. Consumul excesiv apare într-un moment în care zeci de milioane de oameni sunt lipsiți de dreptul de bază la educație și sănătate



Credit: iStock.com/mariakraynova.

Inconsistența timpului. Preferința temporală¹¹⁴

Manualele influențate de curentul dominant afirmă că oamenii nu prea țin seama de viitor. Viitorul este un concept nebulos pentru cei mai mulți și nu la fel de important ca prezentul. Desigur, nu toată lumea gândește astfel. Unii oameni nu ignoră viitorul deloc, atât timp cât ei au în vedere plăcerile de mâine. Anticiparea conține propria utilitate, deseori omisă. Totuși, înțelepciunea comună ne spune că oamenii recurg la o subevaluare exponențială când determină valoarea utilității viitoare. Aceasta înseamnă că valoarea de un dolar de anul viitor va fi astăzi, să zicem, de 95 de cenți. Diferența de 5 cenți este, într-un anume sens, plata pentru faptul că nu trebuie să aștepti un an pentru acei bani.

¹¹⁴ Peter Whybrow, *The Well-Tuned Brain: The Remedy for a Manic Society* (New York: W.W. Norton & Company, 2016).

Deprecierea exponențială se caracterizează prin faptul că rata de actualizare este constantă, indiferent cât de departe se merge în viitor. Astfel, peste zece ani, un dolar va valora exact 60 de cenți de astăzi la o rată anuală compusă de actualizare de 5% și această sumă continuă să piardă aproape 40% din valoare la fiecare 10 ani. Astfel, rata de depreciere a valorii rămâne constantă. De aceea, valoarea unui dolar peste 50 de ani va însemna 60 de cenți din valoarea dolarului la peste patruzeci de ani.

Totuși, această depreciere exponențială a valorii nu este susținută de experiențe. De fapt, oamenii apelează la o depreciere „hiperbolică”: rata de actualizare variază în funcție de orizontul de timp – este mai mare când este mai aproape de prezent și din ce în ce mai mică odată cu îndepărtarea în viitor¹¹⁵. O comparare a deprecierei hiperbolice cu cea exponențială ne arată că cele două sunt similare pe termen scurt. În figura 5.1, ambele tipuri de depreciere ating cam aceeași diminuare a valorii unui dolar peste zece ani: aproximativ 60 de cenți. Totuși, să reținem că, în timp ce rata deprecierei este o constantă în cazul deprecierei exponențiale în perioada indicată în grafic, deprecierea hiperbolică duce la o pierdere de numai 18% din valoare în intervalul de 10 ani între 30 și 40 de ani și, apoi, una și mai mică, de 15%, între 40 și 50 de ani. Aceasta înseamnă că o așteptare de 10 ani din acest moment înseamnă mult pentru dumneavoastră – fiindcă sunteți nerăbdători –, însă, din perspectiva zilei de astăzi, o așteptare de 10 ani după o perioadă de 40 de ani socotită din acest moment nu prea mai are importanță. Este ca și cum ați fi miopi când priviți spre viitor; 40 și 50 de ani par valori foarte apropiate între ele, așa că, în cazul deprecierei hiperbolice, dumneavoastră nu vedeți acea diferență la aceeași rată de actualizare mai apropiată de prezent, așa cum se întâmplă cu deprecierea exponențială. Faptul că o așteptare de 10 ani în prezent înseamnă mult pentru dumneavoastră și o așteptare de 10 ani după o perioadă de 40 de ani din acest moment nu mai înseamnă prea mult contravine modelelor standard ale alegerii raționale, deoarece preferințele sunt dependente de timp. Aceasta este o distorsiune cognitivă importantă, deoarece ne face să economisim prea puțin pentru siguranța, întreținerea și pensia viitoare sau ne face să împrumutăm prea mult cu cardurile de credit.

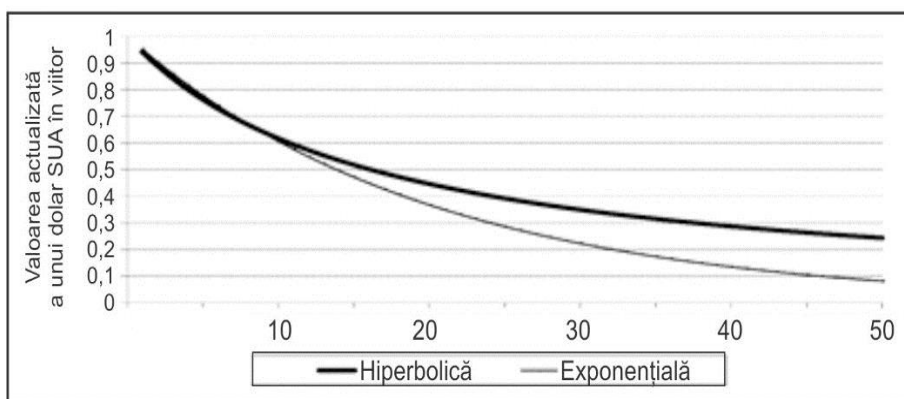
Această miopie este un motiv serios pentru protecția consumatorului, cum ar fi îngrijirea medicală impusă de guvern și asigurările sociale. Tinerii

¹¹⁵ Richard Thaler, “Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency”, *Economic Letters*, 8 (1981), 3: 201-207; Shane Frederick, George Loewenstein and Ted O’Donoghue, “Time Discounting and Time Preference: A Critical Review”, *Journal of Economic Literature*, 40 (2002), 2: 351-401.

lucrători nu se gândesc, în general, la veniturile lor de după pensionare. Pe de altă parte, membrii mai vârstnici ai societății, care sunt mai aproape de pensionare, sunt mai bine informați în ceea ce privește siguranța oferită de pensie. Astfel, guvernul – prin puterea sa de a impune impozite – poate face ca asigurarea socială să fie garantată la pensionare. Altfel, oamenii lipsiți de capacitatea de a-și planifica viitorul pot avea probleme.

O altă distorsiune cognitivă care duce la o inconsistență temporală, pe lângă deprecierea hiperbolică, este cauzată de evaluarea probabilităților. Care este probabilitatea ca o persoană să devină infirmă, să contracteze una din cele 200 de forme de cancer sau să aibă nevoie de asigurare medicală pe termen lung după 30 de ani calculați din acest moment? Noi suntem influențați să ținem seama de prezent și, de aceea, tindem să diminuăm excesiv importanța unor asemenea evenimente din viitor.

Figura nr. 5.1. Deprecierea hiperbolică și deprecierea exponențială



Răbdarea și nerăbdarea

Răbdarea este unul dintre cei mai importanți parametri ai unei economii, deoarece are o mare influență asupra ratei economisirii și, prin aceasta, asupra ratei de creștere a economiei pe termen lung. Deciziile pe care le luăm astăzi vor avea un efect de undă pe o perioadă lungă de timp: alegerile intermediare depind de cât de mult valorizăm viitorul și cât de mult îl ignorăm sau îi diminuăm importanța. Propensiunile și înclinațiile noastre în acest sens sunt asimilate, în principal, la începutul vieții și fac parte din atributele noastre culturale. De aceea, noi suntem sensibili la influențele

venite dinspre lumea afacerilor, care este stimulată să transmită un mesaj care este orientat spre nerăbdare. Despre aceasta am discutat mai sus, când ne-am referit la predicția lui Bell, în sensul că există o contradicție între nevoia de economisire pentru a avea o economie dinamică și nevoia lumii afacerilor de a-și mări rentabilitatea în prezent. De aceea, fără implicarea guvernului pentru contracararea puterii corporațiilor, probabilitatea ca nerăbdarea să crească este considerabilă. Aceasta este una dintre cauzele principale ale gradului mare de îndatorare existent în economia SUA de astăzi atât la nivel de individ, cât și la cel guvernamental.

Autocontrolul – capacitatea de a putea amâna răsplata – este un atribut important pentru a avea succes în viață. Experimentul cu bezele dovedește acest lucru. Unei fetițe i s-a oferit o bezea imediat sau două dacă ar fi putut să aștepte 15 minute fără să o mănânce pe cea așezată în fața ei. Constatarea remarcabilă a fost că acei copii care au putut să reziste tentației unei răsplăți imediate au avut un succes mai mare în viață, având scoruri mai bune la testul aptitudinilor școlare și la frecvența școlară¹¹⁶.

Mai mult, amploarea obezității, gradul înalt de îndatorare, precum și rata de economisire slabă din SUA, toate indică scăderea abruptă a capacității noastre de autocontrol, inclusiv privind apetitul și lăcomia care ne caracterizează. Cauza este simplă: este vorba de interesul sectorului afacerilor de a ne influența psihologic cu reclame, sloganuri, obiecte atrăgătoare și cu stimulente care diminuează această capacitate, pentru a cheltui mult și, astfel, pentru ca acest sector să își atingă scopul. Acesta este un aspect important al strategiilor de maximizare a profitului. Ele s-au dovedit foarte eficiente în a ne distruge capacitatea de a amâna răsplata pe termen cât mai lung și într-o măsură tot mai mare de la o generație la alta. Unul dintre motivele pentru care imigranții au avut un relativ succes în această țară este acela că ei nu au fost supuși acestei socializări intensive în timpul anilor de formare și, de aceea, au un mai mare autocontrol decât cei expuși tentațiilor încă de la începutul vieții.

Metafora „mâinii invizibile”

„Mâna invizibilă” funcționează ca o „scurtătură” pentru mecanismul de autoreglare a pieței; aceasta înseamnă că acțiunile unor indivizi egoiști vor fi

¹¹⁶ Wikipedia Contributors, “Stanford marshmallow experiment”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

benefice societății. Economistii sunt înclinați să considere faimoasa sintagmă a lui Adam Smith ca metaforă pentru coordonarea asigurată de piețele concurențiale în care interesul propriu al producătorilor și cel al consumatorilor duc la o creștere a bunăstării sociale.

Totuși, economiștii nu le spun studenților că aceasta nu funcționează în cazul informațiilor imperfecte¹¹⁷. Stiglitz a avertizat de repetate ori că metafora „mâinii invizibile” nu ar trebui luată în serios: „«Mâna invizibilă» a lui Adam Smith – ideea că piețele libere duc la eficiență, ca și cum ar fi dirijate de forțe nevăzute – este invizibilă, măcar parțial, pentru că nu se află acolo”¹¹⁸. „Piețele în sine nu duc la eficiență economică. Dacă ne uităm la exemplele de reușite și de eșecuri ale piețelor din întreaga lume, observăm că multe dintre ele pot fi înțelese doar prin teorii care se bazează pe piețe imperfecte, unde guvernele trebuie să joace un rol important...”¹¹⁹

Pe scurt, metafora „mâinii invizibile” este anacronică¹²⁰. Smith descria o economie în care calitatea produselor achiziționate era ușor de stabilit; informațiile nu constituiau o problemă majoră. Mai mult, măcelarul cumpăra pâine de la brutar și brutarul lua carne de la măcelar ani în șir. Nu numai că ei se cunoșteau unul pe altul, dar la fel s-a întâmplat cu părinții lor. Mergeau la aceeași biserică și participau la evenimentele importante din viața omului: căsătorii, botezuri și înmormântări. În aceste împrejurări, riscul unui comportament oportunist era aproape inexistent. Este evident că măcelarul nu ar fi câștigat dacă ar fi vândut carne de calitate inferioară și nici brutarul nu ar fi avut de câștigat înșelându-l pe măcelar. Ei ar fi fost discreditați dacă ar fi încercat să înșele, să ceară mai mulți bani sau, cu alte cuvinte, să îi păcălească pe clienții care făceau parte din propria comunitate.

¹¹⁷ Bruce C. Greenwald and Joseph Stiglitz, “Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets”, *Quarterly Journal of Economics*, 101 (1986): 229-264.

¹¹⁸ The Roosevelt Institute, “Stiglitz: The Invisible hand is Invisible because it Isn’t There”, <http://rooseveltinstitute.org/stiglitz-invisible-hand-invisible-because-it-isnt-there-2/>, accessed August 7, 2017; Joseph Stiglitz, “There is no invisible hand”, *The Guardian*, December 20, 2002.

¹¹⁹ Joseph Stiglitz, “The Price of Inequality”. Vezi discursul lui Joseph Stiglitz la decernarea Premiului Nobel: *Information and the Change in the Paradigm in Economics*, Stockholm University, Aula Magna, December 8, 2001; Joseph Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006); Joseph Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003).

¹²⁰ Este tot atât de valabilă pentru economia zilelor noastre pe cât sunt și principiile mișcării ale lui Newton pentru particulele subatomice.

Nu existau clauze absconse, iar tranzacțiile se bazau pe schimburi repetate; produsele erau simple și apăreau între granițele comunității sătești care avea un anume sentiment al permanenței. Ar fi o nebunie să comparăm o asemenea piață cu piața de titluri ipotecare din secolul al XXI-lea, caz în care condițiile specifice lumii lui Smith nu sunt valabile. Informațiile asimetrice sunt cruciale pentru a putea înțelege economia modernă și fac ca afacerile bazate pe tranzacții să fie mai precare decât erau în timpul lui Smith.

Mai mult, în secolul al XVIII-lea, exista o mare presiune socială pentru a controla comportamentul oportunist: trișorii, escrocii, cei lacomi și cei necinstiți ar fi fost ostracizați și ar fi avut o viață insuportabilă. Spre deosebire de aceasta, natura impersonală a economiei de astăzi înseamnă că Dick Full, directorul general care a falimentat Lehman Brothers, nu va fi ostracizat, deoarece averea lui netă de 250 de milioane de dolari va fi suficientă pentru stilul său de viață extravagant¹²¹. De asemenea, cei care activau pe piețele secolului al XVIII-lea credeau mai mult în cele Zece porunci decât o fac oamenii de afaceri de astăzi și, de aceea, nu ar fi fost dispuși să adopte un comportament oportunist și să profite de alții, deoarece acest lucru nu putea fi ascuns de Dumnezeu. Nu avea rost să riște să sfârșească în purgatoriu sau chiar în iad. Astfel, lumea lui Smith este departe de a fi un ghid credibil pentru economia de astăzi.

Peter Whybrow o spune astfel:

„Smith susținea că, într-o societate liberă, interesul propriu exagerat este limitat de dorința de a fi iubiți de ceilalți... și de «sentimentul social» (comportamentul dat de bunul-simț și de empatie) care este dezvoltat trăind într-o comunitate... Însă Smith a trăit înainte de inventarea megacorporațiilor, înainte de comunicațiile globale instantanee și înainte de cheesburgeri și de fondurile de hedging. Astăzi, frăiele care limitau odată interesul propriu și preocupările sociale în cadrul restricțiilor impuse de comunitățile economice strâns unite și de pe urma cărora ne-am ales cu metafora rezistentă în timp a «mâinii invizibile» propusă de Adam Smith pentru echilibrarea comportamentului pe piață au fost slăbite de un mercantilism agresiv care nu doarme niciodată”¹²².

¹²¹ El încă își păstrează proprietatea din Greenwich, C.T. *Celebrity Net Worth*, Richard Fuld Net Worth, <http://www.celebritynetworth.com/richest-businessmen/wall-street/richard-fuld-net-worth/>, accessed August 13, 2017.

¹²² Peter Whybrow, “Dangerously Addictive. Why We Are Biologically Ill-Suited to the Riches of Modern America”, *The Chronicle of Higher Education*, March 13, 2009.

Cu alte cuvinte, stimulentele sunt mult diferite pe o piață globală, unde indivizii anonimi reprezintă megacorporații care fac afaceri cu fețe anonime din mulțime. Este evident că oamenii se comportă diferit în aceste împrejurări decât ar face-o în comunități mici, unde tranzacțiile de la om la om sunt regula. Înșelarea unei entități necunoscute dintr-un loc îndepărtat, de care poate nici nu au auzit, reprezintă o dilemă psihologică diferită de interacțiunea cu ceilalți din comunitatea sătească a lui Smith. Vânzarea unor titluri ipotecare de la Citigroup în orașelul Narvik din Norvegia, situat dincolo de cercul polar, presupune faptul că stimulentele sunt complet diferite de acelea ale măcelarilor și brutarilor lui Smith¹²³. Narvik a pierdut milioane pe seama unor tranzacții complicate, pe care oamenii de acolo nici acum nu le înțeleg¹²⁴.

Înșelăciunea a devenit parte a modelului de afaceri. Firma Goldman Sachs a plătit o penalizare de 550 de milioane de dolari, fiind prinsă că își înșela investitorii în ceea ce privește vânzarea de obligațiuni garantate cu creanțe (CDOs). O zi mai târziu, AIG a acceptat să plătească 725 de milioane de dolari într-un caz de fraudă¹²⁵. Aceste firme știau mult mai multe despre produsele financiare pe care le vindeau decât cumpărătorii și au profitat de ignoranța acestora. Acestea nu sunt exemple izolate. Asemenea activități incorecte sunt menționate zilnic de media. Astfel, invocarea măcelarilor și brutarilor lui Smith ca personaje ale capitalismului de mare viteză din secolul al XXI-lea nu poate fi decât ciudată.

Fascinația concurenței

În cultura noastră, concurența are o conotație pozitivă. Se presupune că aceasta asigură eficiența pe piață – faptul că o calitate corectă este realizată cu cel mai mic preț posibil și în cantitatea potrivită. Totuși, economia reală nu se conformează teoriei, deoarece informațiile asimetrice și valorile imateriale – ca riscul sau siguranța – sunt greu de evaluat ca preț, iar clienții au dificultăți în evaluarea unor rezultate incerte. Astfel, piețele nu sunt eficiente în ceea ce privește crearea și aplicarea standardelor privind siguranța și

¹²³ Stephen LeRoy, "Is the 'Invisible Hand' Still Relevant?" *FRBSF Economic Letter*, No. 14, May 3, 2010.

¹²⁴ David Faber, *And Then the Roof Caved In: How Wall Street's Greed and Stupidity Brought Capitalism to its Knees* (Hoboken, NJ: John Wiley & Son, 2009), Chapter 8.

¹²⁵ Stephen LeRoy, *Is the 'Invisible Hand' still relevant?*

există multe tranzacții cu informații asimetrice care indică posibilitatea unui comportament oportunist. Concurența nu funcționează bine în prezența acestor factori.

De exemplu, să presupunem că un producător de carne tocată de vită pune o etichetă pe produs cu următorul mesaj: „Garantăm că această carne conține numai 1 milion de bacterii *E. coli* la o jumătate de kilogram. Vă vom oferi 1.000 de dolari dacă vă îmbolnăviți”. Credeți că oamenii vor cumpăra această carne tocată? Eu unul nu aș face-o și mă îndoiesc că alți oameni ar proceda la fel, deoarece mulți dintre noi nu știu – sau nu vor să li se amintească – că *E. coli* există întotdeauna în carnea tocată și nu știm care este limita aprobată de Administrația pentru Alimente și Medicamente. Tot ce vrem să știm este că hamburgerul făcut din carne tocată este bun de mâncat dacă este gătit corespunzător, însă compania nu ne poate convinge să avem încredere în ea. Așadar, etichetarea nu poate fi un substitut competitiv pentru inspecția și reglementarea făcute de guvern. Concurența nu poate rezolva toate problemele tranzacțiilor complexe sau atunci când calitatea este greu de determinat.

De asemenea, concurența nu funcționează bine când taxele sunt percepute în viitor și depind de condiții incerte pe care consumatorul le trece cu vederea sau face o prognoză prea optimistă. Aceasta este marea problemă a penalizărilor ascunse din utilizarea cardurilor de credit. Și eu am fost taxat de compania de carduri de credit, deoarece am cumpărat ceva din Canada și nu am anticipat că achizițiile din străinătate sunt suprainpozitate¹²⁶. De fapt, întotdeauna sunt surprins de taxele ascunse când mă implic într-o tranzacție complicată.

Concurența poate duce și la o cursă în jos, mai ales când un atribut imaterial, ca riscul, este implicat în tranzacție. Cauza este că riscul este greu de măsurat și ușor de ascuns. De aceea, managerii financiari care obțin un randament mare asumându-și riscuri excesive vor avea un avantaj concurențial față de o concurență care este mai prudentă și obține un randament mai mic. Deoarece riscul este greu de determinat, cei mai mulți investitori se vor îngrămădi la managerul care obține un randament mai bun, scoțându-l din joc pe cel prudent. Apoi, acest proces va produce randamente și riscuri tot mai mari, până când sistemul face implozie.

¹²⁶ Simon P. Anderson, “Product Differentiation”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

Raghuram Rajan, pe atunci la Universitatea din Chicago și apoi președinte al Băncii Indiei, a menționat acest lucru la o ședință în prezența guvernatorilor Rezervei Federale. L-au ascultat? Nici vorbă! Rajan i-a avertizat în ceea ce privește evoluțiile adverse din sectorul financiar. El a subliniat că managerii „sunt stimulați să își asume riscuri care sunt ascunse investitorilor, deoarece riscul și randamentul sunt legate unul de altul și atunci pare că acest manager îi depășește pe ceilalți doar prin riscul pe care și-l asumă. În general, tipurile de risc care pot fi ascunse foarte ușor... sunt cele care au consecințe negative severe cu o probabilitate mai mică, dar care, în schimb, oferă o răsplată generoasă dacă nu se materializează. Aceste riscuri sunt cunoscute sub numele de riscuri provenind din evenimente cu frecvență redusă (*tail risks*)”¹²⁷.

Sunt multe exemple de acest fel legate de valori imateriale, ca siguranța și durabilitatea. Pe scurt, concurența nu este suficientă pentru ca produsele să fie eficiente.

Consumerism

Argumentul adepților curentului dominant este acela că o mărire a numărului de produse duce la o creștere a bunăstării, deoarece cresc posibilitățile de alegere ale consumatorilor. Totuși, această afirmație ignoră faptul că alegerea dintre mai multe produse necesită timp, efort și crește probabilitatea de confuzie. De aceea, creșterea numărului de opțiuni implică costuri de cercetare pentru consumator, iar acestea ar putea depăși valoarea activității de alegere suplimentare, astfel scăzând bunăstarea. Așadar, valoarea asociată activității de alegere nu este nelimitată; de la un punct, aceasta devine o bătaie de cap și creează confuzie sau costuri de tranzacționare excesive.

O băcănie tipică are 41 de varietăți de oțet balsamic și 121 de tipuri de ulei de măsline¹²⁸. Cumpărăturile în asemenea condiții devin problematice și creează confuzie și, astfel, ineficiență. Odată cu creșterea sortimentului de produse, crește și posibilitatea de eroare. De obicei, eu aleg la întâmplare când nu am timp să analizez multiplele opțiuni. Diferențele dintre mărci

¹²⁷ Raghuram Rajan, “Has Financial Development Made the World Riskier?” *NBER Working Paper*, No. 11728, November 2005.

¹²⁸ *Ibid.*

sunt mici oricum: de exemplu, testele nu au indicat nicio diferență între mărcile de benzină¹²⁹.

Cumpărăturile au devenit modul nostru de petrecere a timpului liber, iar goana după chilipiruri a devenit o manie¹³⁰. Consumerismul este o povară grea pentru societate, deoarece sacrificăm multe dintre relațiile personale în procesul de obținere a bunurilor materiale și ne supunem unui program prelungit de muncă pentru a achiziționa lucruri pe care suntem convinși să le cumpărăm¹³¹. În plus, ipotecăm nivelul de trai al generațiilor viitoare. Rezultatul este o existență stresantă. Într-un articol din *New York Times* privind gândirea lui Peter Whybrow, Judith Warner scria: „În împrejurări normale, partea emoțională, egoistă, «mioapă», urmărind răsplata, a creierului nostru este controlată și reglată în ceea ce privește poftele de puterea de cunoaștere – conștientizarea consecințelor, să zicem, ale faptului că mâncăm prea mult sau cheltuim prea mult. Dar după decenii de belșug nemaîntâlnit și de mesaje care promovează recompensa imediată, spune Whybrow, acest sistem de autoreglare a primit o lovitură grea. «Orgia de autorăsfăț» care a cuprins acest tărâm al creditelor ipotecare, fără a mai pune banii jos..., a perturbat «vechiul mecanism care ne menținea echilibrul fizic și mental»¹³².

Am lăsat garda jos. Creierul și sistemul nervos au fost resetate de industria publicității. Warner continuă: „Dacă plasați o persoană într-un mediu care venerază bogăția și favorizează consumul excesiv, adăugând la acestea inegalitățile dintre veniturile brute, care produc invidie și concurență, alături de salariile stagnante pentru cei din jumătatea inferioară a distribuției, de veniturile cu o creștere exponențială ale elitelor, de costul ridicat pentru a ține pasul cu «Popești» și a obține credite facile, veți ajunge la cheltuieli excesive, la o datorie personală mare și la «o existență plină de rutină», pe care Whybrow le denumeste cumpărături și cheltuieli compulsive¹³³.

Noi vrem să aparținem de ceva: vrem să facem parte din societate și, prin cumpărături, ne reafirmăm sentimentul de apartenență. De aceea, actul

¹²⁹ Elisabeth Leamy, “Generic vs. Brand-Name Gas: Are They Different?”, *ABC News, Good Morning America*, March 24, 2007.

¹³⁰ Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction* (Oxford: Oxford University Press, 1976); Shirley Lee and Avis Mysyk, “The Medicalization of Compulsive Buying”, *Social Science and Medicine*, 58 (2004), 9: 1709-1718.

¹³¹ Peter Whybrow, *American Mania: When More Is Not Enough* (New York: W.W. Norton, 2005); Peter Whybrow, “Dangerously Addictive”.

¹³² Judith Warner, *Dysregulation Nation*.

¹³³ *Ibid.*

de a cumpăra în sine devine un obicei, un scop în sine, ca înlocuitor pentru satisfacerea nevoilor psihologice de bază, care, conform celor spuse de Erich Fromm, include dorința ca toți ceilalți să ne acorde atenție, să ne respecte și să ne iubească, de a aparține unui grup social, de a ști cum să ne integrăm lumii, de a avea sentimentul împlinirii¹³⁴. Totuși, dacă consumul este, în ultimă instanță, un surogat pentru câștigarea respectului altora, consumerismul va însemna o viață plină de anxietate. Este important de reținut faptul că lumea corporațiilor a remodelat cultura astfel încât să dorim obținerea acestor recompense psihologice prin consum, de pe urma căruia corporațiile pot profita mai ușor decât de pe urma altor tipuri de activitate care nu sunt monetizate – a te bucura de natură sau de muzică, de lectură, de familie și de prieteni. Whybrow dă glas aceluiași sentiment când constată că, „în ciuda bogățiilor materiale, ceea ce lipsește multor americani, dincolo de un somn ușor noaptea, este un sentiment curat al împlinirii, un sentiment al armoniei cu ceilalți și cu sine”¹³⁵.

După cum arată Fromm, unul dintre simptomele patologiei noastre colective este pornirea constantă de a consuma ceva. Într-un interviu din 1958, el spunea că „noi consumăm orice cu lăcomie. În spatele acestei frenezii a consumului se află un gol interior, o incapacitate a oamenilor de a fi autonomi, de a fi cetățeni cu adevărat productivi și indivizi unici. Provocarea peste timp este găsirea unei existențe alternative pentru noi – una care să fie mai inteligentă, mai umană și mai plină de compasiune”. Acesta continuă astfel: „De fapt, există o stare de depresie și un sentiment de singurătate. Aflăm dovada clinică a acestei legături în faptul că, deseori, bulimia și cum-părăturile în exces sunt cauzate de starea de depresie sau de o anxietate profundă...”¹³⁶ „Ceea ce percepem ca libertate este, în mare măsură, libertatea de a cumpăra și de a consuma, adică a alege dintre multe, multe lucruri diferite și a zice: «Eu vreau această țigaretă. Eu vreau această mașină. Eu vreau acest lucru, și nu pe acela». Fiindcă multe dintre mărcile concurente nu sunt foarte diferite în realitate, individul simte marea putere a

¹³⁴ Wikipedia contributors, “Erich Fromm”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹³⁵ Peter Whybrow, *Books: Get Satisfied*.

¹³⁶ *Homo consumens*, YouTube video, postat de “Q&A Projects”. Theodor Adorno, un critic social important de la mijlocul secolului al XX-lea, credea la fel: „plăcerile obținute ușor prin consumul de cultură populară i-au făcut pe oameni docili și mulțumiți, indiferent cât de groaznică era situația lor economică” (Vezi Wikipedia Contributors, “Theodor W. Adorno”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*).

libertății de alegere”¹³⁷. În realitate, alegerile noastre sunt limitate și manipulate de piață¹³⁸.

Fromm continuă: „Există ceva maladiiv în acest impuls de a consuma tot mai mult, iar pericolul constă în faptul că, fiind dominați de nevoia de consum, omul nu își rezolvă cu adevărat problema pasivității interioare, a golului interior, a anxietății, a depresiei – pentru că, într-un anumit fel, viața nu mai are vreun rost”. Consumul trebuie să fie un mijloc de satisfacere mai întâi a nevoilor de bază și apoi a dorințelor, și nu un scop în sine de a consuma. „Suntem nebuni după consum și după produse”¹³⁹, constata el, în timp ce „viața noastră sufletească este tot mai împovărată”¹⁴⁰. Fromm ne îndemna să ne recuperăm „dreptul de a fi persoană unică”. „Noi trăim în... societatea industrializată vestică... care creează... un tip de om pe care l-am putea numi *homo consumens*, omul consumator... El își dedică viața producerii unor lucruri și consumării lor”¹⁴¹, iar în cadrul acestui proces își pierde natura umană și devine un obiect manipulabil – „nu prea diferit de un mecanism”¹⁴².

La fel, Aldous Huxley a anticipat că amenințările la adresa individualismului nostru și a libertății noastre pot veni de la alte instituții decât cele guvernamentale. El a observat inteligent că industria publicității a descoperit cu mult timp în urmă că cea mai scurtă cale spre contul bancar al părinților trece pe la copii: „Copiii de astăzi hoinăresc cântând reclame pentru bere și pastă de dinți... această problemă a copiilor, cred eu, este una teribil de importantă, deoarece aceștia sunt mult mai ușor de sugestionat decât adultul mediu; și... toată propaganda [are] un efect extraordinar asupra copiilor, care, la urma urmelor, vor deveni adulți în curând... Copiii din Europa erau numiți «carne de tun», iar aici, în SUA, sunt numiți «hrană pentru televiziune și radio»... la urma urmelor, poți citi în jurnalele despre afaceri cele mai sentimentale povestiri despre cât de necesar este să ții seama de copii, deoarece ei vor deveni cumpărători loiali ai mărcii”¹⁴³.

¹³⁷ *Mike Wallace Interview: Erich Fromm*, May 25, 1958.

¹³⁸ Inteligența artificială va putea să ne controleze starea de spirit în viitorul apropiat, folosind rețeaua socială și profitând de aceste informații pentru a ne putea manipula și mai eficient. Fabon Dzogang, Stafford Lightman and Nello Cristianini, “Circadian mood variations in Twitter content”, *Brain and Neuroscience Advances*, 2017.

¹³⁹ *Mike Wallace Interview: Erich Fromm*, May 25, 1958.

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ *Ibid.*

¹⁴² *Ibid.*

¹⁴³ Aldous Huxley, *Interview with Mike Wallace*.

Analizele lui Huxley au fost premonitorii. Noi eram atât de preocupați de pericolul ca marele guvern să ne controleze viețile, încât am fost orbi la amenințarea venită de la alte instituții, cum ar fi industria publicității, Wall Street, Hollywood, Silicon Valley și megacorporațiile, care, încet, dar eficient, au făcut an de an exact lucrul de care ne temem cel mai mult: să ne limiteze mult libertățile și să ne manipuleze o bună parte din individualitate.

Pierzând controlul de sine, devenim depresivi în număr tot mai mare. Putem menține supraconsumul și stabilitatea socială numai cu antidepresive, ca Prozac și Valium¹⁴⁴. Utilizarea unor asemenea medicamente a crescut fenomenal, în pas cu consumul nostru fără satisfacții¹⁴⁵. În Statele Unite, în 2010 a fost emis un număr impresionant de 213 milioane de rețete pentru asemenea medicamente¹⁴⁶.

Rezumatul capitolului

Treptat, am internalizat cultura comercială a sistemului nostru socioeconomic într-o asemenea măsură încât nu mai suntem conștienți de impactul său asupra psihicului nostru sau de măsura în care dominația acestuia ne diminuează libertatea. Acest lucru constituie o încălcare gravă a dreptului nostru la dezvoltarea potențialului uman, fără o influență exagerată din partea corporațiilor¹⁴⁷. Din păcate, noi nu suntem conștienți cât de mult ne-au fost influențate mentalitatea, voința, inconștientul și atitudinile de către cei care profită de lipsa noastră de autocontrol. Prea mulți dintre noi nu suntem în stare să depășim aceste impedimente și să ne recunoaștem propriul interes.

Mai mult, noi am neglijat faptul că guvernele au un rol important în menținerea echilibrului puterilor din economie, astfel ca niciun grup să nu

¹⁴⁴ Robin Marantz Henig, "Valium's Contribution to Our New Normal", *The New York Times*, September 29, 2012.

¹⁴⁵ Utilizarea antidepresivelor de către populație a crescut de la 5,8% în 1996 la 10,1% în 2005. În nouă ani, creșterea a fost de la 13,3 la 27,0 milioane de persoane. Mark Olfson and Steven Marcus, "National Patterns in Antidepressant Medication Treatment", *Archives of General Psychiatry*, 66 (2009), 8: 848-856.

¹⁴⁶ Wikipedia contributors, "Antidepressant", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. Utilizarea medicamentelor a crescut cu un factor de patru între 1990 și 2003. Ramin Mojtabei, "Increase in Antidepressant Medication in the U.S. Adult Population Between 1990 and 2003", *Psychotherapy and Psychosomatics*, 77 (2008), 2: 83-92.

¹⁴⁷ Vezi documentarul din 1997, *Affluenza*, care prezintă cum această etică a pătruns în cultură după al Doilea Război Mondial.

câștigate o putere excesivă ca lucrurile să fie în favoarea sa. Dacă puterea corporațiilor nu este controlată de o forță de echilibrare, influența lor politică va crește datorită resurselor financiare pe care le au. Această avuție este folosită pentru lobby, pentru mită și pentru disimulare, urmărind supunerea guvernului intereselor sale. Industria farmaceutică, de exemplu, a cheltuit 106 milioane de dolari pentru lobby pe lângă Congres între 2014 și 2016. Congresmanul Tom Marino (R-Utah) și senatorul Orin Hatch (R-Utah) au primit 100.000 și, respectiv, 177.000 de dolari pentru a trece prin Congres o lege care să mărească profiturile producătorilor de opioide, în ciuda răspândirii contagioase și nocive care a secerat 200.000 de vieți până în 2016¹⁴⁸. Termenul corect politic pentru aceasta este „captură reglementată”. În termeni colocviali, am putea-o numi mită sau corupție legalizată. Avuția corporațiilor mai este folosită pentru a impune cultura dominantă, astfel ca oamenii simpli să le susțină interesele, chiar și când acestea contravin propriilor lor interese.

Atât timp cât forța de muncă organizată a fost puternică, ea se putea uni cu guvernul ca să împiedice marile firme să domine. Totuși, pe măsură ce puterea sindicatelor a dispărut, guvernul nu putea de unul singur să aibă suficientă putere pentru a împiedica firmele mari să acapareze controlul. Motivul este evident: marile firme aveau ceva ce politicienii aveau nevoie pentru a fi realeși, adică banii. De aceea, corporațiile puteau să exercite o putere neobișnuită asupra culturii, legilor sau chiar asupra mentalității, care alcătuiesc baza funcției utilității și cu ajutorul cărora ne influențează obiceiurile de cumpărare, nivelul de îndatorare și stilul de viață. Concentrarea puterii este periculoasă. Inegalitatea averilor cauzează tot atâtea probleme ca inegalitatea puterii politice.

În plus, oligopolurile au forța nu numai să stabilească prețurile, ci și să ne manipuleze, astfel încât să ne facă să le dorim produsele. În timp ce puterea este omniprezentă și joacă un rol major în economia reală actuală, nu găsim nicio mențiune despre ea în manualele convenționale, ceea ce constituie o omisiune importantă.

În ciuda acestor neajunsuri, scopul nu ar trebui să fie eliminarea piețelor, ci reformarea lor, încât să servească mai bine oamenilor. Trebuie să folosim metode inductive pentru a înlocui metodologia actuală cu una bazată pe dovezi empirice. Trebuie să înlocuim economia adulților cu una care începe

¹⁴⁸ Scott Higham and Lenny Bernstein, “The Drug Industry’s Triumph over the DEA”, *The Washington Post*, October 15, 2017.

la naștere și care recunoaște că gusturile sunt endogene. Și, mai important, noi trebuie să protejăm individualitatea copiilor noștri împotriva condiționării lor de către lumea corporatistă. Acest lucru se poate realiza dacă limităm puterea industriei de publicitate de a promova o imagine nerealistă a „visului american”.

Întrebări pentru dezbateri

1. Credeți că primul amendament trebuie extins la corporații? Ar trebui tratate ele ca persoane?
2. Credeți că puterea corupe, inclusiv puterea dată de bogăție?
3. Credeți că trebuie să reducem sumele cheltuite pentru armată și să mărim sumele cheltuite pentru educație?
4. Credeți că profesorii ar trebui să câștige cât un director general?
5. Ce credeți că ar gândi Aldous Huxley despre societatea noastră? Dar Thomas Jefferson?
6. Explicați ce a vrut să spună Joseph Stiglitz când a denumit sistemul nostru economic „socialism pentru bogați și capitalism pentru ceilalți”.
7. Credeți că dețineți controlul privind funcția utilității dumneavoastră?
8. Televiziunea sau internetul are o influență mai mare asupra modului nostru de gândire?
9. Cunoașteți pe cineva care a fost surprins neplăcut de clauzele obscure ale unui contract?
10. În ce măsură credeți că reclamele vă afectează capacitatea de a vă trăi viața așa cum vreți?
11. Cunoașteți cumpărători compulsivi?
12. Ar trebui interzise reclamele pentru copiii sub 12 ani, ca în Norvegia?
13. De ce credeți că americanii economisesc atât de puțin în prezent față de cât economisau cu o generație în urmă, deși venitul lor este mai mare?
14. De ce credeți că americanii au un timp mult mai scurt pentru concedii decât europenii?
15. În ce măsură sunteți influențați de consumul altora?
16. Vă influențează consumul normele sociale și culturale?

17. Cum vă este influențată cultura de forțele pieței din capitalism?
18. Credeți că „visul american” este accesibil pentru majoritatea oamenilor?
19. În ce măsură credeți că oamenii sunt altruști?
20. Credeți că simțul corectitudinii este inerent naturii umane sau este învățat în procesul de creștere?
21. Credeți că este mai important să avem o societate mai eficientă sau una mai justă?
22. Actuala distribuție a bogăției este eficientă sau justă?
23. Care credeți că ar fi definiția rezonabilă a eficienței?
24. Ce tip de distribuție a bogăției aveți în vedere?
25. Vă puteți gândi la irosire în cazul unei economii?
26. Ce este mai importantă: eficiența sau dreptatea?
27. Este moral să obții avantaje sau să profiți de pe urma ignoranței celorlalți?
28. Ce tip de societate ați crea dacă ar fi să o construiți de la zero?
29. Credeți că băncile „prea mari să se prăbușească” ar trebui să fie și prea mari ca să existe?
30. Sunteți de acord cu Erich Fromm că suntem nebuni după consum?

Capitolul 6

FIRMELE ȘI CONCURENȚA

Motto

„Bogăția, așa cum spunea dl Hobbes, înseamnă
putere.”

Adam Smith¹

În continuare vom examina unele aspecte ale teoriei microeconomice a firmei care, de obicei, sunt trecute cu vederea în ECON 101. Teoria economică standard se concentrează asupra modelului perfect concurențial. Aceasta presupune că există nenumărate firme care realizează un produs omogen pentru milioane de consumatori. Nu mai există mărci, deoarece toți realizează același produs, cum ar fi grâul. Așa că nu există nicio diferențiere a produselor și nici reclame. Grâul cuiva este la fel de bun ca al altuia. Există caracteristici importante ale piețelor perfect concurențiale.

Prețul unui produs pe o asemenea piață este determinat de cererea și oferta agregate; de aceea, nicio firmă nu are puterea să influențeze prețul de una singură. În acest caz, toate firmele trebuie să accepte prețul (*price takers*, n.tr.). De aceea, cererea pentru produsul fiecărei firme este determinată de prețul stabilit exogen. Ca urmare, firmele produc atât timp cât pot cel puțin să evite pierderile, în condițiile prețului dat. Firmele produc eficient la minimul costului unitar și au suficiente venituri încât să continue afacerea. Într-un astfel de echilibru, prețul egalizează atât costul marginal, cât și pe cel mediu, iar consumatorul devine „rege”: firmele produc ceea ce doresc consumatorii (figura nr. 3.2).

Aceasta este o metodică fundamental greșită, deoarece pune accentul pe o structură a pieței care, în esență, nu este relevantă pentru economia actuală, cu excepția materiilor prime omogene tranzacționate pe piețele

¹ Adam Smith, “Of the Real and Nominal Price of Commodities, or Their Price in Labour and Their Price in Money”, Book I, chapter V, in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan (London: Methuen, 1904).

angro. În prezent, practic, niciunul dintre produsele importante pentru consumatori nu este produs în condițiile de mai sus. Mai degrabă, structura dominantă a piețelor de astăzi este bazată pe concurența imperfectă. Concentrarea producției presupune faptul că firmele nu constituie partea căreia i se impune prețul, ci ele au puterea de a determina prețurile, salariile și de a manipula dorințele consumatorilor (figura nr. 3.3). Mai mult, ele influențează și procesele politice, astfel încât aceste firme să obțină puterea pe piață în continuare. Concurența dintre oligopoluri și monopoluri are consecințe pentru piață diferite față de cele ale concurenței dintre cei cărora li se impune prețul.

De aceea, ne vom concentra în acest capitol asupra aspectelor importante ale concurenței imperfecte și vom arăta cum afectează acest lucru rezultatele pieței, mai ales pe cele privind consumatorii.

Firmele

În descrierile convenționale, firma este considerată decident individual, analog consumatorului și care este presupus a fi și unic decident. Adică lângă casa mea există un cizmar și o croitoreasă care au propria afacere și lucrează singuri pentru ei înșiși. Aceasta ar fi firma din aceste manuale, însă cu greu ne putem imagina asemenea entități. Acestea formează o parte neglijabilă a economiei. Cele mai multe sunt organizații ierarhizate și cu autoritate, în care mâna vizibilă a conducerii înlocuiește „mâna invizibilă” a pieței². În acest sens, ele se aseamănă cu alte tipuri de instituții birocratice, cum ar fi agențiile guvernamentale.

Așadar, o corporație nu este o persoană și nu ia decizii la fel ca o persoană. Aceasta este o organizație cu o armată de manageri care angajează o forță de muncă alcătuită din sute sau sute de mii de persoane: Bank of America are 208.000 de angajați, IBM are 380.000 de angajați în toată lumea, iar Walmart are 2,3 milioane de angajați³. Coordonarea, supravegherea și controlul pe baze eficiente într-o asemenea megacorporație ar fi imposibile, deoarece controlul realizat de proprietarii reali ai firmei ar fi prea difuz pentru a putea fi dus la capăt și deoarece există multe niveluri de autoritate, fiecare cu informații imperfecte între proprietari, manageri și

² Alfred Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, MA: Belknap Press, 1977).

³ Ministerul Apărării al SUA are aproximativ 2 milioane de angajați.

angajați. Desigur, risipa de resurse în firmele mari este compensată prin câștigurile obținute datorită economiilor de scară și diminuarea costurilor tranzacțiilor⁴.

Asemenea întreprinderi gigantice angajează prea mulți oameni cu interese contrare pentru a putea fi optimizate. Unii sunt neglijenți, alții își urmăresc doar propriile avantaje. Nu este bine să echivalăm interesul angajaților cu acela al firmei, mai ales că aceștia par să dorească tot ce este mai bun pentru ei, nu pentru firmă. Supravegherea lor nu este ușoară. Înainte de furtuna financiară din 2008, managerii financiari și-au asumat riscuri excesive pentru a-și mări imediat bonusurile, fără să ia în calcul efectele pe termen lung asupra firmei.

Criza nu a schimbat atitudinea privind comportamentul riscant, deși ar fi trebuit. Traderul Bruno Iksil, cunoscut ca „London Whale”, a pierdut cam 9 miliarde de dolari la JP Morgan, în 2012, prin tranzacții pe care chiar Jamie Dimon, directorul executiv al băncii, le-a numit „greșite, complexe, prost analizate, prost executate și prost autorizate”⁵. Banca a plătit penalizări de 920 de milioane de dolari organismelor de reglementare⁶. Supraveghetorul său imediat, Javier Martin-Artajo, care a încercat să ascundă pierderile, câștigase 11 milioane de dolari cu un an înainte. Șefa lor, Ina Drew, cu o avere estimată la 14 milioane de dolari înainte cu un an, fără să fi înțeles tranzacțiile făcute, nu a reușit să asigure o supraveghere adecvată⁷. Acesta este un caz excepțional, însă cazuri similare la o scară mai mică au fost peste tot și au caracterizat organizațiile mari, inclusiv pe cele nonprofit⁸. Asigurarea supravegherii efective a angajaților este dificilă, obositoare și scumpă, uneori de-a dreptul prohibitivă.

⁴ Recent mi-am vândut mașina, iar cumpărătorul a obținut un împrumut de la o bancă locală. Persoana însărcinată cu acordarea împrumutului a avut mari probleme cu înțelegerea instrucțiunilor scrise primite de la centrală. A trebuit să telefoneze după ajutor în trei rânduri și totul a durat cu o oră mai mult decât anticipasem. Este evident că persoana nu era competentă pentru o asemenea tranzacție.

⁵ Wikipedia contributors, “2012 JP Morgan Chase trading loss”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁶ Dominic Rushe, “London Whale scandal to cost JP Morgan \$920m in penalties”, *The Guardian*, U.S. edition, September 19, 2013.

⁷ Wikipedia contributors, “Ina Drew”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁸ De exemplu, University of North Carolina at Chapel Hill a oferit cursuri fictive pentru a ușura programa pentru sportivi. David Ridpath, “North Carolina’s Latest Attempt at Deflecting Academic Fraud Allegations as Expected”, *Forbes*, May 25, 2017.

Alte obstacole în calea optimizării sunt incertitudinea cererii, lipsa abilității de a prevedea cererea viitoare și tehnologiile disruptive pentru firmă. Mai mult, firma știe doar vag elasticitatea cererii la variația prețurilor. De aceea, nu poate stabili care este combinația optimă dintre preț și producție care să maximizeze profitul. Tot ceea ce pot face managerii este să se mulțumească cu o gândire căreia i se impun limite; în acest sens, strategia lor este similară cu aceea a consumatorilor. Când devin consumatori, firmele recurg la abordări empirice (*rule-of-thumb*, n.tr.) pentru a-și rezolva problemele, cum ar fi regula fixării prețului (*mark-up rule*, n.tr.), prin care costul unui produs este multiplicat cu un factor constant pentru a stabili prețul de vânzare.

Firma nu este organizată intern ca o piață. Aceasta este o contradicție evidentă a celor care susțin existența efectelor benefice atât ale pieței libere, cât și ale corporației. Cele două au la bază principii foarte diferite. Prima este considerată democratică, cu o putere difuză. A doua este autoritară, care se bazează pe concentrarea puterii și pe stimulente pentru cei aflați la un nivel inferior al structurii de comandă, ca să nu exprime opinii contrare. Această gândire de grup poate duce la o dinamică disfuncțională, deoarece orice alte puncte de vedere sunt desconsiderate, așa cum s-a întâmplat înainte de colapsul din 2008. Atât președintele Fed, Alan Greenspan, cât și succesorul său, Ben Bernanke, nu credeau că efectele sistemice erau potențial destabilizatoare și, astfel, mii de angajați cu doctorate în economie din sistemul Rezervei Federale au perpetuat această ficțiune⁹.

Iluzia concurenței perfecte

Ideea „servită la pachet” de care își aduc aminte studenții de la ECON 101 este aceea conform căreia concurența este mecanismul care conduce la piețe eficiente. Tot aceasta este formula care reverberează ades în media și care a intrat în conștiința publică. De aceea, este important să înțelegem că ea este eronată, fiind incompletă. Concurența în sine nu este suficientă să producă eficiență economică. Trebuie îndeplinite multe condiții pentru a

⁹ „Rareori contestându-l pe Greenspan. «El nu ar fi trebuit să intre în acest club dacă nu voia să continue», spunea Douglas Cliggott, șeful pentru investiții de la Dover Investment Management, o firmă de fonduri mutuale. «Dl Greenspan conducea corabia cu o mână forte și nu se aștepta ca vreunul să iasă în public cu păreri proprii». John Cassidy, “Anatomy of a Meltdown. Ben Bernanke and the financial crisis”, *The New Yorker*, December 1, 2008.

obține eficiența: piața trebuie să aibă nenumărați vânzători și cumpărători ai unui produs nediferențiat și ambele părți trebuie să fie raționale, să știe totul perfect despre produs, iar costurile de tranzacționare și externalitățile negative trebuie să lipsească. Dacă cineva crede că există o astfel de piață, să mă anunțe și pe mine. Desigur, nu există niciuna semnificativă care să aparțină consumatorilor din cartierul comercial (*Main Street*, n.tr.). Din nefericire, Greenspan și Bernanke au aplicat acest model sectorului financiar, unde niciuna dintre condițiile de mai sus nu se aplică. Piețele de astăzi sunt dominate de oligopoluri și monopoluri; aceasta înseamnă că există concurență doar între câteva firme.

Rezultatele perfect concurențiale ale profiturilor zero reprezintă o anatema pentru directorii executivi, care fac tot posibilul să le evite și să obțină unele avantaje prin puterea pieței. Strategiile firmelor pentru realizarea acestui obiectiv au în vedere diferențierea produselor ca formă de concurență în afara prețurilor. Atât timp cât o firmă ca Louis Vuitton are drepturi de monopol pentru a realiza produse cu numele său, iar designul lor este protejat de lege, ea poate obține profituri chiar dacă gențile acestei firme sunt substitute similare ale acelorași produse ale concurenței: Gucci, Dior, Prada și Chanel.

Un exemplu de prețuri de monopol este medicamentul EpiPen, folosit pentru tratarea reacțiilor alergice acute. Heather Bresch, director executiv la Mylan, producător de medicamente generice care a acaparat piața cu o cotă de 85%, a mărit prețul medicamentului EpiPen de la 100 la 600 de dolari între 2007 și 2016. Salariul său a crescut corespunzător de la 2,4 milioane de dolari la 19 milioane de dolari pe an. Prețul medicamentului a crescut cu 461%; salariul a crescut cu 671%¹⁰.

Puținele piețe angro care sunt aproape perfect concurențiale sunt piețele de materii prime tranzacționate prin burse, dar chiar și acestea sunt supuse bulelor și crizelor iraționale. De aceea, modelul agentului rațional perfect concurențial este complet irelevant în ceea ce îi privește pe consumatori, iar modelul implicit trebuie să fie unul al concurenței imperfecte, cum ar fi concurența oligopolistă sau monopolistă.

Concurența imperfectă apare când fie firmele, fie consumatorii au suficientă putere pe piață care să afecteze prețul mărfii respective. Acest

¹⁰ Universitatea din Virginia de Vest i-a acordat un titlu fictiv de MBA în 2007, ea fiind fiica guvernatorului. Ulterior i-a fost retras. Wikipedia Contributors, "Heather Bresch", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

lucru se produce în cazul concentrării cotei de piață și al diferențierii produselor. Acești producători sunt considerați oligopoluri sau monopoluri. Concurența între asemenea firme nu reprezintă o soluție eficientă. În schimb, prețul depășește invariabil costul unitar și, astfel, se obțin profituri. În plus, oligopolurile și monopolurile nu produc la valoarea minimă a costului mediu. De aceea, acestea produc ineficient, în ciuda concurenței existente.

Curentul economic dominant susține că, pe termen lung, firmele vor intra pe piață doar când profiturile oligopolurilor vor putea fi concurate. Totuși, argumentului îi lipsește ceva, deoarece nu ne arată cât înseamnă „termen lung”, astfel că durata necesară pentru obținerea profiturilor competitive este imprecisă și, de aceea, ar putea să nu fie potrivită într-un cadru temporal relevant. Mai mult, numai dacă nu există bariere pentru intrarea pe piață și numai dacă profiturile anticipate sunt suficient de mari încât să garanteze intrarea pe piață a unor noi firme, acestea se vor implica într-un domeniu de activitate. În orice caz, firmele existente nu acceptă prea ușor soluția teoretică pe termen lung și fac tot ce le stă în putere să ridice bariere în calea intrării altora pe piață, apelând la reclame pentru a se asigura că potențialii concurenți trebuie să investească sume mari înainte de a deveni concurenți viabili și de a obține o cotă de piață suficient de mare, încât să merite să se implice într-un anumit domeniu de activitate. În schimb, firmele existente își „aranjează” produsele astfel încât să nu fie obligate la rezultate pe termen lung. Mai mult, chiar dacă nu ar obține profit, oligopolurile și monopolurile rămân ineficiente, deoarece prețurile pe care le percep pentru produsele lor depășesc, de regulă, costul marginal și fiindcă vor produce cu o capacitate excedentară.

O altă formă de concurență imperfectă este monopolul într-un anumit spațiu, cum ar fi farmaciile Walgreens și benzinăriile, deoarece dețin monopolul vânzării într-un anumit loc. Totuși, există o concurență puternică, așa că cele mai multe obțin profituri minuscule. Însă aceasta este o formă ineficientă de organizare a pieței, atât timp cât există prea multe benzinării și niciuna folosită la întreaga capacitate, cauzând o alocare greșită a terenului, a forței de muncă și a capitalului, care ar putea căpăta alte întrebuințări. Această formă de organizare a sectoarelor de activitate domină o bună parte din sectorul retail: băcăniile, supermarketuri, magazine universale și firme similare sunt foarte concurențiale, dar de obicei nu fac profituri mari și sunt ineficiente.

Profiturile monopoliste reale sunt obținute de companiile farmaceutice care fac livrări către farmacii, de companiile petroliere care fac livrări către benzinării și, desigur, sectorul financiar o duce bine și el. Băncile au obținut 100 de miliarde de dolari în 2015 doar de pe urma cardurilor de credit¹¹. Big Pharma pretinde că trebuie să perceapă prețuri exorbitante pentru produsele sale, în vederea cercetării și dezvoltării. Acest lucru este doar parțial adevărat, deoarece prețurile monopoliste sunt folosite și pentru realizarea profiturilor care se acumulează la acționari și la salariile directorilor executivi. Între 2006 și 2015, cele optsprezece companii de medicamente din cele 500 de companii incluse în indicele bursier al firmei Standard & Poor's (*S&P500 index*, n.tr.) au cheltuit împreună 516 miliarde de dolari pentru răscumpărări de acțiuni și dividende și doar 465 de miliarde pentru cercetare și dezvoltare¹². Și aceasta nu include miliardele cheltuite pentru salariile și bonusurile exagerate ale directorilor executivi și ale alor membri ai top management. În 2014, Lamberto Andreotti de la firma Bristol-Myers Squibb a luat 27 de milioane de dolari, iar Kenneth Frazier de la Merck & Co. a obținut 25 de milioane. Astfel, practica supraprețurilor contribuie la asigurarea acestor salarii extravagante, nu numai la activitatea de cercetare și dezvoltare. Sunt sigur că putem găsi manageri buni, plătind doar o mică parte din aceste salarii¹³.

Crearea și promovarea mărcilor reprezintă o modalitate de a diferenția produsul firmei de celelalte de pe piață, pentru a evita concurența perfectă. De exemplu, deși iPod de la Apple concurează cu alte dispozitive media și calculatoare de buzunar similare, acesta aduce profituri uriașe, deoarece are caracteristici unice, protejate de Legea drepturilor de autor, neputând fi copiate. Astfel, nimeni nu mai poate produce dispozitive iPod, asigurându-i companiei Apple Inc. monopolul asupra produsului, inclusiv stabilirea prețului acestora. De aceea, în cazul iPod nu există o curbă a ofertei. Apple

¹¹ Soldul datoriei aferente cardurilor de credit a atins suma record de un trilion de dolari în vara anului 2017. Jessica Silver-Greenberg and Stacy Cowley, "A Boom in Credit Cards: Great News for Banks, Less So Consumers", *The New York Times*, October 19, 2017.

¹² William Lazonick, Matt Hopkins, Ken Jacobson, Mustafa Erdem Sakinç and Öner Tulum, "U.S. Pharma's Financialized Business Model", *Institute for New Economic Thinking Working Paper*, No. 60, July 13, 2017.

¹³ Tracy Staton, *The top 20 highest-paid biopharma CEOs*, FiercePharma, <http://www.fiercepharma.com/special-report/top-20-highest-paid-biopharma-ceos>, accessed August 9, 2017; Matt Krantz, "Drug prices are high. So are the CEOs' pay", *USA Today*, August 26, 2016.

furnizează pur și simplu doar atâtea dispozitive iPod câte sunt solicitate la prețul pe care l-a stabilit. De-a lungul anilor, compania nu a modificat prea mult prețul acestora. În loc să concureze prin preț, ea concurează prin caracteristicile dispozitivelor și prin crearea unei dependențe față de produsul său prin campanii de publicitate¹⁴. Pentru a devansa concurența, compania scoate o nouă generație a produsului în fiecare an. Prețul s-a situat între 300 și 400 de dolari încă de la introducerea lui pe piață, în 2001¹⁵. Așadar, concurența nu are același efect pe termen lung ca în teorie, deoarece lumea reală este dinamică, în timp ce lumea teoriei este statică. Firma nu stă pe loc în ceea ce privește răspunsul la concurență și caută căi de a eluda consecințele.

Spre deosebire de firmele perfect concurențiale, aproape toate oligopolurile și monopolurile pot evita soluția pe termen lung a profiturilor zero, obținând profituri mari în ciuda concurenței, deoarece realizează un produs unic. Iar aceste profituri nu sunt deloc temporare. Subvențiile guvernamentale reprezintă o altă cale de mărire a profiturilor; de exemplu, industria petrolului primește subvenții mari de la guvern, iar băncile pot primi împrumuturi de la Rezerva Federală cu o rată a dobânzii apropiată de zero, pe o perioadă de 7 ani (2009-2015)¹⁶. Nu este greu să faci profit în asemenea condiții. De exemplu, gigantul împrumuturilor ipotecare Fannie Mae, aflat sub supraveghere guvernamentală, a avut profituri de 86 de miliarde de dolari în 2013¹⁷.

Astfel, modelul implicit de organizare trebuie să fie oligopolul sau monopolul, în care profiturile nu sunt concurate decât de firmele minuscule aparținând modelului perfect concurențial. Desigur, reprezentanții curentului dominant susțin că aceste profituri reziduale reprezintă plăți pentru furnizarea factorilor de producție de către antreprenori sau beneficii generate prin asumarea riscului, și nu profituri „adevărate”. Totuși, să dăm o altă

¹⁴ Wikipedia Contributors, “iPod Classic, List of iPod models”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹⁵ iPod touch, introdus în 2007 ca succesori al produsului original, se vindea pe e-bay, în august 2017, cu o sumă cuprinsă între 325 și 500 de dolari. Cu alte cuvinte, prețurile nu s-au schimbat prea mult în cei 16 ani.

¹⁶ David Kocieniewski, “As Oil Industry Fights a Tax, It Reaps Subsidies”, *The New York Times*, July 3, 2010.

¹⁷ Wikipedia Contributors, “List of largest corporate profits and losses”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

denumire profiturilor este doar o modalitate de camuflare a adevărului sau de furnizare a unei imagini false a profiturilor reale.

Mai mult, cheltuielile guvernamentale (federale, statale și locale), constând din consum și investiții și reprezentând cam 20% din produsul național brut (PNB), precum și cea mai mare parte a achizițiilor sale, cum ar fi echipamentul militar, nu se tranzacționează pe o piață perfect concurențială. Guvernele federal, statal și local aveau 23 de milioane de angajați (inclusiv militarii) în 2016, adică aproximativ 15% din forța de muncă¹⁸.

Se consideră concurența ca mecanism cu ajutorul căruia firmele mai productive reușesc să asigure o mai bună durabilitate a produsului, dar mai bună în ce sens? Când concurența se intensifică, ar putea să prospere cei lipsiți de scrupule. De exemplu, Wachovia Bank a fost amendată cu 160 de milioane de dolari pentru spălare de bani obținuți din drogurile mexicane în 2010. Directorul executiv al băncii, un anume G. Kennedy Thompson, a primit o compensație de 15 milioane de dolari înainte ca banca să intre în faliment. Totuși, el nu a trebuit să contribuie cu nimic la plata amenzii¹⁹.

Concurența poate deveni brutală în asemenea circumstanțe și nu există niciun motiv să credem că rezultatul va fi dezirabil din punct de vedere social, deoarece alte firme vor fi obligate să urmeze trendul și să se alăture celor care înșală pentru a putea supraviețui atât timp cât șiretlicurile nu sunt ușor de depistat²⁰. Atunci, echilibrul dispare. Desigur că multe firme ineficiente care au riscat prea mult, cum ar fi IndyMac, Countrywide, Washington Mutual și Lehman Brothers, nu au supraviețuit crizei din 2008, dar multe altele, structurate asemănător, au reușit să o facă datorită împrumuturilor de salvare (*bailouts*, n.tr.) și subvențiilor acordate de către guvern. Mai mult, managerii lor au supraviețuit crizei din 2008, cu sutele lor de milioane intacte.

¹⁸ Bureau of Labor Statistics, *Table B-1 Employees on nonfarm payrolls by industry sector and selected industry detail*, <http://www.bls.gov/webapps/legacy/cesbtab1.htm>, accessed September 4, 2017; U.S. Census, *2015 Annual Survey of Public Employment & Payroll*, <http://www.census.gov/govs/apes/>, accessed September 4, 2017; Robert Willhide, *Annual Survey of Public Employment & Payroll Summary Report: 2013*, http://www2.census.gov/govs/apes/2013_summary_report.pdf, accessed September 4, 2017.

¹⁹ Wikipedia Contributors, "G. Kennedy Thompson", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*, Ed Vulliamy, "How a big U.S. bank laundered billions from Mexico's murderous drug gangs", *The Observer*, April 2, 2011.

²⁰ Robert Frank, *The Darwin Economy: Liberty, Competition and the Common Good* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

Criza este un exemplu de contradicție între interesele individuale și cele de grup. Concurența nu poate îndrepta acest dezechilibru; de fapt, aceasta accentuează dezechilibrul. Interesul lui Angelo Mozilo, director executiv la Countrywide Financial, un pionier și inițiatorul principal al creditelor ipotecare de mare risc pe piața *subprime*, era gata să scoată cât mai mulți bani de la firma sa, fără să se gândească la milioanele de oameni care vor fi trimiși în șomaj ca urmare a acțiunilor sale. După ce s-au calmat lucrurile, s-a văzut că averea lui netă valora încă 600 de milioane de dolari²¹. Averea netă a altor escroci ale căror firme au dispărut în timpul crizei se prezintă astfel (în milioane de dolari): Dick Fuld de la Lehman Brothers (250), John Thain de la Merrill Lynch (100), James Cayne de la Bear Stearns (100), Roland Arnall de la Ameriquest (1.500), Jon Corzine de la MF Global (350). În același timp, câteva mii dintre clienții și investitorii lor au pierdut tot ce au avut, iar alte milioane de persoane au fost afectate grav și permanent de scăderea salariilor sau de pierderea pensiilor din cauza comportamentului lor nebu-nesc²². Chiar Alan Greenspan, fostul președinte al Rezervei Federale care a lăsat criza să se agraveze, are o avere netă de 10 milioane de dolari. Cu alte cuvinte, ei au fost imuni la acest dezastru, în timp ce o mare parte a populației a plătit foarte scump. Înseamnă că metafora „mâinii invizibile” a lui Adam Smith nu se aplică în cazul efectelor sistemice negative, adică al externalităților negative. Acestea sunt foarte răspândite, nu sunt doar cazuri izolate.

Departa de a aduce beneficii tuturor celor implicați, concurența este o sabie cu două tăișuri care, uneori, degenerază într-o cursă către nivelul inferior al scării morale. Evident că directorii executivi detestă ratele mici ale profitului obținut când piețele se află în echilibru concurențial perfect. Se întâmplă așa pentru că Wall Street presează firmele să obțină marje ale profitului peste așteptări. Atunci, conducerea companiei face tot ce îi stă în puteri să evite un rezultat perfect concurențial, inclusiv prin trunchiere de informații, inovare, diferențierea produselor, campaniile publicitare sau recent – și mult prea des – implicându-se în acțiuni ilegale sau lipsite de etică. Deseori, acest lucru afectează societatea și obligă concurența să se înscrie în acest trend și să copieze comportamentul lipsit de etică. Cunoscutul editorialist David Brooks de la *New York Times* explică lucrurile astfel:

²¹ “Angelo Mozilo”, “Richard Fuld”, “John Thain” “James Cayne”, *Celebrity Net Worth*; Dennis Hevesi, “Roland Arnall, Mortgage Innovator, Dies at 68”, *The New York Times*, March 18, 2008.

²² 140 de bănci au dat faliment în 2009 și alte 157, în 2010. Wikipedia contributors, “List of bank failures in the United States (2008-present)”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

„Corupția care a cuprins acum lumea finanțelor și celelalte domenii nu este endemică pentru meritocrație, ci pentru cultura specifică meritocrației noastre... Elitei de astăzi îi lipsește... [un] etos al conducerii conștiente de sine... Elitele albe anglo-saxone protestante (în limba engleză: *WASP* – *White Anglo-Saxon Protestant*, n.tr.) aveau o mentalitate de vechil, adică se considerau supraveghetori temporari ai instituțiilor care să traverseze generațiile. Au ostracizat brutal oamenii care nu trăiau conform codurilor lor de conduită distinsă și scrupulozitate... [în ciuda tuturor deficiențelor] ei credeau în înfrânare, reținere și muncă... Limbajul meritocrației... a eclipsat limbajul moralității... Dacă citiți email-urile din scandalul Libor, veți avea aceeași senzație ca atunci când citiți email-urile din cele mai recente scandaluri: acești oameni au un comportament de copil răzgâiat; nu au sentimentul că sunt gardienii unei instituții de care depinde lumea întreagă; nu au conștiința rolului lor social mai larg”²³.

După asemenea scandaluri, rata dobânzii Libor utilizată ca reper pentru contracte financiare însumând 300 de trilioane de dolari va dispărea până în 2021²⁴. Asemenea perturbări morale extreme nu existau în timpul lui Adam Smith, decât ca ceva anormal.

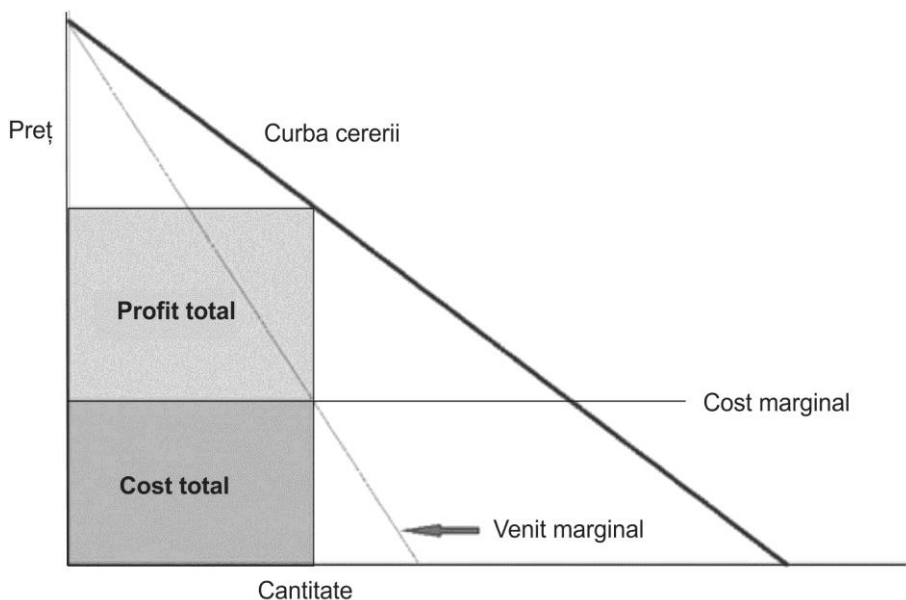
Să reținem că, în timp ce piețele concurențiale au curbe ale cererii, oligopolurile și monopolurile nu au așa ceva, pentru că dețin puterea pe piață și pot alege cea combinație între preț și calitate care duce la profituri satisfăcătoare. Ele sunt relativ mari în raport cu piața, au un produs unic la vânzare și de aceea nu li se impun prețurile (figura nr. 6.1)²⁵. De exemplu, sistemul de operare Windows este un monopol, făcând parte dintr-o structură de piață oligopolistă, care concurează mai ales cu calculatoarele Apple. Astfel, Microsoft are putere pe piață și nu dorește să își livreze produsele la un preț optimal din punct de vedere social. Vinde produsele de software cu un preț care îi asigură un profit substanțial: 17 miliarde de dolari în 2016²⁶.

²³ David Brooks, “Why Our Elites Stink”, *The New York Times*, July 12, 2012.

²⁴ Unul dintre vinovații pentru scandal, traderul Tom Hayes, a primit o condamnare de 11 ani și a fost amendat cu 1,2 milioane de dolari. Jill Treanor, “Libor interest rate to be phased out after string of scandals”, *The Guardian*, July 28, 2017.

²⁵ Edward Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-Oriented Theory of Value* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1933). Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* (London: Macmillan, 1933).

²⁶ “Global 500”, *Fortune*, <http://fortune.com/global500/microsoft/>, accessed September 8, 2017.

Figura nr. 6.1. Profitul unui monopolist (fără costuri fixe)

Prețurile

Prețurile, determinate de piețe la intersecția dintre curba ofertei și curba cererii, sunt „sanctificate” în gândirea economică convențională. Totuși, determinarea acestora este mai complicată, deoarece în lumea reală acțiunea unei firme afectează hotărârile altelea din sectorul respectiv. Cu alte cuvinte, există efecte ale interacțiunii și mecanisme ale feedbackului care trebuie avute în vedere. Așa cum am arătat, oligopolurile și monopolurile nu au curbe ale ofertei, așa că pentru firmă nu există doar un echilibru unic. În plus, cele mai multe firme au doar o noțiune vagă despre elasticitatea prețului la cererea pentru produsul lor, așa că ele obțin o satisfacție rezonabilă din prețul pe care îl percep. Tot așa, firmele depun un mare efort pentru a complica relația preț-cantitate-calitate, astfel încât atenția consumatorilor să se îndrepte către aspectele atractive ale ofertei lor, păstrând tăcerea despre cele mai puțin atractive.

Firmele apelează la strategii multiple pentru a deforma percepțiile oamenilor pentru a aranja lucrurile în favoarea lor, de exemplu, prin mărirea

costurilor de tranzacționare pentru obținerea informațiilor privind atributele produsului sau făcând dificilă analiza comparativă înaintea deciziei de cumpărare. Acesta este un mecanism de selecție pentru a-i separa pe cei cu adevărat interesați de produs de cei care nu sunt, iar odată ce consumatorii serioși investesc ceva ca să afle prețul, ei se vor îndrepta mai greu spre concurență, deoarece trebuie să investească timp și efort din nou, fără să fie siguri că merită. În plus, această strategie ține informațiile departe de concurență și, astfel, evită efectele negative ale concurenței prin preț.

Astfel, camuflarea informațiilor privind prețurile este în interesul firmei sau cel puțin aflarea lor va fi costisitoare. Strategiile de marketing includ utilizarea tehnicilor vizuale de „încadrare” și de „ancorare” (*framing and anchoring*, n.tr.) pentru influențarea comportamentului consumatorului în sensul deturnării atenției către suma ce va fi *economisită* prin cumpărarea produsului, și nu prin scoaterea în evidență a prețului real; firmele indică mai degrabă rata lunară a creditului, și nu costul total al automobilului. Firmele stabilesc termenele limită pentru reduceri astfel încât consumatorii să creadă că au un timp limitat să se gândească dacă vor cumpăra; ele oferă două la preț de una cât timp încă există stocuri; oferte pentru ultima zi de reduceri; oferă rate incitante, cum ar fi 0% finanțare pentru primele șase luni; ascund durata contractului, adică acesta se reînnoiește automat până la eventuala anulare. O altă strategie frauduloasă este plasarea unor informații neplăcute în secțiunea clauzelor neclare din contract, oferindu-se de la început rate ale dobânzii mici și atrăgătoare, dar și multe penalizări pe parcurs dacă nu sunt îndeplinite anumite condiții, cum ar fi o taxă absurdă de 36 de dolari în caz de depășire a limitei de credit. Lista trucurilor, capcanelor și înșelăciunilor este practic nelimitată. Însă principala problemă este că firmele îi angajează pe cei mai deștepți să facă tot posibilul să îl deruteze pe consumator și să facă cumpărăturile prin analiză comparativă cât mai dificil de realizat. Iată de ce greutatea cutiilor de cereale nu este uniformă și nici greutatea conținutului lor și astfel atributul ușor de înțeles al dimensiunii cutiilor de cereale este atât de exagerat, pe când cutia este cam o treime goală. Producătorii pur și simplu fac dificilă compararea mărcilor.

Așadar, aplicarea modelului perfect concurențial la lumea reală este pur și simplu depășită. De exemplu, prețurile benzinei sunt mult influențate de OPEC, care este un cartel. Deși mai există o oarecare concurență, aceste țări își propun să stabilească ce preț să ceară, având în vedere celelalte oferte de pe piață, și apoi își calibrează oferta în funcție de acel preț. Cu alte cuvinte, raportul de cauzalitate nu este de la ofertă la preț, ci de la preț la

ofertă. Sau vedem cum aproape toate băncile mari percep taxe de 33-37 de dolari pentru depășirea limitei de credit *overdraft*, o sumă mult superioară costului²⁷. Aceasta este adevărata realitate: concurența *nu* reduce prețul dominant, deoarece directorii executivi știu că, dacă ar diminua penalizările, băncile rivale vor contracara, adaptându-se trendului, și noul echilibru se stabilește la un nivel mai mic al taxelor, fără să atragă noi clienți, ceea ce înseamnă și că profiturile ar scădea. Directorii executivi au înțeles că războiul prețurilor este inutil²⁸.

Cantitatea cerută este determinată nu numai de prețurile curente, ci și de istoricul prețurilor, precum și de așteptările privind prețurile. Prețurile mai mari de astăzi nu cauzează întotdeauna o scădere a cantității cerute. Să presupunem că prețul unui bun a crescut o anumită perioadă. Putem interpreta creșterea actuală a prețului ca un semnal că prețurile vor continua să crească și, de aceea, vom cumpăra și mai mult din acel bun acum, pentru a evita prețurile mai mari din viitor (figura nr. 4.12). Sau să presupunem că prețurile unui bun scad: atunci vom considera că acesta este un indiciu al calității mai proaste a bunului și vom cumpăra mai puțin. Astfel, legătura dintre prețul bunului și cantitatea cerută din acel bun este influențată și de felul așteptărilor, prețurile putând deveni un semnal privind calitatea.

Sunt posibile echilibre multiple. Nu a existat niciun indiciu, să zicem, în 1900 că sistemele medicale din Europa și SUA vor evolua astfel încât costurile să difere substanțial. Costurile pentru sănătate din SUA nu s-ar fi dublat față de cele din Europa dacă Asociația Americană a Medicilor (*American Medical Association*) și companiile de asigurări nu ar fi ocupat o poziție puternică în ceea ce privește determinarea structurii sistemului. Acesta este conceptul de echilibru multiplu. Prețurile curente ale serviciilor medicale din SUA ar fi putut fi similare celor din Europa, dacă instituțiile, persoanele juridice și fizice interesate direct (*vested interests*, n.tr.) și lobby-ul nu ar fi evoluat diferit.

Faptul că permitem prețurilor să „raționalizeze” bunurile implică și un aspect moral când bunurile țin de nevoile de bază, cum ar fi îngrijirea sănătății. Este inuman să vezi că există foamete într-o lume a abundenței. În august 2017, 20 de milioane de oameni se confruntau cu foametea în

²⁷ Spencer Tierney, “Overdraft Fees: What Banks Charge”, *NerdWallet*.

²⁸ Smriti Chand, *Pricing Determination under Oligopoly Market*, <http://www.yourarticle-library.com/economics/pricing-determination-under-oligopoly-market-economics/28916/>, accessed September 9, 2017.

Somalia, Sudanul de Sud, Nigeria și Yemen²⁹; acest lucru contrastează, de exemplu, cu cererea supermodelului Linda Evangelista ca miliardarul francez Francois Henri-Pinault să îi dea 46.000 de dolari pe lună ca alocație pentru fiul lor de patru ani³⁰. În timp ce site-ul lui Louis Vuitton prezenta pentru vânzare pantofi de 1.690 de dolari perechea și unele genți în jur de 4.000 de dolari³¹, o mamă și-a omorât copiii din disperarea cauzată de lipsa banilor³². În fiecare zi aflăm despre asemenea discrepanțe dezgustătoare. Singura concluzie logică este aceea că o societate bazată pe principiul „câștigătorul ia totul” are mari dificultăți în prevenirea exceselor, cum ar fi impunerea unor limite de bun-simț pentru a împiedica apariția unor mari discrepanțe în ceea ce privește venitul și șansele. Raționalizarea nevoilor de bază în funcție de preț este deseori dură și crudă cu săracii, cu cei fără casă, cu oamenii disperați sau cu alte persoane dezavantajate.

Echilibru și dezechilibru

Punctul de vedere convențional din manuale se referă la faptul că legea imuabilă a cererii și ofertei cere ca echilibrul – când oferta este egală cu cererea – să existe pe toate piețele și în orice moment. Totuși nu este clar ce mecanism va face ca piețele să realizeze acest echilibru și *niciodată* nu se spune cât durează acest lucru. Prețul depinde de două variabile importante, deseori absente din prezentarea convențională propusă de modelul cererii și ofertei: locul și momentul. Această omisiune este unul dintre „câlcăiele lui Ahile” ale modelului standard. Noi nu avem întotdeauna răbdarea să așteptăm până când piața își găsește echilibrul. Așa cum spunea Keynes

²⁹ Nadifa Mohamed, “A Fierce Famine Stalks Africa”, *The New York Times*, June 12, 2017.

³⁰ *Evangelista has a net worth of \$18 million*, <http://www.therichest.com/celebnetworth/celeb/model/linda-evangelista-net-worth/>, accessed September 9, 2017; Robert Frank, “How Does a Four-Year-Old Spend \$46,000 a Month?” *The Wall Street Journal*, August 3, 2011; Kathleen Elkins, “21 outrageous ways the super rich spend their money”, *Business insider*, July 27, 2015.

³¹ http://us.louisvuitton.com/eng-us/women/shoes/_/N-12x7xd9?campaign=sem_GG-US-ENG-EC-BRAN-SHOE&gclid=CjwKCAjwos7NBRAWiEwAypNCe1_mFx_3AGhCJ-5xRgDlgyVBtXT8Cj0dWI2GXL98BlQeIJ6BsQ7dShoCbQEQA_vD_BwE, accessed September 9, 2017; Stephanie Clifford, “Even Marked Up, Luxury Goods Fly off Shelves”, *The New York Times*, August 3, 2011.

³² Neputând să aibă grijă de cei doi copii ai săi, o femeie șomeră ajunsă la disperare din lipsa banilor i-a omorât; a primit o pedeapsă de 35 de ani. Robbie Brown, “Mother in South Carolina Killed 2 Children, Police Say”, *The New York Times*, August 17, 2010.

foarte bine, „pe termen lung, toți vom fi morți” – altfel spus, dacă îți este foame, nu ai timp să aștepti ca prețul pâinii să scadă atât de mult încât să ți-l poți permite.

În cazul costurilor informării și al tranzacțiilor, nu este ușor să facem corelarea între cumpărători și vânzători, iar piețele descentralizate nu au un mecanism clar pentru rezolvarea acestei probleme. De aceea, unele modele propun un licitator ipotetic care anunță prețurile și cantitățile, apelând la metoda eliminărilor succesive, până când totalul cantității oferite corespunde perfect totalului cantității cerute pentru toți oamenii și astfel se ajunge la prețul de compensare (de echilibru) al pieței. Așadar, dacă oamenii încep să cumpere înainte de a ajunge la starea de echilibru, prețurile vor fluctua. Nu va exista un preț unic pentru produs pe piață.

Totuși, un personaj fictiv cum este licitatorul nu este convingător, deoarece acesta trebuie să fie o figură autoritară, un dictator, care nu îndeplinește acest serviciu gratuit și trebuie recompensat, creând astfel un gap inefficient între prețurile plătite de cumpărător și prețurile încasate de producător, fie un dictator binevoitor, ceea ce nu ar corespunde viziunii curentului dominant conform căreia economia este alcătuită din indivizi egoiști. Un licitator altruist ar trebui să provină din afara sistemului.

Aceasta este o dilemă a teoriei dominante, mai ales pentru că licitatorul trebuie să interzică unilateral ca tranzacția să se încheie înaintea găsirii soluției de echilibru. Așa că el ar trebui să aibă puteri depline pentru a păstra ordinea și a nu permite nicio vânzare înainte de a se atinge prețul de echilibru. Pe scurt, stabilirea prețului este un proces mult mai complex decât ar putea crede studenții. Un asemenea licitator teoretic ne arată că puterea de coordonare a mecanismului de prețuri are o valoare mică în lipsa unei figuri autoritare³³. Doar concurența nu este suficientă.

Se consideră că internetul ar putea îmbunătăți procesul de stabilire a prețului, dar să reținem că firmele deja învață cum să obțină un profit suplimentar, apelând la discriminarea prin prețuri chiar pe web. De exemplu, firma Staples Inc. a oferit prețuri diferite la vânzările de pe web, în funcție de locația fizică a cumpărătorului³⁴. Chiar eu am trecut prin așa ceva când am cumpărat un bilet la U.S. Airways. Spre surpriza mea, prețul era în

³³ F.H. Hahn, “Auctioneer”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

³⁴ Pe baza adresei IP a calculatorului, diferența fiind de aproximativ 10%. “A Tale of Two Prices”, *The Wall Street Journal*, December 24, 2012.

funcție de portalul de la care am accesat website-ul companiei. Aceasta se numește discriminare prin prețuri. Mai multe veți afla în capitolul 8.

Procesul de corelare (*matching*, n.tr.) a cumpărătorilor cu vânzătorii poate crea chiar haos sau va avea consecințe fatale: în cadrul unei vânzări de Black Friday cu rupere de uși din 2008, când multe produse au avut prețuri în pierdere, sub costuri, pentru a atrage clienții, o persoană a murit călcată în picioare³⁵. Mai mult, ar mai da faliment GM și Chrysler dacă această corelare a cererii cu oferta ar fi atât de ușoară? Fapt este că o atare corelare nu este deloc la îndemâna oricui, deoarece producătorii și consumatorii nu sunt în același loc și în același timp și deoarece sunt implicați intermediarii; mai mult, există un decalaj temporal considerabil între începerea producției și vânzarea produsului. Astfel, producătorii au o problemă formidabilă în ceea ce privește informațiile și trebuie să prognozeze cererea și să anticipeze evoluția pieței cu mult înainte, în condiții de mare incertitudine, ceea ce nu este o sarcină ușoară. De aceea există o volatilitate permanentă a ciclurilor cererii și inventarului de produse, ducând la tulburări pe piața muncii și, în general, afectând calitatea vieții.

Economiștii au în vedere mai ales un echilibru static, când forța ofertei este echilibrată de forța cererii. Totuși sunt alte modele care pot fi mai adecvate. Să ne gândim la ocean. Este el în echilibru? Sigur, el nu va zbura nicăieri, dar nici static nu este. El este constant în mișcare. Cred că aceasta este o viziune mult mai potrivită pentru tipul de echilibru care există pe majoritatea piețelor.

Analogia geologică ar putea fi alt mod de a aborda echilibrul piețelor și trecerea haotică bruscă dintr-o stare de echilibru într-alta: forțele tectonice pot fi în echilibru de-a lungul faliilor, dar se acumulează energie și tensiuni până când energia potențială depășește rezistența rocilor și atunci se produce un cutremur. Fricțiunea geologică și cutremurele care se produc reprezintă o analogie la îndemână pentru schimbările catastrofice care apar pe piețe: de exemplu, agențiile de rating au acordat băncii de investiții

³⁵ CBS, *Store Worker Trampled, Dies*, November 28, 2008, <http://www.youtube.com/watch?v=7aUwmsi6Wc0>, accessed September 11, 2017. Walmart a fost amendat cu suma ridicolă de 7.000 de dolari de OSHA. Dave Jamleson, "Walmart Has Finally Stopped Fighting the \$7,000 Fine for a Worker's Death on Black Friday in 2008", *Huffington Post*, March 19, 2015. Căutând pe internet „Black Friday Chaos”, vom întâlni multe scene de violență greu de uitat, o formă înfiorătoare de a se prezenta a civilizației occidentale.

Lehman Brothers calificativul A, până când a dat faliment³⁶. Ratingurile lor au fost schimbate rapid. Analogia cu geologia ne-ar putea ajuta să comparăm disiparea energiei potențiale prin cutremur cu falimentul băncii Lehman Brothers. Acesta a fost precedat de cutremure mai mici, cum a fost insolvența băncii Bear Stearns. Colapsul catastrofal al pieței este mai ușor de înțeles pe baza analogiei cu geologia decât pe baza cadrului tradițional al cererii și ofertei.

Teoria matematică a catastrofelor analizează sistemele dinamice, dar nu a reușit să își facă loc în curentul economic dominant. Un asemenea sistem ar putea să pară în echilibru pentru o perioadă extinsă; totuși, în mod brusc și fără niciun motiv aparent, poate face implozie; aparența de echilibru de la început era înșelătoare. Era temporară și prevestea o transformare într-un comportament haotic. Așadar, există tipuri diferite de echilibru, iar interpretarea statică a echilibrului în cadrul tradițional al cererii și ofertei pare mai mult o construcție abstractă din turnul de fildeș.

Există și alte multe motive pentru care echilibrul pieței nu se realizează în mod simplu, spontan și instantaneu: fricțiunea, rezistența, incertitudinea, costurile de căutare, costurile de tranzacționare, distanța spațială dintre cumpărător și vânzător și informația imperfectă contribuie toate la dificultățile cu care se confruntă actorii de pe piață în cursul normal al tranzacției. În timp ce poate exista echilibru în cadrul unei licitații, când vânzătorii și cumpărătorii se află aproape unul de altul, licitațiile sunt extrem de rare și la fel este și echilibrul într-o viziune convențională. În lumea reală, echilibrul nu se poate realiza. De fapt, prețurile fluctuează ca un val pe ocean, la fel ca prețul acțiunilor la bursă; de asemenea, acestea pot părea stabile și ferme ca pământul în dreptul unei falii geologice, doar ca să se schimbe radical. De exemplu, prețurile caselor au atins vârful în al doilea trimestru al anului 2006 și apoi s-au prăbușit rapid și neașteptat, reducându-se cu o rată medie de aproximativ 2,4⁰% pe trimestru și înregistrând o scădere cumulată de 30% până în 2010³⁷. Ne va lua ceva timp pentru un nou echilibru, dacă nu se mai schimbă ceva între timp, dar cum totul se schimbă continuu, echilibrul se obține foarte greu, iar teoria economică nu spune cât va dura procesul de reglare.

³⁶ Shahlen Nasiripour, "Credit Rating Agency Analysts Covering AIG, Lehman Brothers Never Disciplined", *Huffington Post*, November 30, 2009; Reuters, "Moody's Is Reviewing Lehman's Credit", *The New York Times*, June 14, 2008; U.S. Securities and Exchange Commission, *Summary Report of Issues Identified in the Commission Staff's Examinations of Select Credit Rating Agencies*, July, 2008.

³⁷ "S&P/Case-Shiller Home Price Indices", *MacroMarkets*.

Prin urmare, economia este un sistem care evoluează. Prețurile se schimbă, dar simultan se schimbă și cererea și oferta. Poate că nu vom putea realiza niciodată echilibrul convențional, deoarece condițiile economice evoluează continuu. Acesta este mesajul economiei complexității³⁸. În loc să fie convergente, sistemele complexe sunt continuu în mișcare, iar schimbări mici aduse condițiilor inițiale pot duce la traiectorii radical diferite³⁹. Gândiți-vă la rampa de ocolire de pe autostradă: o diferență de câțiva centimetri a poziției volanului vă poate trimite 20 de kilometri într-o direcție greșită. Aceasta este legea efectelor mari ale unor diferențe inițiale mici.

Conform celor spuse de W. Brian Arthur, o teorie economică mai realistă ar trebui să înceapă cu ipoteza că „actorii din economie nu se confruntă în mod necesar cu probleme clar definite și nu apelează la forme de raționalitate exagerată când iau decizii. Și că ei reacționează la rezultatul pe care îl produc împreună. Privind lucrurile astfel, constatăm că economia nu se află într-o stază, ci întotdeauna produce ceva, întotdeauna evoluează și întotdeauna «descoperă» noutăți»⁴⁰. Comportamentul agregat al economiei, ca sistem complex, nu este acela al unui agent reprezentativ, ci conține efectele interacțiunii complicate dintre indivizi⁴¹.

De aceea, se pare că există o incompatibilitate ubicuă pe aproape toate piețele moderne: aproape întotdeauna vânzătorii doresc să vândă mai mult decât vor să cumpere cumpărătorii. Așa că întotdeauna există o capacitate excedentară, iar șomajul și dezechilibrul perpetuu trebuie să constituie modelul implicit⁴². Există supraofertă pe piața imobiliară, ca și pe piața muncii, iar mall-urile sunt pline cu marfă nevândută. Piețele conțin prea multe elemente de fricțiune care să poată fi anihilate ușor: piața muncii a fost în echilibru, ultima dată, în timpul celui de-al Doilea Război Mondial – acum 68 de ani.

Mai mult, nu există un singur preț nici măcar pentru produsele omogene de pe aceeași piață. Firmele încearcă să fie inteligente și să evite un preț

³⁸ Wikipedia contributors, “Complexity Economics”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

³⁹ W. Brian Arthur, Steven N. Durlauf and D.A. Lane, eds., *The Economy as an Evolving Complex System II* (Reading, MA: Addison-Wesley, 1997).

⁴⁰ W. Brian Arthur, External Professor, Santa Fe Institute, *Interests*, <http://www.tuvalu.santafe.edu/~wbarthur/>.

⁴¹ Alan Kirman, “Economy as a Complex System”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

⁴² *The Wall Street Journal* observa că „de la cașmir la blue-jeans, de la bijuterii de argint la cutii de aluminiu, lumea se confruntă cu supraofertă”. James Crotty, “Why There Is Chronic Excess Capacity – The Market Failures Issue”, *Challenge*, 6 (2002): 21-44.

unic, cu orice costuri, deoarece profitul este mai mic în cazul unui singur preț. De exemplu, băcăniile nu vând cu același preț nici măcar în interiorul unui singur supermarket, deoarece deținătorii unui card de membru obțin un preț mai mic pentru multe produse. (Calitatea de membru este doar unul dintre multe trucuri cu care firmele reușesc să își mărească profiturile, percepând prețuri mai mari de la clienții nevizitați. Aceasta este discriminarea prin preț.) Chiar același lanț de supermarketuri are prețuri diferite pentru laptele având aceeași marcă și aceeași calitate din magazine aflate doar la câteva mile unul de altul. Astfel, piața devine foarte segmentată chiar pentru produse omogene, pentru a scoate cât mai mulți bani de la consumator. Pe scurt, ținând seama de costurile de căutare, legea prețului unic nu este valabilă nici măcar pe aceeași piață⁴³.

Noi avem probleme când trebuie să ținem minte câteva prețuri, fără să mai pomenim de cele 25.000 de prețuri dintr-un supermarket tipic. Desigur, când calitatea unui produs este mai greu de stabilit decât în cazul laptelui, cum deseori se întâmplă, sau când produsul este unul complex, cum sunt titlurile garantate cu ipoteci sau contractele pentru carduri de credit, este mult mai greu ca un consumator să ia o decizie satisfăcătoare.

Alegerea nefavorabilă

Când calitatea unui produs nu poate fi determinată ușor de cumpărător, ar putea exista mai multe echilibre sau piețele ar putea face implozie, adică să dispară, cum a fost cazul cu piața ipotecară *subprime* în 2008. Unii cumpărători s-ar putea îndrepta către produsul de calitate inferioară. Totuși, alții ar putea să considere prețul un semnal al calității⁴⁴. Asemenea probleme apar pe multe piețe cu informații asimetrice privind calitatea produsului, inclusiv pe piețele de credite, de mașini uzate și de asigurări⁴⁵. Compania de asigurări nu poate afla care este starea de sănătate sau care sunt calitățile de șofer ale solicitanților, așa cum o pot face ei înșiși. Pe piața muncii, anga-

⁴³ Joseph Stiglitz, "Information and the Change in the Paradigm in Economics", *American Economic Review*, 92 (2002), 3: 460-501, aici p. 477.

⁴⁴ Exact acest lucru s-a întâmplat când am cumpărat o plită electrică, chiar dacă ambele variante păreau la fel, dar una era de două ori mai scumpă decât cealaltă. Speram că aceea mai scumpă avea calități ascunse superioare. Nu voi ști niciodată dacă am fost păcălit, deoarece nu o să cumpăr și celălalt produs pentru a le compara performanțele.

⁴⁵ George Akerlof, "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, 84 (1970): 488-500.

jatorul nu știe tot atâtea lucruri despre productivitatea muncitorului cât știe acesta.

Piețele caracterizate prin alegeri nefavorabile sunt în general ineficiente. Dacă asigurătorii fixează un preț pentru asigurarea de sănătate cu un anumit nivel de acoperire bazat pe nivelul mediu al stării de sănătate a populației, atunci oamenii mai puțin sănătoși vor considera că asigurarea este o afacere mai bună și există o probabilitate mai mare să o cumpere decât în cazul celor cu o probabilitate mai mare să rămână sănătoși. De aceea, nivelul mediu al stării de sănătate al celor asigurați va fi mai scăzut decât acela al populației, în general, ceea ce presupune că firma va avea costuri mai mari și profituri mai mici decât anticipase și că va mări prețul primei de asigurare. În schimb, această situație îi va face pe cei mai sănătoși să nu se asigure. Pe piețele cu bucle de feedback negativ, compania de asigurări va avea o „gamă precară” de clienți, adică va exista o alegere nefavorabilă a clienților din punctul de vedere al companiei, iar acest lucru poate produce o spirală a creșterilor de preț, indicând o prăbușire a pieței de asigurări din cauză că tot mai mulți clienți nu mai consideră atractiv să cumpere produsul. În aceste condiții, asigurarea obligatorie instituită de guvern ar putea fi unica modalitate de a îmbunătăți eficiența pieței.

Schimbările tehnologice

Creșterea economică este stimulată în mare măsură de inovațiile asociate cu schimbările tehnologice. Acest lucru presupune descoperirea unor noi modalități de a produce bunuri și servicii, precum și descoperirea și utilizarea unor noi utilaje și produse. Dar nu orice schimbare tehnologică este benignă; există forțe distructive ascunse, pe care trebuie să le comparăm cu beneficiile. *Brave New World* de Aldous Huxley a fost unul dintre primele avertismente privind puterea de necontrolat a schimbărilor tehnologice, presupunând costuri sociale ascunse substanțiale, efecte dezumanizante și consecințe nedorite⁴⁶. De exemplu, noul val de inovații privind tehnologia financiară a creat riscuri sistemice (externalități negative), așa cum am constatat prea târziu, spre marea noastră uimire.

În general, aplicarea inovațiilor implică ceea ce Joseph Schumpeter a numit „distrugere creativă”, adică noul vine odată cu uzura morală a

⁴⁶ *Mike Wallace interviews Aldous Huxley*, May 18, 1958, YouTube video, <http://www.youtube.com/watch?v=HSx91KiNyFU>, accessed August 8, 2017.

vechilor tehnologii⁴⁷. Noua firmă sau noul produs concurează cu cel vechi și îl distruge. Creativitatea este, în același timp, constructivă și distructivă: progresul are loc pe seama celor care pierd în procesul de schimbare. Cu alte cuvinte, progresul tehnic nu aduce numai câștigători, atât timp cât unii oameni sunt afectați sever de acesta. Astfel, cealaltă fațetă a inovării este aceea că nu are niciodată o „eficiență de tip Pareto” și deseori produce multă suferință și dislocări sociale⁴⁸.

Deși economiștii curenților dominant sunt împotriva redistribuției bogăției din cauză că nu are o eficiență de tip Pareto, chiar dacă ar mări outputul, totuși ei admiră necondiționat schimbările tehnologice, care nici ele nu au o eficiență de tip Pareto. Aceasta este încă o eroare flagrantă a teoriei dominante. Un neajuns important al sistemului economic actual este faptul că cei care pierd nu primesc compensații de la cei care câștigă, deși este injust ca unii să câștige pe seama altora⁴⁹. Atât timp cât nu putem crea instituții care să asigure compensații corecte pentru cei care pierd, sistemul economic nu va putea să asigure satisfacții în viață, deoarece progresul se obține cauzând suferință.

Distrugerea creativă poate fi considerată o externalitate care diminuează avuția cu atât cu cât aproximează PNB. Dacă o inovație produce un nou bun evaluat la 10 dolari, PNB crește cu 10 dolari. Totuși, să presupunem că produsul înlocuit valora 5 dolari, dar care acum, pe neașteptate, devine uzat moral și valoarea sa scade la zero. Deprecierea vechiului produs reprezintă o externalitate negativă care nu este scăzută din PNB. Astfel, întreaga valoare a noului produs nu este o valoare netă adăugată la bunăstarea societății. În acest exemplu, inovația a produs un câștig net la bunăstare de 5 dolari, totuși s-au adăugat 10 dolari la PNB calculat. Acesta este încă un motiv pentru care PNB nu este un indicator atât de bun pentru bunăstarea generală.

Mai mult, nu toate produsele reprezintă îmbunătățiri reale. Windows a fost o mare realizare tehnică, dar unele versiuni ulterioare, ca Vista sau

⁴⁷ Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1942).

⁴⁸ John Komlos, “Has Creative Destruction Become More Destructive?” *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, 16 (2016), No. 4.

⁴⁹ Unii susțin că o compensație ipotetică ar fi suficientă pentru a asigura eficiența. Conform acestei teorii, compensația nu trebuie să aibă loc în mod real, ci doar simpla posibilitate a compensației este suficientă. Astfel, atât timp cât câștigătorii câștigă mai mult decât pierd perdanții, politica este eficientă, dar, desigur, posibilitatea teoretică a compensației nu înseamnă un ajutor pentru perdanți și, de aceea, nu este o abordare umanistă a politicii economice, deoarece perdanții nu primesc niciodată vreo compensație de la câștigători.

Windows 8, au fost lansate doar să îmbogățească firma Microsoft și nu au reprezentat o îmbunătățire valoroasă. Această strategie este profitabilă pentru firmă, deoarece calitatea noului produs nu este vizibilă imediat. Sunt unele calități ascunse care nu sunt evidente până când nu avem ceva experiență cu produsul⁵⁰.

Constatăm că tabletele s-au răspândit în detrimentul laptopurilor; Amazon a înlocuit nenumărate librării locale, printre care Borders, care avea peste 1.200 de librării în 2003. Mai mult, smartphon-urile au înlocuit celularele simple și aparatele foto tradiționale. „Selfie” a înlocuit „pozele la minut Kodak”, însă Kodak avea 86.000 de angajați în 1988 și 145.000 în perioada de vârf a activității sale (și oferea salarii la nivelul clasei de mijloc), în timp ce în 2014, după ce a ieșit din faliment, avea o forță de muncă de bază de 8.000 de persoane⁵¹.

Așadar, există un proces intrinsec de uzură morală în sistemul economic, care duce la o supraestimare a bunăstării create de creșterea PNB, atât timp cât nu se scade din acesta valoarea produsului care a fost înlocuit prematur. Când cumpărăm un iPhone, nu suntem informați când va apărea următoarea versiune. O nouă generație de dispozitive iPhone face ca versiunea anterioară să fie demodată și îi scoate pe consumatori din starea de echilibru. Industria modei are caracteristici similare. Prin crearea și promovarea unei noi mode, inventarul nostru de îmbrăcăminte este devalorizat. Aceasta înseamnă că noi nu mai obținem din hainele pe care le avem acum tot atâta utilitate cât anticipaserăm în momentul cumpărării. Noua modă depreciază valoarea celei vechi.

Noi trăim într-o cultură care venerază inovația și trece cu vederea aspectele ei distructive. Oamenii afectați de schimbările tehnice sunt deseori muncitori dislocați care nu își pot găsi o slujbă în alte sectoare ale economiei sau găsesc una cu un salariu mai mic, cauzând o mobilitate socială spre staturile inferioare. Economiiile lumii dezvoltate pot ajunge într-o fază când șomajul tehnologic va deveni o caracteristică permanentă a sistemului dacă nu vom aplica politici cu bătaie lungă pentru a contracara proactiv aceste

⁵⁰ De exemplu, a durat ceva ani pentru ca noile instrumente financiare să devină toxice, așa că acestea au fost rentabile până când unele caracteristici slabe ale inovației au ieșit la lumină.

⁵¹ Teather, David, “Kodak pulls shutter down on its past”, *The Guardian*, January 22, 2014; Pearlstein, Steven “Review: ‘The Second Machine Age’ by Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee”, *The Washington Post*, January 17, 2014.

tendențe⁵². Așa cum arăta cu decenii în urmă Douglass North, specialist în istoria economiei și câștigător al Premiului Nobel: „Teoria neoclasică pur și simplu îi ignoră pe perdanți...”⁵³ Consecințele au fost devastatoare pentru sistemul sociopolitic, iar Trump a profitat de ele.

Șomajul tehnologic s-ar putea să nu apară atât de clar în statisticile oficiale privind șomajul, deoarece oamenii sunt atât de descurajați, încât pur și simplu încetează să mai caute de lucru. Pentru a fi considerat șomer, o persoană trebuie să fi căutat un loc de muncă în ultimele patru săptămâni. Astfel, rata oficială a șomajului s-a aflat la un minim de 4,3% în vara anului 2017, iar rata subocupării, care îi cuprinde pe cei care lucrează cu normă redusă din lipsa locurilor de muncă cu normă întreagă, a fost de 8,6%⁵⁴. Dat fiind faptul că forța de muncă cuprindea 160,6 milioane de persoane, înseamnă că aproximativ 14 milioane de oameni erau afectați de subocupare. Dar încă nu sunt cuprinși nicăieri cei care erau atât de descurajați încât nici nu mai doreau să caute un loc de muncă. Le fusese distrusă încrederea în sine. Ei nu sunt nici măcar muncitori „marginal atașați” forței de muncă, conform terminologiei perifrastice a Biroului de Statistică a Muncii (*Bureau of Labor Statistics*). Cei care au 25-54 de ani sunt considerați în floarea vârstei: cu școala absolvită și nu sunt încă pensionați. Totuși, încă din 1998, nu mai puțin de 3% din acest grup – probabil 5 milioane de adulți – au fost excluși permanent din rândurile forței de muncă⁵⁵. Aceasta înseamnă că piața muncii a lăsat în urmă cam 19 milioane de adulți. Desigur, nu toată suferința este cauzată de șomajul tehnologic.

Această evoluție este o dovadă că creșterea PIB a fost decuplată de ocupare într-o măsură semnificativă, atât timp cât firmele înlocuiesc munca omului cu munca robotizată cât de mult posibil. Cu alte cuvinte, munca, fiind factor de producție, devine tot mai redundantă din cauza automatizării și subocupării endemice. Acest lucru va continua și în viitor și, probabil, se va accelera⁵⁶. În prezent, aproape jumătate din toată populația ocupată a

⁵² Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *Race Against the Machine*.

⁵³ Douglass North, “Structure and Performance: The Task of Economic History”, *Journal of Economic Literature*, 16 (1978), 3: 963-978.

⁵⁴ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Total unemployed, plus all marginally attached workers plus total employed part time for economic reasons*, <http://fred.stlouisfed.org/series/U6RATE>, accessed September 15, 2017.

⁵⁵ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Civilian Labor Force Participation Rate: 25 to 54 years*, <http://fred.stlouisfed.org/series/LNS11300060>, accessed September 15, 2017.

⁵⁶ Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity and Irreversibly Transforming Employment and the*

SUA riscă să devină redundantă prin informatizare⁵⁷. Poate ar trebui să ne gândim la impozitarea roboților.

Firmele emblematice de astăzi angajează puțini oameni. Apple are 80.000 de angajați, Google 72.000, Microsoft 120.000, Netflix 3.500, Amazon 341.000, Twitter 3.600, e-Bay 12.600, Facebook 17.000⁵⁸. Spre deosebire de acestea, industria automobilelor din SUA avea mai mult de 1 milion de angajați în anii '70 și alți 300.000 în industriile asociate⁵⁹. Numărul angajaților de la Amazon este impresionant, însă majoritatea acestora sunt muncitorii de la depozite plătiți puțin, cu 12,40 de dolari pe oră⁶⁰. Compania Ford Motor plătea 15 dolari pe oră în 1914 (în banii de astăzi). Ce diferență!

Pe scurt, trebuie să facem planuri pentru situații neprevăzute cu privire la modul de alocare a beneficiilor din producție într-un sistem în care meseriile devin tot mai redundante, iar oamenii își pierd locurile de muncă din cauza schimbărilor tehnologice⁶¹. Nu trebuie să credem că lucrurile se vor rezolva de la sine. Distribuția corectă și echitabilă a forței de muncă disponibile nu trebuie lăsată pe seama întâmplării.

Rezumatul capitolului

Conform părerii generale, producția eficientă este ceva ușor de realizat: firmele combină factorii de producție în proporția corectă pentru a produce cantitatea corectă de bunuri, exact la momentul potrivit și cu prețul corect, atât timp cât guvernele și sindicatele nu se amestecă. Pe termen lung, nu există profituri, așa că distribuția nu are o bază logică: angajații și angajatorii

Economy (Digital Frontier Press, 2012); Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* (New York: Norton, 2014).

⁵⁷ Carl Benedikt Frey and Michael A. Osborne, "The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?" *Technological Forecasting and Social Change*, 114 (2017): 254-280.

⁵⁸ The Statistics Portal, <http://www.statista.com/>, accessed September 15, 2017.

⁵⁹ Christopher Singleton, *Auto industry jobs in the 1980's: a decade of transition*, <http://www.bls.gov/opub/mlr/1992/02/art2full.pdf>, accessed September 15, 2017.

⁶⁰ *Glassdoor*, <http://www.glassdoor.com/Hourly-Pay/Amazon-Hourly-Pay-E6036.htm>, accessed September 15, 2017.

⁶¹ Sean Patrick Farrell, "The Robot Factory Future", *The New York Times*, video, August 18, 2012.

își primesc răsplata justă, așa că nu există niciun conflict și nicio problemă morală cu distribuția veniturilor.

Totuși, noi am susținut cu dovezi că apar multe probleme când modelul se aplică unor situații din lumea reală. Curentul economic dominant se bazează pe modelul concurenței perfecte în rezolvarea celor mai grele probleme, deși modelul este depășit într-o economie în care domină oligopolurile și monopolurile și informația este crucială, dar costisitoare și în care comportamentul oportunist este mult mai important ca niciodată din cauza declinului încrederii⁶².

Firmele nu sunt indivizi și nu acționează cu un singur gând sau cu un singur scop. Angajații își au propriul interes și supravegherea lor este costisitoare. Economia de astăzi nu este alcătuită din firme perfect concurențiale. Desigur, există concurență, dar ea are loc între oligopoliști sau monopoliiști, iar aceste structuri de piață nu duc la rezultate eficiente, ca regulă. Aceste piețe sunt ineficiente, ceea ce înseamnă că există risipă. Risipa guvernamentală este scoasă în evidență de presă, însă firmele private și consumatorii fac o risipă la fel de mare. Este imposibil să consumăm, să producem sau să guvernăm fără a face risipă. În plus, oligopoliștii au puterea să stabilească prețurile și să diferențieze produsele de acelea ale concurenței și, de aceea, obțin superprofituri.

Întrebări pentru dezbateri

1. Puteți da câteva exemple de firme care răpesc timpul consumatorilor?
2. A fost vreodată șeful nepoliticos cu dumneavoastră?
3. Credeți că o taxă 36 de dolari pentru depășirea limitei de credit este apropiată de costul marginal al băncii care administrează acel cont sau băncile profită de clauzele neclare din contract și obțin un profit pur prin această taxă?
4. Prețul pizzei este același peste tot în orașul dumneavoastră?
5. Există vreun produs care să aibă același preț peste tot în orașul dumneavoastră?
6. Cunoașteți firme perfect concurențiale în locul unde trăiți?
7. Ce știți despre concentrarea puterii în mâinile marilor corporații?
8. Știți ce profit obține firma Apple de pe urma unui iPhone?

⁶² Brad Dodge, "Dealing With Declining Trust Among Consumers", *Forbes*, April 11, 2017.

9. Care credeți că este diferența între iPhone 6S, 6S Plus, SE, 7, 7 Plus, 8, 8 Plus sau X?
10. Puteți spune care este diferența dintre o geantă Louis Vuitton originală și o imitație a ei?
11. Considerați că profitul de 13 miliarde de dolari obținut de Goldman Sachs în 2010 (pe baza ajutoarelor financiare provenind din taxele plătite de contribuabili) era îndreptățit?
12. Care este valoarea produsului marginal al unui profesor? Al unui polițist? Al unei asistente medicale?
13. Ați fost înșelat vreodată prin strategii de marketing lipsite de scrupule?
14. Credeți că ar trebui să existe legi, astfel ca Angelo Mozilo să își piardă averea pentru marea pagubă pe care a cauzat-o economiei americane?
15. Credeți că trebuie să existe un drept la muncă?
16. Câte prețuri vă amintiți?
17. Credeți că inovarea este întotdeauna benefică pentru noi?
18. Puteți da exemple de produs cu uzură morală intrinsecă?
19. Credeți că concurența conduce la satisfacția consumatorului?
20. Ați observat eschivări de la muncă în locul unde lucrați?
21. Garantează „mâna invizibilă” întotdeauna soluții perfecte la problemele noastre?
22. Vor putea fi profiturile Apple Inc. concurate vreodată?
23. Prezentați câteva diferențe dintre firmele din manuale și firmele din economia reală.
24. V-a creat confuzie vreodată numărul mare de produse dintr-un supermarket?
25. Cunoașteți pe cineva care a fost înșelat în cazul contractului pentru telefonul mobil?
26. A fost o alegere rațională când ați cumpărat telefonul mobil?
27. Ați făcut vreo greșală vreodată când ați cumpărat un produs?
28. Ați fost vreodată victimă a comportamentului oportunist?
29. Câți bani credeți că irosiți într-un an?

Capitolul 7

RANDAMENTUL FACTORILOR DE PRODUȚIE

Motto:

*„Încarci șaisprezece tone, și ce câștigi?
Încă o zi, dar mai bătrân și mai îndatorat!
Sfinte Petre, nu mă chema la tine, încă nu pot să vin!
Mi-e sufletul dat pe datorie la magazinul firmei.”¹*

Randamentul monetar al factorilor de producție include salariile aferente forței de muncă, plăți către deținătorii de capital și chiria pentru teren. Pe piețele perfect concurențiale, firmele oferă salarii competitive, iar forța de muncă, deținătorii de capital și managerii își primesc toți răsplata cuvenită: costul lor de oportunitate sau valoarea suplimentară a contribuției lor în cadrul firmei. Guvernul își află cu greu rostul în această economie ireală, deoarece totul funcționează fără probleme. Fiindcă nu există profituri care să genereze dispute, toate problemele sunt rezolvate în mod convenabil de piață. Impresia cu care rămân milioanele de studenți după ani de la terminarea cursului introductiv este aceea conform căreia concurența rezolvă toate problemele importante din economie și, de aceea, piețele lăsate să acționeze cu propriile mecanisme sunt și vor fi întotdeauna eficiente. Controlul guvernamental este inutil și nu conduce decât la ineficiențe.

După cum vom arăta în continuare, aceasta nu este o descriere adecvată a economiei reale existente constituite din oligopoluri și monopoluri puternice, și nu din firme perfect competitive. Din cauza absenței unei puteri contrare care să asigure protejarea salariilor, precum și a amenințării

¹ Cântecele a fost scris de Merle Travis și a fost făcut cunoscut de mai mulți cântăreți, printre care Johnny Cash. Tatăl lui Travis a fost miner și cântecele se bazează pe experiența de viață a autorului.

constante provocate de șomaj și de subocupare, salariile nu au ținut pasul cu creșterea productivității. Aceasta înseamnă că muncitorii nu sunt plătiți în general la valoarea contribuției lor la outputul firmei, ceea ce duce la profituri uriașe și rezervă mai mulți bani pentru capital, pentru manageri și, mai ales, pentru conducerile executive. Aceste randamente excesive ale costului de oportunitate sunt denumite „rente”, fiindcă aceștia nu trebuie să facă nimic pentru acele câștiguri ale lor, la fel ca în cazul rentelor funciare. Terenul nu trebuie să facă nimic pentru a genera venit sub formă de rentă. Ca o consecință a acestor dezechilibre de putere, care indică și existența unei concurențe imperfecte, profiturile corporațiilor și câștigurile membrilor conducerilor executive ale acestora au explodat, ceea ce a cauzat o distribuție incorectă a veniturilor. Pe lângă membrii conducerii executive, și personalul de conducere de nivel inferior este plătit excesiv. În plus, compensațiile mari ale conducerii executive au fost obținute prin „comprimarea” salariilor muncitorilor². Trebuie să recunoaștem existența acestor probleme și să le abordăm creator în cadrul economiei reale existente.

Corporațiile utilizează și combină factori de producție pentru a produce bunuri și servicii. Infrastructura, capitalul social, instituțiile, cunoștințele, capitalul uman, cultura, sistemul juridic și resursele naturale sunt factori de producție adiționali importanți, care deseori sunt ignorați.

Într-o economie a cunoașterii bazate pe informații, trebuie să accentuăm rolul factorilor imateriali, cum sunt capitalul uman folosit în procesul de producție. Cu alte cuvinte, este nevoie de ceva mai mult decât de spirit antreprenorial, pentru a face economia să funcționeze. Firmele și oamenii acționează într-un cadru asigurat de societate. Iar acest cadru este foarte important pentru stabilirea felului în care se distribuie veniturile.

² Julian Bebchuk and Jesse Fried, *Pay Without Performance. The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004); Steven Clifford, *The CEO Pay Machine. How it Trashes America and How to Stop It* (New York: Brue Rider Press, 2017); James Wade, Charles O'Reilly and Timothy Pollock, “Overpaid CEOs and Underpaid Managers: Fairness and Executive Compensation”, *Organization Science*, 17 (2006), 5: 527-544; Michael Cooper, Huseyin Gulen and P. Raghavendra Rau, *Performance for pay? The relation between CEO incentive compensation and future stock price performance*, manuscris nepublicat, 2016; John Core, Robert Holthausen and David Larcker, “Corporate governance, chief executive officer compensation and firm performance”, *Journal of Financial Economics*, 51 (1999): 371-406.

Capitalul instituțional

Piața nu poate funcționa fără o infrastructură susținută de stat sau fără instituții care să asigure un sistem juridic funcțional pentru a garanta drepturile de proprietate și mecanismele de aplicare a contractelor. Capitalul instituțional reprezintă cadrul principal în care funcționează economia și este crucial pentru aceasta. Sistemul juridic asigură mecanismele de aplicare a legilor și a reglementărilor, fără de care structura de stimulente a societății nu ar fi compatibilă cu o economie eficientă. Acești factori de producție imateriali au caracteristica singulară că nu pot fi creați de piețe, ci prin procese sociale, politice și culturale de-a lungul timpului. Acestea evoluează lent, pe baza experienței istorice și a sistemului de valori al populației. Acesta este numai un exemplu al modului în care piețele depind decisiv de cadrul instituțional și juridic și, de fapt, nici nu pot exista fără acestea³.

Unii economiști consideră capitalul instituțional un lucru care există de la sine, chiar dacă este greu de creat, costisitor și necesită mult timp pentru a fi implementat. Gândiți-vă numai la dificultățile majore ale creării cadrului instituțional după *Primăvara arabă* sau în Irak și Afganistan. Totuși, piețele nu creează instituții, deși ele interacționează cu acestea și le pot influența în timp. Acest fapt este crucial, deoarece piețele libere sunt compatibile cu multe tipuri de instituții. Acest lucru rezultă din varietatea instituțiilor din întreaga lume.

Totuși, piețele și instituțiile nu apar printr-un proces spontan, așa cum susțin libertarienii, cum ar fi Friedrich Hayek⁴. De obicei, ele sunt create prin „fier și sânge”, pentru a-l parafraza pe Otto von Bismarck⁵. Rareori piețele apar în mod pașnic. Acest lucru nu ține de natura interacțiunilor umane – de regulă, există un conflict care precedă apariția piețelor, așa că puterea contează. Conflictul poate lua forma contestației parlamentare a

³ Făcându-se eoul ideilor economiștilor instituționaliști, cum ar fi Douglas North și Oliver Williamson, Daron Acemoglu de la Universitatea Harvard arată că „pentru funcționarea optimă a pieței avem nevoie de instituții și reglementări corect concepute”. Daron Acemoglu, *Structural Lessons For and From Economics*, January 12, 2009; Daron Acemoglu and James Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty* (New York: Crown, 2012).

⁴ Friedrich Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Vol. 1: “Rules and Order” (The University of Chicago Press, 1973).

⁵ „Nu cu discursuri sau prin decizii luate de o majoritate se pot rezolva problemele zilei..., ci cu fier și sânge”, http://germanhistorydocs.ghi-dc.org/sub_document.cfm?document_id=250&language=english, accessed September 16, 2017.

dreptului divin al regilor de la sfârșitul feudalismului, înainte de expansiunea economică a Marii Britanii, sau a drepturilor de proprietate, prin care încercau să-și păstreze privilegiul scutirii de taxe cât mai mult posibil, înainte de Revoluția din Franța, sau a confiscării de către președintele Andrew Jackson a pământurilor indigenilor din America și deportarea acestora în vestul țării; crearea piețelor este precedată de anumite măsuri de constrângere. De exemplu, dreptul negrilor de a bea cafea la bar cu greu putea fi considerat o simplă petrecere a timpului de către niște domni⁶.

Astfel, instituțiile apar printr-un proces istoric, deseori ignorat de reprezentanții curentului economic dominant. Totuși, instituțiile influențează semnificativ performanțele economice: ele orientează comportamentele și procesele legate de piață către una sau mai multe căi de dezvoltare. Ele influențează rezultatele și, astfel, eficiența. Mai mult, ele pot limita producția tot așa cum o fac și factorii convenționali (figura nr. 11.1). De aceea, structura instituțională a unei societăți constituie un input al procesului de producție. Aceasta presupune faptul că eficiența nu este determinată doar de întreprinzători sau de manageri: sunt importante și procesele sociopolitice. Pe scurt, instituțiile contează într-o mare măsură, iar concepția conform căreia o economie poate funcționa fără instituții este eronată.

De exemplu, un sistem juridic care permite împrumuturi ipotecare fără obligații (*nonrecourse mortgage*, n.tr.) oferă alte stimulente decât unul care nu permite acest lucru. În cazul incapacității de plată privind o ipotecă fără obligații, împrumutatul nu răspunde personal pentru suma aferentă împrumutului nerambursat până la sfârșitul vieții, așa cum se întâmplă în unele societăți. Astfel, dacă cineva rămâne dator cu 10.000 de dolari pentru o ipotecă și nu îi poate plăti, în cazul unui împrumut fără obligații, acesta poate renunța la împrumut dacă dreptul de proprietate este pierdut. În majoritatea țărilor europene, împrumutatul răspunde pentru restul din datorie până la sfârșitul vieții.

Formele imateriale ale capitalului

Formele imateriale ale capitalului – capitalul social, capitalul instituțional și cunoștințele în general – diferă de factorii de producție obișnuiți, deoarece sunt bunuri publice, adică nu constituie proprietatea unei persoane sau

⁶ Southern Poverty Law Center, <http://www.splcenter.org/what-we-do/civil-rights-memorial/civil-rights-martyrs>, accessed September 16, 2017.

a unei firme și nimeni nu poate fi împiedicat să le folosească. Întreaga societate beneficiază de pe urma unui sistem juridic funcțional sau a unei Constituții, de exemplu, și nu trebuie să plătească pentru utilizarea lor. Cât valorează sistemul juridic? Să ne gândim doar la faptul că fiecare generație ar trebui să plătească pentru reimplementarea lui. Costurile ar fi prohibitive. Deși noi nu îi putem recompensa pentru acest cadou valoros pe cei de dinaintea noastră, le putem arăta recunoștință pentru moștenirea lăsată, transmițând-o generațiilor viitoare. Acest aspect al instituțiilor devine important când este vorba despre productivitate, deoarece este imposibil să măsurăm exact productivitatea individuală dacă bunurile publice – inclusiv instituțiile – sunt utilizate extensiv în procesul de producție. Cunoștințele încorporate în oameni sunt denumite capital uman. Acest concept mai cuprinde sănătatea, deoarece și aceasta mărește productivitatea, ca și cunoștințele. Cu alte cuvinte, cunoștințele acumulate în biblioteci reprezintă un bun public, dar ceea ce învățați într-o bibliotecă devine parte a capitalului dv. uman.

Formele imateriale ale capitalului mai diferă de factorii convenționali prin faptul că ele nu se diminuează (nu se depreciază) în timp prin utilizare, așa cum se întâmplă cu capitalul fizic. În cea mai mare parte nu sunt supuse uzurii și deteriorării. Dimpotrivă, productivitatea lor crește deseori, odată cu utilizarea – văzând și făcând –, deși se pot uza moral, prin descoperirea unor lucruri noi⁷.

La fel, atributele culturale, cum ar fi „încrederea” și capacitatea de a coopera fără târguiești costisitoare, joacă un rol important în ceea ce privește performanțele economice⁸. „Virtual, orice tranzacție conține un element de încredere”⁹. Și am aflat acest lucru, plătind un preț mare, în septembrie 2008, când încrederea s-a evaporat brusc, iar băncile nu au mai dorit să împrumute nici măcar alte bănci. Lipsa încrederii poate face ca oamenii să-și retragă banii dintr-o bancă, ducând la falimentul acesteia. Piețele au mari probleme să funcționeze când nu există încredere, deoarece contractele sunt greu de încheiat și de aplicat și rareori se pot specifica toate situațiile

⁷ Această generalizare s-ar putea să nu se aplice sportivilor profesioniști, care se pot accidenta sau se pot confrunta cu scăderea capacităților lor sportive, odată cu înaintarea în vârstă.

⁸ Robert Putnam, *Making Democracy Work* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1993); Francis Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press, 1995).

⁹ Kenneth Arrow, “Gifts and Exchanges”, *Philosophy and Public Affairs*, 1 (1972): 343-362.

posibile. Imaginați-vă ce s-ar întâmpla dacă ar trebui să semnăm un contract înainte de a ne așeza la o masă într-un restaurant. Ar trebui ca acesta să menționeze ce se întâmplă dacă clientului nu îi place mâncarea? Vom semna un contract cu exonerarea de răspundere a restaurantului în cazul unei toxiinfecții alimentare de la mâncarea servită clientului? Este mult mai eficient să se însufle oamenilor obligația de a achita nota de plată la restaurant, fără să se gândească prea mult la aceasta, astfel ca patronul restaurantului să aibă încredere în client că el își va plăti masa fără târboi. Această tranzacție se bazează pe înțelegerea faptului că nu este nevoie de un contract și că încrederea facilitează buna funcționare a firmei.

Sentimentul comunitar și rețeaua de prieteni și cunoștințe sunt considerate capital social. Trebuie să fim convinși că bancherii implicați în împrumuturi prădalnice care vindeau ipoteci oamenilor, știind că nu le pot răscumpăra, nu ar fi procedat astfel dacă ar fi avut un puternic sentiment de responsabilitate față de societate. Dacă ar fi arătat mai multă empatie, nu ar fi dorit să profite de pe urma semenilor. Acesta este un exemplu de absență a capitalului social. Cu alte cuvinte, dezastrul financiar din 2008 ar fi putut fi evitat dacă acea cultură în cadrul căreia funcționa sectorul financiar ar fi acordat o mai mare atenție intereselor societății. Capitalul social bazat pe empatie reciprocă, pe coeziune socială, pe norme și pe valori culturale comune duce la încredere și cooperare în societate, reducând astfel costul tranzacțiilor și al aplicării lor. Pe scurt, bunurile imateriale au un efect uriaș asupra proceselor economice.

Resursele naturale

Și resursele naturale sunt inputuri importante pentru procesul de producție. Unele sunt regenerabile, ca pomii și peștii, altele sunt epuizabile, ca mineralele. Există o cantitate finită de minerale pe pământ și, de aceea, ele ar putea fi epuizate în viitor, acest lucru depinzând de volumul extras și de descoperirea a noi rezerve. Deși cantitatea totală disponibilă este necunoscută și putem să estimăm doar cu aproximație cât va dura, este evident că oferta este epuizabilă. Atmosfera și oceanele nu au fost considerate resurse valoroase până când am înțeles că acea capacitate de a absorbi bioxidul de carbon și monoxidul de carbon, fără a modifica semnificativ vremea, este într-adevăr limitată.

Resursele naturale diferă de alți factori de producție, pentru că ele sunt esențiale pentru viață (adică apă, aer, sol), dar și pentru producție (adică

minerale), deși multe dintre ele nu sunt regenerabile și au fost epuizate în ritm accelerat încă de la Revoluția industrială. Multe resurse sunt epuizabile – disponibile în cantități finite. În plus, constatăm multe evoluții negative legate de schimbările climatice, de calitatea apei și a aerului, de diminuarea biodiversității și de dispariția ecosistemelor. Aceasta este o problemă importantă, deoarece epuizarea resurselor naturale și modificările meteorologice nu sunt reprezentate corespunzător în conturile PIB și, în plus, ne amenință economia, după cum știm. Aceasta poate deveni o potențială bombă cu ceas, cu o forță de distrugere în masă¹⁰.

Teoria valorii marginale

Utilitatea marginală, costul marginal, produsul marginal și venitul marginal – să numim aceste abstracții „elementele marginale” (EM)* – joacă un rol important în gândirea curentului economic dominant. Dacă oamenii ar fi raționali și dacă EM ar putea fi măsurate în mod real, atunci ar avea sens să credem că ele ar reprezenta cheia pentru determinarea outputului și consumului. Outputul ar fi limitat de costul marginal, salariile ar deveni egale cu valoarea produsului marginal al muncii, venitul marginal ar fi egal cu costul marginal, iar alte mii de condiții de optimalitate le-ar justifica pe cele elaborate „la tablă” de milioane de ori. Totuși, această teorie se confruntă cu o mulțime de probleme când este aplicată la lumea reală.

Aceasta presupune că totul este divizibil în mod continuu, așa că toate funcțiile sunt diferențiabile. Calcularea produsului marginal al muncii ar necesita o variație minimă a volumului forței de muncă angajate, așa că s-ar putea calcula contribuția sa la output. Însă acest lucru este extrem de dificil, dacă nu imposibil, în situații din lumea reală. Firmele nu pot angaja manageri cu ora sau cu ziua pentru a putea evalua contribuția lor la produsul total, de exemplu. Și nici capitalul nu este divizibil.

Mai mult, există multe profesii ale căror produse marginale nu pot fi cunoscute nici măcar în teorie. Activitatea didactică, activitatea polițiștilor, pompierilor și serviciului civil intră în această categorie; aportul lor la bunăstarea socială sau la productivitate este o chestiune de apreciere. O cincime din forța de muncă lucrează pentru guvern în SUA – plus 1,1

¹⁰ Vom aborda acest subiect în capitolul 14 privind „Conturile naționale verzi”.

* Am considerat că aceasta ar fi traducerea cea mai apropiată de expresia în limba engleză “marginal everything”, adică „orice este marginal” (n.tr.)

milioane în armată – fără vreun produs marginal măsurabil. Deoarece există atâția oameni având ocupații cu o valoare a produsului marginal greu de definit, în principiu, restul pieței forței de muncă este oricum distorsionat: așa că, dacă am putea măsura produsul marginal, rezultatul ar fi imprecis.

Ce am putea spune despre utilitatea marginală? Care este utilitatea marginală a faptului că eu consum o prăjitură? Eu nu am o imagine prea clară a acestui lucru. Este vorba de un val de plăcere care, după zece minute, dispare și este înlocuită de un regret persistent. Daniel Kahneman și Amos Tversky au arătat câte erori cognitive pot face oamenii când este vorba despre utilitatea lor (vezi capitolul 4); ar fi nerealist să credem că își pot determina utilitatea cu exactitate sau măcar cu aproximație. Dată fiind imposibilitatea de a calcula EM, noi, în general, apelăm la o metodă empirică, la euristică, la o convenție sau căutăm precedentul istoric pentru o soluție acceptabilă. Adică atât consumatorii, cât și producătorii ajung la o satisfacție rezonabilă, fără a apela la informațiile privind EM. Altfel am intra într-o stare de blocaj.

Există și problema suplimentară a agregării factorilor de producție. Cum facem însumările privind stocul de capital fix? Cum să însumăm calculatoarele, automobilele și clădirile? Și cum să agregăm echipa de curățenie cu maestrul atelierului sau cu membrii departamentului IT, pentru a obține totalul forței de muncă? Dacă nu putem stabili valorile agregate, nici nu vom putea să aflăm outputul lucrătorului marginal sau al stocului de capital marginal. Și care este aportul la outputul bunurilor publice, cum ar fi internetul?

O altă problemă de discutat este aceea dacă există adesea proporții fixe, atât în cadrul consumului, cât și al producției. Eu folosesc o singură tastatură. Adăugarea unei a doua tastaturi nu contribuie cu nimic la outputul meu. Dar dacă o iei de acolo, eu nu voi mai putea folosi calculatorul deloc. Așadar, cum vom stabili produsul nostru comun dintre tastatură și persoana mea? Principiul marginalității nu ne ajută în astfel de cazuri.

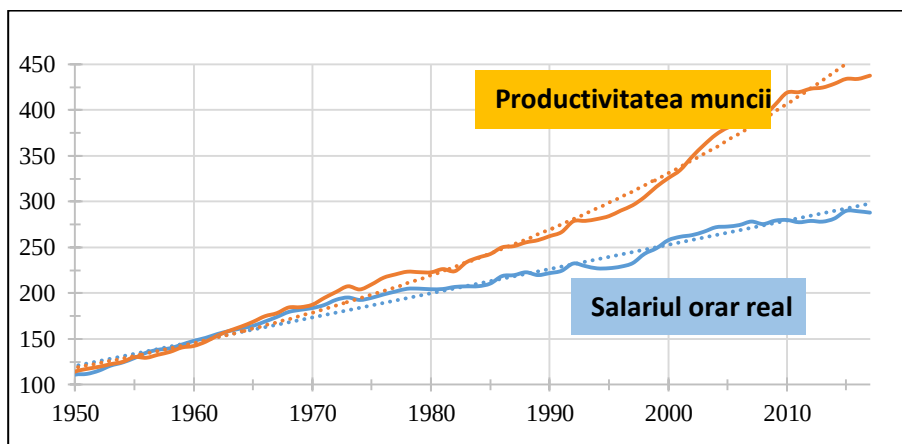
Outputul unei firme este limitat de cantitatea cerută din acel produs. Majoritatea firmelor se remarcă prin tehnologii cu randamente de scară constante; adică costul marginal nu crește, în general, la toate firmele, deoarece șomajul mare și subutilizarea stocului de capital înseamnă că ele își pot extinde producția, fără a suporta creșterea costurilor inputurilor lor. De aceea, costurile marginale și medii constante ar trebui să devină modelul implicit. Cererea limitează outputul firmelor în cele mai multe cazuri, și nu creșterea costurilor marginale. În orice caz, prețul este aproape întotdeauna

mai mare decât costul marginal, așa că cele mai multe firme fac profit. Astfel, modelul cu profit zero nu trebuie să constituie modelul implicit din științele economice.

Salariile

În teoria tradițională, firmele plătesc salarii egale cu valoarea produsului marginal al lucrătorilor lor. Această teoremă presupune faptul că salariile țin pasul cu productivitatea muncii. Totuși este ușor de respins, deoarece creșterea recompensei (care cuprinde salariile, premierile și alocațiile) a rămas mult în urma creșterii productivității muncii, începând cu 1973 (figura nr. 7.1).

Figura nr. 7.1. Decalajul între creșterea productivității muncii și creșterea salariilor reale în SUA (%)



Notă: 1947 = 100.

Sursa: Vezi tabelul nr. 7.1.

Între 1947 și 1973, creșterea salariilor reale a fost egală cu creșterea productivității muncii, așa cum prevăzuse teoria; ambele aproape s-au dublat în acest sfert de secol, cu o impresionantă rată medie anuală de 2,7% (tabelul nr. 7.1).

Totuși, această epocă de aur a creșterii economice după al Doilea Război Mondial s-a încheiat în anii '70, când economia a cunoscut două șocuri mari ale petrolului și, în plus, o inflație de două cifre. Astfel, creșterea medie

a productivității muncii s-a redus la jumătate, la 1,4%, iar creșterea medie a salariilor reale a ajuns la 1,1%, ambele rămânând însă strâns legate una de cealaltă. Diferența a fost de numai 0,3% pe an. Primul semn real al unei fisuri structurale în această relație a apărut în 1982, după care decalajul a crescut: ritmul mediu anual de creștere a productivității muncii a fost de 2,0%, aceasta majorându-se de două ori mai rapid decât salariile reale, care au înregistrat un ritm mediu anual de numai 1,0%.

Tabelul nr. 7.1.
Creșterea productivității muncii și a salariilor reale în SUA,
în perioada 1947-2016

	Perioada	Număr ani	Creșterea productivității (%)		Creșterea salariilor reale (%)		Raport**	Diferență***
			Totală*	Medie anuală	Totală*	Medie anuală	Anual	Anual (p.p.)
1)	1947-1970	23	85	2,7	83	2,7	0,98	-0,0
2)	1970-1982	12	19	1,4	14	1,1	0,74	-0,3
3)	1982-2016	34	94	2,0	40	1,0	0,43	-1,0
3a)	1982-1999	17	41	2,0	20	1,1	0,49	-0,9
3b)	1999-2016	17	37	1,9	16	0,9	0,44	-1,0

* Creșterea totală din subperioada respectivă, exprimată în procente.

** Raportul între ritmul mediu anual de creștere a salariilor reale, respectiv a productivității muncii.

*** Diferența între ritmul mediu anual de creștere a salariilor reale, respectiv a productivității muncii, exprimată în puncte procentuale.

Sursa: Susan Fleck, John Glaser and Shawn Sprague, "The compensation-productivity gap: a visual essay", *Monthly Labor Review*, January 2011: 57-69. Datele pentru 2012-2016 au fost furnizate prin amabilitatea lui Shawn Sprague de la BLS.

Aceasta înseamnă că, între 1982 și 2016, productivitatea muncii a crescut cu 94%, în timp ce salariile și alte recompense au crescut cu exact 40%; adică productivitatea muncii a crescut mai repede decât recompensa cu un factor de 2,3. Această neconcordanță contrazice clar teoria care spune că salariile reale sunt egale cu valoarea produsului marginal al muncii¹¹. Desigur, concurența pentru forța de muncă între firme nu a fost suficientă

¹¹ B. Ravikumar and Lin Shao, "Labor Compensation and Labor Productivity: Recent Recoveries and the Long-Term Trend", *Economic Synopses*, Federal Reserve Bank of St. Louis, 16 (2016).

pentru a obține rezultatul teoretic¹². Firmele au profitat de poziția lor de putere și i-au plătit pe muncitori mult mai puțin decât meritau. De aceea, clivajul dintre productivitate și salarii reprezintă măsura tratamentului incorect aplicat forței de muncă din partea conducerii firmelor. Conducerea a profitat în mod clar de poziția de putere mai slabă a forței de muncă.

Puterea le permite corporațiilor să folosească sistemul în favoarea lor¹³. De exemplu, corporațiile interzic francizelor să angajeze muncitori de la alte francize. Astfel, o unitate Burger King nu poate angaja lucrători de la altă unitate Burger King. Deoarece schimbarea locului de muncă este o cale importantă de a obține un salariu mai mare, această restricție – inclusă în clauze obscure ale contractelor de franciză – diminuează mobilitatea și creșterea salariilor. Acest subterfugiu afectează mii de lucrători, deoarece industria de fast-food are cam 4,3 milioane de muncitori¹⁴.

Ce anume a cauzat acest decalaj abrupt între salarii și productivitate încă în anii '80? Globalizarea nu luase avânt. NAFTA a apărut ulterior¹⁵. China tocmai se trezea dintr-un somn adânc¹⁶. Astfel, deficitele comerciale asociate cu globalizarea încă nu exercitau o presiune prea mare asupra forței de muncă din SUA prin exportul a milioane de locuri de muncă și nu cauza asemenea mari dislocări¹⁷. Șomajul tehnic asociat cu revoluția IT încă nu ajunsese la cote semnificative. De exemplu, Apple Inc., fondat în 1976, încă era în perioada copilăriei, IBM nu începuse producția de calculatoare personale înainte de 1981, iar Microsoft avea 32 de angajați¹⁸. Internetul a

¹² Decalajul este chiar mai mare în unele sectoare: în industria prelucrătoare, productivitatea a crescut de 4 ori mai mult decât salariile, în sectorul IT de 3,6 ori mai mult și în comerțul cu amănuntul de 14 ori mai mult. Michael Brill *et al.*, “Understanding the labor productivity and compensation gap”, Bureau of Labor Statistics, *Productivity*, 6 (2017), 6.

¹³ Pentru astfel de legi la nivel local, vezi: Economic Policy Institute, *Worker rights preemption in the US*.

¹⁴ Rachel Abrams, “Why Aren’t Paychecks Growing? A Burger-Joint Clause Offer a Clue”, *The New York Times*, September 27, 2017.

¹⁵ NAFTA a intrat în vigoare în 1994.

¹⁶ Punctul de cotitură al relațiilor noastre comerciale cu China s-a făcut simțit în 2001, când aceasta a aderat la Organizația Mondială a Comerțului.

¹⁷ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Total Current Account Balance for the United States*, <http://fred.stlouisfed.org/series/BPBLTT01USA637S>, accessed September 17, 2017.

¹⁸ Wikipedia contributors, “History of Apple Inc”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*, IBM archives, 1981, http://www-03.ibm.com/ibm/history/history/year_1981.html, accessed November 21, 2017.

început să aibă un impact mai mare în anii '90. Așa că aceste forțe economice nu se făceau simțite pe piața muncii la începutul anilor '80.

Separarea apelor s-a produs după greva din 1981 a Organizației Profesionale a Controlorilor de Trafic Aerian, care a fost controlată cu o mână de fier de administrația Reagan. Sindicatul a încetat să existe, iar 11.000 de angajați au fost concediați, ceea ce a marcat sfârșitul influenței organizațiilor profesionale mari¹⁹.

Ca urmare a acestor intimidări, numărul grevelor cu implicarea a cel puțin 1.000 de lucrători a scăzut de la 235 în 1979 la doar 17 până în 1999²⁰, iar proporția forței de muncă înscrise în sindicate, care încă era de 26% în timpul mandatului lui Carter, s-a redus cu o treime, până la 17%, înaintea încheierii celui de al doilea mandat al lui Reagan²¹. Astfel, puterea sindicatelor a rămas de domeniul trecutului²².

De ce sindicatele au o importanță atât de mare pentru clasa mijlocie? Deoarece împreună au putere, iar fără această putere, lucrătorii sunt lăsați să se descurce singuri²³. Uniți, muncitorii ar avea o putere de negociere mai mare, dar, divizați, nu ar avea niciuna. Pe lângă aceasta, și informațiile au avut un anumit rol: sindicatele știu cu cât a crescut productivitatea muncii în anul precedent și care a fost profitul firmei și ar putea să-și susțină punctul de vedere pe baza acestora la negocierea cu conducerea. Ei ar putea să amenințe cu greva, ca ultimă armă. Lucrătorii individuali nu au asemenea cunoștințe și nici pârghiile necesare pentru a influența conducerea. Astfel, ei au pierdut, iar productivitatea a crescut de 2,3 ori mai repede decât salariile. Diferența s-a adăugat la profit, precum și la salariile și primele conducerei, care au crescut exponențial.

¹⁹ „Greva de la PATCO a semnalat o scădere severă a puterii sindicatelor organizate în Statele Unite ale Americii la sfârșitul secolului al XX-lea”. Joseph McCartin, “Professional Air Traffic Controllers Strike (1981)”, în Eric Arnesen, *Encyclopedia of U.S. Labor and Working-class History*, Vol. 1 (Taylor and Francis, 2007), p. 1126.

²⁰ *Ibid.*

²¹ Bureau of Labor Statistics, *Table 1. Union affiliation of employed wage and salary workers*, <http://www.bls.gov/webapps/legacy/cpslutab1.htm>, accessed September 17, 2017.

²² Lawrence Mishel, “Unions, inequality and faltering middle-class wages”, *Economic Policy Institute Report*, August 29, 2012.

²³ Josh Bivens *et al.*, *Raising America's Pay. Why It's Our Central Economic Policy Challenge*, Economic Policy Institute, June 4, 2014.

*Ilustrația nr. 7.1. Uniți, muncitorii ar putea deveni o forță
pentru a obține o bucată mai mare din „tort”*



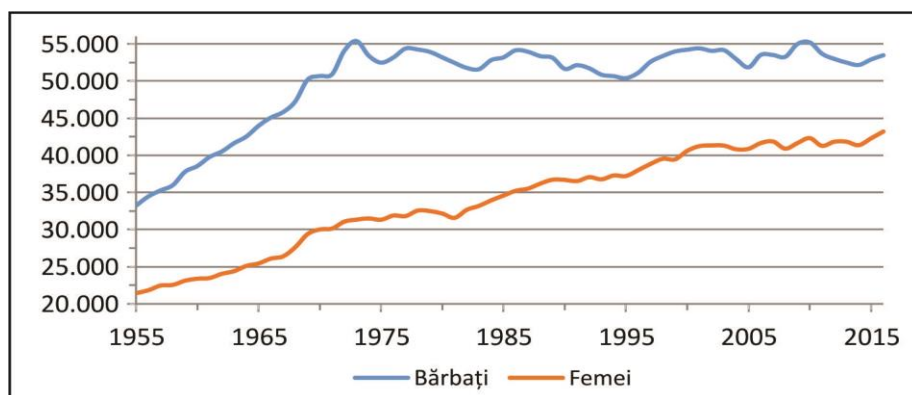
Și acest lucru nu este totul. Cifrele oficiale de la Biroul de Statistică a Muncii – din tabelul nr. 7.1 și din figura nr. 7.1 – nu sunt prea corecte, deoarece pun împreună salariile și primele directorilor executivi cu salariile (și alocațiile) muncitorilor obișnuți²⁴. Salariile directorilor executivi diferă de ale angajaților obișnuți prin faptul că primii își păstrează puterea de influență și chiar și-o sporesc pe măsură ce cresc profiturile. Ei nu au nevoie de sindicate pentru a negocia cu consiliul de administrație, în care sunt deseori prietenii lor sau chiar cei care i-au numit în funcție. Ei știu care este profitul. De aceea, au avut puterea de a negocia obținerea unei părți mai mari din profituri. Recompensa medie a directorilor executivi ai celor 350 de companii mari din America a fost de 15,6 milioane de dolari în 2016. Aceste milioane de dolari au mărit substanțial sumele destinate recompensării, prezentate în figura nr. 7.1 și în tabelul nr. 7.1. De aceea, decalajul dintre productivitate și recompense este chiar mai mare pentru angajații obișnuți decât apare în figura nr. 7.1. Să mai reținem că raportul dintre salariile directorilor executivi și cele ale muncitorilor a crescut enorm, pe măsură ce creștea decalajul dintre recompense și salarii. În 1965, raportul

²⁴ Deseori, cifrele oficiale ne induc în eroare, deoarece ele prezintă o imagine mai roz a economiei, pentru a-i face pe oameni mai încrezători.

era de „numai” 20:1²⁵. În 1978, acesta încă era 30:1, iar în 1989 a ajuns la 59:1 și a continuat să crească rapid până a depășit de 250 de ori salariul anual al muncitorului obișnuit în 2016. Acest lucru nu ar fi fost posibil fără mărirea decalajului dintre recompense și salarii. Directorii executivi pur și simplu și-au însușit câștigul din creșterea productivității muncitorilor. Cu alte cuvinte, o mare parte din recompensele pentru directorii executivi este mai degrabă o rentă, și nu plata pentru productivitatea realizată²⁶.

Adevărul supărător este că veniturile anuale ale unui bărbat care lucrează cu normă întreagă nu au crescut deloc din 1972, dacă sunt ajustate cu inflația (figura nr. 7.2)²⁷. Uimitor, ele de fapt au scăzut cu aproximativ 600 de dolari!²⁸

Figura nr. 7.2. Venitul mediu anual în funcție de gen, 1955-2016 (dolari)



Notă: Muncitori cu normă întreagă timp de un an.

Sursa: U.S. Census, *Historical Income*, Table P36: “Full-Time, Year-Round Workers by Median Income and Sex”.

²⁵ Lawrence Mishel and Jessica Schieder, “CEO pay remains high relative to the pay of typical workers and high-wage earners”, *Economic Policy Institute Report*, July 20, 2017.

²⁶ Nikolaos Balafas and Chris Florackis, “CEO compensation and future shareholder returns: Evidence for the London Stock Exchange”, *Journal of Empirical Finance*, 27 (2014): 97-115.

²⁷ *Recensământul din SUA*, Tabelul venitului istoric P36: “Muncitori cu normă întreagă timp de un an în funcție de mediana venitului și de sex”.

²⁸ Veniturile săptămânale indică aceeași schemă. Federal Reserve Bank of St. Louis, “Employed full time: Median usual weekly real earnings”; U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Weekly and Hourly Data from the Current Population Survey*, Series ID LEU0252881900, <http://www.data.bls.gov/cgi-bin/surveymost?le> (accessed August 25, 2017). Diferența dintre cele două seturi de date este aceea că, în cazul veniturilor săptămânale, persoana nu trebuie să lucreze un an pentru a fi inclusă în eșantion.

Acest lucru nu s-a mai întâmplat de la crearea statului. Problema este că acea creștere a salariilor din tabelul nr. 7.1 și figura nr. 7.1 s-a limitat mai ales la femei... și acest lucru nu este totul: nonocuparea a crescut. În 1972, 95% dintre bărbații cu vârste între 25 și 54 de ani munceau. În 2016, proporția se redusese la 88,5%, deoarece mulți au încetat complet să mai lucreze²⁹.

Spre deosebire de cele de mai sus, mediana salariilor anuale ale femeilor angajate cu normă întreagă a crescut substanțial, de la 21.000 de dolari la 43.000 de dolari pe an, deși veniturile lor încă erau cu 10.000 de dolari mai mici decât cele ale bărbaților. Mai mult, rata de creștere a veniturilor femeilor a fost foarte lentă în secolul al XXI-lea: între 1955 și 2000, mediana venitului lor a crescut anual cu 426 de dolari, în timp ce creșterea ulterioară a fost de 162 de dolari pe an. Este greu de crezut că productivitatea bărbaților ar fi scăzut în această perioadă și că doar productivitatea femeilor ar fi crescut. De aceea, ipoteza determinării prețurilor de către productivitate nu este deloc convingătoare.

Și creșterea participării forței de muncă feminine trebuie avută în vedere în acest context. Între 1960 și 1980, proporția femeilor în cadrul forței de muncă a crescut de la o treime la 43%, iar numărul lor a crescut cu 22,3 milioane, în timp ce al bărbaților a crescut cu doar 15,0 milioane în decursul a două decenii³⁰. Dat fiind faptul că femeile au lucrat de-a lungul timpului pentru salarii mai mici și erau gata să accepte aceste salarii inferioare, firmele au profitat de acest lucru și le-au acordat prioritate femeilor, mai ales pentru activitățile care necesitau o calificare medie³¹. Așa se face că salariile bărbaților cu educație la nivel de liceu s-au redus. Conform unei estimări, o creștere de 10% a numărului de femei în cadrul forței de muncă ar putea duce la o diminuare a salariilor absolvenților de liceu cu 3%. Deoarece numărul femeilor în cadrul forței de muncă a crescut cu 100% între 1960 și 1980, este posibil ca salariile bărbaților care au absolvit liceul să fi scăzut cu 30%³². Să admitem că este doar o speculație, însă salariile orare ale bărbaților cu diplomă de bacalaureat (fără facultate) au scăzut, de fapt, de la 21,80 de dolari în 1973 la 17,90 de dolari în 1996, respectiv cu 18%, ulterior rămânând în

²⁹ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Activity Rate: Aged 25-54: Males for the United States*.

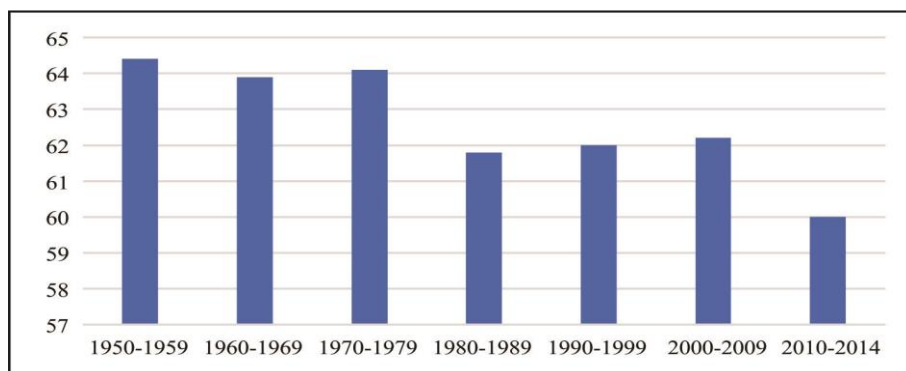
³⁰ Francine Blau and Lawrence Kahn, "The U.S. gender pay gap in the 1990s: slowing convergence", *Industrial & Labor Relations Review*, 60 (2006): 45-66.

³¹ Bureau of Labor Statistics, "Weekly earnings by educational attainment in first quarter 2016", <http://www.bls.gov/opub/ted/2016/weekly-earnings-by-educational-attainment-in-first-quarter-2016.htm>, accessed February 9, 2018.

³² Daron Acemoglu, David Autor and David Lyle, "Women, War and Wages: The Effect of Female Labor Supply on the Wage Structure at Midcentury", *Journal of Political Economy*, 112 (2004), 3: 497-551, aici p. 544.

derivă. În 2015, încă erau de 18,60 de dolari. La fel, numărul bărbaților care nu au absolvit liceul a scăzut cu 28% până în 1996, iar apoi a stagnat³³.

**Figura nr. 7.3. Proportia veniturilor din muncă în PIB
(medii decenale, %)**



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, *Share of Labour Compensation in GDP at Current National Prices*, <https://fred.stlouisfed.org/series/LABSHPUA156NRUG>.

Ca urmare a stagnării salariilor sau chiar a dispariției treptate a multor profesii și a puterii de negociere scăzute a forței de muncă, proporția veniturilor aferente acestora în PIB a scăzut cu 4,1 puncte procentuale față de anii '70³⁴. Desigur, așa cum vedem în figura nr. 7.3, această proporție care îi revine forței de muncă acoperă și salariile astronomice ale conducătorilor. Astfel, partea reală ce-i revine unui muncitor pare să fi scăzut cu mai mult decât cele 4,1 puncte procentuale indicate. Poate că declinul nu pare mare în termeni procentuali, dar în termeni monetari reali a însemnat foarte mult. Într-o economie de 18,4 trilioane de dolari (2016), diminuarea proporției ce revine forței de muncă înseamnă 760 de miliarde de dolari sau cam 5.000 de dolari pentru fiecare persoană inclusă în forța de muncă. Iată cu cât au primit mai puțin muncitorii, ca urmare a poziției lor de negociere mai slabe. Desigur, globalizarea și revoluția IT au pus și ele presiune asupra proporției veniturilor din muncă în venitul național, dar, dacă s-ar fi păstrat capacitatea

³³ La prețurile din 2015. Economic Policy Institute, *Data Library. Wages by Education*, <http://www.epi.org/data/#?subject=wage-education>, accessed February 9, 2018.

³⁴ Lawrence Mishel *et al.*, "Wage Stagnation in Nine Charts", *Economic Policy Institute Report*, January 6, 2015.

de negociere a forței de muncă, în mod sigur, syndicatele ar fi reușit să reducă din puterea distructivă a acestor forțe economice impersonale.

Cum se determină salariile, dacă nu prin apelarea la teoria produsului marginal? Dată fiind dificultatea evaluării produsului marginal al muncii și incertitudinea care o însoțește, firmele caută să obțină satisfacția optimă pentru a găsi o soluție viabilă la problema lor. Ele apelează la euristică și la diverse semnale pentru a stabili salariile. Desigur, educația, diplomele, experiența în muncă, vârsta, genul, etnia și înfățișarea au, de asemenea, un rol important. Aceasta nu înseamnă că productivitatea anticipată a muncii nu este și ea o estimare, însă semnalele de mai sus sunt folosite ca elemente intermediare sau măsurători brute pentru productivitatea anticipată. Pe lângă atributele menționate mai sus, istoricul salariilor, obiceiurile, gradul de sindicalizare, concentrarea în cadrul sectorului, rata profitului firmei și structurile instituționale contează la fel de mult³⁵.

Educația joacă un anumit rol în stabilirea salariilor, însă nu justifică o mare parte din diferența de salarii dintre profesii, cum se susține adesea. „Chiar în termenii determinării salariilor, deși variabilele asociate capitalului uman au o mare importanță în ecuații, ele nu sunt factorul dominant în privința variațiilor salariilor între indivizi: într-o ecuație logaritmică tipică pentru câștigurile înregistrate, educația poate explica 5% din variație, iar educația și anii de experiență pot explica 15% din total...”³⁶

De asemenea, organizarea instituțională este crucială. Cam 40% din salariile din sectorul financiar oligopolist și care deține o mare putere politică nu înseamnă decât rente, adică mult peste salariul primit de angajați similari din alte sectoare. Câștigurile suplimentare ale celor care lucrează în domeniul financiar provin din dereglementarea care a început în anii '80, adică în urma modificării cadrului instituțional³⁷. Cu alte cuvinte, angajații din aceste sectoare pot să deturneze o parte din profiturile suplimentare obținute de aceste oligopoluri. Concluzia este că „finanțistii sunt plătiți exagerat”³⁸.

³⁵ Efraim Benmelech, Nittai Bergman and Hyunseob Kim, “Strong Employers and Weak Employees: How Does employer Concentration Affect Wages?”, *National Bureau of Economic Research Paper*, No. 24307, February 2018.

³⁶ Richard B. Freeman, “Labour Economics”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

³⁷ Thomas Philippon and Ariell Reshef, “Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909-2006”, *Quarterly Journal of Economics*, 127 (2012): 1551-1609.

³⁸ *Ibid.*

Și obiceiurile joacă un rol important, de exemplu, în cazul decalajului salarial dintre bărbați și femei și al salariilor mai mici pentru minorități³⁹. Lucrătorii cu normă redusă câștigă mult mai puțin decât cei cu normă întreagă, chiar dacă „stau unul lângă altul”, adică în cadrul aceleiași firme, având aceeași meserie și același nivel de educație etc.⁴⁰ Concluzia este că productivitatea lor este similară, dar sunt plătiți diferit. Aceste decalaje salariale au rădăcini istorice: era un lucru obișnuit să-i plătești pe lucrătorii cu normă redusă și pe femei mai puțin, atât timp cât munca lor se adăuga la salariul capului familiei. Studenții și mamele lucrau cu normă redusă și doreau să facă aceasta pentru un salariu mai mic decât cel care aducea pâinea în casă, deoarece venitul lor era considerat un venit suplimentar la bugetul familiei. Desigur, acum situația este diferită; milioane de muncitori cu normă redusă nu pot să găsească un loc de muncă cu normă întreagă și astfel îngroașă rândurile lucrătorilor săraci. În iulie 2017, un număr de 5,3 milioane de oameni lucrau cu normă redusă, împotriva voinței lor⁴¹.

Desigur, salariul este plata pentru serviciile prestate. Totuși, ce anume acoperă el este mai puțin evident. Plata reprezintă parțial timpul petrecut la locul de muncă în mod firesc, efortul depus în acel timp (care este mai greu de determinat și, la început, este incert) și calificarea, educația și experiența angajatului, deoarece acestea afectează productivitatea muncii (de asemenea, greu de determinat; iată de ce diploma este utilizată ca element indicativ). Aceste aspecte nu sunt contestate.

Totuși, aceasta nu înseamnă totul: o parte din salariu reprezintă un câștig de pe urma altor atribute ale angajatului, cum ar fi inteligența naturală, trăsăturile fizice și talentul înnăscut. Deși aceste atribute pot mări productivitatea muncii, diferența dintre acestea și atributele de mai sus constă în faptul că angajatul nu a trebuit să facă nimic pentru a dobândi aceste atribute. În schimb, era doar o chestiune de șansă să se nască cu aceste caracteristici. Conform celor spuse de filosoful politic John Rawls, muncitorii nu merită recompense pentru aceste atribute, deoarece ele înseamnă rente

³⁹ La bărbați, decalajul salarial dintre bărbații albi și negri în cadrul aceleiași ocupații, după luarea în calcul a determinanților uzuali ai salariilor, reprezintă cam 16%, iar în cazul femeilor, decalajul este mai mic și, statistic, mai puțin semnificativ. William M. Rodgers and John Holmes, “New estimates of within occupation African American-white wage gaps”, *The Review of Black Political Economy*, 31 (2004), 4: 69-88.

⁴⁰ Michael K. Lettau, “Compensation in Part-Time Jobs Versus Full-Time Jobs: What If the Job Is the Same?”, *Bureau of Labor Statistics (BLS) Working Paper*, No. 260, December 1994.

⁴¹ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Employment Level: Part-Time for Economic Reasons, All Industries*.

pure, adică ei nu au făcut nimic pentru a le dobândi (vezi capitolul 5)⁴². De aceea, o plată pentru aceste atribute nu ar duce la îmbunătățirea performanțelor lor.

O altă problemă majoră este aceea că, în general, angajații beneficiază și de bunuri publice, cum ar fi cercetarea fundamentală sau sateliții folosiți pentru comunicațiile prin internet, create pe cheltuiala plătitorilor de taxe. De exemplu, să reținem faptul că cercetarea fundamentală pentru internet și întreaga revoluție din IT au fost inițiate în 1960 de guvernul federal pe cheltuiala contribuabililor, așa că o parte substanțială din beneficiile obținute prin inovare trebuie să parvină mai degrabă contribuabililor, și nu persoanelor particulare.

Schimbările tehnologice asociate cu revoluția din IT au adus beneficii acelor ocupații care se bucură deja de avantaje. De exemplu, în 1980, jucătorii de baseball din liga superioară câștigau aproape de zece ori mai mult decât profesorii din învățământul preuniversitar. Până în anul 2000, salariul unui jucător mediu de baseball a ajuns de 45 de ori mai mare decât cel al unui profesor, deoarece internetul a permis ca un public mai numeros să poată urmări jocurile⁴³. Evident, este anormal, deoarece contribuția profesorilor la bunăstare socială este mult mai mare decât cea a sportivilor, iar motivul pentru care aceștia pot avea salarii uriașe este faptul că piața jocurilor sportive se bucură de unele privilegii, printre care exceptarea de la legile antitrust și subvenții publice pentru stadioane, pentru rețelele de comunicații și pentru tehnologie. Cu alte cuvinte, valoarea jucătorilor de baseball – lucru valabil și pentru alți sportivi și celebrități – nu este determinată numai de propriile eforturi, ci și de contribuția societății, care, apropo, încă deține spațiul aerian prin care se transmit emisiunile. Așadar, ar fi normal să se aplice o suprataxă asupra acelor ocupații care au beneficiat de cercetarea de bază patronată de guvern. Valoarea creată de un meci este produsă în comun de jucători individuali și de societate. Prin urmare, distribuția venitului nu este determinată doar de forțele de pe piață, ci și de structurile instituționale și de legile respective.

Dacă sportul nu ar fi tratat ca o industrie privilegiată și nu ar fi scutit de aplicarea legii antitrust, cei zece jucători din NBA (Asociația Națională de Baschet) care au câștigat peste 21 de milioane de dolari doar ca salariu în 2017 nu ar trebui să se bucure de rentele de monopol din legislația din

⁴² John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

⁴³ John Siegfried and Wendy Stock, "The Labor Market for New Ph.D. Economists in 2002", *American Economic Review*, 94 (May 2004), 94: 272-285.

domeniu⁴⁴. Ei nu ar câștiga asemenea salarii astronomice fără aceste legi. Salariile lor nu sunt produsul forțelor pieței libere bazate pe cerere și ofertă, ci pe legile care permit Asociației Naționale de Baschet, precum și altor asociații să devină carteliuri legale. Structura acestor megasporturi protejează echipele împotriva concurenței și le permite să se bucure de putere de monopol și de rente de monopol. Desigur, se pot obține salarii excepționale de pe urma drepturilor de monopol. Este corect acest privilegiu al activităților sportive? Chiar dacă aceasta ar fi o cale rezonabilă de organizare a sporturilor, nu există nicio justificare pentru ca jucătorii sau francizele respective să profite de pe urma legii. Salariile lor nu sunt rezultatul doar al propriilor realizări. Nu există nicio justificare pentru ca aceia care activează în lumea sportului să profite de internet mai mult decât lucrătorul obișnuit. Este vorba doar de noroc că exercită o profesiune care profită de internet, dar, într-o societate corectă, salariile nu ar trebui să depindă de noroc, așa cum spune Rawls.

La fel, lorzii de pe Wall Street sau celebritățile de la Hollywood nu ar câștiga miliarde dacă nu ar exista internetul. La urma urmelor, internetul îi ajută să comunice la nivel global și le permite să-și controleze partenerii de la distanță, mărindu-și astfel puterea de piață. În plus, internetul îi ajută să își transfere instantaneu miliardele în întreaga lume, profitând de diverse oportunități lucrative. Fără internet, puterea la nivel global de care se bucură Wall Street ar fi mult limitată. Cei care se ridică împotriva implicării statului în funcționarea piețelor ar putea crede că profiturile lor extraordinare sunt posibile doar pentru că plătitorii de taxe au creat o infrastructură ca să le-o pună la dispoziție gratuit. Recompensele anuale (în milioane de dolari) primite de unii ca Lloyd Blankfein (20), Jamie Dimon (27) sau Marissa Mayer (27) nici măcar nu se aflau în capul listei. Mulți au câștigat de două sau de trei ori mai mult (totul realizându-se cu ajutorul contribuabililor)⁴⁵. Chiar conducătorii unor colegii au intrat în clubul miliona-

⁴⁴ Wikipedia Contributors, "Highest-paid NBA players by season", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. „Au fost nouă jucători de baseball care au câștigat peste 25 de milioane de dolari”. Wikipedia Contributors, "List of highest-paid Major League Baseball players", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. În NFL (National Football League), 39 de jucători au câștigat mai mult de 10 milioane dolari. "NFL 2017 Player Salaries", *Pro Football Reference*.

⁴⁵ Directorii executivi de la Goldman Sachs, JP Morgan Chase și fostul director executiv de la Yahoo. Jon Huang and Karl Russell, "The Highest-Paid CEOs in 2016", *The New York Times*, May 26, 2017. Se spune că Marissa Mayer a primit o sumă compensatorie de 180 milioane de dolari. Berkeley Lovelace Jr., "Ex-Yahoo President Sue Decker rips Marissa Mayer's \$186 million exit package", *CNBC*, May 5, 2017.

rilor⁴⁶. Salariile lor nu ar cunoaște această ordine de mărime dacă piața pentru directori executivi și conducători de colegii ar fi perfect concurențială. Ei nu sunt plătiți pentru costul de oportunitate. Chiar acei directori executivi care și-au distrus companiile au primit salarii și prime astronomice. De exemplu, John Thain a primit 83 de milioane de dolari chiar înainte ca Merrill Lynch să intre în insolvență⁴⁷. Predecesorul său a plecat cu o sumă compensatorie de 159 de milioane de dolari, deși firma pierduse 8 miliarde de dolari⁴⁸. Aceste exemple sfidează teoria că salariile acestor directori executivi sunt egale cu valoarea produsului lor marginal.

Legile și instituțiile create de generațiile precedente duc și la mărirea productivității forței de muncă actuale. Noi toți beneficiem de aportul generațiilor care ne-au precedat. Întreprinzătorii nu creează și nu merită întregul câștig, deoarece outputul lor este realizat împreună și cu ajutorul utilizării capitalului social și instituțional care aparține societății. Felul în care acest produs comun este împărțit ține, în esență, de o decizie politică colectivă. Piețele nu trebuie să decidă acest lucru singure. Dacă o fac, atunci distribuția va depinde de puterea și de influența părților implicate. Oamenii care au trăit înaintea noastră chiar și-au dat viața pentru a crea și apăra acele instituții care sunt acum bunuri publice. Totuși, lumea le folosește și beneficiază de pe urma lor. Nu există niciun motiv ca oamenii să fie plătiți pentru acea parte din productivitatea lor provenită din utilizarea bunurilor publice. Acestea au fost create cu sângele și sudoarea generațiilor anterioare. Pe scurt, toți beneficiem de pe urma sacrificiilor pe care oamenii le-au făcut la Gettysburg, la Guadalcanal și pe plajele Normandiei. Cu cât ar trebui toate celebritățile să îi răsplătească pe urmașii oamenilor care au luptat acolo pentru faptul că nu au trebuit să lupte acolo?

Deși recompensele pentru directori sunt incluse în statisticile oficiale privind veniturile din muncă⁴⁹, ele se deosebesc de salariile angajaților obișnuiți prin faptul că nu există o piață pentru managerii de la vârf și pentru directorii executivi. Posturile lor nu sunt făcute publice și nu există transpa-

⁴⁶ Stephanie Saul, "Big Jump in Million-Dollar Pay Packages for Private College Leaders", *The New York Times*, December 10, 2017. Dar nu numai la colegiile private: opt conducători de colegii publice au câștigat peste 1 milion de dolari. Dane Bauman, Tyler Davis, Ben Myers and Brian O'Leary, "Executive Compensation at Private and Public Colleges", *The Chronicle of Higher Education*, December 10, 2017.

⁴⁷ "25 Highest-paid men, 8. John Thain" *Fortune*, 2008.

⁴⁸ Andrew Clark, "Merrill Lynch, the firm lost \$8bn and the chief executive had to go – with \$159m", *The Guardian*, October 30, 2007.

⁴⁹ Lisa Waananen, Seth Feaster and Alan McLean, "200 Slices of Wealth", *The New York Times*, June 16, 2012.

rență în ceea ce privește modul în care sunt selectați directorii executivi. Odată numiți, ei își pot umple consiliile de administrație cu susținătorii lor și chiar să-și stabilească salariile. Salariile le sunt stabilite în sălile de consiliu sau prin negocieri bilaterale⁵⁰. Discuțiile privind salariile au loc în condițiile în care membrii consiliului nu au niciun motiv să recurgă la negocieri dure, deoarece acest lucru implică banii acționarilor, și nu pe ai lor. Nu le va reveni nimic din economiile pe care le-ar face. Astfel, problema dintre mandant și agent apare în plină lumină. Puterea acționarilor se diluează, iar puterea directorilor executivi este folosită doar pentru ei înșiși⁵¹. Așadar, relația de putere este asimetrică, în favoarea conducerii. Mai mult, a devenit o normă socială să acorzi salarii enorme directorilor executivi, iar abaterea de la această regulă devine dificilă, din cauza așteptărilor și presiunii exercitate de persoanele aflate în poziții similare. Directorii executivi au multe informații din interior, așa că își pot folosi puterea pentru a exercita o influență incorectă asupra consiliului de administrație. În plus, își pot numi protejații în consiliu, asigurându-se astfel că își vor primi salariul, indiferent de productivitatea lor. Dacă piața ar fi concurențială, salariile ar scădea semnificativ, deoarece salariile actuale sunt mult peste costul de oportunitate. Kenneth Lewis, director executiv la Bank of America (2001-2009), a primit un salariu mediu de 30 de milioane de dolari pe an timp de șase ani, înainte ca banca să ajungă pe marginea prăpastiei în timpul crizei financiare.

Gândiți-vă, dacă s-ar găsi cineva să-l înlocuiască pe actualul director executiv de la Bank of America, Bill Moynihan, pentru mai puțin decât recompensa sa de 15 milioane de dolari, adică aproape 7.000 de dolari pe oră⁵²; aş pune pariu că există mulți executivi care ar conduce-o eficient, să

⁵⁰ „Directorii executivi sunt ca regii. Nu sunt aleși pentru acea funcție, ei sunt numiți. De obicei, după ani de lupte politice intestinale, după înjunghierea colegilor pe la spate și după înșelarea companiei. Odată ajunși în funcție, își stabilesc imediat salariul. Cine poate modifica salariul? Evident, consiliul de administrație. Și cine formează cea mai mare parte a consiliilor? În mare măsură, tot directorii executivi (și foștii directori). Aceasta poate afecta reputația unui membru al consiliului și nici nu îl pune bine cu colegii dacă încearcă să taie din salariul directorului executiv. Sigur, nu ți-ai dori ca o obiecție adusă salariului lui Joe să aibă efect când îți stabilești propriul salariu. Să fim cinștiți, dacă ți-ai stabili singur salariul, ce s-ar întâmpla? Cred că mulți oameni vor face totul să obțină tot ce se poate”. Adam Hartung, “Why CEOs Make So Much Money”, *Forbes*, June 22, 2015.

⁵¹ John M. Keynes, *The End of Laissez-faire* (London: Hogarth Press, 1926).

⁵² La Bank of America, directorul executiv pentru operațiuni primește și el 15 milioane de dolari, directorul executiv financiar primește 10 milioane de dolari, iar directorul pentru gestionarea riscurilor primește 9,5 milioane. <http://www1.salary.com/Brian-T-Moynihan->

zicem, pentru o zecime din acea sumă, care oricum este mare. Tot ceea ce ar trebui să facem este să dăm anunț pentru ocuparea postului. La naiba, aș face-o *pro bono* doar ca să-mi dau importanță! Chiar și în timpul Marii recesiuni, când singurul motiv pentru care marile bănci nu au intrat în insolvență a fost faptul că acestea au fost susținute de Unchiul Sam, directorii lor primeau milioane: Lloyd Balnkfein de la Goldman Sachs 25,8 milioane de dolari, Ken Lewis de la Bank of America 9 milioane, Jamie Dimon de la JP Morgan Chase 8,5 milioane, Vicram Pandit de la Citigroup 2,9 milioane, ca să numim doar câțiva⁵³. Chiar directorului executiv de la General Motors i-au intrat în bancă 2,3 milioane de dolari, în timp ce compania era în faliment și susținută cu banii contribuabililor. „Faptul că acești oameni cu salarii mari au dat greș lamentabil ar trebui să fie încă o dovadă că nu există o legătură directă între recompensele mari și performanțele mai bune”⁵⁴. Nu ne miră faptul că oamenii și-au pierdut încrederea în sistem.

Argumentul că plafonarea salariilor ar fi inefficientă nu rezistă în acest caz, fiindcă cea mai mare parte a salariilor sunt rente, astfel că presupusele stimulente nu produc mai mult talent sau o inteligență superioară. Directorii executivi ar lucra la fel de mult pentru 10% din salariile actuale, cu condiția ca plafonarea să se aplice în întreaga economie. Ce altceva ar putea să facă? Aceasta ar fi tot ce pot obține. Vor emigra toți directorii executivi? Și unde se vor duce? Directorii executivi din alte țări câștigă mult mai puțin. Rata marginală de impozitare pentru segmentul veniturilor superioare în timpul administrației Eisenhower a fost de 88%, în timpul lui Nixon a fost de aproape 70% și totuși nu era penurie de directori executivi talentați, de celebrități sau de jucători de fotbal. Să reținem că președintele SUA câștigă 400.000 de dolari pe an. Însă, Angelo Mozilo de la Countrywide Financial, unul dintre marii vinovați pentru criza ipotecilor cu risc ridicat de pe piața *subprime*, a câștigat cam 500 de milioane de dolari între anii 2000 și 2008. El a fost amendat cu 67 de milioane pentru fraudă, dar cea care a achitat suma până la urmă a fost Bank of America, după ce i-a preluat banca⁵⁵.

Salary-Bonus-Stock-Options-for-Bank-Of-America-Corp.html, accessed September 26, 2017.

⁵³ Forbes Staff, “By the Numbers: Bailout Bosses”, *Forbes*, April 22, 2009, http://www.forbes.com/2009/04/22/tarp-bailout-companies-leadership-compensation-best-boss-09-tarp_slide_2.html, accessed September 26, 2017.

⁵⁴ Dan Ariely, “Mo’ Money, Mo’ Problems”, *Forbes*, February 20, 2009.

⁵⁵ Gretchen Morgenson, “Lending Magnate Settles Fraud Case”, *The New York Times*, October 15, 2010.

Pe scurt, salariul este o plată pentru educația, îndemânarea, efortul, talentul și inteligența angajatului, toate acestea fiind influențate de bunurile publice pe care le folosesc muncitorii în procesul de producție. Productivitatea muncii nu se datorează exclusiv efortului individual sau investiției făcute în capitalul uman. O mare parte din aceasta se datorează unor aspecte care sunt în afara controlului nostru și pentru care nu trebuie să primim vreo răsplată. Desigur, salariile sunt legate de productivitate, însă aceasta este greu de măsurat, din cauza eterogenității muncitorilor, a faptului că outputul este un produs comun al conducerii și al muncitorilor și a faptului că bunurile publice sunt folosite și ele în procesul de producție. Prin urmare, angajatorii apelează la reguli empirice subiective pentru estimarea salariilor pe care le acordă⁵⁶. Cu alte cuvinte, salariile sunt departe de a fi optimal determinate, depind de puterea pe piață și nu sunt corect distribuite, oricum am lua lucrurile.

Ființele umane sunt diferite de alți factori de producție prin faptul că sunt sensibile – au sentimente și simțul dreptății. Mai mult, ele au nevoi de bază fără de care nu pot supraviețui. O mașină poate să nu funcționeze o perioadă, fără să aibă nevoie de atenție, însă forța de muncă nu are această opțiune. Forța de muncă are nevoie de hrană în fiecare zi. Lucrătorii pot să chiulească, mașina nu. Forța de muncă stabilește cât efort să facă, o mașină nu poate. A trata forța de muncă și capitalul în mod simetric este o simplificare ce ne poate împinge pe un teren alunecos. Este important să nu tratăm forța de muncă ca pe un obiect, adică să nu degradăm sau să obiectivizăm forța de muncă umană sau să profităm de lipsa ei de putere de influență. Pentru bunăstarea societății, este important să le recunoaștem muncitorilor demnitatea umană, indiferent de valoarea bănească a muncii lor, și să nu dezumanizăm forța de muncă, tratând-o ca pe orice alt factor de producție.

Randamentul capitalului

Pentru a putea calcula profiturile, trebuie să cunoaștem și costul capitalului, care depinde de stocul de capital, de rata cu care se depreciază,

⁵⁶ Cauzele pot acționa și în celălalt sens: salariile pot afecta productivitatea în măsura în care unele mai mari întăresc motivația muncitorilor de a depune eforturi sporite, diminuează costurile de supraveghere și îi determină să chiulească mai puțin. Carl Shapiro and Joseph E. Stiglitz, “Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device”, *American Economic Review*, 74 (1984), 3: 433-444.

precum și de prețul său inițial. Dar aceasta necesită o însumare a diferitelor tipuri de capital, ceea ce nu se poate calcula în unități fizice. Acestea sunt diferite de la o resursă, cum este petrolul, care poate fi calculat în barili, la alta, cum este munca, ce poate fi măsurată în ore lucrate. Capitalul diferă prin faptul că avem ciocane și calculatoare care nu pot fi agregate în unități fizice. Totuși, acestea se pot evalua în termeni monetari, folosind fie costul istoric, fie valoarea actualizată a productivității lor marginale viitoare.

Costul istoric al capitalului este prețul său în momentul dobândirii. Totuși, capitalul se depreciază: se uzează în timp. De aceea, costul său anual depinde de rata de depreciere, δ , și de rata dobânzii, r . Costul = $(r + \delta)$ preț. Dată fiind rata dobânzii de pe piață pentru obligațiunile companiilor, r depinde de rata fondurilor stabilită de Rezerva Federală; astfel, costul capitalului nu este stabilit doar de piață, el fiind influențat și de autoritatea monetară. Desigur, valoarea de piață a stocului de capital va fi, în general, mai mică decât costul istoric, deoarece piața secundară de capital deține, pentru cea mai mare parte a capitalului fizic, mai multe informații imperfecte decât în cazul produselor noi. Așa cum automobilele pierd din valoare imediat ce sunt scoase din parcare a vânzătorului de mașini, tot așa se întâmplă cu calculatoarele. Spre deosebire de acestea, proprietățile imobiliare s-ar putea aprecia ca valoare, caz în care se recomandă utilizarea valorii de piață (dar nu și în timpul unei „bule” imobiliare).

Totuși, dacă vrem să calculăm valoarea stocului de capital apelând la valoarea actualizată așteptată în viitor, creată de stocul de capital – așa cum ar dori reprezentanții curentului economic dominant să procedăm –, ne vom confrunta cu următoarele probleme: mai întâi, trebuie ca rata dobânzii reale viitoare să poată actualiza fluxul veniturilor viitoare produse de stocul de capital, pe care nu îl cunoaștem, ci îl putem doar estima. În orice caz, rata dobânzii reale se presupune determinată de productivitatea marginală a capitalului. Conform gândirii curentului economic dominant, dacă rata reală a dobânzii este mai mică decât productivitatea marginală a capitalului, firmele se vor împrumuta și vor investi mai mult ca să le crească stocul de capital atât cât rata dobânzii să crească suficient pentru a fi egală cu productivitatea marginală a capitalului. De aceea, această metodă de calculare a stocului de capital este circulară: ratele dobânzii determină valoarea capitalului, în timp ce valoarea capitalului determină ratele dobânzii. În oricare dintre aceste cazuri, rata reală a dobânzii nu reușește să devină egală cu productivitatea marginală a capitalului mai mult decât reușesc salariile reale ale muncitorilor să fie egale cu productivitatea marginală a muncii.

În al doilea rând, nu știm cât de exacte vor fi aceste așteptări – nu putem decât să facem estimări grosiere ale producției, prețurilor și ratelor dobânzii din viitor. Așadar, aceasta nu este o modalitate foarte bună de a determina valoarea stocului de capital și a profiturilor. Prin urmare, nu știm cât din venitul net al firmei să fie atribuit profiturilor și cât randamentului capitalului, fără să știm valoarea stocului de capital⁵⁷. Așadar, estimarea valorii stocului de capital și a profiturilor devine o problemă greu de rezolvat.

Acest lucru este puțin complicat, așa că un exemplu ar fi necesar: să presupunem că o firmă plătește salarii de 1 dolar pe an și cumpără cu un dolar o mașină care funcționează doar o perioadă. Împreună, mașina și muncitorul produc bunuri în valoare de 3,05 dolari. Să mai presupunem că rata de depreciere este de 100%, iar rata dobânzii este de 5%. Pentru a calcula profitul, trebuie să scădem toate cheltuielile: 1 dolar pentru capitalul consumat, 5 cenți pentru rata dobânzii sau pentru costul oportunității capitalului investit, plus 1 dolar pentru salarii. Rămâne 1 dolar pentru profit (calculat ca profit = venituri – cheltuieli). Totuși, economiștii care aparțin curentului dominant vor susține că valoarea mașinii a fost, de fapt, de 2 dolari, iar profitul a fost zero, deoarece valoarea contabilă a capitalului este imaterială: ceea ce contează este valoarea produsă de mașină; proprietarul firmei ar fi putut să vândă mașina cu 2 dolari, așa că acest lucru îi determină valoarea de piață (randamentul unui dolar investit va fi atunci de 100%). Totuși, de ce ar plăti cineva 2 dolari pentru o mașină care ar fi putut fi cumpărată cu 1 dolar, mai ales că venitul viitor era necunoscut la începutul perioadei? Astfel, valoarea mașinii la începutul perioadei era prețul istoric la valoarea contabilă; aceasta nu ar putea fi o funcție a unei mărimi necunoscute – profiturile viitoare. În orice caz, nu există vreo rațiune în virtutea căreia să atribuim profitul de 1 dolar capitalului, și nu forței de muncă. La urma urmelor, profitul de 1 dolar a fost produs de ambele. Astfel, cei doi factori de producție trebuie tratați în mod egal. Modalitatea de calculare a profiturilor și a valorii capitalului este o „dilemă” în cadrul științelor economice, cunoscută sub numele de controversa privind capitalul de la cele două universități Cambridge⁵⁸.

⁵⁷ Joan Robinson and John Eatwell, *Introduction to Modern Economics* (London: McGraw-Hill, 1974); Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, 2nd ed. (London: Macmillan, 1969); Avi Cohen and G.C. Harcourt, “Whatever Happened to the Cambridge Capital Theory Controversies?”, *Journal of Economic Perspectives*, 17 (2003), 1: 199-214.

⁵⁸ Piero Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities: Prelude to a Critique of Economic Theory* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1960).

Profiturile

Profiturile reprezintă ceea ce rămâne din venituri după ce scădem costurile aferente muncii, materiilor prime și capitalului. În cazul unei concurențe perfecte, nu vor exista profituri, dar acest lucru este irelevant pentru economia de astăzi, deoarece cea mai mare parte a producției este concentrată în firme oligopoliste, iar profiturile sunt uriașe și continue, în timp ce costurile aferente muncii sunt diminuate cât de mult posibil. Decalajul dintre productivitatea muncii și salarii s-a accentuat în favoarea profiturilor (figura nr. 7.1).

De exemplu, Apple a obținut profituri anuale între 39 și 54 de miliarde de dolari între 2012 și 2016⁵⁹, adică o marjă a profitului de 20%⁶⁰. Fannie Mae a obținut profituri de 86 de miliarde de dolari în 2013. Alte exemple de profituri realizate în 2016 (miliarde de dolari): JP Morgan Chase 24, Berkshire Hathaway 24, Wells Fargo 23, Google 19, Verizon 18, Microsoft 17, Citigroup 16, Bank of America 16, Exxon 16, Walmart 15, AT&T 13, Facebook 10, General Motors 9, Goldman Sachs 7, Coca-Cola 6⁶¹. Marjele de profit ale majorității companiilor gigant au fost de aproximativ 20%⁶². Profiturile zero pe termen lung nu s-au adeverit niciodată în cazul acestor firme. Desigur, reprezentanții curentului economic dominant ar lega aceste profituri de recompensa pentru inițiativa privată, dar nu găsim niciun întreprinzător în lista companiilor de mai sus, ci doar angajați. Sau ar dori să le motiveze prin recompensarea asumării riscului, însă nu există vreo dovadă în acest sens. Aceasta nu reprezintă decât o abstracție contabilă folosită pentru a escamota realitatea că aceste profituri nu sunt deloc supuse concurenței.

Pe scurt, profitul total al corporațiilor americane din 2016 a însemnat 2,3 trilioane de dolari, adică 12,2% din produsul intern brut⁶³. Aceste profi-

⁵⁹ Wikipedia Contributors, "List of largest corporate profits and losses", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁶⁰ Aceasta înseamnă că, pentru fiecare dolar din vânzări, profitul după scăderea tuturor cheltuielilor a fost de 20 de cenți. YCharts, *Apple Profit Margin*, http://ycharts.com/companies/AAPL/profit_margin, accessed August 29, 2017.

⁶¹ "Global 500", *Fortune*, <http://fortune.com/global500/list/>, accessed August 8, 2017.

⁶² Katie Sola, "Ranking The Top 20 Global 2000 Companies By Profitability", *Forbes*, June 9, 2016.

⁶³ După impozitare, au rămas 1,8 trilioane de dolari, ceea ce înseamnă că acestea au plătit, în mare, 500 miliarde de dolari ca impozite, cu o rată de impozitare efectivă de 20%. Federal

turi nu au fost contestate și nici nu vor fi prea curând. Profiturile firmelor după scăderea impozitelor au crescut continuu după anii '80, când acestea reprezentau 3,9%. Însă, între 2010 și 2016, acestea au fost în medie de 7,3% din PIB. Astfel, ponderea profiturilor în PIB a crescut enorm, cu 87% în cele trei decenii care au trecut de atunci. Pe măsură ce partea care revenea forței de muncă s-a diminuat mult, cea a profiturilor aproape s-a dublat.

O altă anomalie este faptul că sectorul financiar obține 27% din totalul profiturilor firmelor în 2016⁶⁴. Nimeni nu se așteaptă ca un sector intermediar să fie capabil să captureze o proporție atât de mare din totalul profiturilor generate de economie. În general, băncile comerciale din SUA au obținut un randament al capitalului de 14% între 1994 și 2007⁶⁵. Chiar și în timpul Marii recesiuni (în 2009), profiturile sectorului financiar au fost de 242 miliarde de dolari, 17% din totalul profiturilor corporațiilor, datorită faptului că plătitorii de taxe le-au „cauționat”, plătind pentru pierderile lor⁶⁶.

După Joseph Schumpeter, profiturile se datorează inovării, care împiedică economia să rămână într-un echilibru de lungă durată, caz în care profiturile ar fi egale cu zero. Inovarea creează monopoluri de noi produse și servicii și de aceea duce la dezechilibre. De asemenea, profiturile sunt asociate cu o evoluție care împiedică concurența, cum ar fi barierele împotriva pătrunderii pe piață, de exemplu, create prin campaniile de publicitate pentru câștigarea loialității clienților față de brand. În plus, deschiderea a noi piețe prin globalizare poate duce la o creștere a profiturilor.

Distribuția veniturilor

Teoria convențională a distribuției veniturilor este simplă: atât munca, cât și capitalul primesc valoarea produsului lor marginal și, fiindcă profiturile sunt zero, distribuția recompenselor este o joacă de copil. Totuși, așa

Reserve Bank of St. Louis, *National Income Corporate profits before tax*, <http://fred.stlouisfed.org/series/A053RC1Q027SBEA>, accessed August 29, 2017.

⁶⁴ Aceasta nu cuprinde profiturile făcute în străinătate, doar cele făcute în SUA.

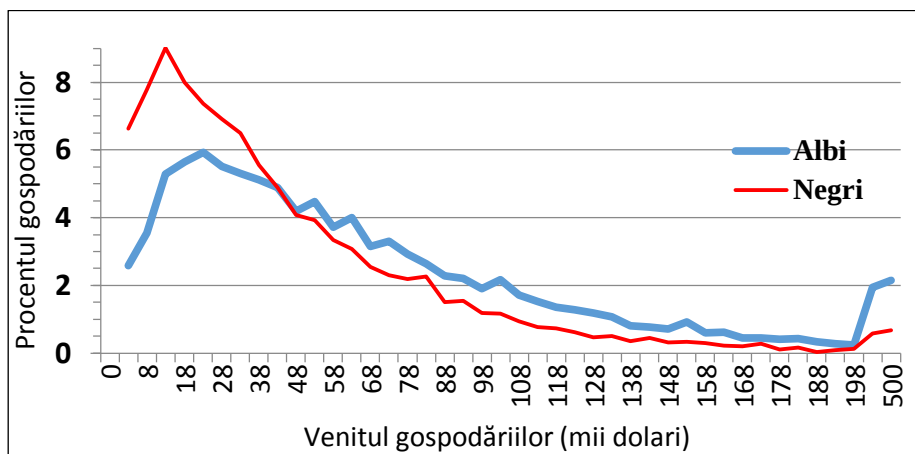
⁶⁵ Morten L. Bech and Tara Rice, “Profits and Balance Sheet Developments at U.S. Commercial Banks in 2008”, *Federal Reserve Bulletin*, June 2009.

⁶⁶ U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *Fixed Assets Accounts Tables: Table 12. Chain-Type Quantity Indexes for Net Stock of Government Fixed Assets*, revizuit ultima dată August 15, 2012. În 2007, acesta a avut un profit de 323 miliarde de dolari.

cum am văzut, forța de muncă nu își primește produsul marginal și profiturile sunt departe de zero. Astfel, apare întrebarea firească: cum sunt distribuite profiturile? În economia de astăzi, cu structura ei preponderent oligopolistă, distribuția veniturilor rezultă în mod esențial din distribuția puterii și a avantajelor. Profiturile care se acumulează la acționari (*residual claimant*, n.tr.) țin și ele de structura juridică și instituțională; distribuția nu poate rezulta din teoria economică. Monopolul acordat francizelor din domeniul sportului sau companiilor farmaceutice asigură acestora profituri garantate prin lege. În sistemul actual, profiturile firmelor se acumulează la acționari, după ce conducerea și-a luat partea, iar această sumă depinde de guvernanta corporatistă. Atât timp cât puterea de influență a forței de muncă s-a tot redus, partea care revine muncitorilor s-a diminuat, deși este evident că outputul este realizat împreună de muncitori, de conducere și de capital. În principiu, valoarea contribuției lor este teoretică, greu de stabilit pentru fiecare, deoarece este un produs comun. Cât din profituri se datorează conducerii și cât muncitorilor nu este o problemă ușor de rezolvat.

Este ceva banal faptul că distribuția veniturilor în SUA s-a deteriorat încă din anii '80, semănând cu o pârtie de schi acrobatic (figura nr. 7.4).

Figura nr. 7.4. Distribuția veniturilor gospodăriilor în funcție de etnie, SUA, 2009



Notă: Prima și ultima categorie sunt deschise.

Sursa: U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau, 12s0693.xls. Table 693: "Money Income of Households – Number and Distribution by Race", 2009.

În timp ce 19% dintre gospodăriile trăiau în 2016 sub pragul de sărăcie sau în apropierea acestuia (26.000 de dolari pentru o familie de patru persoane), ceea ce însemna aproximativ 60 de milioane de persoane⁶⁷, alte 1,2 milioane de gospodării (sau 1%) câștigau în medie 900.000 de dolari (tabelul nr. 7.5). Acest decalaj dintre cei extrem de săraci și cei extrem de bogați este cauza tuturor problemelor, ceea ce înseamnă o nemulțumire generalizată, confuzie politică și mai ales apariția unei plutocrații⁶⁸.

Ilustrația nr. 7.2. Viața mea nu ar mai fi aceeași dacă ar trebui să călătoresc cu o companie aeriană comercială



Credit: iStock.com/Extreme-Photographer.

Există și un aspect spațial al distribuției veniturilor, deoarece atât sărăcia, cât și bogăția se concentrează în enclave – uneori doar la câțiva kilometri distanță între ele – numite mahalale și, respectiv, cartiere avute. În 2016, raportul dintre veniturile celor 5% de la vârful piramidei și cele ale ultimilor 20% de la

⁶⁷ 14% sub pragul sărăciei și 5% aproape de acesta (*near poverty*, n.tr.). Cei care au un venit între 25.000 de dolari și 31.000 de dolari sunt considerați ca fiind aproape de pragul sărăciei. U.S. Census Bureau, *Poverty Thresholds*; U.S. Census Bureau, *Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2016*, September 12, 2017; Charles Hokayem and Misty Heeness, "Living in Near Poverty in the United States: 1966-2012", *Current Population Reports*, May 2014.

⁶⁸ Ganesh Sitaraman, *The Crisis of the Middle-Class Constitution: Why Economic Inequality Threatens Our Republic* (New York: Knopf, 2017); Ronald Formisano, *Plutocracy in America: How Increasing Inequality Destroys the Middle Class and Exploits the Poor* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2015).

bază pentru populația din Atlanta, Washington D.C., Providence, New Orleans, Miami, San Francisco, Boston și New York a fost mai mare de 14⁶⁹.

De asemenea, este bine-cunoscut faptul că distribuția este și mai inegală în cazul minorităților, fiind consecința rețelilor cauzate de sclavie și de secolul de discriminare care a urmat⁷⁰. Oricât ar părea de surprinzător, 39% dintre gospodăriile afro-americanilor au venituri sub pragul sărăciei, mai mici de 25.000 de dolari (figura nr. 7.4). Aceasta înseamnă că acele persoane abia își mai duc zilele. Mai mult, acestea sunt suprareprezentate în fiecare categorie de venituri sub 43.000 de dolari și subreprezentate în celelalte. Aceasta înseamnă că o parte și mai mare din populația de culoare obține venituri în segmentul inferior al distribuției și doar o mică parte în cel superior. Aceasta este subreprezentată mai ales în grupa de venituri anuale de peste 500.000 de dolari. Totuși, hispanicii o duc ceva mai bine decât negrii, dar rămân totuși sub medie: 32% trăiau cu mai puțin de 25.000 de dolari pe an, în timp ce asiaticii erau situați peste medie: doar 20% trăiau sub pragul de 25.000 de dolari⁷¹.

Diferențele între mediana veniturilor după etnie sunt mari și, mai ales, stabile (tabelul nr. 7.2). Mediana veniturilor gospodăriilor afro-americane a fost cu 28.000 de dolari mai mică decât aceea a albilor sau doar de 60% din aceasta, iar acest lucru a rămas nemodificat de la sfârșitul secolului al XX-lea. Hispanicii se află în aceeași situație, deși aceștia s-au apropiat cu 1.700 de dolari de veniturile albilor, în timp ce asiaticii o duc mai bine, câștigând cu 6.700 de dolari mai mult decât albi.

Tabelul nr. 7.2.
Decalajul, în funcție de etnie, dintre mediana veniturilor
gospodăriilor, în 2014 (dolari)

	Venituri		Raportate la albi	
	1997	2014	1997	2014
Albi	70.000	71.300	-	-
Negri	42.000	43.300	-28.000	-28.000
Hispanici	40.000	43.000	-30.000	-28.300
Asiatici	70.000	78.000	0	+6.700

Sursa: Pew Research Center, Social & Demographic Trends, 1. *Demographic trends and economic well-being*.

⁶⁹ Alan Berube, "City and metropolitan income inequality data reveal ups and down through 2016", *Brookings Reports*, February 5, 2013.

⁷⁰ William Darity Jr. and Patrick Mason, "Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (1998), 2: 63-90.

⁷¹ Aceste date provin din aceeași sursă ca și datele din figura nr. 7.4, însă nu sunt reprezentate în figură.

Figura nr. 7.4 prezintă distribuția veniturilor în intervale de câte 10.000 de dolari (cu excepția extremităților). Aceste grupuri mai mici pot fi agregate în chintile care reprezintă o cincime sau 20% din cele 126 de milioane de gospodării. Fiecare din cele cinci chintile reprezintă circa 25 milioane de gospodării care includ aproximativ 65 de milioane de persoane (deoarece populația SUA este de 323 de milioane sau 2,6 persoane per gospodărie). Veniturile cincimii inferioare a gospodăriilor reprezintă doar 3,1% din totalul veniturilor generate în economie, în timp ce chintila superioară a piramidei beneficiază de 51% din totalul veniturilor (figura nr. 7.5 a). Cu alte cuvinte, bogații, adică chintila superioară, obțin jumătate din venituri, adică tot cam cât veniturile restului de 260 de milioane de oameni. În 2016, 5% dintre gospodăriile chintilei superioare au primit 22% din veniturile totale, ceea ce înseamnă aproape de două ori mai mult decât cele două chintile de la partea inferioară luate împreună sau, altfel spus, doar ceva mai puțin decât primele trei chintile luate împreună (25,6%) (figura nr. 7.5 b). Aceasta presupune faptul că 6,3 milioane de gospodării bogate aveau venituri cât ale celor 75 de milioane de gospodării de la partea inferioară a piramidei.

Figura nr. 7.5 a. Distribuția veniturilor gospodăriilor pe chintile în SUA, 2016

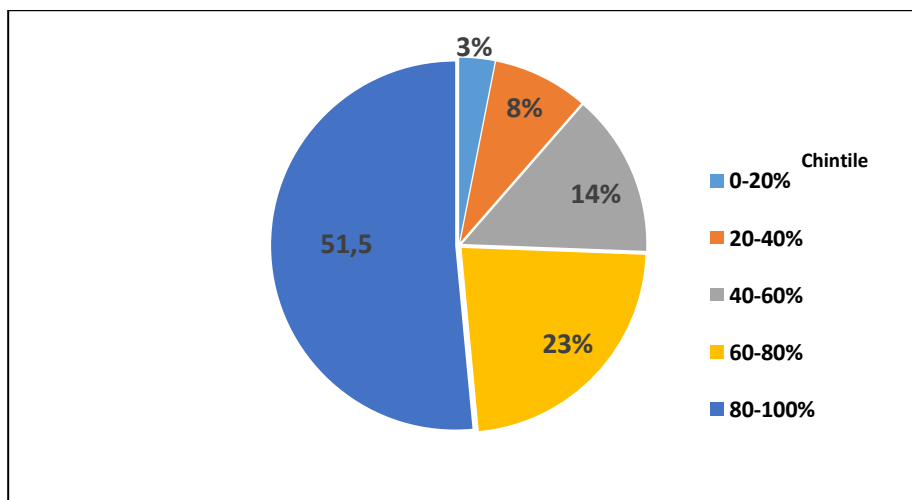
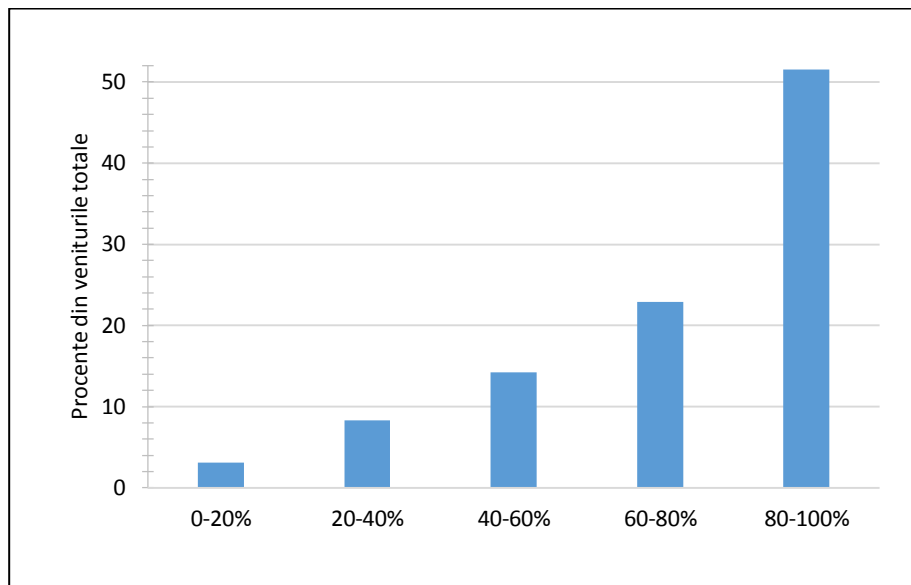


Figura nr. 7.5 b. Distribuția veniturilor gospodăriilor pe chintile în SUA, 2016



Sursa: Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Table H-2. "Share of Aggregate Income Received by Each Fifth and Top 5 percent of Households", <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>, accessed October 3, 2017.

Declarațiile fiscale ne permit să analizăm mai atent venitul (impozabil) al superbogaților. Primii 1% de pe scala contribuabililor au avut un venit mediu de 1,5 milioane de dolari, totalizând 1,9 trilioane de dolari sau 20% din veniturile individuale totale (impozabile) (tabelul nr. 7.3). Aceste 1,9 trilioane de dolari sunt egale cu suma declarată de cei 61% dintre contribuabili de la partea inferioară a scalei. Altfel spus, în 2014, veniturile totale (impozabile) a 1,2 milioane dintre cei mai bogați contribuabili sunt egale cu acelea ale celor 90 de milioane de la partea inferioară⁷². Nu ne putem imagina că cineva poate crede că această distribuție distorsionată este rezonabilă, fără să mai vorbim de vreo împărțire corectă a outputului total al societății. Faptul că distribuția veniturilor a fost distorsionată și mai mult în timpul ultimei generații reflectă că veniturile persoanelor de la partea superioară au crescut

⁷² Au existat 149 milioane de declarații fiscale în 2014, deoarece era mai mult de o declarație fiscală per gospodărie.

în progresie geometrică, în timp ce cele ale jumătății inferioare au crescut și ele, dar într-un ritm mai mult decât modest, începând cu 1980.

În continuare vom analiza tendințele care ne-au adus aici.

Tabelul nr. 7.3.
Declarațiile fiscale ale superbogaților în 2014

% din totalul declarațiilor fiscale	Numărul declarațiilor (mii)	Veniturile totale (trilioane dolari)	Venitul mediu (mii dolari)	% din veniturile totale
1) Primele 0,33%	410	1,36	3.300	14,0
2) Următoarele 0,60%	835	0,56	674	5,8
(3=1+2) Primele 1%	1.245	1,92	1.547	19,8
4) Următoarele 3,4%	4.979	1,42	285	14,5
(3+4) Primele 4,3%	6.224	3,34	538	34,3

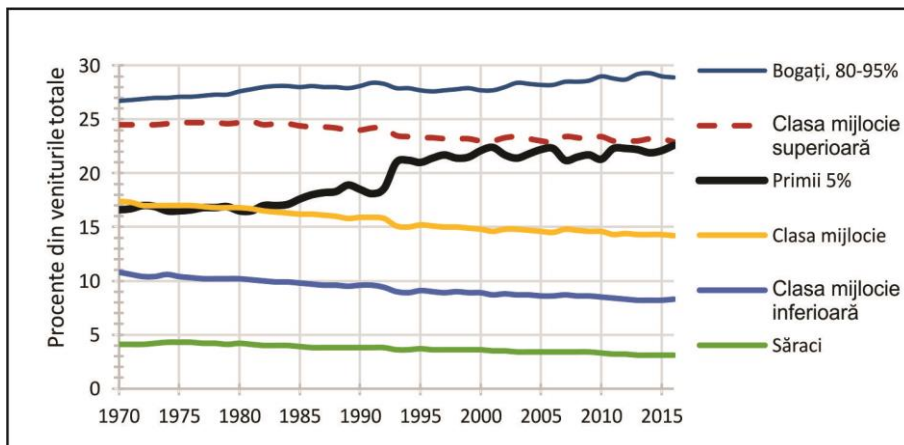
Sursa: IRS SOI Tax Stats, *Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income*, <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income>, accessed October 4, 2017.

A doua Epocă de aur

Tendențele privind distribuția veniturilor ne arată că numai cei ultrabogați (primii 5%) și cei bogați (80-95%) și-au mărit ponderea în veniturile totale. Aceste două grupuri luate împreună obțineau mai mult de jumătate (28%+23%) din veniturile agregate în anul 2016. Restul de 80% din societate (260 de milioane de oameni) au pierdut din pondere începând cu 1980 (figura nr. 7.6).

Punctul de cotitură a fost, din nou, anul 1981. Până atunci, ponderea veniturilor superbogaților (16,5%) era cu puțin sub aceea a clasei de mijloc, de 16,8%. Apoi tendințele s-au separat rapid în direcții divergente. Până în 2016, diferența în favoarea primilor 5% devenise de 8,4%! Astfel, s-a înregistrat o redistribuire de aproximativ 800 de miliarde de dolari de la mijlocul piramidei veniturilor spre vârful acesteia.

Figura nr. 7.6. Tendințe ale evoluției ponderii veniturilor totale pe gospodărie, 1967-2016



Notă: Primele patru chintile din acest grafic se referă la „săraci”, „clasa mijlocie inferioară”, „clasa mijlocie”, „clasa mijlocie superioară”, iar ultima chintilă este împărțită în „bogați”, care se află în intervalul procentual de 80-95% și „ultrabogați” situată în primii 5%.

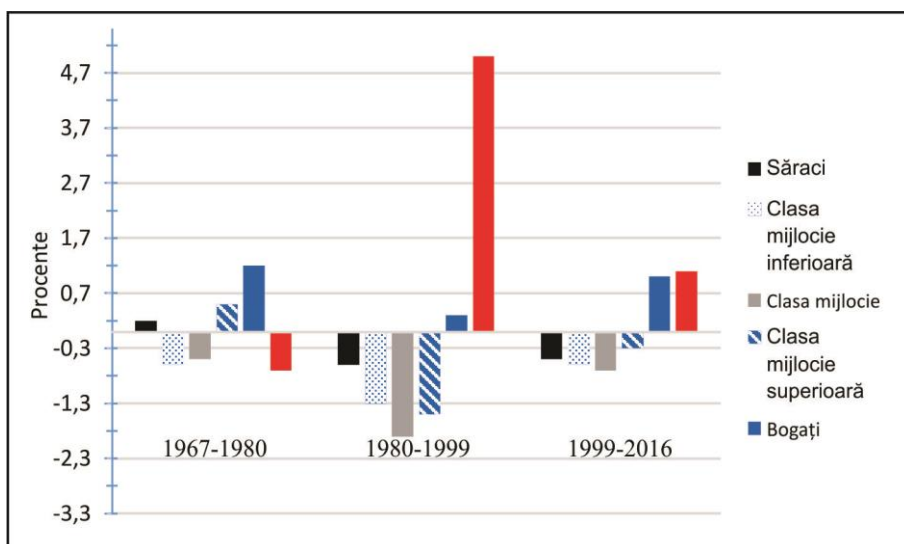
Sursa: Department of Commerce, U.S. Census Bureau, Table H-2: “Share of Aggregate Income Received by Each Fifth and Top 5 percent of Households”, <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>, accessed October 3, 2017.

Totuși, în anii '70, tendințele încă nu erau clare și nu existau discrepanțe majore între ultrabogați și clasele de mijloc. Pondere s-a modificat ușor în ambele sensuri; o parte a luat-o puțin în sus, însă primii 5% din vârful piramidei se aflau în zona negativă (figura nr. 7.7). Cei ultrabogați nu dețineau încă controlul deplin. Acest lucru s-a întâmplat în cele două decenii care au urmat. Pondere primilor 5% a explodat la sfârșitul secolului al XX-lea: a crescut cu 5 puncte procentuale, de la 16,5% la 21,5% din veniturile totale! Să reținem: cinci la sută din toate gospodăriile primeau o cincime din venitul total. De fapt, aproape toată creșterea de 5,4% pe întreaga perioadă dintre 1967 și 2016 s-a realizat între 1980 și 1999 (figura nr. 7.7). Singura grupă care a înregistrat o creștere a ponderii veniturilor a fost o parte din chintila a cincea, adică cei din intervalul între 80 și 95%, însă creșterea a fost mai mică de jumătate (2,5%) față de cea a primilor 5%.

Toate celelalte grupe de venituri și-au redus ponderea față de cea a bogaților și ultrabogaților. În limbajul comun, acest fenomen era numit

„sărăcirea clasei de mijloc”, deși îi afecta și pe săraci⁷³. De obicei, săracii nu prea apar în dezbaterile publice privind distribuirea veniturilor.

Figura nr. 7.7. Modificări ale ponderii în veniturile totale în trei perioade, pe chintile



Notă: A cincea chintilă se împarte în „bogați” și „ultrabogați” (primii 5%).

Sursa: Vezi figura nr. 7.6.

Figura nr. 7.7 oferă și alte dovezi că așa-numita economie a ofertei (*supply-side economics* sau, peiorativ, *trickle-down economics*, n.tr.) este una falsă sau, după cum o numește Paul Krugman, „voodoo economics”⁷⁴. Desigur, teoria ofertei nu este susținută cu asemenea dovezi, însă ea a servit de minune ideologiei republicane. Dă-le bani celor ultrabogați și ei îi vor investi, vor crea locuri de muncă, vor mări salariile și foarte curând beneficiile se vor „difuza” și către restul societății! Așa cum indică figura nr. 7.7,

⁷³ Drew Desilver, *America's middle class is shrinking. So who's leaving it* (Pew Research Center, December 14, 2015).

⁷⁴ Luke Brinker, “Paul Krugman has bad news: Voodoo economics is poised for a comeback”, *Salon*, October 16, 2014. (*Voodoo economics* este o expresie peiorativă la adresa politicilor economice promovate de Ronald Reagan, devenită populară și semnificând caracterul utopic, nerealist al promisiunilor făcute de unii politicieni, similar practicilor de magie ale vrăjitorilor și vindecătorilor în Africa, n.tr.).

beneficiile s-au prelins ca melasa: cei ultrabogați au păstrat cea mai mare parte din ele, dar o mică parte a ajuns și la bogați (tabelul nr. 7.4). Clasa mijlocie și săracii s-au „ales” cu ce a mai rămas.

Tabelul nr. 7.4.
Ponderea în veniturile agregate din SUA, pe chintile, 1967-2016

	Chintilă	Percentile	% în 1967	% în 2016	Schimbare %	Venit mediu (dolari)		Diferență (49 de ani)	
						1967 ^{a)}	2016	Dolari	Procente
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Săraci	1	0-20	4,0	3,1	-0,9	16.637	12.894	-3.743	-22,5
Clasa mijlocie inferioară	2	20-40	10,8	8,3	-2,5	44.920	34.522	-10.398	-23,1
Clasa mijlocie	3	40-60	17,3	14,2	-3,1	71.955	59.062	-12.893	-17,9
Clasa mijlocie superioară	4	60-80	24,2	22,9	-1,3	100.654	95.247	-5.407	-5,4
Bogați	5	80-95	26,4	28,9	+2,5	146.406	160.271	+13.864	+9,5
Ultrabogați	5	Top 5%	17,2	22,6	+5,4	286.158	375.998	+89.840	+31,4

a) Venitul mediu din 1967 este calculat prin înmulțirea venitului total din 2016 cu ponderile din 1967 în venitul total (coloana 3). Este valoarea ipotetică ce ar fi obținută dacă ponderile ar fi rămas așa cum erau în 1967.

Sursa: Vezi figura nr. 7.6.

În perioada avută în vedere, toate chintilele, cu excepția celei de a cincea, au înregistrat un declin în ceea ce privește ponderea lor în veniturile agregate ale gospodăriilor din SUA (tabelul nr. 7.4, coloana 5), care s-au ridicat la 10,5 trilioane de dolari în 2016. Cel mai mare declin l-au înregistrat clasa mijlocie, respectiv clasa mijlocie inferioară. Ipotetic, veniturile medii ale clasei mijlocii inferioare ar fi fost cu 10.000 de dolari sau cu 23% mai mare dacă ponderea lor în veniturile agregate ar fi rămas la nivelul anului 1967 (tabelul nr. 7.4, coloanele 8 și 9). Media primelor patru chintile din coloana 8 este de 8.000 de dolari. Aceasta înseamnă că, dacă ponderea lor în veniturile totale ar fi rămas la nivelul anului 1967, veniturile anuale ar fi fost cu 8.000 de dolari mai mari în 2016. Desigur, există o variație mare între chintile, prima și a patra pierzând cel mai puțin și a doua și a treia pierzând cel mai mult în termeni absoluți (tabelul nr. 7.4, coloana 8). Totuși,

primii 5% au beneficiat de 90.000 de dolari mai mult pe gospodărie, prin efectul redistribuirii. Per total, veniturile chintilei superioare au fost cu 800 de miliarde de dolari mai mari decât în cazul când veniturile s-ar fi distribuit ca în 1967⁷⁵. Nu există nicio justificare economică sau etică pentru această redistribuire a veniturilor de la săraci și de la clasa de mijloc la cei bogați și cei ultrabogați.

Datele de mai sus se referă la veniturile de piață. O altă modalitate de analiză a distribuției veniturilor este de a lua în considerare veniturile posttransfer, după impozitare, între 1979 și 2011⁷⁶. Această metodă de măsurare a venitului disponibil procedează la scăderea taxelor din veniturile de piață și adăugarea transferurilor de numerar sau cvasinumerar de la guvern către persoane individuale, sub formă de tichete pentru hrană și ajutoare de șomaj. Un neajuns al acestei abordări, date fiind deficitele bugetare guvernamentale endemice, este faptul că tot mai multe transferuri se fac dinspre generațiile viitoare către cele care trăiesc acum. Aceasta presupune faptul că o creștere a datoriei guvernamentale se adaugă la venitul disponibil al beneficiarilor actuali, însă povara plății dobânzii pentru această datorie cade asupra generațiilor încă nenăscute, a căror bunăstare nu este luată în considerare. Astfel, transferul pare să fie o creștere netă a venitului din prezent, ca și cum aceasta s-ar face din nimic. Chiar dacă nu reprezintă o practică contabilă bună, modul acesta de măsurare a venitului permite un alt tip de abordare a puterii de cumpărare actuale a diverselor clase din societate. Această chestiune ne permite să înțelegem că nu există doar o singură metodă de măsurare a distribuției veniturilor. Există mai multe căi care oferă diverse perspective asupra stării economice a societății.

Această metodă de măsurare a venitului disponibil vine în sprijinul concluziilor de mai sus, în sensul că inegalitatea a crescut foarte mult la sfârșitul secolului al XX-lea și a continuat în secolul al XXI-lea. De asemenea, mai arată de ce în limbajul comun a devenit cunoscută sub numele de „sărăcirea clasei de mijloc”⁷⁷. Prin aceasta se înțelege că cele trei

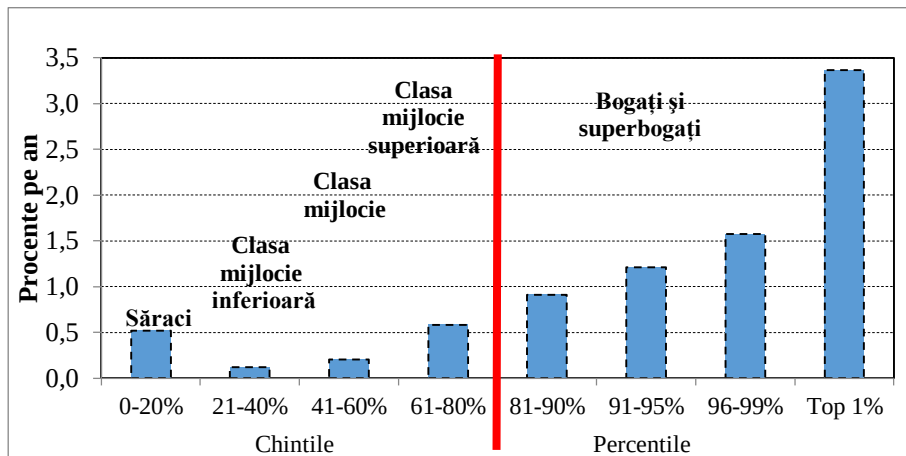
⁷⁵ Acest lucru s-a realizat prin înmulțirea a 13.864 de dolari cu 18,9 milioane de gospodării bogate și prin înmulțirea a 89.840 de dolari cu 6,3 milioane de gospodării ultrabogate și prin adunarea celor două produse.

⁷⁶ Aceste date sunt preluate de la John Komlos “Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011”, *NBER Working Paper*, No. 22211, 2016.

⁷⁷ Joseph Stiglitz, “Of the 1%, by the 1%, for the 1%”, *Vanity Fair*, May 2011; Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers our Future* (New York: W.W. Norton & Co., 2012); Pew Research Center, *America's Shrinking Middle Class: A Close Look at Changes Within Metropolitan Areas*, May 11, 2016, <http://www.pewsocial->

chintile ale distribuției veniturilor pentru clasa de mijloc s-au situat mult în urma bogaților și, mai ales, a ultrabogaților (figura nr. 7.8)⁷⁸.

Figura nr. 7.8. Creșterea venitului pe chintile și percentile, 1979-2011



Sursa: John Komlos, "Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011", *NBER Working Paper*, No. 22211, 2016.

În figura nr. 7.8, putem defalca chintila a cincea, a bogaților, în patru grupe, inclusiv ponderea de 1% a superbogaților din distribuția veniturilor. Venitul „disponibil” al celor trei chintile ale clasei mijlocii au crescut nesemnificativ în cei 32 de ani studiați. Clasa mijlocie inferioară (chintila a doua) a fost cea mai lovită de declinul din industria prelucrătoare, urmată de clasa mijlocie. Veniturile acestora au crescut cu 38 de dolari și, respectiv, 91 de dolari pe an (tabelul nr. 7.5). Creșterea veniturilor clasei de mijloc superioare (chintila a patra) nu a fost cu mult mai mare, fiind de 362 de dolari pe an. Săracii au câștigat, în medie, cu 85 de dolari mai mult pe an, însă veniturile lor cu greu puteau face față traiului zilnic, cu cei 18.000 de dolari pe an. Repetăm, acesta include tichetele de hrană primite și trebuie să reținem că aceste venituri ale gospodăriei sunt foarte rar obținute de doi membri incluși în forța de muncă.

trends.org/files/2016/05/Middle-Class-Metro-Areas-FINAL.pdf, accessed May 12, 2016.

⁷⁸ Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2015); Peter Temin, *The Vanishing Middle Class: Prejudice and Power in a Dual Economy* (Cambridge, MA: MIT Press, 2017).

Astfel, câștigurile reale au fost rezervate bogaților, adică celor din chintila a cincea, dar și în această grupă numai primul procent superior (top 1%) se detașă ca singurul beneficiar real al creșterii. Puțin „s-a scurs” și către celelalte trei grupe din chintila a cincea, dar acestea nu au reușit să avanseze prea mult. Cei cuprinși între percentilele 80 și 90 au câștigat în plus între 768 și 2.500 de dolari pe an. Spre deosebire de ei, veniturile celor 1% din eșalonul superior au crescut cu o rată de 3,4% pe an, ceea ce înseamnă un câștig în plus astronomic, de aproximativ 18.000 de dolari pe an. Cu alte cuvinte, în fiecare an, aceștia *au adăugat* veniturilor lor tot atât cât cele mai sărace 25 de milioane de gospodării (sau 65 de milioane de oameni) au câștigat în total.

Tabelul nr. 7.5.

Venitul disponibil real (mii dolari în prețurile anului 2011), 1979-2011

	0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-90%	91-95 %	96-99 %	Top 1 %
1979	15,2	29,9	43,1	56,7	72,9	87,9	122,9	318,7
2011	17,9	31,1	46,0	68,3	97,5	129,2	202,8	918,2
Creștere totală în 2011 față de 1979 (mii dolari)	2,7	1,2	2,9	11,6	24,6	41,3	79,9	599,4
Creștere anuală (dolari)	85	38	91	362	768	1.291	2.496	18.732
% din câștigul celor din top 1%	0	0	0	2	4	7	13	100

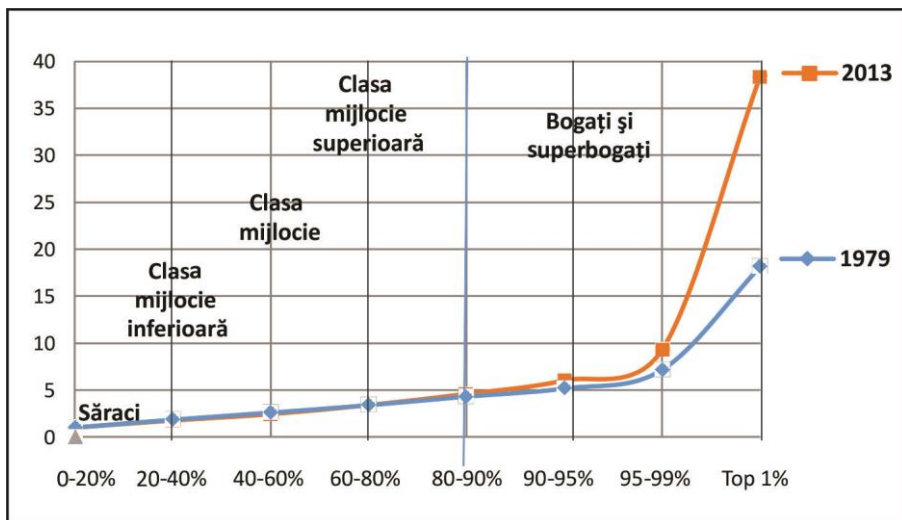
Notă: Venitul din 1979 a fost împărțit la 1,04, pentru a standardiza modificările legate de mărirea unei gospodării.

Sursa: John Komlos, “Growth of income and welfare in the U.S., 1979-2011”, *NBER Working Paper*, No. 22211, 2016.

Câștigul celor din grupa cuprinsă între percentilele 96 și 99 a fost de numai 13% din cel obținut de primul procent de la vârf. De aceea, această analiză confirmă și faptul că efectul „difuzării” (*trickle-down effect*, n.tr.) a fost minim și limitat la cele 20% de gospodării bogate. Este absolut uimitoare capacitatea celor 1% de la vârf, respectiv 1,2 milioane de gospodării, de a captura și a păstra toate beneficiile creșterii doar pentru ei. Veniturile lor medii după impozitare au crescut cu 600.000 de dolari în cei 32 de ani ai perioadei, ajungând la 916.000 de dolari (tabelul nr. 7.5). Aceasta contrastează puternic cu creșterea de numai 1.200 de dolari pentru familia medie din clasa de mijloc inferioară.

O altă modalitate de a determina discrepanța existentă în distribuirea veniturilor este compararea venitului mediu al fiecărei grupe cu acela al primei chintile (figura nr. 7.9). Aceasta ne arată că raportul dintre veniturile celor 1% de la vârf și acelea ale primei chintile a fost de 20 în 1979, iar în 2013 a atins un multiplu de 38.

Figura nr. 7.9. Raportul dintre veniturile claselor și cele ale clasei săracilor



Sursa: Vezi figura nr. 7.8.

Totuși, niciuna dintre celelalte grupe nu și-a sporit venitul în mod substanțial față de cel mai sărac segment al societății. Din nou, acest lucru ne arată nu numai inegalitatea decalajelor, ci și cât de puțin din creșterea veniturilor a fost difuzată la nivelurile inferioare, sub segmentul de 1% al celor mai bogați 1% de la vârf⁷⁹. Aceștia au păstrat totul pentru ei.

Până aici am avut în vedere creșterea veniturilor reale (I); mulți oameni consideră că venitul este identic cu bunăstarea (W). Cu alte cuvinte, ipoteza comună este că $W = I$. Este o greșeală frecventă: oamenii omit faptul că utilitatea marginală a venitului scade odată cu venitul. Cu alte cuvinte, o

⁷⁹ William Lazonick, "Labor in the Twenty-First Century: The Top 0.1% and the Disappearing Middle-Class", *Institute of New Economic Thinking Working Paper*, No. 4, February 2015.

creștere cu 10.000 de dolari a venitului unuia dintre cei trei frați Walmart, a căror avere netă este de aproximativ 38 de miliarde de dolari fiecare, nu ar avea nicio relevanță, în timp ce aceeași creștere a venitului unei gospodării sărace din South Bronx ar însemna o schimbare providențială a situației. Aceasta înseamnă că rata de creștere a mediane venitului (după impozitare) de 0,9% pe an (1979-2011) al unei gospodării nu reflectă cu exactitate ceea ce cred oamenii despre propriul trai.

Există multe funcții care, în mod plauzibil, ar transla venitul în bunăstare, astfel ca utilitatea marginală a venitului să se diminueze. O funcție simplă pe care am ales-o este aceea în care bunăstarea este rădăcina pătrată a venitului: $W = \sqrt{I}$. Aceasta ar însemna că, dacă venitul a crescut de la 1 la 4, bunăstarea ar crește de la 1 la 2. Cu o asemenea funcție a bunăstării, rata de creștere a bunăstării determinate ca medie a celor cinci chintile va fi de 0,3% pe an. Cu alte cuvinte, bunăstarea ar crește mai lent decât venitul, mai ales dacă o mare parte din beneficiile creșterii s-ar acumula la eșalonul de top al societății.

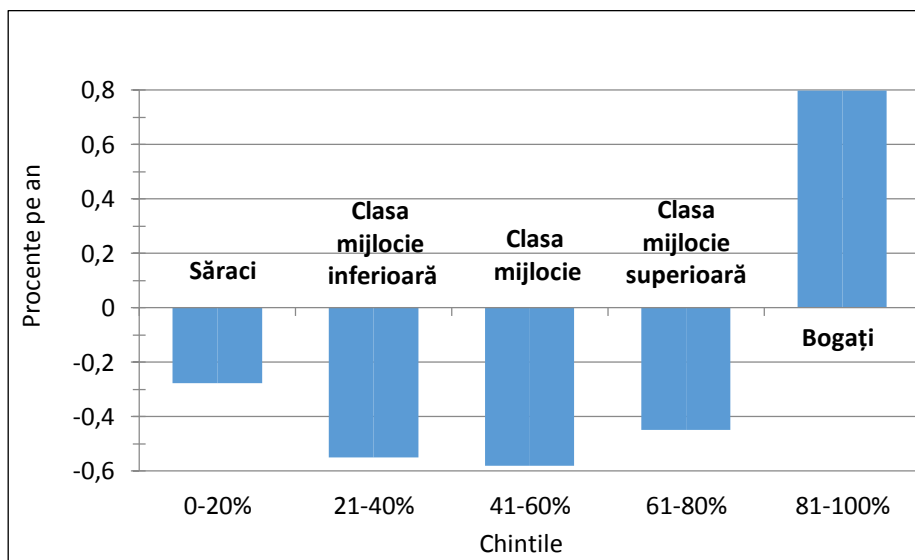
Dar, din păcate, realitatea se dovedește și mai complicată. Deși $W = \sqrt{I}$ este o ipoteză comună pentru științele economice, ea nu este chiar realistă. Motivul este acela că presupune că tot ceea ce contează pentru bunăstarea unei persoane este propriul său venit real: $W(i) = \sqrt{I(i)}$, în care (i) se referă acum la una dintre primele patru chintile. Noi nu am inclus (i) în ecuația de mai sus, deoarece era evident că W de mai sus era o funcție a venitului real propriu al unei persoane. Însă acum situația este alta, deoarece este la fel de evident că acest lucru nu este complet realist. Altfel spus, norma socială sau venitul relativ este ceea ce contează pentru sentimentul cuiva că o duce bine.

Aceasta înseamnă că, dacă unii oameni își cumpără cel mai nou iPhone, atunci și săracii și-l vor dori și se vor simți frustrați dacă nu și-l pot cumpăra. Dacă nu ar exista suficienți oameni bogați, Apple Inc. nu ar mai produce anual atâtea tipuri noi de iPhone. Așadar, existența oamenilor bogați stimulează Apple Inc. să realizeze noi produse care, la rândul lor, produc insatisfacție sau diminuează bunăstarea acelor care și le doresc, dar nu pot să și le procure. Aceasta este ideea de bază privind existența unei funcții a utilității dependente de referințe, denumită și funcția utilității interdependente.

Există mai multe căi de definire a unei asemenea funcții a bunăstării. Deoarece nu s-au făcut multe cercetări în acest domeniu pentru a realiza un consens privind această funcție, noi apelăm la una care folosește chintila a

cincea ca grupă de referință: $W(i) = \sqrt{\frac{I(i)}{\sqrt{I(5)} - I(i)}}$ ($i = 1, \dots, 4$). Deși poate părea complicat, de fapt, nu este. Intuiția care stă în spatele acestei funcții este aceea că, cu cât cineva este mai departe de chintila a cincea, cu atât mai mare este numitorul și, cu cât este mai mare numitorul, cu atât mai mic pare venitul propriu și cu atât mai mică este W . Acest lucru se întâmplă deoarece numitorul este determinat prin calcularea diferenței dintre venitul real mediu din chintila a cincea și acela din prima chintilă. Apoi, obținem rădăcina pătrată a acestui număr. În continuare, împărțim venitul din prima chintilă la valoarea pe care tocmai am calculat-o și extragem rădăcina pătrată și a acestui număr. Facem acest lucru pentru toate chintilele, cu excepția celei de a cincea, deoarece ar fi propria grupă de referință. Facem aceste calcule pentru 1979, precum și pentru 2011. După aceea, calculăm ratele de creștere ale W între cele două valori obținute la 32 de ani distanță pentru fiecare chintilă. Rezultatul acestui calcul ne arată că această creștere a bunăstării este de fapt negativă în primele patru chintile, deoarece venitul din chintila a cincea a crescut mai repede decât cel din celelalte chintile (figura nr. 7.10).

Figura nr. 7.10. Creșterea bunăstării pe chintile, 1979-2011



Sursa: Vezi figura nr. 7.8.

Acesta este un rezultat foarte important, deoarece ne permite să înțelegem de ce există o imensă insatisfacție în SUA. Altfel, nu prea ar avea sens. La urma urmelor, creșterea este pozitivă la toate grupele din figura nr. 7.8, iar pe baza funcțiilor utilității independente acceptate de economiștii aparținând curentului dominant, am putea crede că se îmbunătățește bunăstarea tuturor. Desigur, proporția beneficiilor diferă de la o chintilă la alta, dar *toți* au avut de profitat. De ce există atâta nemulțumire, dacă *toți* o duc mai bine? Nu prea ar avea sens. Totuși, dacă considerăm că veniturile *relative* contează, și nu cele absolute, atunci cauza nemulțumirii este evidentă. A scăzut bunăstarea tuturor, cu excepția aceleia a clasei superioare (figura nr. 7.10). Și acest lucru înseamnă că trebuie să fim atenți la felul în care se distribuie beneficiile rezultate din creșterea veniturilor și să nu ne concentrăm doar asupra creșterii ca atare.

Etica și distribuția asimetrică a veniturilor

Atât opiniile lui Rawls, cât și bunul-simț ne fac să credem că o asemenea inegalitate imensă a veniturilor nu este nici justificată și nici sănătoasă pentru stabilitatea sistemului socioeconomic⁸⁰. Joseph Stiglitz susține în mod convingător că, în timp ce se bucură de cea mai bună îngrijire medicală, de educație și de alte avantaje date de bogăție, cei de la vârful societății nu reușesc să înțeleagă că „soarta lor depinde de felul în care trăiesc ceilalți 99 la sută”⁸¹. Fondatorii știau mult prea bine că democrația se transformă în oligarhie dacă distribuirea bogăției, a puterii și a privilegiilor care le însoțesc vor fi disproporționate. Chiar Alan Greenspan, un idol al republicanilor conservatori inspirați de scriitoarea Ayn Rand și un susținător înfocat al piețelor libere, a admis că inegalitatea este o amenințare la adresa sistemului⁸².

„Mă îngrijorează profund că... tot ceea ce a menținut societatea noastră unită se destramă... Cred că am permis ca în America să apară o situație în care bogații să devină bogați dincolo de *orice limită justificată moral sau pragmatic*. Și cred că ne-am putea îndrepta spre un conflict social. Și ar fi

⁸⁰ Edward N. Wolff, “Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze – an Update to 2007”, *Lever Economics Institute of Bard College Working Paper*, No. 589, March 2010.

⁸¹ Joseph Stiglitz, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future* (New York: W.W. Norton, 2012).

⁸² Alan Greenspan on Income Inequality, YouTube video, postat de “Johnklin”, September 28, 2007, <http://www.youtube.com/watch?v=oqx88MyUSck>, accessed July 5, 2017.

unul foarte destabilizator... Cred că divizarea principală în foarte săraci și bogați și lipsa șanselor pentru clasa de mijloc constituie o problemă majoră. Astăzi, un nou-născut american are mai puține șanse de a depăși nivelul părinților săi decât un european... Cred că problema... creată astfel în... sistemul nostru financiar... impune ca țara să își pună în mod real întrebarea care este norma după care să putem defini ce este o societate echitabilă normală. Nu este vorba de egalitate rigidă, ca în sistemul comunist, dar sigur trebuie să existe o limită a propriei evoluții financiare – mai ales prin speculații – care este neproductivă social și presupune existența noțiunii de norme pentru egalitatea de șanse”⁸³.

Cu alte cuvinte, au existat destui observatori care nu au avut o părere prea bună despre felul în care piețele distribuie veniturile și despre consecințele distructive asupra țesutului social. Nu există motive justificate pentru asemenea hiperdiscrepanțe⁸⁴ între venituri. Nivelul actual al inegalităților sfidează bunul-simț: ele nu au fost produse de un simplu mecanism de piață și nu reflectă valorile sociale ale poporului american, chiar dacă mitul „omului care se ridică prin forțe proprii” (*self-made man*) este foarte răspândit și absorbit de folclorul legat de „visul american”.

Și Malcolm Gladwell susține în mod convingător că există doar câțiva bărbați și câteva femei care s-au realizat prin forțe proprii în cadrul elitei, deoarece drumul în carieră le-a fost determinat mai ales de circumstanțe care nu depindeau de ei, cum ar fi norocul și talentul înăscut⁸⁵. De exemplu, ar părea că Bill Gates ar fi un *self-made man*, însă adevărul este că s-a bucurat de un început privilegiat în viață. Tatăl său era un avocat foarte cunoscut, iar mama sa făcea parte din consiliul de administrație al unei bănci și era fiica unui bancher bogat. Mai doriți și alte dovezi? Părinții săi erau destul de bogați să-l înscrie într-o școală pregătitoare privată care s-a întâmplat să aibă disponibil un calculator pentru elevii săi. Câți copii de 14 ani aveau acces nelimitat la un calculator la sfârșitul anilor '60? Desigur, Gates a avut o inteligență nativă, însă marea lui realizare a fost că și-a „ales” tocmai perechea de părinți care trebuia și care au asigurat restul. Realizările sale nu sunt, desigur, proporționale cu bogăția sa cumulată de 90.000.000.000 de dolari, adică 90 de miliarde. El a primit primul impuls de la părinți, de la școala pe care a urmat-o și de la revoluția din domeniul IT

⁸³ *The Great U.S. Wealth Gap Could Cause a Social Conflict*: Zbigniew Brzezinski – Fast Forward, Reuters TV video, July 18, 2012.

⁸⁴ Joan Robinson, *An Essay on Marxian Economics* (London: Macmillan, 1960), p. 67.

⁸⁵ Malcolm Gladwell, *Outliers: The Story of Success* (New York: Little, Brown, 2008).

care începuse deja, dar a și beneficiat de mult noroc, atunci când negocierile companiei IBM, un alt furnizor potențial de sisteme de operare a calculatoarelor personale, a dat faliment și, atunci, aceasta l-a abordat pe Gates, care le-a oferit unul, deși nu scrisese chiar el cea mai mare parte a programului⁸⁶.

Gates a fost, mai mult sau mai puțin, un intermediar. De aceea, într-un stat just, creat pe baza principiilor lui Rawls, el nu s-ar fi bucurat de bogățiile actuale. Bogăția sa nu este proporțională cu contribuția sa în favoarea societății. A fost modul în care a evoluat viața lui, un mod conform căruia instituțiile de aplicare a legii funcționează ca să-i protejeze pe părinții săi și sistemul economic bazat pe ideea conform căreia câștigătorul ia totul și pe drepturi care i-au permis să devină cel mai bogat om de pe planetă. Cu alte cuvinte, piața a mărit incorect câștigurile bazate pe avantajele pe care le are primul sosit⁸⁷. Desigur, el merită o mică parte din bogăția sa pentru contribuția sa reală, însă rezultatul financiar actual nu ar fi fost posibil dacă ar fi pornit de la zero într-un alt sistem conceput de după un vâl de ignoranță.

Iată cum își explică averea obținută legendarul investitor miliardar Warren Buffett: „Norocul meu a fost sporit de faptul că trăiesc într-un sistem de piață care uneori produce rezultate distorsionate, deși, per total, ne servește bine țara. Am lucrat într-o economie care îl răsplătește pe un profesor excepțional cu scrisori de mulțumire din partea părinților, însă îi răsplătește pe cei care pot «mirosi» evaluarea eronată a titlurilor de valoare cu sume care ajung la miliarde. Pe scurt, felul în care soarta distribuie numerele câștigătoare este teribil de capricios”⁸⁸.

Contribuția socială a nimănui nu merită zeci de milioane de dolari. Directorii își scriu propriile cecuri, ca și cum ar fi proprietarii firmelor⁸⁹. Directorul executiv de la McDonald's câștigă de 3.000 de ori mai mult decât muncitorul obișnuit⁹⁰. Buffett, care a făcut parte din consiliul de administrație a 19 companii în cursul celor 40 de ani de investiții, descrie „atmosfera de consiliu” astfel:

⁸⁶ Wikipedia Contributors, “Bill Gates”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁸⁷ Istoria lui Mark Zuckerberg este similară. Practic, el a preluat ideea pentru Facebook de la colegii săi studenți.

⁸⁸ Wikipedia contributors, “Warren Buffett”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁸⁹ William Lazonick, “Profits Without Prosperity: How Stock Buybacks Manipulate the Market and Leaves Most Americans Worse off”, *Harvard Business Review*, September 2014.

⁹⁰ Bloomberg, *Graphics CEO Pay Ratio*, <http://www.bloomberg.com/graphics/ceo-pay-ratio/>, accessed May 15, 2018.

„Responsabilitatea și controlul au pierdut teren în ultimul deceniu, devenind calități considerate de mică importanță de către cei implicați în Marea bulă financiară. Pe măsură ce prețul acțiunilor creștea, normele privind comportamentul managerilor au slăbit. Ca urmare, până la sfârșitul anilor '90, directorii executivi care goneau pe autostradă nu se confruntau cu problemele de trafic... Totuși, prea mulți dintre acești oameni s-au comportat necorespunzător la serviciu, inventând cifre și obținând salarii nerușinate pentru realizări modeste în afaceri... Dacă managerii capabili, dar lacomi întind mâna prea mult și încearcă să o vâre adânc în buzunarele acționarilor, trebuie să fie plesniți peste mână. Vârârea mâinii prea adânc a devenit un lucru obișnuit, însă puține mâini au fost plesnite. De ce mulți manageri inteligenți și decenți au eșuat lamentabil? Răspunsul îl găsim... în ceea ce aș numi «atmosfera de consiliu»... Dacă comitetul de acordare a recompenselor – primind sprijin, ca de obicei, din partea unui consultant bine plătit – ar raporta despre megaingineriile financiare cu derivate directorului executiv, ar fi ca și cum ar râgâi la masă, pentru ca managerul să sugereze comitetului să reconsidere lucrurile... Chiar comportamentul meu, o spun cu tristețe, nu a fost la înălțime: deseori am tăcut când conducerea făcea propuneri pe care le consideram contrare intereselor acționarilor. În aceste cazuri, colegialitatea a trecut înaintea independenței... În ultimii ani, comitetele de atribuire a recompenselor erau deseori ca niște cățeluși care se gudură, respectând cu docilitate recomandările consultantilor, o specie care nu era cunoscută pentru loialitatea față de acționarii anonimi care le plătesc onorariile... Această șaradă costisitoare trebuie să înceteze»⁹¹.

Acesta nu este un economist care prezintă lucrurile „la tablă” sau exprimând o poziție radicală antiglobalizare, ci unul dintre cei mai eficienți investitori și cei mai bogați oameni din lume, care a făcut carieră în lumea corporațiilor și care este un susținător fanatic al piețelor libere. Dar a fost martor la acțiunile multor consilii de administrație și are suficient bun-simț să își dea seama când un manager este plătit exagerat.

Nu există dovezi empirice că impozite mai mari pentru superbogații de la vârful piramidei distribuției veniturilor vor avea un efect negativ asupra abilităților manageriale și eforturilor depuse. Salariile mai mici pentru manageri nu au afectat firmele germane, elvețiene, franceze sau japoneze, chiar dacă directorii executivi câștigau doar o fracțiune din cele ale omologilor lor din SUA (tabelul nr. 7.6.)

⁹¹ Berkshire Hathaway, Inc., *Berkshire's Corporate Performance vs. the S&P 500*, February 21, 2003.

Tabelul nr. 7.6.
Comparația recompenselor pentru directorii executivi din diverse țări, în anul 2015

	Recompense (milioane dolari)	% față de SUA	Raportul director executiv/muncitor
SUA	17,0	-	300
Elveția	10,6	62	180
Regatul Unit	9,6	56	230
Canada	9,3	55	200
Germania	8,4	49	175
Franța	2,8	17	70
Japonia	2,4	14	60

Sursa: Wei Lu and Anders Melin, “The Best and Worst Countries to Be a Rich CEO”, *Bloomberg News*, November 16, 2016.

Ilustrația nr. 7.3.
Desigur că un avion particular va fi exact ce trebuie



Credit: iStock.com/razihusin.

Nicăieri în lumea dezvoltată nu este un raport atât de mare între recompensele pentru directorii executivi și salariul angajatului mediu ca în SUA. Astăzi, un director executiv câștigă de peste 300 de ori mai mult decât un muncitor mediu. În 1980, raportul comparabil era de 50⁹². Ar fi fost posibil

⁹² Sarah Anderson, John Cavanagh, Chuck Collins, Sam Pizzigati and Mike Lapham, *Executive Excess 2008* (Washington, D.C.: Institute for Policy Studies and United for a

ca productivitatea directorilor executivi să fi crescut cu un factor de 7 față de restul forței de muncă? Acest lucru este foarte improbabil. Nu s-a întâmplat și în alte țări. Într-o economie perfect concurențială nu ar exista asemenea discrepanțe între câștiguri⁹³. De exemplu, în Germania, raportul este de „doar” 175⁹⁴. Mai degrabă, aceste distorsiuni sunt cauzate de „deficiențele guvernantei corporatiste”⁹⁵. În Germania, reprezentanții sindicatelor ocupă un loc în consiliul de administrație local, care au și interese legate de viitorul întreprinderii⁹⁶. Aceștia se așază la masă și când se discută salariile directorilor executivi. În Olanda, Suedia, Norvegia și Elveția, acționarii au un vot obligatoriu în ceea ce privește recompensele directorilor executivi⁹⁷. Aceasta asigură contraponderea necesară pentru a menține lăcomia directorilor executivi între anumite limite. Pe scurt, nu există nicio dovadă că directorii executivi americani sunt cu atât de mult mai productivi decât omologii lor străini⁹⁸.

Salariile muncitorilor americani au rămas total în urma celor ale managerilor și ale celor cu funcții înalte. Noua clasă privilegiată nu mai este constituită din deținătorii capitalului (acționarii), cum se întâmpla în secolul al XIX-lea, ci din cei care controlează capitalul și carnetele de cecuri, și anume directorii executivi. Chiar și William F. Buckley, Jr., un conservator cunoscut, a numit salariul directorilor executivi o „extorcare”⁹⁹. În mod

Fair Economy, 2008); G. William Domhoff, “Wealth, Income and Power”, site-ul *Who Rules America?*, <http://www2.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html>, accessed November 11, 2017.

⁹³ Randall S. Thomas and Jennifer G. Hill (Eds.), *Research Handbook on Executive Pay* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar, 2012).

⁹⁴ Franz Christian Ebert, Raymond Torres and Konstantinos Papadakis, “Executive Compensation: Trends and Policy Issues”, International Institute for Labour Studies, Geneva, *Discussion Paper*, No. 190, 2008, p. 6.

⁹⁵ Un exemplu bizar de utilizare nerușinată a puterii este avionul care îl însoțește în călătoriile sale pe Jeff Immelt, director executiv la General Electric, în caz că acela în care se află se strică. James Stewart, “Metaphor for G.E.’s Ills: A Corporate Jet With No Passengers”, *The New York Times*, November, 2, 2017.

⁹⁶ Pentru cazul Suediei, vezi Peter S. Goodman, “The Robots are Coming and Sweden is Fine”, *The New York Times*, December 27, 2017.

⁹⁷ Raghavendra Rau, “Transparency and Executive Compensation”, Jens Forssbaeck and Lars Oxelheim (Eds.), *The Oxford Handbook of Economic and Institutional Transparency* (Oxford University Press, 2015): 413-433, aici p. 419.

⁹⁸ C-Span, *A Conversation on the State of the Economy with Paul Krugman and Joseph E. Stiglitz*, October 23, 2012; <http://www.c-span.org/video/?309551-1/conversation-state-economy>, accessed November 30, 2017.

⁹⁹ „Acei bani au fost luați direct de la acționarii companiei. Însă pierderea, la o scară mai mare, este o pierdere pentru comunitatea care crede în sistemul capitalist al pieței libere.

normal, directorii executivi își pot stabili salariile ca și cum ar fi proprietarii corporațiilor. Un studiu privind recompensele directorilor executivi clarifică această problemă:

„Deoarece acționarii dețin doar informații incomplete despre activitatea desfășurată de directorii executivi, capacitatea lor de a controla activitatea celor din urmă este limitată. Aceasta reduce posibilitatea ca acționarul să aplice strict contractul de mandat... recompensa directorilor executivi este rezultatul... libertății de decizie și al puterii directorilor executivi înșiși. Pe lângă informațiile asimetrice, libertatea de decizie a directorilor executivi este asigurată de dispersarea acționarilor, ceea ce slăbește puterea de negociere a acestora, precum și de participarea directorilor executivi la consiliul de administrație, ceea ce le mărește lor capacitatea de negociere... În plus, natura neprogramabilă a funcției de director executiv îi împiedică pe acționari să stabilească criterii de performanță clare și să evalueze efortul depus... Mai mult, teoria puterii manageriale contestă faptul că un consiliu de administrație, care răspunde de stabilirea pachetelor de recompense pentru directorii executivi, acționează în mod necesar în interesul acționarilor și că loialitatea față de acționari este asigurată dacă interesele lor depind și mai mult de acționari sau de directorii executivi”¹⁰⁰.

Cu alte cuvinte, distribuirea recompenselor în megafirmele de astăzi nu are caracter unic, ci depinde de structura instituțională și juridică ce presupune putere de negociere în cadrul căreia directorul executiv deține o poziție specială datorită informațiilor pe care le are. Deoarece acesta discută cu un consiliu de administrație care nu prea are motive să negocieze dur, membrii consiliului devin, la rândul lor, reprezentanții cuiva: lucrează în numele acționarilor și nu pentru sine. Economii pe care le fac nu le revin lor, ci unei entități aproximative, care există undeva, departe. Astfel, de fapt, reprezentanții ajung să supravegheze alți reprezentanți. Acest lucru îi protejează pe directorii executivi în relația cu acționarii lor reali. Mai mult, apar probleme legate de compatibilitatea stimulentei: este greu ca acționarii să facă deosebirea între profiturile pe termen scurt și cele pe termen lung. În

Fiindcă extorcările de asemenea anvergură ne arată, într-adevăr, că sistemul de piață nu funcționează în ceea ce privește remunerația directorilor executivi. Ceea ce se întâmplă este un fals. Este de proastă calitate, este de disprețuit și este o blasfemie”. William F. Buckley, Jr. “Capitalism’s Boil”, *National Review Online*, April 20, 2005, citat în John Alexander Burton and Christian E. Weller, *Supersize This: How CEO Pay Took Off While America’s Middle Class Struggled*, Center for American Progress, May 2005.

¹⁰⁰ Franz Christian Ebert, Raymond Torres and Konstantinos Papadakis, “Executive Compensation: Trends and Policy Issues”, International Institute for Labour Studies, Geneva, *Discussion Paper*, No. 190, 2008, 13-14.

anii de dinaintea Marii crize, „se plăteau prime și directorii executivi profitau de șanse. Ceva mai târziu au înțeles acționarii că câștigurile raportate erau false”¹⁰¹. Și nici nu exista o clauză de „recuperare” în contractele cu directorii executivi care ar fi permis să se recupereze pierderile suferite de acționari când firma pierde din valoare sau dă faliment.

Având în vedere structurile instituționale, juridice și fiscale, Statele Unite sunt cea mai inegală societate între țările dezvoltate (tabelul nr. 7.7). Tabelul prezintă o comparație privind raportul dintre veniturile totale ale celor 10 procente de la decila superioară a piramidei distribuției veniturilor și cele ale celor 10 procente de la decila de la baza piramidei. Evident, cele 10 procente de la vârful distribuției veniturilor în SUA primesc cel mai mult dintre toate țările dezvoltate, iar cele 10 procente de la bază primesc cel mai puțin. Astfel, raportul dintre venituri – 18,3 – este cel mai mare și de trei ori mai mare ca în Norvegia sau Suedia! Spre deosebire de această situație, în țările scandinave, raportul este între 5,3 și 6,5. În țările anglo-saxone, Regatul Unit, Canada, Noua Zeelandă și Australia, acesta variază între 8,3 și 10,6.

Tabelul nr. 7.7.
Comparații internaționale privind inegalitățile în distribuția veniturilor, în anul 2014

	% din venit		Raport	Rata sărăciei			Fericire Poziția
	Ultimele 10%	Primele 10%		Total	Copii	Diferența	
SUA	1,6	29,3	18,3	17,5	20,2	2,7	10
Spania	2,0	24,7	12,4	15,9	23,4	7,5	14
Italia	2,1	24,4	11,6	13,3	17,7	4,4	15
Marea Britanie	2,7	28,6	10,3	10,4	9,9	-0,5	12
Australia	2,8	26,1	9,3	12,8	13,0	0,2	8
Canada	2,6	24,2	9,3	12,6	16,5	3,9	6
Noua Zeelandă	3,1	25,7	8,3	9,9	12,8	2,9	7
Elveția	3,4	24,1	7,1	8,6	7,1	-1,5	3
Franța	3,5	24,2	6,9	8,0	11,3	3,3	13
Olanda	3,3	22,7	6,9	8,4	11,2	2,8	5
Germania	3,5	23,5	6,7	9,1	9,8	0,7	11
Suedia	3,5	22,6	6,5	8,8	8,5	-0,3	9
Norvegia	3,4	20,6	6,1	7,8	6,8	-1,0	1

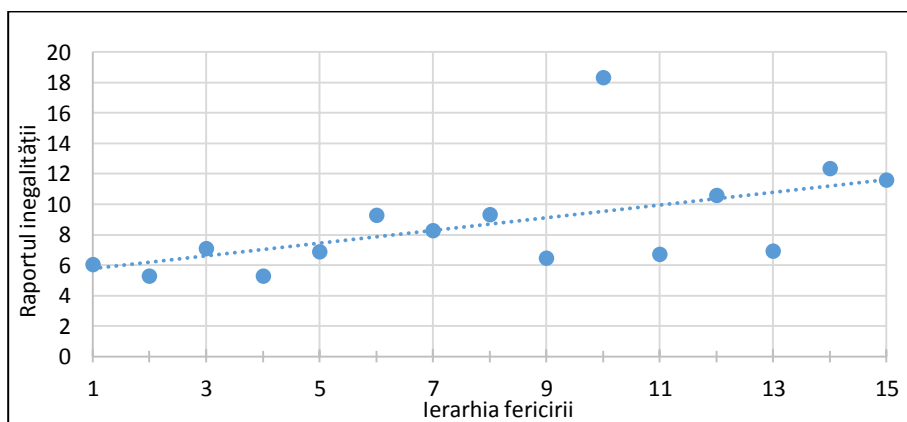
¹⁰¹ Warren Buffett, 2002 *Annual Report*, p. 17.

	% din venit		Raport	Rata sărăciei			Fericire
	Ultimele 10%	Primele 10%		Total	Copii	Diferența	Poziția
Danemarca	4,0	21,2	5,3	5,0	2,7	-2,3	2
Finlanda	4,0	21,2	5,3	6,8	3,6	-3,2	4

Sursa: Jon Clifton, "The Happiest and Unhappiest Countries in the World", *Gallup News*, March 20, 2017, <http://news.gallup.com/opinion/gallup/206468/happiest-unhappiest-countries-world.aspx>, accessed October 3, 2017; OECD, *Income Inequality Update*, November 2016, <https://www.oecd.org/social/OECD2016-Income-Inequality-Update.pdf>, accessed October 3, 2017.

Mai mult, la nivel internațional, cu cât există mai puțină inegalitate într-o societate, cu atât mai fericiți sunt membrii acelei societăți (figura nr. 7.11). Cei mai fericiți oameni sunt în Scandinavia. Primele patru țări (cu cel mai mare grad de fericire) sunt Finlanda, Danemarca, Norvegia și Suedia. Tot acolo există și cel mai mic raport al inegalităților (tabelul nr. 7.7). Rata sărăciei la copii în SUA este de 20%, de șase ori mai mare decât în Danemarca. Acesta este un indiciu al felului în care bunăstarea copiilor este asigurată de stat. De aceea, reprezentanții curentului economic dominant scapă lucrurile de sub control când susțin creșterea fără a acorda atenție distribuției. Multe dintre problemele noastre actuale sunt cauzate de teoriile economice cu prea multe deficiențe.

Figura nr. 7.11. Inegalitatea este invers proporțională cu fericirea



Sursa: Vezi tabelul nr. 7.7.

Pe scurt, valoarea creată de economie nu este distribuită corect. Unii susțin că tot ce ne trebuie pentru a avea o societate dreaptă este egalitatea șanselor, dar alții cred că nu este suficient să avem egalitate juridică, dacă oamenii sunt dezavantajați *de facto*, fără să aibă vreo altă vină decât aceea că nu s-au născut acolo unde trebuie sau au alte atribute care le-ar afecta capacitatea de a-și câștiga traiul. Cu alte cuvinte, oamenii nu trebuie pedepsiți pentru factori care nu sunt determinați de ei, cum ar fi talentul, inteligența sau averea familiei la naștere¹⁰². Distribuția veniturilor și a bogăției nu trebuie să fie influențată de factori arbitrari, cum ar fi rasa, genul sau starea socială la naștere¹⁰³. Societatea are obligația morală să asigure condiții de joc care nu înclină în defavoarea cuiva, astfel ca privilegiile avute la naștere să nu devină factori dominanți pentru rezultatele lor economice și sociale. Avantajele care depind de naștere nu sunt diferite, în principiu, de privilegiile de care se bucura aristocrația la naștere în perioada feudală, pe care noi le considerăm nelegitime. Cred că în viitor tipurile de privilegii pe care le avem noi vor fi disprețuite în aceeași măsură. Plafonarea salariilor directorilor executivi americani la nivelurile celor din Europa ar fi un început acceptabil pentru a schimba cursul. Desigur, acest lucru nu ar funcționa dacă nu s-ar aplica peste tot în SUA. Firmele nu ar putea reuși singure să facă astfel de reforme.

Pe lângă factorii menționați mai sus, distribuția veniturilor depinde și de gradul de constrângere morală a oamenilor pentru a-și desfășura activitatea în limitele legale. Acest cod moral a fost încălcat deseori și mulți directori executivi au fost trimiși la închisoare sau au fost amendați, deși mulți alți vinovați au scăpat de condamnare. De exemplu, Rajat Gupta, fost membru al consiliului de administrație de la Goldman Sachs, a primit o condamnare de doi ani; Raj Rajaratnam, partenerul său, a primit 11 ani, iar Michael Milken a fost acuzat de 98 de fraude cu titluri de valoare în 1989, a petrecut doi ani în închisoare și a plătit 600 de milioane de dolari sub formă de amenzi și de plăți. Totuși, el a rămas cu o avere de 2 miliarde¹⁰⁴.

¹⁰² Ronald Dworkin, *Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

¹⁰³ John Roemer, *Equality of Opportunity* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000).

¹⁰⁴ Ivan Boesky a spus în discursul său de la University of California, Berkeley: „Cred că economia este sănătoasă. Poți fi lacom și să te simți bine”. Apoi a fost condamnat doi ani pentru tranzacții utilizând informații privilegiate (*insider trading*, n.tr.) și amendat cu 100 de milioane de dolari. Wikipedia contributors, “Ivan Boesky”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

Rezumatul capitolului

Îmi vine în minte celebra frază a lui Hamlet: „Ceva e putred în Danemarca”. În acest caz, nu este Danemarca cea care ne face probleme, ci felul în care piața îi răsplătește pe oamenii care trudes pentru ea. Noua normalitate este concentrarea prosperității la puțini oameni, în timp ce marea majoritate este împiedicată să se bucure de fructul muncii lor¹⁰⁵. Recunoașterea acestui fapt este esențială, deoarece atâră greu când este vorba de satisfacția în viață a unui număr mare de oameni.

Nu acesta ar trebui să fie tipul de economie pe care să îl realizăm dacă ar fi să pornim de la zero, acoperiți de „un vâl de ignoranță”, adică dacă nu am ști la care capăt al distribuției venitului ne vom afla. Ar fi prea riscant dacă nu am crea o economie incluzivă, în care toți oamenii au dreptul la muncă, în care salariile țin pasul cu productivitatea și în care beneficiile creșterii nu sunt monopolizate de câțiva indivizi lacomi privilegiați.

În economia reală actuală, productivitatea a crescut mult mai repede decât salariile. De aceea, muncitorii nu și-au primit dreapta răsplată. Beneficiile datorate productivității nu au ajuns la ei, ci la deținătorii capitalului, la manageri și la directorii executivi, care conduceau corporațiile și care puteau să-și completeze singuri cecurile din cauza lipsei unei supravegheri din partea consiliului de administrație și a acționarilor. Profiturile imense din sectorul financiar au fost determinate de dereglementare, precum și prin planurile de salvare (*bailout*, n.tr.) a marilor bănci și a acționarilor lor. În 2013, în SUA existau nu mai puțin de 13 milioane de oameni a căror avere depășea 1 milion de dolari, în timp ce 50 de milioane de oameni trăiau în sărăcie¹⁰⁶.

Oligopolurile profită de puterea lor de influență pe piață și nu produc cantitățile de bunuri eficiente social la prețuri eficiente. Manualele specifice curentului economic dominant ignoră ideea esențială din teorema Greenwald-Stiglitz, care demonstrează că, în prezența unor informații imperfecte – și aceasta înseamnă practic mereu –, piețele sunt inefficiente¹⁰⁷.

¹⁰⁵ James Galbraith, *Inequality: What Everyone Needs to Know* (New York: Oxford University Press, 2016).

¹⁰⁶ Existau și 45.000 de indivizi ultrabogați, cu o avere depășind 50 de milioane de dolari. Credit Suisse, *Global Wealth Report 2013*; CBS, *Census: U.S. Poverty Rate Spikes, Nearly 50 Million Americans Affected*, November 15, 2012.

¹⁰⁷ Joseph Stiglitz and Bruce C. Greenwald, “Externalities in economies with imperfect information and incomplete markets”, *Quarterly Journal of Economics*, 101 (1986), 2: 229-264.

Cu alte cuvinte, modelul implicit nu trebuie să fie acela al piețelor eficiente. Acest lucru presupune că în condițiile din lumea reală există nenumărate posibilități ca guvernele să optimizeze rezultatele pieței și să realizeze o distribuție mai dezirabilă a bogăției și a venitului. Concentrarea pe funcția magică a „mâinii invizibile” ne împiedică să vedem deficiențele alocărilor pe piață și de aceea ar reprezenta o cercetare perfidă. Trebuie să căutăm sistematic modalități de îmbunătățire a producției, a consumului și a distribuției resurselor. Programul de cercetare trebuie să înceapă chiar la începutul vieții de student, și anume cu primul curs de economie, iar acest capitol este doar un pas mic în acea direcție.

Întrebări pentru dezbateri

1. Care credeți că este valoarea Constituției SUA?
2. Credeți că încrederea în economie este în creștere/în scădere/constantă?
3. Explicați de ce încrederea este importantă din perspectivă economică.
4. Credeți că forța de muncă trebuie tratată de firme la fel cum sunt tratați alți factori de producție, cum ar fi capitalul fizic?
5. Prin ce se deosebește capitalul de cunoștințe de capitalul fizic?
6. De ce este capitalul social important pentru economie?
7. Ar trebui să fim mai atenți cu felul în care folosim resursele naturale în procesul de producție?
8. Credeți că facem suficient pentru protejarea mediului?
9. Care este valoarea produsului marginal al unui profesor? Dar al unui polițist? Dar al unei surori medicale?
10. De ce credeți că salariile nu au ținut pasul cu productivitatea muncii?
11. Cine a beneficiat de productivitatea mai mare, dacă aceia nu au fost muncitorii?
12. De ce credeți că salariile femeilor au crescut, în timp ce ale bărbaților au stagnat în cel mai bun caz?
13. Credeți că directorii executivi primesc salarii concurențiale? Primesc răsplata corectă?
14. Cât din venitul superstarurilor, cum ar fi LeBron James sau Beyoncé, se datorează internetului care a fost creat pe cheltuiala contribuabililor?

15. Ar trebui ca oamenii celebri să plătească o taxă specială pentru internet, ținând seama de beneficiile pe care le obțin prin utilizarea acestuia?
16. Ar trebui să avem grijă de bunăstarea generațiilor viitoare încă nenăscute?
17. Ar trebui ca fiecare persoană să aibă o asigurare de sănătate? Este îngrijirea medicală un drept al omului?
18. Ar trebui ca salariile directorilor executivi să fie determinate de proprietarii firmei, adică de acționari, și nu de consiliul de administrație?
19. Ar trebui ca firmele să fie obligate să plătească aceleași salarii bărbaților și femeilor pentru aceeași muncă?
20. Ar trebui ca lucrătorii cu timp parțial să primească același salariu orar ca și aceia cu normă întreagă pentru aceeași activitate? Acum nu se întâmplă astfel.
21. Ar trebui ca norocul să joace un rol la stabilirea salariilor într-o societate dreaptă?
22. Ar trebui ca oamenii să fie plătiți pentru că s-au născut inteligenți, frumoși, talentați sau înalți?
23. Credeți că jucătorii de fotbal ar trebui să câștige mai mult decât profesorii de școală primară? Care activitate este mai importantă?
24. Credeți că este justificat să se acorde drepturi de monopol echipelor sportive?
25. Este corect ca aceia care contribuie cel mai mult la bunăstarea socială, cum ar fi oamenii de știință care creează noi vaccinuri contra bolilor, să câștige foarte puțin în comparație cu celebritățile?
26. „Niciun om nu este o insulă”. Interpretați sensul.
27. Sunteți de acord cu concepția lui Rawls de societate „dreaptă”?
28. Trăim într-o societate dreaptă? De ce da sau de ce nu?
29. Ar trebui ca și pe noi să ne preocupe dreptatea în economie sau trebuie să lăsăm acest lucru la latitudinea filosofilor?
30. Credeți că distribuția veniturilor în SUA este acceptabilă?

Capitolul 8

PROBLEMA REGLEMENTĂRII PIEȚELOR

Motto:

„Toate animalele sunt egale, numai că unele animale sunt mai egale decât altele.”

George Orwell¹

Sunt multe aspecte ale piețelor care, în general, nu sunt aduse la cunoștință studenților în manualele introductive. Aceste devieri de la piețele ideale sunt numite, pe ocolite, imperfecțiuni. Mai înainte, eu le numisem „călcâiele lui Ahile” ale pieței. Ori de câte ori piețele se îndepărtează de cele perfecte, societatea poate să impună restricții prin reglementări, deoarece, altfel, soluțiile aferente pieței duc la o diminuare a bunăstării. Acest capitol este dedicat analizei acestor probleme.

Mandant și reprezentant

Când oamenii lucrează pentru ei înșiși, sunt considerați ca fiind propriii angajați. Ei preiau toată valoarea pe care o produc. Nu există intermediari. Lucrătorii pe cont propriu reprezintă 10% din forța de muncă a SUA². Așa că 90% lucrează pentru alții; ei sunt considerați „reprezentanții” mandantului, adică acționarii corporației. Ei nu beneficiază de toată valoarea pe care o produc, astfel că stimularea lor pentru a se implica mai mult nu este aceeași ca în cazul lucrătorilor pe cont propriu. Aceasta este problema dintre mandant și reprezentant. Problema apare deoarece angajații (reprezentanții) sunt costisitori și greu de supravegheat și fiindcă ei nu sunt stimulați să depună efortul optimal sau să apeleze la cea mai bună idee

¹ George Orwell, *Ferma animalelor*, Editura Polirom, 2012.

² Steven F. Hipple and Laurer A. Hammond, *Self-employment in the United States*, U.S. Bureau of Labor Statistics, March 2016.

pentru a atinge scopurile firmei. În măsura posibilă, angajații vor dori să își impună propria cauză chiar în detrimentul angajatorilor lor, dacă au o șansă rezonabilă de a nu fi trași la răspundere pentru un lucru anume. Evident, acest lucru determină ineficiența procesului de producție. De exemplu, în timpul crizei financiare, mulți directori executivi și brokeri ipotecari au profitat de șansele oferite pentru a se îmbogăți pe seama acționarilor sau a clienților.

Aceasta nu este deloc o problemă nouă. Adam Smith o știa prea bine: „Directorii unor astfel de companii... fiind gestionarii... banilor altor oameni, și nu ai lor, nu prea ne așteptăm ca ei să vegheze asupra lor cu aceeași atenție mărită cu care partenerii la o afacere comună (parteneriat) o fac când este vorba de cei ai lor... Neglijența și risipa trebuie, așadar, să prevaleze în gestionarea afacerii unei asemenea companii”³.

Acționarii sunt proprietarii corporației, adică mandanții. Directorii executivi și angajații sunt reprezentanții lor, care ar trebui să lucreze pentru mandanți. Totuși, acest lucru este incompatibil cu ipoteza comună că oamenii sunt egoiști. Dacă admitem că oamenii sunt egoiști, atunci de ce am crede că, odată intrați în firmă, ei vor lucra de bunăvoie în beneficiul firmei, și nu al lor? Cele două ipoteze nu concordă. Astfel, problema relației dintre mandant și reprezentant ține de faptul că muncitorii și managerii unei firme doresc să își maximizeze propria bunăstare, nu pe cea a firmei. Deși există stimulente care încearcă să armonizeze interesele mandanților cu cele ale reprezentanților, totuși nu este prea ușor de realizat acest lucru, deoarece redactarea și armonizarea unor asemenea contracte conjuncturale sunt și costisitoare, și dificile. Există prea multe probabilități.

Cercetările privind teoria contractelor ajung la concluzia că maximizarea profitului este, în esență, greu de atins în asemenea condiții. Ca și în cazul consumului, mandanții pot ajunge la o satisfacție rezonabilă, adică pot căuta o soluție satisfăcătoare la problemă. Contractele și stimulentele pentru creșterea performanțelor nu îi pot opri pe manageri să își mărească propria utilitate (salariile), chiar dacă acest lucru se face în detrimentul firmelor lor, așa cum s-a demonstrat în cazul Marii crize din 2008. Dick Fuld, de exemplu, a părăsit Lehman Brothers, după ce a falimentat-o, cu suma astromonică de 450 de milioane de dolari⁴. Însă acționarii companiei nu s-au ales

³ Adam Smith, “Of the Expenses of the Sovereign or Commonwealth”, Book V, Chapter I, Section 107, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan (London: Methuen & Co., 1904).

⁴ Wikipedia contributors, “Richard S. Fuld, Jr”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

cu nimic. Maurice Greenberg s-a pensionat de la AIG cu o sumă „ridicolă” de 4,3 miliarde de dolari⁵. Stanley O’Neal a adus firma Merrill Lynch în pragul falimentului, însă a primit un pachet de compensații în valoare de 161 de milioane de dolari. James Cayne, director executiv la Bear Stearns, a fost numit unul dintre „cei mai slabi directori executivi americani din toate timpurile”⁶. Lista baronilor moderni ai furturilor și ai tertipurilor s-ar lungi la infinit⁷. Nu este adevărat că acești șefi ai finanțelor ar fi cei mai inteligenți. Mai degrabă, ei doar erau capabili să își facă loc cu coatele către biroul unde se concentrează avantajele. De exemplu, Dick Fuld era arogant și dădea dovadă de „bravadă supărătoare” și de „o aroganță jalnică de tip *macho*”⁸. Aroganța era prezentă peste tot.

Un alt exemplu strigător la cer de conflict de interese între mandant și reprezentant a existat în timpul crizei financiare din 2008. Greenspan a ignorat complet problema relației dintre mandant și reprezentant și a considerat că firmele din domeniul financiar puteau fi împuternicite să aibă grijă de interesele pe termen lung ale acționarilor. La urma urmelor, ei erau niște oameni versați. Această ipoteză s-a dovedit complet falsă, deoarece angajații și-au mărit propriile prime, ceea ce părea că este în concordanță cu interesele acționarilor pe termen scurt, dar nu și pe termen lung. Primele lor pe termen scurt erau în conflict cu viabilitatea pe termen lung a firmei, lucru care nu a fost înțeles imediat. A durat ceva până s-a înțeles ce înseamnă „pe termen lung”. Astfel, conceptualizarea „la tablă”, în cazul firmelor moderne, nu prea are sens fără abordarea problemei relației dintre mandant și mandatar și a inerentelor conflicte de interese.

Mai mult, concurența a avut un efect demolator. Acei gestionari ai banilor care nu au adus profit pe termen scurt și-au pierdut rapid clienții, într-un mediu în care alții care făceau profituri mari pe hârtie și își asumau riscuri exagerate. Profiturile erau bine cunoscute, în timp ce riscurile erau insesizabile și, de aceea, ascunse. Investitorii preferau câștigurile pe termen scurt și încurajau, astfel, subevaluarea riscurilor.

⁵ Mary Williams Walsh, “Insurance Giant A.I.G. Takes Ex-Chief to Court”, *The New York Times*, June 14, 2009.

⁶ CNBC, *Portfolio’s Worst American CEOs of All Time*.

⁷ “The 15 Worst CEOs In American History”, *Business Insider*, May 4, 2010.

⁸ William D. Cohan, “Lehman E-Mails Show Arrogance Led to the Fall”, *Bloomberg View*, May 6, 2012, <http://www.bloomberg.com/view/articles/2012-05-06/lehman-e-mails-show-wall-street-arrogance-led-to-the-fall>, accessed January 16, 2018.

Hazardul moral

Termenul este folosit pentru a descrie situația când cele două părți la un contract nu dețin informații identice (informații asimetrice) și aplicarea contractului ar putea modifica comportamentul uneia dintre părțile contractante. Contractele de asigurări sunt un exemplu de hazard moral. Compania de asigurări nu știe tot atât de mult despre sănătatea, despre obiceiurile de condus mașina și despre alte comportamente ale persoanei asigurate cât știe aceasta. Astfel, este mai puțin probabil ca oamenii mai sănătoși sau cei mai grijulii să recurgă la asigurări, în timp ce persoanele care au tendința de a face accidente probabil că vor face acest lucru. Aceasta este o reală provocare pentru companiile de asigurări, deoarece ele trebuie să ofere un preț chiar dacă nu știu prea multe despre dumneavoastră. Mai departe, odată ce oamenii cumpără o asigurare, s-ar putea schimba și comportamentul lor, fiind înclinați să riște mai mult, deoarece pot transfera consecințele negative ale acțiunilor lor către alții. Probabil că vor fi mai puțin atenți decât dacă nu ar avea asigurare. Iată de ce cele mai multe asigurări presupun și o coplată pentru a reduce hazardul moral.

Hazardul moral nu trebuie să depindă de un contract. Să ne gândim la sectorul financiar în timpul crizei din 2008. Finanțiștii au avut încredere în președintele Rezervei Federale, Alan Greenspan, într-o asemenea măsură încât și-au dorit să își asume riscuri mai mari decât în mod normal și au subevaluat riscurile. În acest caz, hazardul moral nu s-a bazat pe un contract formal, ci pe convingerea informală că Greenspan ar avea grijă să reducă riscul dacă apare nevoia. Cu alte cuvinte, seria de succese repurtate de Greenspan în cazul crizei din Asia, al crizei pesoului mexican, al falimentului megafondului Long Term Capital Management și al bulei apărute în domeniul „dot-com” i-au creat o aură de invincibilitate. Această percepție a fost întărită când, în martie 2008, Rezerva Federală, până atunci sub conducerea lui Ben Bernanke, în funcție din 2006, a subvenționat preluarea băncii de investiții Bear Stearns de către JP Morgan Chase cu 29 de miliarde de dolari din banii contribuabililor. Aceasta este una dintre cauzele pentru care falimentul băncii de investiții Lehman Brothers produs după șase luni a luat prin surprindere piețele și a creat atâtea dezastre. Hazardul moral a acționat violent, iar finanțiștii au intrat în panică când s-au dezmeticit și au înțeles că au greșit socotelile.

Mai mult, problema relației dintre mandant și reprezentant ar putea fi considerată una a hazardului moral, deoarece cele două părți la contract

dețin informații asimetrice și comportamentul reprezentantului s-ar putea schimba, odată ce relația a fost stabilită. Reprezentanții și-ar putea evalua propria utilitate, fără să țină seama de felul în care acțiunile lor îi afectează pe ceilalți, incluzându-i aici pe alți reprezentanți, pe clienți sau pe mandanți. Cu alte cuvinte, deciziile reprezentanților ar putea să îi afecteze pe alții, însă fără să poarte responsabilitatea pentru consecințele acelor acțiuni. Acest lucru se poate întâmpla în cazul în care: a) există un conflict între câștigurile pe termen scurt realizate pe seama pierderilor de pe termen lung; b) reprezentanții profită de pe urma deciziilor care implică riscuri dacă rezultatul este pozitiv, iar eventualele pierderi se pot transfera către alții; c) pierderile sunt incerte și pot fi ascunse o anumită perioadă; d) responsabilitatea este difuză în cadrul unui grup. Provocarea internă a unei firme, la orice nivel, ține de modul de supraveghere a subordonaților fără costuri mari, pentru a asigura fluxul de informații la timp pe fluxul circuitului de comandă. Deseori reprezentanții (directorii executivi sau executivii de rang inferior) nu pot fi trași la răspundere pentru acțiunile lor. Lumea este prea complexă pentru a putea concepe contracte perfecte pentru orice situație specifică, deoarece multe aspecte viitoare sunt impredictibile. Ar fi prea costisitor chiar și să reflectezi asupra unui asemenea contract. Este ceva dincolo de capacitatea de înțelegere a minții umane.

Într-un asemenea sistem complex, este o provocare să poți depăși conflictul fundamental dintre interesul propriu al managerului și acela al acționarilor. De aceea, o astfel de economie se va confrunta cu prea multe fricțiuni și nu va fi eficientă⁹. În general, se vor pierde multe resurse. De exemplu, legendarul John Thain, directorul executiv al Merrill Lynch, a cheltuit 1,2 milioane de dolari pentru renovarea birourilor sale (și a spațiului de primire) cu doar câteva luni înainte ca firma să fie salvată pe seama contribuabililor. De asemenea, el a avut bunul-simț să facă plăți de 4 miliarde de dolari sub formă de prime cu câteva zile înainte de „mariajul cu pistolul la tâmplă” dintre Merrill Lynch și Bank of America. Desigur, cele 4 miliarde nu erau banii lui și acest lucru nu a însemnat nimic pentru el. El nu a fost penalizat pentru acest comportament greșit¹⁰. AIG a cheltuit cam 86.000 de dolari pentru o vânătoare de potârnică, în timp ce guvernul

⁹ Richard J. Arnott and Joseph E. Stiglitz, “Labor Turnover, Wage Structures and Moral Hazard: The Inefficiency of Competitive Markets”, *Journal of Labor Economics*, 3 (1985): 434-462.

¹⁰ Salariul său actual încă este în jur de 6 milioane de dolari pe an, deși el a returnat milionul de dolari cheltuit pentru renovarea biroului, pe care îl va părăsi în curând.

pompa 186 de miliarde de dolari în această companie pentru a o menține pe linia de plutire. Clauzele compensatorii (*clawback*, n.tr.) pentru directorii executivi ar fi un mod eficient de a contracara problemele asociate hazardului moral, însă Comisia pentru Instrumente Financiare și Bursiere (SEC – Securities and Exchange Commission) are reglementări necorespunzătoare în această privință. Restituirile stimulentei primite devin efective în cazul unei erori în declarația financiară, iar unele corporații aplică această clauză în cazul unui comportament necorespunzător sau al unor erori în luarea deciziilor¹¹. Hazardul moral, în această privință, este similar cu o externalitate negativă în măsura în care costurile cad în sarcina unor terți, fără ca ei să fie în cunoștință de cauză.

Comportamentul oportunist

Comportamentul oportunist înseamnă ascunderea adevărului și manipulare. Acesta indică faptul că piețele libere oferă o mulțime de posibilități ca oamenii să profite de competitorii lor într-un mod imoral, neprincipial, viclean, bazat pe forță, ilegal sau lipsit de onestitate¹². Dat fiind că, în general, contractele sunt incomplete, există multe posibilități de a profita de conjuncturi care nu puteau fi imaginate în momentul elaborării contractului¹³. În plus, oportunismul este determinat și de asimetria informațiilor. Oamenii ar mai putea profita de legile inadecvate și cu ambiguități sau de absența lor, putând astfel să obțină profit pe căi neprevăzute de legiuitori și, de obicei, prin nerespectarea normelor morale. Cu alte cuvinte, comportamentul oportunist apare când oamenii profită de contractele incomplete, de informațiile asimetrice, de cunoștințele incomplete, de capacitatea de judecată inferioară a adversarilor sau de erori de judecată.

Înclinația înăscută a multor oameni de afaceri de a nu ține seama de contractul social și de a întrece măsura și a înșela fără scrupule impune ca piețele să fie reglementate: trebuie să existe constrângeri privind acțiunile oamenilor, pentru a-i împiedica să profite în mod oportunist de alții, de exemplu, vânzând medicamente sau ouă contaminate. (În 2011, în SUA au

¹¹ Wayne Carnall and Veronica Uwumarogie, “Dodd-Frank clawback rule: recovery of erroneously awarded compensation”, *PnC*, July 8, 2015.

¹² Wikipedia contributors, “Opportunism”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹³ Oliver Hart, *Firms Contracts and Financial Structure* (Oxford: Oxford University Press, 1995).

existat 3.000 de decese cauzate de alimente toxice¹⁴.) Cu alte cuvinte, piețele libere nu ar rezista prea mult fără legi și reglementări adecvate. Cu cât există mai multă libertate pe piață, cu atât mai oportunist va fi comportamentul pe piață.

În trecut, credința în viața de apoi și în divinitatea atotștiutoare limita comportamentul oportunist mult mai mult decât astăzi. Nimeni nu credea că poate beneficia la infinit de pe urma actelor bazate pe lăcomie în dauna altora. Degradarea acestui sistem de credință și intensificarea simultană a comportamentului oportunist făcea necesară o sporire a reglementării de către stat. Cred că, în urmă cu o generație, bancherii de modă veche ar fi fost mai reticenți când era vorba să semneze pentru creditele ipotecare cu rată variabilă pe care erau conștienți că clientul nu le putea plăti. Totuși au existat multe „împrumuturi iresponsabile”, fraude și comportamente oportuniste înainte de Marea criză¹⁵.

Înclinația spre oportunism este determinată în mare măsură de cultura afacerilor. O economie în care cultura fraudei este foarte răspândită se confruntă cu costuri ridicate când este vorba de afaceri și de monitorizarea contractelor. Lumea contemporană se confruntă și cu o epidemie a fraudelor, când directori executivi merg la închisoare și companii sunt penalizate pentru fraude practic în fiecare zi. În 2012, GlaxoSmithKline a fost amendată cu 3 miliarde de dolari¹⁶, un director executiv de la Citibank a primit o condamnare de opt ani pentru delapidarea a 22 de milioane de dolari¹⁷ și 324 de persoane au fost condamnate pentru fraudă de la începutul crizei, toți fiind „plevușcă”. Niciun reprezentant de rang înalt de pe Wall Street nu a fost condamnat!¹⁸ Totuși, unii au fost prinși pentru tranzacții beneficiind de informații din interior (*insider trading*, n.tr.), printre care miliardarul Raj Rajaratnam, specializat în fonduri de risc, condamnat la

¹⁴ Au existat 48 de milioane de cazuri de intoxicații cu alimente și 128.000 de spitalizări. Center for Disease Control and Prevention, *Estimates of Foodborne Illness in the United States*.

¹⁵ Paul Krugman, “Wall Street Whitewash”, *The New York Times*, December 16, 2010.

¹⁶ Compania a descoperit că medicamentul contra diabetului numit Avandia era dăunător pentru inimă. „Însă în loc să facă publice rezultatele, compania a încercat timp de 11 ani să le ascundă...” Gardiner Harris, “Diabetes Drug Maker Hid Test Data, Files Indicate”, *The New York Times*, July 13, 2010; Peter Landers and Jeanne Whalen, “Glaxo to Plead Guilty, Pay \$3 Billion to U.S. to Resolve Fraud Allegations”, *The Wall Street Journal*, July 2, 2012.

¹⁷ “Gary Foster, Ex-Citigroup Exec, Headed to the Slammer”, *Huffington Post*, June 29, 2012.

¹⁸ Kara Scannell and Richard Milne, “Who was convicted because of the global financial crisis?”, *Financial Times*, August 9, 2017.

unsprezece ani de închisoare, și Rajat Gupta, condamnat la doi ani¹⁹. În plus, multe bănci au primit amenzi. În total, guvernul a colectat circa 150 miliarde de dolari din amenzi. Mai mult, Barclays a fost amendată cu 450 milioane dolari pentru manipularea ratelor dobânzii.

Schemele tip Ponzi reprezintă un alt gen de fraudă. Peter Madoff a primit 10 ani (și fratele său Bernie, 150 de ani)²⁰ și Allen Stanford a fost condamnat la 110 ani pentru o schemă tip Ponzi de 7 miliarde de dolari. Dennis Kozlowski, fostul director executiv la Tyco International, a primit o condamnare între 8 și 25 de ani. A fost eliberat în 2014. Jeff Skilling, fost președinte al Enron, a fost condamnat la 24 de ani, apoi termenul a fost redus, putând fi eliberat în 2019; Bernard Ebbers de la WorldCom a primit 25 de ani. Oliver Schmidt, un director executiv la Volkswagen, a fost condamnat la 7 ani pentru rolul jucat în cazul încălcării Legii privind calitatea aerului de către firma sa. Frauda companiei a fost sancționată cu 20 de miliarde de dolari sub formă de amenzi și alte plăți²¹. Iar aceștia sunt doar cei care au fost prinși – vârful aisbergului. Au fost 1 milion de reclamații privind fraudele în 2010²². În 2011, FBI a dovedit în instanță 241 de acuzații de fraudă privind informații financiare false la nivel corporatist.

Pe scurt, lumea corporatistă este saturată de corupție și oportunism. Între 1991 și 2015, companiile farmaceutice au plătit statului amenzi de 36 de miliarde de dolari pentru activități ilegale, cum ar fi vânzarea de produse cu prescripții neaprobate de autorități și fraude în prescrierea de rețete compensate peste limitele de plăți ale Medicare²³. Nume de marcă, precum Enron, Arthur Andersen, WorldCom sau Adelphia Communications, au dispărut ca urmare a fraudelor, a delapidărilor, a tranzacțiilor care au beneficiat de informații privilegiate sau a obstrucționării actului de justiție²⁴.

¹⁹ Michael Rothfeld, "In Gupta Sentencing, a Judgment Call", *The Wall Street Journal*, October 10, 2012.

²⁰ Cea mai mare pedeapsă pentru Bernie Madoff a fost sinuciderea fiului său Mark, "Raj Rajaratnam – Galleon Group Founder Convicted in Insider Trading Case", *The New York Times*, December 1, 2011.

²¹ Bill Vlasic, "Volkswagen Official Gets 7-Year Term in Diesel Emissions Cheating", *The New York Times*, December 6, 2017.

²² U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau, *The 2012 Statistical Abstract*. 337: *Fraud and Identity Theft – Consumer Complaints by State: 2010*.

²³ Sammy Almashat, Sidney Wolfe and Michael Carome, "Twenty-Five Years of Pharmaceutical Industry Criminal and Civil Penalties: 1991 Through 2015", *Public Citizen*, March 31, 2016.

²⁴ Wikipedia contributors, "List of Corporate Collapses and Scandals", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

O estimare recentă indică faptul că firmele care comit fraude reprezintă 12% din numărul de corporații mari cotate la bursă. Un sondaj printre studenții de la masteratul pentru administrarea afacerilor cu o vechime în muncă în medie de doi ani a arătat că 15% dintre ei au fost solicitați să facă ceva ilegal²⁵. Nu putem decât să credem, pe baza acestor dovezi, că acest capitalism se va confrunta cu vremuri grele, dacă se va baza pe o elită care nu crede în reguli, contrastând cazului generațiilor precedente, care construiseră încrederea și micșoraseră costul aplicării contractelor.

Internetul oferă condiții pentru forme inovatoare de fraudă, cum ar fi furtul de identitate, o infracțiune care a făcut 250.000 de victime declarate în 2010. Administrația fiscală a constatat că 940.000 de persoane au prezentat declarații fiscale false în 2010, pentru a primi deduceri sau returnări de bani. Acești hoți de identitate ar fi primit 6,5 miliarde de dolari, dacă nu ar fi fost descoperiți. Cu toate acestea, fiscul nu a reușit să descopere alte 1,5 milioane de cazuri de returnări frauduloase, însumând peste 5,2 miliarde de dolari. „Fiscul face tot ceea ce poate pentru a împiedica aceste fapte, însă este vorba de un tsunami al fraudelor”²⁶.

Eu am făcut o asigurare împotriva furtului de identitate în valoare de 150 de dolari pe an, care este infimă față de cele 11 milioane de dolari reprezentând costul infracțiunilor cibernetice suportate de marile firme; și nu este decât un exemplu de preț plătit pentru declinul moralității²⁷. Costul total al furtului de identitate în SUA atinge suma uluitoare de 15 miliarde de dolari pe an²⁸. Una dintre cele mai mari „spargerii” de date a constatat în 143 de milioane de identități furate de la Equifax. Costul „răscumpărării” acestora a fost de 325 de milioane de dolari în 2015. Daunele estimate pentru 2017 se ridică la 5 miliarde de dolari²⁹.

Frauda este extrem de nocivă, deoarece mărește costurile tranzacțiilor, distrugând încrederea și cooperarea și făcându-i pe oameni să ia măsuri suplimentare de precauție împotriva pierderilor. Teama de a umbla cu bani lichizi îi face pe oameni să plătească cu cardurile de credit, care îi costă

²⁵ Alexander Dyck, Adair Morse and Luigi Zingales, *How Pervasive Is Corporate Fraud?*, <http://www.haas.berkeley.edu/groups/finance/DyckMorseZingales20130306.pdf>.

²⁶ Lizette Alvarez, “With Personal Data in Hand, Thieves File Early and Often”, *The New York Times*, May 26, 2012.

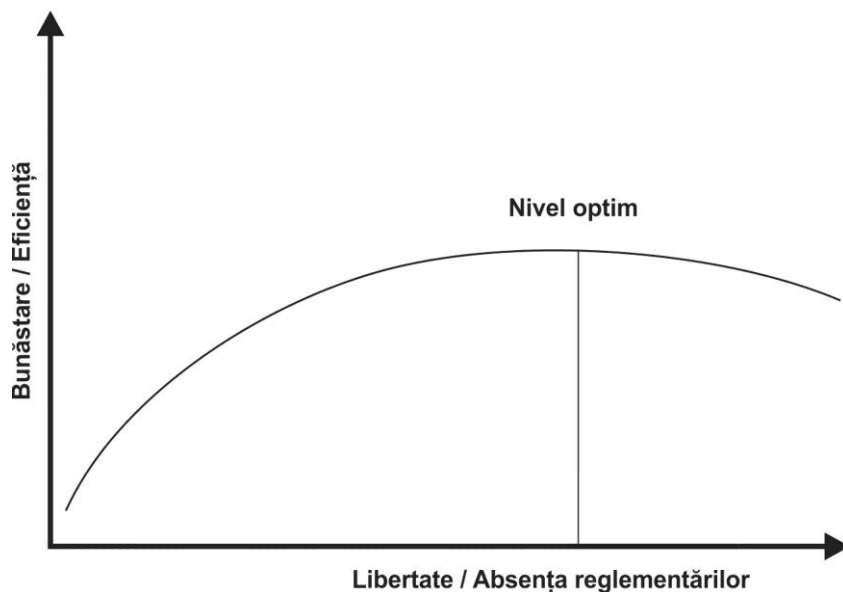
²⁷ Ponemon Institute, *2017 cost of Cyber Crime Study*, <http://www.accenture.com/us-en/insight-cost-of-cybercrime-2017>, accessed January 16, 2017.

²⁸ Cody Gredler, “The Real Cost of Identity Theft”, *CSID*, September 9, 2016.

²⁹ “Ransomware damage report”, *Cybersecurity Ventures*, May 18, 2017.

miliarde. Din cauza oportunismului, există un nivel optim de libertate pe piață, dincolo de care cheltuielile cauzate de comportamentul oportunist depășesc beneficiile aduse de dereglementare (figura nr. 8.1).

Figura 8.1. Nivelul optim de libertate într-o economie



Bunăstarea și eficiența cresc pe măsură ce libertatea crește până la „nivelul optim”; apoi, libertatea se reduce, deoarece un comportament oportunist excesiv și daunele pe care le produce depășesc beneficiile aduse de o libertate mai mare. Daron Acemoglu arată că economiștii s-au complăcut în acceptarea oportunismului: „Economia capitalistă trăiește într-un vid instituțional, în care piețele controlează comportamentul oportunist într-un mod miraculos”³⁰. Aceasta este o problemă uriașă pentru economia reală, pentru că tentația unor profituri suplimentare este mare, așa că înșelăciunile se înmulțesc. Odată cu diminuarea încrederii în cele Zece porunci, și valoarea intrinsecă a adevărului a scăzut într-o anumită măsură.

³⁰ Daron Acemoglu, *The Crisis of 2008: Structural Lessons For and From Economics*, January 11, 2009, <http://economics.mit.edu/files/3722>, accessed January 16, 2018.

Reglementarea în interes public

Deși se fac frecvent referiri nostalgice la construcția teoretică de „piețe libere”, în realitate, acest concept a devenit arhaic în era globalizării. Piețele libere reprezintă trecutul în secolul al XXI-lea: ele ar face implozie, așa cum s-a întâmplat în 2008, sub presiunea posibilităților tot mai mari de a adopta un comportament oportunist și a creșterii importanței altor imperfecțiuni, cum ar fi creșterea puterii corporațiilor. În aceste condiții, reglementarea de către stat trebuie să crească exponențial în raport cu complexitatea piețelor, pentru a putea menține instituțiile care funcționează în interesul public; altfel, piețele ar deveni haotice, iar sprijinul venit din partea societății se va reduce.

Un cadru adecvat stabilit prin reglementări este esențial pentru funcționarea oricărei economii moderne. Reglementarea poate fi sub forma contrarării „călăului lui Ahile” al piețelor, cum ar fi concurența imperfectă, comportamentul oportunist, instabilitatea, protecția consumatorului, protecția copiilor, protecția drepturilor generațiilor viitoare, siguranța produselor, panica financiară, insecuritatea socială sau asigurarea unei protecții persoanelor cu nevoi acute, redresarea echilibrelor de putere, limitarea poluării și altor externalități și stabilirea de limite și standarde (cum ar fi standardele de performanță ale motoarelor cu benzină). Așa că rămâne un spațiu mare de acțiune a statului acolo unde piețele nu se conformează intereselor sociale.

Pe lângă reglementare, guvernele mai au și posibilitatea de a-i determina pe oameni să facă tot ceea ce trebuie pentru a-și îmbunătăți traiul³¹. Acest lucru mai este denumit paternalism libertarian, deoarece influențează comportamentul fără coerciție. Ideea inovatoare este aceea că oamenii pot fi amăgiți să se conformeze unui anume comportament de bun-simț, în sensul că ei nu au suficientă capacitate de autocontrol sau de previziune pentru a putea face singuri alegeri, fără a fi „împinși de la spate”. De exemplu, unii angajatori le oferă angajaților posibilitatea de a economisi pentru pensie. În acest caz, opțiunea implicită face toată diferența. Mult mai puțini oameni economisesc pentru pensie atunci când opțiunea implicită este egală cu zero decât nu bifează una sau alta dintre căsuțe, decât atunci când opțiunea implicită ar însemna 5% dacă nu optează pentru altceva. Această opțiune implicită reduce costurile tranzacției în cazul unei asemenea opțiuni și le creează sentimentul că știu ce este rezonabil să facă. Oamenii fac

³¹ Richard Thaler and Cass Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness* (New Haven: Yale University Press, 2008).

greșeli previzibile, dar evitabile, pe care un expert înțelegător i-ar putea ajuta să le evite. Atât timp cât este un lucru bun ca oamenii să economisească pentru pensie, a doua opțiune de mai sus are sens din punctul de vedere al societății, chiar și atunci când angajatul nu face alegerea în mod voluntar, din cauza ezitărilor mari legate de faptul că pensionarea pare prea îndepărtată în viitor ca să își facă griji acum. Amplasarea hranei sănătoase în locuri accesibile și a celei de proastă calitate în locuri mai greu de ajuns în cadrul bufetelor școlare este un alt exemplu de intervenție a autorităților, pentru a-i determina pe elevi să își îmbunătățească regimul alimentar. Este etic să îi ajuți pe oameni să evite alegerile greșite pentru a-și îmbunătăți traiul pe mai multe căi, ținând seama de sănătate, de bani și de mediu³².

Desigur, există tranzacții care sunt interzise sau strict reglementate, deoarece sunt considerate detestabile din punct de vedere cultural; acestea includ vânzarea de organe, propria vânzare ca sclav chiar pentru o perioadă limitată, vânzarea de copii sau avortul³³.

Dereglementarea creează riscuri considerabile pentru stabilitatea piețelor, așa cum s-a constatat în cazul crizei financiare declanșate în 2008 (capitolul 15)³⁴. La fel, dereglementarea pieței de energie electrică din anii '90 a dus la scandalul mitei de la Enron și la falimentul acestei firme. Reglementarea este necesară pentru a opri abuzurile, cum ar fi manipularea studenților de către universitățile care urmăresc profitul³⁵.

Chiar și un simplu schimb, cum ar fi cumpărarea benzinei, are nevoie de supravegherea unui organism guvernamental, pentru a fi siguri că pompele măsoară corect debitul de benzină și că aceasta nu conține aditivi toxici, cum ar fi plumbul. Utilizarea benzinei cu plumb impune o amendă de 10.000 de dolari. Guvernul trebuie să reglementeze chiar și dimensiunea textului tipărit pe eticheta care menționează ingredientele, astfel ca toți consumatorii să fie informați privind produsul pe care îl cumpără. Firmele nu ar face acest lucru de bunăvoie, deoarece nu este în interesul lor. Dimpotrivă, dovezile empirice arată că este în interesul corporațiilor să îi deruteze pe consumatori. De fapt, există foarte puține tranzacții care nu sunt reglementate.

³² Cass Sunstein, *The Ethics of Influence: Government in the Age of Behavioral Science* (Cambridge: Cambridge University Press, 2016); Cass Sunstein, "Nudging and Choice Architecture: Ethical Considerations", *Yale Journal on Regulation*, January 2015.

³³ Alvin Roth, "Repugnance as a Constraint on Markets", *Journal of Economic Perspectives*, 21 (2007), 3: 37-58.

³⁴ Hyman Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy* (New York: McGraw-Hill, 1986).

³⁵ Editorial, "Let the Students Profit", *The New York Times*, September 11, 2010.

De exemplu, băncile erau reticente în a urma procedurile legale instituite în privința executării silite a locuințelor în timpul crizei pieței imobiliare. Organismele statului au trebuit să intervină pentru a opri practica ilegală a semnării documentelor juridice aferente, inclusiv a unor declarații „în orb” (*robo-signed*, n.tr.) privind proprietatea respectivă, folosite în instanțele de judecată³⁶. Bank of America a pătruns ilegal într-o locuință, dorind să intre în posesia ei³⁷. Cât timp ar fi rezistat piețele de titluri fără Comisia pentru Instrumente Financiare și Bursiere (SEC – Securities and Exchange Commission) sau băncile fără Corporația Federală de Asigurare a Depozitelor (FDIC – Federal Deposit Insurance Corporation) și fără Rezerva Federală? Este îndoielnic dacă ar putea rămâne stabile mult timp, deoarece fraudele ar destabiliza sistemul. Desigur, fraudele apar și în mediul actual: am aflat totul de la Bernie Madoff, iar asemenea metode de fraudare a investitorilor sunt foarte răspândite³⁸. Fără supraveghere guvernamentală, piețele financiare și sistemul bancar ar face pur și simplu implozie.

Neglijența nu este benignă deloc; piețele nereglementate pot fi periculoase. Practic, orice piață are probleme legate de siguranță și are nevoie de supraveghere pentru a preveni un dezastru – de la companiile de autobuze până la rezervele de sânge³⁹. De exemplu, Franța interzice angajarea unor prezentatoare de modă care cântăresc mai puțin de 55 de kilograme⁴⁰. Corecțiile juridice rareori aduc satisfacție în aceste cazuri, deoarece costul urmăririi, să zicem, a companiilor chinezești este prohibitiv și deoarece este ușor ca afaceriștii lipsiți de scrupule să dispară⁴¹. Rigipsul chinezesc a fost

³⁶ Și ele au „stors” 26 de miliarde de dolari sub formă de amenzi de la bănci. Nelson D. Schwartz and Shaila Dewan, “States Negotiate \$36 Billion Agreement for Homeowners”, *The New York Times*, February 8, 2012.

³⁷ Andrew Martin, “In a Sign of Foreclosure Flaws, Suits Claim Break-Ins by Banks”, *The New York Times*, December 21, 2010.

³⁸ Escrocheria lui Trevor Cook a însemnat „doar” 190 de milioane de dolari. El este închis pentru 25 de ani. Wikipedia Contributors, “List of Ponzi Schemes”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

³⁹ Rezervele contaminate de Heparin, un anticoagulant, proveneau din China și au omorât 81 de oameni. Gardiner Harris, “U.S. Identifies Tainted Heparin in 11 Countries”, *The New York Times*, April 22, 2008.

⁴⁰ Cele 55 de kilograme corespund unei înălțimi de 170 cm. Laura Stampler, “France Just Banned Ultra-Thin Models”, *Time*, April 3, 2015. Alte țări care au reglementări similare sunt Israel, Italia și Spania. Cinci prezentatoare de modă au murit din cauza dietei severe. Eric Wilson, “Health Guidelines Suggested for Models”, *The New York Times*, January 6, 2007. Wikipedia Contributors, “List of deaths from anorexia nervosa”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁴¹ Patrick McGeehan, “Federal Officials Shut Down 26 Bus Operators”, *The New York Times*, May 31, 2012.

importat timp de opt ani și a contaminat 100.000 de case înainte să se constate că emite agenți toxici⁴².

Să ne gândim la Dalkon Shield, un dispozitiv contraceptiv intrauterin proiectat greșit, care nu a fost testat corespunzător înainte de a fi scos pe piață⁴³. În loc să fie un contraceptiv eficient, „scutul” a cauzat rănirea gravă a femeilor și au fost intentate peste 300.000 de procese împotriva companiei. Este doar un exemplu grav când prospectul produsului vânzătorului nu a fost verificat de guvern înainte de comercializare, producându-se mari daune. Sunt mii de alte exemple, multe dintre ele legate de siguranță și de informațiile imperfecte⁴⁴. Când cumpărăm carne pentru hamburgeri, noi nu știm și nici nu avem posibilitatea să aflăm câte bacterii, cum ar fi E. coli, sunt în pachet. Așa că guvernul trebuie să verifice fabricile de prelucrare a cărnii. Sfidând legislația respectivă, producătorii încă încearcă să economisească bani, vânzând carne tocată care nu este sigură pentru consum. Zeci de mii de oameni sunt îmbolnăviți în fiecare an doar în SUA, iar unii chiar mor din cauza intoxicațiilor⁴⁵. Intoxicarea cu salmonela este un alt exemplu: 500 de milioane de ouă contaminate au fost retrase de pe piață în august 2010⁴⁶.

⁴² Litigiile privind problemele cauzate de gipsul chinezesc au durat mai mulți ani. Andrew Martin, “Drywall Flaws: Owners Gain Limited Relief”, *New York Times*, September 17, 2010. Greg Allen, “Toxic Chinese Drywall Creates a Housing Disaster”, *National Public Radio*, October 27, 2009.

⁴³ Administrația pentru Alimente și Medicamente (FDA – Food and Drug Administration) din SUA nu a cerut testarea și aprobarea acestor dispozitive până în 1976.

⁴⁴ Cincisprezece persoane au murit și peste 200 au fost spitalizate în cazul unei epidemii de meningită din cauza neglijenței producătorului, implicând doze de steroizi contaminate. Reuters, “Another Death Reported in Meningitis Outbreak”, *The New York Times*, October 13, 2012.

⁴⁵ Aceasta nu a produs doar diaree. În 2009, o persoană a avut convulsii și, în final, a paralizat din cauza cărnii tocate contaminate cu E. coli. Michael Moss, “The Burger That Shattered Her Life”, *The New York Times*, October 3, 2009; Gardiner Harris, “E. coli Kills 2 and Sickens Many; Focus Is on Beef”, *The New York Times*, November 2, 2009.

⁴⁶ Margaret Hamburg, la acea vreme comisar FDA, spunea că „nu există nicio îndoială că aceste ferme implicate în acest caz nu funcționau conform standardelor de practici pe care le considerăm ca fiind responsabile”. În iulie, FDA a cerut fermelor mari să îmbunătățească congelarea și să facă mai multe teste pentru depistarea bolilor, acțiuni care se estima că ar reduce infecțiile cu salmonela cu mai mult de jumătate. Erik Eckholm, “Egg Industry Faces New Scrutiny After Outbreak”, *The New York Times*, August 23, 2010. Având un sistem de supraveghere mai eficient, Marea Britanie și Noua Zeelandă s-au confruntat cu o rată mai mică de salmonela. David McSwane, “Prevention Before Recalls”, *The New York Times*, August 24, 2010.

De aceea, avem mare nevoie de reglementare, supraveghere și acțiune din partea guvernului pentru ca piețele să funcționeze în siguranță și pe o bază morală în lumea noastră complexă. Acesta este mai ales cazul bunurilor imateriale. Piețele impersonale nu sunt create să asigure produse sigure. „Mâna invizibilă” nu funcționează în asemenea cazuri, fără reglementare și fără aplicarea legii. Nu există o modalitate realistă pentru consumatori ca ei să afle dacă rigipsul chinezesc este toxic. La urma urmelor, cine prelevă probe de rigips înainte de a cumpăra o casă?

Mai mult, este nevoie ca guvernul să ajute la atenuarea volatilității ciclului economic și să ofere o plasă de siguranță pentru o viață mai liniștită. Toate societățile doresc ca guvernele să ofere un anume ajutor în caz de necesitate, cum ar fi uraganul Katrina sau scurgerile de țiței provocate de BP în Golful Mexic. În unele țări, guvernele trebuie să se îngrijească de generațiile viitoare, asigurându-se că economia va fi sustenabilă și că generațiile încă nenăscute nu vor avea datorii excesive. Tot guvernele sunt cei mai mari furnizori de educație pentru ca generația următoare să aibă suficient capital uman pentru un sistem economic complex. Mai mult, ele ne pot ajuta să avem o calitate a vieții mai bună, astfel încât să scadă inegalitatea și nesiguranța, să se reducă volatilitatea, să fie protejat mediul, să se asigure o dezvoltare sustenabilă, să fie asigurate bunurile publice, să se asigure stabilitatea piețelor, sistemul politic democratic să fie protejat împotriva concentrării puterii și să se ia măsuri pentru ca generațiile viitoare să aibă suficiente resurse pentru un trai decent.

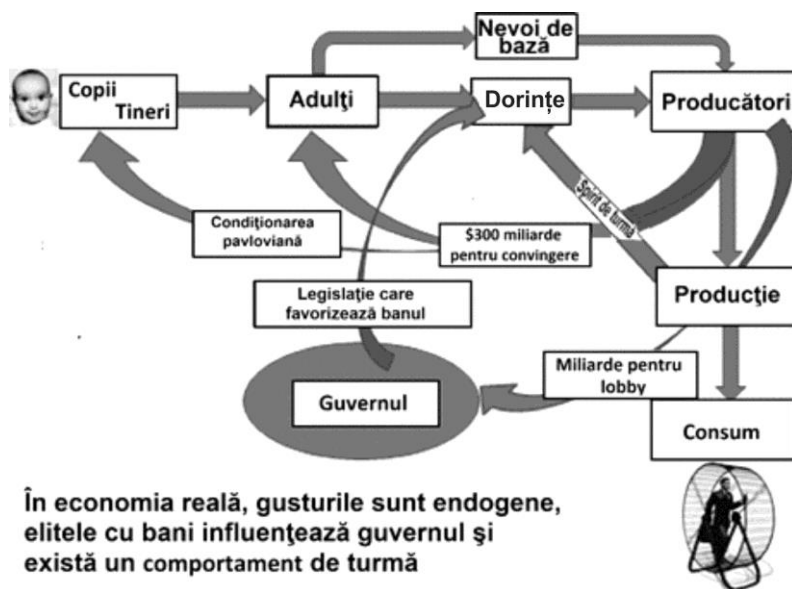
Deseori, economiștii apelează la metafora oamenilor care votează cu dolarii lor (în sensul *one dollar, one vote*, n.tr.) pentru ceea ce va urma, pretinzând că acesta este un proces „democratic”. Nu este logic, deoarece banii nu sunt egal distribuiți: unii oameni s-au născut cu șansa de a avea mult mai multe asemenea „voturi” decât alții, așa că procesul nu poate fi democratic⁴⁷. Acesta este încă un argument pentru a lua unele măsuri privind piețele și domeniul politic. Dată fiind distribuția actuală a veniturilor, piețele nu sunt deloc democratice, dacă luăm în considerare voturile în funcție de dolari. În cazul pieței, bogații au mai multe voturi decât săracii, de aceea dorințele lor prevalează. Procesul politic este o cale, adeseori singura, pentru ca un asemenea dezechilibru să poată fi redresat. Acesta este un motiv important ca să nu renunțăm la dreptul care cere ca instituțiile politice să supravegheze activitatea piețelor.

⁴⁷ Tibor Scitovsky, “On the Principle of Consumers’ Sovereignty”, *American Economic Review*, 52 (1962), 2: 262-268.

Acapararea legislativă

Data fiind concentrarea imensă a venitului și a bogăției, reglementarea în interes public este departe de a fi corectă, deoarece lobby-urile cheltuiesc sume imense și fac eforturi uriașe pentru a-i influența pe reprezentanții și organismele guvernamentale să le susțină interesele. De aceea, interesul comun are de suferit, deoarece lobby-urile asigură beneficii pentru membrii lor pe seama întregii societăți⁴⁸. Mai mult, firmele și oamenii bogați investesc masiv în campanii politice care le susțin acțiunile, în timp ce cetățenii obișnuiți au o influență foarte mică, în ciuda numărului lor mult mai mare⁴⁹. Această structură dezechilibrată a stimulentei face posibil ca oamenii bogați să aibă întâietate și să îi determine pe legiuitori să încline balanța în favoarea lor (figura nr. 8.2). Aceasta este denumită acaparare legislativă și a luat proporții uriașe.

Figura nr. 8.2. Corporațiile investesc enorm pentru a înclina balanța în favoarea lor



⁴⁸ Mancur Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities* (New Haven, CT: Yale University Press, 1982).

⁴⁹ Mancur Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

Lumea afacerilor poate să ofere și un alt tip de stimulente legiuitorilor care cooperează – locuri de muncă foarte bine plătite după ce vor ieși din serviciul guvernamental⁵⁰. Interesul public are de pierdut când organismele guvernamentale sunt subordonate intereselor corporațiilor, ca în cazul acoperirii pierderilor financiare⁵¹. De exemplu, Timothy Geithner, ca ministru de finanțe, s-a luptat cu ferocitate pentru salvarea din bani publici a sectorului financiar, astfel încât i-a favorizat pe bancheri, neținând seama de omul obișnuit⁵². A fost răsplătit pe măsură după ce a părăsit guvernul, acordându-i-se o funcție importantă într-un fond privat de investiții și un salariu care, probabil, este în jur de 10 milioane de dolari. Și aceasta nu este totul: JP Morgan Chase, o bancă pentru care a oferit consultanță, i-a deschis o linie de credit care să-i permită majorarea investițiilor personale⁵³. Cu alte cuvinte, o mână o spală pe alta... și totul în limitele legii, chiar dacă nu ale moralității.

Mai există o cale de a-i influența pe legiuitori, și anume prin „acapararea intelectuală”, denumită și „acaparare ideologică, cognitivă sau culturală”. „*Acapararea intelectuală* se produce, în esență, atunci când sectorul financiar ne convinge... că tot ceea ce este bun pentru Wall Street este bun și pentru America. Și ne-au convins cumva că nu ar trebui să întrebăm ce înseamnă just sau ce este apt să funcționeze sau ce este bun pentru America. Noi doar trebuie să ne întrebăm ce este productiv, ce este eficient, ce ajută economia să se dezvolte. Tocmai această *capturare intelectuală* împiedică orice acțiune de reformă”⁵⁴.

⁵⁰ Unul dintre miile de exemple este Wendy L. Gramm, care a acordat firmei Enron o derogare de la reglementările privind tranzacționarea derivatelor din domeniul energetic, în perioada în care conducea Comisia pentru Tranzacții cu Contracte Futures (Commodity Futures Trading Commission). După ce a plecat de la această comisie, ea a fost numită în consiliul de administrație de la Enron și a fost recompensată cu o sumă între 1 milion și două milioane de dolari. Și soțul său, Phil Gramm, a fost la fel de bine tratat de Enron. Wikipedia contributors, “Wendy Lee Gramm”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*; Bob Herbert, “Enron and the Gramms”, *The New York Times*, January 17, 2002.

⁵¹ Neil Barofsky, *Bailout: An Inside Account of How Washington Abandoned Main Street While Rescuing Wall Street* (New York: The Free Press, 2012).

⁵² John Komlos, “The Banality of a Bureaucrat, Timothy Geithner and the Sinking of the U.S. Economy”, *Challenge: The Magazine of Economic Affairs*, 57 (2014), 5: 87-99.

⁵³ Lucinda Shea, “Timothy Geithner Got a JPMorgan Credit Line for His Investments”, *Fortune*, February 8, 2016.

⁵⁴ David Corn and Kevin Drum, “Interview with Bill Moyers”, *PBS*, January 8, 2010.

Conform celor spuse de economistul Simon Johnson de la MIT, „acapararea intelectuală a Washingtonului de către Wall Street... este acum completă”⁵⁵. Relația preferențială dintre Timothy Geithner și oligarhii financiari este un bun exemplu. El a băut și a mâncat cu aceștia la restaurante selecte, a luat micul dejun, a jucat tenis și și-a frecat coatele de ei la nenumărate recepții⁵⁶. El a avut „o serie de contacte apropiate continue – la micul dejun, la prânzuri, la dineuri, la cafea, la întruniri caritabile etc. – cu oameni foarte bogați, foarte puternici și de vază, care credeau toți în importanța Wall Street-ului și în importanța unor reglementări reduse pentru Wall Street, precum și în importanța de a fi siguri că Tim Geithner crede și el în aceste lucruri. Este îndoielnic că s-a făcut ceva pentru a contracara această influență din partea unor oameni care să fi considerat că Wall Street își asumă riscuri excesive și că acesta ar trebui temperat”⁵⁷. El nu s-a întâlnit cu niciunul dintre oamenii de rând: șomeri, evacuați din case sau oameni fără adăpost. Nu este de mirare faptul că Geithner a fost complet acaparat: „el a interiorizat o concepție despre lume în care Wall Street este pilonul principal al economiei americane... [și] că importanța acelor bănci justifică virtual orice măsură luată pentru a le proteja... și oricine nu înțelege aceste principii... nu înțelege pur și simplu cum funcționează lumea cu adevărat”. Astfel, „atât timp cât oamenii puternici de la Washington... [continuă să aibă această concepție despre lume], puterea și capacitatea Wall Street-ului de a face bani vor fi protejate. Aceasta este importanța capitalului cultural”⁵⁸.

Constrângerile morale

Piața liberă nu funcționează bine fără constrângeri morale, deoarece, doar vorbind despre legi, nu este suficient pentru a realiza tranzacții corecte și nonviolente. Trebuie să vorbim și de contracte, iar fără o încredere mare și fără norme, costurile de tranzacționare ale aplicării și respectării acestora cresc rapid. De aceea, capitalismul a fost bine deservit de cele Zece porunci, care au menținut lăcomia și comportamentul oportunist în limite morale.

⁵⁵ Simon Johnson, “Protect Consumers, Raise Capital and Jam the Revolving Wall Street-Washington Door”, *Baseline Scenario*, September 20, 2009.

⁵⁶ “Geithner’s Calendar at the New York Fed”, *The New York Times*, April 26, 2009.

⁵⁷ Jo Becker and Gretchen Morgenson, “Geithner, Member and Overseer of Finance Club”, *The New York Times*, April 26, 2009.

⁵⁸ James Kwak, “Pierre Bourdieu, Tim Geithner and Cultural Capital”, *Baseline Scenario*, April 27, 2009.

Oamenii au interiorizat convingerea fermă că nu trebuie să mințim, să înșelăm, să furăm sau să păcălim. Nimeni nu-l poate păcăli pe Dumnezeu, Cel Atoateștiutor, și, dacă cineva nu respectă poruncile, acela va plăti pentru aceasta în viața de apoi, ajungând în iad sau înțepenind în purgatoriu. Aceasta nu era o perspectivă acceptabilă și, de aceea, a făcut să crească prețul comportamentului oportunist. În schimb, aceasta a diminuat considerabil costurile tranzacțiilor. Constrângerea morală a dispărut între timp și încrederea a scăzut, având drept consecință creșterea costurilor afacerilor, iar companiile încearcă mult prea adesea să-i fraudeze pe clienți sau, cel puțin, să-i păcălească cu ajutorul a diverse trucuri. Desigur, prea puțini dintre cei vinovați sunt prinși și judecați, iar aceasta descurajează prea puțin cele mai multe dintre corporații să mai profite de orice breșă, neavând nicio constrângere morală.

Exemplele abundă: Verizon a impus prețuri mai mari clienților⁵⁹; execuții silite ilegale; bănci care încalcă regulile fără scrupule⁶⁰. Scandalul legat de „aranjarea” ratei Libor este doar un exemplu de oportunism: Barclays a fost amendată cu 450 de milioane de dolari, United Bank of Switzerland cu 1,2 miliarde de dolari și Royal Bank of Scotland cu 610 milioane de dolari pentru manipularea ratei dobânzii Libor⁶¹. Banca britanică Standard Chartered a plătit o amendă de 340 de milioane de dolari pentru spălare de bani⁶². Și ING a fost amendată pentru spălare de bani cu 619 milioane de dolari, iar Barclays a plătit 298 de milioane de dolari în 2010⁶³. „GlaxoSmithKline, marele producător britanic de medicamente, a acceptat să plătească 750 de milioane de dolari pentru a fi retrase acțiunile penale și civile intentate pe seama faptului că această companie a vândut ani în șir, cu bună știință, unguente contaminate pentru copiii mici și un antidepresiv ineficient”⁶⁴. Referindu-se la o ipotecă vândută de banca sa, Angelo Mozilo

⁵⁹ Editorial, “Verizon Wireless Says Oops”, *The New York Times*, October 5, 2010.

⁶⁰ David Streitfeld and Gretchen Morgenson, “Foreclosure Furor Rises; Many Call for a Freeze”, *The New York Times*, October 5, 2010.

⁶¹ Simon Johnson, “The Market Has Spoken – and It Is Rigged”, *Baseline Scenario*, July 12, 2012.

⁶² Jessica Silver-Greenberg, “British Bank in \$340 Million Settlement for Laundering”, *The New York Times*, August 14, 2012.

⁶³ *Idem*.

⁶⁴ „Ultimul dintr-un număr tot mai mare de procese pe care producătorii de medicamente le-au «rezolvat», plătind amenzi de multe milioane de dolari”. Gardiner Harris and Duff Wilson, “Glaxo to Pay \$750 Million for Sale of Bad Products”, *The New York Times*, October 26, 2010.

scria într-un e-mail din 17 aprilie 2006: „În toți acești ani de când sunt implicat în această activitate nu am văzut un produs mai toxic”⁶⁵. Totuși, acest lucru nu l-a împiedicat să îl vândă și să obțină profit. Avea sa netă este în jur de 600 de milioane de dolari. CNN l-a numit unul dintre cei mai mari zece vinovați ai crizei financiare⁶⁶. Wells Fargo Bank a creat milioane de conturi false pentru a mări primele directorilor executivi⁶⁷. Apoi, i-a fraudat pe clienți, neplătind banii de asigurare, și ulterior a avut probleme din cauza manipulării valutelor străine⁶⁸. Acesta nu este altceva decât un lanț uriaș de fraude. Lista poate continua la infinit. Daunele reale cauzate de acești escroci sunt greu de stabilit. Concluzia este că, atunci când unele companii, ca Wells Fargo sau Volkswagen, vor să își maximizeze profitul prin înșelăciuni sfidătoare, ajungi să crezi că este ceva în neregulă cu capitalismul. Aceasta nu a fost o simplă șmecherie. Erau încălcări grave ale legii, cu o mică probabilitate de succes pe o perioadă mai lungă. Totuși, acești directori executivi au dorit să își încerce norocul și sute de colaboratori au dorit să le execute ordinele. Această înșelăciune ordinară nu ar fi fost posibilă într-o epocă în care constrângerile morale încă funcționau.

Drepturile de proprietate

Drepturile de proprietate reprezintă puterea strict legală și susținută social care ne permite să dispunem de o resursă sau de un bun economic după cum dorim, fără a încălca însă drepturile altora. Aceste drepturi constau în dreptul de a folosi bunul, de a beneficia de venitul generat de el ca resursă, de a transmite acest drept altora și de a nu permite altora să beneficieze de pe urma acestui bun. În timp, definiția drepturilor suferă

⁶⁵ Gretchen Morgenson, “How Countrywide Covered the Cracks”, *The New York Times*, October 16, 2010.

⁶⁶ Vezi website-ul Wikipedia contributors, “Celebrity Net Worth”. “Angelo Mozilo”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*. Condé Nast Portfolio l-a clasat pe Mozilo al doilea pe lista “Worst American CEOs of All Time”.

⁶⁷ Gillian B. White, “One Year After Its Fake-Accounts Scandal, Wells Fargo Isn’t a Better Bank”, *The Atlantic*, October 3, 2017; Banca a fost penalizată, interzicându-i-se să se dezvolte mai mult decât era la finele anului 2017. Emily Flitter, Binyamin Appelbaum and Stacy Cowley, “Federal Reserve Shackles Wells Fargo After Fraud Scandal”, *The New York Times*, February 2, 2018.

⁶⁸ Gretchen Morgenson, “Wells Fargo, Awash in Scandal, Faces Violations Over Car Insurance Refunds”, *The New York Times*, August 7, 2017; David Z. Morris, “Wells Fargo Scandals Expand With Firing of Foreign Exchange Bankers”, *Fortune*, October 21, 2017.

schimbări⁶⁹. Aceste drepturi formează baza sistemului liberei inițiative. Funcționarea optimă a sistemului depinde esențial de definirea corectă a drepturilor, de supravegherea respectării lor și de mecanismele de aplicare. Deși corporațiile nu sunt persoane fizice, acestora li se recunoaște legal dreptul de proprietate. Faptul că beneficiază de venitul generat de proprietate constituie un stimulent pentru investiții și reduce riscul ca cineva să exproprieze beneficiile aferente investiției. De aceea, se spune că o creștere economică este susținută de un sistem juridic funcțional, care definește clar drepturile de proprietate și le pune eficient în aplicare.

Eșecurile pieței

Eșecul piețelor se produce când aceste piețe nu realizează optimalitatea lui Pareto; cu alte cuvinte, dacă sunt inefficiente: cineva se poate îmbogăți fără să îl facă pe altul să sărăcească. Astfel de situații pot apărea în absența piețelor (în cazul capitalului uman), în situații care presupun proprietatea comună (aerul), drepturile de proprietate imperfecte (oceanul), externalități cum ar fi poluarea, informațiile imperfecte, complicitatea, în prezența costurilor de tranzacționare, a comportamentului neconcurențial (înțelegeri ascunse/conflict de interese), a comportamentului oportunist (înșelăciunea), a corupției, a puterii de piață sau a unui sistem juridic neadecvat. De aceea, trebuie să spunem că majoritatea piețelor *reale*, opuse celor imaginare, sunt de fapt inefficiente⁷⁰. Mulți fac greșeala de a crede că doar concurența este suficientă pentru a avea o piață eficientă. Nu este suficientă dacă nu există și concurență perfectă, care niciodată nu poate fi realizată în condițiile eșecurilor pieței, respectiv ale disfuncționalităților mecanismelor pieței. Dacă acceptăm această concluzie de bun-simț, ne putem gândi și la crearea de instituții pentru a îmbunătăți piețele și pentru a le aduce cât mai aproape

⁶⁹ De exemplu, proprietatea asupra ființelor umane nu mai este permisă. Nu se permite nici să îți transferi capacitatea de muncă, vânzându-ți propria persoană pentru o sclavie temporară, care era permisă în secolul al XVIII-lea (ucenicia). De asemenea, guvernul își rezervă dreptul de a obliga pe cineva la vânzarea forțată a proprietății în interes public, pe baza unui concept cunoscut sub numele de „domeniu de interes public”.

⁷⁰ „Oamenii care au aceeași meserie se întâlnesc rareori, chiar și pentru distracție, dar o conversație între ei se termină cu o conspirație împotriva interesului public sau cu o înțelegere secretă pentru a mări prețurile”. Adam Smith, “Of Wages and Profit in the Different Employments of Labour and Stock”, Book I, Chapter X, Section 82, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

de optimul social. Aceasta este misiunea secolului. Unul dintre obiectivele principale ale politicii este acela de a face economia mai eficientă. Piețele singure nu pot face acest lucru. Este nevoie de intervenția omului.

Să luăm în considerare criza energiei electrice din California din 2000 și 2001, când angrosiștii din domeniul energiei puteau „să facă jocurile pe piață” pentru a crea o penurie artificială de energie și întreruperi ale curentului electric, care au costat 40 de miliarde de dolari⁷¹. Enron a fost una dintre firmele care s-au bucurat de profituri uriașe din speculații, manipulând piața. Firmei de audit Arthur Andersen nu i-a fost greu să „aranjeze” bilanțurile contabile ale firmei Enron, pentru a ascunde pasivele și a-i înșela pe investitori. Un alt exemplu este acela când Stanford & Poor's și Moody's au căzut la înțelegere cu Lehman Brothers privind „aranjarea” ratingului obligațiunilor lor⁷². Ar trebui să învățăm din aceste greșeli.

OPEC este un cartel important al petrolului, creat încă la începutul anilor '60, care apelează cu succes la înțelegeri secrete pentru a stabili prețul petrolului peste nivelurile concurențiale. Dar chiar și la nivel local există înțelegeri tacite care afectează competiția prețurilor. Să ne gândim la agenții imobiliari. Sunt milioane, însă practic toți percep același onorariu de 6%. Este greu de găsit acea excepție când cineva ar dori să vândă casa pentru un comision de 5,9%⁷³. Teoretic, un asemenea cartel neoficial nu ar trebui să existe, însă realitatea nu este întotdeauna conformă cu teoria. Cauza acestei neconcordanțe este aceea că teoria nu ține seama de factorii sociologici asociați concurenței. Dacă unii agenți imobiliari își reduc comisionul, vor fi ostracizați de ceilalți agenți. Presiunea socială face ca membrii unei bresle să se conformeze unei reguli nescrise de a nu concura în ceea ce privește prețul, ci doar pe seama reputației. Tocmai complicitatea care abuzează de normele sociale devine mecanismul de punere în practică. Sunt mai multe căi de a înșela decât se menționează în manuale.

Discriminarea prin preț reprezintă o altă imperfecțiune a pieței. Deși ar putea mări bunăstarea în anumite cazuri, cum ar fi acordarea de reduceri pentru tineri la călătoriile cu avionul, cel mai des acestea creează probleme,

⁷¹ Wikipedia contributors, “California Electricity Crisis”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁷² Gretchen Morgenson, “Raters Ignored Proof of Unsafe Loans, Panel Is Told”, *The New York Times*, September 26, 2010.

⁷³ Cred că am discutat cu cel puțin șase agenți imobiliari când am vrut să îmi cumpăr casă și toți erau hotărâți să nu concureze în privința prețului, însă fiecare pretindea că este cel mai bun din oraș în ceea ce privește o anume caracteristică ambiguă privind calitatea. S-au simțit insultați când am îndrăznit să le pun la îndoială profesionalismul și i-am întrebat de preț. Pe scurt, complicitatea lor era tacită, dar era reală și ascunsă sub masca profesionalismului, chiar și în timpul recesiunii din 2008-2009.

deoarece sunt făcute pentru a lua mai mulți bani de la consumatori și a spori profiturile firmei. În general, prețurile discriminatorii îi afectează pe cei de la baza piramidei distribuției veniturilor, fiindcă sunt concepute astfel încât să fie mai mari pentru cei care au mai puține cunoștințe despre bunul sau serviciul respectiv, care nu își pot permite să caute informații suplimentare sau care înțeleg mai greu implicațiile semnării unui anumit contract. Este nevoie de mari eforturi pentru a evita încărcarea prețurilor prin strategii de afaceri menite să îi prindă în cursă pe clienți. Prețurile discriminatorii deseori profită de grupurile minoritare dezavantajate, care posedă mai puțin capital social, nu au prea multe rețele de sprijin care să îi ajute să înțeleagă ițele încurcate ale contractelor și, astfel, ei trebuie să plătească un preț mai mare pentru informațiile necesare pentru a lua personal o hotărâre.

Compania de telefonie care oferă clientului un preț mai mic după ce acesta refuză prima ofertă este un exemplu de discriminare prin preț. Se fac multe discriminări de acest fel în cazul contractelor de telefonie mobilă. Companiile le fac atât de complicate, încât trebuie să fii puțin un geniu ca să poți înțelege și compara diversele combinații posibile. Companiile mai încearcă să îi păcălească pe clienți, apelând la așa-numitele „momeli”, produse cu prețuri mari pe care nu vor de fapt să le vândă. Strategia din spatele momelii mai scumpe este aceea de a face varianta mai ieftină să pară mai atrăgătoare⁷⁴. Oamenii care concep asemenea programe și contracte au absolvit psihologia sau marketingul și au mult mai multe informații la îndemână decât consumatorul obișnuit. Deoarece sunt specialiști în manipularea clienților, pot să îi păcălească pe aceștia. Acest lucru nu apare în manualele tipice curentului economic dominant, conform căruia toți oamenii sunt (în mod nerealist) la fel de inteligenți. Cu alte cuvinte, companiile profită de avantajul comparativ și își structurează ofertele astfel încât să obțină tot ce se poate mai bun din afacere și să își sporească astfel profitul. Discriminarea prin preț trebuie reglementată pentru a ne asigura că prețurile corespund moralei și servesc interesului public.

De aceea, practic toate piețele sunt inefficiente, deși susținătorii fervenți fac reclamă zgomotoasă – înainte de toate – proprietăților imaginare de eficiență a piețelor. De aceea, cea mai mare parte a economiei, constând din oligopoluri și monopoluri, generează risipă, deoarece firmele perfect concurențiale reprezintă o proporție negliabilă din economie. Noi putem și trebuie să ne propunem să eliminăm aceste inefficiente din sistemul economic în măsura posibilului. Există o mulțime de modalități în acest

⁷⁴ Alexis Madrigal, “Apple’s Brilliant Decoy Pricing Game”, *Atlantic*, October 5, 2010.

sens. De exemplu, oligopolurile ar trebui incluse și ele în legislația antitrust pentru a îmbunătăți eficiența economiei.

Speculațiile cu banii altora conduc la riscuri sistemice, mai ales în cazul unor noi produse financiare⁷⁵. Bulele prețurilor activelor apar deseori odată cu noi active, ale căror riscuri nu sunt bine înțelese și a căror magnitudine este astfel greu de evaluat, deoarece oamenii nu au suficientă experiență în a opera cu ele. Asemenea exemple sunt bula „dot-com” de la începutul secolului al XXI-lea și bula Greenspan în cazul titlurilor garantate cu creanțe pe active (*CDO – collateralized debt obligations*, n.tr.), al swapurilor pe riscul de credit (*CDS – Credit Default Swaps*, n.tr.) și al titlurilor de valoare garantate cu ipotecă (*mortgage-backed securities*, n.tr.). Investitorii nu aveau suficientă experiență cu aceste instrumente financiare derivate pentru a determina cu acuratețe tipurile de risc și efectele sistemice. De aceea, atât costurile individuale, cât și cele sociale ale riscurilor au fost subevaluate. Astfel, investitorii nu au putut internaliza externalitățile negative. Măsura în care asemenea speculații duc la riscuri sistemice prin intermediul unor instituții „prea mari ca să cadă” rămâne la latitudinea autorităților cu atribuții de reglementare, pentru a face evaluarea și a exercita controlul. Dacă aceste autorități dorm la locul de muncă, așa cum au făcut până la declanșarea crizei din 2008, atunci speculațiile pot scăpa de sub control și pot provoca efecte de contagiune în lanț, prin afectarea altor sectoare ale economiei. Este inacceptabilă continuarea laudelor pe care le aduc unele manuale beneficiilor aduse de speculații, după tot ceea ce s-a întâmplat la Marea criză din 2008⁷⁶.

Exploatarea

Conceptul de exploatare nu există în științele economice convenționale. Totuși, în măsura în care pe piețe se manifestă comportamente oportuniste și există informații asimetrice, iar dat fiind că inteligența oamenilor nu este identică, acesta devine un concept util pentru a înțelege cum unii oameni profită de acest lucru. Una dintre părți o exploatează pe cealaltă dacă schimbul are loc în condițiile unor informații asimetrice sau ale înzestrării

⁷⁵ O bancă produce efecte sistemice, dacă falimentul său afectează întregul sistem financiar. Falimentul unei bănci dintr-o comunitate mică nu va face valuri în macroeconomic, în timp ce o megabancă, cum este Lehman Brothers, cu active de peste 600 de miliarde de dolari, a avut repercusiuni majore asupra întregului sistem.

⁷⁶ Cum ar fi: „Prin uniformizarea ofertelor și a prețurilor, speculațiile nu fac decât să mărească eficiența economică...” Paul Samuelson și William Nordhaus, *Economics* (19th edition, New York: McGraw Hill, 2010), p. 213.

cognitive asimetrice, iar una dintre părți o înșală sau o păcălește pe cealaltă cu bună știință, pentru a profita de pe urma schimbului care are loc. Persoana care profită de partener într-un mod atât de necinstit înseamnă că exploatează slăbiciunile celorlalți. Aceste relații stau la baza capitalismului prădalnic. E ca și cum ai juca pocher cu cărți măsluite și fără scrupule. Oamenii cu informații mai sigure și care sunt mai inteligenți au un avantaj pe piață pe care îl pot folosi în beneficiul lor⁷⁷.

Ilustrația nr. 8.1.

Doctorii exploatează naivitatea consumatorilor

30-DAY TEST REVEALED

*“Not one single case of
throat irritation due to
smoking CAMELS!”*



Yes, that's what throat specialists reported after making weekly examinations of the throats of hundreds of men and women from coast to coast who smoked Camels, and only Camels, for 30 consecutive days.

According to a Nationwide survey:

More Doctors Smoke CAMELS
than any other cigarette

Doctors smoke for pleasure, too! When three leading independent research organizations asked 113,597 doctors what cigarette they smoked, the brand named most was Camel!

⁷⁷ „Astăzi am înțeles că piața este plină de imperfecțiuni – inclusiv imperfecțiunea informării și cea a concurenței – care pot duce la discriminare și la exploatare”. Joseph Stiglitz, “When Shall We Overcome”, *Project Syndicate*, March 12, 2018.

Înainte de criza din 2008, asemenea schimburi inegale se înmulțiseră exagerat. Creditele prădalnice presupuneau „plăți umflate cu termene de rambursare nerealiste”, „comisioane excesive nejustificate de costul serviciilor oferite și riscul creditelor și al ratei dobânzii”, „practici de recuperare abuzive”, „rate ale dobânzii excesive”, „fraude”, „împrumut acordat fără a ține seama de capacitatea de restituire” și „diminuări aparente ale activelor și capitalului”⁷⁸. Ameriquest Mortgage, cea mai mare companie de credite ipotecare pe piața *subprime*, a fost acuzată de încălcarea legii, „înșelându-i pe cei care au luat credite în ceea ce privește termenii de împrumut, falsificând documente, evaluări și umflând veniturile celor care se împrumutau pentru a se încadra în condițiile de acordare a creditului pe care altfel nu și-l permiteau”⁷⁹. A fost amendată cu 325 de milioane de dolari.

Costurile de tranzacționare

Costurile de tranzacționare reprezintă obstacole importante în calea eficienței, deoarece, în majoritatea cazurilor, trebuie mai întâi să studiem care sunt variantele posibile. Și această acțiune este îngreunată de faptul că nu prea avem timp și nu știm care sunt variantele la care putem apela. În aceste cazuri, intuiția, experiența și inteligența sunt foarte importante, deoarece trebuie să luăm hotărâri fără a avea informațiile necesare și chiar fără să știm care vor fi opțiunile noastre în viitor.

Costurile de tranzacționare nu prea sunt luate în considerare, deși ele limitează operațiunile comerciale și schimburile, constituind astfel o piedică pentru realizarea bunăstării și a eficienței. Sunt costuri determinate de analiză, de informare, de supraveghere și de punere în practică: „Părțile contractuale trebuie să se găsească una pe alta, să comunice și să facă schimb de informații. Bunurile trebuie să fie descrise, verificate, cântărite și măsurate. Contractele trebuie elaborate, juriștii trebuie consultați, titlurile trebuie transferate, iar registrele contabile trebuie întocmite. În unele cazuri, conformarea la condițiile contractuale trebuie impusă prin apelarea la acte juridice, iar nerespectarea contractelor poate conduce la litigii”⁸⁰. Mai

⁷⁸ FDIC, Office of Inspector General, “Challenges and FDIC Efforts Related to Predatory Lending”, *Report No. 06-011*, June 2006.

⁷⁹ Mike Hudson and E. Scott Reckard, “Workers Say Lender Ran ‘Boiler Rooms,’” *Los Angeles Times*, February 4, 2005.

⁸⁰ Jürg Niehans, “Transaction Costs”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 1st ed., eds. John Eatwell, Murray Milgate and Peter Newman (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 1987).

departe, costul cercetării poate duce la prețuri de monopol⁸¹. Astfel, costurile de tranzacționare consumă resurse, dar nu măresc bunăstarea.

O problemă importantă privind costurile de tranzacționare este aceea că ele îi afectează mai ales pe cei care nu își permit deloc acest lucru. Căutarea de informații consumă bani și timp și de aceea este costisitoare. Firmele, de la companiile de asigurări de sănătate la cele care vând automobile, suportă aceste costuri când este în interesul lor să o facă, pentru a face dificilă compararea produselor lor cu cele ale concurenței⁸². Rareori reclamele includ prețul automobilelor și astfel este mai greu să facem comparații. Companiile de asigurări de sănătate fac contracte atât de complicate, încât studiarea lor este prohibitivă în ceea ce privește timpul consumat, așa că unii consumatori pur și simplu renunță și cumpără produsul, fără a ști exact care sunt variantele posibile. Nimeni nu știe cât costă să obții informații suplimentare și dacă s-ar fi putut găsi o variantă mai bună. Numai după ce începem să ne informăm vom conștientiza treptat costurile implicate⁸³. Aceste costuri îi împiedică pe consumatori să atingă un anume nivel de eficiență a consumului, iar piețele să fie eficiente. Evident, cei care nu își permit să se informeze sau nu au răbdare să aștepte până apare o ofertă mai bună vor obține, probabil, rezultate mai slabe.

Timp și spațiu

Importanța timpului și a spațiului nu prea este luată în seamă de gândirea economică dominantă. Acestea constituie o limită conceptuală serioasă, deoarece ambele variabile sunt esențiale pentru a înțelege de ce piețele sunt, în general, ineficiente. Depășirea limitelor de timp presupune costuri mari ale tranzacțiilor și face informarea mai dificilă și mai incertă. Apariția recentă a noii geografii economice, care pune accentul pe clustere și pe disparitățile regionale în ceea ce privește activitatea economică, nu a fost luată în considerare pentru ECON 101⁸⁴. Timpul are șase caracteristici

⁸¹ Joseph Stiglitz, "Information and the Change in the Paradigm in Economics", *American Economic Review*, 92 (2002), 3: 460-501, aici p. 477.

⁸² Sharon Begley, "Looking for a Good Doctor? Good Luck", Reuters, September 27, 2012.

⁸³ Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (New York: The Free Press, 1975).

⁸⁴ Anthony J. Venables, "New Economic Geography", in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008).

importante și unice care îl deosebesc de oricare altă resursă: (a) este singura resursă distribuită perfect democratic în cursul vieții; (b) este singura resursă care este un element esențial al fiecărei activități economice sau al fiecărei decizii; (c) nimeni nu poate înlocui timpul cu altceva, în sensul în care, de exemplu, munca poate fi înlocuită cu capitalul; (d) nu poți lua sau da cu împrumut timp, așa cum faci cu banii; (e) nimeni nu poate acumula timp și (f) acesta curge într-un singur sens, adică nu poate fi inversat. Aceste atribute unice creează obstacole insurmontabile pentru funcționarea continuă și eficientă a piețelor: ele duc la ineficiență, la regrete și la dependența de calea aleasă (*path dependence*, n.tr.).

Dependența de calea aleasă sau deciziile secvențiale sunt influențate astăzi nu numai de condițiile obiective existente, ci și de deciziile ireversibile făcute ieri, fără a ști ce va fi astăzi. Aceasta înseamnă că deciziile noastre privind investițiile și consumul luate astăzi ar putea să nu fie eficiente, din cauza constrângerilor impuse de deciziile precedente. Implementarea noilor tehnologii, crearea instituțiilor sau adoptarea unor noi norme sociale nu reprezintă, în general, un eveniment unic. De fapt, fiecare dintre acestea presupune o serie de elemente care evoluează în timp și spațiu. Problema este că atât consumatorii, cât și producătorii se confruntă cu un viitor incert, deoarece niciunul nu are o perspectivă perfectă și, de aceea, niciunul nu știe cum vor evolua în timp tehnologiile (sau alte elemente ale economiei). De aceea, ei fac alegeri pe baza cunoștințelor actuale, iar aceste alegeri inițiale îi pot limita la o anumită cale de dezvoltare de o asemenea manieră încât, în viitor, tehnologia optimală sau instituția optimală nu va mai fi posibilă. De aceea, piețele libere, chiar și în cazul unei concurențe perfecte, ar putea să nu ducă la rezultate optime, dacă succesiunea de decizii luate în timp nu are la bază o previziune perfectă.

Pe lângă incertitudinea privind viitorul și lipsa unei anticipări perfecte, avantajul primului pe piață (*first-mover*, n.tr.) poate crea obstacole în calea obținerii unor rezultate optimale. Învățatul din experiență ar putea diminua costurile de producție ale celor care au realizat primii un produs la o asemenea scară, încât cei care intră mai târziu pe piață nu îi mai pot ajunge din urmă. În acest caz, o firmă ar putea să fie producător cu costuri mici doar pentru că a avut norocul să fie prima care a realizat acel bun. Externalitățile de rețea au efecte similare. Tehnologia care ar fi putut fi optimală, dar nu era cunoscută la începutul procesului ar putea să nu mai fie disponibilă. Acest lucru este valabil în cazul randamentelor de scară, ceea ce

înseamnă că, atunci când cantitatea produsă crește, costul mediu scade⁸⁵. Cele mai multe firme care funcționează pe baza unor tehnologii moderne cunosc scăderi ale costului pe măsură ce crește volumul operațiilor sale. Aceasta înseamnă că avantajul competitiv al primului pe piață se poate bloca într-o tehnologie specifică, care poate nu era la fel de eficientă ca o altă tehnologie descoperită ulterior. Un caz luat la întâmplare, cum ar fi sistemul de operare și ordonare al IBM luat de la Bill Gates, poate asigura un astfel de avantaj inițial, încât unele tehnologii mai bune ar fi scoase de pe piață din cauza prețului. De aceea, concurența nu garantează cu nimic faptul că tehnologia cea mai bună va ieși câștigătoare într-un context concurențial, dacă consumatorii și producătorii nu au o previziune perfectă, dacă există randamente crescânde sau dacă sunt externalități în rețea. De aceea, un rezultat mai slab, adică un echilibru social ineficient, nu numai că este posibil, dar chiar mai mult decât probabil, dacă economia evoluează în absența unei previziuni perfecte⁸⁶.

Dependența de calea aleasă

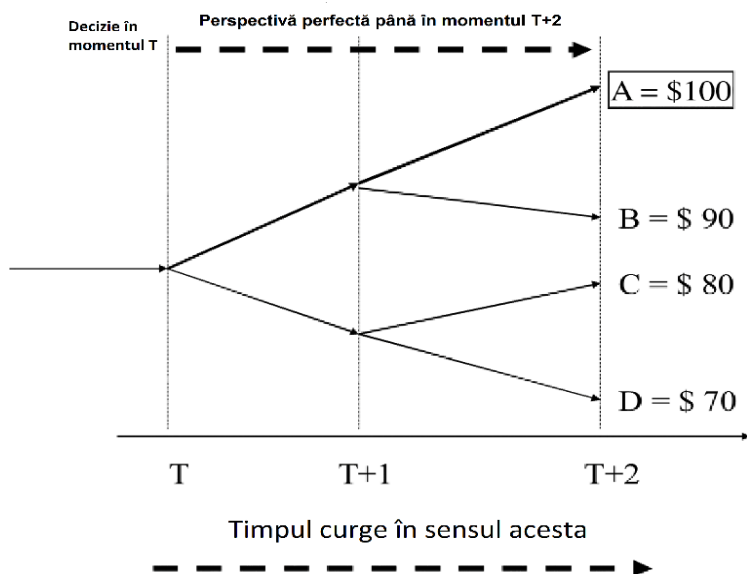
Viziunea „ortodoxă” presupune că o competiție liberă face ca tehnologiile cele mai bune să iasă câștigătoare, astfel asigurându-se un rezultat optim. Se presupune că tehnologiile inferioare nu sunt rentabile și sunt perdante într-o economie de piață. Totuși, această teorie ignoră natura complexă, incertă și secvențială a schimbărilor tehnologice în timp real, în prezența informațiilor imperfecte și în absența unei previziuni perfecte. Progresul tehnologic este un proces evolutiv; rezultatele viitoare și implicațiile tehnologiei inițiale nu sunt încă evidente în momentul în care trebuie luate hotărâri preliminare, dar cruciale. Timpul curge doar într-un sens, iar cele mai multe procese sunt ireversibile. Odată ce facem investiții în proiecte mari de infrastructură, cum ar fi autostrăzi, căi ferate sau baraje, modificarea acestora este costisitoare și dificilă. Formula convențională ar fi corectă dacă investitorii ar avea o previziune perfectă asupra viitorului infinit și dacă toate tehnologiile relevante pentru luarea unei decizii ar fi cunoscute. Ipoteza normală presupune că firmele decid să investească în

⁸⁵ W. Brian Arthur, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1994).

⁸⁶ Paul A. David, “Clio and the Economics of QWERTY”, *American Economic Review*, 75 (1985), 2: 332-337.

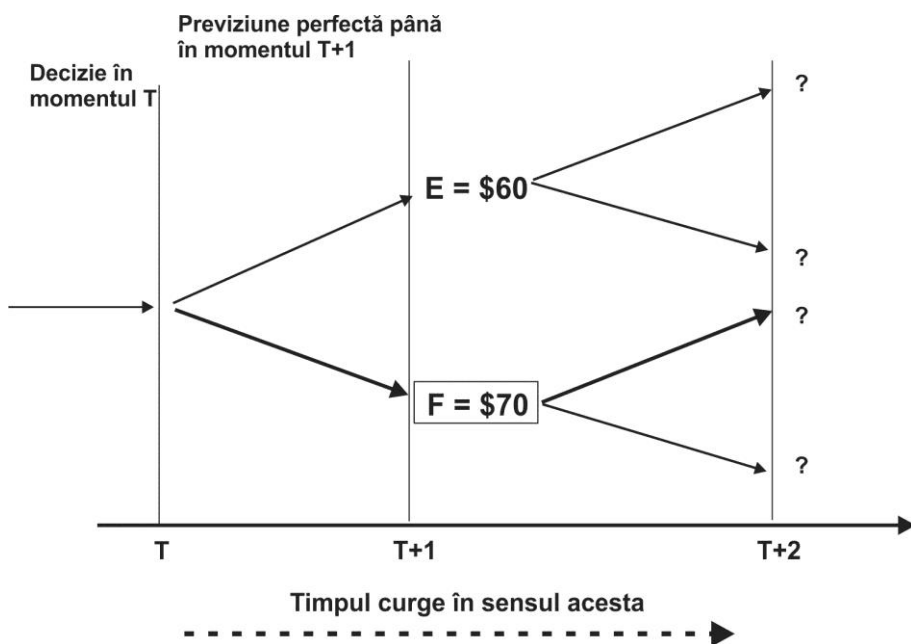
momentul T și așteaptă un câștig în viitor, să zicem în momentul $T+2$ după doi ani (figura nr. 8.3). În exemplul prezentat în această figură, apar patru tehnologii posibile dintre care să alegem, cu veniturile aferente. În aceste condiții, alegerea optimă este una „necugetată”: firmele vor alege tehnologia A, aceea cu venitul cel mai mare. Cele mai multe probleme din ECON 101 sunt structurate într-o asemenea manieră simplă.

Figura nr. 8.3. Decizia de a investi în cazul unei previziuni perfecte cu două intervale de timp este ușoară



Totuși, rezultatul este diferit dacă în momentul T , când este luată decizia inițială, tehnologiile care vor exista în momentul $T+2$ nu sunt încă cunoscute. Să presupunem că doar două dintre opțiuni din $T+1$ sunt cunoscute în momentul T și una are o previziune perfectă doar până în momentul $T+1$ (figura nr. 8.4). Cu alte cuvinte, firmele iau o decizie de a investi fără să cunoască rezultatele tehnologice ale tehnologiilor E și F. În acest caz, în mod clar, opțiunea F este cea optimă.

Figura nr. 8.4. Decizia de a investi în cazul unei previziuni perfecte cu un interval de timp este la fel de ușoară



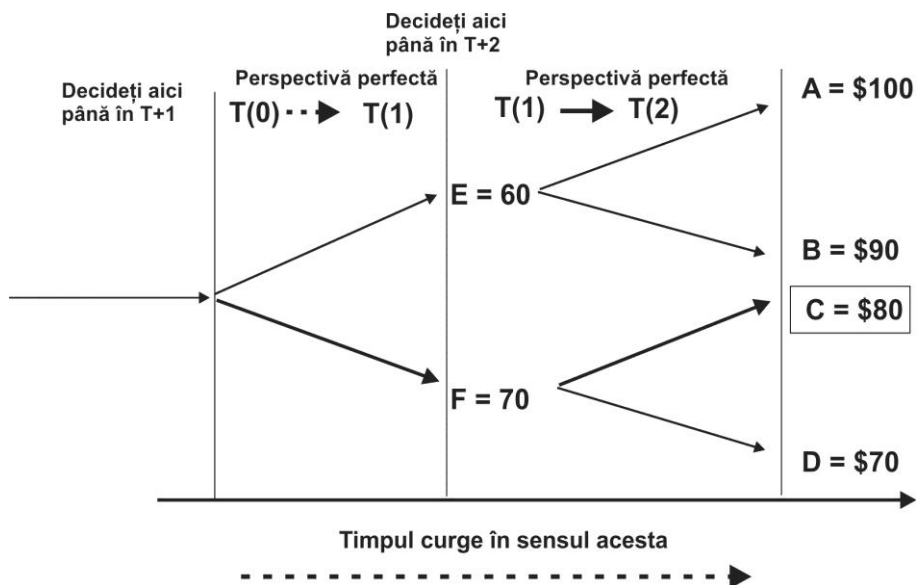
Diferența dintre modelul perspectivei perfecte și procesul dependent de calea aleasă (opțiunea secvențială) devine evidentă în momentul T+1, deoarece în T+1 cele două tehnologii, E și F, au rezultatele A, B, C și D, necunoscute în momentul T (figura nr. 8.5). Ce se întâmplă acum? Alegând F, firma nu poate adopta tehnologia optimă A și este astfel „blocată” de o opțiune între C și D. În acest caz, opțiunea rațională este C, atâ timp cât tehnologia A optimă la nivel global nu mai poate fi obținută (figura nr. 8.5). Pe scurt, în ciuda faptului că cineva alege optimul în fiecare perioadă, în cazul unei previziuni cu numai o perioadă, persoana respectivă rămâne blocată într-o tehnologie inferioară, C⁸⁷.

Acest lucru este complet diferit de ipotezele neoclase conform cărora, prin optimizare, investitorii raționali vor avea un rezultat optim. În cazul

⁸⁷ Brian Arthur. “Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-In by Historical Events”, *Economic Journal*, 99 (1989): 116-131.

dependenței de calea aleasă, alocările ar putea fi inferioare din perspectivă Pareto chiar într-o piață liberă, adică echilibrul atins ar putea să fie și ineficient. De exemplu, se știe că sistemul de operare Windows nu este cel mai bun din lume. A câștigat competiția datorită norocului și avantajului primului pe piață.

Figura nr. 8.5. În cazul deciziilor secvențiale, tehnologia optimă A nu mai este fezabilă



De asemenea, externalitățile din rețea presupun faptul că adoptarea din timp a unei tehnologii poate oferi suficiente beneficii chiar dacă sunt inferioare, așa că aceasta poate câștiga competiția cu una care apare mai târziu, dar costă mai mult din cauza numărului mai mic de clienți. Cauza este aceea că, dacă oamenii adoptă prima tehnologie, costurile de producție scad și avantajul competitiv al primului pe piață se păstrează și constituie o barieră pentru intrarea altor tehnologii, care, deși sunt superioare, au venit mai târziu.

Desigur, ar putea fi situații în care decizia de a alege F este reversibilă și firma s-ar putea orienta către tehnologia E în momentul $T+2$, chiar ținând seama de costurile tranzacției. Însă reorientarea merită făcută numai dacă ea costă sub 20 de dolari, valoarea diferenței dintre tehnologiile C și A . Mai

mult, anumite cercuri de interese ar putea să împiedice orientarea către optimul social din E (prin lobby politic), indiferent de costurile reorientării.

Acest model este aplicabil, dincolo de schimbările tehnologice, multor altor tipuri de opțiuni secvențiale, incluzând schimbările instituționale sau investițiile în educație. Să ne imaginăm că, acum 30 de ani, un absolvent de liceu se hotărâ să nu meargă la facultate, deoarece erau disponibile locuri de muncă cu salarii decente, fără a se cere diplomă universitară. Totuși, după 30 de ani, acesta ar putea să constate că decizia a fost suboptimală, deoarece evoluția tehnologiilor a dus la devalorizarea diplomei sale de absolvire a liceului. Acest lucru chiar s-a întâmplat în cazul a milioane de oameni. Cu alte cuvinte, nu există nicio garanție că oamenii vor putea lua decizii privind investițiile în cadrul opțiunilor secvențiale fără o previziune perfectă.

La fel, standardizarea este un proces costisitor, dependent de calea aleasă. Un exemplu este ecartamentul folosit pentru căile ferate. Era dificil ca piața singură să stabilească un standard fără ajutorul guvernului. În SUA, aproape un sfert dintre căile ferate aveau ecartamente standard la mijlocul secolului al XIX-lea, iar proporția a ajuns la 90% până la sfârșitul secolului⁸⁸. Aceste procese sunt inefficiente, deoarece impun acestei industrii costuri suplimentare pentru tranzații.

De aceea, deciziile secvențiale sunt complexe și necesită căutarea altor variante. Odată identificate, opțiunile făcute necesită o planificare amplă pentru o perioadă lungă de timp. Cu alte cuvinte, această problemă economică se aseamănă mai mult cu un puzzle decât cu exemplele de decizii lipsite de rațiune, prezentate de obicei în manuale. Pentru a rezolva asemenea probleme, avem nevoie de gândire intuitivă, de perseverență, de voință puternică, de autocontrol, de precauție și de introspecție pentru a vedea dacă ne apropiem de atingerea scopului. Trebuie să ne actualizăm informațiile și să fim suficient de flexibili pentru a schimba cursul dacă constatăm că nu suntem pe calea corectă.

Învățarea planificării secvențiale reprezintă o parte importantă a succesului în economie. De exemplu, alegerea unui loc de muncă începe cu mulți ani înainte, în liceu, când alegem cursurile care ne vor folosi în viață. Studenții trebuie să se pregătească corespunzător, astfel ca diploma să răspundă nivelului de aspirație. Decizia de a deveni doctor nu se ia pe loc. Îndeplinirea ei are nevoie de ani de planificare și de opțiuni corecte.

⁸⁸ Douglas Puffert, "Path Dependence in Spatial Networks: The Standardization of Railway Track Gauge", *Explorations in Economic History*, 39 (2002): 282-314.

Strategiile de investiții, cum ar fi cumpărarea unei case, au nevoie de ani de planificare pentru a putea face o asemenea plată. Planificarea strategică și perseverența necesare pentru atingerea scopului trebuie învățate și practicate o lungă perioadă de timp. Asemenea decizii sunt mult mai complexe decât problemele tipice legate de optimizarea pentru o perioadă anume. Săracii sunt prinși în capcana unei culturi a sărăciei, în parte, din cauza faptului că nu au posibilitatea să dobândească aceste deprinderi de la o vârstă cât mai fragedă.

Piețele inexistente

Lipsa piețelor devine o problemă cu adevărat existențială pentru bunăstarea noastră și cea a generațiilor viitoare. Nimeni nu este proprietarul atmosferei și, de aceea, poluarea și încălzirea globală au devenit amenințări la adresa existenței noastre. Cât din ecosistem trebuie păstrat? Cât de repede trebuie să epuizăm resursele disponibile și cât să lăsăm pentru generațiile viitoare sunt întrebări cruciale, însă generațiile viitoare nu pot influența aceste decizii, chiar dacă le vor afecta. Consecința lipsei piețelor este faptul că ne lipsește instrumentul de rezolvare a problemei. Acestea nu sunt deloc teme de neglijat, când încălzirea globală devine o amenințare gravă chiar pentru viitorul nostru⁸⁹, când sustenabilitatea creșterii economice este pusă sub semnul întrebării⁹⁰ și când americanii transferă o mare parte din datoria națională pe umerii generațiilor nenăscute⁹¹. Aceste generații viitoare nu ne pot implora să ne reducem nivelul de trai pentru a nu mări datoria națională pe seama lor⁹².

Problemele ecologice pot duce la tensiuni de proporții „tectonice”. La 250 de ani după ce a început Revoluția industrială, creșterea economică ne-a adus într-un punct crucial și nu este clar deloc dacă putem rezolva problemele care sunt consecința neintenționată a dezvoltării economice⁹³. Absența acestor piețe esențiale ne demonstrează că numai prin presiune

⁸⁹ Wikipedia contributors, “Global Warming”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁹⁰ Herman Daly, “Economics in a Full World”, *Scientific American*, 293 (2005), 3: 100-107.

⁹¹ Laurence J. Kotlikoff, *Generational Accounting: Knowing Who Pays and When, for What We Spend* (New York: The Free Press, 1992).

⁹² *Ibid.*

⁹³ Emilio F. Moran, *People and Nature. An Introduction to Human Ecological Relations* (Oxford, UK: Blackwell, 2006); Herman Daly, *Steady-State Economics: The Economics of Biophysical Equilibrium and Moral Growth* (New York: W.H. Freeman, 1978).

politică și tărie morală putem noi să contracărăm impulsurile oarbe ale pieței⁹⁴. Piața liberă nu poate rezolva problemele ecologice și este incapabilă să asigure bunăstarea generațiilor nenăscute.

Acum se fac eforturi pentru a crea piețe care să tranzacționeze poluanți. Poluarea este o externalitate negativă prin care acțiunea unui individ creează costuri pentru alții, fără consimțământul lor. Dacă acest cost al poluării nu este încorporat într-un sistem de prețuri, piețele devin ineficiente. O externalitate legată de mediu, cum este încălzirea globală, este un bun exemplu. Cei care plătesc pentru poluare nu compensează suficient daunele pe care le provoacă. Piețele, prin ele însele, produc prea multă poluare și fac prea puțină cercetare fundamentală⁹⁵.

Limite și standarde

Stabilirea unor limite și standarde de către piețele descentralizate este extrem de dificilă. Incapacitatea piețelor de a stabili limite înseamnă porții mari servite la restaurante care stimulează fenomenul obezității și prea multe magazine, majoritatea fiind practic goale în cea mai mare parte a timpului. Subutilizarea atâtor resurse înseamnă ineficiență. Mai mult, opinia comună este aceea că piețele ne asigură o multitudine de opțiuni și acest lucru nu poate decât să ne îmbunătățească viața. Totuși, psihologul Barry Schwartz demonstrează că prea mult bine poate deveni nociv – de exemplu, plasarea a sute de sosuri pentru salate pe raft înseamnă un sortiment de produse exagerat și ne diminuează capacitatea de a face alegeri inteligente, ceea ce ne afectează bunăstarea⁹⁶. El arată că „mai mult înseamnă mai

⁹⁴ Diane Coyle, *The Economics of Enough: How to Run the Economy as if the Future Matters* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

⁹⁵ Joseph E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006).

⁹⁶ „Presupunem că o gamă mai largă de produse înseamnă alegeri mai bune și o satisfacție mai mare. Însă fiți atenți la sortimentul exagerat de bogat: supraîncărcarea sortimentală vă face să vă îndoiți de deciziile dumneavoastră chiar înainte de a le lua, vă poate crea așteptări nerealiste de mari și vă face să vă reproșați toate greșelile făcute. Pe termen lung, poate duce la o paralizie a actului de decizie. Și într-o cultură care ne spune că nu există nicio scuză pentru ratarea perfecțiunii când avem posibilități nelimitate de alegere, gama largă de produse ne poate duce la o depresie clinică”. Barry Schwartz, *The Paradox of Choice: Why More Is Less* (New York: Ecco, 2003). Schwartz are o serie de cursuri video pe Internet: *Barry Schwartz: The Paradox of Choice*, YouTube video, postat de “TEDtalksDirector”, January 16, 2007; *The Paradox of Choice – Why More Is Less*, YouTube video, postat de “GoogleTalksArchive”, April 27, 2006.

puțin”, deoarece gândirea convențională nu ia în considerare confuzia creată de gama de produse prea largă și timpul și eforturile necesare pentru a ne informa despre produsele oferite. Piața nu găsește limitele potrivite. Mai mult, când avem prea multe opțiuni, suntem paralizați și ne hotărâm foarte greu, iar când totuși facem o alegere, nu suntem pe deplin bucuroși, deoarece ne tot întrebăm dacă alegerea făcută este cea bună. Pe scurt, apare confuzia, deoarece mulțimea opțiunilor face dificilă luarea unei hotărâri de către clientul în criză de timp. Un sortiment de produse extrem de larg ne afectează capacitatea de a alege eficient.

Rezumatul capitolului

Pentru ca piețele să funcționeze bine, ele au nevoie de un cadru pe care numai reglementarea de către stat îl poate asigura. Astfel, sunt prea multe lucruri în neregulă cu piața, cum ar fi poluarea, hazardul moral, informațiile imperfecte, acumularea puterii și comportamentul oportunist care împiedică piețele să fie eficiente. Caracteristica oligopolurilor este aceea că ele aleg prețul cu care își vând produsele, nu ca în cazul firmelor cărora li se stabilesc prețurile în cadrul unui echilibru concurențial. Acest lucru mai presupune faptul că piețele din secolul al XXI-lea sunt, de regulă, ineficiente. Piețele eficiente sunt excepția, și nu regula. Nu ar trebui să devină modelul implicit. În plus, piețele sunt foarte volatile, așa cum ne-a demonstrat mai mult decât semnificativ criza din 2008.

Iar piața are probleme cu realizarea unor planuri pe termen lung, deoarece ea urmărește câștigul imediat. Nu are răbdare să construiască infrastructura care ar aduce dividende considerabile generațiilor viitoare. De aceea, avem probleme cu trecerea la utilizarea surselor de energie regenerabilă. Fiindcă piețele sunt oarbe, încălzirea globală devine o amenințare serioasă pentru supraviețuirea noastră pe termen lung.

Întrebări pentru dezbateri

1. Ce credeți că poate fi făcut pentru a îmbunătăți standardele etice ale pieței?
2. Știți pe cineva care a acționat oportunist pentru a-și susține cauza în dauna altora?

3. Există piețe care ar trebui reglementate mai sever?
4. Ați cumpărat vreodată vreun produs nesigur?
5. Considerați că împrumuturile prădalnice ar trebui interzise?
6. Credeți că există prea multă libertate pe piețele financiare?
7. Trebuie să existe inspectori din partea statului pentru produsele din carne sau industria cărnii ar putea să facă reglementarea singură?
8. Sunt piețele apte să ofere produse sigure? De ce da sau de ce nu? Dați exemple.
9. Piețele sunt democratice deoarece votați cu dolarii în loc să folosiți urna de vot. Analizați.
10. Considerați că lobby-ul este parte a procesului democratic sau ceva exterior lui?
11. Credeți că trebuie să permitem corporațiilor să contribuie cu bani la campaniile cu caracter politic?
12. Credeți că Wall Street are o influență prea mare la Washington?
13. Ați fost înșelat vreodată de vreo companie?
14. Ați plătit vreodată mai mult pentru un produs decât ar fi trebuit?
15. Credeți că corporațiile inventează contracte prin care să profite de slăbiciunile unor oameni?
16. A constituit costul informării o problemă pentru dumneavoastră când ați vrut să cumpărați produsul care vă convenea?
17. Știți pe cineva care nu are asigurare de sănătate?
18. Ați regretat că ați cumpărat vreun produs?
19. Ați constatat vreodată că alegerile dumneavoastră au fost limitate de unele decizii anterioare luate fără cunoașterea deplină a consecințelor ascunse?
20. Ați făcut vreodată alegeri pripite din lipsă de timp?
21. Puteți da un exemplu de dependență de calea aleasă?
22. Credeți că este bine să se adopte o politică energetică care ne-ar elibera de dependența de importurile de petrol din străinătate?
23. Credeți că guvernul trebuie să investească masiv în producerea energiei solare?
24. Sunt piețele răbdătoare sau ele pun accentul pe răsplata imediată?

25. A trebuit vreodată să faceți alegeri secvențiale din cauza incertitudinii?
26. Credeți că încălzirea globală va deveni o amenințare în cursul vieții dumneavoastră?
27. Ar trebui să păstrăm ecosistemul (speciile pe cale de dispariție) pentru nepoții dumneavoastră?
28. Credeți că tranzacționarea poluanților este o idee bună?
29. Sunteți uneori copleșiți de numărul opțiunilor pe care le puteți face?

Capitolul 9

APLICAȚII PRACTICE ȘI TEORETICE LA NIVEL MACROECONOMIC

Motto:

„Manipularea... nu respectă autonomia oamenilor și este un afront adus demnității lor.”

Cass Sunstein¹

Acum vom folosi câteva dintre ideile prezentate în capitolele precedente pentru analiza unor probleme tipice care apar în economia lumii reale. Diferența dintre analiza acestor probleme existente în manualele standard și analizele prezentate în continuare este aceea că prima apelează întotdeauna la modelul concurenței perfecte pentru găsirea soluțiilor, în timp ce noi considerăm că aceste modele sunt irelevante pentru economia actuală și, de aceea, folosim modele caracterizate de concurența imperfectă. Concluziile sunt foarte diferite.

Salariul minim

Salariul minim are o proastă reputație printre economiștii curentului economic dominant. Ei susțin că, din cauza interferenței piețelor, acesta duce la ineficiență. Fiindcă mărește prețul muncii necalificate, firmele își vor dori cât mai puțin o astfel de forță de muncă și vor crea șomaj printre muncitorii cu salarii mici. Este o chestiune de cerere și ofertă. Pentru o piață perfect concurențială în care nu există profit și șomaj, această teorie ar fi, într-adevăr, corectă. Totuși, acest model nu este potrivit pentru

¹ Cass Sunstein, “Fifty Shades of Manipulation”, *Journal of Marketing Behavior*, 1 (2016), 3-4: 213-244. Întregul subiect este dedicat manipulării.

economia actuală, dominată de companii oligopoliste care fac profit și chiar foarte mare. Pe o asemenea piață, creșterile salariale provin din profituri și nu duc la șomaj². Cu alte cuvinte, manualele standard pur și simplu trec peste imperfecțiunile pieței care le contrazic concluziile. Nu ne surprinde că nu există dovezi empirice conform cărora salariul minim creează șomaj³. Salariul orar minim la nivel federal a atins vârful de 11,20 de dolari în 1968 (în dolari din 2017), dar acum acesta este de doar 7,25 dolari, o scădere de 35%. Acesta este atât de mic încât nici nu mai este obligatoriu în multe localități, atât timp cât multe state și orașe au fixat un salariu minim peste cel federal⁴.

Problema principală a curentului economic dominant este aceea că presupune că firmele respective nu obțin profit. Condiția inexistenței profitului în cazul echilibrului concurențial nu rezistă în cazul oligopolurilor, adică al companiilor care angajează majoritatea celor 2,2 milioane de oameni care lucrează pentru salariul minim sau chiar pentru unul inferior⁵. O companie ca McDonald's concurează cu alte lanțuri de „fast-food” și totuși face profituri nerușinate, deoarece se bucură de cvasimonopol datorită amplasării bine alese și meniului unic. Aceasta înseamnă că nu a trebuit să mărească prețul pentru un Big Mac, când salariul orar minim a crescut cu 70 de cenți în iulie 2009, la 7,25 dolari. A putut să absoarbă în profit această creștere minusculă (probabil, 2 cenți la un Big Mac). Compania știe câte bucăți de Big Mac vinde zilnic, marcate cu Q în figura nr. 9.1. Mai știe că are nevoie de 15 angajați pentru a produce cei 3.000 de Big Mac serviți zilnic (presupunem că $Q = 3.000$ în acest exemplu). Nu trebuie să crească prețul hamburgerilor, iar cererea de astfel de produse nu va fi afectată de creșterea salariului minim. Va continua să vândă tot 3.000 de hamburgeri. Va avea nevoie tot de 15 lucrători; nu își va reduce forța de muncă (figura nr. 9.1). Altfel, firma Burger King ar fi trebuit, la rândul ei, să mărească salariile și, astfel, McDonald's nu ar mai fi dezavantajată față de

² David Card and Alan Krueger, “Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania”, *American Economic Review*, 84 (1994), 4: 772-793.

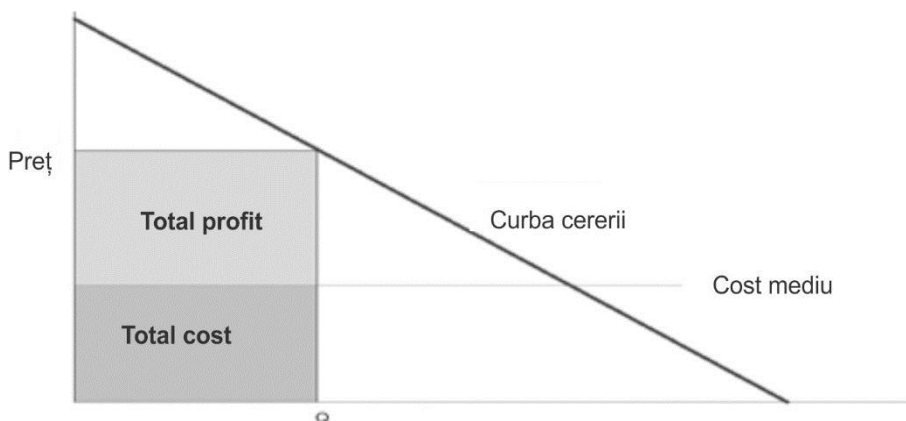
³ John Schmitt, *Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?*, Center for Economic and Policy Research, February 2013.

⁴ Salariul minim a fost mărit la 15 dolari pe oră în Seattle. Data aplicării efective depinde de dimensiunea firmei. Până în 2021 se va aplica la toate firmele. Salariul orar minim în San Francisco a ajuns la 14 dolari în 2017.

⁵ John Schmitt, *Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment?*, Center for Economic and Policy Research, February 2013.

competitorii ei. De aceea, un model mai realist implică faptul că salariul minim nu creează șomaj în cazul unei industrii oligopoliste, ci duce la o redistribuire a veniturilor aferente profiturilor către lucrători. Cu alte cuvinte, un model cu concurență imperfectă oferă o introspecție mai bună asupra modului în care funcționează sectorul ocupațional cu salarii mici decât o face modelul perfect concurențial. Adam Smith recunoaște că oamenii de afaceri tind să se plângă de efectele salariilor asupra vânzărilor, fără să recunoască faptul că salariile și profiturile directorilor executivi au același efect⁶. Însă nu îi veți auzi pe aceiași oameni că se plâng de salariile exorbitante ale directorilor. Directorul executiv de la McDonald's, Steve Easterbrook, a plecat cu 15 milioane de dolari în 2016⁷. Aceasta nu a însemnat o sumă prea mare pentru reprezentanții curentului economic dominant, doar salariul de 15 dolari al angajaților (cu care abia pot trăi) părându-li-se exorbitant.

Figura nr. 9.1. Profitul unui cvasimonopol fără costuri fixe



⁶ „Comercianții și proprietarii se plâng prea mult de efectele rele ale salariilor mari asupra creșterii prețurilor și diminuării vânzărilor de bunuri. Ei nu spun nimic despre efectele negative ale profiturilor mari. Ei trec sub tăcere și efectele pernicioase ale propriilor câștiguri. Se plâng doar de cele ale altor oameni”. Adam Smith, “Of the Wages of Labour”, Book I, Chapter VIII, Section 24, in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. Edwin Cannan (London: Methuen, 1904), disponibil online la: Library of Economics and Liberty.

⁷ Samantha Bomkamp, “McDonald’s CEO Easterbrook sees pay package nearly double to \$15.4 million”, *Chicago Tribune*, April 13, 2017.

Chiar și cu salariul minim, săracii care muncesc duc o viață mizeră, la limita subzistenței⁸. Un venit anual pentru lucrul cu normă întreagă și cu salariul minim ar însemna cam 15.000 de dolari, care se situează sub nivelul de sărăcie (16.000 de dolari) pentru o mamă singură cu un singur copil⁹. În plus, mai sunt și excepții la legea salariului minim. În 2016 erau 0,7 milioane de oameni care lucrau pentru salariul minim, iar alte 1,5 milioane erau angajați pentru mai puțin decât salariul minim, mulți primind bacșișuri, care ar fi putut completa diferența¹⁰. Este extrem de relevant să constatăm că aproape 20 de milioane de lucrători câștigă astăzi mai puțin comparativ cu salariul orar minim existent în 1968. Acesta ar fi de 11,20 de dolari (la valoarea dolarului din 2017). Acest lucru ne arată cât de mult am rămas blocați în economia salariilor mici.

Un alt aspect al concurenței imperfecte pe piața muncii: existența unor firme cu putere de piață care angajează cu salariul minim la nivel local înseamnă că mulți adolescenți, oameni săraci care nu au posibilități de transport și cei care caută un loc de muncă cu normă redusă nu pot să facă naveta în afara zonei. În general, aceștia caută de lucru lângă casă. Aceasta înseamnă că firmele locale care angajează astfel de muncitori se bucură de o piață captivă și își exercită puterea de piață când stabilesc salariile. Acesta este un monopson. Se aseamănă cu monopolul, cu excepția faptului că puterea de piață nu este folosită pentru stabilirea prețurilor unor bunuri, ci pentru stabilirea salariilor când angajează forță de muncă. Monopsonurile oferă salarii sub cota de pe piață, deoarece știu că muncitorii din zonă nu își permit să caute de lucru în afara vecinătății imediate¹¹. Această situație a căpătat proporții semnificative, mai ales în zonele rurale, unde „concentrarea mărește puterea pe piața muncii”, diminuându-se salariile cu 15-25%¹².

⁸ Conform celor spuse de Franklin Roosevelt, “Libertatea are nevoie de șansă pentru a putea asigura traiul – un trai decent conform standardelor timpului nostru, un trai care-i oferă omului nu numai atât cât să trăiască, ci și ceva pentru care merită să trăiești”. Franklin D. Roosevelt, “Speech before the 1936 Democratic National Convention” (Philadelphia, PA, June 27, 1936).

⁹ U.S. Department of Commerce, United States Census Bureau, *Poverty Thresholds*, 2016.

¹⁰ Bureau of Labor Statistics, “Characteristics of minimum wage workers, 2016”, *BLS Reports No. 1067*, April 2017.

¹¹ Efraim Benmelech, Nittai Bergman, Hyunseob Kim, “Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages?”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 24307, February 2018.

¹² José Azar, Iona Marinescu, Marshall Steinbaum, “Labor Market Concentration”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 24147, December 2017; José Azar,

Pe o asemenea piață a muncii, un salariu minim nu reduce ocuparea. Cauza este faptul că un monopson profită de lipsa concurenței pe piața locală a muncii și poate impune un salariu mic. Angajează mai puțini muncitori decât ar face o firmă confruntată cu concurența, deoarece aceasta ar trebui să mărească salariile tuturor lucrătorilor (inclusiv ale celor deja angajați), dacă ar trebui să angajeze și alți muncitori¹³. Factura salarială mărită ar depăși creșterea outputului datorat muncitorului angajat în plus¹⁴. Astfel, un salariu minim peste salariul oferit de monopson va determina firma să angajeze mai mulți muncitori, deoarece venitul adițional produs de muncitorii suplimentari depășește salariul acestora, iar angajarea muncitorilor suplimentari nu ar determina creșterea salariilor celor care deja lucrează.

Pe lângă faptul că ajută unele gospodării să scape de o sărăcie lucie, salariul minim are și alte efecte pozitive pe piața muncii, deoarece este folosit ca reper pentru alte salarii. O creștere a salariului minim va determina și o creștere a salariilor altor muncitori, influențând astfel și distribuția venitului.

Iona Marinescu, Marshall Steinbaum, Bledi Taska, “Concentration in U.S. Labor Markets: Evidence From Online Vacancy Data”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 24395, March 2018; Simcha Barkai, “Declining Labor and Capital Shares”, *London Business School Working Paper*, 2016; Noam Scheiber and Ben Casselman, “Why is Pay Lagging? Maybe Too Many Mergers in the Heartland”, *The New York Times*, January 25, 2018.

¹³ Presupunând că există o curbă ascendentă a ofertei și că toți muncitorii primesc același salariu.

¹⁴ Un exemplu: să presupunem că salariul oferit de un monopson este de 1 dolar pe oră și că firma angajează 10 muncitori cu acest salariu. Și că prin creșterea numărului de angajați la 11, firma ar trebui să mărească salariul la 1,10 dolari pe oră. Aceasta înseamnă că muncitorul suplimentar va costa 1,10 dolari, plus încă 10 cenți pentru toți muncitorii deja angajați. Acest lucru va costa încă 1 dolar = $(10 \times 0,10)$. Astfel, costul total al angajării muncitorului suplimentar va fi de 2,10 dolari în total. Așa stau lucrurile, deoarece firma ar trebui să mărească salariile tuturor celor deja angajați de firmă cu 0,10 dolari pe oră, dacă discriminarea nu este posibilă. Dacă ultimul muncitor produce doar o valoare de 2,00 dolari, atunci nu va fi în interesul firmei să angajeze al unsprezecelea muncitor. Totuși, dacă firma tot ar trebui să plătească un minim de 1,10 dolari pe oră, atunci ar fi în interesul ei să angajeze al unsprezecelea muncitor, deoarece acesta costă numai 1,10 dolari, ceea ce înseamnă mai puțin decât cei 2,00 dolari pe care îi produce al unsprezecelea muncitor, așa că firma ar obține un profit de 0,90 de dolari pentru munca lui.

Controlul prețurilor

Controlul prețurilor este la fel de nociv în viziunea gândirii economice dominante. Economistii care susțin acest lucru spun că un asemenea control creează penurie și/sau diminuează calitatea produselor. Evident, controlul prețurilor este inutil și poate avea consecințe negative în anumite condiții pe piețele perfect concurențiale, cum ar fi o distribuție rezonabilă a veniturilor și o atenție sporită acordată aspectelor etice, spre exemplu, celor legate de alimente și de medicamente. Totuși, deoarece aceste condiții nu se susțin în realitate, trebuie să ținem seama de implicațiile controlului prețurilor care depășesc modelul de bază. Într-adevăr, sunt situații în care controlul prețurilor se impune. De exemplu, în al Doilea Război Mondial, acesta era o condiție necesară pentru concentrarea forțelor de producție ale economiei către scopul comun de câștigare a războiului¹⁵. Aceasta corespundea scopului urmărit, dar și pentru a controla eficient inflația. Piețele descentralizate nu au capacitatea de a face acest lucru singure. Cu alte cuvinte, *contextul contează*. Acesta este unul dintre motivele pentru care trebuie să fim atenți la piețe și să exercităm un control democratic asupra lor.

Satisfacerea nevoilor de bază ale tuturor reprezintă o preocupare socială și politică legitimă și o funcție pe care piața singură nu o poate îndeplini întotdeauna. De exemplu, nu este corect ca bogații să fie mai avantajați când este vorba de procurarea benzinei în caz de embargo, așa cum s-a întâmplat în 1973. Creșterea prețurilor produselor bază, cum ar fi alimentele și benzina, afectează bunăstarea săracilor mai mult decât pe cea a bogaților. De aceea, preocuparea reprezentanților noștri din guvern de a reduce dezechilibrele și de a modifica unele elemente inacceptabile ale pieței este legitimă întru totul. Pe lângă aspectul moral, distribuția inegală a bunurilor de bază poate fi destabilizatoare pe plan social. În cazul penuriei de benzină, sistemul cozilor în cazul raționalizării consumului pare mai corect în caz de urgență, în măsura în care toți avem același timp disponibil, deși banii sunt distribuiți inegal. Utilizarea timpului ca mijloc de raționalizare este mai corectă în această situație. Concurența pentru benzină se va desfășura în condiții mai echilibrate. Deși bogații pot fi deranjați că trebuie să stea la coadă pentru benzină, și săracii ar putea fi supărați în cazul în care nu ar reuși să ajungă la lucru la Walmart, fiindcă nu își pot permite

¹⁵ Hugh Rockoff, *Drastic Measures: A History of Wage and Price Controls in the United States* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004).

să cumpere benzină la prețuri exorbitante (desigur, superbogații și-ar putea trimite servitorii să stea la coadă). De aceea, risipa, ineficiența și dificultățile pot fi cauzate și de modul de soluționare a problemelor de către piață. Distribuția dificultăților este diferită. În cazul unei penurii a ofertei, nu este recomandabil să lăsăm piața să realizeze alocările unor produse care satisfac nevoile de bază. Exact acest lucru se întâmplă în cazul serviciilor medicale¹⁶.

De asemenea, plafonarea prețurilor îi poate determina pe monopolști și oligopolști să reducă prețul, să crească producția și să producă mai aproape de o producție optimă social, astfel sporind bunăstarea socială (figura nr. 9.2). Aceasta s-ar impune în cazul prețurilor excesive din industria farmaceutică, având în vedere că ele au explodat în ultimii ani. Această industrie profită de puterea sa de monopol, ceea ce îi afectează mult pe cei care au nevoie de medicamente, dar nu și le permit. Martin Shkreli a mărit, cu nerușinare și peste noapte, prețul unui medicament împotriva malariei de la 13,50 dolari la 750 de dolari, iar acum suportă o condamnare la șapte ani de închisoare pentru o altă infracțiune, respectiv de fraudare a investitorilor. Heather Bresch a procedat la fel, mărinț prețul medicamentului EpiPen, un antialergic, de la 100 la 600 de dolari, fără vreun motiv anume¹⁷. Asemenea abuzuri de putere de monopol care profită de oamenii care au o nevoie stringentă de asemenea medicamente sunt pur și simplu scandaloase. Un legiuitor considerat „maladiv” acest lucru¹⁸. Acest lucru poate fi contracarat prin plafonarea prețurilor.

Figura nr. 9.2 prezintă profiturile obținute de un asemenea monopolist. La început, compania dorește să producă o cantitate, $Q(1)$, din acel medicament. Venitul este $P(1) \times Q(1)$, iar profitul reprezintă partea din venit care depășește costul marginal de producție. În acest caz, acesta este reprezentat de suprafața dreptunghiurilor A plus B. Dacă guvernul ar impune un plafon pentru prețuri, profiturile s-ar reduce cu suprafața dreptunghiului B. Totuși, firma își dă seama că la noul preț ar fi avantajos să mărească producția, deoarece prețul încă depășește costul marginal. De aceea producția ar crește până la $Q(2)$; aceasta va duce la o creștere a

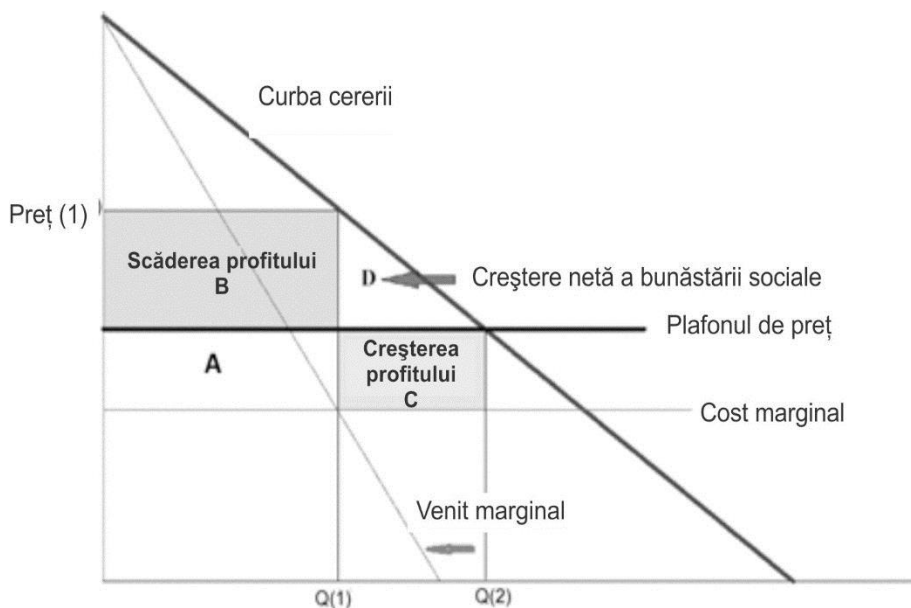
¹⁶ Un producător de medicamente monopolist percepe 28.000 de dolari pentru o fiolă cu un medicament antiinflamator care în 2007 costa 1.650 de dolari și doar 300 de dolari pentru a fi produsă. Andrew Pollock, “Questcor Finds Profits, at \$28,000 a Vial”, *The New York Times*, December 29, 2012.

¹⁷ Ben Popken, “Martin Shkreli Weighs in on EpiPen Scandal, Calls Drug Makers ‘Vultures’”, *NBC News*, August 19, 2016.

¹⁸ Jill Disis, *Lawmakers say EpiPen hikes made Mylan executives ‘filthy rich’*, CNN, September 22, 2016.

profiturilor, C, care totuși este mai mică decât suprafața B. Așadar, modificarea netă a profiturilor este negativă (C-B). Profitul companiei scade, dar consumatorii câștigă, deoarece, odată cu impunerea unui plafon al prețurilor, tot mai mulți oameni beneficiază de pe urma reducerii prețului medicamentului. Zona B reprezintă un transfer pecuniar de la producători la consumatori. În plus, ei câștigă și triunghiul D.

Figura nr. 9.2. Efectul plafonării prețurilor în cazul unui monopolist care nu are costuri fixe



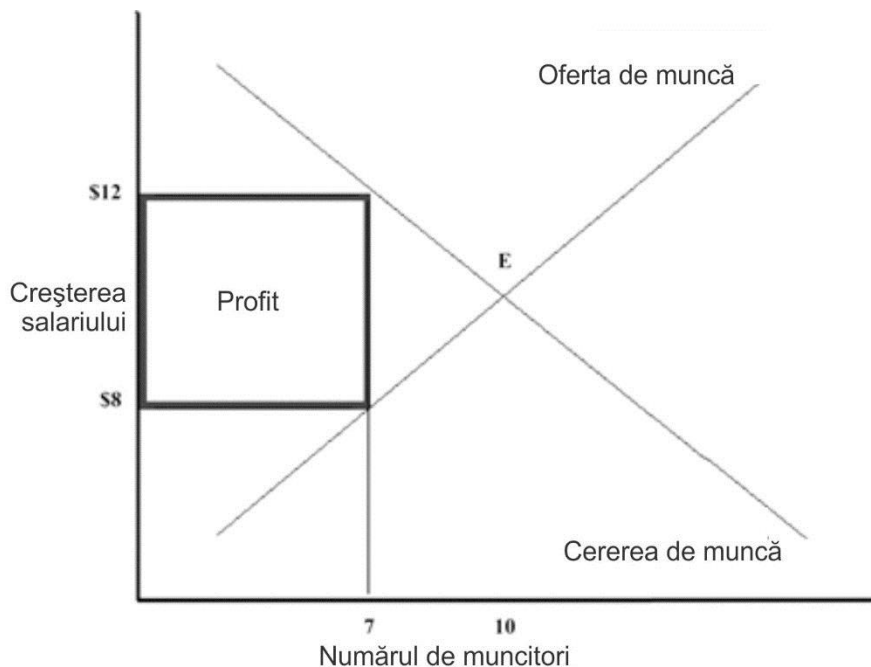
Așadar, o plafonare a prețurilor medicamentelor va determina: a) o reducere a profiturilor producătorilor de medicamente cu suma B-C; b) un transfer de dolari B de la producători la consumatori; c) consumatorii vor câștiga B+D; d) creșterea bunăstării sociale a societății cu suma reprezentată de zona D. Deoarece B este un transfer, câștigul net al societății, în dolari, este D.

Sindicatele

De obicei, sindicatelor li se acordă puțină atenție în ECON 101. Manualele economice de bază consideră invariabil sindicatele ca o altă sursă de intervenție nedorită pe piața muncii, care urmărește interese specifice de mărire a salariilor membrilor lor peste rata de pe piață, ducând astfel la ineficiență și șomaj¹⁹. Din nou, această logică este valabilă exclusiv pentru piețele perfect concurențiale, deși sindicatele nici nu există pe asemenea piețe. Mai degrabă, ele au fost foarte active în sectoarele dominate de oligopoluri și care obțin profituri substanțiale. Au avut succes în sectorul public – unde salariile sunt stabilite pe cale administrativă, și nu pe baza valorii în bani a producției – și într-un mediu în care există șomaj endemic.

O firmă care se confruntă cu o concurență redusă, cum ar fi Apple Inc. și McDonald's, este oligopolistă. Profiturile acestei firme sunt prezentate în figura nr. 9.3. Cererea pentru produsele sale este de asemenea natură încât poate fi produsă de șapte lucrători. Deoarece firma are putere de piață, ea realizează mai puține produse decât ar produce o firmă perfect concurențială pentru a putea impune prețuri mai mari. Lucrătorii primesc un salariu de 8 dolari pe oră chiar dacă produsul marginal (12 dolari) este mai mare decât salariul. În acest caz, rolul unui sindicat este de a obține ceva din surplusul de profit, adică din diferența dintre 8 și 12 dolari, și să mărească salariul, să zicem, la 9 dolari. Să reținem că, pentru acest oligopol, numărul lucrătorilor va fi tot șapte, deoarece acest număr depinde de cantitatea din produs pe care o vinde oligopolistul cu prețul stabilit tot de el. Astfel, creșterea salariului la 9 dolari nu ar afecta deloc nivelul șomajului; nu va face decât să scadă profiturile firmei. Cu alte cuvinte, sindicatele își folosesc puterea pentru ca lucrătorii să obțină ceva din profituri. Acest lucru nu este deloc rău. Sindicatul susține doar o distribuție mai echilibrată a veniturilor și obținerea unui salariu mai bun pentru traiul lucrătorilor. Așadar, scopul sindicatelor a fost acela de a obține o parte din profituri pentru angajați.

¹⁹ Paul Samuelson and William Nordhaus, *Economics*, 19th ed. (New York: McGraw-Hill, 2009), p. 260.

Figura nr. 9.3. Profitul unui oligopol care are șapte muncitori

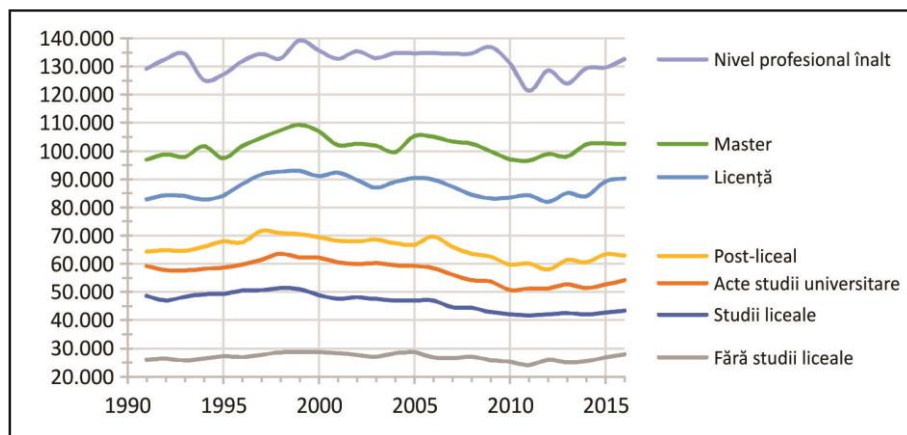
Nu există nicio dovadă că sindicatele cauzează șomaj. Fluctuațiile ratei șomajului depind de ciclul economic, și nu de sindicate. Să reținem că declinul sindicalismului de-a lungul câtorva generații a dus la o redistribuire a puterii și a prețurilor în favoarea lumii corporatiste. Așa cum am arătat în capitolul 7, diminuarea puterii de negociere a sindicatelor ar putea fi explicația cea mai credibilă pentru: (a) neconcordanța dintre productivitate și salarii după 1980 (figura nr. 7.1); (b) stagnarea venitului mediu al bărbaților din 1973 și cel al femeilor din 2000 (figura nr. 7.2); (c) stagnarea medianeii veniturilor gospodăriilor începând cu anul 2000. Acestea au crescut cu doar 495 de dolari în cei 16 ani ai secolului al XXI-lea (tabelul nr. 9.1). Surprinzător, veniturile gospodăriilor au scăzut în aceeași perioadă la toate grupele educaționale (figura nr. 9.4). Ușoara creștere înregistrată s-ar putea datora unei majorări a ponderii grupei cu studii superioare în total.

Tabelul nr. 9.1.
Creșterea veniturilor gospodăriilor, pe etnie, în perioada 2000-2016
(dolari la valoarea din 2016)

Anul	Toți	Albi	Negri	Asiatici	Hispanici
2000	58.544	61.229	41.363	44.738	46.244
2016	59.039	61.858	39.490	80.822	47.675
Creștere	495	629	-1.873	3.084	1.431
Anual	31	39	-117	193	89

Sursa: U.S. Census Bureau, Table H-5, <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>, accessed January 19, 2016.

Figura nr. 9.4. Mediana veniturilor gospodăriilor în funcție de nivelul de educație (dolari la valoarea din 2016)



Sursa: U.S. Census Bureau, Table H-16, <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>, accessed January 19, 2016.

Există dovezi că sindicatele erau capabile să negocieze astfel încât creșterea salariilor să țină pasul cu rata de creștere a productivității muncitorilor din anii '50 și '60. Când puterea sindicatelor era maximă, salariile chiar țineau pasul cu creșterea productivității: ambele au crescut cu un ritm anual mediu de 2,7% (tabelul nr. 7.1). Totuși, după 1980, odată cu scăderea puterii sindicatelor, salariile au rămas în urma productivității (figura nr. 7.1). Salariile au crescut cu doar jumătate din creșterea productivității. De ce? Mai înainte, sindicatele aveau consilieri economici pe statul de plată, care

cunoșteau destule lucruri pentru a putea evalua creșterile de productivitate, aveau destule informații pe care liderii sindicali să le adauge la puterea de negociere, reprezentau o contrapondere suficientă pentru a menține salariile și productivitatea în echilibru. Totuși, pe măsura pierderii poziției sindicatelor, muncitorii individuali nu mai dispuneau de aceleași informații și, astfel, nu mai dețineau acea putere de negociere. Ei și-au pierdut puterea de a negocia o creștere de salarii, cu perspectiva neplăcută a amenințării de a fi concediați. Muncitorii au devenit slabi fără o organizare sindicală. Doar uniți ar fi putut să facă față puterii corporațiilor; divizați, și-au pierdut această capacitate.

Creșterea abruptă a inegalității a început în prima parte a anilor '80, odată cu accelerarea globalizării care a afectat sectorul industrial al SUA, și a fost însoțită de dispariția sindicatelor. Începând cu mandatul lui Ronald Reagan – și cu suprimarea sindicatului controlorilor de trafic aerian –, guvernul a adoptat o atitudine antagonistă față de sindicate (conform „învățăturilor” din ECON 101) și a îmbrățișat ideologia dereglementării, care le-a permis corporațiilor să acapareze controlul. Schimbarea atitudinii statului este demonstrată de faptul că, până la președintele Carter, toți miniștrii muncii erau lideri sindicali²⁰. Reagan a fost primul care a numit un om de afaceri ca ministru al muncii, care a impus un număr de practici antisindicale și în favoarea oamenilor de afaceri²¹. O serie de astfel de schimbări, atât nuanțate, cât și fățișe, ale politicilor au înclinat balanța puterii pe piața muncii în favoarea corporațiilor care dețineau bogăția și frâiele puterii. Corporațiile erau mobile și își puteau transfera capitalul instantaneu în orice colț al lumii, în timp ce forța de muncă nu avea aceleași posibilități. Acest lucru a avantajat capitalul, iar sindicatele nu mai puteau să asigure forța de contracarare pentru susținerea intereselor lucrătorilor.

Locurile de muncă bine plătite pentru absolvenții învățământului liceal s-au redus ca număr, devenind deficitare astăzi: „activitățile temporare, prost plătite au devenit atât de frecvente încât amenință să devină regula”²². Acest fenomen nu este susceptibil de a se putea produce într-o societate democratică. El a fost posibil doar pe seama faptului că un număr mare de oameni săraci nu au fost capabili să își gestioneze propriul interes și au

²⁰ Louis Uchitelle, “How the Loss of Union Power Has Hurt American Manufacturing”, *The New York Times*, April 20, 2018.

²¹ Wikipedia Contributors, “Raymond J. Donovan”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

²² Erin Hatton, “The Rise of the Permanent Temp Economy”, *The New York Times*, January 26, 2013.

votat oameni care erau susținători din umbră ai intereselor celor bogați. Aceștia au deturnat atenția electoratului spre alte probleme, făcând apel la drepturile statelor, la o retorică pentru susținerea vieții, pentru libertate, antiguvernamentală și împotriva impozitării, în timp ce diminuau impozitele bogăților cu mult mai mult decât pe cele ale săracilor, distrugând sindicatele care protejau salariile clasei muncitoare și deschizând țara pentru importuri, care au determinat închiderea fabricilor. Astfel, politica guvernului a fost semnificativ în favoarea bogăților și superbogăților și împotriva clasei mijlocii și a celei mijlocii din eșalonul inferior, însă problemele au fost camuflate, astfel încât săracii să nu poată să descopere aspecte ascunse ale acestei politici²³.

Aducând laude pieței libere, bogății au reușit să capete sprijinul claselor de la baza piramidei veniturilor pentru a conduce politici care le-au sporit avantajele. Astfel, cea mai mare parte a bogăției create de economie se concentrează către o parte tot mai mică a populației (figurile nr. 7.8 și nr. 7.9). Primii 5% din vârful piramidei veniturilor și-au sporit ponderea în veniturile totale de la 17% la 22%, în timp ce celor 40% dintre beneficiari, reprezentând baza piramidei, le-a scăzut ponderea în veniturile totale de la 15% la 12%.

Să analizăm structura salarială de la Apple Inc. Directorul executiv, Tim Cook, are o avere netă de circa 400 de milioane de dolari. El a avut un salariu de 900.000 de dolari în 2011 și a mai primit bonusuri în acțiuni cu uriașa valoare de 500 de milioane de dolari pe o perioadă de zece ani. Aceasta a însemnat câștiguri anuale în jur de 51 de milioane de dolari. Mai mulți vicepreședinți ai companiei au primit salarii de 700.000 de dolari și bonusuri în acțiuni de aproximativ 30 de milioane de dolari – tot pe o perioadă de zece ani²⁴. Apple a avut un profit între 6 și 8 miliarde de dolari în fiecare an. Să comparăm aceste sume cu salariul lui Jordan Golson, vânzător de produse Apple, care a vândut bunuri în valoare de 750.000 de dolari în decursul a trei luni și a câștigat 11,25 de dolari pe oră, fără să beneficieze de stimulente salariale sau de prime și acțiuni²⁵. Noi nu putem stabili dacă salariile lui Cook sau Golson se apropie de produsul lor

²³ Jacob Hacker and Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics: How Washington Made the Rich Richer – and Turned Its Back on the Middle Class* (New York: Simon & Schuster, 2010).

²⁴ Simon Gerard, “Apple CEO Tim Cook Made \$378 Million in 2011”, *Celebrity Net Worth*, January 14, 2012.

²⁵ David Segal, “Apple’s Retail Army, Long on Loyalty But Short on Pay”, *The New York Times*, June 23, 2012.

marginal și cred că nici cei de la Apple nu știu. Ambele sunt rezultatul unor supoziții bazate pe istoricul salariilor de la Apple și alte companii similare, însă bunul-simț îmi spune că niciunul dintre cele două salarii nu se apropie în mod plauzibil de valoarea produsului marginal. Însă un lucru este sigur, producția este o activitate comună: Apple nu ar exista fără Golson și Cook. Salariul lui Golson este mic, deoarece rata șomajului menține un plafon asupra salariului său, în timp ce salariul lui Cook este ferit de concurență, deși mulți ar putea să îndeplinească la fel de bine sarcinile funcției pentru mult mai puțin. Când a venit vremea să fie angajat cineva pe postul lui Cook, nu s-a făcut publicitate. Nu s-a căutat o ofertă competitivă. Mai mult, niciunul dintre cele două salarii nu este corect. Salariul lui Golson reprezenta doar 0,7% din valoarea mărfii vândute de el. Dacă ar fi existat sindicat la Apple, acesta ar fi putut să-i mărească salariul lui Golson la, să zicem, valoarea plătită de firma Tiffany's personalului ei de vânzări: 15,60 dolari pe oră. Acest lucru ar fi făcut ca salariul lui Golson să crească la doar 1% din vânzările pe care le face, adică deloc o sumă exagerată sau care să-i permită un salt în clasa de mijloc, însemnând totuși cu 40% mai mult decât salariul de subzistență pe care îl obținea efectiv.

Să presupunem că sindicatul ar fi putut să mărească salariul fiecărui vânzător cu 4,35 de dolari și, mai departe, că masa salariaților formată din 30.000 de vânzători lucrează câte 2.000 de ore pe an. Acest lucru ar însemna pentru Apple o cheltuială suplimentară de doar 300 de milioane de dolari și o diminuare a profitului de la 6 miliarde de dolari la 5,7 miliarde – adică cu 5% – care nu este, desigur, o sumă exagerată. Concluzia: fără ajutorul unui sindicat, masa vânzătorilor este menținută la nivelul de trai al muncitorilor săraci. Aceasta nu este o soluție justă, vrând să spun – inspirându-mă după John Rawls – că dacă ar fi să concep un sistem de dincolo de vâlul de ignoranță, în mod sigur nu aș concepe unul implicând un decalaj salarial de la 11,25 la 25.000 de dolari pe oră.

Să nu ne surprindă faptul că, fără contraponderea asigurată de sindicate la puterea corporațiilor, partea din venitul național care ajunge la forța de muncă s-a redus. Ponderea remunerării forței de muncă în PIB era de 65% între 1997 și 1983. De atunci, ea s-a redus treptat, ajungând la 58% în 2010, în avantajul profiturilor²⁶. Legătura cu declinul puterii sindicatelor nu este întâmplătoare. Să reținem că ponderea aferentă forței de muncă s-a redus, chiar dacă se includ aici și miliardele câștigate de directorii executivi:

²⁶ Susan Fleck, John Glaser and Shawn Sprague, "The Compensation-Productivity Gap: A Visual Essay", *Monthly Labor Review*, 134 (2011), 1: 57-69.

veniturile și primele lor sunt socotite salarii, ca și acelea ale vânzătorilor. Astfel, conceptul de forță de muncă nu este folosit în această statistică în sensul clasic de muncitori *blue-collar*s, incluzând și rentele de care se bucură managerii de top.

Mai mult, merită să reținem că venitul pe cap de locuitor al bărbaților a stagnat în ultimul sfert al secolului al XX-lea, pe măsură ce se reducea numărul membrilor de sindicat²⁷. Dacă sindicatele ar fi cauzat diminuarea salariilor muncitorilor nesindicalizați, așa cum susțin reprezentanții curentului dominant, ar fi trebuit ca salariile medii ale celor care nu sunt membri de sindicat să crească pe măsura dispariției sindicatelor. Desigur, nimic nu poate fi mai fals – doar salariile femeilor au crescut, ca urmare a creșterii nivelului lor de educație. Totuși, chiar și salariile femeilor au stagnat din 1988. Cred că aceste salarii au încetat să crească deoarece existența unor sindicate slabe a însemnat ca muncitorii să se fi apărat singuri pe o piață a muncii unde șomajul endemic pune presiune pe salarii, ceea ce, în schimb, a permis managementului să obțină o parte mai mare din profituri. Existau aproape 21 de milioane de membri de sindicat când Ronald Reagan și-a început mandatul, însă acum sunt 12,4 milioane – abia 8% din forța de muncă – aflați sub o presiune continuă²⁸. Fără sindicate, „visul american” nu mai este posibil pentru o parte tot mai mare a populației.

Un motiv pentru care sindicatele sunt foarte importante este existența unei relații de putere asimetrice între forța de muncă și managementul companiilor²⁹. Sunt două cauze ale lipsei de putere de influență a muncitorilor care nu au un nivel de educație ridicat: (a) șomajul endemic face ca ei să fie într-o concurență continuă pentru un loc de muncă și, de aceea, nu își permit să ceară o creștere a salariilor; (b) muncitorilor le lipsesc acele

²⁷ Richard P. McIntyre, *Are Worker Rights Human Rights?* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 2008).

²⁸ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey: Access to Historical Data for the Tables of the Union Membership News Release*, modificat ultima dată June 21, 2007.

²⁹ „Existența unor sindicate puternice și responsabile este esențială pentru o piață a muncii corectă. Fără acestea, relațiile de muncă vor fi dezechilibrate. Părțile contractului de muncă trebuie să aibă o putere aproape egală, dacă este vorba de dreptate, iar acest lucru înseamnă că muncitorii trebuie să se organizeze și că formele lor de organizare trebuie să fie recunoscute de angajatori, ceea ce reprezintă o premisă a păcii pe piața muncii”. Citat din: Osmond Kessler Fraenkel and Clarence Martin Lewis, eds., *The Curse of Bigness: Miscellaneous Papers of Louis D. Brandeis* (Port Washington, NY: Kennikat Press, 1965), p. 43.

economii care să le asigure traiul în perioada de șomaj, când au nevoie de o sursă constantă pentru a supraviețui³⁰. Spre deosebire de aceștia, managementul are suficiente economii și destulă putere pentru a-și hotărî viitorul. Mai mult, capitalul nu are nevoi de bază și, de aceea, poate să nu facă nimic o lungă perioadă de timp, fără a-și diminua valoarea. Această relație dezechilibrată în ceea ce privește planificarea veniturilor face ca managementul să dețină controlul în cadrul negocierilor. Sindicatele reprezentau contraponderea principală. Astfel, ele contribuiau nemijlocit la succesul clasei de mijloc americane de la mijlocul secolului trecut. Atunci era posibil ca cei cu o educație de nivel mediu să aibă un venit decent. Astăzi, această posibilitate aproape că nu mai există. Fără să țină seama de relațiile de putere, economia convențională interpretează greșit utilitatea sindicatelor pentru muncitorii obișnuiți.

Un alt rol important al sindicatelor a fost acela de a acorda sprijin guvernului în relația sa cu marile companii. Cu acest fel de sprijin, reprezentanții guvernului puteau rezista tentației de a primi suport financiar din partea marilor firme. În timp, bogăția a produs bogăție și puterea a produs putere, atât economică, cât și politică, iar inegalitatea economică a produs inegalitate politică. Marile companii au obținut un avantaj strategic și fonduri abundente, iar bogații puteau să îi cumpere pe politicieni. Fără marile sindicate, echilibrul puterilor a dispărut și marile companii au putut să încheie înțelegeri cu clasa politică. Acestea ofereau sprijin financiar în schimbul unor favoruri din partea politicianilor. De acum, dereglementarea putea să ia avânt. Astfel, înainte de a intra în secolul al XXI-lea, legiuitorii deja puteau să desconsidere voința celor mulți în cele mai multe cazuri și să satisfacă dorințele celor bogați³¹. Muncitorii nu se bucurau de vreun sprijin organizat sau instituțional. Erau lăsați să se descurce individual cum puteau. Astfel se naște plutocrația. S-ar putea să fi ajuns în acel punct de cotitură dincolo de care această tendință să nu poată fi inversată timp de mai multe generații, dacă nu pentru totdeauna³².

³⁰ Naomi Mannino, "Survey: Nearly Half Have No Emergency Savings", *Always Easy Finance*, October 9, 2012.

³¹ Martin Gilens, *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2012).

³² David Callahan and J. Mijin Cha, "Stacked Deck: How the Dominance of Politics by the Affluent & Business Undermines Economic Mobility in America", *Demos*.

Cartelurile

Cartelul este o instituție care concentrează efortul colectiv al unui grup economic pentru a-și asigura avantajul concurențial pe piață. În acest sens, foarte influenta Asociație Americană a Medicilor (*American Medical Association* – AMA) limitează concurența în numele asigurării excelenței actului medical³³. Efectul este similar cu acela al unui cartel: limitând numărul de studenți la medicină, AMA controlează numărul de medici practicanți și astfel face să crească salariile medicilor mult peste nivelurile concurențiale. Consecința nu este numai creșterea veniturilor lor, ci și impactul asupra taxelor școlare pentru facultățile de medicină, deoarece acestea tind să preia o parte din rentele pe care le vor obține viitorii medici. În ciuda lipsei de medici, doar jumătate dintre cei care vor să urmeze facultatea de medicină sunt acceptați, deși, fără îndoială, numai cei mai pregătiți solicită acest lucru. Mai mult, AMA se opune ca facultățile de medicină străine să își trimită studenții în SUA pentru rezidențiat³⁴. Astfel, medicii americani ajung să câștige de două până la cinci ori mai mult decât colegii lor din alte țări bogate.

Nu este ciudat că Statele Unite pot asigura majoritatea celorlalte ocupații – juriști, profesori, contabili, arhitecți – din abundență, dar nu poate să pregătească tot atâția medici (pe cap de locuitor), cum face majoritatea celorlalte societăți industriale avansate (figura nr. 9.5)³⁵. Pentru a mări numărul medicilor pe cap de locuitor la nivelul Norvegiei, de exemplu, numărul acestora ar trebui mărit în Statele Unite cu nu mai puțin de 600.000 de oameni! Comparativ cu cei 820.000 de medici (în 2016), aceasta ar însemna o creștere cu 75% a numărului de medici³⁶. Nu ne îndoim că acest lucru ar face să scadă costurile medicale și să îmbunătățească starea de sănătate a populației SUA până la nivelurile atinse în Europa.

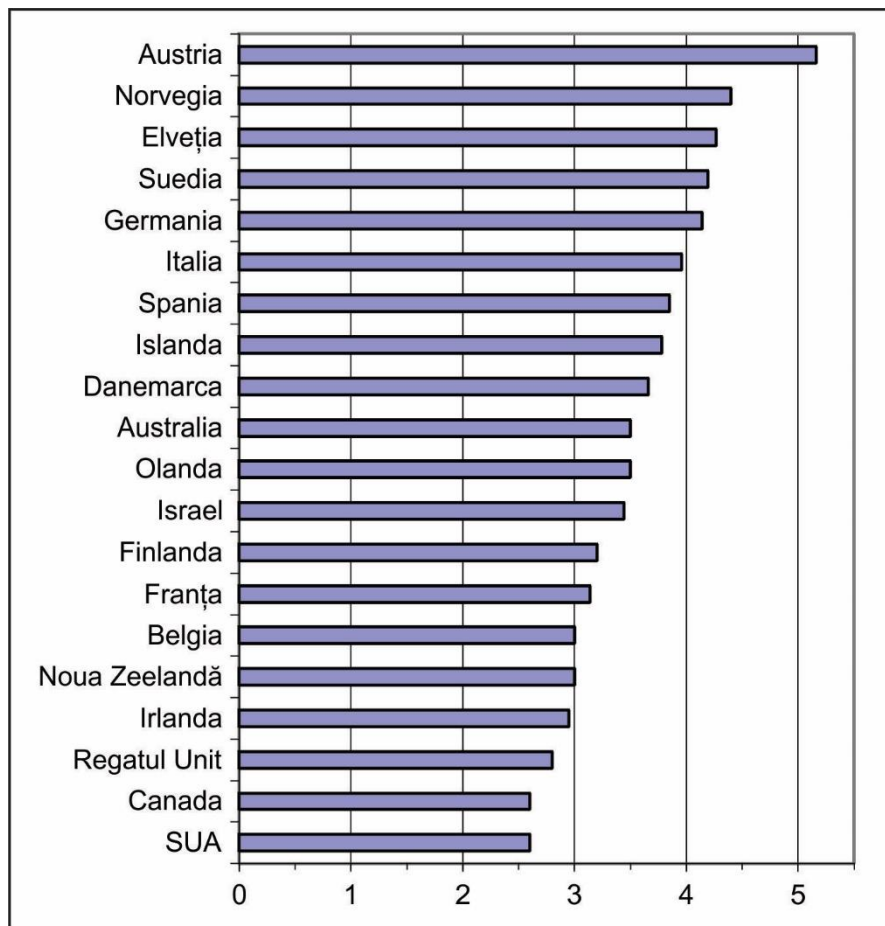
³³ Milton Freedman a spus că AMA este cel mai puternic sindicat din țară. AMA este pentru medici ceea ce este OPEC pentru piața benzinei. Mark J. Perry, “The Medical Cartel: Why Are MD Salaries So High?” *Wall Street Pit*, June 24, 2009.

³⁴ Anemona Hartocollis, “Medical Schools in Region Fight Caribbean Flow”, *The New York Times*, December 22, 2010.

³⁵ World Health Organization, *World Health Statistics 2010* (Geneva: WHO Press, 2010); Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *OECD Health Data 2012 – Frequently Requested Data*.

³⁶ Prima ediție a cărții arată că numărul de medici din SUA este mai mic cu 480.000 sau 60% față de cel necesar. Așadar, situația s-a înrăutățit în această privință.

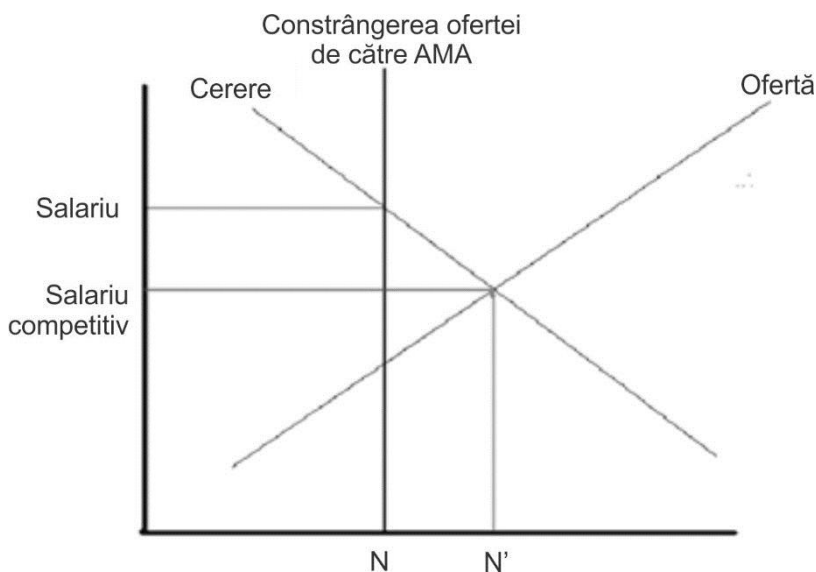
**Figura nr. 9.5. Număr de medici
la 1.000 de locuitori (2015)**



Sursa: *OECD Health Data 2016*, http://www.stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HEALTH_REAC.

De ce există această penurie de medici în SUA? Motivul este lobby-ul puternic al Asociației Americane a Medicilor pentru a-și apăra cauza. Acesta limitează numărul de facultăți de medicină, precum și numărul de studenți acceptați. Această situație este prezentată în figura nr. 9.6.

Figura nr. 9.6. Cererea și oferta de medici în funcție de limitele impuse de Asociația Americană a Medicilor în cazul numărului de absolvenți



Deoarece Asociația limitează numărul medicilor la $N = 820.000$, există mai puțin medici decât în cazul echilibrului concurențial $N' = 1,4$ milioane; de aceea, venitul unui doctor depășește nivelul concurențial: 200.000 de dolari față de 100.000 de dolari în Germania și Canada³⁷. Salariul median al decanilor facultăților de medicină este de 400.000 de dolari, iar 25% dintre ei câștigă peste 500.000 de dolari³⁸.

În timp ce numărul facultăților de drept a crescut, cel al facultăților de medicină a avut o tendință contrară. În SUA sunt numai 141 de facultăți de

³⁷ Mark Perry, "The Medical Cartel: Why are MD Salaries So High?", *Wall Street Pit*, June 24, 2009. Unele date salariale sunt disponibile la: <http://www1.salary.com/Professor-Medicine-salary.html> și <http://www1.salary.com/Medicine-salary.html>. Vezi și James Hamblin, "What Doctors Make", *The Atlantic*, January 27, 2015.

³⁸ <http://www1.salary.com/Dean-of-Medicine-salaries.html>, accessed September 26, 2017. Se susține uneori că salariile medicilor sunt mai mari pentru că facultatea de medicină este scumpă. Eu cred că lucrurile stau invers. Facultățile de medicină vor să obțină o parte din rentele pentru medici și, în consecință, majorează taxa de școlarizare în mod corespunzător.

medicină, iar numărul de studenți admiși este menținut la 20.000 pe an³⁹. Dimpotrivă, există 250 de facultăți de drept, iar salariile juriștilor sunt cam jumătate din cele ale medicilor⁴⁰. Pe scurt, salariile mari ale medicilor din SUA nu sunt determinate de forțele pieței; ele nu au la bază investițiile făcute în educație, ci sunt determinate de faptul că structura instituțională îi protejează pe medici în fața forțelor normale ale pieței: cererea și oferta. Pe scurt, această asociație a avut același succes ca și Asociația Națională a Deținătorilor de Arme (*National Rifle Association* – NRA) în ceea ce privește lobby-ul. Mai mult, este mult mai eficientă decât alte organizații în ceea ce privește menținerea salariilor membrilor lor semnificativ peste nivelurile concurențiale, prin restrângerea ofertei⁴¹.

Discriminarea

După reprezentanții curentului economic dominant, discriminarea este benignă, deoarece puterea magică a concurenței o va anihila până la urmă. Ipoteza neoclasică se referă la faptul că cei care sunt discriminați doresc să lucreze pentru mai puțini bani și se angajează la firme care nu discriminează și care, astfel, își vor putea oferi produsele la un preț mai mic, eliminând astfel de pe piață firmele care discriminează⁴². Așadar, discriminarea se autocorectează.

Să reținem că în această economie din *Alice în țara minunilor* nu există nici gen, nici rasă, nici șomaj, nici concurență imperfectă, nici informații

³⁹ Joanna Broder, “Record Number of Med Students, but More Needed to Help Physician Shortage”, *Medscape*, October 29, 2013. Lista facultăților de medicină și a numărului de studenți înscriși se găsește pe un website al Association of American Medical Colleges, Table B-1: “Total Enrollment by U.S. Medical School”.

⁴⁰ American Bar Association, *ABA-Approved Law Schools*.

⁴¹ Mai mult, alte țări au putut să plafoneze costurile, deoarece au adoptat un sistem mai eficient. Este mult mai economic să avem o mică entitate nonprofit care să organizeze sistemul medical decât să căutăm printr-un păienjenis de oferte ale unui sistem de piață liberă care urmărește profitul. Primul este mai puțin costisitor, deoarece costurile de administrare sunt mult mai mici, iar costurile sunt menținute la un nivel scăzut datorită puterii de negociere a guvernului, astfel ca serviciile medicale să nu devină o afacere și să producă profit.

⁴² „Firmele care nu discriminează ar putea să intre pe piață, să reducă costurile și prețurile impuse de firmele care discriminează, angajând mai ales oameni cu ochii câprui, și să le scoată astfel de pe piață”. Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, p. 262. Să reținem că ei spun „ar putea” să intre pe piață, dar acest lucru nu înseamnă că ele o vor face de fapt și că vor repara injustiția respectivă.

asimetrice și, dincolo de toate, nicio presiune a semenilor (cum ar fi Ku Klux Klan) pentru un front unit împotriva grupului oprimat, așa cum este comunitatea afro-americană, care, timp de secole, a suferit o discriminare nu chiar atât de benignă. Să reținem, ca o completare, că Samuelson și Nordhaus nici măcar nu îndrăznesc să vorbească despre o discriminare *reală*, mai degrabă ei inventează un scenariu ipotetic ridicol, în care oamenii cu ochii câprui sunt cei dezavantajați.

O cauză a persistenței discriminării este faptul că aceasta apare de timpuriu în cadrul sistemului educațional, așa că minoritățile intră pe piața muncii cu un dezavantaj clar, adică acela de a fi prinși de valul care îi duce din școală la închisoare. Mai mult, presiunile sociale pentru a impune discriminarea ca normă sunt atât de puternice încât s-ar putea să nu existe firme nediscriminatoare care să poată concura cu firmele discriminatoare. În mod cert, nu au existat companii pentru transportul cu autobuzul care să fi concurat cu cele care i-au obligat pe negrii din Montgomery să stea în partea din spate a autobuzului. Nu au existat firme care să concureze cu Woolworth și care să vrea să îi servească atât pe albi, cât și pe negri. Și nu au vrut acest lucru nici producătorii de filme care ar fi putut să pună pe același plan actrițele cu colegii bărbați. Desigur, acest lucru nu este etic, dar amendamentul privind drepturile egale nu a devenit lege până acum. Așadar, lumea reală nu este în concordanță cu lumea teoretică, iar decalajul salarial între genuri persistă chiar și la Hollywood și a fost întâlnit chiar și la audițiile pentru formarea unei orchestre⁴³.

Deși salariile femeilor au crescut față de cele ale bărbaților până în 2000, ele au stagnat la aproape 75% din cele ale bărbaților, deși nivelul lor de educație a crescut (figura nr. 7.2)⁴⁴. O parte din această diferență se datorează distribuției calificării și a experienței în muncă, dar probabil că jumătate din aceasta este cauzată de discriminare⁴⁵.

⁴³ Daniel Holloway, "The Fight for Equal Pay: Women, Minorities on TV Still Making Less Than White Men", *Variety*, August 22, 2017; Sewell Chan, "BBC Publishes Pay of Top Stars, Revealing Gender Gap", *The New York Times*, July 19, 2017; Alicia Adamczyk, "Why You Should Care about the Hollywood Wage Gap", *Time*, February 26, 2016; Claudia Goldin and Cecilia Rouse, "Orchestrating impartiality: the impact of 'blind' auditions of female musicians", *American Economic Review*, 90 (2000): 715-741.

⁴⁴ Francine Blau and Lawrence Kahn, "The U.S. gender pay gap in the 1990s: slowing convergence", *Industrial & Labor Relations Review*, 60 (2006): 45-66.

⁴⁵ Se estimează că aproximativ 9-19% sunt cauzate de discriminare. Daron Acemoglu, David Autor and David Lyle, "Women, War and Wages: The Effect of Female Labor Supply on the Wage Structure at Midcentury", *Journal of Political Economy*, 112 (2004), 3: 497-551.

Decalajul salarial dintre negri și albi nu numai că s-a menținut, dar chiar s-a accentuat. În 1979, bărbații negri câștigau cu 20% mai puțin, iar femeile de culoare cu 5% mai puțin decât colegii și colegele lor albi, însă, până în 2016, decalajul a crescut cu 30% și, respectiv, cu 18%. Mai mult, în timp ce o parte a decalajului poate fi explicată prin factori cum ar fi nivelul de educație, întreaga creștere a decalajului cu 10% și 13% nu poate fi explicată, făcând din discriminare singura cauză posibilă⁴⁶. Discriminarea mai afectează și mobilitatea intergenerațională⁴⁷. Ce regres!

Așadar, dovezile empirice contrazic lumea fantasmelor creată de economiștii care aparțin curentului dominant⁴⁸. Mai mult, teoria de mai sus presupune că productivitatea poate fi determinată cu ușurință. Să admitem că membrii grupului dezavantajat doresc să lucreze pentru un salariu mai mic decât ar trebui în raport cu productivitatea lor reală. Totuși, productivitatea nu poate fi ușor determinată. Durează până când aflăm, în condiții diferite, cât de constant și sigur este un muncitor. Astfel, în momentul angajării există o mare incertitudine privind productivitatea reală, iar firmele care nu discriminează ar putea considera că persoana respectivă vrea un salariu mai mic numai din cauza productivității sale mai mici. În aceste condiții de incertitudine, ar putea ca acestea să nu fie interesate să îl angajeze pe muncitorul discriminat cu un salariu mai mic, chiar și fără presiunea exercitată de celelalte. De fapt, concurența de tip neoclasice, ajunsă mit, nu a putut să elimine discriminarea, ceea ce este un fapt istoric. Nu piețele, ci mișcările sociale și acțiunea politică au dus la abolirea discriminării, în condiții vitrege, cu mult sânge și cu pierdere de vieți.

Joseph McNeil, Franklin McCain, Ezell Blair, Jr. și David Richmond nu au fost serviți cu cafea la barul de la Woolworth din Greensboro, NC, din cauza pigmentului pielii lor. Este ciudat cum sunt structurate piețele libere, astfel încât posibilitatea de a cumpăra o cafea stând la o masă a depins de culoarea consumatorului. A fost nevoie de Legea drepturilor civile din 1964 pentru ca ei să poată cumpăra cafea din magazinul dorit, pe o piață

⁴⁶ Mary Daly, Bart Hobijn and Joseph Peditke, "Disappointing Facts about the Black-White Wage Gap", *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Letters*, September 5, 2017; Mary Waters and Karl Eschbach, "Immigration and Ethnic and Racial Inequality in the United States", *Annual Review of Sociology*, 21 (1995): 419-446.

⁴⁷ Raj Chetty, Nathaniel Hendren, Maggie R. Jones, Sonya R. Porter, "Race and Economic Opportunity in the United States: An Intergenerational Perspective", *National Bureau of Economic Research Working Paper*, No. 24441, March 2018.

⁴⁸ William Darity and Patrick Mason, "Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (1998), 2: 63-90.

presupus liberă⁴⁹. Aceste drepturi nu au fost obținute datorită concurenței din partea antreprenorilor care nu discriminau și care doreau să profite de discriminarea făcută de alții. Ar fi ridicol să concepem o teorie contrară. Științele economice au nevoie de un cod etic de conduită profesională⁵⁰.

Redistribuirea

Sărăcia poate însemna o privațiune fizică și psihică fie absolută, fie relativă. Este absolută când o gospodărie nu poate să își satisfacă nevoile de bază, iar supraviețuirea membrilor ei este în cumpănă. A nu ține seama de o asemenea posibilitate înseamnă o viziune lipsită de etică⁵¹. În plus, cineva se poate considera dezavantajat în raport cu consumul unui grup de referință, chiar dacă nevoile sale de bază sunt satisfăcute. Aceasta este considerată o privațiune relativă și este o amenințare pentru ordinea socială la fel de mare ca și sărăcia de primul fel, așa cum au aflat multe societăți, incluzând-o și pe a noastră, în 2016 (vezi capitolul 16). În plus, distribuția beneficiilor asigurate de economie poate fi îndreptată spre un grup disproporționat față de contribuția acestuia la bunăstarea socială, devenind astfel insuportabilă⁵².

O politică de redistribuire către segmentele mai sărace ale societății ar putea fi aplicată din obligație morală, dintr-un simț al dreptății, din empatie față de starea lor jalnică sau din teama de tulburări sociale. Sentimentul de insatisfacție al unor terți creat de suferința celor săraci într-o țară bogată devine o externalitate negativă. Nu trebuie să fii un purist care urmărește egalitatea perfectă, ci doar crearea unei distribuiri mai juste a venitului, care să fie mai puțin distorsionată și care să ne convingă că măcar nevoile de bază – incluzând aici sănătatea și educația – sunt asigurate pentru întreaga populație – și mai ales pentru copii –, care nu este răspunzătoare pentru

⁴⁹ Wikipedia contributors, “Greensboro Sit-Ins”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁵⁰ George De Martino, *The Economist's Oath. On the Need for and Content of Professional Economic Ethics* (Oxford: Oxford University Press, 2011).

⁵¹ Foametea este un caz special analizat în detaliu în lucrarea lui Amartya Sen, devenită clasică, *Poverty and Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation* (Oxford: Oxford University Press, 1981).

⁵² „Primele 5 procente ale celor din vârful piramidei veniturilor – gospodăriile care câștigă 210.000 de dolari sau mai mult – dețin o proporție de circa o treime din cheltuielile pentru consum”. Motoko Rich, “Wealthy Reduce Buying in a Blow to the Recovery”, *The New York Times*, July 16, 2010.

condițiile în care s-au născut oamenii. În esență, acesta este modelul scandinav de capitalism cu față umană.

Nu există niciun motiv să permitem ca 45% dintre mamele singure să trăiască în sărăcie⁵³, în timp ce primii cincizeci de manageri ai unor fonduri de mare risc au împreună un venit de 29.000 de milioane de dolari sau aproximativ 600 de milioane de dolari fiecare⁵⁴. În realitate, aceste salarii astronomice sunt rente, adică nu le merită: acești indivizi și-ar fi făcut treaba numai pentru o parte din această sumă. Însă a rămâne calm în fața acestei opulențe, în timp ce 20% dintre copii cresc în sărăcie, adică lipsiți de o creștere adecvată, inclusiv de educație, înseamnă să acceptăm ca acest lucru să le influențeze puternic toată viața și, de asemenea, să afecteze întreaga societate. Înseamnă o risipă de resurse umane, ceea ce duce la creșterea numărului de oameni din pușcării și a bogăției, ceea ce face ca acest cost social al sărăciei să fie prea mare.

Filosoful politic John Rawls susținea că actuala distribuție a venitului este injustă, deoarece „nimeni nu își merită locul ocupat ca urmare a distribuției talentelor și nici locul inițial în societate”. A răsplăti talentul înseamnă, cu alte cuvinte, a răsplăti structura noastră genetică aleatorie sau a avea norocul să te naști într-o familie mai înzestrată. El continuă: „Conform cărui principiu pot permite persoanele morale, libere și egale ca relațiile lor să fie afectate de norocul social și de loteria naturii?”⁵⁵ Prin „loteria naturii”, el vrea să spună că noi nu ne-am câștigat și nici nu ne merităm dotarea inițială când am pășit în lume, care apoi să fie atât de importantă în cursul vieții. Aici este vorba de statutul social al familiei în care ne-am născut, precum și de predispozițiile noastre genetice. Este o chestiune de noroc că ne-am născut cu un anume cod genetic și într-o anume familie. Avantajele sau dezavantajele mari pe care le produc acestea nu au fost dobândite prin efort personal, de aceea nu le merităm și nici nu trebuie să fim răsplătiți pentru ele. Înzestrările inițiale nu sunt juste; mai degrabă au fost distribuite aleatoriu. Totuși, aceste talente, bogăția, privilegiile obținute la naștere sau lipsa lor joacă un rol imens în ceea ce

⁵³ Karen Christopher, “Welfare State Regimes and Mothers’ Poverty”, *Social Politics*, 9 (2002): 60-86.

⁵⁴ Jenny Anderson, “Wall Street Winners Get Billion-Dollar Paydays”, *The New York Times*, April 16, 2008.

⁵⁵ Prin „noroc social” el are în vedere familia în care se naște cineva și prin „loteria naturii”, întâmplarea de a te naște cu anumite talente. John Rawls, “Some Reasons for the Maximin Criterion”, *American Economic Review*, 64 (1974), 2: 141-146.

privește perspectivele economice ale cuiva⁵⁶. Nu merităm să ne naștem într-o familie bogată sau într-una săracă sau să fim mai inteligenți sau mai frumoși decât media sau să avem o anumită culoare a pielii sau o anumită etnie. Noi nu am făcut nimic pentru aceste înzestrări ca să fim răsplătiți cu o rentă; nu trebuie să fim răsplătiți pentru ceva care se datorează doar unei alocări aleatorii. Atribuirea drepturilor de proprietate în cazul acestor înzestrări este arbitrară. De aceea, privilegiile elitei cu bani nu se deosebesc prea mult de acelea ale aristocrației din epoca feudală. Niciuna dintre clase nu își merită bogățiile, deoarece acestea au la bază originea, și nu meritul. Nu există niciun motiv rezonabil ca un nou-născut să aibă unele avantaje care nu sunt disponibile și altora, doar datorită norocului la naștere. Pe scurt, marea inegalitate economică nu are o bază morală, deoarece „șansele în viață sunt influențate în mare măsură de familia și de clasa de proveniență”, adică fără efort propriu.

Pe aceeași filieră, Malcolm Gladwell menționează că „cea mai mare eroare de judecată privind succesul este aceea că noi am reuși numai datorită inteligenței, ambiției, iuțelii și muncii asidue”⁵⁷. În obținerea succesului sunt implicate multe variabile care sunt exterioare; realizările noastre depind și de mediul social. Gladwell arată că succesul „se bazează pe o rețea de avantaje și moșteniri, unele meritate, altele nu, unele câștigate cu trudă, altele doar cu noroc”.

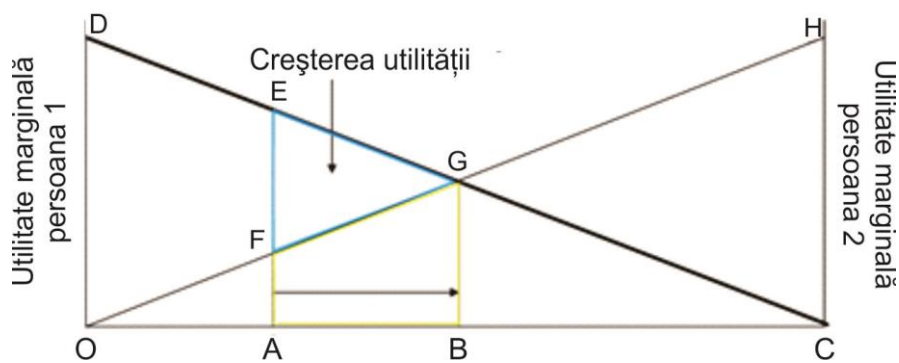
Din cauza diminuării utilității marginale a venitului, utilitatea totală a societății ar putea crește foarte mult dacă am redistribui venitul de la cei bogați la cei săraci (figura nr. 9.7). Lungimea axei X (OC) reprezintă venitul total din economie în dolari. Cele două curbe ale utilității marginale transformă acești dolari în utilitate. Venitul total este împărțit între două persoane. Persoana 1 primește segmentul OA, în timp ce persoana 2 primește segmentul AC. Distribuția inițială presupune faptul că persoana 1 se bucură de toată utilitatea reprezentată de trapezul OAED, în timp ce utilitatea totală a persoanei 2 este ACHF. Utilitatea totală este formată din aceste două trapezoide. Însă aceasta nu este utilitatea maximă care poate fi produsă cu venitul total, OC. Utilitatea maximă ar fi atinsă numai dacă venitul ar fi egal distribuit, astfel încât cantitatea de dolari reprezentată de segmentul AB ar fi transferată de la persoana 2 la persoana 1. În acest caz, utilitatea totală a persoanei 1 va crește până la OBGD, iar cea a persoanei 2 va scădea până la BCHG. Cu alte cuvinte, utilitatea totală a persoanei 1 ar

⁵⁶ John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

⁵⁷ Malcolm Gladwell, *Outliers: The Story of Success* (New York: Little, Brown, 2008).

crește cu ABGE, iar cea a persoanei 2 ar scădea cu ABGF. Să reținem că câștigul persoanei 1 este mai mare decât pierderea persoanei 2 cu triunghiul FEG. Acesta este câștigul net de utilitate al societății. Suprafața ABGF reprezintă transferul de utilitate de la persoana 2 la persoana 1.

Figura nr. 9.7. Redistribuirea mărește utilitatea totală și bunăstarea socială



Totuși, argumentul adus împotriva redistribuirii este faptul că noi nu putem să comparăm nivelurile de utilitate dintre indivizi. Deși este adevărat că unii pot prefera aroma unor portocale proaspete, după cum alții o pot detesta, totuși este corect să presupunem că oamenii se deosebesc infinitesimal în ceea ce privește nevoile lor de bază. Suferința cauzată de foame unui om nu poate fi diferită prea mult de aceea a altora. Un os rupt, un atac de inimă sau o durere de dinți ale unuia sunt la fel ca ale celorlalți. Însă noi respingem asemenea ipoteze, deși nu avem nicio problemă să admitem că un singur mandatar îi poate reprezenta pe toți în cazul modelelor macroeconomice pe care le concepem, o ipoteză care presupune o societate omogenă. Utilizarea acestor două seturi de ipoteze este lipsită de consistență.

Economiștii convenționali susțin că redistribuirea venitului prin impozitare duce la ineficiență. Acest echilibru dintre eficiență și echitate funcționează prin reducerea stimulentei pentru muncitorii foarte productivi, pentru ca ei să lucreze și să investească mai mult, astfel reducând venitul total. Totuși, această concluzie se bazează pe ipoteze incorecte și mult simplificate. Se presupune, fără dovezi empirice, că oamenii lucrează de

fapt mai puțin dacă rata de impozitare crește pentru toți. Cu alte cuvinte, aceștia susțin că, dacă salariul după impozitare al unei persoane este de 1.000 de dolari pe oră, aceasta ar lucra mai puțin decât dacă ar câștiga 1.200 de dolari pe oră. Totuși, Warren Buffett – un guru al investitorilor – crede altfel⁵⁸ și nu există nicio dovadă reală în favoarea acestei idei⁵⁹. Cei 403 de miliardari americani ar lucra mai puțin dacă rata de impozitare pentru ei s-ar dubla?⁶⁰ Beyoncé ar cânta mai puține cântece? Eu mă îndoiesc. Bănuiala mea este că singurul efect pe care îl va avea este reducerea intensității consumului excesiv și a externalităților pe care le produce.

Mai mult, eficiența nu trebuie redusă deloc prin impozitare. Guvernul nu irosește banii. Mai degrabă, acesta investește mult în educație, în infrastructură, în serviciile medicale și în cercetarea de bază, toate fiind cruciale pentru asigurarea prosperității. Exact din acest motiv, economiile vest-europene și nord-europene au avut succes, în ciuda redistribuirii. Astfel, există dovezi empirice importante – neluate în seamă de manualele elaborate conform viziunii curentului economic dominant – în sensul că cheltuielile sociale mai degrabă stimulează dezvoltarea economică decât o inhibă⁶¹. Motivul este faptul că veniturile suplimentare nu sunt cruciale pentru crearea unor stimulente pentru superbogați, așa cum se presupune în mod convențional, în timp ce plățile pentru transfer pe care le preiau impozitele sunt, de fapt, indispensabile pentru asigurarea serviciilor sociale și a plasei de siguranță, a învățământului general și a serviciilor medicale, mărinind astfel productivitatea grupelor cu venituri mici. Copiii nemâncați care merg la școli proaste și cresc în familii și cartiere disfuncționale au mult mai puține șanse să devină membri productivi ai comunității decât au colegii lor mai privilegiați. Așadar, eu cred că asocierea ineficienței cu redistribuția este complet falsă.

Există unele efecte pozitive directe ale plasei de siguranță asupra bunăstării medii. Aceasta oferă securitatea necesară, așa că ne simțim mai

⁵⁸ Warren Buffett, “Stop Coddling the Super-Rich”, *The New York Times*, August 14, 2011.

⁵⁹ „Dovezile empirice... arată că efectul dăunător al impozitelor asupra efortului în muncă este limitat... Cele mai multe studii arată că impozitele au un impact minor asupra efortului depus de muncitorii cu venituri medii și cei cu venituri mari”. Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, 19th ed., p. 333.

⁶⁰ Împreună cu averea lor, se ajunge la 1,3 trilioane de dolari. “In Pictures: Richest 25 American Billionaires”, *Forbes*, October 3, 2010.

⁶¹ Peter Lindert, *Growing Public*, vol. 1, “Social Spending and Economic Growth Since the Eighteenth Century” (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004).

bine știind că, dacă ne lovește un dezastru neașteptat, va fi ceva care să ne susțină. Mai mult, oamenii care nu au o altă sursă de venit pot comite infracțiuni cu o mai mare probabilitate. Țările cu o plasă de siguranță mai deasă riscă mai puține acte de violență spontane. Astfel, oamenii pot să iasă din casă în timpul nopții. Se tem mai puțin în ceea ce privește siguranța copiilor și se confruntă cu mai puține spargerii de case, furturi de mașini, crime și atacuri la persoană. Una peste alta, ei sunt mai puțin stresați și, astfel, se pot bucura de o calitate a vieții superioară. Cu alte cuvinte, un nivel mai înalt de impozitare la partea superioară a scalei veniturilor face să avem o societate mai echilibrată care, la rândul ei, duce la o bunăstare medie superioară. Iată de ce cei mai fericiți oameni trăiesc în societățile care percep impozite mari din Scandinavia⁶².

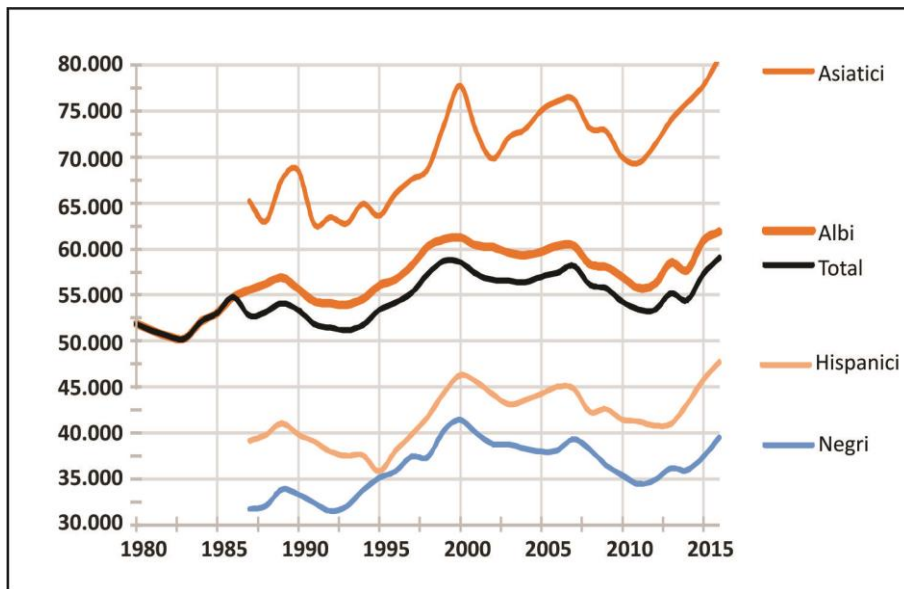
Standardul de viață

Standardul de viață nici nu prea este abordat în manualele curentului economic dominant, deși este unul dintre conceptele importante din științele economice. În schimb, accentul este pus pe utilitatea individuală, pe venit și, la nivel agregat, pe produsul național brut (PNB). Totuși, abordarea standard nu are în vedere nici distribuția venitului și nici problema agregării venitului sau a utilității. Dacă nivelurile utilității nu sunt comparabile între indivizi, așa cum se susține, atunci adunarea veniturilor individuale nu este o măsură exactă pentru agregarea nivelurilor de trai, deoarece niveluri diferite ale venitului produc niveluri diferite ale utilității. Cum ar trebui să interpretăm cazul SUA, de exemplu, unde PNB creștea, în timp ce o parte tot mai mare se acumula la cei 1% de la vârf, iar mediana veniturilor gospodăriilor creștea în ritm de melc, cu 31 de dolari pe an în secolul al XXI-lea (tabelul nr. 9.1). Negrii au cunoscut un declin al venitului gospodăriilor chiar de 117 dolari pe an încă din 2000 (figura nr. 9.8)⁶³.

⁶² SUA sunt pe locul al 14-lea. Wikipedia Contributors, “World Happiness Report”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁶³ Wikipedia contributors, “Household Income in the United States”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*; vezi și James Kenneth Galbraith, *Created Unequal: The Crisis in American Pay* (Chicago: University of Chicago Press, 2000).

Figura nr. 9.8. Venitul median al gospodăriilor pe grupuri etnice (dolari la valoarea din 2016)

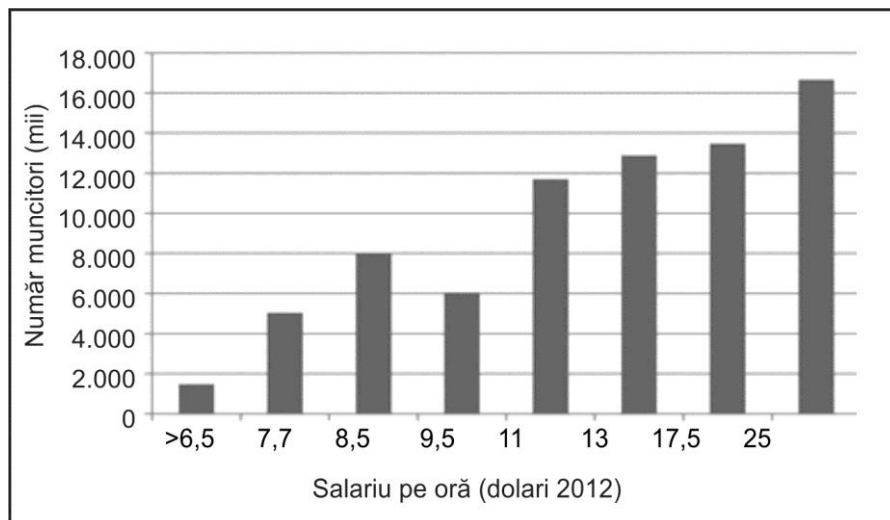


Sursa: Vezi tabelul nr. 9.1.

Să considerăm că acei 5 dolari pe zi plătiți muncitorilor de Ford Motor Company în 1914 ar face astăzi 123 de dolari (sau 15,4 dolari pe oră)⁶⁴. Dintre cele 75 de milioane de persoane care alcătuiesc forța de muncă din SUA și care lucrează pentru un salariu orar, doar 40% câștigă mai mult decât muncitorii de la Ford din 1914, cu ajustarea pentru inflație (figura nr. 9.9)⁶⁵. Brusc, vedem că acea creștere a nivelurilor de trai într-o sută de ani este mai puțin impresionantă.

⁶⁴ Indicele prețurilor a crescut cu un factor de 24,6 între 1914 și 2017. Cei 5 dolari pe oră însemnau 0,625 de dolari pe oră. Astfel, $24,6 \times 0,625 = 15,4$ dolari pe oră.

⁶⁵ Dat fiind că 15 dolari pe oră reprezintă cam 30.000 de dolari pe an, implicând includerea tuturor salariilor, ar însemna că 60% din forța de muncă câștigă mai mult decât muncitorii de la Ford în 1914. "United States Income Brackets and percentiles in 2017", *DQYDJ*, January 15, 2018.

Figura nr. 9.9. Distribuția câștigurilor orare ale muncitorilor în SUA

Sursa: Date comunicate privat, prin bunăvoința lui Mary Bowler, U.S. Bureau of Labour Statistics, *Current Population Survey*, <https://www.bls.gov/ncs/cwconcta.htm>.

Dacă vom considera venitul în dolari ca unitate de măsură a standardului de viață, trebuie să reținem că dimensiunile monetare nu se traduc direct în utilitate sau satisfacție a vieții, așa cum am arătat în capitolul 7. De exemplu, oamenii educați pot să obțină o satisfacție mai mare dintr-un dolar decât cei mai puțin educați. Ei au deprinderi de consum care fac posibil acest lucru⁶⁶. Mai mult, din cauza diminuării utilității marginale a venitului, încă un dolar pentru Donald Trump nu înseamnă absolut nimic, dar pentru o femeie fără adăpost de pe strada mea înseamnă suficient cât să mă binecuvânteze că i l-am dat. De aceea, dimensiunea venitului nu este decât un *proxy* al nivelului de trai, și nu o măsură exactă. De aceea, SUA sunt plasate sus în ceea ce privește mărimea venitului, dar destul de jos după toate măsurătorile directe ale satisfacției în viață, așa cum am subliniat în capitolul 2.

Date fiind aceste limitări serioase, noi acordăm o importanță prea mare dimensiunilor monetare. Acestea mai au și alte neajunsuri: ele se limitează la activitatea pe piață și ignoră mulți factori care sunt importanți pentru

⁶⁶ Tibor Scitovsky, *The Joyless Economy: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction* (Oxford: Oxford University Press, 1976).

bunăstare și calitatea vieții, cum ar fi daunele provocate mediului prin poluare. Nu iau în considerare timpul necesar pentru inputul de muncă sau costurile emoționale ale incertitudinii care pune stăpânire pe economia de piață. Multele riscuri care îi amenință pe indivizi când este vorba de educație, de găsirea unui loc de muncă, de asigurarea de sănătate și de pensie produc un sentiment de insecuritate care este răspunzător pentru multe forme de stres care ne împiedică să ducem o viață lipsită de griji⁶⁷. Cu alte cuvinte, existența ciclului economic nu este un atribut benign al economiei. Este o amenințare care implică costuri psihice și materiale care nu sunt luate în calcul pentru PNB. Aceasta înseamnă că trebuie să acordăm mai multă atenție datelor care reflectă bunăstarea în mod direct, cum ar fi sărăcia la copii, realizările școlare și ratele de absolvire, longevitatea, morbiditatea, sănătatea (inclusiv cea mintală), violența cu mână armată și alte infracțiuni, precum și evaluărilor subiective ale bunăstării, cum ar fi fericirea. Dimensiunea monetară nu este un indicator al stării de bine atât de util pe cât am ajuns să credem.

Sărăcia relativă este însă o problemă importantă care trebuie discutată. Reprezentanții curentului dominant afirmă univoc că nivelul venitului produce utilitate, însă acest lucru este contrazis de dovezi din viața reală, în sensul că sentimentul nostru de bine a slăbit sau a stagnat, chiar dacă venitul pe cap de locuitor a crescut substanțial de la al Doilea Război Mondial încoace. Cealaltă opinie – că utilitatea nu este produsă de nivelul absolut al venitului, ci de ierarhia socială – pare să fie mai exactă. De aceea, distribuția venitului contează foarte mult. Dacă ar conta numai venitul absolut, atunci am avea o mai mare satisfacție legată de viața noastră decât se întâmplă în mod real. Deși suntem mai bogați decât bunicii noștri, noi nu suntem mai fericiți, ci chiar mai puțin mulțumiți. Suntem invidioși pe alții care primesc o bucată mai mare de prăjitură decât primim noi și suntem mai îngrijorați în privința viitorului decât generațiile precedente. Muncitorul mediu cu normă întreagă încă lucrează 40 de ore săptămânal, în ciuda veniturilor mai mari, doar ca să își păstreze locul în ierarhia socială⁶⁸. Credem că, odată cu creșterea veniturilor, ne vom bucura de mai mult timp pentru recreere,

⁶⁷ În cazuri extreme, frustrarea poate duce la accese de furie ucigașe, care s-au înmulțit de-a lungul timpului. Christine Haughney and Nate Schweber, “A Bumpy Life Ends in a Fatal Rampage”, *The New York Times*, August 30, 2010.

⁶⁸ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Current Employment Statistics-CEES (National): Technical Notes to Establishment Survey Data*, modificat ultima dată May 8, 2012.

deoarece recreerea este un bun normal. John Maynard Keynes credea că cei din generația nepoților săi vor lucra doar 15 ore pe săptămână⁶⁹. Motivul principal pentru care nu așa stau lucrurile este faptul că noi trebuie să lucrăm mai mult doar ca „să ținem pasul cu Popeștii” în goana după statutul social⁷⁰. În schimb, americanii muncesc la fel ca în 1961, luptându-se pentru asigurarea unui echilibru dintre serviciu și viață personală, și mulți se zbat în această economie a concurenței și suportă mult stres doar să-și poată ține capul deasupra apei⁷¹.

Pe scurt, goana după statut social arată că nu ne putem alocă cu înțelepciune timpul între serviciu și recreere⁷². Motivul este acela că noi ne dorim un venit suplimentar pentru a ne îmbunătăți traiul și alegem munca în locul timpului liber. Dar venitul se răzbună: adică, dacă locul nostru în societate rămâne același, venitul suplimentar nu ne aduce bunăstarea la care am visat. Astfel, vrem să lucrăm mai mult, însă venitul nostru suplimentar are și externalități negative, deoarece îi face pe ceilalți să nu se simtă prea bine, fiindcă nu pot ține pasul cu nivelul nostru de consum. Ca orice externalitate negativă, și aceasta trebuie impozitată, ca să reducem povara celorlalți. De aceea, o taxă mai mare pe venitul din muncă poate îmbunătăți calitatea vieții, deoarece ne vom bucura de mai mult timp liber și ceilalți vor lucra mai puțin pentru a putea să țină pasul cu nivelul nostru de consum. Goana după statut social este inutilă, deoarece este vorba de un joc cu sumă zero.

De asemenea, trebuie să mai ținem seama de faptul că noi apreciem dezvoltarea, privind înapoi. Aceasta nu este o perspectivă imparțială, deoarece noi ne-am obișnuit cu mediul, cu cultura actuală, cu nivelul de confort material, cu concurența, cu anxietatea și cu stresul. Totuși, mai există o cale de a aprecia dezvoltarea, aceea de a privi înainte: ce ar crede oamenii care trăiau, să zicem, în 1960 despre lumea de astăzi? Vor fi năucii de confortul nostru material, de speranța de viață mai mare și de progresul

⁶⁹ *Economic Possibilities for our Grandchildren*, 1930.

⁷⁰ Robert H. Frank, *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess* (New York: The Free Press, 1999).

⁷¹ Diminuarea a fost de 1,9 ore pe săptămână în 55 de ani, începând cu 1961. Astfel, diminuarea medie a fost de 2 minute pe an. În 2016, americanii lucrau 38,6 ore pe săptămână, în medie. OECD, *Average usual hours worked on the main job*, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ANHRS#>, accessed January 21, 2018. În 1961, ei lucrau 40,5 ore pe săptămână. Federal Reserve Bank of St. Louis, Data Series M08354USM310NNBR.

⁷² Juliet B. Schor, *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure* (New York: Basic Books, 1993).

tehnologic sau vor fi derutați sau chiar scârbiți de schimbările sociale, culturale și spirituale produse simultan? Cred că analiza calității vieții noastre făcută de o persoană ipotetică din punctul de vedere al anilor '60 sau chiar mai înainte probabil că va fi una negativă, pentru că mă îndoiesc că o persoană care trăia în 1960 ar dori să fie în locul nostru, în ciuda tuturor bogățiilor pe care le avem. În timp ce noi ne-am obișnuit până la un punct cu un stil de viață grăbit, plin de stres, dezordonat, plin de anxietăți, cu crime prin împușcare în masă și cu proliferarea familiilor și a cartierelor disfuncționale, însoțite de un sistem politic distorsionat, aceste lucruri i-ar îngrozi mai ales dacă ar ști dinainte unde se vor situa în societatea noastră⁷³. Probabil că nu se vor simți prea bine în tipul nostru de civilizație și vor ține seama de prețul confortului material prea mare în raport cu valorile lor morale.

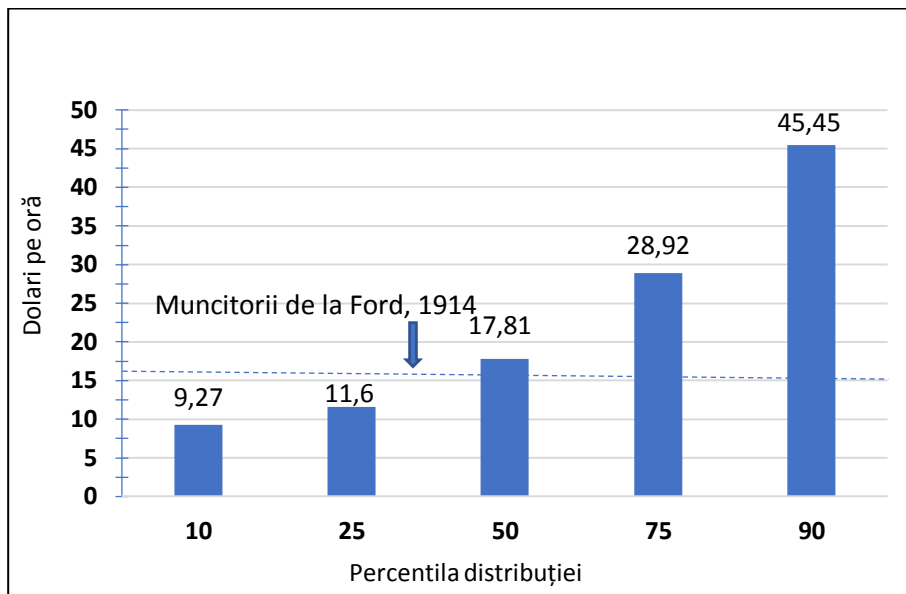
De aceea, nu putem să afirmăm clar că progresul a avut loc în toate zonele existenței umane, deoarece progresul tehnologic a fost realizat cu un cost moral, social și politic care trebuie luat în calcul dacă dorim să avem un punct de vedere nedistorsionat asupra dezvoltării economice. Nimeni nu ar putea afirma că standardul de viață a crescut, dacă nu ar exista o modalitate lipsită de ambiguități pentru a stabili că acest lucru chiar a avut loc. Însă acest lucru este imposibil. Tot ceea ce putem spune este că, din punctul nostru de vedere, deși în medie a crescut, pentru un segment larg al populației, venitul a tot scăzut de ceva timp. De fapt, 85% din cele 13 milioane de angajați în domeniul „pregătirii și servirii produselor alimentare” și 65% din cele 4 milioane de muncitori din domeniul „serviciilor medicale” câștigă mai puțin în termeni reali decât muncitorii din domeniul alimentar din 1914⁷⁴. De fapt, 40% din întreaga forță de muncă câștigă mai puțin decât muncitorii de la Ford în 1914 (figura nr. 9.10). Cu alte cuvinte, pentru clasele de jos, ca și pentru clasa de mijloc inferioară, nivelul de trai, măsurat în unități monetare, nu a crescut deloc în acești o sută de ani. Așadar, nu trebuie să ținem seama doar de veniturile medii. Contează și distribuția lor, și chiar foarte mult, deoarece pentru mulți „visul american” nu mai poate fi ușor de atins⁷⁵.

⁷³ Insecuritatea piețelor provoacă teamă față de propriul statut social.

⁷⁴ Bureau of Labor Statistics, *Occupational Employment Statistics*, Table National_M2016dl, http://www.bls.gov/oes/2016/may/oes_nat.htm#00-0000, accessed January 20, 2016.

⁷⁵ Barbara Ehrenreich, *Bait and Switch: The (Futile) Pursuit of the American Dream* (New York: Metropolitan Books, 2005).

Figura nr. 9.10. Distribuția câștigurilor în 2016, comparativ cu cele ale muncitorilor de la Ford în 1914



Sursa: Bureau of Labor Statistics, *Occupational Employment Statistics*, Table National_M2016dl, https://www.bls.gov/oes/2016/may/oes_nat.htm#00-0000, accessed January 20, 2016.

Ideea este că sistemul economic de acum nu asigură vieți satisfăcătoare pentru aproape jumătate din populație. Mai degrabă ne obligă la eforturi inutile pentru a ține pasul cu reperele pe care le numim norme sociale. Companiile alocă sume incredibile pentru a ne convinge că lucrurile pe care le avem nu mai sunt cele mai bune sau în pas cu moda. De aceea, acestea seamănă în noi sămânța insatisfacției și, în același timp, ne oferă noi produse. În timp ce acest lucru înseamnă creșterea PNB, ea este supraevaluată deoarece nu scade din PNB diminuarea valorii bunurilor pe care deja le deținem. Distrugerea creatoare a lui Schumpeter se referă nu numai la tehnologii, ci și la bunurile de consum. Acest proces nesfârșit nu aduce mulțumire; în schimb, consumul devine un cerc vicios de îndeplinire a dorințelor recent induse, pe care nu le-am avut la început, pe care nu le-am vrut și care sunt create de firme interesate prin stimuli externi. Cu alte cuvinte, nimănui nu i se permite să fie satisfăcut. Firmele caută să ne scoată din starea de echilibru prin crearea unui sentiment de insatisfacție, care se

transformă într-un cerc vicios insașiabil: cu cât avem mai mult, cu atât ne dorim mai mult.

Fericire și creștere economică

Noi tindem să facem greșeala de a pune automat semnul egal între creșterea economică și îmbunătățirea standardului de trai. Totuși, sondajele și studiile contrazic acest punct de vedere⁷⁶. În ciuda creșterii din timpul vieții noastre, satisfacția ne ocolește, deoarece beneficiile creșterii sunt distribuite extrem de inegal, mai toate mergând în zona superioară a clasamentului. În plus, câștigurile vin cu costuri sociale și psihice mari, care nu intră în calculele noastre. Studii succesive au constatat că, în ciuda creșterii, satisfacția în viață (sau fericirea) nu a crescut deloc din 1946, an din care au început să se țină evaluări⁷⁷. Acest lucru a fost constatat de Richard Easterlin în 1974 și de atunci a dat naștere la o amplă literatură⁷⁸.

Cercetarea bazată pe studii concepute pentru estimarea satisfacției subiective în viață demonstrează fără dubii că o creștere a venitului nu mărește satisfacția în viață pe termen lung dacă nu sunt îndeplinite două condiții: (a) venitul societății este suficient pentru satisfacerea nevoilor de bază; (b) crește și venitul mediu. Totuși, creșterile veniturilor afectează profund satisfacția în viață a indivizilor dacă trăiesc la nivelul de subzistență sau sub acesta și dacă venitul cuiva crește în funcție de un reper, care poate fi o normă socială sau un grup de referință. Totuși, dacă venitul nostru crește în mod absolut, însă venitul mediu crește proporțional, astfel încât venitul relativ să nu crească, atunci vom avea un câștig în ceea ce privește bunăstarea noastră subiectivă. Iată de ce satisfacția medie în viață nu este mai mare astăzi decât era cu 60 de ani în urmă.

⁷⁶ Robert R. Frank, *Luxury Fever*; Bruno Frey and Alois Stutzer, *Happiness and Economics* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002); Michael Marmot, *The Status Syndrome: How Social Standing Affects Our Health and Longevity* (London: Bloomsbury Press, 2004); Richard Layard, *Happiness: Lessons from a New Science* (New York: Penguin Press, 2005).

⁷⁷ Robert H. Frank, "How Not to Buy Happiness", *Daedalus*, 133 (2004), 2: 69-79.

⁷⁸ Richard Easterlin, "Does Economic Growth Improve the Human Lot?" in *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, eds. Paul David and Melvin Reder (New York: Academic Press, 1974); Bruno S. Frey and Alois Stutzer, "What Can Economists Learn from Happiness Research?" *Journal of Economic Literature*, 40 (2002), 2: 402-435.

Totuși, dacă statutul nostru social se îmbunătățește, ne vom simți mai bine. Iată de ce oamenii mai bogați dintr-o societate sunt în medie mai fericiți decât cei săraci. Venitul lor este mai mare față de medie. Dacă modelul propus de reprezentanții curentului dominant ar fi adevărat totuși și venitul absolut ar duce la utilitate, noi ar fi trebuit să fim mult mai fericiți astăzi decât cei din trecut, deoarece noi suntem mult mai bogați și, astfel, ar trebui să atingem niveluri mai înalte ale utilității. În schimb, constatăm că, odată ce nevoile de bază sunt satisfăcute, venitul în plus nu este elementul determinant al fericirii (tabelul nr. 9.2). Statele Unite sunt pe locul 15 în lume în ceea ce privește fericirea, ceea ce nu este prea rău, dat fiind că există cam 200 de țări pe glob, doar cu excepția faptului că, pe baza venitului mediu din SUA, te-ai aștepta să se afle mai sus: doar Norvegia are un venit mai mare pe cap de locuitor decât SUA. Este de remarcat că toate țările aflate deasupra SUA pe scala fericirii asigură servicii medicale universale și au impozite mai mari. Este evident că plasa de siguranță reprezintă mult pentru oameni. Toate cele patru țări scandinave sunt printre primele opt pe această scală. Grijile nu sunt ceva important pentru economiști, însă ele fac ca bunăstarea din evaluarea noastră subiectivă să fie mai mică. 32% dintre adulți erau îngrijorați „în cea mai mare parte a zilei”⁷⁹. Astfel, statele scandinave ale bunăstării par să fie cel mai bun model de urmat pentru o societate prosperă care îi sprijină pe membrii săi mai nevoiași.

Tabelul nr. 9.2.
Clasificarea după nivelul de fericire, 2012-2014

Locul	Țara	Locul	Țara
1	Elveția	9	Noua Zeelandă
2	Islanda	10	Australia
3	Danemarca	11	Israel
4	Norvegia	12	Costa Rica
5	Canada	13	Austria
6	Finlanda	14	Mexic
7	Olanda	15	Statele Unite
8	Suedia	16	Brazilia

Sursa: John Helliwell, Richard Layard and Jeffrey Sachs (eds.), *World Happiness Report*, United Nations, 2015.

⁷⁹ Alyssa Davis, “U.S. Daily Worry Easing, but Still Up Since Trump Election”, *Gallup-Sharecare Well-Being Index*, August 4, 2017.

Așadar, trebuie să ne fie clar că venitul mediu nu este factorul determinant cel mai important pentru satisfacția în viață, dacă unei persoane îi este foame și sete: totuși venitul relativ contează foarte mult. Ceva nu este în regulă cu felul în care o economie de 18 trilioane de dolari își distribuie beneficiile, dacă numai 55% din populație consideră că o duc bine, în timp ce 42% se zbat din greu și 3% suferă⁸⁰. Astfel, ajungem la următoarea afirmație: „superputerea economică a lumii, Statele Unite, a făcut uimitoare progrese economice și tehnologice în ultima jumătate de secol, fără însă a spori fericirea proprie percepută de cetățean. În schimb, incertitudinile și temerile au ajuns la cote înalte, inegalitățile sociale și economice s-au amplificat considerabil, încrederea socială a scăzut și încrederea în guvern este cea mai scăzută din toate timpurile. Probabil că, din aceste motive, satisfacția de viață a rămas aproape constantă în cursul deceniilor de creștere a produsului național brut (PNB) *per capita*”⁸¹. Așa cum arată Peter Whybrow, „Paradoxul modernității este acela că pe măsură ce posibilitățile de alegere și prosperitatea materială cresc... satisfacția personală scade... Și totuși mai există câte un american care reușește să evite «rutina» hedonică o perioadă mai lungă, pentru a se bucura de averea făcută”⁸².

Trebuie subliniat faptul că această calitate a vieții este un concept multidimensional și nu trebuie măsurată doar în bani⁸³. Cât de satisfăcuți sunt oamenii de viața lor este ceva ce depinde de factori cum ar fi cantitatea de efort pentru a obține un venit, condițiile de muncă, fluctuația veniturii în timp, stresul și incertitudinea asociate obținerii lui, plasele de siguranță în caz de nevoie, precum și modul de distribuire a veniturii naționale⁸⁴. Și acestea sunt doar acele atribute ale existenței direct legate de economie; însă există o mulțime de aspecte sociale care sunt indirect legate de economie, cum ar fi sănătatea, recreerea, securitatea și relațiile care privesc rețeaua de persoane apropiate, viața de familie, dragostea și prietenia, toate afectând

⁸⁰ Dan Witters, “Americans’ Life Evaluations Improve During Obama Era”, *Gallup-Healthways Well-Being Index*, August 30, 2016.

⁸¹ John Helliwell, Richard Layard and Jeffrey Sachs, *World Happiness Report 2012*, p. 3.

⁸² Peter C. Whybrow, “Dangerously Addictive”.

⁸³ Charles Jones and Peter Klenow, “Beyond GDP? Welfare Across Countries and Time”, *NBER Working Paper*, No. 16352, September 2010; *Robert F. Kennedy Challenges Gross Domestic Product*, YouTube video, postat de “Colinatyramid”, September 11, 2008.

⁸⁴ O analiză excelentă a dificultăților și provocărilor vieții moderne o face Elizabeth Warren, *The Coming Collapse of the Middle Class: Higher Risks, Lower Rewards and a Shrinking Safety Net*, YouTube video, postat de “UCtelevision”, January 31, 2008; Elizabeth Warren, “The Vanishing Middle Class”, in *Ending Poverty in America: How to Restore the American Dream*, eds. John Edwards, Marion Crain and Arne L. Kalleberg (New York: The New Press, 2007).

satisfacția de viață în mod semnificativ. Așadar, să fie clar: a ține seama doar de venitul economic este un mod eronat de măsurare a bunăstării și nu trebuie să credem că prin continuarea creșterii economice vom realiza o îmbunătățire a vieții noastre dacă acest lucru nu s-a întâmplat până acum. Trebuie să subliniem că viața înseamnă mai mult decât ceea ce oferă banii. Nu trebuie să ne surprindă faptul că marile creșteri ale veniturilor au fost însoțite de stagnarea satisfacției de viață. De exemplu, un loc de muncă cu un salariu mai mare, dar care necesită un timp mai lung pentru navetă ar putea crea frustrare. Analiztii convenționali ar putea spune că, dacă așa ar sta lucrurile, persoana nu ar trebui să accepte acea muncă. Totuși, acest argument ignoră faptul că atenția cuiva se poate fixa pe câștigul salarial, desconsiderând stresul dintr-un viitor confuz. Cu alte cuvinte, câștigul salarial este vizibil imediat, în timp ce sacrificiile cerute de naveta zilnică, cum ar fi ratarea meciului propriului copil din liga mică, nu sunt la fel de clare. De aceea, tentația de a opta pentru salariul mai mare (pe seama pierderilor imateriale viitoare) este mare și calitatea vieții ar putea avea de suferit pe termen lung⁸⁵.

Mai mult, satisfacția în viață a femeilor raportată la cea a bărbaților s-a redus în SUA, începând cu anii '70, în ciuda mișcării de emancipare a femeilor și a creșterii veniturilor femeilor cu mult peste cele ale bărbaților⁸⁶. Dacă venitul absolut ar fi atât de important pentru funcția utilității lor, de ce femeile de astăzi nu sunt mai fericite decât cele din generațiile anterioare? De ce oamenii care trăiesc în America Latină sunt mai mulțumiți de viața pe care o duc decât cei din Germania, Franța sau Statele Unite, deși venitul pe cap de locuitor reprezintă un sfert din al nostru? Cu alte cuvinte, ceva trebuie să fie în neregulă cu punerea semnului egalității între venit și nivelul de trai, un obicei profund ancorat în științele economice convenționale⁸⁷. Joseph Stiglitz numește această eroare „fetișizarea PNB”⁸⁸.

⁸⁵ „Oamenii sunt mai fericiți când cheltuiesc bani pentru noi experiențe de viață în loc de bunuri materiale, când savurează ceea ce și-au planificat mult timp înainte de a-și procura acest lucru și când nu mai încearcă să le ia fața Popeștilor”. Stephanie Rosenbloom, “But Will It Make You Happy?” *The New York Times*, August 7, 2010.

⁸⁶ Betsey Stevenson and Justin Wolfers, “The Paradox of Declining Female Happiness”, *American Economic Journal: Economic Policy*, 1 (2009), 2: 190-225.

⁸⁷ Stephanie Rosenbloom, “But Will It Make You Happy”; Amartya Sen, “Mortality as an Indicator of Economic Success and Failure”, *Economic Journal*, 108 (1998), 446: 1-25.

⁸⁸ Joseph Stiglitz, “GDP Fetishism”, *Project Syndicate*, September 7, 2009, <http://www.project-syndicate.org/commentary/gdp-fetishism>. O fetișizare este o admirație irațională sau obsesivă – o fixație – sau o încredere aproape superstițioasă în ceva, cum ar fi un totem sau, în acest caz, piața liberă.

Toate gusturile și dorințele sunt manipulate cu ajutorul culturii dominante și sunt influențate de cei care au puterea să o facă. De exemplu, Christopher Lasch a recunoscut cu o generație în urmă că noi dezvoltăm o tulburare de personalitate narcisistă colectivă „strâns legată de egocentrism”⁸⁹. (Un narcisist „este preocupat excesiv de probleme legate de adecvarea personală, de putere, de prestigiu și de orgoliu”⁹⁰.) Lasch afirmă: „Cultura individualismului concurențial... prin decadența sa a dus la logica individualismului la extrem, prin războiul tuturor împotriva tuturor, iar obținerea fericirii, până la limita preocupării narcisiste numai de propria persoană”⁹¹.

Noi nu putem să trăim bine, deoarece corporațiile continuă redefinirea și „reambalarea” a ceea ce înseamnă o viață bună, așa încât reușesc să ne păcălească. Corporațiile nu mai obțin profituri dacă noi suntem mulțumiți cu ce avem. De aceea, singura cale de a obține o calitate superioară a vieții este aceea de a limita puterea corporațiilor⁹².

Faptul că oamenii sunt deseori mai sensibili la schimbări decât la niveluri absolute ne arată că trebuie să introducem în analiza utilității factori cum ar fi nivelurile uzuale de consum. În locul utilității la momentul t care depinde numai de consumul prezent, $c(t)$, trebuie să acceptăm că aceasta mai depinde de „un nivel de referință”, $r(t)$, care, la rândul său, depinde de factori cum ar fi consumul din trecut, $c(t-1)$, așteptările privind consumul în viitor, $E_t[c(t+1)]$, consumul pe grupe de persoane cu preferințe similare sau nivelul mediu de consum din societate⁹³. Mintea noastră se adaptează la nivelurile de consum din trecut⁹⁴. De aceea, în locul unei funcții a utilității sub forma $u_i(c_i)$, utilitatea ar trebui să capete o formă mai generală, $u_i(r_i, c_i)$. Această teorie ne arată de ce oamenii au făcut datorii în perioada de dinaintea crizei financiare, încercând să țină pasul cu consumul celor bogați, ale căror venituri creșteau de fapt, chiar dacă propriul venit stagnea sau se micșora. Astfel, un comportament care nu este ușor de înțeles pentru teoria convențională poate fi explicat dacă luăm în considerare o funcție a utilității cu un nivel de referință.

⁸⁹ Christopher Lasch, *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations* (New York: W.W. Norton, 1979), p. xv.

⁹⁰ Wikipedia contributors, “Narcissistic Personality Disorder”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁹¹ Christopher Lasch, *Culture of Narcissism*, p. xv.

⁹² Julie Ray, *High Wellbeing Eludes the Masses in Most Countries Worldwide*, Gallup, April 19, 2011.

⁹³ Sau așteptările din trecut privind consumul actual $E_{t-1}[c(t)]$.

⁹⁴ Aceasta mai este denumită obișnuință.

Pe scurt, este important să înțelegem că această creștere nu înseamnă rezolvarea problemelor noastre. Creșterea nu a dus la îmbunătățirea satisfacției de viață în trecut. Astfel, nu trebuie să ne concentrăm asupra creșterii, ci asupra asigurării unei distribuții mai echitabile a venitului și construirii unei societăți mai atente cu oamenii, după modelul scandinav, scopul nostru fiind creșterea numărului semenilor noștri care să simtă că o duc bine – să fie satisfăcuți de viața pe care o duc și să nu fie preocupați de următoarea factură de plată. Pentru a ajunge din urmă societățile scandinave (tabelul nr. 9.2), trebuie să înțelegem că bunurile materiale în plus pe care ni le propuneau reclamele au redus rapid câștigurile. Mai degrabă, trebuie să ne simțim bine cu noi înșine și cu locul pe care îl avem în societate, lucru pe care îl putem realiza numai dacă suntem sănătoși (fizic și mintal), dacă există siguranță financiară și demnitate și avem relațiile personale mai bune.

Sărăcia

După cum afirmă Amartya Sen, sărăcia este o privațiune care împiedică o persoană incapabilă să ducă „o viață minimal acceptabilă”. Capacitatea de a supraviețui nu depinde doar de venit, ci și de accesul la bunuri de masă, la servicii medicale sau la hrană pe timp de foamete. Sărăcia înseamnă privarea de anumite oportunități din cauza lipsei accesului la resurse sau alte beneficii⁹⁵. Foametea apare când accesul la hrană coboară sub nivelul minim de supraviețuire. Foametea afectează psihicul, întreține lipsa de speranță și frânează dezvoltarea copiilor⁹⁶. Persistența acesteia într-o economie de 18 trilioane de dolari este nejustificată și reprezintă un stigmat pentru sistemul nostru economic.

Oamenii care trăiesc în sărăcie sunt perdanții cursei pentru educație, pentru locuri de muncă și pentru obținerea venitului necesar. Este posibil ca sărăcia să le fi afectat familiile timp de generații și ca ei să fi crescut în familii și cartiere disfuncționale, unde sunt școli slabe și unde sărăcia și infracționalitatea sunt endemice⁹⁷. În SUA, rata sărăciei la adulți este de

⁹⁵ Amartya Sen, “The Possibility of Social Choice”, *American Economic Review*, 89 (1999): 178-215, aici p. 194-195.

⁹⁶ Kathryn Edin and H. Luke Shaefer, *\$2.00 a Day: Living on Almost Nothing in America* (New York: Houghton Mifflin Harcourt, 2015); Matthew Desmond, *Evicted: Poverty and profit in the American City* (New York: Crown Publishing, 2016).

⁹⁷ Barbara Ehrenreich, *Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America* (New York: Metropolitan Books, 2001).

12% și rata sărăciei la copii este de 18%, cele mai mari din țările industrializate⁹⁸. 13 milioane de copii și 27 de milioane de adulți sunt afectați de aceasta. Rata este și mai mare la copiii negri (30%) și la mamele singure (27%), față de 4% în Suedia, 5% în Finlanda, 13% în Franța și 20% în Olanda⁹⁹. Surprinzător, 5,3 milioane de persoane trăiesc în SUA cu mai puțin de 4 dolari pe zi. Această „supersărăcie” afectează 1,7% din populație. În Germania, Islanda și Elveția, ea este zero, în timp ce valoarea în procente din Olanda, Marea Britanie, Belgia, Franța și Norvegia reprezintă 17% din aceea din SUA¹⁰⁰.

În plus, încă 14,7 milioane de oameni trăiesc aproape de limita sărăciei, adăugându-se astfel încă 4,7% la cei care trăiesc în condiții precare¹⁰¹. Sărăcia nu este distribuită uniform. Deseori se prezintă sub formă de „pungi”. În comitatul Bronx, cu o populație de 1,4 milioane, de exemplu, sărăcia infantilă ajunge la 42%; în comitatul Wayne, Michigan, aceasta ajunge la 37% și în orașul Baltimore, la 34%¹⁰². În aceste cartiere defavorizate există un flux școală-închisoare luat în calcul de politicile privind încarcerarea în masă din SUA¹⁰³.

În SUA, sărăcia s-a transmis de la o generație la alta, 42% dintre fiii unor tați cu venituri mici au rămas tot săraci în SUA, în timp ce, în Danemarca, doar 25% dintre ei. În același timp, doar 8% dintre tații cu venituri mici

⁹⁸ U.S. Bureau of the Census, *Historical Poverty Tables*, Table 3, <http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-poverty-people.html>, accessed January 21, 2018.

⁹⁹ OECD Data; *Poverty Rate*, <http://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm>, accessed January 21, 2018; Karen Christopher, “Welfare State Regimes and Mothers’ Poverty”, *Social Politics*, 9 (2002): 60-86.

¹⁰⁰ Pentru situația critică din SUA, vezi profesor Philip Alston, raportor special al Națiunilor Unite privind sărăcia extremă și drepturile omului, United Nations Human Rights, *Statement on Visit to the USA*, December 15, 2017; Angus Deaton, “The U.S. Can No Longer Hide From Its Deep Poverty Problem”, *The New York Times*, January 24, 2018.

¹⁰¹ Cvasisărăcia este definită ca situându-se la 25% față de pragul sărăciei. Charles Hokayem and Misty Heggeness, “Living in Near Poverty in the United States: 1966-2012”, U.S. Census Bureau, *Current Population Reports*, May 2014

¹⁰² U.S. Bureau of the Census, *Estimated Percent of People Age 0-17 in Poverty for Bronx County, NY* [PPU18NY36005A156NCEN], preluat din FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <http://fred.stlouisfed.org/series/PPU18NY36005A156NCEN>, January 24, 2018.

¹⁰³ Wikipedia Contributors, “School-to-prison pipeline”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

s-au îmbogățit în SUA, în timp ce în Danemarca au reușit 14%¹⁰⁴. Așa că povestea mobilității sociale excepționale din SUA este de domeniul trecutului. Revoluția din domeniul tehnologiei informațiilor a făcut ca oamenii fără prea multă școală să devină inutili și, astfel, excluși de pe piața muncii. De aceea, cei care nu pot avea acces la o educație decentă nici nu vor avea mijloace de a scăpa de sărăcie. Noile locuri de muncă pentru clasa mijlocie, plătite cu cel puțin 19 dolari pe oră și care nu necesită un grad mai înalt de pregătire decât liceul sunt puține¹⁰⁵.

Îndatorarea și fenomenul obezității

Extinderea îndatorării și amploarea fenomenului obezității sunt corelate atât temporal, cât și în privința cauzelor. Ambele au atins proporții epidemice în timpul ultimei generații¹⁰⁶. Aproape două treimi din populația SUA sunt supraponderale sau obeze, adică au o greutate corporală nesănătoasă¹⁰⁷. Aceasta este o evoluție îngrijorătoare în ceea ce privește viitorul sănătății noastre, dar și un semn clar că noi – ca societate – ne-am pierdut capacitatea de a avea grijă de noi înșine. Această evoluție este concomitentă cu o creștere uluitoare a datoriilor pentru consum¹⁰⁸.

Datoriile pentru consum reprezentau 10% din cheltuielile făcute în SUA în 1950, însă au crescut la 20% în 1975 și la 25% în anii '90¹⁰⁹. Între timp, datoria ipotecară a crescut de la 40% din venitul personal disponibil la peste 100%. De aceea, datoria personală totală s-a dublat de la aproape jumătate din venitul personal la aproximativ 130%. Aceasta este o formă modernă

¹⁰⁴ Markus Jäntti, Bernt Bratsberg, Knut Røed, Oddbjørn Raaum, Robin Naylor, Eva Österbacka, Anders Björklund and Tor Eriksson, "American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States", *IZA Discussion Paper*, No. 1938, January 2006, p. 33.

¹⁰⁵ Jeff Madrick, "Our Crisis of Bad Jobs", *The New York Review of Books*, October 2, 2012.

¹⁰⁶ Eric Schlosser, *Fast Food Nation: The Dark Side of the All-American Meal* (New York: Harper Perennial, 2002).

¹⁰⁷ John Komlos and Marek Brabec, "The Trend of BMI Values of U.S. Adults by Deciles, Birth Cohorts 1882-1986 Stratified by Gender and Ethnicity", *Economics and Human Biology*, 9 (2011), 3: 234-250.

¹⁰⁸ Juliet B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need* (New York: Harper Perennial, 1999).

¹⁰⁹ Juliet B. Schor, *The Overspent American: Why We Want What We Don't Need* (New York: Harper Perennial, 1999).

¹⁰⁹ Muhlenkamp & Company, Inc., *Consumer Spending*.

de șerbie a îndatorării. Creșterea gradului de îndatorare și a extensiei acesteia este similară cu cea a obezității, deoarece ambele reflectă dobândirea unui lucru cu efecte benefice pe termen scurt, dar nocive pe termen lung. Acest efect pervers larg răspândit poate apărea numai dacă preferința temporală este masiv deturnată spre prezent, adică efectele negative viitoare sunt mult subevaluate sau complet ignorate. Aceste tendințe ne arată că a slăbit forța volitivă a populației și că predomină o formă de răsplată imediată¹¹⁰.

Este cert că nu am devenit astfel numai din vina noastră. Entitățile comerciale interesate au cheltuit trilioane de dolari pentru a ne convinge să consumăm imediat, deoarece reducerile nu vor dura, și să adoptăm o atitudine lipsită de griji față de viitor. Ceea ce a înrăutățit lucrurile este faptul că guvernul a favorizat campaniile în detrimentul interesului public, astfel că nu a existat suficientă forță pentru a contracara această ofensivă psihologică, ceea ce ne arată că protecția consumatorului este limitată sau aproape inexistentă¹¹¹. Influențați de industria alimentară, noi am mâncat mai mult în oraș, iar când am mâncat acasă, ne-am bazat mult prea des pe alimente preparate nesănătoase, consumându-le în timp ce ne uităm la televizor, ceea ce înseamnă că nu putem fi atenți la cât mâncăm¹¹². De exemplu, nu există reclame care ne cer să fim circumspecți, să ne gândim la viitor, să fim atenți la ce mâncăm copiii noștri, să economisim și să nu împrumutăm sau să ne facem griji în privința ipotecilor cu o rată variabilă a dobânzii¹¹³. Învățământul public legat de economia gospodăriei este aproape inexistent. Răspândirea obezității și a îndatorării trebuie să ne facă

¹¹⁰ „Sistemele mintale care urmăreau recompensa imediată reprezentau o adaptare vitală pentru supraviețuire cu milenii în urmă, când găsirea unui pom cu fructe era o mare realizare, iar cina avea bunul obicei de a fugi sau a zbura departe de noi. Acum, trăind într-o abundență relativă, când întreaga lume este un mall și poftele noastre nu mai sunt limitate de resursele mici, dorința de a primi răsplata – fie bani, grăsimea și zahărul din fast-food sau un nou dispozitiv creat de tehnologia modernă – a devenit «obligatie» și nu mai are limite. Natura noastră este lipsită de un sistem de înfrânare intern. Mai mult nu înseamnă niciodată destul”. Peter Whybrow, “Dangerously Addictive”.

¹¹¹ Gary Ruskin and Juliet Schor, “The Junk Food Nation”, *The Nation*, August 29, 2005.

¹¹² „Numărul de restaurante de fast-food *per capita* s-a dublat între 1972 și 1997”, iar numărul de calorii consumate a crescut cu aproximativ 20% la sfârșitul anilor '80 și în anii '90. Shin-Yi Chou, Inas Rashad and Michael Grossman, “Fast-Food Restaurant Advertising on Television and Its Influence on Childhood Obesity”, *Journal of Law and Economics*, 51 (2008), p. 568.

¹¹³ Cheltuielile totale pentru hrana consumată în oraș au crescut de la 24% în 1950 la 45% în 1995. Avner Offer, *The Challenge of Affluence: Self-Control and Well-Being in the USA and Britain Since 1950* (Oxford: Oxford University Press, 2001).

să înțelegem că este nevoie de protecția consumatorului pentru a apăra individul împotriva unor entități economice puternice. *Laissez-faire* și riscul cumpărătorului sunt două concepte care nu asigură întotdeauna binele public. După cum arată Stiglitz: „«mâna invizibilă» este invizibilă deoarece, deseori, nici nu se află acolo”¹¹⁴.

Peter Whybrow descrie situația familiilor americane astfel: „lucrează mai mult timp, dorm mai puțin, își reduc concediile, își neglijează familiile și... fac datorii – multe datorii uriașe. Înainte de 1985, consumatorii americani economisau în medie cam 9% din venitul disponibil, însă în 2005 rata de economisire comparabilă a devenit egală cu zero, deoarece datoriile din ipotecă, de pe cardul de credit, precum și alte datorii pentru consum au ajuns la 127% din venitul disponibil”¹¹⁵.

De asemenea, recesiunea a cauzat „o creștere a numărului de gospodării cu o avere egală cu zero sau negativă de la 19% la 24%”¹¹⁶. Cu alte cuvinte, un sfert dintre gospodării nu au nimic altceva decât datorii¹¹⁷.

Rezumatul capitolului

Prezentăm câteva exemple ale felului în care aplicarea gândirii economice convenționale la problemele lumii reale produce o introspecție incorectă a problematicei. Pe o piață perfect concurențială, unde piața muncii este în echilibru, sindicatele devin inutile, chiar contraproductive. Totuși, acest lucru nu este valabil și pentru o economie dominată de oligopoluri și monopoluri, în care șomajul este o caracteristică endemică a pieței muncii. Pentru o asemenea piață, este bine să ținem seama de forța de contracarare a sindicatelor, un concept propus de John Kenneth

¹¹⁴ Vezi discursul câștigătorului Premiului Nobel, Joseph Stiglitz, *Information and the Change in the Paradigm in Economics*, Stockholm University, Aula Magna, December 8, 2001, <http://www.nobelprize.org/mediaplayer/index.php?id=507>, accessed January 21, 2018; vezi și Joseph Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006); Joseph Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003).

¹¹⁵ Peter C. Whybrow, “Dangerously Addictive: Why We Are Biologically Ill-Suited to the Riches of Modern America”, *The Chronicle of Higher Education*, March 13, 2009.

¹¹⁶ Edward N. Wolff, “Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze – an Update to 2007”, *Lery Economics Institute of Bard College Working Paper*, No. 589, March 2010.

¹¹⁷ În 2010, 6,8 milioane de oameni (5% din forța de muncă) trebuiau să lucreze în două locuri de muncă pentru a o scoate la capăt. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Data Retrieval: Labor Force Statistics* (CPS), Table A-16.

Galbraith. Odată ce apelăm la conceptul de forță pentru stabilirea salariilor și a prețurilor, cu alte cuvinte, abandonarea modelului prețului dominant, putem înțelege mai bine de ce există o diferență semnificativă între creșterile de productivitate și creșterile de salarii în cursul ultimelor trei decenii. În cazul concurenței imperfecte și al amenințării cu șomajul, sindicatele împiedică creșterea șomajului și protejează salariile muncitorilor pe seama profiturilor. Salariul minim dintr-un asemenea model nu produce șomaj, ci îmbunătățește nivelul de trai al lucrătorilor săraci. Sindicatele și salariul minim sunt mijloace de contracarare a inegalității cauzate de forțele pieței, când firmele profită de poziția de forță și reduc salariile angajaților. De aceea, acestea sunt politici de redistribuire a veniturilor de la profituri la salarii. Este foarte simplu.

În plus, trebuie să reținem că politica economică are și anumite aspecte etice. Fără valori culturale și morale adecvate, piețele nu vor asigura prețuri și salarii acceptabile și o distribuție corectă a veniturilor. Nevoile de bază trebuie să ia locul consumului necontrolat în cadrul structurii noastre de valori și, în ceea ce privește asigurarea unei educații excelente pentru copii, aceasta trebuie să fie o prioritate. La urma urmelor, copiii nu pot să se protejeze singuri, iar piețele nu îi vor întreține; ei nu au ce să le ofere piețelor altceva decât să le mulțumească. Nu există un motiv justificat pentru degradarea abruptă a calității școlilor din țară. Astfel, existența unui stat redistributiv care are înțelepciunea să se îngrijească de bunăstarea pe termen lung a membrilor săi, precum și a celor încă nenăscuți devine o necesitate absolută pentru o societate decentă.

Întrebări pentru dezbateri

1. Credeți că salariul minim ar fi trebuit să țină pasul cu inflația?
2. Ați lucrat vreodată pentru salariul minim?
3. Credeți că benzinăriile trebuie să mărească prețul benzinei în cazul unui embargo?
4. Cum ar trebui să fie raționalizat deficitul de apă potabilă în timpul unui uragan?
5. Credeți că sindicatele îi ajută pe muncitori să obțină un salariu cu care să poată trăi?
6. De ce directorii executivi nu au nevoie de sindicate?

7. Existând atâția săraci care nu votează, nu ne surprinde faptul că interesele lor nu sunt reprezentate în cadrul guvernului. Dezbateți!
8. Credeți că femeile trebuie plătite egal pentru o muncă egală? Și afro-americanii?
9. Credeți că muncitorii cu normă redusă trebuie să primească același salariu orar ca și muncitorii cu normă întreagă pentru același volum de muncă?
10. Un jucător de baschet ar juca mai puține meciuri dacă rata de impozitare pentru el ar fi mai mare? Își va schimba meseria?
11. Câtă utilitate vă oferă un cadou de 1.000 de dolari? Câtă îi va oferi lui Oprah Winfrey?
12. O duceți mai bine decât tatăl sau mama dumneavoastră la aceeași vârstă? Credeți că ei ar dori să fie în locul dumneavoastră?

Capitolul 10

CE ESTE MACROECONOMIA?

Motto:

„Pe termen lung, noi toți vom fi morți.”

John M. Keynes¹

În capitolele precedente am analizat probleme macroeconomice – economia abordată de jos în sus, din punctul de vedere al consumatorilor și producătorilor individuali. Acum vom schimba perspectiva și vom privi economia „de sus”, ținând seama de unele aspecte ale activității economice, cum ar fi produsul național brut (PNB) sau masa monetară. În loc să analizăm cererea individuală de pe piață sau outputul unei firme, acum ne vom referi la agregate la nivelul economiei, cum ar fi cererea totală de pe toate piețele individuale sau outputul total al unei economii. Așadar, perspectiva va fi mult mai largă decât în capitolele anterioare.

Keynes, salvatorul

John Maynard Keynes este părintele macroeconomiei moderne. Revoluția produsă de geniul său în anii '30 ai secolului trecut a salvat fundamentele intelectuale ale capitalismului de ideologiile concurente ale nazismului, fascismului și comunismului, contrazicându-i pe predecesorii săi neoclasici. Geniul său a fost unul revoluționar în gândire, dar păstrând structura de bază a capitalismului democratic, adică doi piloni de bază ai ordinii stabilite: proprietatea privată și piața liberă cu sistemul său de prețuri. El a înțeles că, din cauza șomajului persistent la cote înalte în lumea industrializată a anilor '30, piața liberă nu se putea regla singură și că ar fi fost ridicol să se bazeze pe iluzia că economia se corectează singură, așa

¹ John M. Keynes, *A Tract on Monetary Reform* (1923), p. 80.

cum susțineau economiștii clasici. Existau prea multe elemente care împiedicau funcționarea mecanismelor simple de feedback, care ar fi trebuit să refacă echilibrul prin eliminarea „supraofertei excesive”.

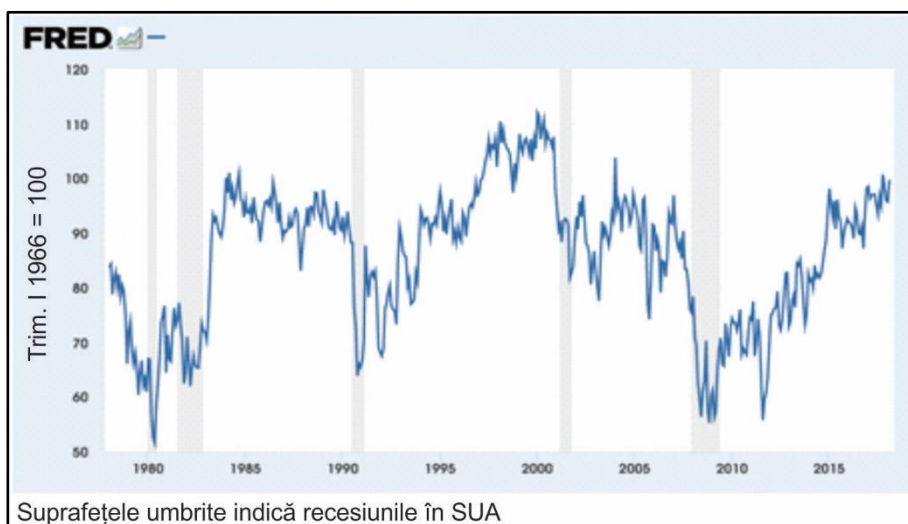
Obstacolele din calea unui nou echilibru economic erau contractele pe termen lung, cum ar fi ipoteca și leasingul, care obligau persoanele fizice și firmele să facă o serie de plăți în termeni nominali. Acestea nu au putut să își respecte angajamentele, iar pe măsură ce prețurile scădeau, valoarea reală a acestor plăți „se umflă”. Deflația – o reducere a nivelului general al prețurilor – arată că datoria devenise o povară mai mare pentru gospodării și o frână pentru economie, deoarece oamenii îndatorați aveau o putere de cumpărare mai redusă a bunurilor de folosință îndelungată, exacerbând astfel declinul economiei. Diminuarea cererii agregate însemna că prețurile vor scădea în continuare, creându-se un cerc vicios care a anihilat avântul economiei și a făcut imposibil un nou echilibru bazat pe ocuparea deplină a forței de muncă. Mai mult, deoarece valoarea reală a datoriei a crescut, multor firme și persoane fizice le-a fost tot mai greu să își respecte angajamentele, urmând un val de încetări de plăți și de falimente. Nu mai trebuie să spunem că acest lucru a mărit cozile la angajări și a prelungit depresiunea. Pe scurt, s-a produs haos, iar adepții teoriei economice convenționale nu au găsit altă rezolvare decât să așteptăm ca lucrurile să treacă de la sine și ca piețele să realizeze autoreglarea. Însă anii treceau, iar lucrurile nu se îmbunătățeau. Așadar, doar să avem răbdare până când economia își revine nu pare o perspectivă rezonabilă.

În plus, Keynes respingea total ideea că toți cei care acționează pe o piață sunt entități raționale care maximizează utilitatea. Mai degrabă, atât investitorii, cât și consumatorii erau dominați de spiritul de turmă, așa-zisele „porniri animalice”, adică ei erau supuși unor oscilații psihice între optimism și pesimism². Ei imitau ceea ce făceau și alții, așa că schimbarea stării de spirit s-a amplificat. De aceea, Keynes credea că este greșit să considerăm cererea agregată – valoarea tuturor bunurilor și serviciilor

² Așa cum a spus Keynes, „Pe lângă instabilitatea cauzată de speculații, exista și o instabilitate cauzată de caracteristicile naturii umane, în sensul că o mare parte a... activităților noastre depinde de un optimism spontan. Mai mult, probabil că deciziile noastre de a acționa... sunt rezultatul pornirilor animalice – o dorință spontană de a acționa, și nu de a nu acționa...” John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936): 161-162.

produse într-o economie – o funcție stabilă a prețurilor. Mai degrabă, cererea agregată sau efectivă era departe de a fi stabilă, așa cum ne-a arătat Marea recesiune din 2008. Încrederea și așteptările consumatorilor au fluctuat într-un context extrem de volatil și s-au apropiat de minimul istoric în timpul crizei financiare (figura nr. 10.1)³.

Figura nr. 10.1. Indicele încrederii consumatorului în SUA, 1996=100



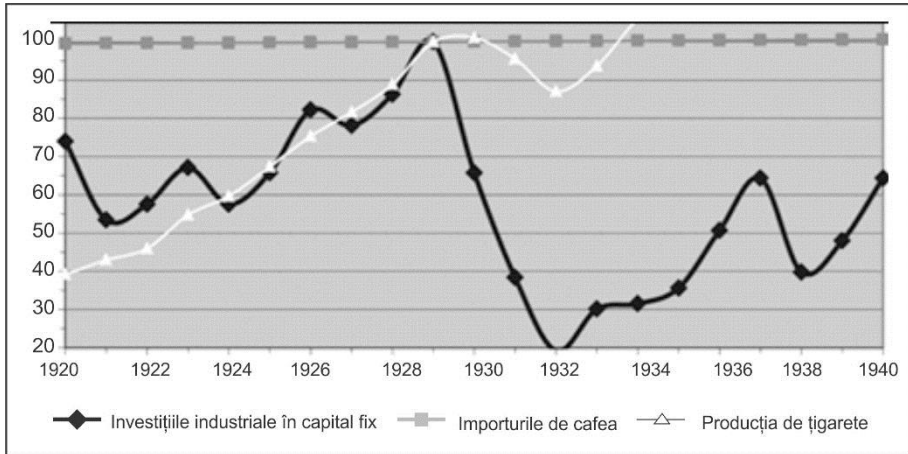
Sursa: University of Michigan, University of Michigan: Consumer Sentiment [UMCSENT], preluat din FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/UMCSENT>, May 9, 2018.

Aceasta înseamnă că cererea agregată poate fluctua din motive psihologice, făcând ca PNB și șomajul să fluctueze odată cu ea.

Desigur, cererea de bunuri de bază (cum ar fi pâinea) nu fluctuează din cauza unor porniri animalice, dar cererea de investiții și de articole cu valori mari, cum ar fi mobila, mașinile și locuințele, exact așa face (figura nr. 10.2).

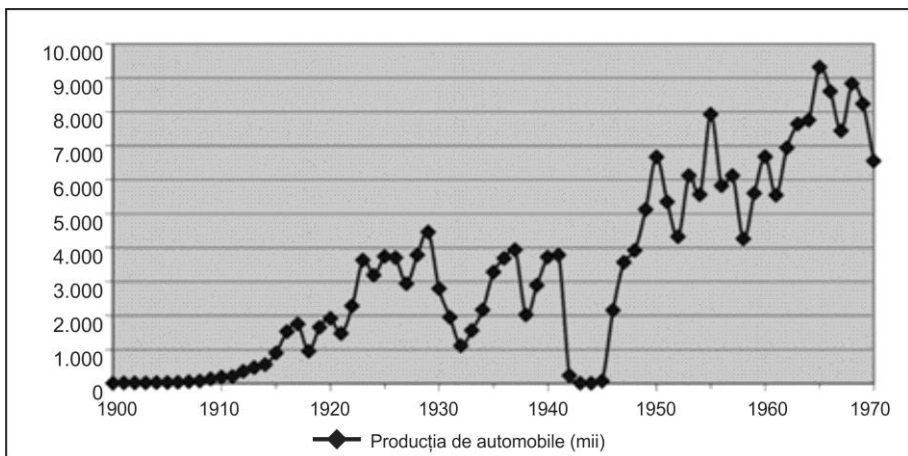
³ Pentru aceasta, întrebați-l pe Richard Wagoner, director general la General Motors atunci când guvernul a trebuit să salveze compania înainte de a da faliment și a fi restructurată.

**Figura nr. 10.2. Fluctuația cererii
în timpul Marii depresiuni (%)**



De exemplu, cererea de automobile a scăzut de la 4,5 milioane de unități la 1,1 milioane de unități în 1932, dar și în timpuri „normale” cererea poate fi foarte volatilă: de la 7,9 milioane de unități în 1955 la 4,5 milioane în 1958 (figura nr. 10.3).

**Figura nr. 10.3. Producția de automobile în Statele Unite,
1900–1970**



De asemenea, așteptările joacă un rol important în cererea agregată: atât timp cât prețurile ar fi probabil să scadă, consumatorii nu ar cumpăra lucruri scumpe, ci vor aștepta până când prețurile vor înceta să mai scadă. Mai mult, salariile scădeau continuu din motive psihologice. Muncitorii erau obișnuiți cu venitul nominal și se opuneau vehement, ba chiar violent scăderii salariilor. La urma urmelor, multe contracte, incluzând chiriile și ipotecile, erau prezentate în termeni nominali, iar o scădere a salariilor nominale ar fi însemnat că nu vor putea să își achite datoriile. Totuși, salariile nominale constante și scăderea nivelului prețurilor făceau ca salariile reale – cel puțin cele ale persoanelor angajate – să crească într-un moment în care ar fi trebuit să scadă, astfel ducând la niveluri teribile ale șomajului. Pe scurt, sistemul economic nu era atât de flexibil pe cât considerau economiștii neoclasici, iar un nou echilibru nu s-ar fi putut obține ușor la un nivel mai scăzut al prețurilor. Economiiștii le numesc salarii „rigide” (*sticky*). Astfel, cererea agregată ar putea rămâne pe termen nedefinit sub nivelul ocupării complete a forței de muncă. Mai mult, aceste probleme nu se limitează numai la domeniul economic. Oamenii înseamnă mai mult decât statisticile, iar foamea și privațiunile amenință stabilitatea sistemului și chiar l-ar putea înlătura, așa cum s-a întâmplat în Rusia, Germania și Italia. Cu alte cuvinte, șomajul ar periclita stabilitatea politică: ordinea socială s-ar destrăma mai repede decât s-ar putea reface sistemul economic⁴. Politica și economia sunt strâns legate în mod inexorabil. „Cei care nu își amintesc trecutul sunt condamnați să îl repete”⁵. Capitolul 16 dezvoltă teza conform căreia privațiunile economice au dus la apariția trumpismului ca mod de a distruge sistemul.

Politica fiscală keynesiană

Keynes a fost printre pușinii care au înțeles că o asemenea situație amenință chiar bazele democrației și că ar modifica-o într-un mod greu de prevăzut dacă nu s-ar face unele reforme democratice în domeniul economic. Abordarea sa ingenioasă și revoluționară a constatat în faptul că el

⁴ Se produc două crime zilnic la locul de muncă în SUA. „Astăzi, violența muncitorilor este cauzată de pierderea locurilor de muncă...” Dan Fastenberg, “Workplace Violence: Is the Recession Inspiring Worker Rage?”, *AOL Jobs*, August 3, 2012; Reuters, “Workplace Shooting Leaves 5 Dead in Minnesota”, *AOL Jobs*, September 28, 2012.

⁵ Wikiquote Contributors, *George Santayana*.

a înțeles că PNB este format din consumul personal (C), investițiile firmelor (I), cheltuielile guvernamentale (G) și exporturile minus importuri ($X-M$). Ele pot fi prezentate sub formă de ecuație astfel: $PNB = C+I+G+(X-M)$. Această inovație uimitor de simplă a dus la crearea microeconomiei și la prăbușirea științei economice. Aceasta nu va mai fi niciodată la fel.

Keynes susținea că niciun consum nu va crește de la sine. Și de ce ar face-o? Rata șomajului era ridicată, iar încrederea, scăzută; speranța într-o creștere în viitorul apropiat era doar o iluzie. La fel și cu investițiile firmelor. Ele ar avea capacitatea de a pătrunde pe piețe, însă nu ar fi existat suficientă cerere pentru produsele lor. De ce și-ar dori să își mărească capacitatea în asemenea condiții? Și nu există niciun motiv să credem că ar crește exporturile. Întreaga lume se confrunta cu depresiunea. De aceea, G rămânea singurul actor care ar fi putut să mărească cererea. Și, de aceea, lăsând piața să se zbată singură până când își va găsi un nou echilibru, tot ce se putea face era să mărim cheltuielile guvernamentale și un nou echilibru se putea stabili într-un timp scurt. Dacă sectorul privat nu mai poate cheltui suficient și există un mare decalaj între outputul real și cel potențial, sectorul public trebuie să acopere diferența cu deficitul bugetar.

Mai mult, cheltuielile publice – mai ales cele pentru infrastructura atât de necesară – vor avea un impact mai mare datorită coeficientului de multiplicare: beneficiarii inițiali ai achizițiilor guvernamentale își vor cheltui venitul, la rândul lor, și vor spori veniturile altora. Aceasta a fost o idee simplă, inovatoare și extraordinară: efectele de multiplicare erau cruciale pentru a întrerupe spirala nefavorabilă a șomajului și a deflației, restabilindu-se astfel un nou echilibru, prin ocuparea deplină a forței de muncă. Era un act de curaj să abandonezi cadrul clasic și să te bazezi pe sectorul privat pentru a realiza reglarea prin ajustări de prețuri și salarii. Sistemul era atât de dereglat, încât piețele, lăsate singure, nu ar fi ajuns la un nou echilibru sau nu atât de repede încât să mai conteze pentru majoritatea oamenilor care sufereau din cauza Marii depresiuni. Valoarea recent estimată a multiplicatorului este de 1,6 dacă se cheltuiește pentru tichetele de masă, pentru alocațiile de șomaj sau pentru infrastructură⁶. Aceasta

⁶ Mark Zandi, *A Second Quick Boost from Government Could Spark Recovery*, mărturie în fața Comitetului Camerei Reprezentanților SUA pentru întreprinderi mici, 24 iulie 2008. Christina Rower și Yared Bernstein argumentează în favoarea unui coeficient de multiplicare de dimensiuni similare în lucrarea *The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan*, January 8, 2009; <http://www.economy.com/mark-zandi/documents/>

înseamnă că un dolar cheltuit de guvern pentru aceste articole ar mări PNB cu 1,6 dolari.

Astfel, cu ajutorul a ceea ce va fi numită mai târziu politică fiscală, piețele se pot adapta la un nou echilibru bazat pe ocuparea deplină a forței de muncă. Acesta se va realiza nu cu prețuri și salarii flexibile, ci prin creșterea cererii agregate prin cheltuielile publice (combinat cu efectul salutar al multiplicatorului). Sistemul economic creat de acest nou tip de guvernare bazată pe politici active ar conduce la o formă mai umană de capitalism, care – spre deosebire de socialism sau comunism – păstrează drepturile de proprietate privată, precum și ordinea socială ierarhizată (*social pecking order*, n.tr.), dar va atenua substanțial flagelul șomajului, precum și sărăcia și instabilitatea politică asociate acestuia. Aceste idei fundamentale remarcabile au făcut din Keynes unul dintre cei mai mari economiști ai tuturor timpurilor.

Politica monetară

O altă inovație keynesiană importantă a apărut în domeniul politicii monetare. Politica monetară este un instrument important cu care Rezerva Federală (sau o bancă centrală) influențează economia. Prin ratele dobânzii se poate mări sau reduce cantitatea de bani în circulație. Prin împrumuturile acordate băncilor, Rezerva Federală crește efectiv masa monetară. Când cumpără titluri de stat (cunoscute sub numele de operațiuni de piață monetară – *open market*), Rezerva Federală pune mai mulți bani în circulație, iar când vinde titluri, se reduce cantitatea de bani în circulație. În plus, Rezerva Federală poate influența în mod indirect masa monetară, prin condițiile de stabilire a rezervei minime obligatorii: când acestea sunt mai scăzute, băncile pot împrumuta mai mulți bani.

Rezerva Federală nu determină masa monetară de una singură. Și băncile comerciale au un rol. În timp ce Rezerva Federală controlează baza monetară (valuta și rezervele bancare), băncile comerciale influențează masa monetară prin stabilirea de restricții și condiții în care ele împrumută bani. Astfel, o mare parte din crearea de bani se datorează sistemului financiar,

The_Job_Impact_of_the_American_Recovery_and_Reinvestment_Plan.pdf, accessed January 22, 2018. Paul Krugman acceptă 1,5 ca multiplicator fiscal în “Multipliers and Reality”, *The New York Times*, June 3, 2015.

deși Rezerva Federală joacă un rol important atât direct, cât și indirect, prin rata sa de scont – rata dobânzii pe care o percepe pentru împrumuturile acordate băncilor membre. Rata de scont mai este și un important element de ghidare. Aceasta dă un semnal sectorului privat care fie stimulează, fie frânează contraciclic activitatea economică agregată. În condiții normale, o scădere a ratei de scont când economia își încetinește ritmul va avea un efect stimulat, deoarece, la rândul lor, băncile vor reduce rata dobânzii pe care o aplică celor care iau cu împrumut. Aceasta înseamnă că consumatorii vor fi stimulați să cumpere mai multe bunuri de folosință îndelungată cu ajutorul creditelor, cum ar fi mașini și locuințe. În același timp, firmele vor considera că este mai bine să investească în noi instalații și echipamente, astfel contribuind la creșterea activității economice și, mai departe, la reducerea ratei șomajului. Așadar, rata dobânzii acționează ca un accelerator pentru economie. Prin diminuarea ratei dobânzii, Rezerva Federală apasă pe pedala de accelerație. Dar, dacă apare temerea că inflația va trece de ținta fixată de 2%, atunci va mări rata dobânzii pentru a tempera activitatea economică. Este ca și cum ar lua piciorul de pe pedala de accelerație și ar apăsa pe frână.

Totuși, acest mecanism nu funcționează în cazul unei panici financiare. Rata dobânzii este un stimulent pentru întreprinderi și consumatori, dar aceștia au propriul mod de gândire și, în timpul unei crize, nu reacționează cum se anticipase. Desigur, firmele și consumatorii trebuie să facă împrumuturi pentru ca pedala de accelerație a ratei dobânzii să funcționeze. Dacă consumatorii exagerează și fac prea multe datorii raportate la venit și apoi încearcă să reducă gradul de îndatorare sau povara datoriei, diminuarea ratei dobânzii nu mai are efect. La fel, dacă firmele au capacitate de acces pe piețe și o cerere mică pentru produsele lor, ele nu vor investi în noi instalații și echipamente. Este exact ce s-a întâmplat în 2008, când politica monetară nu a mai fost eficientă. Activitatea economică nu a mai răspuns la politica Rezervei Federale privind rata dobânzii. Economia nu funcționează exact ca un automobil. Pedala de accelerație a ratei dobânzii nu funcționează întotdeauna.

O altă situație apare când rata dobânzii scade: investitorii străini își scot banii din SUA și îi schimbă într-o altă valută care le oferă o rată a dobânzii mai mare. Acest lucru nu s-a manifestat în perioada recentă, deoarece dolarul este o valută de rezervă și este încă perceput ca fiind cea mai sigură valută. De aceea, dolarul nu poate fi devalorizat ușor în raport cu monedele

străine, chiar dacă Rezerva Federală a pompat cam 3,6 trilioane de dolari în economie între 2008 și 2014. Străinii și-au dorit să investească în obligațiuni denominate în dolari, chiar dacă rata reală a dobânzii (rata nominală a dobânzii minus rata inflației) este aproape zero în SUA. Titlurile de trezorerie din SUA sunt considerate sigure, așa că investitorii sunt dispuși să suporte costul acestor investiții, deoarece sunt interesați mai mult de siguranță decât de randament.

În general, cu cât mai multe bănci dau cu împrumut, cu atât mai mulți bani vor fi în circulație prin depozitele pe care le creează. Totuși, în timpul recente crize financiare s-a produs o reducere semnificativă a expunerilor, respectiv un proces de dezintermediere (*deleveraging*, n.tr.), ceea ce înseamnă că băncile nu acordă împrumuturi atât de ușor ca în timpurile normale; în schimb, ele au acumulat rezerve suplimentare pentru a compensa pierderile suferite prin erodarea valorii portofoliilor lor. Ele și-au mai făcut rezerve în exces și de teama volatilității și a lipsei unor oportunități decente de investiții. Acesta este doar unul dintre motivele pentru care mulți economiști au fost surprinși de ratele scăzute ale dobânzii și de apatia împrumuturilor de după Marea depresiune, în ciuda politicii monetare a banilor ușori (*easy money*, n.tr.) conduse de Rezerva Federală. Acestea nu pot fi gândite în argumentația procesului de dezintermediere într-un context macroeconomic.

Școala monetaristă susține că orice cantitate de bani în circulație este direct proporțională cu PNB nominal: $MV = pY$ sau $V = \frac{pY}{M}$, unde: M este masa monetară, p este nivelul prețurilor, Y este PIB real și V este viteza de rotație a banilor⁷. Totuși, aici este o greșeală, deoarece raportul nu este deloc constant (figura nr. 10.4). Viteza, V , arată de câte ori trec banii dintr-o mână într-alta (*changes hands*, n.tr.) în cursul unui an. Cu cât mai repede trec banii dintr-o mână într-alta, cu atât mai multe tranzacții, cu atât mai frecvent un dolar trece dintr-o mână într-alta într-un an și cu atât mai mare este viteza de rotație. Cu puțin înaintea crizei din 2008, V trecuse de 10; aceasta înseamnă că un dolar a trecut dintr-o mână într-alta de 10 ori într-un an, însă în 2017 V scăzuse la 5,5. Aceasta înseamnă că un dolar mediu și-a diminuat la jumătate viteza de rotație anuală.

⁷ Există două definiții principale ale masei monetare. În acest caz folosim M1 (numerar în circulație + depozite la vedere).

Figura nr. 10.4. Viteza de rotație a masei monetare M1 (nr./an)

Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series M1V.

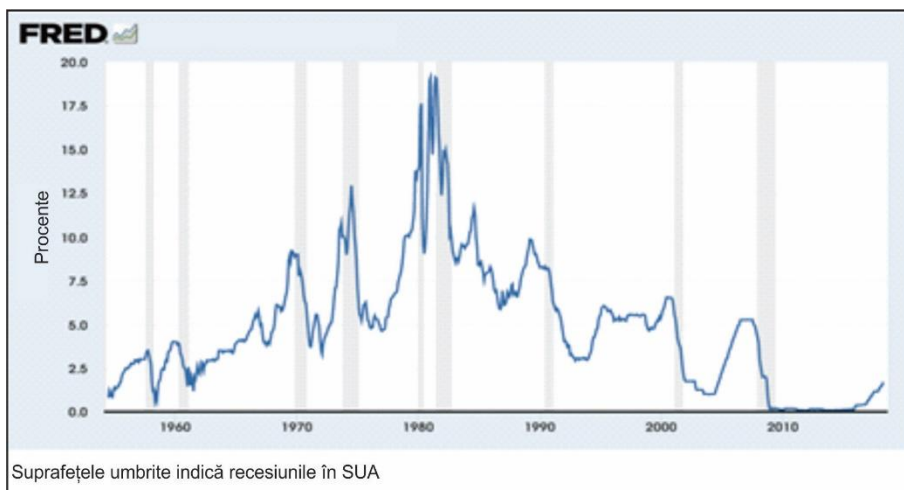
Un motiv pentru care V este instabil este acela că oamenii pot achiziționa bunuri și servicii cu cardurile de credit și nu se simt deloc constrânși de stocul de bani. Mai mult, cantitatea de bani pe care persoanele și băncile o au în conturi sau ca rezervă depinde de incertitudinile din economie: de exemplu, cât de mare este probabilitatea să își piardă locul de muncă, ceea ce înseamnă că insistența lui Bernanke de a pompa bani în economie nu a influențat semnificativ economia reală. În schimb, pur și simplu a redus viteza de circulație. În plus, va fi extrem de greu ca Rezerva Federală să elaboreze o strategie pentru a reveni la o normalitate a activității economice și a nu mai subvenționa sectorul financiar printr-o rată mică a dobânzii. Cum va ajunge Fed (Rezerva Federală) la rate normale ale dobânzii de 5% rămâne de văzut.

Capcana lichidității

În timpuri normale, o politică monetară expansionistă va ajuta economia să depășească recesiunea sau depresiunea. Totuși, Keynes a subliniat că există un lucru interesant în această logică, și anume atunci când rata dobânzii este deja atât de mică încât nu poate coborî mai mult. Când rata dobânzii nominale ajunge la zero, așa cum s-a întâmplat timp de șapte ani,

între ianuarie 2009 și ianuarie 2016, economia rămâne captivă într-o situație dificilă (figura nr. 10.5). Limita inferioară zero este cunoscută drept capcana lichidității, când Rezerva Federală își pierde capacitatea de a influența politica monetară în funcție de interesul sau scopul urmărite, indiferent cât de mult se străduiește, deoarece nu poate reduce rata dobânzii nominale sub limita zero. Politica monetară devine inefficientă în acel punct: o creștere a masei monetare nu poate reduce mai mult rata dobânzii. Acest blocaj la rata zero a dobânzii este important în măsura în care doar politica fiscală poate influența cererea agregată în acel punct. Politica fiscală încă rămâne eficientă, deoarece nu operează prin rata dobânzii. Ea depinde de creșterea cererii agregate induse direct de către guvern.

Figura nr. 10.5. Rata dobânzii de referință a Rezervei Federale



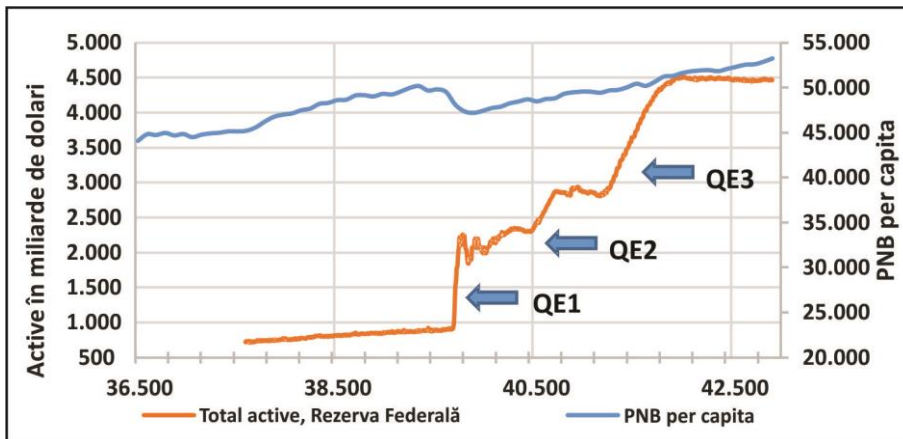
Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series FEDFUNDS.

Pentru a o scoate la capăt, Rezerva Federală a încercat noi politici în 2008 pentru a stimula economia în continuare, cunoscute ca „relaxare cantitativă” (*quantitative easing* – QE, n.tr.), sperând astfel să depășească această constrângere impusă de limita inferioară zero. QE este doar un eufemism pentru crearea de bani. Sună mai neutru și mai puțin îngrijorător pentru publicul larg. Prin această politică monetară expansionistă, Rezerva Federală a pompat trilioane de dolari în sectorul financiar, cumpărând active, inclusiv obligațiuni ale societăților comerciale și titluri garantate cu

ipotecii, sperând că aceasta va determina băncile să investească mai mult în economie. Totuși, aceasta nu a fost decât o iluzie, deoarece QE a dus în primul rând la o creștere a prețurilor activelor, și nu la investiții în economia reală, băncile investind pe piața de capital. Investițiile în economia reală au continuat să se confrunte cu dificultăți, din cauza slabei cereri agregate.

Politica monetară s-a dovedit inefficientă, deși președintele Rezervei Federale, Ben Bernanke, a decis cumpărarea în exces de active de la băncile comerciale, ceea ce a mărit totalul activelor deținute de Rezerva Federală de la 900 de miliarde de dolari la 4.500 de miliarde sau cu un factor de 5 (figura nr. 10.6)! La doar o săptămână de la prăbușirea băncii Lehman Brothers, la 15 septembrie 2008, Bernanke a sporit activele Rezervei Federale cu 300 de miliarde de dolari și, până la sfârșitul lui octombrie, creșterea a ajuns la suma amețitoare de un trilion de dolari. Astfel, în cinci săptămâni, el a dublat activele băncii, difuzând o cantitate de bani nemaîntâlnită în sistemul bancar. Astfel, Bernanke a mărit masa monetară în trei valuri. În timp ce QE1 era necesară pentru stabilizarea sistemului financiar care făcea implozie, QE2 și QE3 nu au avut efectul așteptat. PNB a continuat să crească, dar nu avem dovezi că expansiunea monetară a avut vreun efect asupra outputului (figura nr. 10.6). Faptul că Bernanke s-a sprijinit pe capcana lichidității a lui Keynes nu a fost decât iluzoriu – ca „o împingere pe șirag” (*pushing on a string*, n.tr.).

Figura nr. 10.6. Relaxarea cantitativă și PNB per capita



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series WALCL and A791RX0Q048SBEA.

Desigur, una dintre funcțiile importante ale băncilor centrale este aceea de a fi împrumutător de ultimă instanță (*lender of last resort*, n.tr.) în momente de panică, oferind lichidități băncilor solvabile. Însă cele mai multe dintre băncile sprijinite de Rezerva Federală au fost insolabile. Acest lucru înseamnă mai mult decât a nu avea numerar, adică a nu avea lichidități suficiente, dar având multe active în visterie. Băncile au fost salvate deoarece erau prea mari pentru a risca prăbușirea (*too big to fail*, n.tr.), adică colapsul lor ar fi avut prea multe repercusiuni asupra economiei. Lehman Brothers a fost singura bancă careia i s-a permis să intre în faliment. Restul băncilor mari erau, în esență, insolabile și ar fi trebuit să își declare falimentul dacă guvernul nu ar fi injectat trilioane de dolari în sistemul financiar. Experimentul impus de Bernanke continuă și acum, atât timp cât Rezerva Federală încă are probleme să revină la rata normală a dobânzii și la volumul normal de active.

Oricum, este evident că modelului de distrugere creatoare a lui Schumpeter nu i s-a permis să meargă până la capăt. Băncile au fost salvate, dar oamenii obișnuiți au fost lăsați fără sprijin. Aceasta înseamnă că firmele erau menținute în viață în mod artificial și au fost salvate de la faliment. În prima ediție a acestei cărți scriam: „Salvarea băncilor de către Paulson, Bernanke și Geithner va ajunge să ne bântuie”. Neglijarea benignă a oamenilor obișnuiți nu a fost o politică corectă. Vezi capitolul 16 pentru tratarea detaliată a problemei.

Sinteza neoclasică

După al Doilea Război Mondial, economia keynesiană a devenit dominantă datorită sintezei neoclase impuse de Samuelson. Această sinteză a stat la baza curentului economic dominant între 1950 și 1980; ei i s-a alăturat cadrul macroeconomic keynesian, cu conceptele sale microeconomice clasice, care presupuneau existența unui *homo economicus* la nivel microeconomic, dar nu și la nivel macroeconomic agregat. În acest context, indivizii sunt raționali (și maximizează utilitatea) când este vorba de consum, dar, la nivel agregat, piețele nu se reglează atât de ușor ca în modelul neoclasic⁸. De exemplu, prețul forței de muncă nu este la fel de flexibil ca prețurile de pe piața de produse. De aceea, poate exista șomaj

⁸ Bruce C. Greenwald and Joseph Stiglitz, “Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets”, *Quarterly Journal of Economics*, 101 (1986): 229-264.

involuntar în modelul lui Keynes: salariile nu se pot regla într-un cadru temporal relevant, așa cum s-ar întâmpla în modelul standard al cererii și ofertei. Acestea se pot afla deasupra nivelului de echilibru pentru o perioadă mai lungă. De aceea, această sinteză s-a dovedit incoerentă. În partea de microeconomie, consumatorii erau prezentați ca *homo economicus* maximizatori și raționali, în timp ce în partea de macroeconomie, ca angajați, nu erau bine informați și credeau că sunt plătiți mai mult decât se întâmpla în realitate.

Una dintre ideile principale ale macroeconomiei keynesiene era „curba Phillips”, care postula existența unei situații de compromis (*trade-off*, n.tr.) între șomaj și inflație⁹. Când creștea inflația, scădea șomajul, iar când scădea inflația, creștea șomajul. Conform acestei teorii, când creșteau prețurile, salariile reale ale muncitorilor scădeau, dar ei doreau să continue să muncească pentru același salariu nominal, deoarece ei acordau atenție cantității de dolari pe care îi primeau și uitau de indicii prețurilor. Aceasta este denumită „iluzia banilor”. Aceasta a avantajat firmele, deoarece ele știau că primeau prețuri mai mari pentru produsele lor, însă factura salarială rămânea neschimbată. Astfel, profiturile lor au crescut, determinându-i să extindă producția și să angajeze mai mulți muncitori. Statele de plată din prezent au un impact mai mare asupra deciziilor muncitorilor decât indicii prețurilor care are la bază mii de produse care nu erau abordabile pentru ei. Astfel, ei au continuat să muncească pentru același salariu nominal, deși salariul real scădea.

Totuși trebuia să fie clar că acest lucru nu va funcționa pe termen lung. După un timp, muncitorii au semnat noi contracte de închiriere pentru locuință sau și-au cumpărat o nouă mașină, ceea ce i-a făcut să înțeleagă că salariile nominale s-au micșorat. Așadar, curba Phillips a depins de context și a funcționat numai pe termen scurt și – așa cum susținea, corect, Milton Friedman – iluzia banilor nu putea dura la infinit, mai ales în sectoarele în care existau sindicate. Mai devreme sau mai târziu, muncitorii ar înțelege că salariile lor reale se erodau și, în consecință, ar cere o creștere a salariilor nominale, diminuându-se astfel profiturile firmei. Inflația nu poate crea permanent locuri de muncă de una singură. Este exact ce s-a întâmplat în anii '70 ai secolului trecut, când o perioadă de inflație prelungită a fost însoțită de șomaj și de o perioadă de „stagflație”. Nivelul prețurilor s-a

⁹ Irving Fisher, “A Statistical Relation Between Unemployment and Price Changes”, *International Labour Review*, 13 (1926), 6: 785-792; retipărit în *Journal of Political Economy*, 81 (1973) 2: 496-502.

dublat între 1973 și 1981 și la fel și șomajul, de la 5% la 10%, exact opusul predicțiilor bazate pe curba Phillips. Aceasta a fost o problemă pentru principiile keynesiene, dar, desigur, nimic nu a arătat că această curbă Phillips este valabilă pentru o asemenea inflație intensă și rapidă. Dacă prețurile au crescut atât de repede o perioadă atât de lungă, este clar că muncitorii nu ar mai fi sub influența iluziei banilor. Așadar, contextul contează. Totuși, politicile keynesiene au căzut în dizgrație și a început domnia macroeconomiei neoclasice.

Contrarevoluția monetaristă

În teoria lui Keynes existau cinci elemente care reprezentau o anatemă pentru economiștii neoclasici și a provocat reacția monetaristă la începutul anilor '70 ai secolului trecut, cu Milton Friedman în fruntea ostilităților. Principalele obiecțiuni erau: (a) teoria lui Keynes nu a fost concepută (de jos în sus) pe microfundamentele clasice; aceasta era partea din macroeconomie care nu se baza pe agenți raționali; iluzia banilor, salariile dependente sunt exemple care nu se potrivesc cu microeconomia curentului dominant; (b) presupunea un rol prea mare al guvernului, astfel limitându-se libertatea individuală; (c) în cazul ei, cantitatea de bani conta pentru outputul agregat, în timp ce școala clasică susținea că banii aveau un rol pasiv, deoarece determinau numai nivelul prețurilor, dar nu și outputul real; (d) considera că oamenii nu sunt raționali întotdeauna, că consumul putea fi influențat de optimismul sau pesimismul lor; (e) nu era un model de echilibru perfect concurențial: existau piețe în care salariile nu se ajustau suficient în funcție de condițiile cererii. Aceste elemente au constituit o motivație puternică pentru economiștii neoclasici de a ataca keynesianismul.

În timp ce adepții keynesianismului analizau comportamentul economic agregat începând cu variabile la nivel de macroeconomie, cum ar fi outputul total, rata șomajului și cererea agregată, detractorii lui Keynes intenționau să înceapă analiza prin agregarea acestor variabile de jos în sus. Ultimul grup – școala care se baza pe ciclul real de afaceri – își începe analiza cu stabilirea fundamentelor microeconomice standard ale comportamentului agregat. Pentru a reuși acest lucru, reprezentanții acestui grup apelează la reguli de maximizare rațională a utilității comportamentului individual, care sunt analizate împreună pentru a obține variabilele agregate dorite și a explica astfel fenomenele macroeconomice. Aceasta înseamnă că ei presupun că orice membru al societății poate fi reprezentat de o singură persoană – o

ipoteză a celor care afirmă în alte secțiuni ale manualelor lor că funcțiile utilității nu pot fi comparate deoarece fiecare individ este diferit. În orice caz, pentru macroeconomia neoclasică, toți sunt presupuși a fi identici.

Cu câteva decenii înainte de criza din 2008, curentul macroeconomic principal era dominat de această școală. Totuși, aceasta a arătat întreaga goliciune a teoriilor sale, neavând nimic relevant de spus despre criza financiară și consecințele ei¹⁰. Susținătorii ei nici nu ne-au avertizat în ceea ce privește apariția crizei și nici nu sunt în stare să ofere acum soluții pentru a scăpa de consecințele unei creșteri lente. Nu sunt capabili de recomandări de politici, deoarece astfel de crize nu pot să apară în teoriile lor.

Conform acestor modele, economia și piețele care o compun sunt întotdeauna și oriunde într-un echilibru perfect, cu excepția momentului când schimbările tehnologice îi ia prin surprindere pe toți. Altfel, cererea agregată este egală cu oferta agregată, iar prețurile se reglează instantaneu, conform unor modele, pentru a le armoniza pe ambele¹¹. Prin definiție, nu există șomaj – sau, mai exact, șomaj „involuntar” –, ci doar modificări aleatorii ale unor variabile reale, cum ar fi tehnologia, care uneori perturbă acest sistem simplu. După logica lor, unii optează să nu muncească, deoarece preferă să se uite la televizor, în loc să pregătească hamburgerii la McDonald's, și aceasta este doar alegerea lor. Că doar trăim într-o țară liberă! Mai mult, sectorul financiar, precum și datoria națională și privată sunt practic invizibile în aceste modele.

Aceasta este o dovadă că macroeconomia a fost dominată de radicali hotărâți să conceptualizeze economia agregată pornind de la un stereotip, de la o abstracție ideală devenită „agent reprezentativ”. Ei sunt convinși că individualismul metodologic este calea corectă de a analiza macroeconomia și susțin ferm că agentul reprezentativ – un *homo economicus* – este elementul esențial al analizei, și nu elemente aflate la un nivel superior, cum ar fi societatea în întregul său¹².

¹⁰ În discursul său la primirea Premiului Nobel, *A Statistical Modeling of Monetary Policy and its Effects*, din 8 decembrie 2011, Christopher Sims admite că: „Recenta criză financiară și recesiunea care a urmat nu au fost prezise de modelele DSGE”. Modelele DSGE sunt un tip de model al ciclului real de afaceri. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2011/sims_lecture.pdf, accessed January 28, 2018.

¹¹ Conform unor modele de cicluri reale de afaceri „neokeynesiene”, prețurile se ajustează mai lent.

¹² George Akerlof, “Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior”, *American Economic Review*, 92 (2002), 3: 411-433.

Totuși, acest model fantezist sfidează bunul-simț. Poate un singur individ să reprezinte în mod real 323 de milioane de oameni din economia SUA?¹³ Nici nu mai discutăm cum o persoană medie ar putea fi imaginată. Se presupune că el/ea există. Ne întrebăm inutil care sunt sexul, vârsta, etnia, personalitatea, clasa socială, ocupația, nivelul de educație, originea, averea și IQ-ul aceluia agent reprezentativ. Susținătorii modelelor bazate pe ciclul real de afaceri refuză să vadă complexitatea și natura eterogenă a economiei moderne. Dacă un singur individ ar reprezenta întreaga economie, atunci problemele asociate cu distribuția veniturilor, cu consumul șocant sau cu fenomenul de contagiune ar fi desconsiderate. În schimb, ei afirmă cu o prea mare încredere în sine că „economistii și agenții pe care îi introduc în modele trebuie să fie pe picior de egalitate: agenții din model trebuie să poată prognoza și maximiza profitul și utilitatea la fel ca economistul... care a construit modelul”¹⁴. Cu alte cuvinte, abandonul școlar și un IQ de 85 dintr-un cartier disfuncțional poate face o prognoză la fel ca un universitar cu un IQ de 130, care lucrează cu un calculator foarte rapid. Ar fi o exagerare să încerci să construiești un cadru axiomatic pe baza unor asemenea propoziții¹⁵.

Un alt neajuns al acestor modele este că ele nu țin seama de efectele interacțiunii dintre oameni, care, așa cum cred keynesienii, sunt importante pentru înțelegerea macroeconomiei. Oricine s-a aflat într-o mulțime sau a analizat comportamentul de grup știe bine că noi acționăm diferit când suntem singuri și, respectiv, când suntem într-un grup. Așadar, aceste modele exclud, de exemplu, „spiritul animalic”, sentimentul contagios și puternic de optimism sau de pesimism care guvernează multe dintre deciziile noastre privind investițiile și consumul¹⁶. Analiza fenomenelor macroeconomice care acționează ca și cum societatea ar fi doar o mulțime de indivizi identici, fără a suporta efectele vreunei interacțiuni, este cunoscută ca „eroarea de generalizare” sau „problema agregării”. Ceea ce este valabil

¹³ Christopher Carroll scrie următoarele: „Observația lui Larry Summers (citată de Robert Waldmann) că ziua în care economistii au început să creadă că prețurile activelor trebuie explicate prin caracteristicile funcției utilității unui agent reprezentativ nu a fost una prea bună pentru științele economice”. Christopher D. Carroll, “Punter of Last Resort”, *VoxEu*, March 13, 2009.

¹⁴ Thomas J. Sargent, *Bounded Rationality in Macroeconomics* (Oxford: Oxford University Press, 2010), 21.

¹⁵ Lawrence Summers, “Some Skeptical Observations on Real Business Cycle Theory”, Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, 10 (1986), 4: 23-27.

¹⁶ George A. Akerlof and Robert J. Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009).

pentru un individ nu este în mod necesar valabil pentru societate. Această teorie elimină din start efectele interacțiunii. De aceea, abordarea macroeconomiei din punctul de vedere al individului nu poate fi un element de pornire a discuției. Analogia din fizică este aceea că mecanica clasică se aplică lumii în măsura în care domeniul respectiv se limitează la obiecte mari. Totuși, la nivel subatomic, unde particulele se apropie de viteza luminii, aceste legi nu se aplică. Este vorba de o schimbare de regim și noi legi sunt valabile la nivel atomic. La fel, în cazul economiei nu ar trebui să considerăm că societatea este doar o agregare de elemente constitutive, deoarece vom ignora efectele importante ale interacțiunii, care contează foarte mult.

Vidul politicii macroeconomice

Ca urmare a schismei ideologice de mai sus, macroeconomia se află într-o stare de dezordine intelectuală¹⁷. Aceasta a durat ceva timp, însă criza din 2008 a accentuat clivajul dintre școlile de gândire concurente și a arătat clar că, în lipsa unui consens al elitei economice, nu poate exista o politică guvernamentală eficientă. „Macrocuantele” au dominat acest domeniu, apelând la modele stocastice ale echilibrului general. Așa cum ne arată numele lor, sunt modele extrem de abstracte, elaborate cu calculatorul și departe de realitate. Programele de calculator trebuiau să imite economia, dar, din cauza naturii lor abstracte, s-au dovedit inutile pentru politicile necesare.

Criticile scot în evidență „matematicitatea” nerealistă a acestor modele¹⁸. Joseph Stiglitz descrie neajunsurile mari ale lumii imaginare pe care o creează aceste modele: „la baza eșecului [macroeconomiei] s-au aflat microfundamentele eronate, care nu au reușit să încorporeze și aspectele principale ale comportamentului economic”¹⁹. Alții au susținut că aceste modele „au tras înapoi cu câteva decenii cercetările comportamentului economic agregat și au afectat capacitatea de înțelegere a politicilor economice adaptate. A fost o pierdere de timp și de resurse, atât la nivel privat, cât și la cel social”²⁰.

¹⁷ „Economistilor încă le lipsește o înțelegere corectă a ciclurilor de afaceri”. *The Economist*, April 19, 2018.

¹⁸ Paul Romer, “Mathiness in the Theory of Economic Growth”, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 105 (2015), 5: 89-93.

¹⁹ Joseph Stiglitz, “Where Modern Macroeconomics Went Wrong”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 23795, September 2017; publicat în *Oxford Review of Economic Policy*, 34 (2018), 1-2: 70-106.

²⁰ Willem Buiter, “The unfortunate uselessness of most ‘state of the art’ academic monetary economics”, *Vox, CEPR’s Policy Portal*, March 6, 2009, accessed January 28, 2018; David

Cu alte cuvinte, acești analiști matematicieni remarcabili au ignorat atât de multe atribute ale lumii reale încât nu au realizat decât niște jocuri intelectuale pe calculator, fără o mare relevanță pentru economia reală. Punctul central al acestor modele au fost microfundamentele, care începeau cu ipoteza existenței unor agenți raționali care maximizează utilitatea și a unor firme perfect concurențiale care maximizează profitul. Niciuna dintre ipoteze nu este valabilă, dar acest lucru nu a contat pentru acești experți. După cum spune Stiglitz, ei nu au reușit să introducă „idei din economia informațională și economia comportamentală. Modelarea necorespunzătoare a sectorului financiar a arătat că ele [modelele] erau nepotrivite pentru predicții sau răspunsuri privind criza financiară; iar faptul că modelele s-au bazat pe agentul reprezentativ a arătat că acestea erau nepotrivite pentru analiza fie a rolului distribuției în cazul fluctuațiilor și al crizelor, fie a consecințelor fluctuațiilor asupra inegalității”. O altă opinie asupra stării macroeconomiei este aceea că „lucrurile arată ca și cum revoluția economiei informaționale, pentru care George Akerlof, Michael Spence și Joe Stiglitz au primit Premiul Nobel în 2001, nu s-ar fi produs. Combinarea anumitor ipoteze când este însoțită de banalizarea riscului și a incertitudinii... face ca banii, creditele și prețurile activelor să devină irelevante... [ei] ignoră adevărurile care deranjează”²¹.

Acest lucru este greu de stabilit, deoarece sfidează bunul-simț, dar aceste modele oricum nu au nicio importanță practică. Din cauza acestei incoerențe, politicienii sunt liberi să îl aleagă pe economistul care se potrivește ideologiei lor, astfel accentuându-se disfuncțiile politice, ceea ce contribuie la creșterea temerilor populației. De exemplu, în timpul dezbaterilor privind Legea impozitării din 2017, mulți economiști importanți de la mari universități au sprijinit legea, iar un alt grup la fel de important s-a opus²². Cu alte cuvinte, economiștii nu au ajutat cu nimic la analiza impactului legii²³.

Hendry and John Muellbauer, “The future of macroeconomics: macro theory and models at the Bank of England”, *Oxford Review of Economic Policy*, 34 (2018), 1-2: 287-328.

²¹ John Muellbauer, “Household Decisions, Credit Markets and the Macroeconomy: Implications for the Design of Central Bank Models”, *Bank for International Settlements Discussion Paper*, 306, March 2010.

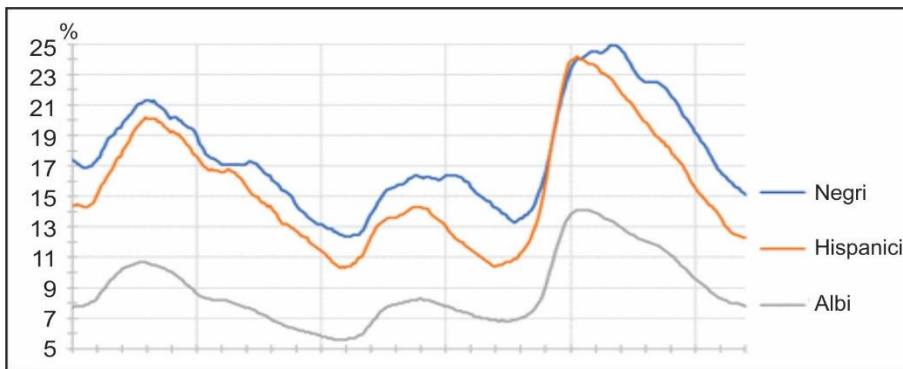
²² Patricia Cohen, “Who Gains From the Tax Plan? Economists Face Off”, *The New York Times*, December 1, 2017; “An open letter to Congress signed by 137 economists supporting GOP tax reform bill”, *CNBC*, November 29, 2017.

²³ James Galbraith, “What Trump’s Tax Cut Really Means for the U.S. Economy”, *Project Syndicate*, January 19, 2018; Robert Barro, “How U.S. Corporate Tax Reform Will Boost Growth”, *Project Syndicate*, December 13, 2017; Jason Furman and Lawrence Summers, “Robert Barro’s Tax Reform Advocacy: A Response”, *Project Syndicate*, December 15, 2017; Simon Johnson, “America’s Tax-Cut Peronists”, *Project Syndicate*, October 31, 2017.

Fiecare a trecut de o parte sau alta, în funcție de ideologia politică pe care o sprijineau²⁴. Economişti, ca profesie, nu au făcut decât să mărească confuzia.

Am avea nevoie de un nou Keynes pentru vremurile noastre, deoarece curentul economic dominant a fost discreditat din cauza crizei din 2008 și a consecințelor ei²⁵. În plus, SUA se confruntă cu stagnarea salariilor, cu inegalități tot mai mari, cu niveluri ridicate ale subocupării (figura nr. 10.7) și o stare politică proastă într-o economie volatilă, pentru care niciuna dintre cele două părți care au luat parte la dezbaterile economice nu a găsit antidoturi valabile. Ne întrebăm când și unde va avea loc următoarea criză. Deși politicile keynesiene au cunoscut o scurtă revenire în primele faze ale crizei din 2008, ele s-au dovedit a fi nesustenabile politic și iar au căzut în dizgrație. Școala ciclurilor economice reale a amuțit. Așa că ne-am ales cu tratamente pe termen scurt, cum ar fi tiparnița lui Bernanke, taxele mici ale lui Trump și multe iluzii că aceste măsuri vor declanșa un boom economic care, odată și odată, va ajunge și la clasa mijlocie. Acest lucru nu se va întâmpla, iar medicamentul va fi și mai amar când creșterea datoriei naționale și dobânda vor deveni o povară și mai mare, mai ales în cazul creșterii ratei dobânzii.

Figura nr. 10.7. Rata subocupării (U6*) în funcție de etnie



* Include șomerii, subocupați și pe cei descurajați în a mai căuta un loc de muncă.

Sursa: Economic Policy Institute, http://www.epi.org/data/#/?subject=underemp&cr=*, accessed February 1, 2018.

²⁴ Martin Feldstein, "Cutting U.S. Corporate Tax Is Worth the Cost", *Project Syndicate*, November 27, 2017; Joseph Stiglitz, "The U.S. Donor Relief Act of 2017", *Project Syndicate*, January 2, 2018.

²⁵ Mohamed A. El-Erian, "Working Toward the Next Economic Paradigm", *Project Syndicate*, February 27, 2018.

Criza profundă a macroeconomiei este oglindită de neputința celor aleși. Doar câteva țări cu o conducere mai prudentă pot să treacă prin furtună fără să acumuleze datorii foarte mari. Datoria guvernului, ca procentaj din produsul intern brut (PIB), este mică în Suedia (38%), Noua Zeelandă (38%), Australia (34%), Norvegia (34%), Elveția (16%), Coreea de Sud (34%)²⁶. Însă, în SUA, datoria federală a ajuns la 106% din PIB, cel mai mare nivel de la al Doilea Război Mondial, și se estimează că va crește la 150% din PIB până în 2047²⁷. În prima ediție a acestei cărți scriam: „Este posibil ca noi să fi intrat într-un «deceniu pierdut» de tip japonez, cu un nivel înalt al venitului mediu”. Însă acest deceniu s-a încheiat și noi încă ne aflăm prinși în capcana creșterii mediocre.

De aici rezultă că este nevoie de noi abordări macroeconomice. Modelul de capitalism german, scandinav sau elvețian ar putea să fie și un bun început pentru a gândi o nouă formă de keynesianism pentru vremurile noastre, deoarece aceste economii sunt caracterizate de disciplină, cumpătare, grija față de mediu, învățământ superior gratuit, sistem universal de îngrijire a sănătății, mai puțină inegalitate, o democrație mai sensibilă față de om, cu o doză de etică protestantă de modă veche²⁸. Subocuparea nu constituie o problemă, rețeaua de protecție socială este mai sigură, oamenii sunt mai puțin stresați și pot duce o viață mai demnă. Răsplata imediată, lăcomia, datoriile și impozitele mai mici nu vor putea să asigure stabilitatea politică, socială și economică pe care ne-o dorim. Statele Unite au nevoie de un sistem de sănătate universal și de învățământ superior universal, deoarece oamenii educați și sănătoși sunt mai eficienți, creează mai puține probleme sociale și duc o viață cu mai multe satisfacții. Dacă nu oferim șanse bune de educație tuturor, vom pierde un potențial incredibil al resurselor umane. Această pierdere reprezintă o contradicție șocantă pentru o societate care se mândrește cu eficiența sa. Doar să ne imaginăm ce impact ar fi avut cele 1,5 trilioane de dolari pentru o creștere pe termen lung a SUA dacă ar fi fost cheltuiți pentru educație, și nu pentru scutirile „fiscale” inițiate în decembrie 2017.

²⁶ Wikipedia Contributors, “Australian government debt”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *OECD Statistical Extracts*.

²⁷ Congressional Budget Office, *The 2017 Long-Term Budget Outlook*, March 2017, <http://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/reports/52480-ltbo.pdf>, accessed February 1, 2018.

²⁸ Numai 7,4 la sută din tranzațiile care au loc în Germania se fac cu cardul de credit, iar două treimi dintre germani nici nu au card de credit. Tom Fairless, “Germans Warm to Credit Cards-Slowly”, *The Wall Street Journal*, October 17, 2012.

Rezumatul capitolului

Macroeconomia keynesiană a apărut ca antidot la dificultățile cauzate de Marea depresiune. Rețeta era simplă: dacă cererea agregată este insuficientă pentru a asigura locuri de muncă pentru toți din cauză că consumul privat și investițiile firmelor sunt reduse, atunci singura instituție care mai poate salva ceva este guvernul. Guvernul poate lua cu împrumut și poate face cheltuieli, astfel putând să mărească cererea agregată și să aducă oamenii înapoi la muncă. Dar acest instrument politic a fost detestat de cei care în mod inconștient au favorizat crearea unor guverne mici, de teama nazismului, fascismului, comunismului și socialismului. Componenta rațională a gândirii lor i-a făcut să prefere un capitalism sălbatic, deoarece erau insensibili la dovezile care le contraziceau intuiția: nu doreau să accepte ideea că o piață liberă a muncii nu poate asigura locuri de muncă pentru toți și că șomajul se cronicizează. În plus, au refuzat să ia în considerare exemplul oferit de Danemarca, Norvegia, Suedia, Olanda, Finlanda, Germania și Elveția, care aveau un sistem mai democratic decât cel american și au creat instituții care ghidau piețele astfel încât să asigure o calitate a vieții mai bună pentru cetățeni. Pe scurt, macroeconomia se află într-o mare eroare intelectuală: este incoerentă din cauza prea multor școli de gândire și, ca instrument politic, nu oferă îndrumarea necesară²⁹. Astfel, am căzut în capcana propriilor ideologii și a unor influențe receptate inconștient și nu am putut face față marilor provocări ale revoluției IT, ale roboticii și ale globalizării din secolul al XXI-lea cu care ne confruntăm după Marea recesiune. Nu este surprinzător faptul că Paul Krugman, un economist care a obținut Premiul Nobel, spune că macroeconomia se află într-o stare deplorabilă³⁰.

Întrebări pentru dezbatere

1. Care a fost contribuția lui Keynes în domeniul științelor economice?
2. Considera Keynes că oamenii sunt raționali?
3. Care a fost soluția propusă de el pentru Marea depresiune?
4. De ce deflația creează dificultăți economiei?

²⁹ Steven Keen, *Debunking Economics: The Naked Emperor Dethroned* (ediție revizuită, London: Zed Books, 2011).

³⁰ Paul Krugman, "The State of Macro Is Sad (Wonkish)", *The New York Times*, August 12, 2016.

5. Cine este amenințat cel mai mult de deflație?
6. Care sunt implicațiile noțiunii lui Keynes de „spirit animalic”?
7. Care este rolul așteptărilor în formarea cererii agregate?
8. Ce sunt multiplicatorul și capcana lichidității și cum acționează ele?
9. Ce este sinteza neoclasică?
10. Ce este curba Phillips și ce ne arată ea?
11. Care sunt ipotezele școlii de macroeconomie bazate pe ciclul economic real?
12. Care școală de macroeconomie credeți că face cele mai bune recomandări de politici?
13. Dacă ați fi politician, credeți că ați susține politica fiscală contraciclică a lui Keynes?
14. Credeți că este corect ca întreaga economie să fie reprezentată de un singur individ?

Capitolul 11

AGREGATE ȘI VARIABLE MACROECONOMICE

Motto:

*„Când informațiile mele se modifică, îmi schimb și eu
concluziile. Dumneavoastră ce faceți, domnule?”*

John Maynard Keynes¹

În acest capitol vom discuta despre variabilele importante pentru analiza și înțelegerea macroeconomiei. Acestea se referă mai ales la piața muncii, care are un impact atât de mare asupra vieții noastre. Considerăm că felul în care este organizată piața muncii este incorect, în măsura în care munca disponibilă este distribuită atât de inegal, existând oameni care lucrează 70 de ore pe săptămână, în timp ce alții sunt excluși complet.

Produsul național brut

PNB înseamnă volumul total de bunuri și servicii produse într-o economie. Deși uneori este un indicator util al productivității, când comparăm PNB al țărilor în curs de dezvoltare cu cel al uneia dezvoltate, atenția excesivă acordată acestuia poate fi derutantă. Se întâmplă astfel, deoarece este deseori folosit ca măsură a bunăstării sau a nivelului de trai, dar lucrurile nu stau așa. Este o măsură pentru output, iar cantitatea de bunăstare pe care o produce o anumită cantitate de output depinde de alocarea sa, precum și de precizia estimării.

Nu se prea înțelege faptul că PNB este o aproximație. Dumnezeu nu îi verifică acuratețea și totuși indicatorul este tratat ca și cum ar fi. O problemă importantă este că poluarea nu este scăzută din el. De exemplu,

¹ Răspuns la critica faptului că și-a schimbat atitudinea față de politica monetară, citat de Paul Samuelson în “The Keynes Centenary”, *The Economist*, 287 (1983), p. 19.

noi nu taxăm emisiile de dioxid de carbon în atmosferă. Totuși, o evaluare corectă a PNB trebuie să aibă în vedere și scăderea valorii cu care se degradează mediul. Faptul că nu ținem seama de poluare înseamnă că produselor care poluează atmosfera li se fixează un preț greșit și acest lucru înseamnă că toate produsele au un preț eronat și, prin urmare, PNB este calculat greșit.

Sunt mulți alți factori care produc erori. Să ne gândim la sănătate, care reprezenta 18% din PIB-ul SUA în 2016. Sistemul din SUA este extrem de inefficient față de cel din Europa de Vest, deoarece administrarea sa este mult mai complicată și necesită costuri de tranzacționare substanțiale din partea populației. Astfel, sume imense se pierd, dar totuși acestea apar ca produs final în calcularea PNB. Desigur, dolarii iroșiți nu sporesc bunăstarea celor bolnavi.

Să reținem că nașterile înainte de termen costă de 10 ori mai mult decât cele la termen; acestea au adăugat 26 de miliarde de dolari la PNB în 2010 și au crescut cu o treime din 1980. Totuși, este absurd ca fenomene asociate cu daunele și cu lipsa de măsuri preventive să lase impresia că outputul și bunăstarea au crescut². Oficial, scurgerile de petrol din Golf au mărit PNB în loc să îl reducă. Aceste externalități negative implică faptul că PNB este o măsură îndoielnică a bunăstării.

De asemenea, schimbările tehnologice creează externalități negative denumite „lovituri de răspuns” (*bite-backs*, n.tr.): „cele mai multe dintre tehnologiile create în secolul al XX-lea nu au anticipat efectele secundare, majoritatea negative”, spune chiar Joel Mokyr, care altfel este optimist în ceea ce privește efectele tehnologiei asupra vieții noastre³. Totuși, utilizarea rău intenționată a platformelor de media sociale de către hackeri ruși pentru a manipula alegerile din 2016 este cel mai recent exemplu de asemenea lovitură teribilă de răspuns la scară mare, atât timp cât aceasta a subminat bazele sistemului nostru politic, folosindu-se noi tehnologii în moduri inimaginabile și cu urmări grave. La fel de serios este și refuzul marilor

² Christopher P. Howson, Mary V. Kinney and Joy E. Lawn, eds., *Born Too Soon: The Global Action Report on Preterm Birth* (Geneva: World Health Organization, 2012). Nașterile înainte de termen din America de Nord sunt cam cu 70% mai multe decât în Europa. Stacy Beck, Daniel Wojdyla, Lale Say, Ana Pilar Betran, Mario Meriardi, Jennifer Harris Requejo, Craig Rubens, Ramkumar Meno and Paul F.A. Van Look, “The Worldwide Incidence of Preterm Birth: A Systematic Review of Maternal Mortality and Morbidity”, *Bulletin of the World Health Organization*, 88 (2010), 1: 31-38.

³ Joel Mokyr, “Riding the Technology Dragon”, *Milken Institute Review*, 2 (2014): 87-94.

puteri ale internetului, ca Facebook, Google și Twitter, să creeze sisteme de protecție care le-ar putea afecta totalul câștigurilor, precum și ezitarea guvernului de a ne apăra instituțiile politice⁴. Acesta este un nou tip de servitute tehnologică despre ale cărei „progenituri” ne-au avertizat Huxley și Orwell⁵.

Însă „lovituri de răspuns” au existat tot timpul. Unele inovații, cum ar fi DDT, clorofluorocarburi, combustibilul cu carbon, benzina cu plumb, fast-foodul, azbestul și vopselele pe bază de plumb, au produs externalități negative majore, al căror cost real a fost aflat mult timp după aplicarea lor și au creat iluzia creșterii PIB. „Acum este clar că au supraevaluat beneficiile creșterii productivității datorate schimbărilor tehnologice din secolul al XX-lea... Aceasta înseamnă că costurile sociale ale noilor tehnici (față de costurile cuprinse în prețurile de piață) sunt sistematic subevaluate”⁶. Aceste costuri neprevăzute sunt „foarte cunoscute; într-adevăr, este greu să găsim exemple de inovații importante în tehnologie și să nu constatăm mai târziu că «distrugerile creatoare» care le însoțeau conțineau și altele mai puțin creatoare. Din păcate, corectarea calculării venitului național, ținând seama de aceste efecte, este dificilă”⁷. Totuși, ar trebui să începem estimarea externalităților negative, inclusiv impactul „loviturilor de răspuns”.

Însă accentul pus pe creșterea PNB este o idee centrală a culturii noastre, deși ne-am dezvoltat atâția ani fără să îmbunătățim evaluarea subiectivă a vieții făcute de oameni și fără să creăm locuri de muncă cu salarii decente. Factorii care afectează creșterea anemică vor fi abordați mai târziu; aici este suficient să spunem că această creștere a PNB nu ar trebui să stea în centrul atenției. Noi trebuie să ne preocupăm de creșterea satisfacției în viață a populației.

În plus, ratele medii ale creșterii ascund un aspect foarte important al majorării inegalităților. Beneficiile creșterii PNB s-au acumulat mai ales la primul procent superior al gospodăriilor americane, ale căror venituri au crescut cu 600.000 de dolari între 1979 și 2011 (tabelul nr. 11.1). Spre deosebire de acestea, venitul din a doua chintilă a clasei mijlocii inferioare a

⁴ Matthew Rosenberg, Nicholas Confessore and Carole Cadwalladr, “How Trump Consultants Exploited the Facebook Data of Millions”, *The New York Times*, March 17, 2018.

⁵ Natalia Osipova and Aaron Byrd, “Inside Russia’s Network of Bots and Trolls”, *The New York Times*, November 1, 2017.

⁶ Joel Mokyr, “Riding the Technology Dragon”, *Milken Institute Review*, 2 (2014): 87-94.

⁷ *Ibid.*

crescut cu o valoare neglijabilă, de 1.200 de dolari în aceeași perioadă. Nu pare ca acesta să fie un aspect echitabil. În plus, venitul mediu al primului procent de la partea superioară a crescut cu o rată de 19.000 de dolari pe an, ceea ce depășește venitul total a 20% dintre gospodăriile de la partea inferioară (tabelul nr. 7.5). Pe scurt, în ciuda părerilor despre creșterea economică, cea mai mare parte a populației SUA nu a beneficiat deloc de pe urma creșterii, începând cu anii '70 ai secolului trecut⁸. Cu alte cuvinte, ratele medii ale creșterii sunt elemente eronate de măsurare a bunăstării unei persoane obișnuite. Un alt aspect este că un consum excesiv produce externalități negative din cauza invidiei. Aceasta înseamnă că, dacă venitul a 1% de la partea superioară a clasamentului crește cu 188%, ar fi o eroare să credem că nivelul fericirii celor cu un venit stagnant nu se va modifica. Dimpotrivă, deprivarea relativă ne arată că nivelul de fericire a 20% de la partea inferioară a clasamentului este probabil să scadă.

Tabelul nr. 11.1.
Creșterea veniturilor gospodăriilor din SUA, pe chintile,
între 1979 și 2011

Chintila (%)	Creșterea în 2011 față de 1979 (în dolari 2011)
0–20%	2.700
20–40%	1.200
40–60%	2.900
60–80%	11.600
80–100%	69.000
Top 1%	599.000

Sursa: Tabelul nr. 7.5

Limita posibilităților productive

Limita posibilităților productive (LPP) (*production possibilities frontier* – PPF, n.tr.) reprezintă cantitatea maximă de mărfuri care poate fi produsă eficient într-o economie, într-un anume moment, cu cantitatea dată de resurse, de *know-how*, de tehnologie, de forță de muncă, de efort, precum și de capital

⁸ Acest tipar a fost constatat, deși în 2004 lucrau mai mulți oameni ca în 1979. În 1979 lucra 64% din populație, în timp ce în 2004 lucra 66% din populație. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*, Series ID: LNS11300000.

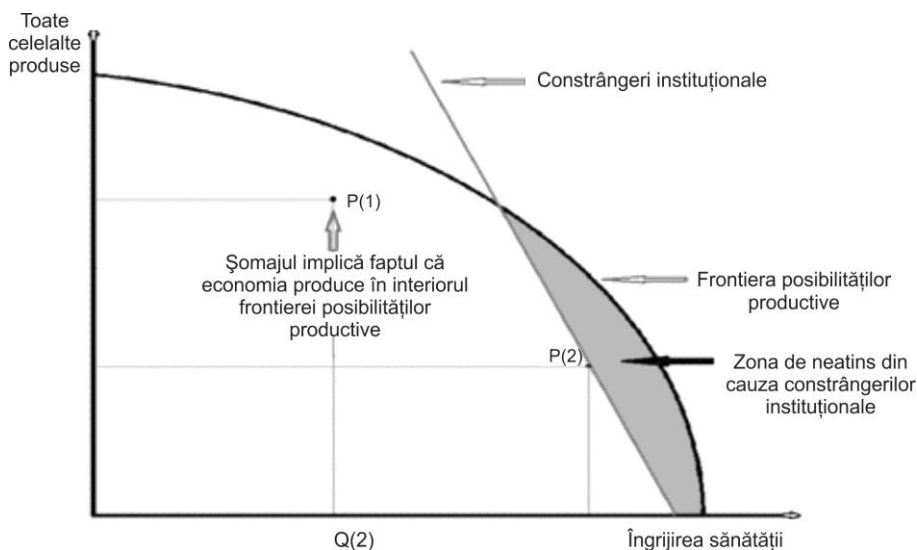
uman și fizic. Totuși, conceptul este ambiguu atât timp cât maximum depinde de factori care sunt flexibili – efort, rata de participare a forței de muncă – și nu prea clar descriși în context economic, inclusiv de normele culturale. De exemplu, în timpul celui de-al Doilea Război Mondial, mobilizarea forței de muncă feminine a presupus o creștere bruscă a cantității de bunuri pe care economia putea să o producă, deși o parte importantă din aceasta mergea la armată, nu la populația civilă. LPP s-a modificat datorită ratei mai înalte de participare a forței de muncă feminine. La fel, schimbările de ordin cultural care au determinat tot mai multe femei să intre pe piața muncii începând cu anii '70 ai secolului trecut au dus la creșterea substanțială a LPP, în aceeași măsură în care bunurile de pe piață le-au înlocuit pe cele produse în casă, ultimele nefiind incluse în PIB. LPP mai depinde de legile existente și de moralitate. Interzicerea muncii copiilor, de exemplu, reduce LPP pe termen scurt, deși aceasta se va îmbunătăți în timp, deoarece copiii vor primi o educație care le va mări productivitatea viitoare. Dacă firmele angajează imigranți ilegali sau oferă un mediu de lucru nesănătos, economia va produce în afara cadrului legal (sau fără constrângeri morale). Pe scurt, LPP nu este un concept săpat în piatră.

Se presupune că economia produce eficient la nivelul LPP. Totuși, acest lucru este greu de atins, cu excepția perioadelor de război, deoarece *întotdeauna* rămân resurse neangajate într-o economie modernă. Din cauza incapacității cronice de utilizare a forței de muncă și a capitalului, conceptul de LPP își pierde semnificația. În februarie 2018, șomajul și subocuparea reprezentau în jur de 8% din forța de muncă, în timp ce fabricile produceau la 78% din capacitate (figurile nr. 10.7 și 3.1)⁹. Aceasta înseamnă că 22% din stocul de capital din sectorul privat rămânea nefolosit, ceea ce înseamnă că ne aflăm departe de a produce pe cât ne permit resursele – ca în punctul P(1) din figura nr. 11.1. Cu alte cuvinte, în P(1) producția este inefficientă deoarece se află în interiorul LPP din cauza șomajului și a deficitului de cerere agregată. Instituțiile și factorii culturali pot fi o piedică în calea atingerii LPP de către economie. De exemplu, legile pot impune firmelor structuri inefficiente în cazul serviciilor medicale, ceea ce înseamnă că un segment al curbei LPP rămâne de neatins din cauza constrângerilor instituționale, ca în P(2). În P(1), constrângerile instituționale nu sunt obligatorii: limitările nu afectează producția. Totuși, în P(2), constrângerea

⁹ Federal Reserve Bank of St. Louis, FRED, Series U6 RATE and TCU. Fabricile de textile funcționează la 58% din capacitate. Board of Governors of the Federal Reserve System, Federal Reserve Statistical Release, G.17 (419) Supplemental Tables, August 15, 2012.

instituțională este obligatorie, iar nivelul eficient al producției este de neatins. Exemple de limitări instituționale sunt organizarea sistemului medical și a celui educațional, așa cum am arătat în capitolul 2. Reorganizarea lor ar presupune eliminarea acestor constrângeri instituționale, care să permită astfel economiei să se dezvolte semnificativ.

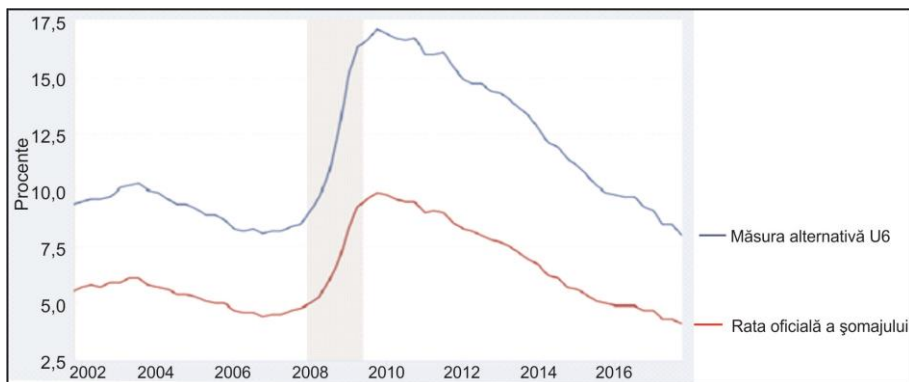
Figura nr. 11.1. Limita posibilităților productive cu constrângeri instituționale



Șomaj și subocupare

Rata oficială a șomajului ne induce în eroare din două motive: a) îi ia în considerare chiar și pe acei lucrători cu timp parțial care și-ar dori să muncească cu normă întreagă, dar nu își pot găsi un asemenea loc de muncă. Așadar, amestecă lucrătorii cu normă întreagă cu cei cu timp parțial, ceea ce creează confuzii; b) mai mult, oamenii sunt considerați șomeri în mod oficial numai dacă au căutat un loc de muncă în ultimele patru săptămâni. Această definiție face ca rata șomajului să pară mai mică decât în realitate, din lipsa șanselor de angajare. Oficial, erau 6,7 milioane de șomeri la începutul anului 2018 (tabelul nr. 11.2, rândul 6). Aceasta a însemnat 4,2% din forța de muncă (figura nr. 11.2).

Figura nr. 11.2. Rata oficială a șomajului și măsura alternativă a șomajului, U6*



* U6 reprezintă o măsură alternativă a ratei șomajului, respectiv a subocupării, estimată de Bureau of Labor Statistics prin adăugarea la numărul oficial al șomerilor a celor descurajați de căutarea unui loc de muncă, a celor „marginali”, care ar lucra, dar nu au mai căutat recent un loc de muncă, precum și a celor ce lucrează cu timp parțial sau sunt subocupați, dar care ar lucra cu normă întreagă (n.tr.)

Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, FRED, Series UNRATE and U6RATE

Totuși, numărul lucrătorilor cu program redus care și-ar fi dorit să lucreze cu normă întreagă a fost de 5 milioane din cele 27,3 milioane de persoane care lucrează cu timp parțial¹⁰ (18,3%) (rândurile 5 și 7). Am calculat echivalentul cu normă întreagă, considerând că aceștia erau pe jumătate neocupați, și am adăugat astfel 2,5 milioane la numărul șomerilor (rândul 7). Mai mult, există 1,6 milioane de oameni care sunt considerați persoane marginal atașate forței de muncă. Acești oameni nu au căutat un loc de muncă în ultimele patru săptămâni, dar spun că și-ar dori să lucreze, au căutat un loc de muncă în ultimele 12 luni sau chiar au lucrat în ultimele 12 luni¹¹. Astfel, s-a mai adăugat 1% la rata reală a șomajului (rândul 8). Apoi, au existat 5 milioane de oameni (3,1%) care și-ar fi dorit să lucreze, dar nu au căutat un loc de muncă în ultimul an (rândul 9)¹². Astfel, per total erau 15,8 milioane de oameni care erau efectiv șomeri sau 9,8% din forța de

¹⁰ Restul de 22,3 milioane de muncitori cu timp parțial preferă să nu lucreze cu normă întreagă din cauza obligațiilor legate de școală sau familiale.

¹¹ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Glossary*, <http://www.bls.gov/bls/glossary.htm#M>, accessed February 2, 2018.

¹² Îi include și pe cei care și-ar dori să lucreze (5,5 milioane minus 1,6 milioane care au căutat de lucru în ultimul an, ultimii fiind considerați marginal atașați). Bureau of Labor Statistics, Table 35: “Persons not in the labor force by desire and availability for work, age and sex”.

muncă (tabelul nr. 11.2, rândul 10)¹³. Aceasta înseamnă de 2,3 ori rata oficială, escamotându-se 9 milioane de oameni – o subevaluare clară. Ocuparea completă a forței de muncă nu pare să fie avută în vedere. Acest lucru mai înseamnă că tot ceea ce Biroul de Statistică a Muncii numește eufemistic „măsură alternativă a subutilizării forței de muncă” sau „U6” este totuși eronat, deoarece se ia în calcul o subocupare de 8,2%, cu 0,8% sub estimările din tabelul nr. 11.2.

Totuși, tabelul nr. 11.2. lasă în afară 2,3 milioane de persoane încarcerate. Ele ar mări subutilizarea forței de muncă la 17 milioane sau 10,3% din forța de muncă¹⁴. Această rată reflectă mai bine problemele din economie și arată mai clar de ce salariile nu au crescut într-un mediu cu un șomaj considerat scăzut: șomajul ascuns (neinclus în statisticile oficiale) pune presiune pe salarii.

Tabelul nr. 11.2.
Structura forței de muncă din SUA, 2018

	Structura forței de muncă	Milioane persoane		%
1	Populația adultă	256,8		
2	Forța de muncă civilă	161,1		62,7%
3	Angajați	154,4		95,8%
4	Cu normă întreagă		127,1	82,3%
5	Cu timp parțial		27,3	17,7%
6	Șomaj (oficial)	6,7		4,2%
7	Cu timp parțial involuntar	2,5	5,0	1,6%
8	Persoane marginal incluse	1,6		1,0%
9	Persoane ce doresc să lucreze, dar nu au căutat un loc de muncă	5,0		3,1%
10	Șomaj real minim	15,8		9,8%
11	Șomaj ascuns	9,1		5,6%

Sursa: Bureau of Labor Statistics, Table A-1: “Employment status of the civilian population by sex and age”; Table A-8: “Employed persons by class of worker and part-time status”; Table A-15. “Alternative measures of labor underutilization”; Series LNS15026639.

¹³ Pentru rândurile 8-11, la calculul procentual s-a folosit forța de muncă mărită. Motivul este acela că forța de muncă oficială nu îi cuprinde și pe cei de pe rândurile 8 și 9. Așadar, forța de muncă mărită este egală cu $161,1 - 2,5 + 1,6 + 5,2 = 165,4$.

¹⁴ La acest calcul se folosește forța de muncă mărită care include încă 1,3 milioane de oameni din armată: $165,4 + 2 + 2,3 + 1,3 = 171,0$.

Mai mult, 21% dintre șomerii oficiali nu au avut un loc de muncă mai mult de o jumătate de an¹⁵. Durata mediană a șomajului a fost de 9 săptămâni, iar cea medie, de 23 de săptămâni. Cu alte cuvinte, statisticile oficiale sunt complet înșelătoare. Ele sunt concepute să pună într-o lumină cât mai favorabilă dimensiunea resurselor risipite, adică a pierderilor și a ineficienței din economie.

Cei care au locuri de muncă cu normă întreagă lucrează în medie 46,7 ore pe săptămână, iar 39% dintre ei, peste 50 de ore¹⁶. Spre deosebire de șomeri, există 7,5 milioane de persoane care au două locuri de muncă¹⁷. Managerii și specialiștii au lucrat în medie 45 de ore pe săptămână în anii '90 ai secolului trecut, iar ponderea celor care au lucrat peste 49 de ore a fost de 38%, ceea ce înseamnă că aceștia duc o viață cu adevărat chinuită¹⁸. În 2014, salariații munciau în medie 49 de ore pe săptămână, iar jumătate dintre ei, peste 49 de ore¹⁹. Mai mult, timpul de lucru combinat al cuplurilor căsătorite a crescut cu 11 ore într-o singură generație, la sfârșitul secolului al XX-lea, de la 56 la 67 de ore pe săptămână²⁰.

Iar americanii lucrează într-un an cu 400 de ore mai mult decât majoritatea celor din Europa de Vest, chiar dacă venitul americanilor este mai mare și am putea crede că își permit să lucreze mai puțin²¹. Astfel, pare o ironie că, într-o perioadă de șomaj endemic și extins, un mare număr de muncitori americani lucrează excesiv²².

¹⁵ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, Table A-12: "Unemployed Persons by Duration of Unemployment", February 2, 2018.

¹⁶ Jena McGregor, "The average work week is now 47 hours", *The Washington Post*, September 2, 2014.

¹⁷ 4,5 milioane dintre ei au și un loc de muncă cu timp parțial pe lângă cel cu normă întreagă, 2 milioane au două locuri de muncă cu timp parțial, 0,3 milioane au două locuri de muncă cu normă întreagă, iar un milion lucrează un număr variabil de ore în ambele forme de muncă. U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, "36. Multiple jobholders by selected characteristics", <http://www.bls.gov/cps/cpsaat36.pdf>, accessed February 9, 2018.

¹⁸ U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, "Are Managers and Professionals Really Working More?", *Issues in Labor Statistics*, May 12, 2000.

¹⁹ Lydia Saad, *The 40-Hour Workweek is Actually Longer – by Seven Hours*, Gallup, August 29, 2014.

²⁰ Bureau of Labor Statistics, *Working in the 21st Century*, <http://www.bls.gov/opub/working/page17b.htm>, accessed February 11, 2017.

²¹ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *OECD Statistical Extracts*.

²² Juliet Schor, *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure* (New York: Basic Books, 1993).

Se pare că volumul disponibil de muncă – la fel ca averiunea și venitul – este inegal distribuit²³. Problema se datorează modului de organizare a pieței muncii: fluctuațiile cererii de muncitori duc la ajustări făcute prin trimiterea acasă a muncitorilor, ceea ce face ca timpul lor de muncă să scadă brusc de la 40 de ore la zero. Am putea numi această situație o piață a muncii binară: o persoană fie are de lucru, fie nu are. Ar putea concepe cineva cu mintea întreagă un sistem rigid caracterizat de asemenea extreme – cu timpi de lucru între 0 și 70 de ore pe săptămână –, dacă ar fi să pornească de la zero, „sub un vâl de ignoranță” și neștiind dacă va sfârși printre cei care lucrează peste limite sau în rândurile celor subocupați? Oamenii cu aversiune față de risc s-ar teme să nu ajungă printre cei care își pierd locul de muncă o anumită perioadă. Ar fi mai echitabil și mai rezonabil să ajustăm numărul de ore lucrate în loc să trimitem oamenii în șomaj, iar volumul de muncă va fi împărțit la toată forța de muncă. Un program de lucru partajat (*work-sharing program*, n.tr.) ar fi mult mai flexibil și mai echitabil, pentru a amortiza șocurile cauzate de fluctuațiile cererii de forță de muncă²⁴. Astfel, am putea chiar renunța la conceptul de șomaj²⁵.

În loc să acceptăm ideea că subocuparea este ceva normal, am putea reduce numărul de ore lucrate de o persoană cu aproximativ o oră pe zi, de la opt ore la șapte. Dat fiind că rata subocupării este aprox. 12%, o reducere a numărului de ore lucrate cu circa 12% va ajuta la distribuirea echitabilă a volumului de muncă disponibil²⁶. Un asemenea sistem ar îmbunătăți calitatea vieții, deoarece va diminua povara psihică a șomajului, va prelungi timpul liber și va reduce invidia, prin diminuarea consumului ostentativ. Ar fi și o metodă mai corectă de distribuire a problemelor cauzate de tăvălugul economic decât sistemul binar „ori-ori”. Dacă cineva ar urma să conceapă o piață a muncii de la zero, atunci sigur va realiza una similară celei schițate mai sus, deoarece ar reduce incertitudinea legată de șomaj și ar împărți povara în loc să o concentreze.

²³ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936), Chapter 24, p. 372.

²⁴ Dean Baker, *Work Sharing: The Quick Route Back to Full Employment* (Washington, D.C.: Center for Economic and Policy Research, June 2011).

²⁵ S-au făcut câțiva pași în această direcție prin Legea locurilor de muncă din 2012. Un astfel de program este aplicat în Germania, unde ocuparea totală a forței de muncă nu a scăzut deloc în timpul crizei. Paul Krugman, “Kurzarbeit”, *The New York Times*, September 2, 2010.

²⁶ Reducerea săptămânii de lucru în Franța de la 39 de ore la 35 în cadrul firmelor mari, în anul 2000, se pare că a dus la o diminuare a ratei șomajului cu 1,6% până în 2002. Zaichao Du, Hua Yin and Lin Zhang, “The macroeconomic effects of the 35-hr workweek regulation in France”, *B.E. Journal of Macroeconomics*, 13 (2013), 1: 881-901.

Salariile stabilite pe baza repartizării profitului (*profit-sharing wages*, n.tr.) ar putea fi o cale de a elimina șomajul (sau cel puțin de a-l reduce). Salariile ar crește în perioadele bune și ar scădea în momentele de declin, astfel că muncitorii nu ar trebui concediați, ponderea salariilor în venit menținându-se aceeași²⁷. Entitățile cooperatiste nu și-ar lăsa membrii săi în șomaj. În schimb, ar ajusta salariile în funcție de fluctuațiile cererii, și nu de numărul angajaților²⁸. O altă posibilitate este aceea ca guvernele să devină angajator „de ultimă instanță”, tot așa cum băncile centrale au devenit împrumutătoare „de ultimă instanță”²⁹. Nu există niciun motiv să limităm rolul guvernului numai la menținerea stabilității sectorului financiar. Pe agendă ar trebui înscrise și stabilitatea pieței muncii, precum și ocuparea deplină *reală* a forței de muncă³⁰. Pe scurt, s-ar putea introduce în sistem diverse elemente care să atenueze șocurile în locul sistemului binar actual. Ar fi mai bine să distribuim mai echitabil povara declinurilor economice ciclice, decât să o punem pe umerii a 12% din forța de muncă. Se pare că piața nu este o structură adecvată pentru distribuirea veniturilor, bogăției sau a muncii în mod echitabil sau unitar. Ocuparea deplină a forței de muncă ar fi mult mai bună decât politica venitului de bază susținută de unii, deoarece ar primi un sprijin mai larg din partea electoratului³¹.

O distribuie mai corectă a volumului de muncă ar fi mai utilă nu numai din rațiuni financiare sau că este politic justă, ci și din cauza faptului că șomajul are multe efecte secundare. Are un efect destabilizator asupra

²⁷ Martin Weitzman, *The Share Economy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1984).

²⁸ Ben Craig and John Pencavel, “The Behavior of Worker Cooperatives: The Plywood Companies of the Pacific Northwest”, *American Economic Review*, 82 (1992), 5: 1083-1105; John Pencavel, *Worker Participation. Lessons from the Worker Co-ops of the Pacific Northwest* (New York: Russell Sage Foundation, 2002); Corey Rosen, Katherine Klein and Karen Young, *Employee Ownership in America. The Equity Solution* (Lexington, MA: Lexington Books, 1986).

²⁹ Pavlina Tcherneva, “Beyond Full Employment: The Employer of Last Resort as an Institution for Change”, Levy Economics Institute, *Working Paper*, No. 732, September 2012; Pavlina Tcherneva, “Employment of Last Resort”, in J.E. King (ed.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publisher, 2nd Edition, 2012), 161-165; Sakia Klosse and Joan Muysken, “Curbing the Labour Market Divide By Fostering Inclusive Labour Markets Through a Job Guarantee Scheme”, *Psychosociological Issues in Human Resource Management*, 4 (2016), 2: 185-219.

³⁰ Colander, David, “A Guaranteed Jobs Proposal”, in David Colander (ed.), *Solutions to Unemployment* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1981), 204-208; Baker, Dean, *Work Sharing: The Quick Route Back to Full Employment*, Center for Economic and Policy Research, June 2011.

³¹ Peter Goodman, “Finland Has Second Thoughts About Giving Free Money to Jobless People”, *The New York Times*, April 24, 2018.

societății, atât politic, cât și social. Pe scurt, șomajul produce externalități negative, cum ar fi creșterea criminalității, a stresului și a temerii de a nu pierde locul de muncă. Mai este și destabilizator din punct de vedere politic. Desigur, europenii nu au uitat că naștii nu ar fi venit la putere dacă șomajul nu ar fi afectat un sfert din forța de muncă.

Munca este importantă și din perspectivă psihologică: șomerii sunt excluși de pe piața muncii și se simt inferiori și nedoriți. Șomerii nu se consideră membri utili ai societății și își pierd respectul de sine. Calificarea lor se depreciază în perioada de șomaj și devin mai puțin apti de angajare. Cu alte cuvinte, șomajul înrăutățește mizeria socială. Șomerii sunt de două ori mai triști sau deprimati decât cei cu serviciu și cu 50% mai predispuși la mânie³². Este mai probabil să se confrunte cu probleme financiare (54%) comparativ cu 38% din cei care au un loc de muncă.

Rata naturală a șomajului

Economiștii consideră că rata naturală a șomajului este nivelul minim al șomajului atins fără accelerarea inflației, date fiind aspectele instituționale ale pieței muncii. Aceste caracteristici structurale cuprind costul căutării unui loc de muncă sau timpul necesar pentru a putea corela oferta cu solicitantul de forță de muncă. Teoretic, o rată scăzută a șomajului este posibilă temporar, dar numai pe seama creșterii ratei inflației, iar pe termen lung, șomajul va reveni la nivelul „natural” la o rată a inflației mai înaltă. Pe scurt, conform viziunii tradiționale, din cauza fricțiunilor și imperfecțiunilor pieței, ar fi inutil să apelăm la o politică monetară sau fiscală pentru a forța coborârea ratei șomajului sub rata naturală. Nu va produce decât inflație. Conform gândirii convenționale, rata naturală a șomajului este rata de echilibru neinflaționistă de pe piața muncii. De aceea, unii reprezentanți ai curentului economic dominant, ca Ben Bernanke și Martin Feldstein, consideră în mod eronat, dar siguri de ei că o rată a șomajului de 5% înseamnă „o ocupare deplină a forței de muncă”³³. Astfel, acest concept ar

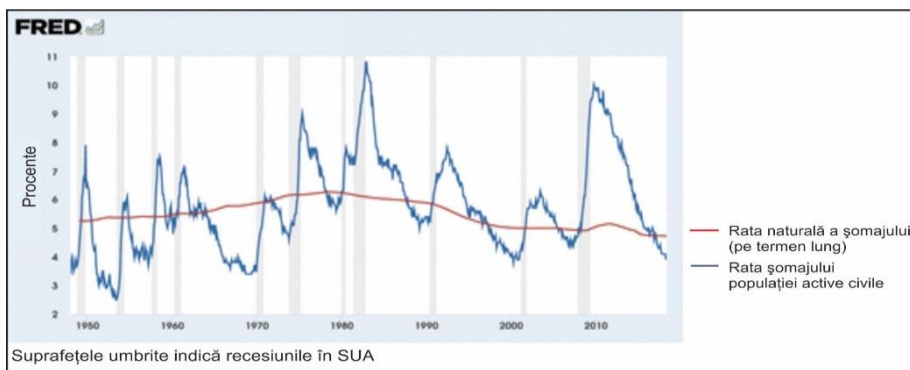
³² Jenny Marlar, *The Emotional Cost of Underemployment*, Gallup, March 9, 2010; Anna Manchin, *Depression Hits Jobless in UK, U.S. More than in Germany*, Gallup, November 21, 2012.

³³ De exemplu, la întâlnirea din ianuarie 2016 a Asociației Economisților Americani din San Francisco, Martin Feldstein declara: „În esență, am ajuns la ocuparea completă a forței de muncă la o rată generală a șomajului de 5%”. Martin Feldstein, “Dealing with Long-Term Deficits”, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 106 (2016), 5: 35-38; Martin Feldstein, “What is Full Employment?”, *Project Syndicate*, June 29, 2015.

însemna că un șomaj de 5% ar fi o valoare de echilibru acceptabilă și trebuie luată ca atare, fiindcă altceva nu se mai poate face. Așa funcționează economia și trebuie să ne conformăm acestei situații³⁴.

În realitate, rata naturală a șomajului este un concept înșelător; pur și simplu justifică incapacitatea pieței muncii de a asigura un număr suficient de locuri de muncă pentru toți lucrătorii³⁵. Nu are în vedere posibilitatea că imperfecțiunile pot fi diminuate sau eliminate prin crearea de noi instituții sau noi politici; mai mult, conform acestui concept, pare să existe un anumit nivel al șomajului care nu poate fi evitat – un fenomen natural inerent sistemului economic, ca și cum instituțiile pieței muncii ar fi create în ceruri. Mai mult, Rezerva Federală mărește arbitrar rata naturală pe termen lung în perioade cu șomaj mare și o reduce când vremurile sunt mai bune (figura nr. 11.3). Cel mai mult acesta s-a situat la 6,2% și cel mai puțin la 4,7%. Inexplicabil, din martie 2017, rata oficială a șomajului s-a situat sub rata naturală. În ianuarie 2017, rata oficială a șomajului (4,1%) s-a aflat sub rata naturală ipotetică a șomajului de 4,7%. Și totuși, accelerarea inflației nu era vizibilă³⁶. Cum putem să ne situăm sub ocuparea completă a forței de muncă? Acest lucru invalidează conceptul sau datele oficiale ori pe amândouă.

Figura nr. 11.3. Rata „naturală” a șomajului comparativ cu rata oficială a șomajului



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series NROU and UNRATE.

³⁴ Roger Farmer, “The Natural Rate Hypothesis: An idea past its sell-by-date”, *Bank of England Quarterly Bulletin*, 3 (2013): 244: 256.

³⁵ William Mitchell and Joan Muysken, *Full Employment Abandoned: Shifting Sands and Policy Failures* (Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishers, 2008).

³⁶ Media a fost de 2,1% în 2017, adică ȋnta Rezervei Federale. The Federal Reserve Bank of St. Louis, *Economic Data*, Series CPIAUCSL.

Desigur, este clar că șomajul nu poate fi eliminat complet sau diminuat permanent numai cu instrumentele politicii standard actuale. Totuși, scopul nostru trebuie să fie crearea unor noi instituții pentru piața muncii, care să fie eficiente în ceea ce privește eliminarea completă a șomajului și a subocupării. În epoca revoluției din domeniul tehnologiei informației (IT), ar trebui să fim capabili să corelăm instantaneu numărul locurilor de muncă cu cel al muncitorilor care își doresc acest lucru, astfel eliminându-se șomajul fricțional. Guvernul ar putea subvenționa costul căutării unui loc de muncă sau al relocării și ar putea asigura reconversiile profesionale pe măsura necesităților. Mai mult, dacă strategiile de partajare a volumului de muncă și a profitului sunt însoțite și de implicarea guvernului ca angajator „de ultimă instanță”, am putea elimina total șomajul. Nu trebuie să acceptăm faptul că șomajul de 5% este ceva natural. La urma urmelor, Declarația universală a drepturilor omului a ONU afirmă că „fiecare om are dreptul la muncă... și la protecție împotriva șomajului”³⁷. Nu avem niciun motiv să nu ținem seama de acest drept.

Creșterea economică

Creșterea economică a fost un obiectiv important al politicii macroeconomice și încă se află în atenția publică și a media. Atât timp creșterea a fost mai mult sau mai puțin continuă în Vest aproape un sfert de mileniu, adică de la Revoluția industrială, cu excepția evidentă a Marii depresii, este firesc să presupunem că va continua la infinit, fiind o caracteristică inerentă a evoluției capitalismului. Am devenit dependenți de ea, fără să apreciem cum se cuvine bogăția de care dispunem.

Totuși, creșterea și dezvoltarea pe termen nedefinit nu sunt dictate de vreo lege economică reală. Dacă o economie va continua să crească depinde de cum evoluează factorii care determină creșterea. Creșterea capitalului, pământul, forța de muncă și resursele sunt toate importante. La fel se întâmplă cu instituțiile și cu capacitatea lor de a se adapta noilor condiții. Este important și nivelul de educație al forței de muncă. Capacitatea de producție a unei economii este afectată de schimbările tehnologice, care, la rândul lor, sunt determinate de creativitate, de cultură, de libera inițiativă și de dorința de asumare a riscurilor inovării. Guvernul joacă un rol esențial în acest proces, atât timp cât el asigură cea mai mare parte

³⁷ United Nations, „The Universal Declaration of Human Rights”, adoptată în 1948.

din infrastructura economiei, o parte semnificativă a educației forței de muncă și are un rol dominant în asigurarea cercetării de bază, un bun public esențial – așa cum a făcut cu internetul. Inovarea și crearea de noi cunoștințe sunt importante în măsura în care ele au externalități pozitive (*spillovers*) de care beneficiază mulți care nu au avut de suportat costul producerii acestor cunoștințe.

Totuși, noi am pus prea mult accentul pe creștere, fără a recunoaște – așa cum am arătat în capitolele precedente – că aceasta nu ne-a adus acea nirvana pe care o așteptam. De fapt, a produs dezamăgire, deoarece nu a îmbunătățit percepția noastră privind bunăstarea. Cred că trebuie să punem serios sub semnul întrebării de câtă creștere mai are nevoie partea dezvoltată a lumii și cum să se obțină cât mai multă fericire posibil din starea actuală. În loc de a da importanță creșterii doar de dragul ei, ar trebui să punem accentul pe distribuirea beneficiilor sale și, în plus, pe îmbunătățirea condițiilor psihologice, precum și pe factori cum sunt sustenabilitatea, minimizarea influenței asupra mediului, îmbunătățirea calității vieții și realizarea unei creșteri bazate pe incluziunea socială.

Exact acest lucru contează, deoarece creșterea economică și șomajul au fost decuplate ca urmare a schimbărilor tehnologice și a globalizării. Noi încă susținem creșterea, sperând că va elimina șomajul. Faptul că până acum nu a reușit să facă acest lucru este un indiciu clar că nu o va face nici în viitor, dacă nu luăm măsuri adecvate. Creșterea nu mai este direct legată de șomaj, deoarece economia a fost segmentată de un sector al creșterii înalt tehnologizat, cu o mare intensitate a calificării, la care cei mai mulți șomeri nu au acces, din cauza slabei lor calificări. În plus, am fost martorii succesului deosebit al noilor tehnologii avansate, care au făcut inutile lucrătorii cu o calificare redusă. Într-adevăr, avem roboți care să lucreze pentru noi. Ar fi mai bine să învățăm cum să impozităm roboții ca și cum ar fi ființe umane pentru a veni în sprijinul persoanelor subocupate. De aceea, încă avem 20 de milioane de persoane subocupate și, de aceea, este cu atât mai important să distribuim volumul de muncă disponibil mai echitabil decât în prezent.

Distrugerea creatoare

Creșterea economică este stimulată foarte mult de inovațiile asociate cu schimbările tehnologice. Aceasta presupune descoperirea unor noi căi de

producere a bunurilor și serviciilor, precum și descoperirea și utilizarea unor noi utilaje și produse. Dar nu orice schimbare tehnologică este benignă; există forțe distructive pe care trebuie le evaluăm, odată cu beneficiile sale. În *Brave New World* (1931) a lui Aldous Huxley găsim unul dintre primele avertismente privind forța de necontrolat a schimbărilor tehnologice, cu un mare cost social ascuns, cu efecte dezumanizante și cu consecințe nedorite³⁸. De exemplu, recentul val de inovații în domeniul tehnologiilor financiare implică riscuri sistemice (externalități negative), așa cum am constatat prea târziu, spre marea noastră consternare.

În general, aplicarea inovațiilor presupune ceea ce Joseph Schumpeter a denumit „distrugere creatoare” – noul este însoțit de uzura morală a vechilor tehnologii³⁹. Noua firmă sau noul produs concurează cu cele vechi și le distruge. Creativitatea este și constructivă, și distructivă în același timp: progresul se produce pe seama perdanților procesului de schimbare. Cu alte cuvinte, progresul tehnic nu are numai câștigători, atât timp cât unii oameni sunt permanent afectați de acesta. De aceea, partea rea a inovării este faptul că nu atinge niciodată „o eficiență de tip Pareto”, cauzând deseori multă suferință și dezorganizare socială⁴⁰.

Deși susținătorii curentului economic dominant sunt clar împotriva redistribuirii bogăției, pe motiv că este lipsită de eficiența de tip Pareto, chiar dacă acest lucru ar mări inputul, ei totuși venerază necondiționat schimbarea tehnologică, chiar dacă nici ea nu se caracterizează printr-o eficiență de tip Pareto. Aceasta este încă o eroare flagrantă a teoriei curentului economic dominant. O deficiență importantă a sistemului economic actual este aceea că oamenii care suportă consecințe negative nu primesc nicio compensație din partea celor care câștigă, deși este injust ca unii să profite de pe urma altora⁴¹. Până nu creăm instituții pentru acordarea de compensații corecte perdanților, sistemul economic nu va putea să

³⁸ Mike Wallace interviews Aldous Huxley, May 18, 1958, YouTube video, <http://www.youtube.com/watch?v=HSx91KiNyFU>, accessed August 8, 2017.

³⁹ Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper, 1942).

⁴⁰ John Komlos, “Has Creative Destruction Become More Destructive?”, *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, 16 (2016), No. 4.

⁴¹ Unii susțin că o recompensă ipotetică este suficientă pentru asigurarea eficienței. Conform acestei teorii, recompensa nu trebuie să se producă efectiv, ci doar simpla posibilitate a recompensării este suficientă. Astfel, atât timp cât câștigătorii câștigă mai mult decât pierd perdanții, politica este eficientă, dar, desigur, posibilitatea teoretică a unei compensații nu reprezintă un ajutor pentru viețile perdanților și, de aceea, nu este o abordare umană a politicii economice, deoarece perdanții nu sunt recompensați de către câștigători.

îmbunătățească satisfacția în viață, deoarece progresul tehnic se obține cu producerea multor suferințe.

Distrugerea creatoare poate fi considerată o externalitate care diminuează bunăstarea aproximată de PNB. Dacă o inovație duce la crearea unui nou produs de 10 dolari, atunci PNB crește cu 10 dolari. Totuși, să presupunem că produsul care este înlocuit avea o valoare de 5 dolari, dar brusc devine uzat moral și valoarea sa scade spre zero. Deprecierea vechiului produs este o externalitate negativă care nu se scade din PNB. Astfel, întreaga valoare a noului produs nu este o valoare netă adăugată la bunăstarea societății. În acest exemplu, inovația a creat un câștig net al bunăstării de 5 dolari și totuși a adăugat 10 dolari la PNB. Încă un motiv pentru care PNB nu este un indicator prea bun al bunăstării generale.

Mai mult, nu toate produsele aduc îmbunătățiri reale. Windows a fost o mare realizare tehnologică, dar unele versiuni care au urmat, ca Vista și Windows 8, au fost produse doar să îmbogățească firma Microsoft și nu au adus îmbunătățiri valabile. Această strategie este profitabilă pentru firme, deoarece calitatea noului produs nu devine evidentă imediat. Există deficiențe ascunse care nu ies în evidență înainte să căpătăm o anumită experiență cu produsul⁴².

Să presupunem că numărul tabletelor a crescut în dauna laptopurilor; Amazon a înlocuit nenumărate librării, precum și compania Borders, care în 2003 avea peste 1.200 de magazine. Mai mult, dispozitivele „smartphone” au înlocuit telefoanele celulare simple și aparatele de fotografiat tradiționale. Procedul „selfie” a înlocuit „Kodak moment”, însă Kodak avea 86.000 de angajați în 1998 și 145.000 în perioada de vârf a activității sale (și le acorda salarii pentru clasa medie), iar după ce a ieșit din faliment, mai avea 8.000 de muncitori ca forță de muncă de bază⁴³.

Trăim într-o cultură care venerază inovația, dar ignoră aspectele distructive. Oamenii afectați de schimbările tehnice sunt de obicei muncitorii dislocați, care nu își mai găsesc un loc de muncă în alte sectoare ale economiei sau își găsesc unul pentru un salariu mai mic, ceea ce duce la o

⁴² De exemplu, a durat câțiva ani înainte ca noile instrumentele financiare să devină toxice, așa că au fost foarte profitabile înainte să iasă la iveală caracteristicile nefavorabile ale inovației.

⁴³ Teather, David, “Kodak pulls shutter down on its past”, *The Guardian*, January 22, 2014; Pearlstein, Steven “Review: ‘The Second Machine Age’, by Erik Brynjolfsson and Anderew McAfee”, *The Washington Post*, January 17, 2014.

mobilitate socială în sens descendent. Să ne gândim că Uber, creat în 2009 ca o companie mobilă pentru transportul persoanelor la cerere, avea o capitalizare pe piață de 68 de miliarde de dolari, care o depășește pe aceea a companiei Ford Motor (42 de miliarde de dolari)⁴⁴. Succesul său se bazează în primul rând pe obținerea de rente economice generate de afacerea cu taximetria. Câștigurile datorate productivității firmei sunt mici, însă acest lucru bulversează locurile de muncă și veniturile șoferilor de taxi. Câștigurile financiare nete sunt mici și vin de la mai mulți consumatori, în timp ce problemele cauzate sunt grave, afectând însă doar un grup mic de șoferi. Un șofer câștigă numai 9,20 de dolari pe oră. Iar Uber nici nu este o companie care creează locuri de muncă. Reprezintă doar echivalentul a 91.000 de muncitori cu normă întreagă⁴⁵. Un șofer s-a sinucis pentru a atrage atenția asupra situației colegilor săi⁴⁶.

Și companiile Pharma apelează la mai multe strategii pentru a-și mări rentele de monopol de pe urma medicamentelor pe care le patentează sub aparența inovațiilor. Își apară cota de piață prin patentarea a noi moduri de administrare a unui produs cunoscut care oferă unele avantaje, cum ar fi dozajul mai mic și o utilizare mai simplă. De exemplu, Eli Lilly și-a prelungit licența pentru un tip de Prozac care putea fi luat o dată pe săptămână, astfel prelungind dreptul de a obține rente de monopol din vânzarea medicamentului antidepressiv⁴⁷. Modificări minore aduse unor formule pot prelungi licența pentru un medicament, la fel cum o fac și unele utilizări diferite față de cea patentată inițial. O altă formulă „creativă” pentru protejarea rentelor de monopol este combinarea a două medicamente într-o singură pastilă și solicitarea unei noi licențe. Aceste strategii au în vedere obținerea unor rente, și nu inovația schumpeteriană⁴⁸.

⁴⁴ Natalie Walters, “How much Uber is worth after its rough year”, *Business Insider*, December 13, 2017, <http://www.businessinsider.com/how-much-uber-is-worth-after-its-rough-year-2017-12>, accessed February 11, 2017.

⁴⁵ Lawrence Mishel, *Uber and the Labor Market*, Economic Policy Institute, May 15, 2018.

⁴⁶ Ginia Bellafante, “A Driver’s Suicide Reveals the Dark Side of the Gig Economy”, *The New York Times*, February 6, 2018.

⁴⁷ Himanshu Gupta, Suresh Kumar, Saroj Kumar Roy and R.S. Gaud, “Patent protection strategies”, *Journal of Pharmacy and Bioallied Sciences*, 2 (2010), 1: 2-7.

⁴⁸ George Akerlof and Robert Shiller, *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception* (Princeton: Princeton University Press, 2015); Paul Heidhues, Botond Köszegi and Takeshi Murooka, “Exploitative Innovation”, *American Economic Journal: Microeconomics*, 8 (2016), 1: 1-25.

La fel crede și fostul președinte ale Rezervei Federale, Paul Volcker, despre inovațiile asociate cu criza financiară: el spune că singura inovație financiară care a mărit productivitatea au fost bancomatele (ATM), iar acesta a fost rezultatul unor proceduri de inginerie și a apărut în anii '60 ai secolului trecut în Marea Britanie, nu pe Wall Street⁴⁹. Este surprinzător, dar în ciuda revoluției IT, productivitatea sectorului financiar nu a crescut deloc⁵⁰. Mulțimea de așa-numite inovații financiare a cauzat o teribilă „lovitură de răspuns” care a amenințat economia globală și a trebuit „parată” cu 7 trilioane de dolari de la guvern doar în SUA și cu o pierdere anuală din output, tot în SUA, de peste 1 trilion de dolari⁵¹.

Economiile din lumea dezvoltată sunt în faza în care șomajul tehnologic va rămâne o caracteristică permanentă a sistemului, dacă nu se vor aplica politici ample pentru a contracara proactiv aceste tendințe⁵². Totuși, nu avem dovezi că problema este abordată serios. Însă, după cum spune Douglas North, câștigător al Premiului Nobel, „teoria neoclasică pur și simplu îi ignoră pe perdanți...”⁵³ Consecințele au fost devastatoare pentru sistemul sociopolitic, iar Trump a profitat mult de acestea.

Așadar, există un proces de uzură morală intrinsec sistemului economic, ceea ce duce la o supraevaluare a bunăstării create prin creșterea PNB, atât timp cât nu se scade din acesta valoarea produsului prematur înlocuit. Când cumpărăm un iPhone, nu suntem informați când va apărea următoarea versiune. O nouă generație de iPhone face ca versiunea veche să fie demodată și să debusoleze consumatorii. Industria modei are caracteristici similare. Prin crearea și promovarea noii mode, garderoba noastră își pierde

⁴⁹ “Paul Volcker: Think More Boldly”, *The Wall Street Journal*, December 14, 2009.

⁵⁰ Thomas Philippon, “Has the U.S. Finance Industry Become Less Efficient? On the Theory and Measurement of Financial Intermediation”, *American Economic Review*, 105 (2015), 4: 1408-1438.

⁵¹ Mai mult, creșterea din sectorul financiar poate afecta creșterea productivității din alte sectoare, prin atragerea de oameni cu calificare înaltă din alte sectoare cu o intensitate mare a C&D din economia reală. Stephen Cecchetti and Enisse Kharroubi, “Why does financial sector growth crowd out real economic growth?” Bank of International Settlement, *Working Papers*, No. 490, February 2015.

⁵² Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity and Irreversibly Transforming Employment and the Economy* (Cambridge: Digital Frontier Press, 2012); Robert Skidelsky, “Racing the Machine”, *Project Syndicate*, December 22, 2017; Martin Ford, *Rise of the Robots: Technology and the Threat of a Jobless Future*, <http://www.amazon.com/Rise-Robots-Technology-Threat-Jobless/dp/0465097537>.

⁵³ Douglass North, “Structure and Performance: The Task of Economic History”, *Journal of Economic Literature*, 16 (1978), 3: 963-978.

din valoare. Aceasta înseamnă că noi nu obținem atâta utilitate din hainele pe care le avem cât ne-am imaginat în momentul cumpărării. Noua modă depreciază valoarea celei vechi.

Șomajul tehnologic nu apare foarte clar în statisticile oficiale privind șomajul, deoarece oamenii sunt atât de descurajați, încât nu mai caută de lucru. Pentru a fi considerat șomer, trebuie să fi căutat un loc de muncă în ultimele patru săptămâni. Astfel, rata oficială a șomajului s-a aflat la un minim de 4,3% în vara anului 2017, iar rata subocupării, care se referă la cei care acceptau să lucreze cu normă redusă din cauza lipsei locurilor de muncă cu normă întreagă, a fost de 8,6%⁵⁴. Dat fiind că forța de muncă cuprindea 160,6 milioane de oameni, înseamnă că existau 14 milioane de persoane subocupate. Dar și acest lucru nu ținea seama de cei descurajați, care nici nu se mai gândeau să caute un loc de muncă. Încrederea în sine le fusese zdruncinată. Ei nu erau nici măcar muncitori „incluși marginal” în forța de muncă, conform terminologiei confuze a Biroului de Statistică a Muncii. Cei care au între 25 și 54 de ani sunt considerați în floarea vârstei: au terminat școala și încă nu s-au pensionat. Totuși, începând cu 1998, nu mai puțin de 3% din această grupă de vârstă – probabil, în jur de 5 milioane de adulți – au fost excluși permanent din forța de muncă⁵⁵. Aceasta nu înseamnă nimic altceva decât că piața muncii a lăsat în afară 19 milioane de adulți. Desigur, nu toată suferința este provocată de șomajul tehnologic, dar sigur acesta a avut o anumită contribuție.

Această evoluție este dovada faptului că majorarea PIB a fost decuplată de problema ocupării forței de muncă într-o mare măsură, atât timp cât firmele înlocuiesc munca omului cu munca robotizată. Cu alte cuvinte, ca factor de producție, munca devine tot mai redundantă din cauza automatizării și a subocupării endemice. Acest fenomen va persista în viitorul previzibil și, probabil, se va accelera⁵⁶. De fapt, aproape jumătate din totalul

⁵⁴ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Total unemployed, plus all marginally attached workers plus total employed part time for economic reasons*, <http://fred.stlouisfed.org/series/U6RATE>, accessed September 15, 2017.

⁵⁵ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Civilian Labor Force Participation Rate: 25 to 54 years*, <http://fred.stlouisfed.org/series/LNS11300060>, accessed September 15, 2017.

⁵⁶ Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *Race Against the Machine: How the Digital Revolution is Accelerating Innovation, Driving Productivity and Irreversibly Transforming Employment and the Economy* (Digital Frontier Press, 2012); Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies* (New York: Norton, 2014).

persoanelor angajate din SUA riscă să devină redundante prin informatizare⁵⁷. Ar trebui să ne gândim și la impozitarea roboților.

Firmele emblematice de astăzi angajează mai puțini oameni decât cele de ieri. Apple angajează 80.000, Google 72.000, Microsoft 120.000, Netflix 3.500, Amazon 341.000, Twitter 3.600, eBay 12.000, Facebook 17.000⁵⁸. Toate împreună nu reușesc să angajeze cât industria de automobile a SUA în anii '70 ai secolului trecut (1 milion) și alte 300.000 în sectoarele adiacente⁵⁹. Numărul mare de angajări făcute de Amazon iese în evidență, însă cei mai mulți angajați sunt lucrători de la depozite cu salarii mici, de 12,40 dolari pe oră⁶⁰. Compania Ford Motor plătea 15 dolari pe oră în 1914 (la prețurile de astăzi)! Ce diferență!

Pe scurt, trebuie să facem planuri alternative de rezervă privind modul de alocare a beneficiilor din producție într-un sistem în care crește redundanța oamenilor din cauza schimbărilor tehnologice⁶¹. Să nu credem că lucrurile se vor aranja de la sine. Distribuirea corectă și echitabilă a volumului de muncă disponibil nu trebuie lăsată pe seama întâmplării.

Așteptările

Așteptările privind cursul viitor al evenimentelor joacă un rol important în activitatea economică. Ele constituie o provocare formidabilă pentru teoria și politica macroeconomică, deoarece multe dintre acțiunile noastre de astăzi sunt stabilite în funcție de ceea ce ne așteptăm să se întâmple mâine. Pe acesta se bazează noțiunea de „spirit animalic” a lui Keynes⁶².

⁵⁷ Carl Benedikt Frey and Michael A. Osborne, “The Future of Employment: How Susceptible are Jobs to Computerisation?”, *Technological Forecasting and Social Change*, 114 (2017): 254-280.

⁵⁸ *The Statistics Portal*, <http://www.statista.com/>, accessed September 15, 2017.

⁵⁹ Christopher Singleton, *Auto industry jobs in the 1980's: a decade of transition*, <http://www.bls.gov/opub/mlr/1992/02/art2full.pdf>, accessed September 15, 2017.

⁶⁰ *Glassdoor*, <http://www.glassdoor.com/Hourly-Pay/Amazon-Hourly-Pay-E6036.htm>, accessed September 15, 2017.

⁶¹ Sean Patrick Farrell, “The Robot Factory Future”, *The New York Times*, video, August 18, 2012.

⁶² „În afara instabilității determinate de speculații, mai există o instabilitate cauzată de cea caracteristică a naturii umane care face ca o mare parte a activităților noastre să depindă de un optimism spontan, și nu de așteptările matematice, fie ele morale, hedoniste sau economice. Probabil că mai toate deciziile noastre de a face ceva, ale căror consecințe depline le vom suporta încă multe zile de acum încolo, pot fi luate doar ca urmare a «spiritului animalic» – o dorință spontană de a acționa, și nu de a nu acționa, precum și ca

Economisirea, investițiile, consumul, producția și, ca urmare, prețurile curente depind de așteptările noastre privind prețurile, de ratele dobânzii și de condițiile economice care vor prevala în viitor. Totuși, când ne confruntăm cu probleme complexe legate de incertitudine, mintea noastră nu se prea descurcă cu evaluarea probabilităților și cu prelucrarea informațiilor, astfel încât acțiunile noastre să fie prudente și proporționale cu nivelul actual de incertitudine. Criza pieței ipotecare *subprime* a demonstrat cât rău se poate produce când așteptările oamenilor își greșesc ținta și nu reușesc să evalueze riscul în mod corespunzător. Kahneman și Tversky au arătat cu ani în urmă că oamenii sunt naivi și influențabili în ceea ce privește riscul; ei nu înțeleg principiile de bază ale probabilității și, în unele cazuri, au o propensiune nerezonabilă de a face pariuri prin care pot pierde sume excesive⁶³. Am abordat acest subiect în capitolul 4 despre preferința pentru risc. Așa se explică pierderea de 9 miliarde de dolari din 2012 provocată de un trader al JP Morgan, denumit „balena londoneză”⁶⁴. Finanțele comportamentale nu au pătruns încă în conștiința multor decidenți.

Incetitudinea a constituit o problemă nu numai pentru împrumutătorii neexperimentați, care acceptă ipoteci cu rată variabilă a dobânzii fără să știe ceva despre ele⁶⁵, ci și pentru investitori informați, presupus experimentați, care și-au creat modele de evaluare a riscului pe baza unor formule neverificate și a unor observații empirice eronate⁶⁶. Informațiile lor nu au ajuns înapoi în timp până în anii '30 ai secolului trecut. Așa că datele privind Marea depresiune nu ar fi fost incluse în modelele lor, chiar dacă s-ar fi gândit la așa ceva. În orice caz, Alan Greenspan și anturajul său erau convinși că situația era diferită de data aceasta⁶⁷. Nu trebuia să mai existe

rezultat al mediei ponderate a beneficiilor cantitative multiplicat cu probabilitățile cantitative”. „...deciziile care influențează viitorul, fie ele personale, politice sau economice, nu pot depinde numai de o așteptare strict matematică, pentru că o bază pentru asemenea calcule nu există... este vorba de impulsul interior de a acționa, care face ca roata să se învârtască...” John M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936): 161-162.

⁶³ Daniel Kahneman, “Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics”, *American Economic Review*, 93 (2003), 5: 1449-1475.

⁶⁴ Aceasta a fost cea mai mare pierdere din istoria cunoscută. Totuși, mai există încă alte 20 de tranzacții cu pierderi de peste un miliard de dolari. Wikipedia Contributors, “List of Trading Losses”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

⁶⁵ Brave New Films, YouTube, *Dan's Foreclosure Story*, March 5, 2009.

⁶⁶ Nassim Taleb, *Foiled by Randomness: The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets* (New York: Random House, 2001).

⁶⁷ Carmen M. Reinhart and Kenneth S. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009).

„lebede negre”⁶⁸, ceea ce înseamnă că evenimente neașteptate, extrem de rare, care ar fi putut cauza ravagii pe piețe dacă ar fi apărut, nu au fost incluse în calculul lor. Totuși, scăderea prețurilor pe piața imobiliară în toată America a fost exact un asemenea eveniment neanticipat, care a demonstrat că așteptările experților în modelarea matematică a evaluării riscurilor au fost departe de realitate. Asemenea evenimente rare – prețul locuințelor nu a mai scăzut în America din anii ’30 – fac extrem de dificilă evaluarea riscului, chiar și pentru cei cu doctorat la MIT sau la Harvard. Problema este că ei nu știu ce nu știu, deși Buffett a atenționat lumea în van în ceea ce privește pericolele ascunse: „Istoria ne arată că o criză cauzează deseori probleme care trebuie soluționate într-un mod la care nu ne gândim în perioadele mai liniștite”⁶⁹.

Ciclurile economice

Desigur, instabilitatea macroeconomică este parte integrantă a sistemului economic și există dintotdeauna. Sectorul financiar este foarte vulnerabil din cauza sistemului bancar fracționat și a necorelării maturităților. Primul element se referă la faptul că băncile țin în seifuri doar o mică fracțiune din depozitele care le-au fost încredințate și investesc restul. Altfel, ele nu vor putea să vă plătească dobânda pentru depozite și să își continue activitatea. Deoarece păstrează o sumă limitată în numerar pentru rezerve, ele devin vulnerabile la o panică bancară, adică o perioadă de agitație când, brusc, cererea de numerar crește în mod neașteptat și mulți deponenți își vor banii înapoi⁷⁰. Desigur, acest lucru a devenit mai puțin obișnuit când, ca parte a legislației *New Deal*, FDR a creat o nouă instituție, Corporația Asigurării Depozitelor Federale (*Federal Deposit Insurance Corporation – FDIC*), care a atenuat temerile. Totuși, Lehman Brothers nu se afla sub umbrela FDIC și a fost afectată de o panică bancară în 2008. Și nu a fost una de tip vechi, când deponenții se învârt în jurul băncii așteptând deschiderea, ci una electronică, când deponenții folosesc internetul ca să își retragă banii⁷¹.

⁶⁸ Nassim Taleb, *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable* (New York: Random House, 2007).

⁶⁹ Warren Buffett, *Berkshire Hathaway Inc. 2002 Annual Report*.

⁷⁰ Vezi *It's a Wonderful Life Bank Run*, <http://www.youtube.com/watch?v=iPkJH6BT7dM>, accessed March 23, 2018.

⁷¹ În Marea Britanie, Northern Rock a fost afectată de o panică bancară pe stil vechi, provocată de zvonuri, când deponenții au recurs la retrageri fizice în ciuda garanțiilor guvernamentale. A fost prima bancă din Marea Britanie care a căzut în ultimii 150 de ani, ca urmare a panicii.

Necorelarea maturităților este o altă provocare pentru bănci. Problema este cauzată de faptul că veniturile generate de activele băncilor nu sunt corelate perfect în timp cu obligațiile de plăți. De aceea, mai poate fi considerată o necorelare între active și pasive. Deseori se întâmplă ca băncile să aibă active pe termen lung, cum sunt ipotecile, având însă și pasive pe termen scurt, cum sunt depozitele. Unul dintre principalele roluri ale Rezervei Federale este acela de împrumutător de ultimă instanță, care garantează lichiditatea pentru sistemul financiar (nu gratuit, desigur). Aceasta înseamnă că, dacă o bancă are nevoie de numerar (și nu îl poate împrumuta de la o altă bancă), ea poate împrumuta fonduri de la Rezerva Federală garantate cu active de calitate, contra unui comision mic, pentru a face față unor obligații neprevăzute. Împrumutul poate fi pe o perioadă scurtă, chiar pentru câteva ore.

În ciuda mijloacelor de atenuare a șocurilor puse la dispoziție de Rezerva Federală sau alte bănci centrale, există o mare instabilitate în sistemul economic, pe care încă nu știm cum să o gestionăm⁷². Instabilitatea economică se manifestă prin natura ciclică a activității economice, astfel că PIB, componentele sale, veniturile și gradul de ocupare a forței de muncă variază considerabil în timp⁷³. Un declin semnificativ al activității economice care durează mai mult de câteva luni este definit ca recesiune. Au existat 11 recesiuni de la al Doilea Război Mondial⁷⁴. Volatilitatea este asociată cu pierderi substanțiale de bunăstare, care îi amenință constant pe cei aflați în nesiguranța cauzată de diminuarea fluxurilor de venituri, asociată cu șomajul și cu reducerea prețurilor activelor. Aceste amenințări duc la o insecuritate legată de confruntarea cu diminuarea veniturilor și a consumului.

Rezumatul capitolului

PNB este un indicator fals al standardului de viață al populației, deoarece este măsurat incorect. Dacă s-ar scădea din PNB pagubele produse de poluare, ratele de creștere ar fi cel puțin cu 1% sub estimările oficiale. Rata oficială a șomajului induce și mai mult în eroare, deoarece nu îi include și pe

⁷² “Economists still lack a proper understanding of business cycles”, *The Economist*, April 19, 2018.

⁷³ David Aikman, Andrew Haldane and Benjamin Nelson, “Curbing the Credit Cycle”, *The Economic Journal*, 125 (June 2015): 1072-1109.

⁷⁴ Biroul Național de Cercetări Economice a prezentat datele la care s-au produs recesiunile. Pentru o listă a acestor date, vezi <http://www.nber.org/cycles.html>, accessed March 23, 2018.

lucrătorii descurajați, adică pe cei care au renunțat la căutarea unui loc de muncă, deoarece li se pare ceva lipsit de speranță. Statisticile oficiale ne-ar putea face să credem că există mai puțin de 6,7 milioane de șomeri, dar, în realitate, există cel puțin 9,3 milioane de șomeri „invizibili”, care sunt excluși din statistici din cauze ce țin de norme metodologice și definiții inadecvate. Cu alte cuvinte, șomajul este definit astfel ca economia să arate mai bine decât în realitate. Șomerii „invizibili” sunt oameni care lucrează cu normă redusă doar pentru că nu au găsit locuri de muncă cu normă întreagă sau care ar dori să muncească, dar nu și-au mai căutat loc de muncă în ultimul timp, fiindcă și-au pierdut orice speranță de a-l găsi. În plus, mai multe milioane dintre ei au ieșit complet de pe piața muncii, înscriindu-se pentru alocații acordate persoanelor cu dizabilități. De aceea, rata oficială a șomajului este incorectă. Rata reală a șomajului este de aproape 9,7%, ceea ce înseamnă că problemele de pe piața muncii cauzate de lipsa locurilor de muncă afectează 16 milioane de adulți și persoanele aflate în întreținere. Șomajul endemic implică faptul că economia produce mult sub capacitate și astfel se pierd multe resurse umane.

Deficitul de locuri de muncă este înrăutățit și de cei care lucrează peste program și astfel rămâne mai puțin de lucru pentru alții. La fel ca venitul și bogăția, volumul de muncă disponibil este distribuit inegal și incorect. S-ar putea obține o distribuție mai echitabilă a volumului de muncă, dacă ajustările de pe piața muncii în funcție de scăderile cererii agregate s-ar face prin reducerea numărului de ore lucrate, și nu prin trimiterea muncitorilor în șomaj și reducerea la zero a numărului lor de ore de muncă. Amortizorul de șocuri de pe piața muncii nu ar fi lista de plăți a ajutoarelor de șomaj, ci reducerea numărului de ore lucrate. Mai mult, noi am devenit dependenți de creșterea economică, care nu ne mai oferă nicio satisfacție în plus. La nivelul actual al dezvoltării economice, țările industrializate bogate ar trebui să acorde mai multă atenție creșterii satisfacției în viață, prin crearea unei societăți mai incluzive și mai drepte.

Mai mult, a existat și o încetinire a creșterii economice, pe care Larry Summers a numit-o stagnare seculară. În primii 17 ani ai secolului al XXI-lea am ajuns la 43% față de aceea din ultimele trei decenii ale secolului al XX-lea. Economia reală actuală se confruntă cu încetinirea procesului de inovare, cu încetinirea creșterii productivității, cu deteriorarea infrastructurii, cu încălzirea globală care începe să afecteze economia, cu un sistem de educație inefficient care limitează formarea capitalului uman, cu inegalitatea care direcționează veniturile în mâinile celor care au bunuri din belșug, care

limitează cererea agregată și mărește datoria publică și pe cea privată, adică ipotecarea viitorului generațiilor încă nenăscute și vulnerabilizarea în fața pretențiilor unui adversar, și anume Partidul Comunist Chinez, care dorește să continue să cumpere și să dețină obligațiile noastre de plăți. Aceasta nu prea pare o strategie câștigătoare. Summers conchide: „așa cum este alcătuită acum, economia nu poate asigura simultan o creștere satisfăcătoare și condiții financiare stabile”⁷⁵. Trebuie să ne acomodăm la noua normalitate și să elaborăm politici economice corespunzătoare.

Întrebări pentru dezbatere

1. De ce PNB este o modalitate eronată de măsurare a bunăstării oamenilor care trăiesc și muncesc într-o anumită economie?
2. Ce credeți că se întâmplă cu bunăstarea unei populații al cărei venit o plasează în partea inferioară de 20% a scalei distribuției veniturilor?
3. Credeți că daunele produse de poluare trebuie scăzute din PNB?
4. Creșterea economică ne va rezolva problemele?
5. Am devenit dependenți de creștere?
6. Ce are o importanță mai mare: creșterea economică, mediul sau calitatea vieții?
7. Ar trebui să lăsăm mediul generațiilor viitoare așa cum l-am găsit?
8. Ar trebui ca de beneficiile creșterii economice să se bucure cât mai mulți?
9. Credeți că orice persoană are dreptul la un loc de muncă?
10. Credeți că rata oficială a șomajului reprezintă o evaluare corectă a resurselor umane nefolosite din economie?
11. Credeți că trebuie să ne dorim o ocupare completă *reală* a forței de muncă? Credeți că este posibil acest lucru?
12. Credeți că economia este eficientă, dat fiind numărul mare de persoane subocupate?
13. Credeți că partajarea volumului de muncă în loc de trimiterea oamenilor în șomaj este o idee bună?

⁷⁵ Lawrence Summers, “Low Equilibrium Real Rates, Financial Crisis and Secular Stagnation”, în Martin Baily and John Taylor (eds.), *Across the Great Divide. New Perspectives on the Financial Crisis* (Stanford: Hoover Institution Press, 2014), 37-51.

14. Credeți că persoanele aflate în detenție ar trebui considerate ca fiind șomeri?
15. Credeți că este incorect faptul că volumul de muncă disponibil este distribuit atât de inegal?
16. Credeți că o piață a muncii „binară” este eficientă sau justă?
17. Cum ați organiza piața muncii dacă ar fi să o creăm de la zero, de dincolo de „vălul de ignoranță”?
18. Ați accepta să participați voluntar la un program de partajare a volumului de muncă sub formă de asigurare împotriva șomajului?
19. Credeți că dreptul la un loc de muncă trebuie garantat de Legea drepturilor (*Bill of Rights*)?
20. Cum i-am putea face pe oameni să fie mai mulțumiți cu ceea ce au?
21. Cât de important este guvernul pentru creșterea economică?
22. Credeți că protecția mediului este la fel de importantă pe cât este creșterea economică sau chiar mai importantă?
23. Am devenit dependenți de creștere și atât de greu de satisfăcut încât mulțumirea ne va ocoli mereu?
24. Credeți că o creștere sustenabilă este un scop care merită atins?
25. Credeți că este foarte bine că în fabrici lucrează roboții în locul oamenilor?
26. Cum ar putea creșterea economică să fie mai incluzivă?
27. Ar trebui ca guvernul să devină angajator „de ultimă instanță”, tot așa cum a fost și împrumutător „de ultimă instanță”?
28. Credeți că tehnologia ne va îmbunătăți calitatea vieții?
29. Credeți că încetinirea dezvoltării economice a devenit noua normalitate?
30. Credeți că asigurarea unui venit de bază garantat este o idee bună?

Capitolul 12

ASPECTE ALE PERFORMANȚEI MACROECONOMICE

Motto:

„Nicio societate nu poate să înflorească și să fie fericită, dacă cea mai mare parte a membrilor săi sunt săraci și neajutorați.”

Adam Smith¹

Ne vom continua analiza, aruncând o privire cuprinzătoare asupra economiei, și vom studia și alte politici macroeconomice, cum ar fi rolul greșit interpretat al impozitelor. Noi susținem că taxele sunt esențiale, deoarece ele contribuie la finanțarea bunurilor publice și a cercetării fundamentale, lucru pe care sectorul privat are mai puțină motivație să îl facă. Rolul guvernului în economie este întărit și prin utilizarea politicii fiscale și monetare pentru a influența cererea agregată și, astfel, pentru a reduce volatilitatea ciclului economic.

Guvernul este parte la rezolvarea problemei

Deseori, manualele introductive de economie prezintă guvernul ca pe un inamic al eficienței: practic, este prezentat ca un cancer al economiei. Totuși, el nu este inamicul finanțelor publice sau al bunăstării oamenilor. Guvernul este vital și constituie o parte esențială a economiei. Economia nu poate funcționa bine fără un guvern eficient. În economiile care asigură un nivel de trai decent ca, să zicem, în Scandinavia, în Germania și în Elveția, precum și în acele economii care au putut să ajungă din urmă Vestul, ca Taiwan, Coreea de Sud, Japonia și Singapore, guvernul a jucat un rol major în obținerea succesului respectiv. Este important de reținut că guvernul nu numai că cheltuiește și transferă bani în contul celor nevoiași,

¹ Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Book 1, Chapter 8.

dar și investește, iar aceste investiții în infrastructură, în educație și în cercetarea fundamentală sunt foarte importante, deoarece înseamnă sânge proaspăt pentru inovare și pentru economie în general, lucru pe care nu îl face sectorul privat.

Sectorul privat nu va investi masiv în cercetarea fundamentală, deoarece asemenea investiții sunt riscante și au nevoie de mult timp până când conduc la obținerea de rezultate. În 2017, guvernele statale, locale și federale au investit cam 633 de miliarde de dolari; adică 17% din totalul investițiilor². În SUA, cheltuielile guvernamentale au reprezentat doar 17% din PIB în 2017, cea mai mică proporție din anul 1950³. În multe țări europene dezvoltate ponderea a ajuns la 40-50%.

Guvernul suntem noi și, într-un stat democratic, oamenii, nu piețele dețin puterea legitimă ultimă. Guvernul are multe funcții de importanță vitală care nu trebuie transferate piețelor: protecția consumatorilor, apărarea națională, asigurarea generațiilor viitoare, reglementarea activității economice, protecția mediului, „netezirea” ciclurilor economice, aplicarea legilor, executarea contractelor, menținerea masei monetare și funcția de împrumutător de ultimă instanță. Răspunde de asigurarea ordinii interne, de protejarea instituțiilor democratice, prin prevenirea acumulării de putere economică și protejarea cetățenilor împotriva acelor forțe ale pieței care li se par inacceptabile din punct de vedere moral, cum ar fi discriminarea în funcție de rasă sau de gen.

În general, guvernele trebuie să își protejeze cetățenii împotriva pericolelor, pentru a spori bunăstarea socială. Un astfel de exemplu sunt avertismentele grafice de pe pachetele de țigarete privind efectele dăunătoare ale fumatului. Un alt exemplu este prezentarea de opțiuni implicite pe formularele de cereri care îi determină pe oameni să facă alegerea dezirabilă din punct de vedere social, cum ar fi economiile pentru pensie sau donarea de organe⁴. Așadar, există multiple motive justificate pentru ca guvernul să

² Bureau of Economic Analysis, Table 1.1.5: “Gross Domestic Product”, <http://fred.stlouisfed.org/release/tables?rid=53&cid=41047>; Table 3.1: “Government Current Receipts and Expenditures”, <http://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=3&isuri=1&1921=survey&1903=86>, accessed March 22, 2018.

³ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series A822RE1A156NBEA și Table 1.1.5: “Gross Domestic Product”.

⁴ Richard Thaler and Cass Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness* (New Haven: Yale University Press, 2008).

reglementeze piețele private, inclusiv prin gestionarea problemelor cauzate de dependență.

Subvenționarea economisirii (ca în Germania) înseamnă creșterea bunăstării, deoarece mulți oameni sunt „miopi” când este vorba de nevoile de după pensionare și pentru că autocontrolul multora este afectat de frenezia cumpărăturilor care i-a cuprins pe toți. Acest autocontrol este o condiție pentru economisire. Problemele legate de autocontrol justifică și impunerea unor limite superioare pentru rata dobânzilor privind cardurile de credit și la împrumuturile pe descoperiri de cont „până la ziua încasării salariului”. Obiectivul politicii guvernului ar trebui să fie creșterea calității vieții a celor care au nevoie de ajutor pentru luarea deciziilor, dar fără a-i împovăra excesiv pe cei care nu au nevoie de un asemenea ajutor.

Impracticabilitatea politicii fiscale keynesiene

Politica fiscală keynesiană este „timona” economiei⁵. Totuși, este important să înțelegem că ar trebui să mergem contra vântului, și nu în aceeași direcție. Conform celor spuse de Keynes, politica fiscală trebuie să fie contra-ciclică: expansionistă în faza descendentă și restrictivă în faza ascendentă, deoarece, în faza ascendentă, creșterea se amplifică. În felul acesta, bugetul guvernului va fi echilibrat de-a lungul ciclului economic.

Cu alte cuvinte, Keynes nu dorea ca datoria guvernamentală să se acumuleze. Guvernul trebuie să se împrumute și să cheltuiască în timpul recesiunilor, iar când recesiunea slăbește, trebuie să ramburseze fondurile împrumutate prin mărirea impozitelor și/sau prin reducerea cheltuielilor bugetare. Din păcate, politica fiscală contraciclică recomandată de Keynes pentru „netezirea” ciclului economic (și „reglajul fin” al economiei) s-a dovedit inaplicabilă în practică, iar datoria publică a SUA a continuat să se acumuleze, începând cu administrația Reagan. În 2018, aceasta a depășit 100% din PIB pentru prima dată de la al Doilea Război Mondial (figura nr. 12.1).

⁵ Abba Lerner a denumit-o astfel.

Figura nr. 12.1. Datoria națională a SUA în procente din PIB

Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series GFDEGDQ188S.

Cauza acumulării deficitelor este faptul că, în democrație, politicienii aleși și-ar pierde popularitatea și, mai ales, contribuțiile pentru campanie din partea elitei economice, dacă ar apela la politici menite să tempereze creșterea economică. De aceea, reducerea cheltuielilor în momentele favorabile s-a dovedit mult prea dificilă, dacă nu chiar imposibilă, din cauza votanților și a susținătorilor financiari. Nu ar fi fost înțeleasă de electorat. Creșterea de cheltuieli care a creat deficite bugetare sau reducerea de impozite în timp de recesiune au fost ușor de realizat, însă limitarea cererii agregate în perioada de vârf a ciclului economic s-a dovedit nepractică. Totuși, câteva țări, inclusiv Elveția, au adoptat o lege a bugetului echilibrat în spiritul politicii contraciclice keynesiene, astfel încât deficitele să nu se acumuleze⁶. (Celor 50 de state ale SUA nu li se permite să acumuleze deficite.)

Dificultatea temperării creșterii economiei în perioadele favorabile a constatat în faptul că s-au format coaliții puternice și foarte vocale pentru protejarea cercurilor de interese cu putere financiară și care au împiedicat guvernul fie să crească impozitele, fie să reducă cheltuielile. Cu alte cuvinte,

⁶ Bugetul nu trebuie echilibrat în fiecare an, ci în decursul unui ciclu economic. Wikipedia contributors, "Balanced Budget Amendment", *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

recomandarea lui Keynes pentru „netezirea” ciclului economic a fost minunată în teorie, dar nu s-a dovedit fezabilă pe termen lung în majoritatea țărilor. Politicienii și consilierii lor au fost lipsiți atât de viziune, cât și de tăria „de a lua paharele de pe masă când petrecerea era în toi”.

Parțial tot din această cauză, Friedrich Hayek și Milton Friedman au criticat macroeconomia lui Keynes chiar de la început. O altă problemă a fost faptul că mulți au înțeles greșit că teoria keynesiană era o recomandare pentru creșterea economică. Nu a fost așa! Keynes știa foarte bine că deficitele nu se pot acumula la infinit. Scopul său era să scoată economia din depresiune și, astfel, să atenueze cele mai mari deficiențe ale capitalismului. Cu alte cuvinte, el s-a concentrat asupra reducerii „cozilor la pâine”. Desigur, recomandarea lui ar face economia să iasă din starea precară, însă deficitele nu ar fi condus la o creștere economică pe termen lung după ce perioada de depresiune a luat sfârșit. Mai degrabă, acest lucru s-ar putea realiza pe căile obișnuite: inovare, educație, schimbări tehnologice și acumulare de capital. Astfel, creșterea pe termen lung nu îl preocupa în mod deosebit. El a fost interesat de ceea ce se petrece aici și acum, după cum sună și faimoasele sale cuvinte: „pe termen lung, toți vom muri”. Pentru a ne angaja în ceva pe termen lung, mai întâi trebuie să depășim criza și pericolele asociate acesteia.

Efectul de evicțiune

Generația precedentă de economiști considera că împrumuturile publice au un efect de evicțiune (*crowding out*, n.tr.) asupra investițiilor sectorului privat și, de aceea, sunt atât contraproductive, cât și ineficiente. Totuși, acest lucru nu este valabil când subocuparea forței de muncă este endemică și nici atunci când guvernul investește în bunuri publice care stimulează creșterea pe termen lung, cum a fost sistemul interstatal de autostrăzi a lui Eisenhower, despre care aproape toți sunt de acord că a avut un efect pozitiv⁷. Investițiile în educație, în sistemul de sănătate, în cercetarea fundamentală și în energia regenerabilă au efecte de multiplicare similare și reprezintă o completare, dacă nu chiar o condiție pentru investițiile firmelor

⁷ Costând aprox. 425 de miliarde de dolari (dolari la valoarea din 2006), sistemul are o lungime de 47.000 de mile. Wikipedia contributors, “Interstate Highway System”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

private și, astfel, pentru dezvoltarea economică pe termen lung. Pe scurt, guvernul nu doar „cheltuiește”. El mai și investește, iar aceste investiții sunt cruciale pentru funcționarea fără dificultăți a sectorului privat.

Totuși, în ultimul timp, economiștii au fost mai puțin îngrijorați de împrumuturile guvernului cu efect negativ asupra investițiilor private, deoarece a existat o ofertă elastică a economisirilor disponibile la nivel global, datorită surplusului acestora. S-a înregistrat o creștere semnificativă a ofertei de finanțare la nivel global. Aceasta se datorează ratelor de economisire înalte din China și Germania, ca urmare a excedentelor comerciale mari, pe care economiile lor interne nu le pot absorbi. Astfel, fondurile sunt direcționate către SUA, unde deficitul bugetar absoarbe o mare parte din ele. Dar și corporațiile private, care obișnuiau să se împrumute de la bănci pentru a face investiții, au profituri mari, dar întâmpină dificultăți în identificarea de oportunități profitabile de investiții într-un număr suficient de mare, ceea ce mărește surplusul de economisire la nivel global. Microsoft și Apple, de exemplu, stau pe grămezi de 126 de miliarde de dolari și, respectiv, de 256 de miliarde de dolari și nu știu ce să facă cu atâția bani. Și nu sunt singurii; sectorul corporatist este plin de lichidități. Chiar și o companie din afara sectorului IT, cum este Coca-Cola, are 25 de miliarde de dolari în bancă⁸. Astfel, conceptul de efect de evicțiune nu mai este de natură să îngrijoreze.

Pericolul nivelului crescând al datoriei naționale

Totuși, nu înseamnă că acumularea datoriei naționale este benignă, așa cum ne-ar putea face să credem ratele mici ale dobânzilor și accesul facil la credite. Datoria națională este de 20 de trilioane de dolari (100% din PNB), din care 6,3 trilioane de dolari sunt deținute de străini⁹. (Sumele deținute de străini au crescut cu un factor de șase de la începutul secolului al XXI-lea.) Plățile de dobânzi aferente datoriei au atins suma impresionantă de 460 de miliarde de dolari în 2017¹⁰. Aceasta înseamnă două treimi din cheltuielile

⁸ Laurie Meisler, “The 50 Largest Stashes of Cash Companies Keep Overseas”, *Bloomberg*, June 13, 2017.

⁹ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series FDHBFIN and GFDEBTN.

¹⁰ Drew Desilver, *5 Facts about the National Debt*, Pew Research Center, August 17, 2017.

de apărare. Cu alte cuvinte, reprezintă o parte importantă din buget (12%), chiar dacă ratele dobânzii se apropiu de minimul istoric (2,36%).

Această evoluție se confruntă cu câteva pericole ascunse:

- a) nu există nicio modalitate de a afla cât timp vor mai rămâne ratele dobânzii la niveluri scăzute. Dacă acestea ar crește, serviciul datoriei poate crea un șoc sistemului financiar global și o povară de nesuportat pentru bugetul guvernului american deja constrâns pe latura veniturilor; nu mai trebuie să spunem că, dacă rata dobânzii s-ar dubla, am intra într-o situație dezastruoasă;
- b) partea din datoria SUA deținută de China se ridică la 1,3 trilioane de dolari în 2017. Evident, ne întrebăm cât timp vor continua să ne împrumute bani în condiții favorabile și să ne finanțeze un trai peste posibilitățile noastre, mai ales de când sunt o putere emergentă și își doresc o expansiune la nivel global? Evident, nu putem afla acest lucru. Totuși, a fi dependent de un adversar într-o asemenea măsură nu este un lucru înțelept. Dacă biroul politic al comunistilor chinezi ar decide întreruperea acestor finanțări, economia americană ar putea intra, de asemenea, într-o situație dezastruoasă;
- c) deficitul va crește din cauza scăderii ratelor de impozitare din decembrie 2017¹¹. Se estimează că deficitul va crește cu un trilion de dolari pe an, începând cu 2018. Astfel, probabilitatea de a echilibra bugetul cândva în viitor pare să se reducă zi după zi. Generațiile încă nenăscute nu și-ar dori să schimbe cursul. Se vor simți trădate din cauza poverii datoriei tot mai mari și vor dori și ele să o paseze altor generații care vor veni. Aceasta înseamnă că datoriile vor acționa ca un bulgăre de zăpadă.

Acești trei factori arată un viitor sumbru pentru economia americană. Pot fi susținute pe termen lung aceste deficite endemice? Care ar fi fost situația dacă am fi investit cele 1,5 trilioane de dolari obținute din reducerile de impozite în educație, în infrastructură sau în energia regenerabilă care ar fi adus dividende? Astfel, am avea un venit suplimentar în viitor pentru a finanța alte datorii. Pe calea actuală, ne vom confrunta cu un consum și mai nesăbuit, cu incertitudini mai mari și cu o dependență mai mare față de străini pentru a ne menține statutul de superputere. Bănuiesc că doar

¹¹ Congressional Budget Office, *Federal Debt and the Risk of Fiscal Crisis*, July 27, 2010.

dr. Pangloss mai crede că biroul politic al comuniștilor chinezi va susține la infinit stilul de viață american.

Impozitele sunt bune pentru dumneavoastră

Cultura populară americană a fost fermă împotriva plății de taxe. Acest sentiment s-a întărit după ce Ronald Reagan a învinovătit guvernul, spunând că acesta „nu este soluția pentru problema noastră, este chiar problema”. Impozitele sunt interpretate ca o diminuare a libertății de a face ce dorești cu banii proprii, o amenințare la adresa „individualismului robust” care îi împiedică pe oameni să își realizeze „visul american”. Și economiștii susțin această ideologie. Manualele ECON 101 se bazează pe acest stereotip, apelând la aserțiuni fără nicio fundamentare, cum ar fi aceea că „impozitarea diminuează veniturile, reduce cheltuielile private și afectează economisirea în sectorul privat. În plus, afectează investițiile și outputul potențial”¹².

Totuși, aceste aserțiuni creează confuzie, deoarece omit să arate că impozitele sunt folosite pentru asigurarea serviciilor menționate mai sus, inclusiv a plasei de siguranță socială, care reduce temerile asociate incertitudinilor vieții moderne. De fapt, aceste aserțiuni eronate trec cu vederea că guvernele au fost create, în primul rând, pentru a spori bunăstarea populației și chiar fac acest lucru. Cetățenii din țările cu impozite mari și cu un sistem puternic de susținere a bunăstării sunt cei mai fericiți din lume. Motivul este simplu: au griji mai puține în ceea ce privește viitorul lor: nu trebuie să își facă probleme cum vor plăti pentru școala copiilor, nu se confruntă cu oroarea produsă de facturile medicale și nici nu se tem de șomaj, de pensionare și de alte situații neprevăzute din viața lor. De fapt, țările ale căror populații sunt mai fericite decât cea a SUA au toate rate de impozitare mai mari, beneficiază de asigurarea universală a serviciilor de sănătate, protejându-și cetățenii împotriva multor situații neplăcute (tabelul nr. 12.1).¹³

¹² Paul Samuelson and William Nordhaus, *Economics*, 19th ed. (New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009), p. 376.

¹³ United Nations, *World Happiness Report*, 2017; *Tax policy Center Briefing Book*, <http://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/how-do-us-taxes-compare-internationally>, accessed March 3, 2018.

Tabelul nr. 12.1.
Clasificarea după nivelul de fericire și ratele medii de impozitare

Poziția	Țara	Rata de impozitare, %
1	Norvegia	38,0
2	Danemarca	45,9
3	Islanda	36,4
4	Elveția	27,8
5	Finlanda	44,1
6	Olanda	38,8
7	Canada	31,7
8	Noua Zeelandă	32,1
9	Australia	28,2
10	Suedia	44,1
11	Israel	31,2
12	Costa Rica	fără date
13	Austria	42,7
14	SUA	26,0

Notă: Ratele de impozitare reprezintă veniturile guvernului federal ca procente din PIB.

Sursa: United Nations, *World Happiness Report*, 2017, p. 20; *OECD Revenue Statistics*, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV>, accessed March 3, 2018.

Curentul economic dominant omite și faptul că filosofi din zona politicii, ca Hobbes, Locke și Rousseau, au susținut că guvernele sunt create pentru a evita haosul din natură. Cu alte cuvinte, guvernele sunt esențiale pentru bunăstarea populației, iar fără impozite nu pot exista guverne și fără guverne viața ar fi mai rea decât aceea pe care am avea-o ca parte la un contract social. Astfel, fără impozite, viața ar fi jalnică, iar introducerea impozitării este de fapt optimală de tip Pareto, deoarece toți membrii societății beneficiază de pe urma acesteia.

Desigur, instituția impozitării creează cel puțin patru probleme majore care trebuie rezolvate, lucru deloc ușor, după cum ne-ar putea confirma Ludovic al XVI-lea și alți șefi de stat: (1) cât de multe servicii guvernamentale care să fie asigurate reprezintă o problemă controversată; bogații susțin că avem nevoie de mai puține, deoarece ei își pot asigura singuri multe dintre ele, în timp ce săracii au nevoie de școli, de drumuri și de spitale finanțate de guvern; (2) serviciile finanțate din alte surse decât cele proprii (*free riding*, n.tr.) devin o alternativă atractivă pentru unii, deoarece există oameni care dedică multe resurse justificării și protejării abilității lor de a se bucura de beneficiile serviciilor guvernamentale, fără a plăti corect pentru partea ce le revine. Exact acest lucru l-a spus Warren Buffett: „a fost

un război între clase în ultimii 20 de ani și clasa mea a câștigat”¹⁴; (3) este tentant să plătești pentru serviciile guvernamentale, împrumutându-te pe seama veniturilor generațiilor viitoare. Deoarece ele nu pot să își susțină punctul de vedere, se pune o mare presiune pe guvern pentru creșterea îndatorării guvernamentale. Este de înțeles că guvernele aleg calea minimei rezistențe. Nu există niciun argument economic valabil pentru contracararea acestei tendințe; trebuie să apelăm la argumente morale; transferarea poverii pe umerii generațiilor viitoare este incorectă, dar atât timp cât ele nu se pot apăra, asemenea argumente nu prea sunt convingătoare, mai ales pentru că puțini membri ai clasei superioare au copii, așa că nu prea îi deranjează faptul că datoria se acumulează la urmași altora; (4) distribuția impozitării este la fel de contestabilă. Atât timp cât veniturile au o bază egalitaristă, nu sunt probleme: și impozitarea poate avea o bază egalitaristă. Dar dacă distribuția devine inegală, impozitarea trebuie să fie progresivă. În acest caz, impozitele trebuie alocate astfel încât utilitatea veniturilor gospodăriilor după impozitare să poată fi menținută pe baze etice. Ca urmare a declinului utilității marginale a veniturilor, bogații ar trebui să plătească mai multe impozite decât săracii, lucru greu de realizat în practică, dacă acești bogați au o putere politică mai mare. Din cauza naturii contradictorii a acestor patru probleme, stabilirea modului în care sunt distribuite povara și beneficiile impozitării de către guvern este, în general, discutabilă. În America secolului al XXI-lea, conflictul a devenit insurmontabil din punct de vedere ideologic.

Conform modelelor economice din manualele introductive, impozitele sunt colectate doar ca apoi să fie redistribuite cetățenilor. Desigur, acest lucru ar fi contraproductiv; impozitarea oamenilor și apoi doar returnarea către cei impozitați nu este doar un lucru simplist, ba chiar un mod ridicol de modelare a impozitării. De fapt, noi trebuie să ne asigurăm că oamenii obțin în schimb bunuri și servicii esențiale, iar guvernul poate deseori să asigure aceste servicii cu costuri mai mici – datorită existenței economiilor la scară sau datorită puterii de negociere – decât dacă fiecare om ar trebui să plătească separat pentru asemenea servicii. Și de cele mai multe ori, doar guvernul poate asigura serviciile esențiale. Este evident că impozitele asigură plata nu numai pentru serviciile vitale oferite de polițiști, de pompieri, de profesori și de judecători, ci și resursele financiare pentru

¹⁴ Greg Sargent, “There’s been class warfare for the last 20 years and my class has won”, *The Washington Post*, September 30, 2011; Warren Buffett, “Stop Coddling the Super-Rich”, *The New York Times*, August 14, 2011.

infrastructură, pentru cercetarea fundamentală și pentru alte bunuri publice. Mai mult, contribuie la asigurările de șomaj și de sănătate, la plata pensiilor și la îngrijirea persoanelor cu dizabilități. Oferă hrană nevoiașilor, lucru fără de care ordinea socială ar fi amenințată, și acordă sprijin celor excluși de pe piața muncii. Și mai important este faptul că impozitele sunt folosite pentru investiții în construirea porturilor, a drumurilor, a aeroporturilor, a podurilor, a sateliților și a barajelor, fără de care economia ar deveni inertă.

Desigur, doar o mică parte din veniturile totale este cheltuită pentru întreținerea instituțiilor guvernamentale, dar merită, deoarece fără acest lucru ar fi mai rău. Să reținem, de exemplu, că taxele plătite pentru finanțarea cercetării fundamentale au condus la apariția internetului, la dezvoltarea științei spațiale care a făcut posibile comunicațiile prin satelit, la progrese în biotehnologie care au revoluționat medicina. Noi obișnuim să luăm ca date aceste contribuții ale impozitelor la dezvoltarea economiei, dar nu ar trebui să procedăm așa. Peste jumătate din populația lumii – 4,2 miliarde de oameni – folosește internetul¹⁵. Acest lucru nu ar fi fost posibil fără investițiile făcute de guvern în cercetarea fundamentală și în bunuri civile. Așadar, impozitele nu numai că scad veniturile, dar adaugă și o valoare imensă, mai puțin vizibilă, cu implicații științifice și comerciale semnificative, punând astfel bazele creșterii economice pe termen lung. Revoluția tehnologică din prezent ar fi fost aproape imposibilă fără un ajutor substanțial din partea guvernului. Cu alte cuvinte, impozitele contribuie la creșterea substanțială a economiei în multiple modalități, asigură pacea internă și reduce din temerile populației. Acestea sunt trei roluri cruciale ale impozitelor, care sunt omise în economia prezentată „la tablă”.

Ignorarea acestor contribuții cruciale ale guvernului la inovare și la creșterea economică este tendențioasă și perversă. Nivelul scăzut al impozitării este una dintre cauzele dezvoltării anemice a economiei americane, deoarece acest lucru a dus la neglijarea infrastructurii de care are nevoie economia. Societatea Inginerilor Civili acordă SUA calificativul D+ (notă de trecere la limită – n.tr.) pentru infrastructură¹⁶. Sistemele de tranzit, constând în infrastructura publică rutieră și feroviară, urbană/interurbană pentru transportul de persoane, inclusiv navetiști, a primit cea mai mică notă, D- (insuficient); aviația, barajele, căile navigabile interne, apa potabilă, cheiurile și drumurile au primit nota D, iar energia, școlile, reziduurile

¹⁵ *Internet Usage Statistics*, <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>, accessed March 3, 2017.

¹⁶ ASCE, *Infrastructure Report Card*, 2017.

periculoase, parcurile publice, apele uzate au primit nota D+. Toate au nevoie de modernizare, de întreținere și de extindere, ceea ce ar necesita suma enormă de 3 trilioane de dolari. Ele au fost neglijate timp de decenii. Acest lucru se observă în gropile din asfalt, dar și în tehnica feroviară depășită, în sistemul deteriorat de alimentare cu apă din Flint Michigan și în barajele fisurate din California¹⁷. Sistemele noastre de alimentare cu apă se caracterizează prin performanțe mediocre. Academia Națională de Științe estimează că, în 2015, 21 de milioane de oameni au fost expuși riscului utilizării unei ape potabile nesigure¹⁸. Scadența a sosit. Lipsa reacției înseamnă că generațiile viitoare vor trebui să plătească prețul.

Warren Buffett, al doilea american ca bogăție, cu active de 86 de miliarde de dolari, spunea că el nu știe pe nimeni care să ia decizia de investiții pe baza ratei de impozitare¹⁹. „Cred că oamenii cu un statut superior al bogăției, ca mine, ar trebui să plătească mult mai multe taxe. O ducem mult mai bine decât înainte”, a spus într-un interviu. Când reporterul a menționat faptul că cei foarte bogați au nevoie de reduceri de impozite pentru a stimula activitatea economică și capitalismul, Buffett a spus: „Știți, cei bogați întotdeauna spun asta: «Dați-ne mai mulți bani și vom cheltui mai mult și, apoi, toți vor ajunge la restul dintre dumneavoastră». Însă acest lucru nu a funcționat în ultimii zece ani și sper că americanii vor înțelege ceea ce trebuie”²⁰.

¹⁷ Alan Blinder, Christina Caron and John Jeter, “Fatal Amtrak Crash in South Carolina Is New Challenge for Rail Service”, *The New York Times*, February 4, 2018; Mike Hale, “Review: Tainted Water, Bad Science and 8,000 Children Exposed to Lead”, *The New York Times*, May 30, 2017; Kristine Phillips, “The stunning destruction at Oroville Dam and the work ahead”, *The Washington Post*, February 14, 2017.

¹⁸ Brad Plumer and Nadja Popovich, “Here Are the Places That Struggle to Meet the Rules on Safe Drinking Water”, *The New York Times*, February 12, 2018.

¹⁹ Laura Saunders and Siobhan Hughes, “Buffett Builds His Tax-the-Rich Case”, *The Wall Street Journal*, October 13, 2011.

²⁰ Joshua Miller, “Warren Buffett: Read My Lips, Raise My Taxes”, *abcNews, This Week*, November 21, 2010. De ce Warren Buffett, al doilea om din America în ce privește bogăția, se bucură de o rată de impozitare marginală mai mică decât secretara sa? „Buffett nu este singurul miliardar care a susținut mărirea impozitelor. Atât Bill Gates, cofondatorul firmei Microsoft, cât și tatăl său, Bill Gates, Sr., au susținut recent o măsură luată de statul Washington de «creare a unei rate de impozitare de 5% pe veniturile anuale ce depășesc 200.000 de dolari pentru individuali și 400.000 de dolari pentru cupluri, respectiv o rată de impozitare de 9% pe veniturile care depășesc 500.000 de dolari pentru individuali și un milion de dolari pentru cupluri»”. Amanda Terkel, “Warren Buffett: I ‘Should Be Paying A Lot More in Taxes’”, *Huffington Post*, November 21, 2010; “Executives Who Support Tax Increases to Fix the Deficit”, *The Wall Street Journal*,

Ideea că o rată de impozitare mică pentru persoanele cu veniturile cele mai mari duce la creștere economică, astfel aducând beneficii restului populației, mai este cunoscută și ca economia ofertei (peiorativ, *trickle-down economics*, n.tr.). Paul Krugman o numește „vechea economie bazată pe magie (*voodoo economics*, n.tr.), respectiv pe convingerea, contrazisă de multe studii, că reducerile de taxe își recuperează singure valoarea”²¹. Aceasta nu se bazează nici pe teoria economică și nici pe dovezi empirice. Se bazează doar pe gândire magică. Ceea ce contează pentru decizia de investiții – iar studenții de la ECON 101 ar trebui să o știe – sunt profiturile potențiale și gradul de incertitudine asociat obținerii acestor profituri. În lumea reală, rata impozitării joacă un rol minor în luarea deciziilor. De remarcat că aprox. 130 de milionari au trimis o petiție Congresului, cerând creșterea ratei de impozitare²².

Arthur Laffer arată că diminuarea ratelor de impozitare duce, de fapt, la creșterea venitului. Însă dovezile nu vin în sprijinul acestui punct de vedere²³. Rata impozitului pe venit ar putea fi și de 70%, fără vreun efect negativ asupra veniturilor sau outputului. În plus, curba veniturilor aferente impozitelor pe consum nu atinge niciun vârf²⁴. Aceasta înseamnă că impozitele pe consum ar putea fi majorate, fără să aibă efecte negative asupra totalului veniturilor colectate. Mai mult, economia a evoluat chiar bine când ratele de impozitare de la treapta superioară reprezentau multipli ai nivelurilor curente. Pe scurt, nu există nicio legătură între ratele de impozitare de la treapta superioară și creșterea economică: „diminuarea ratelor de impozitare de la treapta superioară nu prea a avut legătură cu economisirea, cu investițiile și cu creșterea productivității. Totuși, se pare că diminuarea acestor rate de impozitare are legătură cu creșterea concentrării venitului la vârful piramidei distribuției veniturilor. Proporția veniturilor acumulate la 0,1% dintre familiile americane aflate la partea superioară a piramidei distribuției în veniturile totale a crescut de la 2,4% în 1945 la

October 25, 2012; Ryan Grim and Sabrina Siddiqui, “Top Two Percent to GOP: Tax Us”, *Huffington Post*, December 5, 2012.

²¹ Paul Krugman, “The New Voodoo”, *The New York Times*, December 30, 2010.

²² Printre ei se numără și renumitul economist Nouriel Roubini, *Patriotic Millionaires for Fiscal Strength*, <http://patrioticmillionaires.org/>, accessed June 5, 2018.

²³ Don Fullerton, “Laffer Curve”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 2nd ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, 2008), p. 839.

²⁴ Mathias Trabandt and Harald Uhlig, “The Laffer Curve Revisited”, *Journal of Monetary Economics*, 58 (2011), 4: 305-327, p. 314.

12,3% în 2007, ca apoi să scadă la 9,2% din cauza recesiunii care a avut loc în 2007-2009²⁵ (tabelul nr. 12.2). Cauza lipsei de corelație între ratele de impozitare de la treapta superioară și performanțele economice este faptul că serviciile cu forța de muncă sunt furnizate inelastic, iar investițiile au legătură mai mult cu oportunitățile de profit decât cu ratele de impozitare. Mai mult, ratele de impozitare mai mari pentru milionari reduc dorința de obținere a unor rente și, astfel, îmbunătățesc eficiența²⁶. La urma urmelor, „cea mai rapidă creștere a PIB în SUA a avut loc în anii '50, '60 și '70 ai secolului trecut, când ratele de impozitare de la treapta superioară erau de aproape două ori mai mari decât acum”²⁷.

Tabelul nr. 12.2.

Nu există nicio legătură între creșterea economică și ratele de impozitare de la treapta superioară

	Ratele de impozitare marginale de la treapta superioară		Creșterea PIB
	Venit	Câștiguri din capital	
Anii '50 ai secolului trecut	90%	25%	2,4%
Secolul al XXI-lea	35%	15%	1,0%

Notă: Secolul al XXI-lea înseamnă 2000-2017; PIB este calculat *per capita*.

Sursa: Thomas L. Hungerford, *Taxes and the Economy: An Economic Analysis of the Top Tax Rates since 1945*, Congressional Research Service, September 14, 2012, 7-5700; Federal Reserve Bank of St. Louis, Series A939RX0Q048SBEA.

Paul Krugman arată că, în 2007, primii 0,1% dintre contribuabili (cam 150.000 de oameni care câștigau peste două milioane de dolari pe an) „au obținut un venit total de peste un trilion de dolari... Nu va fi greu să impunem taxe care să mărească semnificativ veniturile către stat obținute de la persoanele cu venituri «superînalte»”²⁸. Mai mult, primii 4,3% dintre contribuabili americani, aprox. 6,2 milioane de gospodării, au obținut un venit de

²⁵ Thomas L. Hungerford, *Taxes and the Economy: An Economic Analysis of the Top Tax Rates Since 1945*, Congressional Research Service, CRS Report for Congress, 7-5700, September 14, 2012.

²⁶ *A Conversation on the State of the Economy with Paul Krugman and Joseph E. Stiglitz*, Institute for New Economic Thinking (INET), October 23, 2012.

²⁷ Lawrence Summers, “The Trump administration’s tax plan is an atrocity”, *The Washington Post*, October 8, 2017.

²⁸ Paul Krugman, “Things to Tax”, *The New York Times*, November 27, 2011.

3,3 trilioane de dolari (tabelul nr. 7.3). Ei au plătit impozite de 802 miliarde de dolari, la o rată de 24%, rămânându-le un venit disponibil de 408.000 de dolari per gospodărie. Aceasta înseamnă că guvernul ar fi putut colecta încă o jumătate de trilion de dolari de la grupul privilegiaților, fără să le afecteze semnificativ obiceiurile de consum exagerate. Acestora le-ar fi rămas un venit după impozitare de 2 trilioane de dolari sau 322.000 de dolari per contribuabil²⁹. S-ar fi descurcat și cu atât.

Mai mult, profiturile firmelor după impozitare au atins un vârf de 1,8 trilioane de dolari în 2017; s-ar putea obține o sumă compensatorie corespunzătoare din aceste surse³⁰. Împreună, aceste politici ar fi redus majoritatea deficitelor bugetare; s-ar fi putut colecta fonduri suplimentare, prin aplicarea unei taxe pe tranzacții asupra serviciilor financiare, prin impozitarea utilizării internetului și prin diminuarea cheltuielilor pentru apărare. Deși politic acest lucru nu este fezabil, ideea este că am putea aduce suficiente venituri la stat pentru a echilibra bugetul, fără un impact major nici asupra creșterii economice, nici asupra calității vieții populației.

Totuși, echilibrarea bugetului nu se potrivește cu viziunea generală a republicanilor. Din motive ideologice, președintele Ronald Reagan a diminuat rata de impozitare de la treapta superioară de la 70% la 38,5% și a inaugurat o lungă perioadă de deficite bugetare federale, cu principalul scop de „a face bestia să moară de foame”, adică să reducă importanța guvernului prin „strangularea” veniturilor către stat și cu speranța că cheltuielile guvernamentale vor respecta schema³¹. Această politică a fost atât greșită, cât și lipsită de etică. A fost greșită deoarece nu a ținut seama de faptul că marile forțe financiare (cum ar fi complexul militaro-industrial) se vor opune reducerii cheltuielilor, iar rezultatul aplicării acestei strategii a fost calea minimei rezistențe, care a dus la finanțarea deficitelor. Politica de „a face bestia să moară de foame” a fost și ea lipsită de etică, deoarece a transferat povara finanțării cheltuielilor curente pe umerii generațiilor viitoare.

Acumularea deficitelor a fost oprită de surplusurile bugetare impuse de Bill Clinton pentru scurt timp, dar a continuat prin reducerile iresponsabile

²⁹ IRS SOI Tax Stats, *Individual Statistical Tables by Size of Adjusted Gross Income*, <http://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-statistical-tables-by-size-of-adjusted-gross-income>, accessed October, 4 2017.

³⁰ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series CP.

³¹ Rata de impozitare la treapta superioară a fost diminuată la 50% în 1981 și la 38,5% în 1986.

de taxe ale administrației George W. Bush, ceea ce a readus deficitele endemice în SUA, exacerbate ulterior de povara fiscală creată de criza financiară. Deficitul guvernamental a atins între 2009 și 2011 un nivel nesustenabil, de 1,3-1,5 trilioane de dolari, reprezentând 12% din venitul național. De aceea, aprox. 40% din cheltuielile federale au fost acoperite prin împrumuturi, mai ales din străinătate³². În plus, cheltuielile militare au crescut substanțial, până la 646 de miliarde de dolari în 2011; aceasta înseamnă cam jumătate din deficit și un sfert din toate veniturile bugetului de stat. În același timp, rata efectivă de impozitare a companiilor s-a redus la jumătate, de la aprox. 40% în anii '50 la mai puțin de 20% în 2017. Impozitul pe venitul companiilor a atins abia 1,2% din PNB în 2011 și doar 16% din impozitul pe venitul persoanelor fizice.

Impozitele mici duc la ineficiență, care este asociată cu creșterea ratei criminalității: unele firme, inclusiv McDonald's de lângă locuința mea angajează o poliție privată pentru asigurarea protecției oamenilor seara. Aceasta este o cheltuială suplimentară inutilă într-un sistem cu cheltuieli publice mari și cu o rată înaltă a criminalității. Atât timp cât rata criminalității este influențată de nivelul de educație al populației și deci de sistemul școlar, strategia „de a lăsa bestia să moară de foame” – care privează școlile de fondurile necesare – duce la o mulțime de ineficiențe mărunte și ascunse în cadrul economiei (inclusiv „conducta” dintre școală și pușcărie) care se acumulează într-o mare măsură la nivel agregat. Impozite mai mari înseamnă o redistribuție mai redusă a veniturilor pe seama furturilor și tâlhăriilor (și costuri de asigurare mai mici); deoarece impozitele contrabalansează inegalitatea și reduc rata criminalității, ele pot astfel să stimuleze formarea capitalului social, coeziunea socială, încrederea și cooperarea, care toate reduc costul tranzacțiilor și determină creșterea calității vieții. Povara netă a criminalității din SUA este estimată la peste un trilion de dolari, fără a lua în calcul cei 600 de milioane de dolari care au fost transferați de la firme și de la persoanele fizice la infractori prin activități ilegale³³. Aceasta reprezintă o povară netă de aprox. 4.000 de dolari *per capita*. Dacă acest lucru nu este ineficient, eu nu știu ce altceva ar putea să fie.

³² Congressional Budget Office, *Historical Budget Data*, January 2012 Baseline.

³³ Transferurile nu sunt pierderi nete pentru economie în același fel în care sunt paznicii de la McDonald's. David A. Anderson, “The Aggregate Burden of Crime”, *Journal of Law and Economics*, 42 (1999), 2: 611-642; Neil Schoenherr, “Cost of incarceration in the U.S. more than \$1 trillion”, *The Source*, September 7, 2016.

Sunt multe economii capitaliste bazate pe *laissez-faire* în Europa de Vest și cea de Nord, unde moștenirea este impozitată la o rată mai mare decât în SUA, consecința fiind că distribuirea veniturilor este mai egală și dinastiile se nasc mai greu. Distribuția distorsionată a venitului în SUA duce la diverse forme de consum exagerat. De exemplu, ficele managerului Formulei 1, Bernie Ecclestone (Petra de 23 ani și Tamara de 27), au cumpărat două case de 150 de milioane de dolari³⁴; altundeva, studențe nevoiașe încearcă cu disperare să își achite facturile, acordând favoruri sexuale unor milionari retrași din activitate³⁵. Aceste discrepanțe dau naștere unei societăți cu o calitate a vieții scăzută; mai multă invidie, mai multă presiune pentru a putea „ține pasul cu Popeștii”, mai multă teamă de viitor, mai multe datorii, mai multe temeri legate de șomaj, de boală sau de riscul de a fi jefuit sau ucis. Într-un mediu bazat pe principii mai etice, oamenii sunt mai relaxați și mai puțin stresați.

Țările cu rate mari de impozitare se plasează la vârful clasamentelor (sau aproape de acesta) privind calitatea vieții, în timp ce Statele Unite se află la partea inferioară a listei de țări industrializate. În septembrie 2010, Suedia și Olanda aveau o rată a șomajului de 7,8% și, respectiv, de 4,4%, pe când SUA aveau o rată de 9,6%³⁶. Acestea aveau și o acoperire de 100% a asigurărilor de sănătate, ceea ce le-a permis cetățenilor lor să trăiască cu doi ani mai mult decât americanii. Au cheltuit cam jumătate din cât dau americanii pentru sănătate și trăiesc în condiții mai sigure, cu mai puține infracțiuni, cu mai puțini oameni depresivi³⁷ și au o rată a sărăciei relative a copiilor cuprinsă între 5% și 7%, față de 22% în SUA³⁸. Mai mult, în aceste țări, costul studiilor superioare este suportat de societate, astfel că povara este dispersată și absolvenții termină facultatea cu o datorie zero, spre deosebire de o datorie de 37.000 de dolari în 2016 în SUA; stocul datoriilor studenților se ridică la 1,5 trilioane de dolari în SUA³⁹.

³⁴ Una dintre case are 57.000 de picioare pătrate (aprox. 5.300 m²). “Sisters Spend \$150 Million for Two Houses”, *The Wall Street Journal Live* video, May 17, 2012.

³⁵ Amanda M. Fairbanks, “Seeking Arrangements: College Students Using ‘Sugar Daddies’ to Pay Off Loan Debt”, *Huffington Post*, April 30, 2012.

³⁶ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), *Stat Extracts*.

³⁷ Anna Manchin, *Depression Hits Jobless in UK, U.S. More than in Germany*, Gallup, November 21, 2012.

³⁸ UNICEF Innocenti Research Centre, *Child Poverty in Perspective: An Overview of Child Well-Being in Rich Countries* (Italy: The United Nations Children’s Fund, 2007), Report Card 7.

³⁹ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series SLOAS. Aprox. 14,4% dintre cei care au luat bani cu împrumut au balanțe cu termene depășite. Meta Brown, Andrew Haughwout,

Astfel, asigurând un tratament egal în ceea ce privește venitul disponibil, impozitele contribuie la creșterea eficienței în mai multe feluri, inclusiv prin îmbunătățirea calității educației. Impozite mai mari nu înseamnă ceva foarte rău. După cum spune James Kwak, „avem nevoie să ni se spună ceva despre rolul guvernului în viața politică și cea economică de la noi” care să arate că „impozitele reprezintă o cale de a asigura fonduri pentru anumite acțiuni colective necesare, că legislația poate promova unele libertăți tot atât de ușor pe cât le poate diminua (cum ar fi libertatea de a evita medicamentele toxice și alimentele nesigure) și că guvernul poate, așa cum spun părinții fondatori, să promoveze bunăstarea generală”⁴⁰. Așadar, aplicarea unor impozite mai mari nu este o idee prea rea, dacă oamenii trăiesc mai mult și au o viață satisfăcătoare. Europeanii muncesc mai puțin, au concedii mai lungi și se grăbesc mai puțin; se confruntă cu mai puține incertitudini și cu mai puține infracțiuni; au mai puține cartiere sărace și școli disfuncționale și evită niveluri atât de înalte ale îndatorării tinerilor.

La sfârșitul anului 2017, PIB-ul SUA a fost de 19,4 trilioane de dolari, iar datoria națională a atins 20,5 trilioane de dolari⁴¹. Prin urmare, datoria reprezintă 106% față de PIB și se apreciază că va crește cu 1,5 trilioane de dolari, din cauza reducerii impozitelor din decembrie 2017; se estimează că va ajunge la 150% față de PIB până în 2047⁴². Se pare că această creștere a deficitelor va depăși prognozele. Deficitele produse de reducerile de impozite introduse de Reagan în 1981 au fost cu 29% mai mari decât se estimase, iar cele produse de reducerile fiscale ale lui Bush au fost cu aprox. 8,8% mai mari⁴³. Dobânda aferentă datoriei plătita în 2017 a fost de 460 de miliarde de dolari, cu o rată a dobânzii de 2,36%⁴⁴. Aceasta este o sumă

Dong-hoon Lee, Maricar Mabutas and Wilbert van der Klaauw, *Grading Student Loans*, Federal Reserve Bank of New York, March 5, 2012.

⁴⁰ James Kwak, “The Government Does Have Something to Do with It”, *Baseline Scenario*, October 6, 2010.

⁴¹ Bureau of Economic Analysis, *National Income and Product Accounts*, Friday, January 26, 2018, <http://bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>; *TreasuryDirect* <http://www.treasurydirect.gov/NP/debt/current>, http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm, accessed February 1, 2018.

⁴² Congressional Budget Office, *The 2017 Long-Term Budget Outlook*, March 2017, <http://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/reports/52480-ltbo.pdf>, accessed February 1, 2018.

⁴³ Nick Timiraos and Youjin Shin, “How Tax Cuts Affect Revenue”, *The Wall Street Journal*, December 21, 2017.

⁴⁴ http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/ir/ir_expense.htm, accessed February 1, 2018.

importantă în raport cu bugetul apărării, de 600 de miliarde de dolari, și cu bugetul Ministerului Educației, de 68 de miliarde de dolari.

Reducerea de impozite din decembrie 2017 este de presupus că vor diminua impozitele plătite de clasa mijlocie în medie cu 930 de dolari per contribuabil, în timp ce reducerea impozitelor plătite de bogați, adică cei 1% cu venituri de peste 730.000 de dolari, înseamnă o diminuare a impozitelor în medie cu 51.000 de dolari. Ultrabogații, adică cei cu un venit de peste 3,4 milioane de dolari, vor câștiga 193.000 de dolari fiecare pe seama reducerii de impozite, ceea ce va exacerba inegalitatea care deja se situează la un nivel inacceptabil⁴⁵.

Economisire sau lipsa ei

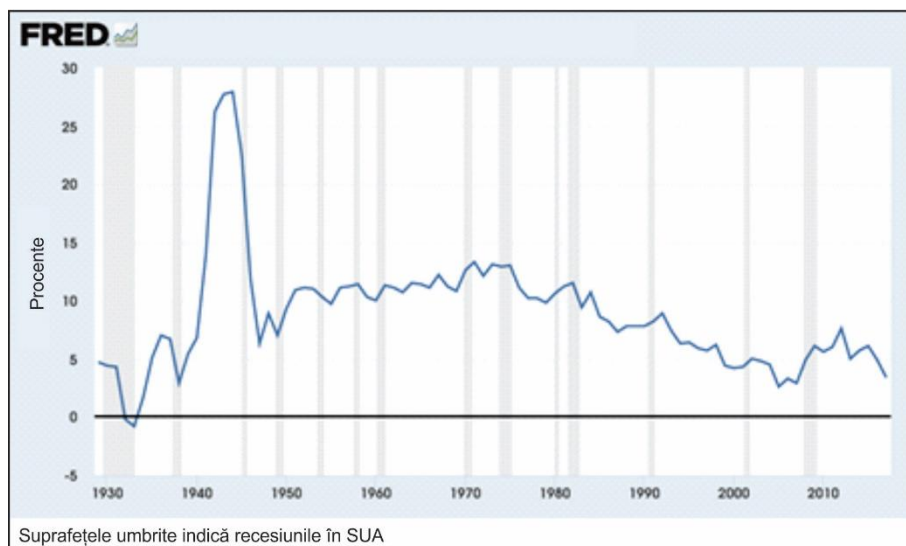
Economisirea este un aspect important al dezvoltării și stabilității economice, deoarece oferă o plasă de siguranță importantă în cazul unor cheltuieli neprevăzute făcute de persoane fizice, de firme și de guverne. Dar importanța ei nu este apreciată în mod adecvat. Motivul este acela că nu este în interesul corporațiilor ca oamenii să economisească. Dimpotrivă, interesul lor este ca oamenii să cheltuiască, astfel crescând cererea pentru produsele lor, dar și profiturile. Nu ne surprinde că există puține reclame care să arate avantajele economisirii pentru a-i face pe oameni mai atenți când fac cheltuieli. „Un penny economisit înseamnă un penny câștigat” nu mai este deviza culturii populare a Americii.

Împrumuturile exagerate reprezintă cealaltă față a monedei care produce îngrijorare. Acestea agravează impactul declinului economisirii și sporesc fragilitatea sistemului financiar și, de aceea, gospodăriile nu mai pot face față situației în perioadele dificile. Creșterea îndatorării a jucat un rol important în apariția crizei din 2008. Lucrurile nu au stat mereu la fel de rău. Între 1950 și 1980, rata economisirii a fost de peste 10% din venitul disponibil, însă o cotitură s-a produs la mijlocul anilor '80 (ca și în multe alte cazuri) și a început o lungă perioadă de declin. Până în 2005 a ajuns la 2,5%, s-a redus puțin după Marea criză, însă a revenit la 2,7% până la sfârșitul anului 2017 (figura nr. 12.2). Nu este deloc surprinzător faptul că familiile americane economisesc atât de puțin; ele duc o luptă grea: o

⁴⁵ Tax Policy Center, *Distributional Analysis of the Conference Agreement for the Tax Cuts and Jobs Act*, December 18, 2017, <http://www.taxpolicycenter.org/publications/distributional-analysis-conference-agreement-tax-cuts-and-jobs-act/full>, accessed February 2, 2018.

proporție incredibilă, de 40% dintre ei, nu va reuși să facă față unor cheltuieli neprevăzute de 400 de dolari ce depășește veniturile proprii⁴⁶. Cuplurile cu copii în care ambii părinți câștigă au lucrat săptămânal cu zece ore mai mult decât o făceau în 1975⁴⁷.

Figura nr. 12.2. Economisirile personale în procente din venitul disponibil



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series A072RC1A156NBEA.

Unii ideologi susțin că declinul ratei de economisire a fost cauzat de reglementările privind securitatea socială din 1935 și asistența medicală (Medicare) din 1965, care acopereau doar o mică parte din securitatea financiară necesară persoanelor retrase din activitate. Totuși, evoluția economisirii nu vine în sprijinul acestei opinii, deoarece rata de economisire a rămas neschimbată după al Doilea Război Mondial, ajungând la 10%

⁴⁶ Board of Governors of the Federal Reserve System, *Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2017*, May 2018. Jessica Dickler, “Most American live paycheck to paycheck”, *CNBC*, August 24, 2017; Jim Forsyth, “More than Two-Thirds in U.S. Live Paycheck to Paycheck: Survey”, *Reuters*, September 19, 2012.

⁴⁷ James T. Bond, Cindy Thompson, Ellen Galinsky and David Protts, *The 2002 National Study of the Changing Workforce: Executive Summary* (New York: Families and Work Institute, 2002).

după activarea acestor plase de siguranță socială. Rata a început să scadă numai după 1985⁴⁸. Încă o dată, reducerea impozitelor în timpul lui Reagan a avut consecințe neprevăzute: rata de economisire s-a confruntat cu o lungă perioadă de declin.

Este doar o coincidență că s-a întâmplat așa exact în momentul când inegalitatea a început să crească semnificativ și când salariile au început să rămână în urma creșterii productivității? Eu cred că nu. Deși inegalitatea creștea și salariile reale rămăneau în urma creșterii productivității, clasa mijlocie se pare că nu a dorit să rămână în afara normelor de consum ale celor cu venituri mari. Singurul mod în care puteau ține pasul cu elita a fost să reducă economisirea și să crească cheltuielile, deși în acel moment multe familii aveau două persoane cu venituri, nu una, ca în urmă cu un deceniu. Mai mult, aceasta a fost prima generație care a devenit adultă în timp ce era bombardată cu reclame TV care preamăreau minunile consumului, în timp ce nimeni nu mai susținea importanța cumpătării. Iată cum etica puritană a cumpătării s-a transformat în etica postmodernă a recompensei imediate. Nu noi am ales să fim așa. Aceasta este o cultură impusă societății de industria publicității. Deficitul de economisire internă mărește riscul pentru persoanele fizice și pentru societate; apar costuri sociale dacă suntem lipsiți de plasa de siguranță pentru a putea face față șocurilor provocate bugetelor noastre. Dacă se înregistrează și o creștere a poverii datoriei, viața economică devine mai volatilă.

Economisirea a fost prost văzută de politicieni și de media, din cauza paradoxului cumpătării. În cazul modelelor keynesiene standard pe termen scurt, o creștere a economisirii însemna că un consumator cheltuiește mai puțin și astfel duce la diminuarea cererii agregate și a PNB pe termen scurt și la creșterea șomajului pe termen scurt. Astfel, politicienii și oamenii de afaceri se tem de creșterea economisirii, deoarece se pare că afectează creșterea, veniturile guvernului, ca și profitul companiilor. Desigur, acest lucru este valabil numai pe termen scurt. Totuși, pe termen lung, creșterea va depinde de inovare, de investițiile guvernului în cercetarea fundamentală și, mai ales, de acumularea de capital uman. Însă declarațiile împotriva economisirii au în vedere o societate bazată pe răsplata imediată și o viziune pe termen scurt.

⁴⁸ U.S. Department of Commerce, U.S. Census Bureau, *The 2012 Statistical Abstract. Income, Expenditures, Poverty, & Wealth*.

În condiții normale, creșterea economisirii duce la diminuarea ratelor dobânzii, disponibilizând mai multe credite pentru investiții și stimulând creșterea economică pe termen lung. Investițiile într-o economie închisă sunt posibile doar în măsura în care există economisiri disponibile pentru așa ceva. În acest caz, economisirea este un determinant major al creșterii economice pe termen lung. Așa se întâmplă în majoritatea țărilor în curs de dezvoltare. Totuși, astăzi, situația este alta, din cauza „excesului de economisire la nivel global”. Fondurile uriașe disponibile în China și Japonia sunt investiții în căutare de plasamente, iar aceste surplusuri își găsesc drum către economia SUA la o rată reală a dobânzii foarte mică, ceea ce face ca economisirile să devină practic inutile pentru americani. Însă acest lucru înseamnă că, pe termen scurt, profiturile din aceste investiții se vor acumula într-o măsură crescândă la străini, ceea ce reprezintă o barieră în calea creșterii veniturilor generațiilor viitoare de americani. De aceea, nivelurile de trai ale acestora vor fi afectate negativ de deficitul actual al economisirii, iar „visul american” va fi tot mai greu de atins pentru mulți dintre ei.

Inflația și deflația

Inflația este un flagel deoarece devalorizează economisirile făcute și, astfel, devine un impozit invizibil. Reducând stimulentele pentru economisire, se reduce și rata de economisire și, astfel, vor fi mai puțini bani disponibili pentru investiții. Mai are un neajuns, atât timp cât face dificilă urmărirea tuturor modificărilor prețurilor relative din economie, deoarece nu toate prețurile se modifică în aceeași măsură.

Deflația este opusul inflației. Dar nici aceasta nu este bună pentru economie, deoarece frânează producția. Producătorii se angajează prin contracte pe termen lung față de muncitori și furnizori, iar dacă prețul produselor lor scade, se așteaptă la o scădere a profiturilor și, ca urmare, reduc producția, ceea ce duce la concedieri și la șomaj. În plus, deflația mărește valoarea reală a datoriei, cum ar fi ipotecile, care sunt denumite în termeni nominali, astfel crescând probabilitatea de a intra în incapacitate de plată. Chiar dacă debitorul nu se află în incapacitate de plată, plata creditelor ipotecare va acapara o mare parte din venit, lăsând mai puțini bani pentru altceva și reducându-se astfel cererea agregată. Așadar, inflația și deflația pun probleme care trebuie evitate, iar controlul lor reprezintă una dintre cele două obligații ale Sistemului Rezervei Federale; cealaltă este legată de reducerea șomajului. Acesta este mandatul dublu.

Rezerva Federală are o țintă a ratei inflației de 2%. După părerea celor de acolo, aceasta este „cea mai potrivită pentru mandatul lor pentru stabilitatea prețurilor și ocuparea maximă a forței de muncă. După un timp, o rată mai mare a inflației va diminua capacitatea oamenilor de a lua decizii economice și financiare corecte pe termen lung. Pe de altă parte, o rată mai mică a inflației va fi asociată cu o probabilitate sporită de deflație, ceea ce ar însemna că, în medie, prețurile și, probabil, salariile vor scădea – un fenomen asociat cu condiții economice precare. Dacă ar exista cel puțin un nivel scăzut al inflației, aceasta ar face mai puțin probabil ca economia să se confrunte cu o deflație severă când condițiile economice se înrăutățesc”⁴⁹. Este evident de ce Rezerva Federală ar dori să evite deflația, însă nu explică și de ce aceasta acceptă mai ușor o rată a inflației de 2%, și nu una de 0,5% sau 1%. Pare ca și cum o țintă a inflației de 1% ar fi suficientă pentru a evita deflația. Oricum, Rezerva Federală nu a reușit să atingă ținta de 2%, chiar dacă a pompat o sumă imensă în sistemul financiar. Totuși, rata inflației, încă de la Marea recesiune, a atins o medie de 1,7% pe an⁵⁰. Masa monetară M1 a crescut cu un factor de 2,5, iar baza monetară a sporit cu 3 trilioane de dolari, ceea ce înseamnă mai mulți bani decât crease Rezerva Federală anterior, în cei 94 de ani de existență⁵¹.

Parțial, cauza nivelului scăzut al inflației, în ciuda cantității uriașe de bani create, este faptul că o mare parte din bani a rămas pe Wall Street, determinând o inflație a valorilor activelor, care nu face parte din indicele prețului de consum. Mai mult, banii nu s-au regăsit în puterea de cumpărare a oamenilor de pe Main Street (zona comercială), așa că nu s-au tradus într-o cerere mai mare de bunuri și servicii. În al treilea rând, băncile au considerat că este util să își țină banii la Rezerva Federală. La urma urmelor, profiturile se obțineau ușor, adică primeau o dobândă fără riscuri. Înainte de 2015, rata dobânzii atinsese abia 0,25%, dar până în 2018 a crescut la 1,5%. Dat fiind că la începutul anului 2018 băncile comerciale încă aveau depozite de 2,2 trilioane de dolari la Rezerva Federală, acestea au câștigat 33 miliarde de dolari, fără să facă nimic pentru ei⁵². Așa este mult mai ușor decât să cauți investiții lucrative.

⁴⁹ Board of Governors of the Federal Reserve System, *Why does the Federal Reserve aim for 2 percent inflation over time?*

⁵⁰ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series, CPALTT01USM659N.

⁵¹ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series, BOGMBASE and M1SL.

⁵² Federal Reserve Bank of St. Louis, Series, WRESBAL and IOER.

A patra cauză a ratei scăzute a inflației este faptul că hiperglobalizarea implică o ofertă de produse perfect elastică. Dacă cererea pentru un produs ar fi crescut mult în trecut, atunci firmele ar fi avut probleme cu oferta de forță de muncă și cu materiile prime. Ar fi trebuit să mărească salariile și prețurile pentru a găsi mai mulți muncitori. Nu mai este cazul. Odată cu integrarea piețelor globale, miliarde de muncitori sunt gata să producă pentru a satisface dorințele consumatorilor americani. Consecința este că oferta de produse poate fi mărită, fără a crește și prețul cu amănuntul. De exemplu, să presupunem că iPhone 5 se vinde cu amănuntul cu 650 de dolari. Costul fabricării lui a fost de 227 de dolari⁵³. Acum să presupunem că cererea a crescut cu 30 de milioane de dispozitive iPhone, de la 220 de milioane la 250 de milioane pe an. Apple Inc. nu ar fi trebuit să crească prețul cu amănuntul al produsului. La urma urmelor, firma a obținut un profit de 300 de dolari pentru fiecare telefon. Chiar dacă chinezii ar fi mărit puțin prețul de producție, ceea ce este puțin probabil, Apple ar fi putut foarte ușor să îl absoarbă în profiturile sale. Astfel, inflația este ceva care ține de trecut. Noua normalitate într-o lume hiperglobalizată este faptul că produsele sunt oferite în mod elastic, cel puțin în viitorul previzibil.

Salarii nominale și salarii reale

Importanța distincției dintre salariile nominale și cele reale a devenit o temă de dispută între două școli principale de gândire. În cazul modelelor propuse de școala ciclurilor economice reale, salariile reale contează pentru ocuparea forței de muncă, în timp ce pentru modelele keynesiene, salariile nominale sunt mai importante, deoarece angajatorii stabilesc salariile în termeni nominali, iar muncitorii nu au cunoștințele necesare pentru a calcula modificările aduse nivelului prețurilor. Astfel, pentru keynesieni, aceasta este o problemă a informațiilor asimetrice. În principal, firmele sunt mai atente la prețul produselor lor și la prețurile inputurilor lor, astfel că era ușor pentru ei să facă calculele necesare pentru salariul care trebuie oferit muncitorilor pentru a-și atinge ținta de profit. Pe de altă parte, muncitorii au o problemă mult mai grea de rezolvat. Ei trebuie să anticipeze modificarea a sute de prețuri pentru a determina singuri rata inflației și, astfel,

⁵³ Joshua Sherman, "Spendy but indispensable: Braking down the full \$650 cost of the iPhone 5", *Digital Trends*, July 26, 2013. Vezi și Alicia Adamczyk, "The iPhone 7 Costs you 3x More Than It Costs Apple to Make", *Time*, September 26, 2016.

salariile reale. Ei nu au specialiști care să îi ajute la calcule și să îi sfătuiască ce oferte de salariu să accepte. Acest lucru le depășește cunoștințele, mai ales că prețurile diverselor bunuri se schimbă cu rate diferite. Acesta este unul dintre motivele pentru care sindicatele caută în principal să mențină salariile reale ale muncitorilor: aceștia pot astfel să depășească dificila problemă a informațiilor și să urmărească rata inflației și rata creșterii productivității.

În plus, salariile nominale sunt flexibile în jos din motive psihologice, cum ar fi corectitudinea și efectele înzestrării. Muncitorii nu doresc să renunțe la un salariu nominal pe care deja l-au obținut și cred că îl merită. Acest lucru stă în spatele multor episoade de tulburări sociale și de confruntări cu poliția, de la problemele de la Carnegie Steel până la criza euro din Grecia. Nimic nu îi face mai uniți pe muncitori decât amenințarea cu diminuarea salariilor nominale. S-ar întâmpla așa chiar dacă salariile reale ar rămâne la fel. Ei cred că diminuarea salariilor este incorectă și, în plus, ei au încheiat unele contracte pe termen lung, cum ar fi creditele ipotecare sau pentru cumpărarea unei mașini, care rămân neschimbate chiar dacă, în general, nivelul prețurilor ar urma să scadă.

Stimulentele lui Obama

Ce efect a avut asupra economiei pachetul de stimulente propus de Obama în februarie 2009? Analiza acestei probleme constituie o provocare și, de aceea, este controversată: nu este suficient să știi care erau performanțele reale ale economiei în 2009, deoarece erau și alte forțe care acționau; un răspuns mai complet necesită clarificarea unei probleme contrafactice: ce s-ar fi întâmplat dacă nu ar fi fost adoptată această politică? Răspunsul la această întrebare este izolarea acelor alte forțe de efectele acestei măsuri politice.

Să reținem că rata șomajului a crescut cu 0,5% pe lună în cele trei luni care au precedat adoptarea legii. Aceasta înseamnă că, în perioada de vârf, în februarie 2009, economia pierdea aproape 800.000 de locuri de muncă pe lună, ridicând numărul șomerilor la 14 milioane⁵⁴. Este important de subliniat că, imediat după adoptarea legii, pierderile de locuri de muncă s-au redus. În martie s-a ajuns la 0,4% și în aprilie la 0,3%. Nu putea fi doar o simplă coincidență. Până în vară, rata de creștere s-a diminuat la 0,1% sau 0,2%, iar numărul șomerilor a crescut cu o rată de „doar” 166.000 pe lună

⁵⁴ Federal Reserve Bank of St. Louis, Series CLF16OV și UNRATE.

între iunie și octombrie. Până în noiembrie 2009, această „compresă” a funcționat și „sângerarea” a încetat. Aceasta a fost o mare realizare bazată pe o inginerie keynesiană.

Deși un declin cu 79% a ratei de pierdere a locurilor de muncă este semnificativ, indiferent de criteriul avut în vedere, cei care se opuneau ideologic politicilor keynesiene susțineau că rata de creștere a numărului de șomeri depindea de declinul cauzat de forțele naturale ale pieței. Scepticii susțineau că pierderea locurilor de muncă nu putea să continue la infinit cu o rată de 800.000 pe lună. Chiar dacă ar fi scăzut până la urmă, ar fi fost o sfidare a bunului-simț să crezi că dispariția locurilor de muncă ar fi încetat fără vreun alt stimulente. Nu ar fi suficient de convingător.

Nu ne surprinde că economiștii liberali au fost în favoarea programului de stimulente, regretând doar faptul că nu era prea cuprinzător. De exemplu, Paul Krugman scria că „Acesta a ajutat economia să nu se prăbușească; au fost create sau salvate milioane de locuri de muncă; ne-a lăsat ca moștenire importante investiții publice și private”⁵⁵.

Biroul pentru Buget al Congresului – un organism independent al guvernului – estima că, în 2009, PIB a fost cu cel puțin 1,4% peste ceea ce s-ar fi întâmplat în absența stimulentei, probabil chiar cu 3,8% mai mare⁵⁶. Moody's Analytics, o firmă independentă de audit, aprecia că stimulentele au salvat 2,5 milioane de locuri de muncă⁵⁷. Totuși, conservatorii contestă aceste cifre. Economia nu este ca științele naturii. Ideile preconceptuale joacă un rol important pentru felul în care noi percepem universul economic, iar argumentele raționale nu reușesc să treacă dincolo de aceste noțiuni intuitive.

Economia subterană

Se estimează că economia „ascunsă” a ajuns la 10% din PIB⁵⁸. Oamenii sapă după rădăcini în pădure pentru a câștiga câțiva cenți cu care să poată

⁵⁵ Paul Krugman, “The Stimulus Tragedy”, *The New York Times*, February 20, 2014.

⁵⁶ Congressional Budget Office, *Estimated Macroeconomic Impacts of HR 1 as Passed by the House and by the Senate*.

⁵⁷ David Leonhardt, “Economic Scene: Judging Stimulus by Job Data Reveals Success”, *The New York Times*, February 16, 2010.

⁵⁸ Friedrich Scheider with Dominik Enste, “Hiding in the Shadows, The Groth of the Underground Economy”, International Monetary Fund, *Economic Issues*, No. 30, March 2002.

trăi. Plata a 800 de dolari pe lună pentru cei cu dizabilități nu înseamnă prea mult⁵⁹.

Rezumatul capitolului

Fostul președinte Ronald Reagan a fost greșit informat când a susținut că „guvernul este problema”. La fel, Milton Friedman greșea când blama guvernul în programul său de la TV, *Free to Choose* (1980), care avea o mare influență în cultura populară și care încă se găsește pe YouTube. De fapt, guvernul este un partener esențial pentru economie. Nu se poate altfel. Piața nu poate să asigure supravegherea necesară pentru a evita capcanele pieței libere, cum ar fi informațiile imperfecte, comportamentul oportunist, dezechilibrul de putere și volatilitatea. Doar guvernul poate să asigure bunurile publice esențiale pentru funcționarea eficientă a piețelor și doar el asigură cercetarea fundamentală pentru știință și tehnologie care promovează creșterea economică. Doar el are capacitatea de a contrabalansa tendința de hegemonie a marilor companii. Fără serviciile și investițiile adecvate asigurate de guvern, economia este paralizată. Una dintre cauzele creșterii lente actuale a economiei americane este diminuarea investițiilor în cercetarea fundamentală, în infrastructură și în formarea capitalului uman. Deseori uităm că investițiile făcute de guvern sunt cruciale pentru funcționarea eficientă a economiei.

De aceea, reglementarea nu trebuie văzută ca o povară pentru afaceri, ci ca o condiție pentru funcționarea fără asperități a economiei. Desigur, ar putea fi excesivă, ca orice lucru, dar este clar că, înainte de criza economică din 2008, dereglementarea era sloganul zilei și reglementatorii în funcție nu își îndeplineau responsabilitățile cu seriozitate. Criza care a urmat a afectat permanent economia globală.

De când ideile lui Keynes au devenit influente, guvernele au folosit politica monetară și fiscală pentru a nivela cererea agregată de-a lungul ciclului economic. Din păcate, aceste politici s-au dovedit greu de aplicat de guverne, deoarece politicile keynesiene ar fi avut nevoie de o temperare a economiei în perioada de vârf a ciclurilor economice, lucru impopular printre elitele economice și, de aceea, fără susținere politică. Mai mult,

⁵⁹ Terrence McCoy, “After the check is gone: The underground economy of rural America”, *The Washington Post*, October 6, 2017.

devenise mai ușor să finanțezi cheltuielile curente prin transferul poverii pe umerii generațiilor viitoare. Astfel, keynesianismul nu a fost aplicat contraciclic, așa cum intenționase autorul, și a produs deficite guvernamentale endemice. Acumularea datoriei publice dovedea că guvernele nu erau bine plasate pentru a putea contracara efectele nocive ale crizei financiare și multe dintre ele au aplicat programe de austeritate, în loc să procedeze invers. Așadar, exista o contradicție între modul în care se dorea aplicat keynesianismul și cum s-a făcut acest lucru în realitate. Aceasta rămâne o mare provocare pentru politicile economice.

Faptul că impozitele sunt importante pentru dezvoltarea omului este un secret bine păstrat. Totuși, în ceea ce privește economiile dezvoltate, cele care asigură cea mai înaltă calitate a vieții sunt și cele care îi impozitează masiv pe cei care au veniturile cele mai mari. Motivul este că guvernele din aceste țări îi scutesc pe cetățenii lor de stresul asociat cu finanțarea educației, a asistenței medicale și a șomajului. De asemenea, rețeaua de securitate socială contribuie la diminuarea temerilor. Aceste aspecte ale impozitării sunt ignorate de gândirea economică dominantă.

Rolul economisirii este subevaluat de sistemul nostru ideologic, deși aceasta este importantă pentru investiții și pentru a asigura o plasă de siguranță în vremuri grele. Din păcate, cultura noastră respinge economisirea și susține consumul exagerat. Totuși, rolul său crucial în asigurarea unui trai armonios a fost neglijat. Excesul de economisire la nivel global a însemnat atât de multă lichiditate disponibilă pentru investitori și consumatori, încât s-a ajuns la minimizarea importanței economisirii interne. Sectorul publicitar a pus accentul pe o cultură a răsplății imediate care i-ar satisface pe clienții nerăbdători. Măine ar fi prea târziu; este mai bine să cheltuiești banii astăzi. Nu se obține niciun profit de la oamenii care economisesc pentru vremuri grele. Această mentalitate a contribuit la creșterea excesivă a poverii datoriei atât publice, cât și private, care a dus la instabilitate economică cu puțin înainte de criza economică din 2008. Acea povară încă se face simțită.

Întrebări pentru dezbateri

1. Cât de eficientă ar fi economia în absența guvernului?
2. Imaginați-vă economia de astăzi fără internet.
3. A beneficiat familia dv. de pe urma cheltuielilor guvernamentale?
4. De ce atât inflația, cât și deflația sunt dăunătoare pentru economie?

5. A reușit programul de relaxare cantitativă al Rezervei Federale?
6. De ce au continuat străinii să cumpere titluri de stat americane, în ciuda ratei reduse a dobânzii?
7. Care ar fi diferențele dintre keynesieni și adversarii lor, școala ciclurilor economice reale ale macroeconomistilor?
8. Credeți că muncitorii sunt interesați mai ales de venitul nominal sau de cel real?
9. Ce fac sindicatele pentru membrii lor?
10. Credeți că este recomandabilă subvenționarea economisirii?
11. Credeți că dorința de „a ține pasul cu Popeștii” a fost principala cauză a creșterii îndatorării consumatorilor din SUA?
12. V-a sugerat cineva să economisiți pentru vremuri grele?
13. Ați văzut reclame care să îi îndemne pe oameni să economisească? Ce credeți despre acest lucru?
14. Dezbateți următoarea problemă: economisirea nu mai este importantă deoarece avem mulți bani puși la dispoziție de China și Japonia. Economisesc ei în locul nostru.
15. Ce datorii/economii ați făcut dv. sau familia dv.?
16. Vă amintiți reclame care încurajează satisfacerea imediată?
17. Cum ar putea fi stimulați americanii să economisească mai mult și să cheltuiască mai puțin?
18. Sunt impozitele rele pentru economie?
19. Sunteți de acord cu Warren Buffett ca milionarii să plătească impozite mai mari?
20. Numiți câteva articole pe care le folosiți și care au fost subvenționate prin impozitare?
21. Credeți că este corect ca doar puțini oameni să primească o mare parte din venitul generat de economie?
22. Credeți că milionarii creează locuri de muncă?
23. Credeți că ideea de „a lăsa bestia să moară de foame” este lipsită de etică?
24. Credeți că ar trebui să adoptăm un amendament privind un buget echilibrat?
25. Credeți că diminuarea impozitelor a dus la îmbunătățirea calității vieții?

Capitolul 13

COMERȚUL INTERNAȚIONAL: MACROECONOMIA ECONOMIEI DESCHISE

Motto:

*„Omul crede anumite lucruri deoarece
a fost condiționat să le creadă.”*

Aldous Huxley¹

Comerțul internațional constituie un aspect important al economiei. Să ne amintim de ecuația keynesiană din capitolul 10: $PIB = C + I + G + (X - M)$, unde X reprezintă exporturile, iar M , importurile: diferența dintre ele reprezintă excedentul comercial sau, în cazul SUA, deficitul comercial. Așadar, comerțul este un determinant major al PIB și, prin urmare, al ocupării forței de muncă. Vom analiza impactul său asupra economiei mai ales când este însoțit de șomaj și de deficite comerciale.

Teoria avantajului comparativ

Nicio altă teoremă nu este mai bine ancorată pe firmamentul curentului economic dominant așa cum este aceea a avantajului comparativ, care ne spune că ambele părți profită de pe urma câștigurilor din comerț, astfel devenind unul dintre pilonii de necontestat ai ideologiei pieței libere. Pentru Samuelson și Nordhaus nu mai este doar o teoremă, ci un adevăr². Această teoremă susține că ambele țări profită de pe urma schimburilor comerciale,

¹ Aldous Huxley, *Brave New World*, 1931.

² Samuelson și Nordhaus afirmă: „Cu toate limitele sale, teoria avantajului comparativ reprezintă unul dintre cele mai profunde adevăruri din științele economice în ansamblul lor. Națiunile care nu țin seama de avantajul comparativ plătesc un preț uriaș în ceea ce privește standardul de viață și creșterea economică”. Paul Samuelson and William Nordhaus, *Economics*, 19th ed. (New York: McGraw-Hill/Irwin, 2009), p. 349. Probabil că ei cred că a fost dată de Dumnezeu ca a unsprezecea poruncă.

dacă se specializează în producția și exportul acelor bunuri și servicii la care au un avantaj comparativ, adică pe care le pot produce mai ieftin decât concurența.

Totuși, teorema ne induce în eroare, deoarece are multe limite ascunse unui observator obișnuit și poate avea consecințe serioase (abordate în capitolul 16). Ipotezele ascunse ale teoremei se referă la următoarele probleme:

- (1) așa cum se spune de obicei, teorema se referă de fapt la barter, și nu la comerț în sensul modern al utilizării banilor ca măsură a valorii. Odată ce au fost introduși banii, comerțul devine mai complicat, prin posibilitatea înregistrării unor deficite comerciale, a creditării, a volatilității ratei de schimb sau a manipulării. Mai departe, deficitele comerciale pot produce șomaj, dacă cursul de schimb nu reacționează sau nu i se permite să reacționeze corespunzător pentru a reechilibra conturile comerciale;
- (2) teorema nu are în vedere posibilitatea ca dezechilibrele comerciale să cauzeze șomaj. Ea presupune că persoanele care își pierd locurile de muncă urmare a schimburilor comerciale își vor găsi instantaneu locuri de muncă în alt sector. Totuși, dacă ipoteza nu se susține și comerțul produce șomaj, s-ar putea ca o țară să nu aibă niciun avantaj sau chiar să piardă;
- (3) este bine-cunoscut faptul că unii câștigă din comerț, iar alții pierd³. Diminuarea prețului relativ al produselor intensive în munca necalificată, de exemplu, va face să scadă salariile pentru forța de muncă necalificată. Exact acest lucru s-a întâmplat pe piața muncii din SUA ca urmare a importurilor ieftine de produse manufacturate (figura nr. 16.2). Totuși, componenta etică a acestei redistribuiri este ignorată. Problema este abordată în termenii unei creșteri a bunăstării generale, iar faptul că acesta nu este un comerț optimal de tip Pareto este omis. Aceasta se dovedește a fi o inconsecvență, deoarece, în alte secțiuni ale aceluiași manual, unele politici de creștere a bunăstării sunt prohibite pe temeiul că nu sunt unele optimale de tip Pareto, în timp ce, când este vorba despre comerț, aceste politici sunt susținute public, deși nici ele nu sunt optimale de tip Pareto;

³ Wolfgang F. Stolper and Paul A. Samuelson, "Protection and Real Wages", *The Review of Economic Studies*, 9 (1941), 1: 58-73.

- (4) foarte important, implicațiile politice și sociale ale redistribuției veniturilor nu sunt considerate că fac parte din științele economice și, pur și simplu, sunt ignorate. Desigur, se ignoră chiar „elefantul din cameră”, deoarece stabilirea într-un mod atât de arbitrar și îngust a ariei politicilor economice nu numai că are bătaie scurtă, dar este și contraproductivă, deoarece duce la reajustări sociale masive și la mișcări politice cu consecințe serioase (vezi capitolul 16);
- (5) teorema se referă la două țări care comercializează două bunuri produse cu doi factori. Totuși, teorema nu se susține, dacă se au în vedere mai multe țări, mai multe bunuri și câțiva factori. Cu alte cuvinte, teorema nu se poate aplica lumii reale, deoarece este evident că două bunuri sunt produse de mai mult de două țări și cu mai mult de doi factori;
- (6) teorema presupune că bunurile comercializate sunt produse în condiții concurențiale și nu ține seama că majoritatea bunurilor tranzacționate sunt produse de oligopoluri sau de monopoluri. Aceasta înseamnă că profiturile vor fi transferate în alte țări;
- (7) comerțul liber nu reprezintă o prescripție pentru creșterea economică. Această teoremă tratează comerțul într-un cadru static. Experiențele arată că un comerț liber ajută țările mai puțin dezvoltate mai mult decât pe cele dezvoltate. Vom vorbi despre aceasta în continuare.

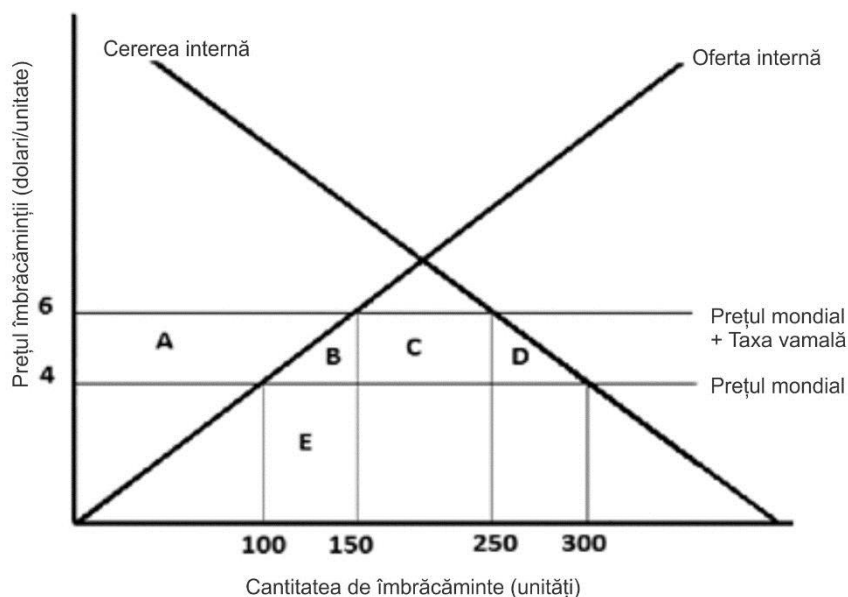
Pe scurt, există multe limitări ale acestei teoreme a avantajului comparativ care pot transforma un câștig presupus într-o pierdere reală. Totuși, economiștii și politicienii susțin că teorema se poate aplica orbește și în mod mecanic, fără să ținem seama de „călcăiele lui Ahile” de care suferă.

Efectele tarifelor vamale asupra bunăstării sunt înrăutățite de șomaj

Conform teoriei avantajului comparativ, tarifele vamale afectează bunăstarea. Samuelson și Nordhaus oferă un exemplu tipic simplu de consecințe ale unui tarif vamal: să presupunem că prețul unitar inițial al unui articol de îmbrăcăminte este de 4 dolari, outputul intern este de 100 de unități, iar consumul de 300 de unități, astfel că 200 de unități sunt importate (figura nr. 13.1). După impunerea unei taxe vamale de 2 dolari per unitate, prețul intern crește la 6 dolari, producția internă crește la 150 de

unități și consumul intern scade la 250 de unități, așa că importurile scad la 100 de unități. Ei consideră că „impactul social general [al taxei vamale] este... un câștig de 250 de dolari pentru producători, unul de 200 de dolari pentru guvern și o pierdere de 550 de dolari pentru consumatori. Costul social net (socotind că acești dolari sunt egali) este, prin urmare, de 100 de dolari”⁴.

Figura nr. 13.1. Efectul tarifelor asupra producției interne și consumului



Aceste cantități se calculează astfel: suprafața trapezoidului A este egală cu câștigul producătorilor $(2 \text{ dolari} \cdot 100) + \frac{1}{2}(2 \text{ dolari} \cdot 50) = 250$ de dolari. Primul termen reprezintă suprafața unui dreptunghi sau creșterea prețului înmulțită cu cantitatea produsă inițial. Al doilea termen reprezintă suprafața triunghiului alăturat care transformă dreptunghiul în trapezoid. Suprafața sa se calculează ca o creștere a producției (50), înmulțită cu taxa vamală (2), împărțită la 2. Totuși, acest câștig al producătorilor se realizează pe seama consumatorilor care cumpără produsul cu un preț mai mare. De aceea, cei

⁴ Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, p. 353.

250 de dolari nu reprezintă decât un transfer de la consumatori la producători și reprezintă un câștig pentru producători, dar nu un câștig net pentru societate. Suprafața C este venitul din taxe vamale al guvernului, pe care acesta îl returnează consumatorilor, așa că nu este nici pierdere, nici câștig. Suprafața triunghiului B este $\frac{1}{2}(2 \text{ dolari} \cdot 50) = 50$ de dolari. Aceasta reprezintă valoarea forței de muncă și a altor resurse care au trebuit scoase din alte sectoare ale economiei pentru a le obliga să producă îmbrăcăminte în loc de orice altceva, chiar dacă economia era mai aptă să producă acel altceva. Această deturnare de resurse către producția de îmbrăcăminte este ineficientă, deoarece economia ar fi putut obține această cantitate de îmbrăcăminte mai ieftin din străinătate. Prin urmare, B înseamnă o pierdere netă pentru consumatori, deoarece aceștia cumpără mai puțină îmbrăcăminte. Mai mult, suprafața D (la fel de mare ca B) reprezintă tot o pierdere netă din utilitatea consumatorilor, deoarece aceștia consumă mai puțină îmbrăcăminte decât înainte. Așadar, tariful vamal produce o distorsiune între prețul mondial și prețul intern și, astfel, induce o pierdere netă (*deadweight loss*, n.tr.) de $(50+50 \text{ de dolari}) = 100$ de dolari.

Totuși, există multe ipoteze îndoielnice care sunt ascunse în acest model standard. De exemplu, în partea de microeconomie a manualelor tipice curentului economic dominant, economiștii susțin că utilitatea unui individ nu ar trebui comparată cu cea a altuia. Totuși, în partea de macroeconomie, fac acest lucru pe ascuns: compară venitul obținut de producători cu cel al consumatorilor. Însă veniturile nu constituie în niciun caz o măsură de comparație relevantă, dacă acestea nu sunt transformate mai întâi în utilitate, deoarece un dolar produce o cantitate diferită de utilitate pentru un sărac față de un bogat. Aici, economiștilor le convine „să considere că fiecare dolar este egal”, după cum ne spun clar Samuelson și Nordhaus⁵. Așadar, există o neconcordanță flagrantă între partea de microeconomie și cea de macroeconomie din manualele convenționale, care ar putea să nu fie sesizată de studenți. Trebuie să vedem câtă utilitate este produsă de acești dolari diferiți, ceea ce nu se poate face prea ușor. Trebuie să apelăm la bun-simț și să arătăm că, din cauza diminuării utilității venitului, un dolar al unei persoane care trăiește din alocația de șomaj are o utilitate mai mare decât aceea a dolarului unui milionar care s-ar putea nici să nu știe câți bani are. Deci trebuie să ținem seama și de distribuția câștigurilor și a pierderilor.

⁵ Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, p. 353.

Nici ipoteza ocupării depline a forței de muncă nu este avută în vedere de către acest model. Pare ciudat, deoarece aceasta este o componentă esențială a pieței muncii. Totuși, dacă există șomaj, atunci suprafața B nu mai înseamnă deloc o pierdere, ci un câștig de 50 de dolari pentru muncitorii care își găsesc un loc de muncă după impunerea de taxe vamale. În plus, suprafața E ar reprezenta tot un câștig, deoarece acești dolari vor fi mai valoroși pentru muncitorii care mai înainte nu lucrau și, astfel, nu trebuiau deturnați din alte sectoare ale economiei. Aceasta ar fi un câștig de $4 \text{ dolari} \times 50 = 200$ de dolari; acesta reprezintă un transfer de la muncitorii din străinătate la cei din economia internă. Deci câștigul total al muncitorilor autohtoni este $E+B=50+200=250$ de dolari, iar existența șomajului răstoarnă întreg calculul: acesta transformă o presupusă pierdere socială de 100 de dolari într-un câștig real de $250-100=150$ de dolari⁶. Creșterea de 150 de dolari din economia internă va produce și efecte de multiplicare în cazul existenței șomajului, așa că acel câștig real este mai mare⁷.

O altă problemă de abordat în cadrul analizei convenționale este faptul că pierderile se împart la mulți consumatori, dar câștigurile se concentrează doar la puțini lucrători. Să presupunem că fiecare câștig sau pierdere de un dolar din exemplul nostru reprezintă, să zicem, 1.000 de dolari. Atunci, dacă pierderea de 100.000 de dolari din cauza tarifelor vamale s-ar împărți, să zicem, la un milion de consumatori, atunci pierderea de 10 cenți per persoană va avea un efect minor asupra nivelului utilității acelor consumatori. S-ar putea nici să nu observe acest lucru. Spre deosebire de aceasta, dacă un câștig al muncitorilor de 250.000 de dolari s-ar împărți, să zicem, la 5 muncitori, atunci câștigul per muncitor de 50.000 de dolari ar însemna chiar asigurarea traiului lor și o creștere substanțială a nivelului utilității lor. Cu alte cuvinte, pierderile sociale se împart la mai mulți, în timp ce câștigurile se acumulează la puține persoane, ceea ce înseamnă că, în termeni de utilitate, rezultatul calculului cost-beneficiu este în favoarea aplicării unui tarif vamal.

Sușținătorii entuziaști ai globalizării trec cu vederea unele aspecte importante ale teoriei comerțului internațional, cum ar fi teorema egalizării prețurilor factorilor de producție, care are efecte majore asupra salariilor⁸.

⁶ Un alt mod de a aborda acest lucru este scăderea pierderii de 550 de dolari suportate de consumatori din sumele totale obținute de producători, de muncitori și de stat: $250+200+250=700$ de dolari și $700-550=150$ de dolari.

⁷ Au fost unii care au avertizat împotriva consecințelor negative ale comerțului liber. John M. Culbertson, "The Folly of Free Trade", *Harvard Business Review*, 64 (1986), 5: 122-128.

⁸ Paul Samuelson, "International Trade and the Equalisation of Factor Prices", *Economic Journal* (June 1948): 163-184.

Teoria susține că salariile urmează să se egalizeze în toate țările care fac comerț una cu alta, deși ea nu specifică și cât durează până se ajunge la acest rezultat. Cel mai bine ar fi să interpretăm teoria în sensul că va exista o tendință de egalizare a salariilor în același mod în care ele sunt destul de apropiate în lumea dezvoltată. Problema crucială este aceea că salariile forței de muncă necalificate vor crește în China, în timp ce în SUA ele tind să stagneze sau să scadă. Într-adevăr, acesta este motivul pentru care salariile forței de muncă necalificate au scăzut în cazul bărbaților americani (figura nr. 16.2). Există dovezi care ne arată că aceste efecte au apărut mai ales în zonele cele mai lovite de șocul cauzat de China⁹. Și este evident că aceste evoluții au implicații etice și politice majore.

Dacă tarifele vamale sunt reduse în loc să fie mărite, ca în exemplul de mai sus, rezultatele vor fi simetrice. O scădere a tarifelor vamale va duce la o pierdere netă pentru societate de $(B+E-B-D)$ în caz de șomaj, care, în exemplul de mai sus, ajunge la 150 de dolari. Desigur că economiștii consideră că muncitorii care își pierd locul de muncă din cauza eliminării protecției vamale își pot găsi locuri de muncă în altă parte a economiei. În acest caz, evident, câștigul net va fi de 100 de dolari, deoarece zonele $B+E$ nu mai sunt considerate pierderi, ceea ce ar fi putut fi valabil în anii '50 ai secolului trecut, când existau locuri de muncă din abundență, dar nu și acum. La un deceniu după colapsul financiar, durata medie a perioadei de șomaj încă este de 23 de săptămâni¹⁰. Cum ar putea muncitorii cu pregătire liceală dislocați din ocupațiile cu calificare redusă să își găsească slujbe în sectorul de IT în plină expansiune? Cel mai bun lucru la care pot spera este să schimbe venitul lor specific clasei mijlocii inferioare cu un salariu la Walmart și să intre în rândurile lucrătorilor săraci (*working poor*, n.tr.) cu tichete de masă. Nu ar trebui ca pierderea de salarii a celor excluși de pe piața muncii din cauza fluxului de produse străine să fie scăzută din câștigurile de comerț?

Deseori se susține că trebuie instaurat un comerț liber, deoarece câștigătorii câștigă mai mult decât pierd perdanții, iar pentru ultimii se pot asigura compensații. Totuși, aceasta este o slabă consolare pentru perdanți. De regulă, aceste lucruri nu pot fi puse împreună. Astfel, ne putem întreba

⁹ Efraim Benmelech, Nittai Bergman, Hyunseob Kim, "Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages?", National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 24307, February 2018.

¹⁰ În anii '50, aceasta reprezenta exact jumătate. Federal Reserve Bank of St. Louis, Series UEMPMEAN.

dacă este etic să acceptăm o politică ce îi afectează pe unii oameni, chiar dacă aduce beneficii întregii societăți?

Pe scurt, simplificările aduse de analiza standard a comerțului ignoră problemele sociale, politice și etice cauzate de închiderea fabricilor și de ajustarea salariilor ca urmare a liberalizării comerțului. O economie umană trebuie să aibă în vedere nu numai ca „America întreagă” să beneficieze de pe urma comerțului, dar și ca nimeni din America să nu sufere pe seama comerțului internațional. Cu alte cuvinte, perdanții trebuie să primească compensații integrale de la câștigători. Atunci comerțul va fi optimal de tip Pareto.

Comerțul liber nu este motorul creșterii

Comerțul liber nu este o soluție pentru creștere. Teorema avantajului comparativ și a câștigurilor din comerț are în vedere bunăstarea în sens static în cazuri speciale, nefiind deloc relevantă pentru dezvoltarea economică în sens mai larg. Motivul este simplu, eliminarea tarifelor vamale, ca în figura nr. 13.1, îi avantajează pe consumatori, care o duc mai bine. Adică bunăstarea este afectată. Producția de textile scade de fapt și nu există nicio axiomă care să ne spună că un alt sector se va extinde și îi va lua locul. Așadar, creșterea pe termen lung este o altă problemă și depinde de factorii obișnuiți menționați în capitolul 11. Nicio țară în curs de dezvoltare – nici Germania și nici statele Unite în secolul al XIX-lea sau Japonia, Coreea, Taiwan, Singapore sau China în secolul al XX-lea – nu a reușit să ajungă din urmă țările dezvoltate fără a-și proteja economia de competiția celor mai avansate țări¹¹.

Nici măcar Anglia nu a putut să devină cea mai avansată țară prin practicarea comerțului liber. A obținut un avantaj concurențial față de olandezi în secolul al XVIII-lea, dar nu prin comerț liber, ci printr-o protecție mercantilistă asigurată de Legea navigației (*Navigation Act*), care interzicea folosirea navelor străine pentru comerțul dintre țara-mamă și colonii, ceea ce i-a adus un profit semnificativ. Cu alte cuvinte, țările în curs de dezvoltare nu pot recupera decalajul dacă nu își protejează anumite părți ale economiei față de produsele țărilor celor mai avansate tehnologic. Altfel,

¹¹ Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective* (London: Anthem Press, 2002); Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism* (New York: Bloomsbury Press, 2008).

aceste sectoare nu ar putea face față concurenței străine, iar fluxul de bunuri străine ar crea șomaj și tulburări sociale.

Chiar în condițiile în care comerțul internațional ar duce la creșterea bunăstării și nu va produce șomaj și în care perdanții ar fi complet despăgubiți de către câștigători, nu găsim nimic în teorema avantajului comparativ care să prevadă că se va produce o accelerare a creșterii economice pe seama comerțului liber. Aceasta depinde de faptul dacă câștigurile sunt cheltuite sau investite. Chinezii au reușit să transforme câștigurile în creștere, deoarece au investit inteligent profiturile, în timp ce americanii au cumpărat bunuri de consum care nu produc efecte de durată privind creșterea. Cămășile ieftine cumpărate cu decenii în urmă nu mai există acum, în timp ce investițiile de capital ale Chinei încă produc profit.

În același timp, China a adoptat tipul de politici protecționiste la care au recurs și țările în curs de dezvoltare în trecut pentru a reduce decalajul față de lider. Germania și SUA au procedat la fel în secolul al XIX-lea și la fel și tigrii asiatici după al Doilea Război Mondial. Cu alte cuvinte, datele istorice ne demonstrează că un comerț liber nu prea este o formulă corectă pentru a ajunge din urmă țările dezvoltate. Și nici pentru țările dezvoltate nu este un motor de creștere dacă politicienii nu sunt atenți la felul în care câștigurile sunt repartizate între investiții și consum și la cât șomaj, la câte nemulțumiri de ordin politic și la câtă instabilitate poate produce comerțul liber. Fără o protecție semnificativă, nici tigrii asiatici și nici China nu ar fi putut concura cu țările avansate tehnologic, iar creșterea s-ar fi blocat.

Protecția industriilor incipiente

În primele faze ale creșterii economice, dezvoltarea industrială poate fi asigurată fie prin subvenționarea industriilor incipiente, fie prin protejarea lor cu ajutorul tarifelor vamale. De exemplu, să presupunem că țara A a inventat calculatoarele și că o firmă le poate produce cu 100 de dolari în anul 0. Începând să le producă, firma capătă cunoștințe despre modul în care le-ar putea produce mai bine și mai ieftin – adică văzând și învățând (*learning by doing*) –, iar în anul următor le poate produce cu 95 de dolari. Acum, firmele din țara B văd oportunitatea, dar nu au cunoștințele specifice privind cele mai bune practici, așa că trebuie să o ia de la început, producând cu prețul cel mai mare, de 100 de dolari. Astfel, producătorii din țara A se bucură de „avantajul primului pe piață”, iar producătorii din țara

B nu pot să fabrice calculatoare dacă guvernul nu îi subvenționează cu 5 dolari sau nu impune o taxă vamală de 5 dolari pe calculatoare. Avantajul primului pe piață presupune că țările urmăritoare trebuie să încerce recuperarea decalajului, iar comerțul liber nu este în favoarea lor. În acest caz, țara B nu va putea niciodată să fabrice calculatoare fără o anumită protecție. Un exemplu concludent este pătrunderea fabricanților chinezi de turbine eoliene pe piața americană, în dauna industriei locale emergente¹².

Un comerț dezechilibrat creează șomaj

În lumea reală, existența banilor și a creanțelor înseamnă că schimburile de bunuri și servicii nu duc automat la un echilibru între exporturi și importuri, așa cum se întâmplă cu barterul în teorie: deficitele comerciale ale SUA au fost enorme cel puțin timp de o generație (tabelul nr. 13.1). De fapt, balanța de cont curent a fost negativă încontinuu, începând cu 1976. Totuși, zăgazurile nu fuseseră rupte până în 1980, când și-au făcut apariția deficitele bugetare federale endemice¹³.

Tabelul nr. 13.1.
Balanța de cont curent a SUA
(miliarde de dolari)

	Prețuri	
	curente	2017
1960–1979	–3	–3
1980–1993	–76	–164
1994–2001	–196	–288
2002–2009	–600	–740
2010–2017	–513	–540

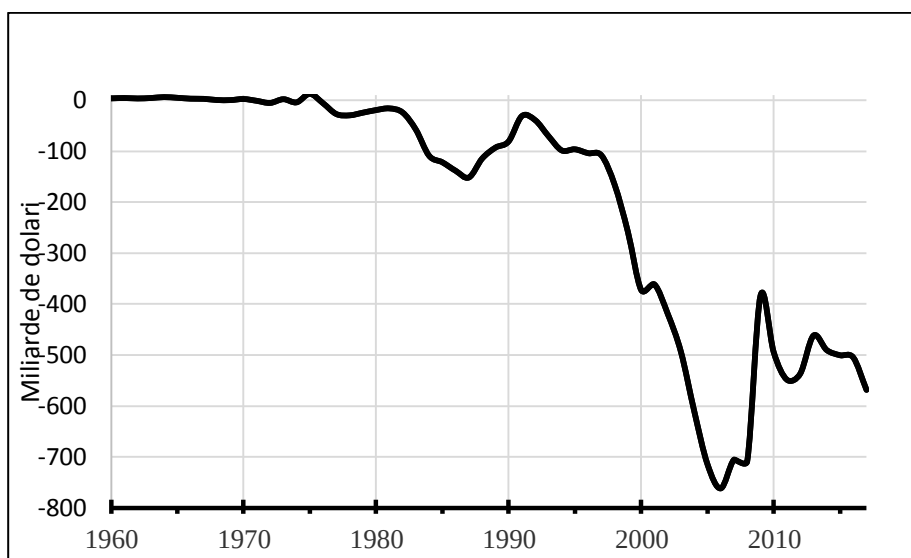
Sursa: U.S. Census, Bureau, *Foreign Trade, Historical Statistics*, <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>, accessed March 16, 2018.

¹² „Nu putem să nu facem nimic, în timp ce China ajunge în fruntea producătorilor de energie curată pe seama celor americani”, spunea senatorul democrat din Ohio, Sherrod Brown. Tom Zeller, Jr., and Keith Bradsher, “China’s Push into Wind Worries U.S. Industry”, *The New York Times*, December 15, 2010.

¹³ B. Douglas Bernheim, “Budget Deficits and the Balance of Trade”, in: Lawrence Summers (ed.), *Tax Policy and the Economy*, Vol. 2 (Cambridge, MA: MIT Press, 1988): 1-32.

După aceea s-au înregistrat două puncte de cotitură: The North American Free Trade Association (NAFTA)¹⁴, creată în 1994, și aderarea Chinei la Organizația Mondială a Comerțului (OMC), în 2001. Deficitele aproape s-au dublat (la prețurile din 2017) după crearea NAFTA și apoi s-au dublat din nou, după 2002. În 2006, deficitele au atins un vârf de 761 de miliarde de dolari și apoi s-au fixat la puțin peste 500 de miliarde după recesiune (figura nr. 13.2)¹⁵.

Figura nr. 13.2. Balanța comercială de bunuri și servicii



Sursa: Vezi tabelul nr. 13.1.

Această evoluție ne arată că Statele Unite au trimis în străinătate mai mult de o jumătate de trilion de dolari, în loc să îi folosească în țară. Acest deficit comercial persistent a dus la dispariția multor locuri de muncă: deoarece țara importă produse pe care le-ar fi putut realiza chiar ea, exportă

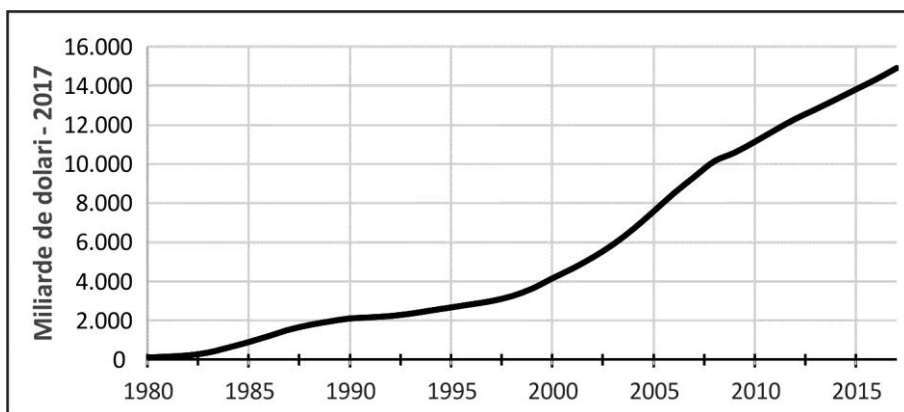
¹⁴ NAFTA a stabilit acordul de comerț liber între Mexic, Canada și SUA.

¹⁵ Președintele Trump menționa incorect pe Tweeter că deficitul comercial al SUA este de 800 de miliarde de dolari. Acesta este deficitul comerțului cu bunuri, care nu include și serviciile. În 2016, SUA avea un excedent de 257 de miliarde de dolari din comerțul cu servicii. Bureau of Economic Analysis, *2017 NIPA Annual Update Results Table*, <http://www.bea.gov/national/pdf/NIPA-Revision-Table-9-11-17.pdf>, accessed March 17, 2018.

locuri de muncă, iar muncitorii americani fie ajung pe listele de șomeri, fie ajung la închisoare, fie acceptă o reducere salarială, fie recurg la opioide, fie se sinucid¹⁶. Analiza empirică ne arată că un deficit comercial de un milion de dolari duce la dispariția a cinci locuri de muncă în SUA. Aceasta înseamnă că un deficit al importurilor de 500 de miliarde de dolari înseamnă exportarea a 2,5 milioane de locuri de muncă. De aceea, eliminarea deficitului poate duce la reducerea numărului estimat de 14 milioane de persoane subocupate cu 18% (tabelul nr. 11.2).

În același timp, deficitul comercial al SUA cumulat în aceste aproape patru decenii a însemnat un stimulent de 15 trilioane de dolari pentru restul economiei mondiale, ceea ce a făcut ca o parte imensă din puterea de cumpărare să iasă în afara spațiului economiei americane (figura nr. 13.3)¹⁷. Nu ne surprinde că economia chineză a crescut vertiginos datorită acestei infuzii monetare. Ne îndoiim că beneficiile oferite de bunurile importate cu prețuri mai mici compensează costurile imense care afectează țesutul social din cauza subocupării și a stagnării sau a declinului salariilor; în ce măsură aceasta a alimentat nemulțumirile politice vom vedea în capitolul 16.

Figura nr. 13.3. Deficitul cumulat al balanței de plăți este de 15 trilioane de dolari, la prețurile din 2017



Sursa: Vezi tabelul 13.1.

¹⁶ Senator Byron L. Dorgan, *How Corporate Greed and Brain-Dead Politics Are Selling Out America* (New York: Thomas Dunne Books/St. Martin's Press, 2006).

¹⁷ Board of Governors of the Federal Reserve System, *Industrial Production and Capacity Utilization – G.17*, revizuit ultima dată January 16, 2013.

Conform modului de gândire convențional, piața trebuie să rezolve singură problema balanței de plăți prin devalorizarea dolarului. Dar nu s-a întâmplat așa, deoarece dolarul este o monedă de rezervă; aceasta înseamnă că guvernele străine, persoanele fizice și firmele doresc să dețină active în dolari, fiind investiții sigure într-o lume volatilă în care activele sigure sunt în deficit. Aceasta înseamnă că SUA nu pot să își devalorizeze moneda pentru a elimina deficitul de cont curent. Dezechilibrul a dus la exportul masiv de titluri guvernamentale a căror dobândă va crește încontinuu¹⁸. Deși acest lucru stimulează creșterea nivelului de trai prezent, o face însă pe seama generațiilor încă nenăscute.

Să reținem că politica comercială depinde de calea aleasă (capitolul 8). Aceasta înseamnă că nu putem pur și simplu să dăm înapoi ceasul globalizării și să impunem tarife vamale pentru importuri pentru a avea un comerț echilibrat. Motivul este acela că cealaltă parte poate reacționa și probabil o va face, reducând exporturile americane și pornind un război comercial care aproape sigur le va produce pierderi ambelor părți. Totuși, există un instrument de politici pentru a realiza echilibrul comercial, fără posibile măsuri punitive: certificatele de import, despre care vom vorbi în continuare.

Certificatele de import reprezintă singura cale sigură de eliminare a deficitului comercial

Warren Buffett, celebrul investitor și al doilea om în America privind bogăția, a avertizat cu ani în urmă că trebuie „să oprim acest comerț de active în schimbul bunurilor de consum” și să apelăm la certificatele de import¹⁹. El a propus un mod ingenios de rezolvare a problemei, fără a exclude nicio țară și fără a crește tarifele vamale pentru niciun bun. El avertiza că „deficitul comercial al SUA reprezintă o amenințare mai mare pentru economia națională decât deficitul bugetar federal sau decât datoria produsă de consum și poate duce la tulburări politice... Chiar acum, restul

¹⁸ U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *U.S. International Transactions Accounts Data*, Table 1, 2012.

¹⁹ Warren Buffett, “America’s Growing Trade Deficit Is Selling the Nation Out from Under Us. Here’s a Way to Fix the Problem – and We Need to Do It Now”, *Fortune*, November 10, 2003. Vechea sa poziție o regăsim în Warren Buffett, “Here’s How I would Solve the Trade Problem”, *Fortune*, April 29, 2016.

lumii deține cu trei trilioane de dolari mai mult din averea noastră, față de cât deținem noi din averea lor”.

Propunerea lui Buffet a fost ca guvernul american să introducă un mecanism de emisiune a unor certificate de import pentru toate firmele exportatoare, de valoare egală cu valoarea bunurilor exportate. La rândul lor, exportatorii își puteau vinde certificatele importatorilor. Ca urmare a creării unei piețe a certificatelor de import, firmele (atât americane, cât și străine) ar fi puternic stimulate să realizeze o echilibrare a deficitului bugetar. Toate firmele străine care exportă bunuri în SUA ar trebui să cumpere certificate de valori corespunzătoare de la exportatorii americani. Ca urmare, piața de certificate ar asigura o balanță comercială echilibrată²⁰. Dacă SUA nu pot să își devalorizeze moneda pentru a realiza un comerț echilibrat, atunci poate mări prețul produselor străine prin acest procedeu.

Este important faptul că partenerii comerciali ai SUA nu vor avea mijloacele de răspuns. Însă creșterea tarifelor ar da posibilitatea altor țări să reacționeze prompt. De aceea, certificatele de import sunt preferabile tarifelor. Datorită certificatelor de import, prețul exporturilor SUA s-ar reduce cu partea respectivă a valorii certificatelor, oferind astfel șanse mai mari firmelor exportatoare de a găsi piețe în afara țării. Implicit, aceasta ar fi o subvenție pentru export achitată de importatori. Pentru companiile americane va fi mai ușor să își exporte produsele și, astfel, să își permită să angajeze șomeri. Cel puțin 2,5 milioane de locuri de muncă ar putea fi create în SUA, generând astfel noi venituri guvernamentale din impozite și o reducere a poverii deficitului bugetar. Se consideră că prețul importurilor ar putea să crească, însă merită să riști acest lucru dacă poți să incluzi din nou 2,5 milioane de oameni pe statele de plată. Mai mult, acest neajuns va fi distribuit la întreaga populație, în timp ce câștigurile se vor concentra la persoanele subocupate care chiar au nevoie de o creștere a veniturilor lor²¹.

În 2016, importurile SUA au atins 2,7 trilioane de dolari, respectiv cu 23% mai mult decât cele 2,2 trilioane de dolari ale valorii exporturilor²². Politica de echilibrare a balanței comerciale ar putea fi etapizată pe mai

²⁰ Robert E. Scott, “Re-balancing U.S. Trade and Capital Accounts: An Analysis of Warren Buffett’s Import Certificate Plan”, *EPI Working Paper*, No. 286, December 2009.

²¹ S-ar putea recurge la modificări ale politicilor și la excepții în cazul produselor strategice, cum ar fi petrolul. S-ar putea impune „praguri valorice limită” care să permită exceptarea importatorilor mici. Politicile ar putea fi etapizate pentru un anumit număr de ani, astfel ca toată lumea să se familiarizeze cu ele.

²² Bureau of Economic Analysis, *2017 NIPA Annual Update Results Table* <http://www.bea.gov/national/pdf/NIPA-Revision-Table-9-11-17.pdf>, accessed March 17, 2018.

mulți ani, adăugând inițial, să zicem, 1,15 dolari valorii certificatelor pentru fiecare dolar exportat. Acest lucru ar reduce deficitul cu 170 de miliarde de dolari, respectiv la 330 de miliarde de dolari, și ar crea aproximativ 850.000 de locuri de muncă²³. Astfel s-ar elimina o treime din deficitul comercial și s-ar asigura un stimulent fără ca guvernul să suporte vreun cost. Acest lucru nu ar fi deloc rău pentru afacerile incipiente și, în final, s-ar putea elimina toate deficiturile comerciale în trei sau patru ani, stimulând semnificativ piața locurilor de muncă și economia.

De când Buffett a scris aceste rânduri, titlurile americane deținute de străini au ajuns la 18 trilioane de dolari²⁴. Desigur, și SUA dețin titluri străine, astfel că datoria externă netă este de 8 trilioane de dolari. Însă repartizarea ei în SUA este inegală. A treia categorie de îndatorare a SUA – de 6,2 trilioane de dolari – a fost în titluri de trezorerie²⁵. Și aceasta, în timp ce activele străine nu erau deținute pe scară largă la nivelul populației. Mai degrabă se concentrău la un segment redus al populației. Astfel, în 2018, contribuabilul american obișnuit datora aproximativ 20.000 de dolari străinilor, însă nu deținea niciun activ străin.

Mai mult, datoria externă era concentrată pe anumite țări: doar Japonia avea titluri americane de trezorerie de 1,1 trilioane de dolari, iar China deținea titluri de 1,4 trilioane de dolari. Probabil că dobânda pentru acestea va trebui plătită la nesfârșit. Aceste economii masive le-ar permite companiilor de stat chineze să cumpere firme americane, inclusiv din domeniul energiei, precum și companii high-tech, cum ar fi Complete Genomics, o companie specializată în secvențiere genetică din California, deși chinezii limitează investițiile directe străine la societăți mixte, cu câteva excepții ne semnificative²⁶. Aceasta înseamnă că noi oferim drepturi de proprietate

²³ Presupunând că exporturile vor rămâne la valoarea de 2,2 trilioane de dolari, atunci prima de 15% pentru certificate ar însemna că țara ar putea primi importuri de $(2,2 \times 1,15) = 2,53$ trilioane de dolari. Aceasta înseamnă că deficitul va fi redus la $(2,53 - 2,2) = 330$ de miliarde de dolari, respectiv cu 170 de miliarde de dolari. Presupunând că o creștere a cererii interne cu 200.000 de dolari creează un loc de muncă, atunci vor fi create 850.000 de locuri de muncă chiar de la început.

²⁴ Aici nu intră investițiile directe, unde poziția SUA pe plan internațional este echilibrată. *Bureau of Economic Analysis, U.S. Net International Investment Position, Third Quarter 2017*, <http://www.bea.gov/newsreleases/international/intinv/intinvnewsrelease.htm>, accessed March 17, 2018.

²⁵ U.S. Treasury, *Major foreign Holders of Treasury Securities*, <http://ticdata.treasury.gov/Publish/mfh.txt>, accessed March 17, 2018.

²⁶ Michele Nash-Hoff, "Should We Allow the Chinese to Buy Any U.S. Company They Want?", *IndustryWeek*, January 9, 2018; Stephen Gandel, "The Biggest American

asupra unor firme contra unor bunuri de consum chinezești; desigur, profiturile acestor firme nu revin cetățenilor americani. Acesta nu este un semn bun pentru viitorul economiei.

Noua teorie a comerțului

Vechea teorie a comerțului a lui Ricardo și interpretările ei au fost respinse de Paul Krugman, deși cele mai multe manuale care abordează principiile ignoră acest adevăr supărător, chiar dacă el a primit Premiul Nobel pentru aceasta²⁷. Motivul respingerii vechii teorii a fost faptul că ea este contrazisă de modalitățile moderne de comerț între națiuni. În loc de a schimba vin portughez cu textile britanice care se bazează pe dotarea cu factori, ca în celebrul exemplu dat de Ricardo, astăzi majoritatea țărilor industrializate avansate schimbă între ele aceleași produse: automobilele Volkswagen sunt vândute în Franța, iar automobilele Citroën sunt vândute în Germania. Motivația pentru acest tip de comerț nu este avantajul comparativ, ci existența economiilor la scară, calitatea recunoscută a produsului, modul de impunere a mărcii (*branding*), drepturile de licență, diversitatea consumului sau o anumită doză de aleatoriu. Dacă cele două automobile sunt substituibile în cea mai mare măsură, adică nu prea contează pe care dintre ele îl conduci, atunci o alegere între cele două capătă o anume doză de aleatoriu, însemnând că ambele automobile își vor găsi o piață în ambele țări. În plus, aceste bunuri nu sunt produse pe piețe perfect concurențiale, așa cum susținea Ricardo, ci de oligopoluri sau de monopoluri concurente. Esențial în cazul automobilelor Volkswagen este faptul că ele sunt monopolul firmei Volkswagen A.G., iar aceste drepturi sunt protejate conform legii de stat, de organisme internaționale și de instituțiile de coerciție. Nimeni altcineva nu are dreptul să producă mașini cu emblema VW, iar teoria concurenței perfecte nu se aplică produselor „de firmă”. Aceasta înseamnă că există profituri care nu concordă cu vechea teorie a comerțului, dar sunt extrem de importante, deoarece sunt sursa impozitelor, a viitoarelor inovații și a creșterii.

Companies Now Owned by the Chinese”, *Fortune*, March 18, 2016; Andrew Pollack, “U.S. Clears DNA Firm’s Acquisition by Chinese”, *The New York Times*, December 30, 2012.

²⁷ Paul Krugman, “Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade”, *American Economic Review*, 70 (1980), 5: 950-959. Elhanan Helpman and Paul Krugman, *Market Structure and Foreign Trade* (Cambridge, MA: MIT Press, 1989).

Mai mult, trebuie să ținem seama de avantajele legate de economiile de scară și ale primului pe piață. Odată ce aceste mărci sunt create, ele devin monopoluri, iar cu profiturile pe care le produc nu se poate concura ușor. Astfel, Belgia nu obține niciun avantaj comparativ specific prin producerea ciocolatei Godiva, dar, odată produsă acolo – prin șansa istorică de a avea colonii care cultivă arbori de cacao –, își poate crea o reputație a calității care servește ca bază pentru comerțul său și cu care nu poate fi concurat ușor. Și alte firme pot produce o ciocolată de aceeași calitate, dar nu va avea reputația necesară pentru a fi atractive pentru consumatori și, de aceea, profiturile datorate monopolului nu vor fi amenințate. Pe baza avantajului primului pe piață, firmele profită de pe urma economiilor de scară și învață din experiența câpătată, ele putând produce la costuri unitare mai mici decât firmele care tocmai au intrat pe piață, însă acest lucru creează bariere împotriva firmelor concurente, ca în exemplul firmelor incipiente de mai sus.

Pe lângă avantajul primului pe piață, contează și dimensiunea pieței interne. Cu cât este mai mare piața internă, cu atât mai mari vor fi cantitățile produse de firmă și avantajele datorate costului unitar de producție mai mic. Astfel, avantajul concurențial al costului unitar mai mic nu se datorează dotării cu factori sau resurse, ci economiilor de scară realizate în producție. Piața internă mare din Germania pentru automobile de calitate înaltă asigură un avantaj concurențial firmelor BMW, Mercedes, Porsche și Audi, care pot concura cu succes pentru nișa de înaltă calitate a pieței internaționale de automobile.

Tehnologiile cu randamente înalte modifică semnificativ și analiza statică a tarifelor vamale. Prin creșterea tarifelor, ca în figura nr. 13.1, firmele au mărit producția internă de îmbrăcăminte și, conform punctului de vedere convențional, bunăstarea a scăzut. Așa s-a încheiat analiza. Totuși, dacă bunul este produs cu randamente de scară tot mai mari, atunci o producție internă mai mare ar însemna o scădere a costurilor, astfel modificându-se semnificativ calculul în funcție de dimensiunea scăderii costului. Pe scurt, noua teorie a comerțului modifică clar cazul comerțului liber ricardian bazat pe avantajul comparativ, ceea ce înseamnă că rămâne loc pentru o politică comercială bazată pe subvenții sau tarife, ca în exemplul certificatelor de import exemplificat anterior. Se știe bine, China nu a devenit o putere economică datorită comerțului liber²⁸. Mai degrabă și-a protejat industriile,

²⁸ „Când SUA au permis Chinei să adere la Organizația Mondială a Comerțului în 2001 și să aibă acces mai liber pe piețele noastre, i-am dat dreptul Chinei să mențină anumite

profitând de deschiderea acordată produselor sale prin globalizare²⁹. Acest fapt nu este foarte diferit față de alte țări aflate într-o fază similară de dezvoltare. Chiar și britanicii, germanii și americanii au fost protecționiști înainte de a deveni națiuni avansate tehnologic.

Un rol important îl au politicile industriale și investițiile guvernamentale, care ajută firmele interne să captureze economii de scară. Desigur, avem motive să ne îndoim de capacitatea organismelor guvernamentale de a concepe și a susține asemenea politici de susținere și promovare comercială. Totuși, cazul teoretic al comerțului liber nu mai are un caracter absolut; mai degrabă, noua teorie a comerțului concepută pe baza ideilor inițiale ale lui Krugman duce la concluzia că, aici, contextul contează. Rămâne întrebarea dacă am putea trece la un set de instituții care au în vedere ocuparea completă a forței de muncă, lucru care ar trebui să includă o politică comercială mai adecvată decât cea actuală. Aceste teme trebuie incluse în agenda noastră – atât academică, cât și politică –, dacă dorim să avem o abordare mai echilibrată a modului de rezolvare a problemelor economice cu care ne confruntăm.

Rezumatul capitolului

Teorema avantajului comparativ, principiul pe care susținătorii comerțului liber își bazează argumentele, este valabilă numai în cazuri limitate. Totuși, se aplică de parcă ar fi o lege universală, fără a avea limite și fără a

elemente de protecție pentru piața sa, deoarece era o «țară în curs de dezvoltare». Ideea era că, pe măsură ce țara se reforma și devenea egalul nostru, barierele comerciale și ajutorul de stat acordat companiilor chineze vor scădea. Nu s-a întâmplat așa. China a devenit mai puternică, a devenit egalul Americii în multe domenii și a continuat să își protejeze companiile împotriva concurenței străine, fie prin limitarea accesului, fie prin obligarea companiilor străine să își ia un partener chinez și să îi transfere proprietatea intelectuală Chinei ca preț al accesului pe piață sau prin pomparea de împrumuturi cu dobândă mică în companiile chinezești pentru a se dezvolta și a cumpăra firmele concurente străine”. Thomas Friedman, “Trump Lies. China Thrives”, *The New York Times*, June 7, 2017.

²⁹ A profitat și de furtul de proprietate intelectuală. Acesta avea în vedere contrafacerea produselor de modă americane, piratarea filmelor și a jocurilor video, nerespectarea patentelor și furtul de tehnologie și de software. Aceste atacuri afectează creșterea economică, îi costă locuri de muncă pe americani, ne reduce capacitatea militară și elimină un avantaj concurențial american foarte important – inovarea. Dennis Blair and Keith Alexander, “Chinas Intellectual Property Theft Must Stop”, *The New York Times*, August 15, 2017.

necesita o analiză a contextului din lumea reală, când ipotezele modelului ar putea să nu fie valabile și să aibă consecințe grave. Desigur, comerțul internațional a fost deseori un motor al creșterii pentru țările în curs de dezvoltare, cu condiția ca ele să își poată proteja industriile o perioadă suficient de mare cât să devină competitive în raport cu țările cele mai avansate. Comerțul poate face să crească bunăstarea, dar, dacă nu este unul echilibrat, poate duce la dispariția unor locuri de muncă sau să le „mute” în alte părți ale lumii. Exact așa s-a întâmplat în SUA. De exemplu, statele din nord-est cu o industrie puternică (*Rust Belt*), care au suportat consecințe grave (capitolul 16)³⁰. Efectele sociale și politice sunt deseori interpretate greșit, deoarece economiștii analizează impactul comerțului folosind modele care au la bază ocuparea deplină a forței de muncă și nu țin seama de posibilitatea ca, din cauza comerțului, unii oameni să își piardă locul de muncă și să devină permanent șomeri sau să fie afectați de subocuparea forței de muncă. În aceste cazuri, ipoteza că acest comerț mărește bunăstarea pur și simplu dispare și apar nemulțumirile politice. Și nu este o perspectivă prea bună pentru economie.

De aceea, când este vorba de aplicarea politicii economice, subocuparea forței de muncă și distribuirea beneficiilor globalizării sunt chestiuni importante. Este comerțul cu adevărat benefic pentru o țară când beneficiile se acumulează la puțini oameni, în timp ce povara stă pe umerii celor mulți? Această problemă a fost ignorată de economiștii curentului dominant până la apariția mișcărilor și politicienilor populiști. Consecințele politice sunt enorme, cel puțin într-o țară unde cei care și-au pierdut mijloacele de trai și suportă povara scăderii nivelului de trai din cauza globalizării încă dețin dreptul de vot. Astfel, ei au un mijloc de a lovi în elitele ale căror teorii și ideologii le-au produs suferințe.

De aceea, ca regulă generală, tarifele vamale trebuie să fie diminuate și vechile industrii eliminate într-un ritm care să permită absorbția muncitorilor de industriile în expansiune sau reșcolarizarea lor sau compensarea completă a șomerilor pentru pierderile produse de câștigători; astfel, politica devine una optimă de tip Pareto. Cu alte cuvinte, perdanții să fie readuși într-o „stare optimă”.

³⁰ Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism* (London: Bloomsbury Press, 2007); Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work: What Should Replace It and Why* (Coalition for a Prosperous America, 2011).

Deficitele comerciale endemice sunt omise de teoria curentului economic dominant. Totuși, SUA au un deficit comercial continuu de aproape patru decenii. Acest deficit înseamnă că SUA devin tot mai îndatorate față de străini. Iar aceasta înseamnă că generațiile încă nenăscute vor suporta povara datoriei. Astfel, apar probleme etice majore legate de echitatea intergenerațională.

Mai mult, beneficiile datorate comerțului sunt distribuite inegal: unii câștigă puțin, cei 1% de la partea superioară a clasamentului câștigă mult, iar alții pierd foarte mult. Nu este etic ca unii să profite pe seama altora, chiar dacă beneficiul net ar fi pozitiv. Pe scurt, comerțul internațional nu duce întotdeauna la un spor de bunăstare, cum se susține în general, și nici nu este o soluție pentru dezvoltarea economică. Totul depinde de context. SUA au cheltuit dincolo de granițe cam 15 trilioane de dolari între 1980 și 2017. Acest deficit comercial constituie un stimul imens pentru economia globală, dar pe seama producătorilor interni, exportându-se și milioane de locuri de muncă din SUA. La urma urmelor, $PIB = C + I + G + (X - M)$, importurile M intrând în ecuația PIB cu semn negativ, adică importurile se scad din PIB. Rolul pe care l-a avut această problemă în alegerile din 2016 va fi discutat în capitolul 16.

Întrebări pentru dezbateri

1. Ce trebuie făcut în legătură cu deficitele comerciale endemice?
2. Credeți că trebuie să protejăm industriile americane?
3. Cunoașteți vreo persoană afectată de șomaj sau de subocupare a forței de muncă din cauza concurenței producătorilor străini?
4. Credeți că este corect să aplicăm politici economice care să ajute economia să se dezvolte, dar care să îi afecteze pe unii indivizi?
5. Credeți că muncitorii care și-au pierdut locurile de muncă din cauza NAFTA ar trebui să primească compensații complete pentru pierderile suferite și să li se garanteze un loc de muncă cu un salariu egal cu cel primit înainte de modificarea tarifelor?
6. Credeți că a fost corectă salvarea de tip *bail out* a GM și Chrysler în 2008?
7. Care sunt provocările majore ale lumii globalizate de astăzi?
8. Credeți că un comerț liber este benefic pentru economia SUA?

9. V-ar plăcea ideea de a elimina deficitele comerciale endemice cu ajutorul certificatelor de import?
10. Credeți că este corect să împovărăm generațiile viitoare cu o asemenea datorie?
11. Credeți că guvernul trebuie să subvenționeze industriile „verzi”, cum ar fi energia solară și cea eoliană, pentru a le ajuta să se dezvolte?

Capitolul 14

EXTERNALITĂȚILE MACROECONOMICE

AMENINȚĂ PLANETA

Motto:

*„Pământul oferă destul pentru a satisface nevoile
oricărui om, dar nu și lăcomia lui.”*

Mahatma Gandhi

Ne confruntăm cu provocări mari, chiar existențiale, legate de mediu și de creșterea economică durabilă. Mediul este o resursă crucială pentru domeniul public, care trebuie protejată dacă vrem ca viața omului pe pământ să continue așa cum o știm. Accentul pus pe creștere și PIB ne împiedică să vedem că există și alte valori cruciale pentru omenire. PIB nu este o bună unitate de măsură a bunăstării la nivelul nostru actual de dezvoltare, deoarece nu ține seama de multe externalități negative care, în principal, ar trebui scăzute, cum ar fi degradarea mediului de către economie. Poate a fost cândva, dar acum nu mai este. Moses Abramovitz s-a numărat printre primii critici, subliniind că „Ar trebui să fim extrem de sceptici față de ideea că modificările pe termen lung ale ratei de creștere a bunăstării pot fi măsurate, chiar cu mare aproximație, în raport cu modificările ratei de creștere a outputului”¹. Ar fi timpul să privim cu seriozitate sfatul său și să ne gândim la calitatea vieții într-un sens mult mai larg decât doar producția de bunuri și serviciile măsurate în unități monetare.

Mediul

Pământul, oceanele sale și atmosfera sa sunt bunuri publice. Ar fi de dorit să le păstrăm ca să se bucure de ele și generațiile viitoare. Altfel spus,

¹ Moses Abramovitz, *The Allocation of Economic Resources* (Stanford, Stanford University Press, 1959).

nu avem niciun drept să distrugem mediul, așa cum se întâmplă acum. La urma urmelor, noi suntem custodele naturii, și nu proprietarii ei. Unul dintre defectele insurmontabile ale piețelor libere este acela că generațiile viitoare nu pot participa la competiția pentru resurse; de aceea, ele nu pot să ne influențeze deciziile privind mediul. Aceasta este o externalitate (negativă) de nerezolvat, deoarece nici măcar nu îi cunoaștem pe cei care vor fi afectați de acțiunile noastre de acum. Noi nu știm foarte clar dacă vom afecta niște persoane terțe care nu sunt încă născute². În asemenea circumstanțe, este greu să adoptăm politici restrictive de sacrificare a consumului actual.

O altă problemă este că tot mai puțini oameni au copii în lumea dezvoltată, astfel că protecția mediului devine o sarcină tot mai grea. Motivul este că, în timp ce lumea dezvoltată și-ar permite să curețe mediul, dar existând un număr tot mai mic de oameni cu copii, tot mai puțini oameni se vor gândi serios la obligația față de generațiile viitoare. În plus, stimulentele acordate unei persoane pentru diminuarea poluării din atmosferă sunt nesemnificative. Este nevoie de un efort colectiv.

În general, piețele nu pot limita externalitățile, cum este poluarea cu CO₂, dacă nu sunt bine reglementate; totuși, problema este că guvernele nu sunt motivate să aplice asemenea reglementări, deoarece se consideră că ele afectează creșterea economică și dezavantajează firmele naționale față de firmele din alte țări. Acest lucru mai are implicații și pentru complexul militaro-industrial, deoarece o creștere economică mai lentă afectează și puterea militară. De aceea, bunăstarea generațiilor viitoare pierde teren în fața acestor interese mari imediate.

Utilizarea eficientă a resurselor naturale este aproape imposibilă în prezența externalităților. Totuși, noi am putea crea măcar o instituție a ombudsman-ului, care ar fi garantul intereselor generațiilor viitoare privind mediul și ar putea să susțină dezvoltarea durabilă cu o preferință temporală subiectivă zero³. Aceasta înseamnă că, pentru ombudsman, generațiile viitoare ar fi la fel de importante ca și cele care trăiesc acum. Instituția ar fi mandatată să stabilească, de exemplu, prețul pentru emisiunile de dioxid de carbon sau să se implice în „licitațiile” pentru resurse naturale. Desigur,

² Natural Resources Defense Council, *The Cost of Climate Change*, revizuit ultima dată May 21, 2008.

³ Bob Brooke, *The Ombudsman Fights for the Rights of Individuals*, <http://allscandinavia.com/ombudsman.htm>, accessed March 19, 2018; Wikipedia Contributors, “Ombudsman”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

aceste prețuri ar fi niște aproximări grosiere, dar cel puțin mediul va fi tratat ca o „zestre”, astfel asigurându-se un minim de echitate intergenerațională⁴. În plus, „contabilitatea” națională a fost întotdeauna imperfectă, însă acest nou mecanism va face conturile naționale mai cuprinzătoare și astfel le vom îmbunătăți.

Este clar că Revoluția industrială, care a început cu aproape 250 de ani în urmă, deja a alterat mediul într-o asemenea măsură încât riscul apariției unor schimbări catastrofale pentru viața generațiilor viitoare crește substanțial⁵. S-au produs schimbări majore în ceea ce privește ecosistemele, sursele de apă, sursele de hrană și condițiile climatice la scară mare. Zonele de coastă, deltele și insulele mici riscă să fie inundate. Până la 30% dintre speciile existente riscă să dispară. Nivelul mării a crescut în Norfolk, Virginia, cu 14,5 inch (circa 37 cm, n.tr.) și a produs inundații mareice. Cheltuielile pentru protejarea locuitorilor vor fi considerabile⁶. Acei oameni trebuie să suporte un cost care nu li se datorează. Acesta este rezultatul unei externalități negative și al degradării mediului de astăzi. Estimările privind daunele anuale cauzate mediului la scară globală ajung la 11% din PNB mondial. Nu există nicio scuză dacă distrugem acest habitat minunat unic, de dragul unei creșteri economice mai mari, ale cărei beneficii se vor acumula la cei care nu au nevoie cu adevărat de veniturile suplimentare.

Consecința dezechilibrului de putere dintre generația actuală și cele viitoare este faptul că noi ne confruntăm cu încălzirea globală (figura nr. 14.1) și cu efectele sale de proporții inimaginabile, așa cum ne arată frecvența furtunilor puternice și a unor fenomene catastrofale. În 2017, doar trei uragane – Irma, Harvey și Maria – au cauzat pagube de 366 de miliarde de dolari și 300 de decese, făcând ca acest an să înregistreze cel mai costisitor dezastru cunoscut până acum⁷. Au existat 16 dezaastre naturale

⁴ James Tobin, “What Is Permanent Endowment Income?” *American Economic Review*, 64 (1974), 2: 427-432.

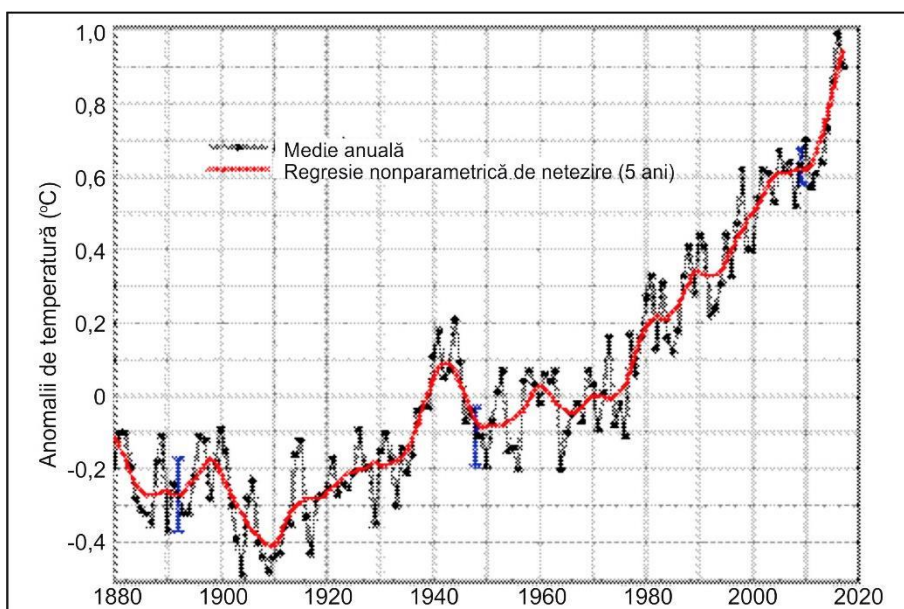
⁵ Intergovernmental Panel on Climate Change, *IPCC Fourth Assessment Report: Climate Change 2007*.

⁶ Orașul cheltuiește acum 1,25 milioane de dolari pentru o porțiune mică a țărmului ca să protejeze doar un singur cartier. Leslie Kaufman, “Front-Line City in Virginia Tackles Rise in Sea”, *The New York Times*, November 25, 2010.

⁷ Kendra Pierre-Louis, “These Billion-Dollar Natural Disasters Set a U.S. Record in 2017”, *The New York Times*, January 8, 2018. Website-ul aparținând Atmospheric Administration din cadrul Ministerului Comerțului al SUA conține mult mai multe informații. Căutați cuvântul „disasters”, de exemplu. Referindu-se la dezastrul produs de Harvey în Houston, Joseph Stiglitz scria: „Este o ironie faptul că un eveniment legat de schimbarea climatică

care au cauzat pagube de peste un miliard de dolari. În 1980 au existat doar trei catastrofe de dimensiuni comparabile ca daune (ajustate cu inflația). Atunci s-a produs superfurtuna Sandy (cel mai mare uragan cunoscut), care a omorât 147 de oameni și a produs pagube de 75 de miliarde de dolari; uraganul Katrina a ucis 1.836 de oameni și a produs pagube de 108 miliarde de dolari⁸. Pagubele nu au fost scăzute din PIB. Din contră, toate cheltuielile pentru înlăturarea pagubelor s-au adăugat la PIB. Produsul corporatist brut (PCB) mai mare ne face să credem că o ducem mai bine, dar nu este vorba decât de o iluzie.

Figura nr. 14.1. Încălzirea globală



Sursa: NASA Goddard Institute for Space Studies, <http://data.giss.nasa.gov/gistemp/graphs/>,
Public Domain, <https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=24363898>.

s-a produs într-un stat care are atâția oameni care neagă schimbarea climatică și în care economia depinde atât de mult de combustibilii fosili care cauzează încălzirea globală”. Joseph Stiglitz, “Learning from Harvey”, *Project Syndicate*, September 8, 2017.

⁸ Sandy a avut un diametru de 1.100 de mile și a devastat regiunea din partea atlantică de mijloc (*Mid-Atlantic*, n.tr.) a SUA. Wikipedia Contributors, “List of natural disasters in the United States”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

Mai sunt multe alte tipuri de dezastre naturale: tornade, valuri de căldură, inundații, alunecări de teren, incendii de pădure, furtuni de zăpadă⁹. Acestea sunt mult mai ucigătoare decât credem noi: conform unor relatări, între 2000 și 2017, doar în SUA au fost ucise de dezastrele naturale 3.631 de persoane¹⁰. Există multe dezastre legate de mediu imputabile direct neglijenței oamenilor, cum a fost catastrofa nucleară de la Fukushima, care a dus la dislocarea a 160.000 de persoane și care necesită 40 de ani pentru înlăturarea pagubelor. Catastrofa nucleară de la Cernobîl a cauzat moartea a 4.000 de persoane. Scurgerile de petrol de la BP în Golful Mexic, în 2010, au poluat 68.000 de mile pătrate de ocean cu 175 de milioane de galoane de petrol¹¹. Pagubele nu s-au limitat doar la mediu: au pierit 11 persoane, iar consecințele psihologice au fost foarte mari; de exemplu, numărul persoanelor diagnosticate clinic cu depresie a crescut de la nivelul anterior catastrofei, de 5,6%, la 20,4% pentru locuitorii de pe coastă¹². Lista poate fi extinsă. Conform unor scenarii, Florida și o mare parte a zonei costiere ar putea fi complet inundate¹³. Problema este că am fost neglijenți; fetișizarea PIB nu este o soluție bună pentru structurarea economiei în viitor. Chiar dacă un eveniment fatal se poate produce într-o proporție de unul la un milion, nu merită să ne jucăm cu soarta omenirii și a planetei. Așa cum a spus președintele Macron al Franței în fața Congresului SUA: „Nu există niciun plan B”.

Piețe inexistente

Piețele care încă lipsesc constituie o provocare cu adevărat existențială pentru bunăstarea noastră și pentru generațiile viitoare. Nimeni nu este proprietarul atmosferei și, de aceea, poluarea și încălzirea globală au devenit o amenințare existențială. *Cât trebuie să protejăm din ecosistem? Cât de repede*

⁹ Jennifer Medina, Thomas Fuller and Tim Arango, “Mudslides Strike Southern California, Leaving at Least 13 Dead”, *The New York Times*, January 9, 2018.

¹⁰ Doar tornadele din 2011 au ucis 500 de oameni. Valul de căldură din Chicago din 1995 a luat 739 de vieți. Wikipedia Contributors, “List of natural disasters in the United States”, “2018 Southern California mudflows”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹¹ Wikipedia Contributors, “Deepwater Horizon oil spill”, “List of oil spills”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹² Dan Witters, *Gulf Coast Residents Remain Worse Off Emotionally Post-Spill*, Gallup, May 7, 2012.

¹³ Benjamin Strauss, Scott Kulp and Peter Clark, “Can You Guess What America Will Look Like in 10,000 Years? A Quiz”, *The New York Times*, April 20, 2018.

folosim resursele disponibile și cât lăsăm generațiilor viitoare? Sunt întrebări cruciale, însă generațiile viitoare nu pot să influențeze asemenea decizii, chiar dacă sunt afectate de ele. Ca o consecință a lipsei unor asemenea piețe, niciun mecanism de piață nu poate rezolva problema. Evident că acestea sunt chestiuni neglijabile într-o perioadă când încălzirea globală ne amenință chiar viitorul¹⁴, când chiar sustenabilitatea creșterii economice este pusă sub semnul întrebării¹⁵ și când americanii transferă o mare parte din datoria națională pe umerii generațiilor încă nenăscute¹⁶. Aceste generații viitoare nu ne pot implora să coborâm standardele noastre de trai ca să nu mărim datoria națională în contul lor¹⁷.

Problemele ecologice pot produce tensiuni de proporții tectonice. La două sute de ani după începutul Revoluției industriale, creșterea economică ne-a adus într-un punct de răscruce și nu este deloc clar dacă vom putea face față provocărilor care sunt o consecință neintenționată a dezvoltării economice¹⁸. Absența acestor piețe esențiale ne obligă să contracărăm comportamentul „miop” al impulsurilor pieței numai prin presiuni politice și pe o bază morală¹⁹. Piața liberă este incapabilă să rezolve problema ecologică și să se preocupe de bunăstarea generațiilor nenăscute.

Acum se fac eforturi de creare a unor piețe pentru tranzacționarea poluanților. Poluarea este o externalitate negativă prin intermediul căreia acțiunea unui individ creează costuri pentru alții, fără consimțământul lor. În cazul în care costul poluării nu este inclus în sistemul de prețuri, piețele sunt inefficiente. O externalitate a mediului cum ar fi încălzirea globală este un exemplu de luat în seamă. Cei care suferă din cauza poluării nu primesc o compensație suficientă pentru povara pe care o suportă. Piețele, lăsate de capul lor, produc prea multă poluare și prea puțină cercetare fundamentală²⁰.

¹⁴ Wikipedia contributors, “Global Warming”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹⁵ Herman Daly, “Economics in a Full World”, *Scientific American*, 293 (2005), 3: 100-107.

¹⁶ Laurence J. Kotlikoff, *Generational Accounting: Knowing Who Pays and When, for What We Spend* (New York: The Free Press, 1992).

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Emilio F. Moran, *People and Nature. An Introduction to Human Ecological Relations* (Oxford, UK: Blackwell, 2006); Herman Daly, *Steady-State Economics: The Economics of Biophysical Equilibrium and Moral Growth* (New York: W.H. Freeman, 1978).

¹⁹ Diane Coyle, *The Economics of Enough: How to Run the Economy as if the Future Matters* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

²⁰ Joseph E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006).

Sustenabilitate

Se vor bucura și generațiile viitoare de standardul de viață pe care îl avem astăzi? Ar trebui să ne privească acest lucru în vreun fel? Avem dreptul moral să le afectăm perspectivele celor nenăscuți ca să ne bucurăm de standardul de viață pe care îl avem acum? Acestea sunt întrebări filosofice profunde, cărora le găsim greu un răspuns. Însă cei care cred că acestea sunt preocupări etice importante cred că este absolut necesar ca științele economice să includă aceste probleme complicate în teoriile și modelele lor nu ca simple epifenomene, ci ca un element central. De exemplu, este inacceptabil ca diagrama standard a fluxului circular al activității economice să acorde prea puțină atenție aportului mediului la economie²¹. Ar fi o nesăbuintă, atât timp cât contribuția serviciilor ecosistemului global și a capitalului natural la economie este substanțială și esențială²².

Dezvoltarea economică este sustenabilă dacă standardul de viață actual nu ar fi realizat pe seama generațiilor viitoare. Provocarea nu vine numai din partea nivelului actual de poluare, ci și a faptului că oamenii din țările în curs de dezvoltare aspiră la nivelul de consum din țările dezvoltate, iar dacă se vor apropia de acesta, impactul privind amprenta noastră ecologică va avea un ordin de mărime superior și va amenința supraviețuirea planetei așa cum o știm. Deficitul ecologic (diferența între amprenta ecologică și capacitatea de regenerare, n.tr.) creat de Statele Unite este de cinci ori mai mare decât cel al Chinei; din această diferență înțelegem ușor că nivelul de trai al țărilor în curs de dezvoltare crește și la fel va crește și pericolul pentru sustenabilitate. Pe scurt, dependența noastră de o creștere economică finanțată prin datorii este periculoasă și va continua să epuizeze resursele și să pună presiune pe mediu. Ar trebui să ne preocupe deșeurile pe care le producem (inclusiv cele nucleare), însă piețele atomizate nu pot să-și impună limite adecvate privind poluarea, în absența unor acțiuni colective.

Dacă ignorăm acest pericol, riscăm să pierim. Și totuși nu există niciun plan real pentru a face față acestui adevăr neplăcut. Creșterea și lăcomia nu

²¹ Herman E. Daly and Joshua Farley, *Ecological Economics: Principles and Applications* (Washington, D.C.: Island Press, 2004). Herman E. Daly, *Ecological Economics and Sustainable Development* (Northampton, MA: Edward Elgar, 2007).

²² Conform unor estimări, ajunge la 50 de trilioane de dolari. Aceasta este valoarea aproximativă a produsului intern brut total al lumii la începutul secolului al XXI-lea. Paul C. Sutton, Sharolyn J. Anderson, Benjamin T. Tuttle and Lauren Morse, "The Real Wealth of Nations: Mapping and Monetizing the Human Ecological Footprint", *Ecological Indicators*, 16 (2012): 11-22.

reprezintă răspunsul potrivit. Cumpătarea față de resursele naturale, conservarea, reciclarea, reducerea cantității de deșeuri, precauția și energia regenerabilă reprezintă o abordare cu mult mai mult bun-simț²³. Ar trebui să fim mai atenți și la inovații, pentru a vedea dacă sunt sigure, înainte de a fi aplicate pe deplin.

Acesta este și mesajul mișcării care susține „descreșterea”²⁴. Nicholas Georgescu-Roegen susținea, cu o generație în urmă, că economiștii trebuie să țină seama de natura resurselor, așa cum este ea exprimată de a doua lege a termodinamicii. Procesele care folosesc energie sunt ireversibile; energia este folosită de economie și, odată folosită, nu mai poate fi recuperată²⁵. De aceea, nu poate continua la infinit, mai ales când multe resurse sunt epuizate cu o viteză tot mai mare²⁶. Pentru a stimula consumul cumpătat al energiei disponibile, el susținea că trebuie să facem următoarele: să trecem la demilitarizare, să reducem creșterea populației, să risipim mai puțin, să captăm energia solară, eoliană sau de orice alt fel, „să ne vindecăm de dorința morbidă de a avea diverse obiecte extravagante”, „să renunțăm la modă”, să producem bunuri mai durabile și „să înțelegem că o condiție importantă pentru o viață bună este să avem mai mult timp liber petrecut în mod inteligent”²⁷.

Desigur, există și unii optimiști care cred că inovațiile din trecut au rezolvat marile probleme și se va întâmpla la fel și în viitor. Deși acest lucru este posibil, fără dovezi științifice, nu rămâne decât la nivel de utopie. Și, deși în trecut ne-am bucurat de nenumărate realizări tehnice de mare importanță, a ne baza pe inovații încă nedescoperite într-un caz de asemenea importanță este extrem de riscant. În schimb, ar fi de preferat să avem o strategie de control și siguranță (*fail-safe*, n.tr.) care ar funcționa în

²³ Herman E. Daly, *Beyond Growth* (Boston: Beacon Press, 1997).

²⁴ Yuval Rosenberg, “Forget GDP: The Radical Plans to Go Beyond Growth”, *Fiscal Times*, April 5, 2012. Acesta este și mesajul curentului care susține economia staționară (*steady-state-economy*). Center for the Advancement of the Steady State Economy, *Research & Degrowth*.

²⁵ Nicholas Georgescu-Roegen, *The Entropy Law and the Economic Process* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

²⁶ Barry Commoner a fost unul dintre primii susținători ai economiei ecologice, care avea în vedere reducerea poluării, intensificarea procesului de conservare, respectul față de mediu și păstrarea lui și o politică energetică bazată pe resurse regenerabile. Barry Commoner, *The Closing Circle: Nature, Man and Technology* (New York: Knopf, 1971). Barry Commoner, *Making Peace with the Planet* (New York: Pantheon, 1990).

²⁷ Nicholas Georgescu-Roegen, “Energy and Economic Myths”, *Southern Economic Journal*, 41 (1975), 3: 347-381.

toate cazurile. Ar fi o nenorocire dacă acele tehnologii nu s-ar materializa și am fi nepregătiți pentru consecințele impactului nostru advers asupra mediului. Spre deosebire de fetișul creșterii, scopul unei economii umaniste ar trebui să fie acela de „a optimiza sustenabil calitatea vieții”²⁸. Să admitem că este o sarcină dificilă, date fiind complexitatea ecosistemului, contribuția sa inestimabilă la economie și faptul că mediul – de la stratul de ozon până la pădurile tropicale – nu poate fi înlocuit. Astfel, înainte de a ne grăbi să renunțăm la orice precauție, trebuie să elaborăm o politică de control și siguranță²⁹.

O strategie de control și siguranță implică o concentrare mai mare asupra sustenabilității și mai puțină pe creștere și consum. Aceasta ar trebui să aibă în vedere o taxă pe emisiile de carbon pentru a reduce cantitatea de gaze cu efect de seră din atmosferă, dezvoltând și impunând modalități de trecere la energia regenerabilă³⁰. Costul social al emisiilor de carbon ar trebui să fie între 50 și 100 de dolari pe tonă, deși acum nu se percepe nimic pentru emisia de CO₂ în atmosferă. Acest lucru nu duce decât la o creștere neeconomică³¹. Un semnal pozitiv în acest sens este faptul că multe țări iau în considerare interzicerea vânzării de autovehicule cu motoare având combustie internă, iar Marea Britanie a interzis vânzarea unor asemenea autovehicule noi începând cu 2040³².

Contabilitatea națională „verde”

Contabilitatea bazată pe costurile totale scade din PIB daunele aduse mediului și epuizarea resurselor cauzată de procesul de producție și de consum și oferă un indicator al bunăstării mai bun decât cei convenționali. Spre deosebire de conturile convenționale ale PIB, produsul național

²⁸ Fetișul este un respect sau un devotament irațional – o fixație –, o încredere aproape superstițioasă față de, să zicem, un totem sau, în cazul nostru, piața liberă.

²⁹ Thomas Princen, *The Logic of Sufficiency* (Cambridge, MA: MIT Press, 2005); Thomas Princen, “Consumption and Its Externalities: Where Economy Meets Ecology”, *Global Environmental Politics*, 3 (2001), 1: 11-30.

³⁰ Paul Krugman, “The Big Green Test. Conservatives and Climate Change”, *The New York Times*, June 22, 2014.

³¹ Martin Weitzman, “On Modeling and Interpreting the Economics of Catastrophic Climate Change”, *Review of Economics and Statistics*, 91 (2009), 1: 1-19.

³² Stephen Castle, “Britain to Ban New Diesel and Gas Cars by 2040”, *The New York Times*, July 26, 2017.

„verde” țin seama de faptul că poluarea cu CO₂ produce pagube semnificative mediului și „se scade” din bunăstarea noastră și a generațiilor viitoare. Seria indicatorilor de dezvoltare ai Băncii Mondiale are în vedere conturile naționale „verzi” care estimează epuizarea resurselor și daunele aduse mediului și le scade din PIB. Aceasta reduce creșterea PIB cu 1% până la 2% pe an, ceea ce presupune că acest gen de contabilitate va reduce rata reală a creșterii economice la zero în majoritatea țărilor dezvoltate.

Capitalul natural reprezintă rezerva de resurse și ecosistemele care se găsesc în mediul înconjurător. Acestea nu sunt produse de om și, de aceea, nu sunt reproductibile, deși unele (recifurile de corali, de exemplu) se reproduc dacă nu sunt exploatate. Contabilitatea verde se bazează pe ideea că valoarea resurselor neregenerabile, cum ar fi petrolul, nu ar trebui inclusă în PIB, atât timp cât epuizarea lor presupune faptul că noi folosim un stoc de resurse depozitate în interiorul pământului³³.

În plus, industriile „verzi” ar putea fi folosite pentru susținerea ocupării depline a forței de muncă³⁴. Subvențiile acordate industriilor ecologice vor stimula economia bazată pe un conținut scăzut de carbon, care, la urma urmelor, ar trebui să reprezinte viitorul nostru, dacă vrem să atenuăm schimbările climatice, cu toate consecințele lor pline de pericole. Numai guvernul poate aplica o politică industrială pe o scară suficient de mare încât să reducă emisiile de gaze cu efect de seră. Pentru a garanta un viitor sustenabil și supraviețuirea omenirii pe această planetă, trebuie să trecem la o economie cu emisii scăzute de carbon, care să se bazeze pe o politică industrială ecologică performantă, capabilă să stimuleze utilizarea energiei regenerabile prin cercetare și dezvoltare, prin subvenții și prin deductibilități fiscale. Sectorul privat poate ajuta, dar nu poate prelua toată povara. A rămâne cantonați în vechiul model al analizei cost-beneficiu nu este o soluție, deoarece generațiile viitoare nu pot participa la „licitațiile” pentru un viitor mai curat.

³³ Partidul Verzilor din Germania reprezintă una dintre puținele mișcări care sprijină aplicarea unora dintre aceste idei în practică. Bündnis90/Die Grünen Bundestagsfraktion, “We Look at the Big Picture”, *Review 2005-2009*, <http://www.gruene-bundestag.de/service-navigation/english/we-look-at-the-big-picture.html>, accessed June 6, 2018.

³⁴ Jens Horbach, Klaus Rennings and Katrin Sommerfeld, “Circular Economy and Employment”, http://conference.iza.org/conference_files/enviro_2015/horbach_j11332.pdf, accessed February 12, 2018.

Rezumatul capitolului

Evenimentele meteorologice extreme au devenit mai dese și se soldează cu mai multe pierderi de vieți și distrugeri³⁵. Problema comună este una de tipul „călcaiului lui Ahile” al piețelor. Din păcate, poluarea degradează mediul într-o asemenea măsură încât economia așa cum o știm este amenințată de încălzirea globală și de multe calamități de mediu asociate. Natura se răzbună și noi trebuie să învățăm să o respectăm mai mult.

Ilustrația nr. 14.1. Tu nu ai sângerat pe Omaha Beach la 6 iunie 1944. Cel puțin în memoria celor care au făcut-o, lasă pământul la fel de curat cum l-ai găsit!



În măsura în care atâtea resurse, cum ar fi atmosfera și oceanele, sunt bunuri publice, provocarea este să le păstrăm și pentru generațiile viitoare. Ele nu au un preț, iar stabilirea unui preț pe poluare la nivel internațional s-a dovedit extrem de dificilă. S-ar putea ca Revoluția industrială să fi fost sămânța distrugerii noastre, deoarece încălzirea globală și poluarea ne

³⁵ Brad Plumer and Nadja Popovich, “How Global Warming Fueled Five Extreme Weather Events”, *The New York Times*, December 14, 2017.

amenință în atâtea feluri³⁶. Degradarea valorii bunurilor publice și epuizarea resurselor naturale constituie o imensă problemă pe care se pare că nu o putem controla; totuși, continuăm să ignorăm această problemă complexă, riscând să pierim. Cei care argumentează o politică ce susține că „lăcomia este bună” nu înțeleg că aceasta înseamnă ignorarea bunăstării și a drepturilor naturale aparținând generațiilor viitoare³⁷. Sustenabilitatea presupune voința de a face sacrificii în privința consumului din prezent în beneficiul bunăstării generațiilor nenăscute, lucru dificil într-un mediu cultural dominat de lăcomie. Este nevoie urgentă de acțiune colectivă pentru adoptarea în mai mare măsură a economiei bunului-simț (*common-sense economy*), în sensul unor fundamente mai apropiate de viața reală, compatibile cu reglatorul naturii umane, respectiv bunul-simț, n.tr.), care irosește mai puțin, respectă mediul, se bazează mai mult pe energie regenerabilă și se concentrează mai puțin pe creșterea economică. Miza este foarte mare.

Întrebări pentru debateri

1. Ați făcut ceva pentru reducerea amprenteii dv. de carbon asupra mediului?
2. Credeți că încălzirea globală este o amenințare gravă și credeți că o putem controla?
3. Ce este mai important: creșterea economică sau salvarea mediului înconjurător?
4. Trebuie să lăsăm mediul înconjurător la fel cum l-am găsit pentru generațiile viitoare?
5. Dacă ați fi politician, ce politici ați susține pentru salvarea mediului înconjurător?
6. Vă preocupă bunăstarea generațiilor viitoare?
7. Credeți că este utilă o taxă pe emisiile de carbon?
8. Credeți că forajele pentru petrol de pe platformele maritime sunt o idee bună?
9. Credeți că trebuie să fixăm o țintă pentru dezvoltarea durabilă?
10. Ar trebui să fim mai cumpătați cu resursele naturale?

³⁶ Pierderea biodiversității este o altă problemă ale cărei consecințe nu sunt clare.

³⁷ Paul Krugman, “Greed is Bad”, *The New York Times*, June 4, 2002.

11. Credeți că trebuie interzise motoarele care funcționează cu ardere internă?
12. A fost o idee bună aceea că SUA s-au retras din acordurile de la Paris privind schimbările climaterice?
13. Ar trebui să sprijinim exploatarea cărbunelui?
14. Ce se va întâmpla cu minerii din Virginia de Vest?
15. Ar trebui să interzicem exploatarea cărbunelui?

Capitolul 15

CRIZA FINANCIARĂ

Motto:

„Cei care nu își amintesc trecutul sunt condamnați să îl repete...”

George Santayana¹

La începutul secolului, când orgoliile se acumulau pe Wall Street și la Washington, economia se apropia de cea mai gravă criză economică de la Marea depresiune, care a urmat prăbușirii pieței de acțiuni din 1929. Criza din 2008 a fost una care a zguduit chiar fundamentele democrației liberale și principiile sale privind piața liberă. După cum s-a dovedit, „împăratul era gol”, iar principiile neoliberalismului nu au fost suficient de robuste ca să poată face față provocărilor majore ale noului secol. Prăbușirea castelului de cărți de joc din 2008 din cauza unor dogme greșite se va dovedi a fi unul dintre cele mai semnificative evenimente din istoria omenirii: similar cu ceea ce s-a întâmplat în 1929, deoarece omenirea nu va mai arăta niciodată la fel. Acest moment de cumpănă a fost cauzat de bula „dot-com”, de tsunami-ul globalizării la scară mare și de criza pieței ipotecare *subprime*. La aceste probleme s-au adăugat terorismul și invazia din Irak și din Afganistan, care au secătuit economia SUA de sume și de resurse uriașe. „Acestea sunt vremuri care pun la încercare sufletele oamenilor”². Din păcate, sufletele noastre nu erau pregătite pentru asemenea provocări. Ne-au lipsit lideri cu viziune care să ne conducă prin această furtună teribilă.

Vorbind despre 1929, cuvintele lui John M. Keynes rămân valabile și pentru timpurile noastre: „...astăzi, noi ne-am vârat într-o încurcătură colosală, pierzând controlul unei mașinării fine, al cărei mod de funcționare nu îl înțelegem. Rezultatul este că posibilitățile noastre de a obține bunăstare s-ar putea reduce o anumită perioadă – sau poate pentru o lungă

¹ Ceva similar a spus și Confucius: „Studiază trecutul ca să poți vedea viitorul”.

² Thomas Paine, *The Crisis*, December 23, 1776.

perioadă”³. Ce mod poetic pentru a descrie o prăbușire economică! Noi singuri ne-am vârat într-o „încurcătură colosală” și tot noi am greșit grav politicile economice și totuși nu înțelegem încă sau nu vrem să recunoaștem modul diferit de funcționare a noii economii. Și da, am irosit o mare parte din productivitate și vom continua să o facem mult timp de acum încolo. Avem nevoie de un Keynes pentru vremurile noastre, dar niciunul nu apare la orizont.

O problemă esențială este faptul că, până la începutul secolului al XXI-lea, amintirile noastre despre Marea depresiune se estompaseră și, de aceea, acumularea de „exuberanță irațională” nu a fost luată în serios. Chiar președintele Rezervei Federale din 1987 și unul dintre seniorii finanțelor, Alan Greenspan (care a folosit expresia de mai sus) era doar un țânc în 1929. Oricum, noi eram mult prea deștepți și sofisticați pentru un trecut irelevant.

Dezvoltarea istorică normală este un proces evolutiv gradual: în vorbirea obișnuită este „ca și cum ai vedea iarba crescând” – o zi vine, alta trece. Totuși, există mutații ignorate sistematic, ele având loc în subteran, la viteze tectonice. Ele pot fi culturale, ideologice, sociale, politice, demografice, tehnologice, instituționale sau economice. Totul se schimbă pe nevăzute și doar sufletele sensibile percep din timp aceste vibrații⁴. Oamenii obișnuiți rămân insensibili la ele până când plăcile tectonice nu intră în coliziune. Aceste presiuni imense se acumulează timp de mai multe decenii, până când sunt eliberate ca de un vulcan, cu o forță distructivă uriașă, iar istoria ricoșează în altă direcție. Revoluțiile franceză, americană, rusă și chineză au fost asemenea momente de cumpănă, când istoria a luat o turnură diferită; acestea au transformat sistemul politic.

Crahul din 1929 a fost un asemenea moment: el a dus la încheierea fazei clasice a capitalismului și, printr-o nouă orientare politico-economică (*New Deal*), a fost introdusă economia mixtă. Cred că și criza sectorului financiar din 2008 va fi considerată de generațiile viitoare ca un punct de cotitură ireversibil. Crize financiare de mărimea celor din 1929 sau din 2008 sunt ca un uragan de gradul 5, cel mai sever. Sunt atât de puternice, deoarece afectează atâtia oameni: milioane dintre ei își pierd locul de muncă, sunt ruinați financiar și aruncați din casele lor. Bunăstarea s-a prăbușit, pensiile sunt

³ John Maynard Keynes, *The Great Slump of 1930* (London: The Nation & Athenaeum, 1930).

⁴ Vezi, de exemplu, critica adusă civilizației occidentale de T.S. Elliott's, în *The Waste Land*, 1922; Franz Kafka, *The Trial*, 1925; Aldous Huxley, *Brave New World*, 1931; George Orwell, *The Animal Farm*, 1945; George Orwell, *Nineteen Eighty-Four*.

pierdute și conturile de economii sunt golite. Dar și cei care mai au un loc de muncă se tem. Pe scurt, aceste „uragane” afectează o mare parte a populației, deoarece multe speranțe se prăbușesc din cauza pierderilor financiare. Frustrarea cauzată de centrele de putere (*establishment*, n.tr.) se acumulează până când vulcanul erupe cu toată forța. În capitolul 16 vom analiza succesul trumpismului. Este suficient doar să amintim că apariția trumpismului este greu de explicat fără dislocările produse în 2008. La fel, dezastrele din 1929 au dus la *New Deal* și la apariția național-socialismului în Germania⁵. Eu nu vreau să compar aceste mișcări sociale, ci doar vreau să spun că unele crize financiare de gradul cinci sunt catalizatori pentru momentele de cumpănă, când istoria ia brusc, violent și neașteptat o altă direcție.

Ironia este că, înainte de criza din 2008, peste tot întâlneam doar aroganță: totul părea că merge bine, cel puțin pentru niște observatori aparținând curentului economic dominant. De exemplu, Robert Lucas, un macroeconomist care a luat Premiul Nobel, declara vanitos în 2003 că „problema centrală a prevenirii depresiei a fost rezolvată în ceea ce privește scopurile practice”, când a luat cuvântul în cadrul Asociației Economistilor Americani (American Economic Association)⁶. Cu alte cuvinte, nu trebuie să ne temem de nimic; economiștii știu ce fac. La fel, un an mai târziu, economistul de la Princeton, Ben Bernanke, care avea să devină în curând succesorul lui Greenspan la conducerea Rezervei Federale, declara foarte orgolios că ne aflăm într-o nouă epocă, cea a „Marii moderații”⁷. El arăta că ciclurile economice au căpătat amplitudini mai mici încă de la mijlocul anilor '80 ai secolului trecut, datorită îmbunătățirilor în managementul cererii și în politica monetară⁸. Liniștea de dinaintea crizei i-a indus în eroare pe economiștii curentului dominant, cum s-a întâmplat cu Bernanke, crezând că ciclurile economice nu mai constituiau o amenințare

⁵ La urma urmelor, în 1928, NSDAP nu era decât un partid marginal, cu doar 2,6% din voturi. Harold James, “Ten Weimar Lessons”, *Project Syndicate*, May 2, 2018.

⁶ Robert E. Lucas, Jr. “Macroeconomic Priorities”, *American Economic Review*, 93 (2003), 1: 1-14.

⁷ Ben Bernanke, *The Great Moderation*, discurs la întâlnirea de la Eastern Economic Association (Washington, D.C., February 20, 2004).

⁸ Deviația standard a creșterii reale a PIB al SUA a scăzut de la 2,7% între 1960 și 1983 la 1,6% după aceea. James Stock and Mark Watson, “Has the Business Cycle Changed and Why?” *NBER Macroeconomic Annual 2002*, Vol. 17, eds. Mark Gertler and Kenneth Rogoff (Cambridge, MA: MIT Press, 2003): 159-230.

reală pentru ocuparea forței de muncă și pentru bunăstare⁹. Este clar că ei au greșit teribil: una dintre cele mai mari crize din istoria economică a lumii deja apărea la orizont, chiar dacă ei nu puteau să o vadă: „marea moderație” a mai durat trei ani. Lumea era să o pățească la fel ca în 1929. Niciodată nu vom mai fi aceiași. Biblia ne avertizează că „mândria apare înaintea distrugerii, iar spiritul arrogant, înainte de prăbușire”¹⁰.

Preliminarii

În anii '90 au existat provocări majore la adresa modului de conducere a Rezervei Federale de către președintele Greenspan. Totul fusese realizat în forță și cu succes. Când pesoul a intrat în criză în decembrie 1994, Greenspan, precum și ministrul de finanțe, Robert Rubin, și asistentul său, Larry Summers, au coordonat salvarea Mexicului cu o finanțare de 50 de miliarde de dolari. A urmat criza asiatică din 1997, declanșată tot de penuria de dolari, iar FMI a venit în sprijinul mai multor economii, de la Thailanda la Coreea de Sud, ale căror monede pierdeau din valoare. În recesiunea care a urmat, prețul petrolului a scăzut, ducând guvernul Rusiei la faliment în 1998, care, la rândul său, a condus la căderea unui mare fond de investiții din SUA, Long-Term Capital Management, deoarece investise masiv acolo. Din nou, Greenspan a venit cu soluția salvatoare, organizând acordarea unui ajutor financiar de 3,6 miliarde de dolari. Toate acestea i-au întărit imaginea de „cavaler în armură strălucitoare”; pe Wall Street, această operațiune era numită „mutarea lui Greenspan”, adică nu trebuie să ne facem griji: unchiul Alan ne poate scoate din orice necaz¹¹.

În 1999, revista *Time* a prezentat pe copertă triumviratul Greenspan, Rubin și Summers, pe care l-a numit „Comitetul pentru salvarea lumii”, urcându-i pe aceștia pe pedestalul Pantheonului financiar¹². Acest articol este de admirat, deoarece, pe lângă laude exagerate la adresa „comitetului”,

⁹ Anya Schiffrin, *Bad News: How America's Business Press Missed the Story of the Century* (New York: The New Press, 2011).

¹⁰ *Proverbs*, 16: 18.

¹¹ În 2001, 74% din populație avea încredere în Greenspan că va face ce este bine pentru economie. Nimeni nu mai reușise o asemenea performanță. Bernanke a atins vârful de 50% înainte de criză, prăbușindu-se apoi la 39% până în 2012. Lydia Saad, *Americans Lack Confidence in Key Economic Leaders*, Gallup Politics, April 20, 2018.

¹² Joshua Cooper Ramo, “The Three Marketeters”, *Time*, February 15, 1999; apoi autorul a avut o carieră meteorică.

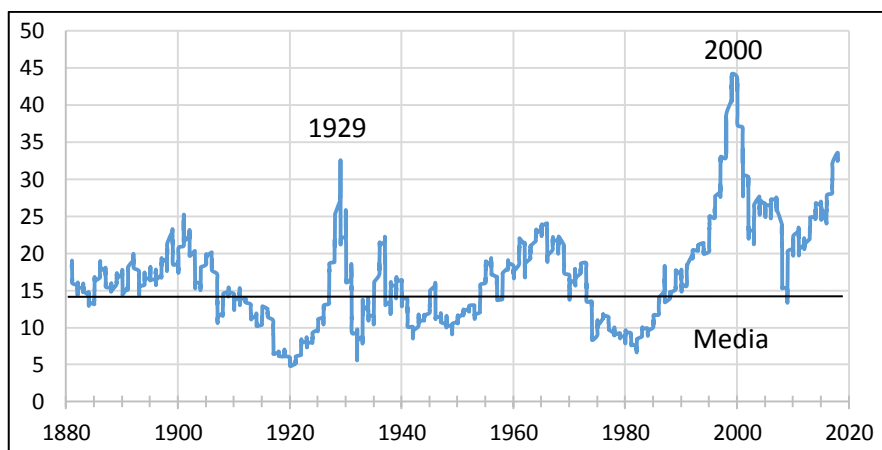
a strecurat și câteva idei prin care autorul își exprimă rezervele față de venerarea lor: „Luptându-se cu colapsurile succesive – și apărându-și politica economică de amestecul politicului –, cei trei au protejat atât de bine creșterea economică a Americii, încât i-a făcut pe investitori să fie irațional, poate chiar *delirant* de fericiți (sublinierea cu italice a autorului)”. Să reținem că utilizarea discretă a cuvântului „delirant” indică posibilitatea ca totul să fie o iluzie. Autorul îl citează pe Summers, care spunea, cu o doză bună de aroganță, că „noi pornim de la ideea că nu putem anula legitățile economice. Chiar dacă nu ne convin”. Totul ar fi în regulă, însă ei aproape au uitat de rolul crucial al imperfecțiunii informațiilor din sectorul financiar, un concept pentru care Joseph Stiglitz, George Akerlof și Michael Spence au primit Premiul Nobel, concept creat în timpul cercetărilor efectuate de ei în anii '70. Cercetările lor au arătat că, în prezența informațiilor asimetrice – ceea ce se întâmplă aproape tot timpul în lumea reală și mai ales în domeniul financiar –, piețele devin ineficiente. Și acest lucru face parte din „legitățile economice”, chiar dacă triumviratul de mai sus le-a ignorat; apoi ele s-au aflat în centrul crizei pieței ipotecare *subprime*.

Desigur, a mai fost și altceva ce a dus la falimentul firmei Long-Term Capital Management, și anume faptul că lucrurile nu stăteau prea bine nici în ceea ce îi privește pe analiștii specializați în evaluarea riscului financiar (*quants*, n.tr.) și programele lor de calculator. Presupusa experiență și calificare a managerilor financiari a fost decepționantă. La urma urmelor, strategia companiei era dirijată de doi câștigători ai Premiului Nobel, care au utilizat modelul Black-Scholes-Merton pentru stabilirea prețului derivatelor financiare. Modelul funcționa bine „la tablă”, dar se pare că nu *întotdeauna* în lumea reală. A fost suficient ca pierderile companiei să ajungă la aproape 4 miliarde de dolari. Dar aceasta nu a creat neîncredere în „metoda lui Greenspan”. Să nu ne facem griji, Green ne-a salvat încă o dată din necaz!

Apoi a urmat bula „dot-com”. În principal, valoarea intrinsecă (*fundamental value*, n.tr.) a unei participații la capital este dată de valoarea actualizată a dividendelor pe care acționarii o așteaptă prin deținerea unei acțiuni la compania respectivă pe perioada de viață a acestuia. Problema este că investitorii nu știu care vor fi dividendele viitoare, ci numai pe cele care au fost generate. Astfel, ei apelează la media câștigurilor din trecut și o compară cu prețul actual. Raportul dintre preț și câștig este un indicator al măsurii în care prețurile deviază de la valoarea fundamentală. Shiller consideră că varianta cea mai bună este aceea care împarte prețul actual (la valoarea de piață) al unei acțiuni la câștigurile medii din ultimii zece ani, generate de acțiunea respectivă.

Desigur, calcularea valorii companiilor de internet în acest fel era imposibilă, deoarece majoritatea acestora încă nu aveau profit. Însă viitorul lor era roz, iar „noua economie” era interesantă. Mulți credeau că unele dintre aceste companii vor deveni acele firme tehnologice disruptive care vor realiza superprofituri. De aceea, speculațiile privind profiturile viitoare au ocupat un loc central. Astfel, „spiritul animalic” al lui Keynes, adică modificarea stării de spirit de la optimism la pesimism și invers, a alimentat frenezia speculativă¹³. Toată vâlva despre următoarea mare inovație a dus la creșterea explozivă a prețului acțiunilor începând cu 1995. Raportul mediu dintre preț și câștiguri, vechi de 138 de ani (1880-2018), este de 16,8 (figura nr. 15.1).

Figura nr. 15.1. Raportul dintre preț și câștiguri al acțiunilor conform S&P 500



Sursa: *Online data from Robert Shiller*, <http://www.econ.yale.edu/~shiller/data.htm>, accessed March 25, 2018.

Inversul său este randamentul investițiilor: $\frac{1}{16,8} = 5,9\%$. În momentul de vârf al bulei „dot-com”, raportul a ajuns la 43, aproape de trei ori media secolului precedent, presupunând un randament de doar 2,3%, ceea ce

¹³ De exemplu, acțiunile de la Coca-Cola Co. au crescut de la 7,2 dolari în 1994, când a plătit dividende de 0,8 dolari, la 26 de dolari pe acțiune în 2000, fără o modificare substanțială a dividendelor. Astfel, raportul P/E a crescut de la 9 la 37 și profitul per acțiune a scăzut de la 11% la 2,7%.

reprezenta un semnal clar al apariției unei bule majore¹⁴. Evident că unele firme create în acele zile au devenit emblematice. Totuși, sute dintre ele s-au prăbușit când a explodat bula¹⁵.

A urmat o recesiune care a durat doar opt luni, deoarece Greenspan a coborât rata dobânzii și aceasta a accelerat activitatea economică. Economia a scăpat relativ nevătămată, iar Greenspan și-a păstrat reputația neștirbită. Dar nu totul mergea bine. Greenspan ducea piețele financiare spre o buclă fatală (*doom loop*, n.tr.) a relației interdependente și contagioase între creșterea îndatorării suverane și fragilizarea sistemului bancar¹⁶.

Inovațiile financiare: titlurile garantate cu ipoteci și swapurile pe riscul de credit au devenit tentante

Inovațiile financiare au oferit noi și tentante oportunități de investiții. Cultura occidentală este fascinată de inovații. În exuberanța noastră irațională însă, tindem să uităm că – așa cum sublinia economistul de la Harvard, Joseph Schumpeter – ele au și o componentă distructivă¹⁷. Așa că legiitorii s-au conformat strict modului de gândire care li s-a impus și au susținut dereglementarea și inovația financiară.

Una dintre evoluțiile majore a fost creșterea gradului de securitzare a creditelor garantate cu ipoteci. Conform vechiului model de finanțare ipotecară, o bancă oferea un împrumut pentru cumpărarea unei locuințe.

¹⁴ Totuși, prețurile acțiunilor au rămas permanent peste media perioadei de 138 de ani, începând cu 1995. Cauza probabilă a constat în aceea că Bernanke a pompat destui bani în sistemul financiar (3,6 trilioane de dolari), astfel că s-a ajuns la o inflație a valorii activelor. El nu a permis revenirea prețurilor acțiunilor la media istorică. Raportul a fost de 38,8 în martie 2018, implicând un randament de 3,05% per acțiune, ceea ce este foarte aproape de randamentul (fără riscuri) de 2,85% al obligațiunilor de stat pe zece ani. Consecința este că valoarea acțiunilor este din nou supraapreciată din cauză că prima de 0,2% pentru deținerea unui activ riscant era neglijabilă.

¹⁵ Unele firme emblematice create în acei ani și care au reușit să supraviețuiască bulei au fost: Amazon (1994), Yahoo (1994), eBay (1995), PayPal (1998) și Google (1998).

¹⁶ Andrew Haldane "The Doom Loop", *London Review of Books*, February 23, 2012; Andrew Haldane and Piergiorgio Alessandri, *Banking on the state*, discurs la Federal Reserve Bank of Chicago, September 25, 2009; Simon Johnson, "Is the Global Financial System in a 'Doom Loop'?" *MIT Sloan Management Review*, November 18, 2009; Simon Johnson, "America's Economic 'Doom Loop'", *The New Republic*, November 17, 2009.

¹⁷ Robert J. Shiller, *Irrational Exuberance and the New Financial Order* (Princeton University Press, 2000).

Avantajul consta în faptul că banca îi verifica foarte atent pe cei care luau credit, știind că trebuia să se bazeze pe rambursarea împrumutului pe o perioadă de treizeci de ani. Banca aduna informații cât mai credibile. Totuși, exista și o latură restrictivă a acestui model de credit ipotecar, și anume faptul că mărimea fondurilor disponibile pentru băncile locale depindea de economiile locale. De aceea, inovarea a rezolvat problema acestei constrângeri a creditelor locale prin cumpărarea ipotecilor respective, ceea ce înseamnă că băncile locale puteau oferi mai multe credite.

Începând cu anul 1968, Government National Mortgage Association, subsidiară Ministerului Locuințelor și Dezvoltării Urbane, a început să grupeze aceste ipoteci și a emis un nou tip de obligațiune, denumit titlu garantat cu ipotecă. Curând, Fannie Mae și Freddie Mac, alte două agenții subsidiare guvernului federal (fonduri de garantare), au început să ofere obligațiuni similare¹⁸. A fost extraordinar, deoarece asigurau oportunități noi și facile pentru investitori cu excedente financiare. Erau investiții sigure care le permiteau banilor să circule către comunitățile locale prin toate statele SUA, eliminându-se astfel penuria de credite în locuri ca Akron, Ohio. Aceste agenții obligau băncile la respectarea unor reguli stricte de subscriere, venitul cumpărătorului trebuind să fie strict documentat.

Totuși, după un deceniu, băncile private au început să se gândească la pătrunderea în această nișă de afaceri. Dar reglementările le stăteau în cale, așa că au făcut lobby pe lângă Congres și, în 1984, efortul lor a dat rezultate¹⁹. Privatizarea a devenit ideologia administrației Reagan, iar interdicțiile au fost ridicate: și băncile private puteau să securitizeze aceste ipoteci, atât timp cât agențiile de rating încadrau obligațiunile la calificative de top ale riscului de credit. Comisia pentru Valori Mobiliare și Burse urma să regleze în continuare tranzacționarea titlurilor garantate cu ipotecă, așa că nimeni nu trebuia să își facă probleme²⁰. Perioada de jumătate de secol de servicii bancare rutiniere se apropia de sfârșit. Acum investițiile deveneau mai tentante.

Dar cum puteau aceste bănci private să concureze cu agențiile care se bazau pe încrederea totală asigurată de guvernul SUA? Nicio șansă, exceptând faptul că Fannie sau Freddie au acceptat numai ipoteci de prim rang (*prime mortgages*, n.tr.), în cazul cărora debitorul avea o credibilitate

¹⁸ Numele complete sunt: Federal National Mortgage Association și Federal Home Loan Mortgage Corporation.

¹⁹ Legea creării pieței ipotecare secundare din 1984.

²⁰ Acestea erau denumite titluri garantate cu ipotecă „cu origine privată”, spre deosebire de cele ale „agențiilor”, oferite de Fannie și Freddie.

solidă și venituri decente. Aceste firme nu acceptau ipoteci de mare risc (*subprime mortgages*, n.tr.) în cazul cărora ratingul de creditare al debitorului se afla sub 640. Exact aici băncile private au găsit o nișă și și-au creat propria piață.

Dar cine ar investi milioane în astfel de titluri care se bazează pe ipoteci cu grad ridicat de risc? Acest lucru a condus băncile la o nouă inovație de inginerie financiară: ele au putut să facă sigură cel puțin o parte din aceste titluri, prin divizarea lor în mai multe părți denumite tranșe (feli). Inițial, existau doar două părți: superioară și inferioară. Mai târziu, s-au divizat în mai multe părți: chiar 19 în exemplul de mai jos. Plățile care intrau de pe urma tuturor ipotecilor ce făceau parte din titlurile garantate cu ipoteci urmau să fie grupate (*pooled*), iar tranșa superioară urma să fie plătită prima. Orice alți bani ar fi rămas după efectuarea plăților lunare ar fi mers la investitorii de la partea inferioară. Astfel, tranșa superioară a devenit un pariu sigur, pentru că nu toți debitorii încetează plățile în același timp. Aceștia aveau și cele mai mici rate ale dobânzii. Tranșa inferioară avea rate mai înalte ale dobânzii, deoarece investitorii trebuiau să își asume și riscuri mai mari.

De exemplu, un singur titlu garantat cu ipoteci poate încorpora până la 4.500 de ipoteci în valoare de 950 de milioane de dolari. Tranșele superioare din acest exemplu valorau aproximativ 700 de milioane de dolari. Această tranșă ar primi un calificativ „A” din partea agenților de rating și ar avea cele mai mici randamente ale dobânzilor, deoarece chiar dacă 1.000 de datornici ipotecari (debitori) (din 4.500) ar înceta plățile, investitorii din tranșa superioară vor primi totuși întreaga sumă care le este datorată²¹. Era greu de crezut că mai mult de 1.000 de ipoteci din 4.500 ar fi intrat în încetare de plăți (*default*, n.tr.). De aceea, tranșa superioară a unui titlu garantat cu ipoteci era considerată o investiție cât se poate de sigură. Așadar, inginerii financiari procedau ca alchimisti: creau „aur” din ipotecile de mare risc.

Investitorii din întreaga lume au năvălit la titlurile garantate cu ipoteci create de americani. În exemplul de mai sus oferit de Citigroup, apar investitori din China, din Germania, din Franța și din Italia. Totuși, pe măsură ce piețele evoluau, băncile locale care creaseră ipotecile și-au dat seama că nu mai era nevoie să îl verifice pe împrumutător, deoarece ele nu

²¹ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. 116.

ar fi fost răspunzătoare pentru plata ipotecilor la o maturitate de 30 de ani. Vor vinde ipoteca băncii Lehman Brothers și nu le va mai interesa dacă împrumutatul putea să o plătească, deoarece aceasta va vinde titlurile și, până când cele garantate cu ipoteci vor ajunge la investitorii din China, nu se va mai ști unde se afla Akron; și aceasta, fără a mai vedea dacă valoarea casei a fost estimată corect sau dacă debitorul chiar avea veniturile declarate în documente. Cu alte cuvinte, pe lângă aspectele pozitive ale inovării, noul sistem a introdus multe informații asimetrice în sistem. Informațiile asimetrice generează motivații chiar pentru falsificarea lor. Frauda a devenit ceva obișnuit și s-a dovedit a fi „călcâiul lui Ahile” al sistemului.

În 1994, o altă inovație a văzut lumina zilei: swapul pe riscul de credit (CDS – *Credit Default Swap*, n.tr.). Acesta era un contract care îl asigura pe deținătorul unui titlu împotriva riscului de neplată. Să zicem că Joe, un manager financiar de la Goldman Sachs (GS), a investit un milion de dolari în titluri garantate cu ipoteci de la Lehman Brothers. Acum, Joe a avut încredere în Lehman Brothers, o instituție veche de 150 de ani, dar, dacă ar fi vrut să doarmă liniștit, ar fi putut să meargă la American Insurance Group (AIG) și să cumpere o asigurare că va fi despăgubit dacă s-ar întâmpla ceva cu Lehman. Aceasta înseamnă că dacă Lehman Brothers nu va putea plăti, AIG va preschimba titlul lui Joe într-un milion de dolari.

Contractul de asigurare a fost denumit „swap” (schimb) pentru a-l „plimba” pe la diverse departamente de asigurări care supraveghează contractele de asigurări. La urma urmelor, contractul dumneavoastră de asigurare implică un schimb. În cazul în care îți distrugi mașina, o vei „schimba” contra unei sume la compania de asigurări. Totuși, vrei să te asiguri că, la nevoie, compania de asigurări are suficiente rezerve la îndemână pentru a face plățile. Acesta este scopul departamentelor de asigurări: să asigure supravegherea necesară pentru evitarea oricărui subterfugiu.

Însă swapurile pe riscul de credit reprezentau un nou produs și firmele îl puteau vinde fără reglementări în privința supravegherii. La urma urmelor, nu era decât un „schimb”, și nu o asigurare. În 2000, Congresul chiar a interzis ca aceste swapuri să fie reglementate. Evident, aceasta a fost o mare eroare, deoarece swapurile pe riscul de credit au constituit unul dintre canalele importante prin care s-a propagat dezastrul din 2008. Existența acestor contracte de asigurare a alimentat și extinderea ipotecilor de mare risc pe piața *subprime*, deoarece le-a făcut să pară mai sigure decât erau de fapt. Mai mult, odată ce Lehman Brothers a dat faliment, AIG, care furnizase o protecție prin swapuri pe riscul de credit în valoare de 79 de

miliarde de dolari, ar fi trebuit să despăgubească la valoarea nominală a titlurilor intrate în încetare de plăți²². Neavând suficient numerar pentru aceasta, întregul sistem a fost amenințat cu prăbușirea. În consecință, AIG a trebuit „salvată” cu 186 de miliarde de dolari pe seama contribuabililor, pentru a opri dezastrul.

O dublă problemă: bula lui Greenspan

În economia „ortodoxă”, bulele nu apar. Teoria piețelor eficiente le-a exclus în mod dogmatic. Motivul pentru care le face de neconceput acestora este faptul că, dacă toți agenții economici știu ceea ce au de făcut, adică sunt raționali și nu sunt dominați de subconștient și de emoții, dacă nu sunt influențați de ceea ce fac semenii lor, iar informații asimetrice nu există, atunci piața funcționează fără distorsiuni, bulele nu pot să apară și piețele nu se pot prăbuși. Nu există procese speculative care să scape controlului. În schimb, piețele oferă ceea ce doresc investitorii (figura nr. 3.2). Dacă cineva vrea să plătească o primă pentru acțiunile companiei Amazon, cine suntem noi să afirmăm că este un lucru greșit? De aceea, bulele și instabilitatea financiară nu făceau parte din modelele economice ale curentului dominant, pe care toți, băncile, Rezerva Federală și universitarii, le foloseau în luarea deciziilor. Aceste modele ale ciclurilor economice reale au fost analizate în capitolul 10. Utilizarea acestor modele „la tablă” însemna că aceia care se ocupau de economie nu au reușit să înțeleagă și să interpreteze economia reală în timp real. Faptul că Wall Street s-a prăbușit în 1929 și în 1987 a fost omis cu intenție. Acum suntem mai sofisticați.

Ce este o bulă? O bulă este o situație când prețul unui activ trece mult dincolo de valoarea sa fundamentală. Ca să se întâmple așa, activul trebuie să fie ușor de tranzacționat. Motivul este acela că este greu să creăm o buclă de feedback pozitiv (figura nr. 4.12) dacă activul nu poate fi ușor transferabil. De exemplu, ar fi greu ca o bulă să apară în cazul unui bun de consum, oricât ar fi el la modă, deoarece ar fi greu de transferat, iar cumpărarea unui la mâna a doua ar însemna o pierdere din valoare. Astfel, o bulă în domeniul imobiliar nu putea apărea la scară națională, atât timp cât piața era organizată pe vechiul stil. Transferul imobilelor este costisitor, comisioanele agentului imobiliar sunt de 6% din prețul de vânzare, este nevoie de timp

²² *Ibid.*, p. xxiv.

pentru a găsi un cumpărător, iar băncile, la rândul lor, percep un comision. Toate aceste costuri de tranzacționare ne arată că, dacă s-ar merge pe calea veche de a rezolva problema, bunul imobiliar nu ar ajunge să-și schimbe de multe ori proprietarul și nici suficient de des, astfel încât să se formeze o buclă de feedback pozitiv. Desigur, ar putea apărea local, dacă ansamblurile rezidențiale ar deveni populare într-un cartier anume, dar nu la nivel național. Totuși, odată ce apar pe piață titlurile garantate cu ipotecă, care sunt ușor de transferat în întreaga lume cu costuri de tranzacționare neglijabile, atunci piața va avea un activ care poate dezvolta o buclă de feedback pozitiv. Aceasta face ca lucrurile să stea cu totul diferit.

Un alt ingredient important al unei bule este faptul că presupune adesea un anume grad de noutate, un lucru nou, pe care investitorii nu prea îl cunosc. Este greu să stârnești interesul investitorilor asupra unui activ care circulă de puțin timp. Este puțin probabil ca noi să devenim foarte interesați de acțiunile unei companii constituite demult, dar este relativ ușor să fim tentați să cumpărăm acțiuni la companiile de internet care au dus la apariția în anii '90 a bulei „dot-com”. Ambele „ingrediente” au jucat un rol major în cazul crizei ipotecilor de mare risc de piața *subprime*.

Conceptul de „valoare fundamentală” nu există în economia general acceptată. Motivul este acela că valoarea oricărui lucru este dată de cantitatea de bani pe care oamenii sunt gata să o dea pentru el. Așadar, există numai „valoare de piață”, deoarece oamenii nu pot face greșeli în cazul economiei „explicate la tablă”. Din nou, datele istorice au fost ignorate²³. Totuși, chiar și un cunoscător al piețelor ca Greenspan s-a referit discret la „exuberanța irațională” în perioada formării bulei „dot-com”. Apoi, în 2005, când piața imobiliară se supraîncălzea, nu a putut să nu remarce că se întâmpla ceva pe piață și a indicat „o creștere deosebită a speculațiilor cu imobile”. De aceea, a spus el, există „o mulțime de bule locale” în toată țara²⁴. Totuși, el nu a luat în serios pericolul unei bule enorme care se forma și nu a făcut nimic pentru a o împiedica.

²³ Walter Bagehot, cunoscut ca un prim teoretician al băncilor centrale, scria în 1856: „S-a scris mult despre panici și manii... un lucru este sigur, că în anumite momente o mulțime de oameni *stupidizi* au o mare cantitate de bani *stupidizi*... și iată, apare *speculația* – aceștia sunt devorați și apare *panica*”. Charles Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises* (New York, John Wiley & Sons, 1978), p. vi.

²⁴ Edmund Andrews, “Greenspan Is Concerned About ‘Froth’ in Housing”, *The New York Times*, May 21, 2005.

Totuși, în cazul economiei comportamentale, oamenii și piețele pot face greșeli mari și chiar le fac. Robert Shiller a primit Premiul Nobel pentru activitatea de pionierat în acest domeniu²⁵. În 2009, el arăta că declinul cu 55% al indicelui bursier S&P a fost cauzat de „boomul speculativ”, adăugând că „psihologia chiar contează... nu poți ignora psihologia, lucru pe care, din păcate, economiștii tind să îl facă în cazul teoretizărilor recente; așa-numita ipoteză a piețelor eficiente, conform căreia piețele încorporează eficient toate informațiile și funcționează cu precizie, eu cred că este una dintre marile erori din istoria gândirii economice. Acest lucru nu înseamnă piețe eficiente”²⁶. „Cea mai mare eroare” a fost să te bazezi pe teoria piețelor eficiente în timp ce se forma bula imobiliară²⁷.

Mulți economiști au susținut punctul de vedere al lui Greenspan că rolul lui nu era acela de a sparge bulele. Desigur, Rezerva Federală are un mandat „de promovare a ocupării depline a forței de muncă, a prețurilor stabile și a unor rate moderate ale dobânzilor pe termen lung”. Totuși, menținerea stabilității și integrității sistemului financiar ar fi trebuit să facă parte din mandatul său, pentru că, dacă finanțele scapă controlului, atunci șomajul va crește exponențial, iar alte obiective ale mandatului său vor deveni de neatins. Astfel, spargerea bulei ar fi trebuit să facă parte integrantă din agenda Rezervei Federale. Și, desigur, Greenspan și Bernanke aveau mijloacele pentru a opri supraîncălzirea pieței imobiliare. De exemplu, ar fi putut impune legi care să nu permită înrăutățirea standardelor de prudențialitate; ar fi putut opri împrumuturile prădălnice; ar fi putut să îi urmărească în justiție pe brokerii care făceau operații ipotecare frauduloase etc. Ar fi putut face multe lucruri²⁸.

²⁵ Una dintre primele lucrări este aceea a lui Robert Schiller: “Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends?”, *American Economic Review*, 71 (1981), 3: 421-436. Pentru o listă mai cuprinzătoare (dar neactualizată) a lucrărilor sale, vezi <http://www.econ.yale.edu/~shiller/publications.htm#1978>, accessed May 24, 2018.

²⁶ *Robert Shiller on How Human Psychology Drives the Economy, the New School*, YouTube video, July 16, 2009.

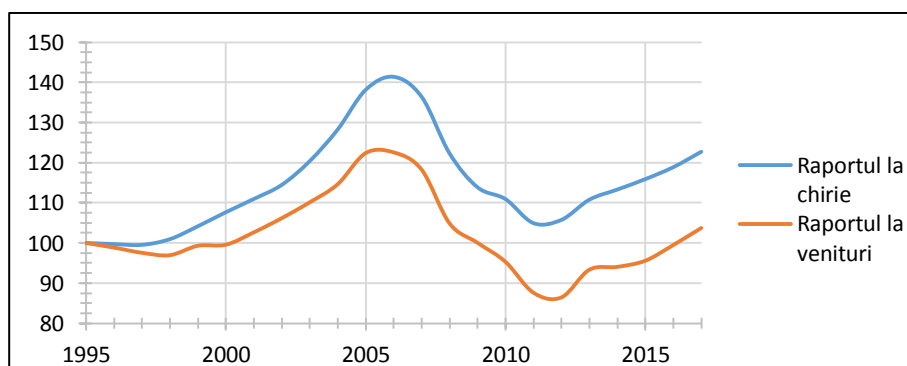
²⁷ „Piețele pot rămâne iraționale mai mult timp decât am putea rămâne solvabili eu și dumneavoastră”. John M. Keynes, citat de Roger Lowenstein, *When Genius Failed. The Rise and Fall of Long-Term Capital Management* (New York: Random House, 2000), p. 123.

²⁸ „Cei peste 30 de ani de dereglementare și de încredere în autoreglementarea realizată de instituțiile financiare conduse de fostul președinte al Rezervei Federale, Alan Greenspan, ca și de alții, de administrațiile și de Congresele succesive, precum și susținute de fiecare dată de puternicul sector financiar au dus la dispariția mijloacelor principale de protecție care ar fi putut preveni catastrofa”. The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xviii.

Cum am putea afla dacă prețurile sunt anormale? Să admitem că, luând în calcul doar câteva investiții, acest lucru este imposibil. Nu știm care este prețul corect pentru Bitcoin. Însă creșterea rapidă a prețului său de la 5.000 de dolari pe 11 octombrie 2017 la 19.000 de dolari două luni mai târziu ar fi trebuit să elimine orice îndoială că era vorba de o bulă. Atunci, aceasta a explodat și, în februarie 2018, prețul a revenit la 7.000 de dolari.

Totuși, cazul caselor este diferit, deoarece acestea asigură o sursă de bani a cărei valoare devine măsurabilă odată ce sunt locuite. Aceasta constă în pierderile de plăți pentru chirii pe care le-ar fi suferit proprietarii dacă nu ar fi cumpărat casa. De aceea, prețurile caselor se pot compara cu chiriile, respectiv cu veniturile nominale, pentru a stabili dacă acestea au deviat de la valoarea lor fundamentală. Dovezile empirice dovedesc clar că exact acest lucru s-a întâmplat (figura nr. 15.2).

Figura nr. 15.2. Raportul dintre prețul caselor și chirii, respectiv dintre prețul caselor și veniturile nominale, 1995 = 100



Sursa: Credit: iStock.com/onebluelight.

Raportul dintre prețurile caselor și chirii a început să crească în 1998, majorându-se cu 1%, apoi cu 3% în fiecare din următorii trei ani. În cei patru ani care au urmat a crescut, respectiv, cu 4%, 6%, 8% și 10%. Până în perioada de vârf atinsă în 2003, raportul a crescut enorm, cu 41%; acest lucru se situa cu totul în afara valorii fundamentale. Cu alte cuvinte, prețul caselor a crescut cu 41% mai mult decât chiriile. Aceasta nu avea nicio justificare economică. Analistii riscului financiar de pe Wall Street și doctorii în economie de la Rezerva Federală ar fi trebuit să manifeste interes față de acest fenomen. Se ajunge la același lucru dacă se compară

prețul caselor cu veniturile: astfel, prețul caselor a crescut cu 22% mai mult decât veniturile nominale până în 2006 (figura nr. 15.2).

Așadar, o bulă la nivel național ar fi trebuit să fie vizibilă pentru oricine ar fi încercat să o analizeze nedogmatic, chiar dacă Greenspan nu a vrut să o recunoască. Doar Rezerva Federală avea probabil mii de economiști, mulți cu doctorat, care au rulat modele greșite pe calculatoarele lor de mare viteză. Pe scurt, bunul-simț nu prea mai avea căutare.

Avertismentele timpurii au fost ignorate

Brooksley Born, președinta Comisiei pentru Tranzacții cu Contracte Futures pe Mărfuri (*Commodity Futures Trading Commission* – CFTC), a încercat în zadar să reglementeze derivatele financiare încă din 1998²⁹. Când și-a început mandatul în 1996, swapurile pe riscul de credit erau un produs nou și în creștere, dar ea a fost suficient de perspicace pentru a-și da seama că acestea erau contracte futures și că ar fi trebuit să fie supuse reglementării. S-a lovit însă de un zid. Când a fost chemată la audieri în Congres, a fost întrebată „Ce încercați să protejați?”, ea a răspuns „Încercăm să protejăm banii americanilor”³⁰. Ar fi putut să devină Jeanne d’Arc a finanțelor americane. În schimb, Greenspan s-a albit la față și a răspândit zvonul că este „irascibilă, încăpățânată și nerezonabilă”³¹. El s-a aliat cu Robert Rubin, fost copreședinte la Goldman Sachs și fost ministru de finanțe al lui Bill Clinton în acel moment, și ea a fost îndepărtată. (Cel puțin nu a avut soarta lui Jeanne d’Arc!) Clinton, spre rușinea sa, nu a făcut nimic în sprijinul ei. Dimpotrivă, el a semnat Legea modernizării contractelor futures pe mărfuri din 2000, care interzicea Comisiei pentru Tranzacții cu Contracte Futures de Mărfuri să reglementeze swapurile pe riscul de credit. Acesta a fost un pas important către criza din 2008. Nu este surprinzător că un articol din revista *Time* arată că Greenspan, Rubin și Summers alcătuiau „un fel de Birou Politic al pieței libere pentru problemele economice”³². Ei au câștigat lupta, dar au pierdut controlul asupra piețelor financiare.

²⁹ Umăriți: PBS, “The Warning”, *Frontline*, October 20, 2009.

³⁰ PBS, “The Warning”, Trailer, *Frontline*, <http://www.youtube.com/watch?v=ACkiKVtF3nU>, accessed March 29, 2018.

³¹ Conform interviului dat de Arthur Levitt, Jr., președinte la Securities Exchange Commission, “The Warning”.

³² Utilizarea expresiei „birou politic” implică ideea că acesta nu dă niciun ban pe cei care îndrăznesc să se opună liniei Partidului care susținea o economie bazată pe *laissez-faire*. Biroul Politic este organul executiv al Partidului Comunist, o instituție autoritară,

Totuși, Born și Sheila Bair, președintă a FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*), într-un moment crucial, 2006-2011, au fost singurele eroine ale crizei financiare. Pare ca și cum bunul-simț financiar al celor care au servit trei administrații în acest deceniu s-a limitat la doar două femei. Asta e! În 2009, ambele au primit „*John F. Kennedy Profiles in Courage Award*” în semn de recunoaștere a „curajului politic pe care l-au arătat, transmițând avertismente timpurii privind condițiile care au dus la criza financiară globală actuală”. Așa cum spunea Caroline Kennedy, „Brooksley Born a realizat că securitatea financiară a americanilor era amenințată de lăcomia, de neglijența și de opoziția celor cu interese puternice și interconectate”³³.

Ilustrația nr. 15.1. Brooksley Born a fost o eroină, o Jeanne d'Arc a crizei financiare din SUA. Ea a încercat să salveze sistemul, dar a fost alungată de la Washington. În 2009, a primit Premiul „John F. Kennedy Profiles in Courage”



Sursa: Larry Levanti.

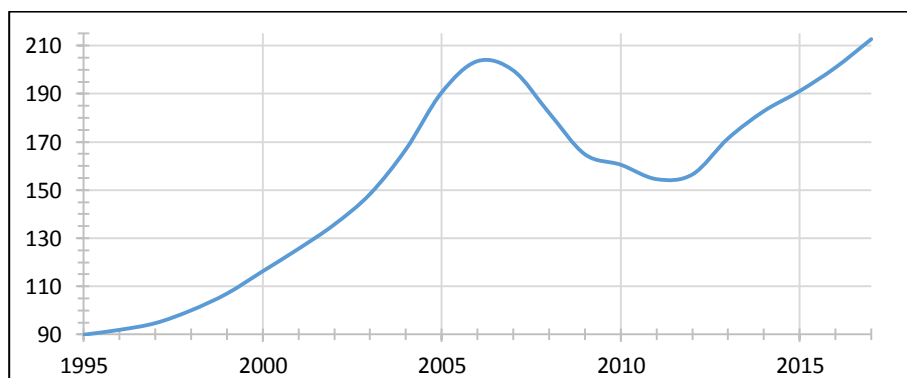
dictatorială. În Uniunea Sovietică a fost răspunzător pentru lagărele de concentrare în gulagul siberian, unde aproximativ un milion de oameni au pierit. Joshua Cooper Ramo, “The Three Marketeers”, *Time*, February 15, 1999.

³³ John F. Kennedy, Presidential Library and Museum, *Profile in Courage Award, Award Announcement, Brooksley Born*.

Următorul avertisment serios a venit din partea lui Warren Buffett, atunci când a prezentat raportul anual în fața acționarilor, în 2002: „derivatele sunt arme financiare de distrugere în masă, creând pericole care, deși acum latente, au un potențial mortal”³⁴. Derivatele sunt contracte care își obțin valoarea dintr-un alt contract, care stă la baza instrumentului financiar. Așadar, un titlu garantat cu ipotecă este un derivat, deoarece își obține valoarea din ipotecile pe care se bazează.

Economistul Dean Baker a fost primul care a realizat (în 2002) că este pe cale să apară o bulă imobiliară și a avertizat asupra pericolelor de pierdere din avere când bula explodează³⁵. Prețurile locuințelor crescuseră cu 30% până în acel moment și acest lucru a continuat fără opreliști. Dacă ar crește veniturile, am putea înțelege apariția unei cereri mai mari de locuințe, dar acestea nu au crescut. Dimpotrivă, veniturile reale ale gospodăriilor au scăzut (figurile nr. 7.2, 9.4, 9.8 și 15.5). Astfel, dublarea prețurilor medii ale locuințelor între iunie 1998 și octombrie 2005 era lipsită de sens (figurile nr. 15.2 și 15.3). Desigur, prețurile medii ale locuințelor au fost excesiv influențate de prețurile exagerate ale locuințelor de lux. Mediana prețurilor reale a crescut cu „doar” 60% în aceeași perioadă, de la 152.500 de dolari la 240.900 de dolari.

Figura nr. 15.3. Indicele național al prețurilor locuințelor (1998=100)



Sursa: S&P Dow Jones Indices LLC, S&P/Case-Shiller U.S. National Home Price Index [CSUSHPINSA], preluat din FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis; <https://fred.stlouisfed.org/series/CSUSHPINSA>, March 23, 2018.

³⁴ Warren Buffett, *Berkshire Hathaway Inc. 2002 Annual Report*.

³⁵ Dean Baker, “The Run-up in Home Prices: A Bubble”, *Challenge*, 45 (2002), 6: 93-119.

Steve Keen a avertizat asupra pericolului creșterii exagerate a raportului dintre datorie și PNB³⁶. În 2004, *The New Yorker*, cu un tiraj de aproximativ un milion de exemplare, a publicat un articol despre spargerea bulelor³⁷. Astfel, ideea existenței unei bule imobiliare începea să își facă loc în publicațiile curentului economic dominant și în discursul public. Până în 2005, problemele au devenit și mai vizibile. Un avertisment venit din interiorul sistemului financiar a fost lansat de Raghuram Rajan de la University of Chicago Business School, care ulterior a devenit guvernator al Băncii Centrale a Indiei. La un simpozion important organizat de Rezerva Federală la Jackson Hole, Wyoming, în 2005, cu ocazia retragerii din funcție a lui Greenspan, Rajan avertiza asupra înmulțirii riscurilor și asupra faptului că inovația financiară era înșelătoare. A vorbit despre evoluțiile adverse care îi fac pe manageri „să își asume un risc pe care îl ascund investitorilor... O a doua formă de comportament advers este spiritul de turmă al managerilor de investiții când fac alegerile respective, deoarece spiritul de turmă le oferă siguranța că niciunul dintre ei nu va fi mai slab performant decât ceilalți. Spiritul de turmă poate face ca prețurile activelor să se îndepărteze de fundamentele lor”³⁸. Cu alte cuvinte, falsificarea informațiilor a dus la evaluarea greșită a riscurilor, iar informațiile asimetrice au dus la perpetuarea acestei probleme. În plus, gândirea condiționată de grup a determinat comportamentul disfuncțional al instituțiilor, cauzând apariția bulei.

„De fapt, a continuat Rajan, datele demonstrează că, în ciuda adâncirii și diversificării piețelor financiare, băncile nu vor fi mai sigure ca în trecut. Mai mult, riscul actual nu este decât... vârful minuscul al icebergului de riscuri pe care le-au creat chiar ele... Ele [băncile] pot determina o creștere a probabilității (deși încă mică) de producere a unei crize catastrofale”. Erau de față, pe lângă Greenspan, Bernanke și Timothy Geithner, pe atunci la conducerea Rezervei Federale din New York și apoi arhitectul șef al „salvărilor financiare” pe bani publici din perioada administrației Obama, corespondenți de la principalele media financiare, ca *The Financial Times* și *The Wall Street Journal*, guvernatori ai unor bănci centrale străine din Australia, din Danemarca, din China și din Israel, economiști-șefi ai unor

³⁶ Steve Keen, *Debunking Economics: The Naked Emperor of the Social Sciences* (London: Pluto Press and Zed Books, 2001).

³⁷ John Cassidy, “Blowing Bubbles”, *The New Yorker*, July 14, 2004.

³⁸ Raghuram Rajan, “Has Financial Development Made the World Riskier?”, *NBER Working Paper*, No. 11728, November 2005; publicată sub titlul “Has Finance Made the World Riskier?”, *European Financial Management*, 12 (2006), 4: 499-533.

mari bănci, ca Citigroup, și zeci de alte personalități, inclusiv economiști ai sistemului (*establishment*, n.tr.) din mediul academic³⁹. Avertismentul lui Rajan nu a avut niciun efect. Jocul financiar a avut parte de o creștere glo-rioasă. Exact acest lucru a vrut să spună Charles Prince, directorul executiv de la Citigroup, când remarcă ironic în iulie 2007: „cât timp cântă muzica, trebuie să te ridici și să dansezi”⁴⁰. Și muzica a continuat să cânte. Așa că niciunul dintre aceste prime avertismente nu a fost luat în serios; în schimb, toate au fost ignorate sau chiar uitate.

Apoi, în 2006, Nouriel Roubini arăta că piața imobiliară urma „să treacă printr-o încercare urâtă”⁴¹. Recesiunea aștepta după colț. Așadar, au existat multe avertismente, însă într-o economie în care legiutorii nu erau interesați să asigure supravegherea, crezând că sectorul financiar se poate autoregla, nicio persoană importantă nu a vrut să se abată de la linia oficială și să-i asculte pe cei care amenințau să strice petrecerea.

Interviurile pe care le-a dat Ben Bernanke în acea perioadă ne indică tipul de gândire care domina la Rezerva Federală, în timp ce criza imobiliară se intensifica. În 2005, când un reporter l-a întrebat despre o posibilă bulă pe piața imobiliară, Bernanke a răspuns: „fără îndoială că prețul locuințelor a crescut *puțin*”. Nu numai că a indus publicul în eroare în ceea ce privește dimensiunea creșterii prețurilor – s-au dublat din 1998 –, dar a evitat o explicație logică: „Cred că este important să reținem că bazele sunt puternice: avem o creștere a economiei, a numărului de locuri de muncă, a veniturilor; avem rate foarte scăzute ale dobânzilor la creditele ipotecare; avem o creștere imobiliară pe baze demografice; avem o ofertă limitată în unele locuri; așa că este de înțeles că prețurile urcă *puțin*. Nu știu dacă prețurile sunt exact unde ar trebui, dar cred că este corect să spunem că tot ceea ce se întâmplă este susținut de forța economiei”⁴². Aceasta a fost o reinterpretare la exact 20 de ani după 1984. Totuși, să reținem că, ținând

³⁹ Federal Reserve Bank of Kansas City, *The Participants, 2005*, <http://www.kansascityfed.org/publicat/sympos/2005/pdf/participants2005.pdf>, accessed March 23, 2018.

⁴⁰ Legendarul investitor George Soros comenta în documentarul *Inside Job* din 2010 că muzica deja încetase în momentul acela. Prince a făcut acele observații, însă acest lucru nu l-a împiedicat să plece cu un bonus de „despărțire” de 38 de milioane de dolari în noiembrie același an. Acesta nu este decât un exemplu de mod iresponsabil de a-l răsplăti pe un director executiv pentru deciziile sale discreționare.

⁴¹ Nouriel Roubini, “How Much Will Home Prices Fall During This Housing Bust? At Least 20% to 30%!” , *EconoMonitor*, September 10, 2006.

⁴² *Bernanke was Wrong*, YouTube Video, <http://www.youtube.com/watch?v=INmqvibv4UU&t=2s>, accessed May 22, 2009, accessed June 25, 2017.

seama de cadrul ideologic al lui Bernanke, bulele nu ar fi trebuit să apară. Desigur, el trebuie să se fi gândit și la propria carieră. Trebuie să fi înțeles, chiar dacă în subconștient, că dacă trece peste linia oficială ar comite „o crimă de idei” și nu va mai ajunge succesorul lui Greenspan.

Ilustrația nr. 15.2. Bulele financiare nu sunt un joc de copii



Credit: iStock.com/onebluelight.

Nu este de mirare că Ben a ignorat avertismentele timpurii privind faptul că prețurile locuințelor nu mai erau normale și o bulă majoră era pe cale să apară⁴³. Bernanke purta ochelari ideologici de cal. Când un reporter l-a întrebat, în iulie 2005, despre scenariul cel mai puțin favorabil, a răspuns nesincer: „Nu cred că sunt de acord cu premisa dumneavoastră; este o posibilitate foarte improbabilă. Noi nu am avut niciodată o scădere a prețului locuințelor la scară națională”. (El nu auzise de Marea depresiune?) „Eu cred că, probabil, prețul locuințelor va scădea, poate se va stabiliza, poate vor scădea puțin cheltuielile de consum; nu cred că aceasta va scoate

⁴³ „Spargerea bulei imobiliare va cauza o pierdere a patrimoniului imobiliar între 1,3 trilioane de dolari și 2,6 trilioane”. Dean Baker, *Run-up in Home Prices*.

economia de pe calea ocupării depline a forței de muncă”⁴⁴. Să reținem că, pe lângă faptul că a greșit grav în privința situației economice, este ciudat faptul că Bernanke a vorbit de ocuparea deplină a forței de muncă într-un moment în care oficial erau 7,6 milioane de șomeri și alte 9 milioane de persoane subocupate (din care 5 milioane doreau un loc de muncă, dar erau prea descurajați, așa că nici nu mai căutau, iar alte 4 milioane lucrau cu normă redusă, deși doreau normă întreagă)⁴⁵. Declarația sa falsă a făcut mult rău economiei și i-a făcut pe mulți oameni care s-au bazat pe prognoza lui, investind în proprietăți imobiliare între 2005 și 2007, să piardă mulți bani. Totuși, Bernanke a devenit succesorul lui Greenspan și chiar a fost reconfirmat în aceeași funcție de către președintele Obama.

Momentul Minsky: criza din 2008

Criza din 2008 a izbucnit exact cum prevăzuse Minsky⁴⁶. Încă la mijlocul deceniului al șaptelea al secolului trecut, Minsky sublinia în van că sistemul financiar era instabil în mod natural și a avertizat asupra pericolului acumulării datoriilor, precum și asupra naturii endogene a crizelor financiare⁴⁷. El era foarte conștient de rolul ciclului datoriilor în cadrul ciclului economic, precum și în criza financiară. Contrar opiniei lui, sectorul financiar este deseori ignorat complet de macroeconomia convențională și, de aceea, concepte ca efectul de levier, datorie și incapacitate de plată sunt complet excluse sau sunt considerate simple epifenomene. Astfel, cadrul conceptual propus de Minsky are în vedere contractele de împrumut, care determină firmele să plătească niște bani din profiturile viitoare anticipate. Desigur, problema este în ce măsură profiturile viitoare au fost corect anticipate și ce

⁴⁴ *Bernanke Was Wrong*.

⁴⁵ Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey. Characteristics of the Unemployed*, Tables 1, 20 și 35; http://www.bls.gov/cps/cps_aa2005.htm, accessed May 8, 2018.

⁴⁶ Steve Keen, “Finance and Economic Breakdown: Modeling Minsky’s Financial Instability Hypothesis”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 17 (1995), 4: 607-635.

⁴⁷ Hyman Minsky, “The Financial Instability Hypothesis: Capitalistic Processes and the Behavior of the Economy”, in *Financial Crises: Theory, History and Policy*, eds. Charles P. Kindleberger and Jean-Paul Laffargue (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1982): 12-29; Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crisis*, 1st ed. (New York: Basic Books, 1978).

se întâmplă când așteptările nu sunt îndeplinite⁴⁸. El avertiza: „cu cât este mai mare ponderea finanțării speculative sau de tip Ponzi, cu atât mai mare este riscul ca economia să devină un sistem care amplifică abaterile. Prima teoremă a ipotezei instabilității financiare este faptul că economia se supune unor regimuri financiare în condițiile cărora este stabilă și altor regimuri financiare care o fac instabilă. A doua teoremă a ipotezei instabilității financiare este că, în perioadele de prosperitate prelungită, economia tranzitează de la relațiile financiare care fac sistemul stabil la relații financiare care conduc la unul instabil”. După ce bula se sparge, prețul activelor scade și valoarea netă a firmelor „se va evapora rapid. De aceea, firmele care înregistrează deficite ale fluxurilor de numerar vor fi obligate să încerce să se redreseze prin vânzarea de active. Aceasta este probabil să conducă la prăbușirea valorii activelor”. Riscul sistemic înseamnă că un faliment atrage după sine falimentul altor firme, astfel încât se produce efectul de bulgăre de zăpadă și întreaga economie scapă de sub control. Este exact scenariul care a dus la criza din 2008.

În concepția lui Minsky, nivelul prețurilor este și el crucial. Motivul este că o scădere a prețurilor mărește valoarea reală a datoriei și conduce la dificultăți de plată a acesteia și, astfel, la falimentul atât al firmelor, cât și al persoanelor fizice. Exact acest lucru s-a întâmplat cu prețul locuințelor. În plus, aceste tendințe reduc consumul personal, deoarece oamenii alocă o mai mare parte din venituri pentru plata datoriei. Mai mult, scăderea prețurilor duce la diminuarea profiturilor, ceea ce face ca firma să concedieze din angajați sau să reducă salariile sau timpul de lucru. Aceasta duce mai departe la diminuarea cererii agregate. Instabilitatea mai este cauzată de faptul că „procesele care au loc pe piață nu garantează întotdeauna că cererea efectivă este de natură să genereze profituri suficient de mari pentru ca bancherii și oamenii de afaceri să își poată îndeplini obligațiile de plată”⁴⁹. Cu alte cuvinte, profiturile reale sunt mai mici decât cele anticipate. Ideea este că instabilitatea este inherentă piețelor libere cu datorii: mecanismele de feedback amplifică instabilitatea și o fac permanentă, în loc să readucă economia în starea de echilibru.

Un alt argument inconfortabil adus de Minsky era acela că stabilitatea produce instabilitate. La prima privire, acest lucru nu pare că are sens.

⁴⁸ Hyman Minsky, “The Financial Instability Hypothesis”, The Jerome Levy Economics Institute of Bard College, *Working Paper*, No. 74, May 1992.

⁴⁹ Hyman Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy* (New York: McGraw-Hill, 1986), p. 26.

Totuși, el a subliniat că perioadele lungi de stabilitate îi învață pe antreprenori cum să ocolească constrângerile legii, prin inovare și prin crearea de noi modele de afaceri nesupuse controlului legiuitorilor. Exact acest lucru s-a întâmplat în anii '80 și '90. Mai mult, dacă această evoluție continuă, stabilitatea îi face pe legiuitori să fie mulțumiți de aceasta, permițând managerilor financiari să submineze chiar instituțiile care trebuiau în primul rând să asigure stabilitatea. Astfel, ei găsesc căi de a se angaja în acțiuni riscante. Aceasta s-a întâmplat sub supravegherea lui Greenspan. Cei 45 de ani scurși între 1935 și 1980 au fost considerați de Paul Krugman ca o perioadă cu activități bancare plictisitoare⁵⁰. Toate elementele de stabilizare folosite de Federal Reserve au funcționat bine, guvernul a fost satisfăcut și a redus gradul de supraveghere, începând cu administrația Reagan.

Desigur, reglementarea este întotdeauna costisitoare pe termen scurt. Efectele sale benefice se produc într-un viitor mai îndepărtat. Acest lucru le oferă bancherilor o motivație puternică de a susține dereglementarea și, începând cu administrația Reagan, ei au reușit să elimine reglementările care asigurau stabilitatea sistemului. În timp ce supravegherea de către guvern slăbea, sectorul financiar inova și sistemul bancar paralel (*shadow banking*, n.tr.) înflorea, iar reglementările în vigoare erau ocolite. Lucrurile funcționau fără probleme, iar cei care le contestau – ca Brooksley Born – erau reduși brutal la tăcere și îndepărtați.

Minsky a mai arătat că boomurile „euforice” au fost cauza principală a instabilității financiare⁵¹. Împrumutul „euforic” însemna că atât cei care dau împrumutul, cât și cei care îl primesc au comis erori de judecată sistematice în ceea ce privește împrumuturile contractate, prin subaprecierea posibilității de a intra în incapacitate de plată. Așteptările au fost distorsionate. Acest cadru – rezultat mai degrabă din datele istorice decât ca urmare a teoretizării apriorice a piețelor idealizate – nu se potrivea cu modelele foarte populare ale agentului rațional.

Ideile lui Minsky au fost complet ignorate sau elegant respinse de economiștii aparținând curentului dominant și de politicieni. De fapt, el a fost ostracizat⁵². Totuși, modelul lui a prezis exact ce urma să se întâmple.

⁵⁰ Paul Krugman, “Making Banking Boring”, *The New York Times*, April 9, 2009.

⁵¹ Hyman Minsky, *Financial Instability Revisited: The Economics of Disaster*, manuscris nepublicat (1966).

⁵² Ben Bernanke l-a menționat în trecere pe Minsky, dar ca o concesie: „Hyman Minsky (1977) și Charles Kindleberger (1978) au susținut... instabilitatea inerentă a sistemului financiar, dar, procedând astfel, s-au îndepărtat de ipoteza comportamentului economic rațional”. “Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression”, *American Economic Review*, 3 (1983): 257-276, aici p. 258. Bernanke a adăugat

Reglementările aplicate odată cu izbucnirea Marii depresiuni din 1929 au servit economiei și au asigurat o jumătate de secol de creștere economică stabilă. De exemplu, Legea Glass-Steagall din 1933 interzicea băncilor comerciale să investească pe piața de capital, așa că băncile nu puteau să facă speculații cu banii altor oameni. Acest lucru avea sens, deoarece depozitele băncilor erau asigurate de guvern, așa că ar fi fost imprudent să li se permită să își asume riscuri prin specularea depozitelor asigurate de o parte terță.

Totuși, sectorul financiar a evoluat și, așa cum a prezis Minsky, a acționat astfel încât să lase reglementările fără nicio putere. „Sistemul bancar paralel” s-a extins. Primele cinci bănci ca mărime au fost Morgan Stanley, Goldman Sachs, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Bear Stearns. Acestea erau diferite de băncile comerciale, pentru că nu acceptau depozite personale și nu erau plasate sub umbrela Rezervei Federale. Așadar, ele nu aveau acces la împrumuturi de la Rezerva Federală. Când guvernul a relaxat cadrul legal, băncile de investiții din sistemul bancar paralel au trecut la inovații și au creat noi produse financiare. Totuși, aceste inovații nu erau destinate îmbunătățirii productivității economice reale, adică să mărească eficiența investițiilor (și, cu acestea, PNB); în schimb, ele au fost destinate căutării de rente (obținând adică o parte mai mare din profituri). Mai mult, aceste instrumente financiare noi au creat multe probleme neașteptate, deoarece ele au introdus o cantitate imensă de informații imperfecte și riscuri sistematice în sistemul macroeconomic, toate ocolind competențele economiștilor sofisticați de la Rezerva Federală.

O altă problemă serioasă a fost aceea că investitorii care cumpărau aceste instrumente financiare noi nu aveau experiența necesară pentru evaluarea riscurilor asociate: dovezile istorice ale volatilității lor în cazul unei recesiuni pur și simplu nu existau. De aceea, în timpul anilor de euforie cauzată de banii ieftini, riscurile au fost greșit evaluate. Arhitectura financiară generală nu a fost concepută să asimileze ușor asemenea inovații, fără o supraveghere adecvată.

Astfel, profiturile peste cele normale ale sectorului financiar erau înșelătoare, deoarece erau imediate și vizibile, în timp ce costurile în termeni de riscuri asociate cu ele erau intangibile, opace și incerte. Profiturile peste cele normale erau direcționate către directorii executivi, sub formă de bonusuri.

într-o notă de subsol la declarația de mai sus: “Eu nu neg un posibil rol al iraționalității în viața economică; totuși, se pare că strategia de cercetare cea mai bună este să mergem cu postulatul raționalității cât mai departe posibil”. Eu nu știu pe ce bază a stabilit care este cea mai bună strategie. Pare doar că, pentru el, cea mai bună strategie a fost să-l desconsidere pe Minsky.

Practic era imposibil să fii un bancher prudent în aceste condiții. Mai mult, băncile de investiții erau foarte îndatorate și trebuiau să „rostogolească” continuu datoria pentru a-și putea continua activitatea. Când a fost clar că au făcut erori de evaluare a riscurilor asociate cu investițiile lor, fluxul creditelor a încetat și toate erau amenințate de faliment. Așadar, acesta era un model de afaceri riscant, cu multe elemente ascunse și potențial periculoase, care avea la bază proasta evaluare a riscurilor și un grad mare de expunere la șocurile unor externalități negative, adică efecte sistemice.

Speculațiile nu s-au limitat doar la băncile de investiții. Au existat și mulți consumatori în căutare de investiții înalt profitabile care și-au asumat riscuri excesive, căzând astfel pradă creditării prădalnice pe piața imobiliară⁵³. Practicile cu caracter prădalnic includeau rate atractive ale dobânzii, pe perioade uneori atât de scurte, de exemplu pe trei luni⁵⁴. Pe scurt, riscul era omniprezent, intangibil, neînțeles și subevaluat. De aceea, în loc să diversifice riscurile, sistemul bancar paralel le-a amplificat cu un anumit ordin de magnitudine.

De aceea, criza din 2008 s-a potrivit perfect cu modelul de instabilitate financiară al lui Minsky. Reglementările din domeniu nu au fost modernizate pentru a ține pasul cu noile practici de afaceri. Considerată învechită și inutilă, chiar Legea Glass-Steagall a fost înlocuită în 1999. Conform dogmei care domina în acea vreme, piețele financiare se puteau regla singure, fără nicio supraveghere. Oricine ar fi sugerat posibilitatea creării unor noi instituții care să țină pasul cu evoluția sectorului financiar era denigrat⁵⁵.

Treizeci de factori care au contribuit la criză, ca mecanisme de amplificare sau cauze

1. Ideologia lui Greenspan a avut, fără îndoială, principală vină. El era la conducerea sectorului financiar, devenise și cel mai puternic țar al economiei mondiale. Ar fi putut să-i conducă ușor pe bancheri din perspectiva finanțelor sustenabile, însă el nu credea în reglementare. Avea o prea mare

⁵³ George Akerlof and Robert Shiller, *Phishing for Phools. The Economics of Manipulation and Deception* (Princeton: Princeton University Press, 2015).

⁵⁴ Ruth Simon, “Teaser Rates on Mortgages Approach 0%”, *The Wall Street Journal*, February 15, 2005.

⁵⁵ Brooksley Born a încercat să reglementeze derivatele, dar a fost înlăturată de „promotorii pieței libere” conduși de Alan Greenspan, Larry Summers și Robert Rubin. Vezi PBS, *Frontline*, “The Warning”.

încredere în „analiztii riscului financiar” de pe Wall Street, ca să mai realizeze o supraveghere corectă de care răspundea chiar el. Se considera că ei erau mai inteligenți decât el; aveau doctorate în fizică la Harvard și la MIT. Așa că de ce ar fi privit peste umărul lor? El avea o încredere prea mare în ipoteza piețelor eficiente și în mecanismul de autoreglare a piețelor. A uitat însă de problema raportului dintre mandant și reprezentant, de hazardul moral, de efectele sistemice și de rolul major al informațiilor asimetrice, ceea ce a condus la evaluarea eronată a riscului. Ce neglijență!

2. Inovația financiară constând în crearea titlurilor garantate cu ipotecă și a swapurilor pe riscul de credit a însemnat introducerea unor instrumente financiare cu care investitorii nu aveau multă experiență. Minsky a spus că aceste inovații au însemnat o „dislocare”, în sensul că erau noi și interesante și au aprins imaginația investitorilor. Minsky susținea că bulele începeau cu o dislocare, care putea fi produsă exact de aceste inovații. Aceste derivate financiare nu erau bine înțelese; totuși, ele au aprins imaginația și au început să fie comercializate precum bomboanele. Au creat dependență, deoarece erau noi, producând acea dislocare din modelul lui Minsky privind bulele financiare și criza.

3. Sistemul bancar paralel, în cea mai mare parte aflat în afara reglementărilor, a crescut imens începând cu anii '80 în raport cu băncile comerciale care se aflau sub umbrela Rezervei Federale. În 1990, sistemul bancar paralel deținea jumătate din activele băncilor comerciale, însă până în 2000 s-a ajuns la egalitate, iar în ajunul crizei, sistemul bancar paralel avea un avans de 3 trilioane de dolari (13 față de 10 trilioane de dolari)⁵⁶. Acestea deveniseră instituții financiare care acționau ca băncile, dar nu erau reglementate ca băncile, nu se bucurau de plasa de siguranță oferită de Rezerva Federală. Aceste fonduri speculative (*hedge funds*), băncile de investiții (unele erau firme de brokeraj), fondurile mutuale de pe piața monetară și băncile de împrumuturi ipotecare nu puteau împrumuta de la Rezerva Federală. Cei cinci mari erau Bear Stearns, Goldman Sachs, Lehman Brothers, Morgan Stanley și Merrill Lynch.

Bernanke continua să spună că băncile de investiții nu erau asigurate de FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*), așa că Rezerva Federală nu își făcea griji cu ele. Desigur, aceasta a omis complet legăturile importante dintre sistemul bancar paralel și băncile comerciale convenționale. El a

⁵⁶ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. 32.

scăpat din vedere efectele sistemice. Astfel, Rezerva Federală a folosit modele de calcul greșite până la sfârșit. Desigur, băncile paralele erau legate în multe feluri de băncile comerciale, inclusiv prin contracte de swap pe riscul de credit emise de American Insurance Group (AIG). După ce Lehman Brothers a intrat în faliment, următoarea ar fi fost AIG, care ar fi tras în jos multe bănci comerciale și fonduri mutuale care încheiaseră cu aceasta polițe de asigurare pentru swapurile pe riscul de credit. Atunci Bernanke a venit în ajutorul AIG cu 86 de miliarde de dolari, a doua zi după falimentul băncii Lehman Brothers. Alte 100 de miliarde de dolari au venit ulterior. Salvarea AIG a însemnat, de fapt, salvarea tuturor băncilor „prea mari ca să cadă”, printre care Goldman Sachs, Bank of America și Morgan Stanley, deoarece, dacă se prăbușea AIG, și celelalte ar fi pățit la fel⁵⁷.

Criza a eliminat toate cele cinci bănci mari de investiții sau, cel puțin, modelul de afaceri utilizat de ele. Lehman Brothers era falimentată, Goldman Sachs și Morgan Stanley s-au transformat în bănci comerciale, pentru a se bucura de protecția Rezervei Federale, în timp ce Bear Stearns și Merrill Lynch au fost preluate de JP Morgan Chase și, respectiv, de Bank of America. Modelul de afaceri era greșit, deoarece băncile aveau nevoie de influxuri de milioane de dolari în fiecare zi pentru operațiunile curente. La sfârșitul anului 2007, de exemplu, Bear Stearns a avut nevoie de împrumuturi de pe o zi pe alta de 70 de miliarde de dolari pentru a-și finanța operațiunile⁵⁸. Din cauza lipsei lor de transparență, aceste bănci au suferit de o criză de încredere când influxurile de credite s-au oprit brusc. Această situație nu se deosebea de cea a unei bănci tradiționale, doar că nu mai erau cozi formate la ghișee ca în timpul Marii depresiuni, ci totul se întâmpla în spațiul cibernetic, când deponenții apăsau pe butonul „rambursare”.

4. Neglijarea riscului sistemic a fost greșeala de neiertat a lui Greenspan și a lui Bernanke. Riscul sistemic este un mecanism de amplificare și o externalitate negativă. Erorile unei bănci pot cauza o criză de lichiditate sau de solvabilitate care afectează alte bănci. În plus, există elemente de contagiune. Istoria este plină de asemenea episoade. Totuși, toate au fost surde la amenințarea crizei. De exemplu, Bernanke remarcă în mai 2007: „Este important de reținut că noi nu constatăm efecte de contagiune mai semnificative pentru bănci sau pentru casele de economii

⁵⁷ William Greider, “The AIG Bailout Scandal”, *The Nation*, August 6, 2010.

⁵⁸ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xx.

din cauza problemelor apărute pe piața *subprime*; în cea mai mare parte, băncile cu probleme nu erau instituții cu depozite asigurate la nivel federal... nu ne așteptăm la efecte de contagiune majore dinspre piața *subprime* către restul economiei sau către sistemul financiar”⁵⁹. După părerea lui Bernanke, noi nu trebuie să ne facem griji cu bănci ca Lehman Brothers, deoarece depozitele lor nu aveau asigurare federală. Un punct de vedere foarte naiv.

5. Conformismul gândirii de grup a lăsat să se înțeleagă că opinia lui Greenspan era corectă politic. Este un lucru comun că gândirea conformistă duce la o dinamică disfuncțională a aceluia grup. Astfel, Greenspan putea să declare cu bună credință că „nimeni nu a văzut criza apropiindu-se”⁶⁰. Desigur, el a fost cel care a ales pe cine să asculte, iar cei pe care i-a ascultat știau foarte bine ceea ce îi convine lui. El nu a ținut seama de avertismentul lui Roubini că recesiunea care vine va fi „foarte urâtă”. Nu a luat în considerare nici discursul lui Rajan de la Jackson Hole, deși era prezent acolo. Nu a ținut seama de avertismentul lui Robert Shiller din 2005 că „piața [imobiliară] este pe cale să dea naștere unei bule de proporții nemaîntâlnite care, probabil, se va sfârși urât”⁶¹. Așadar, ce vrea să spună când afirmă că nimeni nu a văzut-o apropiindu-se?

6. Bula „dot-com” era direct legată de bula ipotecară de pe piața *subprime*. Într-un anume sens, Greenspan a trecut de la o bulă la alta într-o „bucă fatală”, felul în care a fost depășită prima provocând-o pe următoarea. Legătura dintre cele două bule s-a datorat faptului că bula „dot-com” a culminat cu recesiunea din 2001. Acest lucru l-a făcut pe Greenspan, conform setului de politici standard, să apese pe acceleratorul economiei și a coborât rata dobânzii de la 6,5% în vara anului 2000 la 1,25% la sfârșitul anului 2002⁶². Acest lucru a avut efectul dorit, recesiunea a durat puțin și s-a încheiat până la sfârșitul anului 2001, în ciuda șocului produs de evenimentele de la 11 septembrie. Din nou, concluzia a fost că Greenspan deținea formula magică și Rezerva Federală a crezut că bula ipotecară de pe piața

⁵⁹ Efectul de contagiune este o externalitate. Ben Bernanke, Board of Governors of the Federal Reserve System, *The Subprime Mortgage Market*, May 17, 2007.

⁶⁰ Michael Burry, “I Saw the Crisis Coming. Why Didn’t the Fed?”, *The New York Times*, April 3, 2010.

⁶¹ “The Bubble’s New Home”, *Barron’s*, June 20, 2005; David Leonhardt, “Be Warned: Mr. Bubble’s Worried Again”, *The New York Times*, August 21, 2005; Paul Krugman, “That Hissing Sound”, *The New York Times*, August 8, 2015; *Peter Schiff on Kudlow & Co. Predicts the U.S. Economic Collapse*, August 28, 2006, <http://www.youtube.com/watch?v=LfascZSTU4o>, accessed April 4, 2018.

⁶² Federal Reserve Bank of St. Louis, *Effective Federal Funds Rate*, Series FEDFUNDS.

subprime va fi gestionată la fel de ușor ca bula „dot-com”. Bulele și recesiunile nu mai constituie o problemă. (Așa s-a întâmplat când Bob Lucas declara că recesiunile țin de trecut.) Așa că riscul moral creștea în sistem.

Concluzia a fost complet greșită, deoarece era o mare diferență între cele două bule. Acțiunile oferite public ale companiilor „dot-com” erau în proprietatea, în principal, a celor care investeau în firme cu potențial mare de creștere și profit, a fondurilor de hedging și a băncilor de investiții. Pe de altă parte, 73 de milioane de gospodării aveau ipoteci, iar o reducere a prețului locuințelor sau o ajustare a ipotecilor cu rată variabilă a dobânzii ar fi avut un impact năucitor asupra lor. Cu alte cuvinte, impactul economic asupra populației a fost de un alt ordin de mărime. Mai mult, ofertele publice inițiale pentru „dot-com” erau mici comparativ cu piața ipotecilor: 27 de miliarde de dolari între 1997 și 1999⁶³. Iar aceasta se afla mult sub cele 3,5 trilioane de dolari ale ipotecilor de pe piața *subprime*. Mai era o diferență substanțială între cele două bule: acțiunile „dot-com” nu erau asigurate pe baza swapurilor pe riscul de credit, în timp ce titlurile garantate cu ipoteci erau, ceea ce însemna că efectele sistemice urmau să fie mult mai puternice în cazul bulei imobiliare.

De aceea, ignorând aceste diferențe, Greenspan și Bernanke s-au dovedit lipsiți de precauție. John Cassidy scria în *The New Yorker*: „chiar unii dintre colegii lui Greenspan se temeau că o bulă făcuse calea altele... [Totuși,] Greenspan refuză să accepte producerea unei asemenea catastrofe. Recent, în fața Congresului, susținea că economia *pare să fie pe drumul cel bun*”⁶⁴.

7. Prin menținerea **ratelor dobânzii la niveluri prea scăzute** în 2003, care au fost reduse în continuare până la 1%, Greenspan a făcut greșeala vieții. Acest lucru nu avea rost, deoarece economia mergea destul de bine (figura nr. 15.4). De fapt, în vara anului 2003, PIB real crescuse cu 3,2% pe an⁶⁵. Nu exista niciun motiv de reducere a ratei dobânzii la 1% și era chiar ridicol să o menții la un nivel scăzut încă un an. Aceasta a fost o greșeală tragică, deoarece economia s-a supraîncălzit și până la sfârșitul anului 2003 a crescut cu 4,4% pe an⁶⁶. În sine, acesta nu ar fi fost un lucru prea grav, dar el a avut efecte puternice asupra sectorului imobiliar, care se afla deja în

⁶³ “The \$1.7 trillion dot.com lesson”, *CNNMoney*, November 9, 2000.

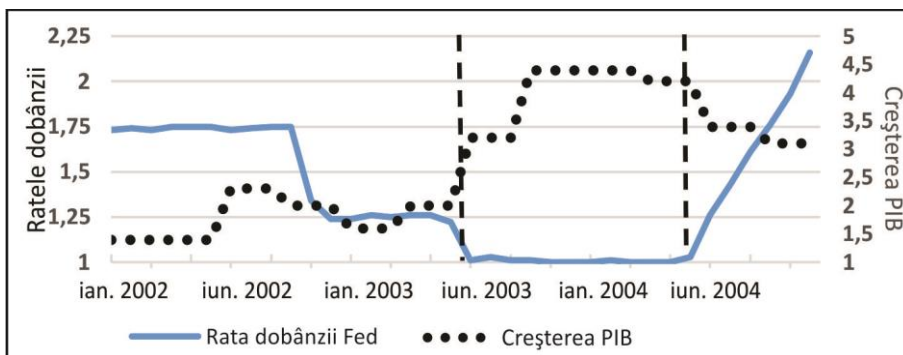
⁶⁴ John Cassidy, “Blowing Bubbles”, *The New Yorker*, July 12, 2004.

⁶⁵ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Real Gross Domestic Product, Percent Change from Quarter One Year Ago, Quarterly, Seasonally Adjusted*, Series A191RO1Q156NBEA.

⁶⁶ John Taylor, “The Financial Crisis and the Policy Responses: An Empirical Analysis of What Went Wrong”, *Critical Review: A Journal of Politics and Society*, 21 (2009), 2-3: 341-364; *NBER Working paper*, No. 14631 (January 2009).

pragul unei bule majore. Aceasta a fost perioada în care ipotecile de pe piața *subprime* au devenit o amenințare. Fiindcă a menținut ratele dobânzilor foarte scăzute, Greenspan a contribuit la balonarea pieței ipotecare *subprime* și a crizei care a urmat. După ce s-a aflat 16 ani la vârful sistemul financiar mondial, el a comis o eroare care s-a dovedit fatală. (Aceasta se aseamănă cu tragedia greacă în care eroul este doborât de propria trufie.) Astfel, 2004 a devenit un moment de cumpănă, deoarece atunci produsele financiare de pe piața *subprime* au scăpat de sub control, conectând bula „dot-com” și criza din 2008.

Figura nr. 15.4. Ratele dobânzii și creșterea PIB



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, *Effective Federal Funds Rate*, Series FEDFUNDS; *Real Gross Domestic Product, Percent Change from Quarter One Year Ago, Quarterly, Seasonally Adjusted*, Series A191RO1Q156NBEA.

8. Agențiile de rating au fost incitate greșit să recurgă la alchimie financiară, mai ales când nimeni nu îi supraveghea pe supraveghetori. Dându-și avizul, ele au transformat ipotecile de pe piața *subprime* în titluri garantate cu ipoteci cotate cu rating AAA. Agențiile erau plătite de bănci, iar aceste bănci le puteau amenința că trec la firmele concurente dacă nu li se acordau ratinguri înalte. Agențiile nu aveau niciun motiv să refuze, deoarece evaluările prea exigente le-ar fi diminuat profiturile. La urma urmelor, ele nu trebuiau să garanteze ratingurile cu nimic. Astfel, ratingurile acordate Lehman Brothers nu au fost degradate până ce prăbușirea nu a devenit iminentă⁶⁷. Între 2000 și 2007, Moody's a acordat triplu A pentru 45.000 de

⁶⁷ Reuters Staff, “Moody’s, Fitch slash Lehman ratings on bankruptcy”, *Reuters*, September 15, 2008; Roman Frydman and Michael D. Goldberg, “Lehman Brothers collapse: was capitalism to blame?”, *The Guardian*, September 13, 2013.

titluri garantate cu ipoteci. Doar în 2006, Moody's a calificat cu triplu A un număr de 30 de titluri bazate pe ipoteci în fiecare zi. Rezultatele au fost dezastruoase: 83% dintre titlurile bazate pe ipoteci cu rating AAA în acel an au fost degradate⁶⁸.

9. Deficitele comerciale endemice, de ordinul a jumătate de trilion de dolari pe an la începutul secolului al XXI-lea arătau că restul lumii avea mulți dolari care nu puteau fi absorbiți ușor de economiile respective, excedentul fiind redirectionat în sistemul financiar al SUA, adăugându-se la politica banilor „facili” a Rezervei Federale. Aceasta a contribuit la excesul de economisire.

10. Credite facile: în modelul bulelor din concepția lui Minsky, banii „vânează” activele, astfel încât aceasta face ca prețurile să se ducă în sus, lucru care chiar s-a întâmplat, nu numai pentru că Greenspan a menținut ratele dobânzilor scăzute prea mult timp după bula „dot-com”, dar și pentru că mulți bani au fost redirectionați înapoi către sistemul bancar al SUA din cauza excedentului de economisire din Asia, ceea ce s-a adăugat la oferta excedentară de credite. Acest lucru a dus la o inflație a activelor, inclusiv a prețului locuințelor și a acțiunilor.

11. Coborârea standardelor de prudențialitate de către sistemul bancar pentru a găsi suficienți noi clienți care să-i permită realizarea țințelor sale de profit, totul ca urmare a excesului de fonduri. Nu exista altă cale pentru ca ele să poată profita de oferta de bani în exces. Astfel, standardele de prudențialitate au scăzut, iar fraudă a proliferat.

12. Expansiunea creditării pe piața *subprime* în 2004 a creat o mare problemă. Până în 2003, piața *subprime* reprezenta între 7% și 10% din piața ipotecară. Aceasta s-ar fi putut dovedi gestionabilă. Dar în 2004, piața *subprime* a crescut cu un factor de 2,5, ajungând la 21% din totalul pieței ipotecare, și a rămas la același nivel încă doi ani. În cei trei ani cuprinși între 2004 și 2006, au fost emise ipoteci în valoare de 1,8 trilioane de dolari pe piața *subprime*⁶⁹. Era ceva fără precedent și de rău augur. Astfel, sectorul financiar a trecut Rubiconul în 2004.

13. Împrumuturile prădalnice au pus gaz pe foc. Împrumuturile prădalnice se bazau pe manipularea și înșelarea consumatorilor, printr-o documentație precară sau chiar deloc, adică veniturile și capacitatea debitorului

⁶⁸ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xxv.

⁶⁹ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. 70.

ipotecar de a returna împrumutul erau fictive. Aceasta era o fraudă simplistă care totuși nu îl preocupa pe Greenspan, deoarece modelul său de concurență implica în mod naiv că piața ar trebui să fie capabilă să evalueze acest lucru în cadrul modelului.

Instituțiile financiare îi „pescuiau” pe naivi, apelând la afirmații ambigue care semnalau de fapt că intenționau să comită o fraudă, cum ar fi „toate au fost aprobate”, chiar și în cazul în care „un întreprinzător al cărui venit era greu de documentat” după ce fusese respins de nu mai puțin de trei bănci⁷⁰. Reclamele firmei Washington Mutual se lăudau cu împrumutătorii lor care „își stabileau singuri regulile de aprobare”⁷¹ sau că „aveau reguli flexibile de creditare”, în timp ce ofițerul de credite distrugea simbolic regulile cu propriile mâini⁷².

Apoi au apărut inovații, cum ar fi creditele ipotecare cu rată variabilă care începea de la 1% și așa-numitele „împrumuturi Ninja”, care însemnau „fără venit, fără loc de muncă, fără active” și care au fost acordate în mod fraudulos oamenilor, fără ca aceștia să dispună de mijloacele pentru a le rambursa. Ipotecile cu rată variabilă (ARMs – *adjustable-rate mortgages*, n.tr.) și cu opțiuni de plată (ARM *pay-option*, care permitea debitorilor să aleagă între patru opțiuni de plată, n.tr.) conduceau la sume lunare de plăți mai mici, dacă se dorea. Restul se adăuga însă la soldul împrumutului, astfel încât soldul putea crește în fiecare lună. Greenspan era un veritabil suporter al pieței ipotecare *subprime*. „Consumatorii americani ar avea de câștigat dacă împrumutătorii lor ar oferi mai multe alternative de produse bazate pe ipoteci pe lângă creditul ipotecar tradițional cu rată fixă”⁷³. De asemenea, el a crezut mult în capacitatea băncilor de a se folosi de modelele lor cantitative în avantajul consumatorului. El a dat un impuls excesiv de optimist (*panglossian*, n.tr.) împrumuturilor prădalnice când afirma, în 2005: „Odată cu aceste progrese în tehnologie, creditorii au profitat de pe urma modelelor de creditare bazate pe scoring (*credit-scoring models* – modele matematice de evaluare a riscului de *default*, n.tr.) și a altor tehnici pentru extinderea eficientă a creditării la un spectru mai larg de consumatori”⁷⁴.

⁷⁰ Jessica Sberlati, *Countrywide Commercial 3*, YouTube, October 26, 2007.

⁷¹ McCannSeattle, *WAMU – 'Roy'*, YouTube, December 14, 2009.

⁷² McCannSeattle, *WAMU – 'Roy'*, YouTube, December 14, 2009.

⁷³ Într-un discurs susținut la Credit Union National Association. Sue Kirchhoff and Barbara Hagenbaugh, “Greenspan says ARMs might be better deal”, *USA Today*, February 23, 2004.

⁷⁴ Adăugând următoarele: „Adoptarea pe scară largă a acestor modele a redus costurile de evaluare a solvabilității debitorilor, iar pe piețele concurențiale, reducerile de costuri tind să

14. Toate acestea au creat **o bulă uriașă a prețurilor caselor**. Noi știm că prețurile se aflau mult peste valoarea fundamentală, deoarece prețurile locuințelor au crescut cu 41% mai repede decât chiriile (figura nr. 15.2). Între 1999 și 2005, prețul locuințelor s-a dublat, în timp ce venitul median real al gospodăriilor încă se afla cu 1.730 de dolari sub cel existent cu șase ani în urmă (figurile nr. 15.3 și nr. 15.5)⁷⁵. (Prețurile locuințelor au continuat să crească cu încă 14%, pentru a atinge vârful din iunie 2006.) Toate acestea sfidau principiile fundamentale. Prețurile nu ar fi trebuit să crească atunci când veniturile rămăseseră mult în urmă. Ce se întâmpla? Simplu: era vorba de o exuberanță cauzată de bucla de feedback pozitiv (figura nr. 4.12) și de o scădere abruptă a standardelor de prudențialitate, în timp ce Greenspan și Bernanke priveau într-o altă direcție.

15. Așa cum avertiza Minsky, **iluzia calmului era înșelătoare**, deoarece Rezerva Federală presupunea că totul era sub un asemenea control încât supravegherea nu se mai dovedea necesară. Greenspan era o celebritate, Bernanke aducea elogii Marii moderații, în timp ce Robert Lucas, câștigător al Premiului Nobel, asigura pe toată lumea că o depresiune era în afara oricărei discuții. De ce să ne facem griji, de ce să reglementăm? Supravegherea nu ar fi făcut altceva decât să împiedice băncile să facă mai mulți bani. Mai mult, bancherii erau atât de inteligenți, încât se puteau „reglementa” singuri.

16. Această ideologie a dus la **dereglementare**, la o aplicare laxă a reglementărilor care încă existau, la o supraveghere lejeră și la o încredere excesivă în bănci și bancheri. Totul a început în timpul administrației Reagan și a continuat până la criză. De exemplu, Reagan a permis băncilor private să securitizeze ipotecile în obligațiuni și să ofere unele cu rată variabilă. El a

se transfere către debitori. Acolo unde solicitanților marginali li s-ar fi refuzat cândva creditele, acum creditorii pot să analizeze în cunoștință de cauză riscul aferent solicitanților individuali și să îl evalueze mai adecvat. Aceste îmbunătățiri au dus la o creștere rapidă a împrumuturilor ipotecare pe piața subprime; într-adevăr, astăzi, ipotecile de pe această piață reprezintă aproximativ 10% din numărul tuturor ipotecilor existente, față de numai 1% sau 2% cât era la începutul anilor '90". The Federal Reserve Board, *Remarks by Chairman Alan Greenspan at the Federal Reserve System's Fourth Annual Community Affairs Research Conference*, Washington, D.C., April 8, 2005.

⁷⁵ Federal Reserve Bank of St. Louis, FRED, *S&P/Case-Shiller U.S. National Home Price Index*, Series CSUSHPISA; *Real Median Household Income in the United States*, Series MEHOINUSA672N. În figura nr. 15.2 bazată pe date OECD, se poate să nu fi folosit cifre privind mediana veniturilor gospodăriilor, care ar fi fost mai relevantă pentru sesizarea dimensiunii bulei imobiliare.

dereglementat băncile de economii și le-a permis să intre în sistemul băncilor comerciale. Clinton a continuat acest proces. El a anulat interdicția privind activitățile de banking dintre state, ceea ce a avut ca rezultat apariția băncilor „prea mari ca să cadă”, și a revocat Legea Glass-Steagall, spunând cât de fericit a fost să elimine „legile învechite”. Chiar și reglementările privind înregistrările contabile au fost ignorate. Fraude? Nicio problemă! Eficiența pieței implică faptul că riscurile sunt corect evaluate. Standarde de prudențialitate? Nu vă faceți probleme! Băncile au destui oameni inteligenți ca să le aplice. Reclame agresive? Pe cine deranjează? Există destui oameni raționali acolo. Ei știu ceea ce fac.

17. Povara datoriilor mari constituie o problemă în timpul crizei, deoarece limitează opțiunile disponibile. Acest lucru nu va conduce la o societate rezistentă la evenimente de tip „lebedă neagră”, conform concepției lui Nassim Taleb⁷⁶. Aceasta ar constitui o societate care ar putea să facă față unor evenimente greu de prevăzut, cum ar fi o recesiune, o criză financiară sau orice altceva. În cazul unei recesiuni, persoanele fără suficiente economii fac față cu greu angajamentelor de plată și ajung la faliment, la popriri sau la evacuări. Faptul că datoria ipotecară per gospodărie a crescut de la 92.000 de dolari la 150.000 de dolari între 2001 și 2007 a reprezentat o povară grea într-o perioadă când veniturile gospodăriilor scădeau sau, în cel mai bun caz, stagnau. „Când s-a declanșat criza imobiliară, companiile, dar și familiile cu datorii financiare mari au fost lovite crunt”⁷⁷.

La fel, la nivel național, un raport mare între datorie și PIB înseamnă că este greu să votezi o lege pentru a stimula economia și a depăși recesiunea. Datoria națională s-a dublat în timpul administrațiilor Reagan și Bush Sr. de la 30% la 60% din PIB⁷⁸. Până în 2017, depășise pragul de 100%.

18. Financiarizarea se referă la creșterea importanței sectorului financiar în economie pe seama sectorului manufacturier⁷⁹. Aceasta implică faptul că economiei îi lipsește diversificarea, adică este ca și cum ai pune

⁷⁶ Nassim Taleb, “Ten principles for a Black Swan-proof world”, *Financial Times*, April 7, 2009.

⁷⁷ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xx.

⁷⁸ A atins 50% în timpul lui Reagan, însă Bush Sr. a mai adăugat 10%. Federal Reserve Bank of St. Louis, *Total Public Debt as a Percent of Gross Domestic Product*, Series GFDEGDQ188S.

⁷⁹ După părerea sa, aceasta era o nouă formă de capitalism, un „capitalism al managerilor financiari”, în care efectul de levier și rata înaltă de îndatorare financiară juca un rol important. În loc ca o persoană să lucreze cu propriul capital, ea se împrumuta excesiv și investea banii împrumutați cu un randament superior.

prea multe ouă într-un singur coș. Într-adevăr, sectorul financiar reprezenta doar 4% din PIB și 17% din profitul companiilor în 1980, însă ponderea acestuia în PIB s-a dublat la 8% până la începutul secolului al XXI-lea, iar în totalul profiturilor companiilor a fost în medie de 27% între 2001 și 2007⁸⁰. Această situație a avut consecințe serioase, deoarece sectorul financiar nu creează locuri de muncă pentru absorbirea muncitorilor dislocați din sectorul manufacturier: sectorul financiar ocupa doar 5,3% din forța de muncă în 2016, o scădere cu 0,3% din 2006⁸¹.

Aceasta nu este o cale pentru a construi o bună economie. Sectorul financiar este ca un cocon: „doar 15% din banii care provin de la cele mai mari instituții financiare se folosesc pentru noi investiții. Restul se află într-o buclă închisă a tranzacțiilor: instituțiile facilitează și se implică în cumpărarea și vânzarea de acțiuni, de obligațiuni, de active imobiliare și de alte active care îmbogățesc mai ales cele douăzeci de procente din populație care dețin 80% din activele de bază, fizice. Aceasta nu ajută la creștere, ci doar alimentează adâncirea decalajului dintre averi... noi ar trebui să începem să discutăm despre modul în care putem crea un sistem financiar care să servească cu adevărat societății”⁸².

19. Mentalitatea de turmă i-a făcut pe investitorii de pe Wall Street să se ia unii după alții în subevaluarea riscului. Competiția a însemnat o cursă către nivelul inferior. Așa cum spunea Keynes, pentru investitori „este mai bine să înregistreze un eșec convențional, decât să reușească neconvențional”. Nouriel Roubini explică: „Cine ar îndrăzni să scoată capul și să strige că este recesiune, când toți colegii de pe Wall Street susțin contrariul? Dacă urmezi turma și greșești, te poți ascunde în acea turmă, părand că toată lumea a greșit... Ar fi fost un conflict de interese clar, ținând seama de

⁸⁰ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xvii. Thomas Philippon, “Has the U.S. Finance Industry Become Less Efficient? On the Theory and Measurement of Financial Intermediation”, *American Economic Review*, 105 (2015), 4: 1408-1438. Ponderea sectorului financiar a atins un vârf de 37% în 2002. Aceste date nu ținneau seama de profiturile generate în străinătate, deoarece nu sunt detaliate pe sectoare. Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, *GDP & Personal Income, Section 6-Income and Employment by Industry*, Table 6.16D: “Corporate profits by Industry”.

⁸¹ Bureau of Labor Statistics, Table 2.1: “Employment by major industry sector”, http://www.bls.gov/emp/ep_table_201.htm, accessed March 28, 2016.

⁸² Rana Foroohar, “How Big Banks Became Our Masters”, *The New York Times*, September 27, 2017.

costurile și beneficiile scoaterii capului din turmă”⁸³. Acei manageri financiari care își asumau riscuri excesive obțineau și randamente extraordinare pentru clienții lor doar o anumită perioadă, fără ca aceștia să știe că ele nu erau profituri reale și că puteau dispărea dacă riscurile nu erau corect evaluate. Totuși, riscul este imaterial și, de aceea, greu de evaluat corect în cazul unor evenimente care se produc rar⁸⁴. Acestea sunt evenimente a căror apariție este puțin probabilă, dar care pot genera daune enorme când se produc. Competitorii care își asumau riscuri mai mici nu ar fi putut să își continue activitatea, deoarece ar fi părut că sunt mai puțin performanți decât rivalii lor, și nu mai prudenți.

Comportamentul de turmă a mai arătat că febra speculativă era contagioasă și că i-a făcut pe oameni să creadă că prețurile caselor urmau să crească pe termen nedefinit, iar mulți au riscat, angajându-se în astfel de afaceri dincolo de posibilități.

20. Evaluarea greșită a riscurilor. Riscul este imaterial și, de aceea, greu de evaluat în cazul unor evenimente rare, cum ar fi intrarea în incapacitate de plată a unei bănci importante. „Coadă” cu devieri standard semnificative ale distribuției probabilității unei incapacități de plată a băncii Lehman Brothers a fost mai mare decât au apreciat analiștii specializați în evaluarea riscurilor. De aceea, pentru acest tip de distribuție a probabilităților se mai folosește și expresia „cozi mari” (*fat tails*, n.tr.). Conform prețului swapurilor pe riscul de credit, în 2005, investitorii estimau că probabilitatea de neplată pentru o obligațiune Lehman Brothers era de 1 la 500, adică de două ori într-un mileniu. Trei ani mai târziu, compania dispăruse. Nu pare că este vorba de o piață eficientă. De fapt, până în luna martie 2008 și puțin înainte de colapsul Bear Stearns, probabilitatea estimată a falimentului băncii Lehman Brothers a crescut, dar tot era de numai 1 la 200 sau 0,5%⁸⁵. Aceasta înseamnă o gravă subestimare a probabilităților. Cu o lună înainte

⁸³ Nouriel Roubini, “March 2001: 95% of Forecasters Predicted No Recession... Too Bad the Recession Had Already Started Then...” *EconoMonitor*, September 8, 2006.

⁸⁴ Acest lucru diferă de evaluarea asigurării de viață, deoarece în fiecare săptămână se produc un milion de decese, în timp ce o companie de dimensiunea băncii Lehman Brothers dispare foarte rar.

⁸⁵ Chenyu Zhang, *Empirical Essays on Inferring Information from Options and Other Financial Derivatives*, Lancaster University, April 2017, p. 23, 42; Stephen J. Taylor, Chi-Feng Tzeng and Martin Widdicks, “Bankruptcy probabilities inferred from option prices”, *Journal of Derivatives*, 22 (2014), 2: 8-31, aici p. 13.

ca Bear Stearns și Merrill Lynch să devină insolabile, probabilitatea ca ele să dea faliment era estimată la numai 3,1% și, respectiv, 2,3%⁸⁶.

21. Finanțarea cantitativă a câștigat teren. Evaluarea greșită a riscului mai însemna și că exista prea multă încredere în capacitatea unor matematicieni și ingineri financiari bine dotați intelectual că pot calcula probabilitățile și gestiona adecvat riscurile cu ajutorul modelelor pe calculator. Erau însă lipsiți de experiența operării cu noile instrumente financiare și, de aceea, nu aveau o bază solidă pentru a face asemenea ipoteze.

Încrederea excesivă în finanțarea cantitativă a ieșit la iveală odată cu falimentul fondului de hedging Long-Term Capital Management. Acesta ar fi trebuit să fie un avertisment pentru politicieni că matematicienii prea sofisticăți și modelele pe calculator ale inginerilor financiari nu erau atât de încredere pe cât am fost determinați să credem. Acești specialiști au continuat să fragilizeze sistemul.

22. Efectul de levier a scăpat de sub control. Un bun exemplu al modului lipsit de responsabilitate în care autoritățile au abordat această amenințare la adresa stabilității este oferit de înregistrarea audio a ședinței de la Securities and Exchange Commission (SEC). În 2004, aceasta a făcut o schimbare, care s-a dovedit fatală, a regulilor care guvernau cele mai mari cinci bănci de investiții din SUA: Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bear Stearns, Lehman Brothers și Merrill Lynch. Aceste bănci au aranjat lucrurile astfel încât să poată crește îndatorarea, apelând la propriile modele pe calculator pentru evaluarea riscurilor, și nu la regulile existente stabilite de SEC. Președintele William Donaldson a deschis ședința cu o declarație oficială dogmatică: „Dacă procedăm înțelept și dacă noi și colegii noștri legiuitori vom asculta și vom învăța unii de la alții, vom putea ajuta investitorii să folosească cele mai bune instrumente de gestionare a riscurilor spre binele piețelor noastre... permițând pieței de servicii financiare să evolueze”. Comisarul Harvey Goldschmid părea să aibă unele rezerve: „Există ceva real... Vreau să spun că noi am zis că aceștia sunt cei mari... dar aceasta înseamnă că, dacă ceva nu merge, se va produce o mare dezordine [râsete] și ne vom mai simți în siguranță dacă se vor produce aceste pierderi de capital și altele de acest fel, va mai exista o protecție reală a investitorilor?” Annette L. Nazareth, directorul pentru reglementarea piețelor, a răspuns: „Ne vom întâlni cu aceste firme în fiecare lună... sper că vom primi multe

⁸⁶ Pe baza prețului contractelor options. Vezi J. Taylor, Chi-Feng Tzeng and Martin Widdicks, p. 25.

avertismente din timp pentru ca să putem restrânge activitatea care pune probleme din punctul nostru de vedere”. Harvey Goldschmid încă avea unele ezitări, dar acestea au dispărut treptat: „Aceasta va fi o verificare a conformității, adică de înțelegere a riscurilor, mult mai complicată decât a trebuit să facem până acum. Mike, eu am încredere totală în tine, dar presupun că tu ești convins că putem face acest lucru [râsete mai puternice]”. Cineva din personalul comisiei a spus: „Evident că vom depinde de firme. Ele sunt în prima linie. Ele vor trebui să creeze întregul cadru privind evaluarea riscurilor. Noi vom fi primii care o să-l citească și ele vor trebui să ni-l explice într-un fel care poate fi înțeles, iar apoi îl vom supune unui proces de examinare, în afara aprobării modelelor și sistemelor lor de control al riscurilor. Așadar, este o sarcină deosebită. Nu voi încerca să o duc la bun sfârșit de unul singur [râsete prelungi, din nou]”. „Eu... nu... eu voi fi fericit să sprijin acest lucru”, a spus comisarul Roel C. Campos, adăugând: „Și țin pumnii pentru viitor”⁸⁷. Aprobarea acestei propuneri a fost unanimă. „Cu aceasta, celor cinci mari firme de investiții independente li s-a scos zgarda”⁸⁸. De atunci SEC s-a bazat pe firme că pot să se controleze singure. Desigur, ele nu au făcut-o prea bine. Efectul de levier creat de acești monștri s-a extins substanțial după această ședință. La Morgan Stanley, de la 22 la 33. La Bear Stearns, de la 27 la 33. La Lehman Brothers, de la 22 la 32; la Merrill Lynch, de la 16 la 32 și la Goldman, de la 18 la 24.

Aceasta a însemnat că propriul capital nu reprezenta decât o fracțiune minusculă (3%) din totalul investițiilor lor. (Și, mai rău, ei au apelat la o contabilitate „creativă” pentru a-și ascunde de investitori activele cu grad ridicat de risc.) Dacă valoarea activelor lor ar fi scăzut cu doar 3 puncte procentuale, capitalul s-ar fi evaporat și ele ar fi devenit insolabile. Evident, acesta era un model de afaceri extrem de riscant, unul care conducea la retrageri masive din bancă. Astfel, pe măsură ce bilanțurile lor se înrăutățeau, adică valoarea activelor scădea, și investitorii ar fi fost din ce în ce mai reticenți în a le împrumuta banii de care aveau nevoie pentru operațiunile curente. În cele din urmă, numai cu sprijinul guvernului mai putea fi salvat sistemul. Acea ședință, cu modul frivol și plin de menajamente în

⁸⁷ Ședința a avut loc la 28 aprilie 2004; transcrierea s-a făcut după înregistrarea audio. “The Day the S.E.C. Changed the Game”, *The New York Times*, September 27, 2009. Agenda și conținutul întâlnirii este la: <http://www.sec.gov/news/openmeetings/agenda042804.htm>, accessed April 24, 2018.

⁸⁸ Stephen Labaton, “Agency’s ’04 Rule Let Banks Pile Up New Debt”, *The New York Times*, October 2, 2008.

care a fost tratată serioasa problemă a gestionării riscurilor, a contribuit mult la destabilizarea sistemului bancar paralel. La urma urmelor, piața *subprime* a devenit o problemă gravă în 2004. Acela a fost un moment de cumpănă.

23. Globalizarea a dus la amplificarea problemei în trei feluri: a) prin acumularea economisirilor, care a făcut ca sistemul financiar al SUA să fie inundat cu fonduri care puteau traversa globul cu viteza luminii; b) prin creșterea deficitului comercial al SUA, care a devenit o sursă majoră a acumulării de economii; c) prin existența unei piețe globale pentru produsele financiare ambalate special de inginerii de pe Wall Street și care au ajuns până la Cercul Polar, în Norvegia. În aceste locuri îndepărtate, credibilitatea informațiilor privind aceste derivate era dintre cele mai scăzute nu pentru că mulți dintre oamenii de acolo nu înțelegeau cât de riscante sau complexe erau, ci pentru că adesea documentele erau traduse în limba locului, iar informațiile erau trunchiate. În plus, investitorii străini aveau o încredere exagerată în sistemul juridic american și nu își imaginau că legiuitorii puteau fi atât de nepăsători să permită ca asemenea fraude și înșelăciuni să aibă loc.

24. Hazardul moral s-a tot acumulat. Reverența pieței față de formula magică a lui Greenspan pentru rezolvarea adversităților a fost exagerată. După cum remarcă just John Cassidy în *The New Yorker*: „Dat fiind rolul lui Greenspan în promovarea și prelungirea bulei «dot-com» care s-a declanșat în 2000, deferența cu care este înconjurat pare puțin exagerată”⁸⁹. Această percepție a fost întărită când, în martie 2008, Rezerva Federală, condusă atunci de Ben Bernanke, care și-a început mandatul în 2006, a subvenționat preluarea băncii de investiții Bear Stearns de către JP Morgan Chase cu 29 de miliarde de dolari din banii contribuabililor. Acesta este unul dintre motivele pentru care falimentul băncii de investiții Lehman Brothers la șase luni după aceea a luat piețele prin surprindere și a creat un asemenea dezastru. Riscul moral a fost de necontrolat și finanștii au intrat în panică și au înțeles că ei făcuseră evaluări greșite în multiple situații.

25. Lipsa perspectivei istorice a constituit o problemă, deoarece contribuise la crearea unui sentiment al infailibilității. Wall Street a uitat trecutul și, de aceea, a fost condamnat să îi repete greșelile. Oamenii de acolo au fost hipnotizați de analiștii de risc cu nivelul lor de sofisticare matematică, cu mărimea profiturilor, cu încrederea în Greenspan. Aceste lucruri i-au făcut să pară invincibili în ochii lor. Istoria devenise inutilă. Ei

⁸⁹ John Cassidy, “Blowing Bubbles”, *The New Yorker*, July 12, 2004.

erau mult mai inteligenți decât înaintașii lor. Cu câteva excepții, directorii generali ai marilor instituții financiare, ca Dick Fuld (Lehman Brothers), Jamie Dimon (JP Morgan Chase), Ken Lewis (Bank of America), John Thain (Merrill Lynch) sau Lloyd Blankfein (Goldman Sachs), aparțineau perioadei caracterizate de explozia natalității și purtau marca acelor zile pline de energie de după al Doilea Război Mondial, nemaivând nimic de a face cu mizeria anilor '30 ai secolului trecut. Și, desigur, cei mai mulți dintre traderii și managerii financiari de pe Wall Street erau mult mai tineri; pentru ei, Marea depresiune părea că a avut loc pe altă planetă. Era complet irelevantă pentru ei. George Santayana ne avertizase să nu uităm istoria, dar aceștia au făcut-o. Și istoria s-a repetat.

26. Aroganța era prezentă peste tot. Este o dereglare mintală greu de corectat. Incidența acesteia pe Wall Street și la Washington era mare. S-a manifestat și când Bernanke a vorbit de „Marea moderație”. A fost demonstrată și de zilnica preamărire a inteligenței inginerilor financiari. A fost demonstrată de furia necontrolată a lui Dick Fuld față de cei care practicau vânzările în lipsă (*short sellers*, respectiv investitori ce vând instrumente financiare împrumutate de la brokeri, care sunt răscumpărate ulterior la un preț mai mic, n.tr.), care au cauzat scăderea prețului acțiunilor băncii Lehman Brothers în 2007. A spus că și-ar fi dorit „să îi sfărâm pe unii dintre acești vânzători... să îi sfărâm de tot... Nu că aș vrea să le fac rău. Nu o luați chiar așa. Eu nu sunt astfel. Sunt blând, sunt iubitor, dar ce aș face cu adevărat... este că aș vrea să îi sparg, să le scot inima și să le-o mănânc înainte să moară”⁹⁰. Aceștia erau oamenii cu funcții de decizie în sistemul financiar.

27. Cultura a avut și ea rolul său. O cultură care acceptă lăcomia ca pe un lucru normal este expusă confruntării cu crize de instabilitate. Lăcomia este dăunătoare, deoarece îl orbește pe investitor sau pe directorul executiv și stimulează apariția unei exuberanțe iraționale. Ea depășește limitele normale ale dorinței de a face profit. Egoismul este dus la extrem: egoismul excesiv. Deoarece nu cunoaște limite morale și pentru că, de obicei, îi afectează pe alții, este destabilizator și, de aceea, păgubitor. Nu este de mirare că lăcomia a fost considerată mult timp un păcat de moarte.

28. Inegalitatea veniturilor a avut, de asemenea, un rol important. Existența săracilor, cotați cu rating slab la obținerea de credite, constituie, la

⁹⁰ Grimasele apărute pe fața sa în timpul discursului demonstau natura sa de sociopat. Porecla sa era „gorila”, și nu degeaba. Nathaniel Sullivan, *Dick Fuld rip out your heart*, YouTube video, October 28, 2011. Acesta este un videoclip din filmul *Inside Job*.

urma urmelor, motivația pentru care băncile au oferit credite ipotecare prădalnice. Fiind departe de realizarea „visului american”, săracii au fost manipulați să creadă că aceasta este șansa vieții lor de a se bucura de o părticică din acest vis. În același timp, cei 1% de la vârful societății dețineau sume enorme în exces, pe care le puteau folosi pentru operațiuni speculative în sectorul financiar, alimentând astfel bula activelor care tocmai se producea.

29. Guvernanța corporatistă a contribuit, la rândul său, la aceasta, deoarece supravegherea exercitată de comitetele de direcție ale instituțiilor financiare a fost laxă; ele nu au acordat atenție problemei privind relația dintre mandant și reprezentant. Structura de remunerare i-a stimulat pe directorii executivi să caute randamente cât mai înalte pentru a obține bonusuri mari și au acordat prea puțină atenție riscurilor care se acumulau. Directorii executivi o duceau foarte bine din punct de vedere financiar chiar și când își duceau firmele spre faliment. După cum arăta Daniel Kahneman, firmele se sinucideau, dar directorii executivi nu⁹¹. Dimpotrivă, directorii executivi au profitat când lucrurile mergeau bine, iar acționarii și contribuabilii au răspuns când totul a mers rău. Angelo Mozilo, director la Countryside Financial, încă are o avere de 600 de milioane de dolari; Dick Fuld de la Lehman Brothers are 250 de milioane de dolari; John Thain de la Merrill Lynch are 100 de milioane⁹². Charles Prince a primit 40 de milioane de dolari pentru că a adus Citigroup pe marginea prăpastiei. Niciunul nu a ajuns printre cei din clasa de mijloc, ca să nu mai vorbim de săraci. Toți au rămas printre cei 1% de la vârf.

30. Ușa turantă se referă la tendința de a-i numi în posturi guvernamentale pe directorii executivi din sectorul financiar, după care aceștia revin în sectorul privat. Aceasta este o problemă, deoarece înseamnă că reprezentanți oficiali ai guvernului nu pot avea un punct de vedere independent privind sectorul financiar. Mai degrabă, ei văd lumea prin prisma lumii corporatiste, și nu prin cea a consumatorului. Aceasta duce la o dependență cognitivă atât timp cât punctul de vedere de pe Wall Street câștigă teren, iar acela al oamenilor obișnuiți dispare treptat. Ușa turantă îi mai stimulează

⁹¹ „...directorii executivi iau decizii, dar interesul acestor directori și interesul acelei idei abstracte căreia îi spunem firmă nu concordă. Și dacă vrem să știm de ce firmele sunt suicidare, acest lucru se datorează faptului că agenții sunt... deși aceștia nu se sinucid prea des. Așadar, există o neconcordanță între firme și actorii care acționează în numele lor”. FORA.tv, *Nassim Taleb and Daniel Kahneman: Reflections on a Crisis*, January 27, 2009, http://library.fora.tv/2009/01/27/Nassim_Taleb_and_Daniel_Kahneman_Reflection_o_n_a_Crisis, accessed May 5, 2017.

⁹² Conform website-ului Celebrity Net Worth.

puternic pe oficialii guvernamentali să privească în viitor și să sprijine reglementările în favoarea corporațiilor care i-ar putea angaja când ei părăsesc guvernul.

Aceasta a fost strategia adoptată de Timothy Geithner, primul ministru de finanțe al lui Obama. El a fost amplu răsplătit pentru sprijinul susținut în favoarea sectorului financiar. De la finanțe, el s-a dus direct la o firmă privată și a devenit milionar. După ce a plecat de la Rezerva Federală, Ben Bernanke profită din plin de „generozitatea” sectorului financiar.

În sinteză, a existat o combinație a treizeci de factori care au determinat declanșarea crizei și i-au mărit intensitatea. Nu e de mirare că această criză a fost atât de puternică. Totuși, să reținem că eu nu am considerat că doar banca Lehman Brothers sau o altă bancă a fost principala cauză. Explicațiile bazate pe o singură cauză nu concordă cu datele, cu faptele sau cu schemele date. Criza a fost produsă și exacerbată de toți factorii prezentați mai sus; toți acești factori au fost interconectați, îmbinați într-un sistem de tipul nodului gordian.

Desigur, unii comentatori de extremă dreaptă ar dori să lege criza de Fannie Mae și de Freddie Mac⁹³, două agenții guvernamentale de garantare ipotecară. Acest lucru este nefondat. Nu ele au fost principalele vinovate de apariția crizei financiare. Desigur, ele au luat parte la această frenezie, dar nu s-au numărat printre cei mai mari jucători pe piața *subprime*, nu mai mari decât Contrywide Financial, Washington Mutual sau Ameriquest. Nu au fost vinovate nici de răspândirea swapurilor pe riscul de credit. Desigur, și ele „au sărit în căruță”, dar nu au fost principalii vinovați: însă firmele private au fost⁹⁴. Piața ipotecară *subprime* a atins apogeul între 2004 și 2006, însă, în acești trei ani importanți, cota din acel segment de piață ce revenea firmelor Fannie și Freddie a scăzut față de aceea a firmelor private⁹⁵. În 2006, 84% din ipotecile de pe piața *subprime* au fost emise de sectorul privat.

În afară de Fannie și Freddie, acești delatori ai guvernului citează Legea reinvestirii în comunități din 1977 ca fiind o cauză importantă a crizei⁹⁶.

⁹³ Numele lor întreg este Federal National Mortgage Association și Federal Home Loan Mortgage Corp.

⁹⁴ Joe Nocera, “The Big Lie”, *The New York Times*, December 23, 2011; Paul Krugman, “Joe Nocera Gets Mad”, *The New York Times*, December 24, 2011.

⁹⁵ David Goldstein and Kevin G. Hall, “Private sector loans, not Fannie or Freddie, triggered crisis”, *McClatchy Newspapers*, October 12, 2008.

⁹⁶ Political Correction, *Private Wall Street Companies Caused The Financial Crisis – Not Fannie Mae, Freddie Mac or The Community Reinvestment Act*, October 14, 2011.

Însă legea doar menționa că băncile trebuie să investească și în cartierele în care dețin filiale de retail „atât timp cât aceste activități nu le afectează siguranța și sănătatea financiară”⁹⁷. Congresul era interesat atunci ca băncile să vină în ajutorul acestor cartiere marginase, nu să sifoneze capital din zonele sărace⁹⁸. Această lege nu le-a împins să comită fraude sau să ofere ipoteci de pe piața *subprime*, iar unii vinovați, cum ar fi Contrywide Financial, nu erau sub incidența acestei legi, oricum. Acestea sunt argumente stupide, lansate de ideologi care nu țin seama de dovezi. De fapt, rădăcinile crizei le putem găsi în *The Secondary Mortgage Market Enhancement Act of 1984* (Legea privind întărirea pieței secundare de ipoteci din 1984), care a permis băncilor private să securitizeze ipotecile.

Reducerea efectului de levier

Modelele curentului economic dominant nu acordă suficientă atenție piețelor de credite. În economia de după criză, politica monetară ar trebui să acorde mai multă atenție condițiilor în care consumatorii și firmele pot face credite. Politica banilor ieftini (*easy money*, n.tr.) a lui Greenspan nu a cauzat doar apariția dublei bule de la începutul secolului al XXI-lea⁹⁹, ci și utilizarea averii imobiliare a oamenilor ca un simplu bancomat care, la rândul său, a stimulat consumul dincolo de nivelurile sustenabile.

Volumul datoriilor scade în perioada dezintermedierii financiare (*deleveraging*, n.tr.). Acest lucru urmează imediat după o criză financiară. Astfel, după ce bula imobiliară s-a spart în 2008, persoanele care erau foarte îndatorate, ca și majoritatea instituțiilor financiare aveau nevoie de o inversare a procesului de îndatorare, prin achitarea scadențelor de plată ale datoriei în scopul îmbunătățirii balanței lor financiare. Aproape întregul numerar de care aveau nevoie băncile pentru a reduce gradul de îndatorare a fost oferit de guvern. Această dezintermediere financiară a amplificat recesiunea, deoarece însemna că, în loc să acorde împrumuturi, băncile foloseau subvențiile de la guvern pentru a-și ameliora portofoliile. Rezultatul a fost o prăbușire a creditării și o încetinire a creșterii economice, care va continua și în viitorul predictibil.

⁹⁷ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. 72.

⁹⁸ Jill Littrell and Fred Brooks, “In Defense of the Community Reinvestment Act”, *Journal of Community Practice*, 18 (2010), 4: 417-439.

⁹⁹ Bula „dot-com” și cea imobiliară.

Salvarea sistemului din bani publici: o criză ratată

Macroeconomiști aparținând curentului dominant nu au vorbit despre pericolele inerente sistemului financiar. Numele lui Minsky a fost scos și încă mai este cenzurat în manuale care ne învață mai ales principiile unei activități bancare banale, conform cărora sistemul financiar servește ca intermediar fără inițiativă, care dirijează rutinier fondurile economisite către investitori. Astfel, când bula valorii activelor a explodat, Bernanke a fost surprins de fragilitatea sistemului. El, ministrul de finanțe Hank Paulson, Allan Greenspan și alții de la Rezerva Federală au ignorat „elefantul din cameră”, interconexiunile evidente, ceea ce a făcut ca prăbușirea unei firme gigant să determine o diminuare a valorii activelor multor altor firme, producând panică, retragerea de bani din depozite și o succesiune de insolvențe și de falimente. Aceasta este natura riscului sistemic, o formă de externalitate negativă. Nu era nimic nou. Făcea parte din istorie, cel puțin de la bula Mării Sudului din anul 1720¹⁰⁰.

În toamna anului 2008, toate cele cinci bănci mari de investiții deja făceau parte din trecut: Lehman Brothers era falită, Bear Stearns a fost preluată de JP Morgan cu 29 de miliarde de dolari ajutor financiar primit de la Rezerva Federală, Hank Paulson a șantajat Bank of America pentru a prelua banca Merrill Lynch printr-o „căsătorie forțată”, prin amenințări la adresa conducerii, „îndulcite” cu un împrumut secret „excepțional” de 20 de miliarde de dolari¹⁰¹, în timp ce Goldman Sachs și Morgan Stanley căutau protecție sub umbrela Rezervei Federale, prin angajamente de a deveni bănci tradiționale, rămânând solvabile cu ajutorul miliardelor de dolari de la contribuabili¹⁰². Modelele de business riscante au cauzat sfârșitul acestor bănci de investiții gigant.

¹⁰⁰ Charles Kindleberger, *Manias, Panics and Crashes. A History of Financial Crises* (New York, John Wiley & Sons, 1978).

¹⁰¹ Anne Flaherty, “Lawmakers: Bank of America, Merrill (sic) Lynch deal was ‘shotgun wedding’”, *The Seattle Times*, June 12, 2009; “Moynihands full”, *The Economist*, April 15, 2010.

¹⁰² Literatura despre criză este uriașă: vezi, de exemplu, Simon Johnson and James Kwak, *13 Bankers: The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown* (New York: Pantheon, 2010); Robert Shiller, *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened and What to Do About It* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2008); Carmen M. Reinhart and Kenneth Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009); Paul Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* (New York: W.W. Norton, 2009).

Ilustrația nr. 15.3. Nu mai puțin de opt milioane de familii și-au pierdut locuințele din cauza crizei financiare, însă finanțistii care au produs-o nu s-au numărat printre ele. Faptul că a permis acest lucru este o pată pe administrația Obama



Credit: iStock.com/fstop123.

Arhiconservatorul Paulson a abandonat rapid principiile bazate pe *laissez-faire* pe care le susținea ca director la Goldman Sachs și a invocat puterea statului când a fost vorba să servească interesele lui și ale prietenilor săi prin salvarea financiară a Wall Street-ului¹⁰³. Ca să îl parafrăzăm pe Joseph Stiglitz, capitalismul a rămas sistemul economic pentru Main Street, iar socialismul pentru cei de pe Wall Street¹⁰⁴. La urma urmelor, omul obișnuit de pe Main Street trebuia să se descurce singur: nu i se arăta nicio îndurare, în timp ce cei de pe Wall Street se bucurau de avantajele statului asistențial, adică de generozitatea contribuabililor. Pierderile lor au devenit ale întregii societăți. Salvând Wall Street cu bani publici, Paulson și Bernanke

¹⁰³ Paul Krugman, într-un interviu cu Bill Maher în emisiunea *Real Time* de la HBO, 19 septembrie 2009.

¹⁰⁴ Joseph Stiglitz, "America's socialism for the rich", *The Guardian*, June 12, 2009; Joseph Stiglitz, *Freefall: America, Free Markets and the Sinking of the World Economy* (New York: W.W. Norton, 2010).

au susținut un sector financiar fragil, ceea ce, după părerea multor economiști – ca Simone Johnson, Nouriel Roubini și Nassim Taleb – a agravat instabilitatea financiară¹⁰⁵.

Prin achiziționarea de active toxice de trilioane de dolari, o Rezervă Federală intervenționistă a readus la viață Wall Street-ul, ne-a îndepărtat de prăpastie, dar a făcut-o neglijând problemele structurale cu care se confrunta economia și societatea americană. În același timp, a cauzat un hazard moral și mai mare pentru sistem, deoarece băncile „prea mari ca să cadă” au devenit și mai mari. Procedând astfel, Rezerva Federală a distrus logica „distrugerii creatoare” a lui Schumpeter, care presupune curățarea economiei de firmele ineficiente. De asemenea, Rezerva Federală a produs multe animozități în societate, încât sistemul politic a devenit disfuncțional, iar contractul social, liantul care menține societatea unită, și-a pierdut rostul. Aceasta a „socializat” pierderile și a privatizat câștigurile, păstrând sistemul de prime și ducând la o redistribuire a bogăției de la clasa mijlocie la cei 1% de la vârful piramidei veniturilor, cea mai mare din istoria omenirii. Nici măcar construirea piramidelor nu se poate compara cu aceasta. Este îndoielnic că un asemenea sistem este sustenabil pe termen lung, deoarece este însoțit de atâta neîncredere, de polarizare și de furie, exact cum se întâmplă acum. Având în vedere că șomajul și subocuparea sunt endemice¹⁰⁶ și faptul că milioane de oameni au fost aruncați afară din casele lor, se dovedește că Rezerva Federală și Ministerul de Finanțe au eșuat lamentabil în ceea ce privește atingerea scopului lor declarat, de ajutorare a oamenilor obișnuiți. A fost o minciună inacceptabilă. Dacă vrei să ajuți oamenii cu adevărat, este mai bine să îi ajuți direct, și nu să transferi responsabilitatea unor terți.

Problemele structurale ale economiei anterioare Marii crize constau în dezechilibre comerciale enorme, deficite bugetare endemice, inadecvarea calificărilor oamenilor din cauza lipsei șanselor la educație, costuri mari ale asistenței medicale, deteriorarea infrastructurii, stagnarea salariilor, creșterea datoriilor studenților, niveluri obscene ale inegalității și încălzirea globală. Acestea au atârnat greu asupra creșterii viitoare și nivelurilor de trai ale populației SUA. În plus, odată cu creșterea inegalităților, oamenii au încercat „să țină pasul cu Popeștii”, făcând datorii; astfel, bilanțul financiar

¹⁰⁵ Peter Boone and Simon Johnson, “The Doomsday Cycle”, *CenterPiece* (Winter 2009/10): 2-6.

¹⁰⁶ În decembrie 2009 existau 23 de milioane de persoane subocupate dintr-o forță de muncă de 140 de milioane de persoane. Economic Policy Institute, “Underemployment”, *State of Working America Data Library*.

al gospodăriilor nu arăta prea bine. De aceea, creșterea economică dintre bula „dot-com” și criza din 2008 nu a fost decât o iluzie întreținută cu împrumuturi acordate de Biroul Politic chinez. Cu alte cuvinte, administrația Obama a ignorat aceste dezechilibre structurale și s-a concentrat pe depășirea crizei cât mai repede posibil. Ei nu au înțeles că doar în timpul unei crize se poate depăși inerția inerentă unei asemenea economii complexe, cu centre de putere și cercuri de interese puternice și divergente ca acelea din SUA și că, odată ce Wall Street și-a revenit, guvernul nu va mai putea să rezolve problemele structurale. Nu va mai putea să facă față lobby-urilor. Când bancherii erau în genunchi, administrația Obama, care promisese o schimbare, ar fi putut să reușească, dar nu după ce bancherii au fost „reanimați”.

Ilustrația nr. 15.4. Strada comercială a unui oraș mic american a fost abandonată de administrația Obama, prin salvarea lorșilor de pe Wall Street. S-a pus accentul pe Wall Street, care și-a revenit foarte bine



Credit: iStock.com/Atlantagreg.

Mai mult, Obama nu a făcut nimic pentru educație sau pentru infrastructură, cele două blocaje majore care împiedică creșterea economică pe termen lung, și, nereușind să sprijine suficient „industriile verzi”, administrația și Congresul au condamnat economia la lăncezeală.

Trebuie să reținem că, în cazul unei economii în care banii mulți joacă un rol copleșitor, guvernul nu poate fi reformat în cadrul unei evoluții normale. Este nevoie de o criză pentru a impune o legislație care să contracareze atâtea interese. Iată de ce în 2008 s-a „ratat” o criză¹⁰⁷. Gallup arăta la sfârșitul anului 2010 că americanii aveau „o stare de spirit proastă”, deoarece numai 7% din populație era mulțumită de felul în care evoluau lucrurile¹⁰⁸. Cea mai mare insatisfacție era cauzată de economie (30%) și de șomaj (24%). Așadar, politica economică nu prea era apreciată. Spre deosebire de această situație, nivelul de satisfacție era de 60% la începutul mandatului lui George W. Bush.

Într-un articol interesant, Jeffrey Sachs scria că această criză a fost punctul culminant al unei perioade prelungite de politici economice eronate: „Prăbușirea din 2008 a scos la iveală erorile aflate chiar în miezul politicilor macroeconomice... din Statele Unite... Susținătorii americani ai vechiului regim speră că doar cu câteva ajustări superficiale vom reveni pe vechiul drum. Acest lucru nu se va întâmpla. O prosperitate durabilă și amplă necesită reforme fundamentale în domeniul guvernancei macroeconomice globale și al științei macroeconomice... fiind nevoie de un nou mod de gândire. Totuși, modul de a face afaceri pe calea de până acum se poate dovedi dezastruos...”¹⁰⁹ S-a dovedit că este așa, deoarece acesta a determinat creșterea nivelului de frustrare, deja ridicat, al populației. Dar nu ar fi trebuit să se întâmple acest lucru.

Spre lauda sa, strategia triumviratului Geithner-Bernanke-Summers a oprit căderea liberă a economiei, dar fără să reușească o reformă adevărată, eradicarea problemelor structurale și o perspectivă de redresare robustă. Deși PIB a continuat să crească, după cum insistau să spună cei trei, populația a crescut și ea, așa că a fost nevoie de șapte ani pentru ca PIB pe locuitor să revină la nivelul anterior crizei (2007-2014)¹¹⁰. Mai mult, mediana veniturilor reale ale gospodăriilor din 2016 a fost cu doar 374 de dolari peste nivelul din 1999, adică o creștere de 22 de dolari pe an (figura nr. 15.5). Nu este de mirare că așa-zisa relansare pare mai mult o prăbușire

¹⁰⁷ Paul Starr, “A Wasted Crisis?”, *The New Republic*, July 12, 2013.

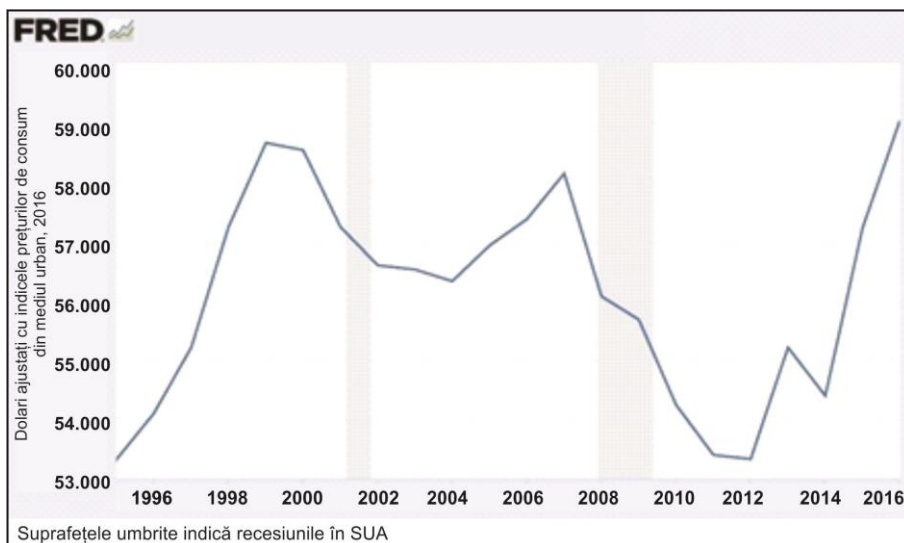
¹⁰⁸ Jeffrey M. Jones, *In U.S., Satisfaction Dips to 17 Percent at Year’s End*, Gallup, December 20, 2010.

¹⁰⁹ Jeffrey Sachs, “Rethinking Macroeconomics”, *Capitalism and Society*, 4 (2009), 3: 1-9; Bill McGuire, “Fed Loaned Banks Trillions in Bailout, Bloomberg Reports”, *ABC News*, November 28, 2011.

¹¹⁰ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Real gross domestic product per capita*, Series A939RX0Q048SBEA.

lentă sau, cum spunea Krugman, „o economie stătută”¹¹¹. Garry Summers o numește stagnare seculară¹¹².

Figura nr. 15.5. Mediana veniturilor reale ale gospodăriilor din SUA



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series MEHOINUSA672N.

Naționalizarea băncilor ca formă de preprivatizare

Am fi putut să salvăm băncile, dar nu și pe bancheri și am fi putut să stabilim pachetul cu ajutoare financiare astfel încât contribuabilii să se situeze pe panta ascendentă a valorii, și nu numai pe cea descendentă. De exemplu, am fi putut salva și Main Street, ajutându-i pe proprietarii de case să își refinanțeze ipotecile sau să și le plătească, astfel ca nouă milioane de familii să nu fie evacuate din casele lor.

O propunere făcută de Banca Rezervei Federale din Boston sugera: „Propunem un program guvernamental de plată repartizată (*Payment-sharing arrangement*, n.tr.) care să funcționeze pe cazul ipotecii existente a proprie-

¹¹¹ Paul Krugman, *End This Depression Now!* (New York: W.W. Norton, 2012).

¹¹² Lawrence Summers, “U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis and the Zero Lower Bound”, *Business Economics* (2014), 49: 65-73; Lawrence Summers, “Demand Side Secular Stagnation”, *American Economic Review: Papers & Proceedings* (2015): 60-65.

tarului locuinței, cu o reducere semnificativă a plăților lunare în perioada în care acest proprietar este șomer”¹¹³. Programul ar fi costat doar 25 de miliarde pe an. Aceasta este o sumă minusculă față de suma plătită pentru salvarea băncilor. Bear Stearns a costat Rezerva Federală 29 de miliarde de dolari în martie 2009, înainte ca aceste forme de salvare financiară să fie aplicate.

Lehman Brothers a primit miliarde de dolari sub formă de împrumuturi secrete de la Rezerva Federală cu câteva luni înainte de prăbușirea băncii¹¹⁴. Totalul sumelor secrete acordate băncilor au atins 1,2 trilioane de dolari¹¹⁵. Mai mult decât cele 700 de miliarde de dolari acordate prin *Programul de asistență pentru activele cu probleme* (*Troubled Asset Relief Program*) finanțat de Congres și care a dublat costurile programului denumit „Bani pentru gunoaie” (*Cash for Trash*)¹¹⁶.

De ce să acordăm băncilor credite cu dobândă zero? De ce să nu acordăm fonduri cu dobândă zero și proprietarilor de locuințe sau studenților? Pe scurt, s-ar fi putut face multe lucruri pentru ca ajutoarele financiare acordate să fie mai echitabile, să nu ajungă doar pe Wall Street, ci și la oamenii de pe Main Street. Rezerva Federală avea puterea necesară pentru a face față situațiilor de urgență și, astfel, să inițieze asemenea programe. Secțiunea 13(3) din Legea privind Rezerva Federală stipula următoarele: „Reducerile pentru persoane, parteneriate și corporații. În împrejurări neobișnuite și de mare urgență, Consiliul Guvernatorilor (*Board of Governors*)... poate autoriza instrumente de plată cu discount pe termen scurt, ca bilete la ordin, cambii și polițe”¹¹⁷. Este falsă aserțiunea că îi lipseau instrumentele de a-i ajuta pe

¹¹³ Chris Foote, Jeff Fuhrer, Eileen Mauskopf und Paul Willen, “A Proposal to Help Distressed Homeowners: A Government Payment-Sharing Plan”, Federal Reserve Bank of Boston, *Public Policy Brief*, No. 2009-1.

¹¹⁴ Acest lucru a fost dezvăluit de Bloomberg News, cu ocazia procesului pe care l-a intentat Rezervei Federale în conformitate cu Legea dreptului la informare. Rezerva Federală s-a luptat un an și jumătate să nu dea publicității informațiile și a ajuns până la Curtea Supremă, dar a pierdut. Richard Blackden, “Lehman Brothers secretly borrowed from the Fed before collapse”, *The Telegraph*, July 8, 2011. Wikipedia Contributors, “Bloomberg L.P. v. Board of Governors of the Federal Reserve System”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹¹⁵ “Federal Reserve Emergency Loans: Liquidity for Banks”, *Bloomberg*, <http://www.bloomberg.com/data-visualization/federal-reserve-emergency-lending/#/overview/?sort=nomPeakValue&group=none&view=peak&position=0&comparelist=&search=>, accessed April 25, 2018.

¹¹⁶ Paul Krugman, “Cash for Trash”, *The New York Times*, September 21, 2008.

¹¹⁷ Board of Governors of the Federal Reserve System, *Federal Reserve Act*, <http://www.federalreserve.gov/aboutthefed/section13.htm>, accessed May 8, 2018.

cei mărunți. Deținea puteri mari pentru cazurile de urgență și nimeni nu poate nega faptul că în 2008 exista o asemenea situație. La urma urmelor, „persoane” înseamnă și proprietarii de locuințe, și studenții.

A-i lăsa pe bancheri „să ajute poporul american” dovedește naivitate și lipsă de eficiență. Chiar și republicani conservatori ca Lindsey Graham și Alan Greenspan nu se opuneau unei alte strategii: naționalizarea băncilor insolubile foarte mari. Greenspan a spus că „ar putea fi necesar să naționalizăm temporar unele bănci, pentru a permite o restructurare rapidă și ordonată”¹¹⁸. Și Stiglitz susținea această idee¹¹⁹, la fel cum au făcut și Krugman¹²⁰, și Roubini: „preluați băncile, le curățați și le vindeți apoi rapid și în mod ordonat sectorului privat – este clar că este ceva doar temporar... Ideea că guvernul va da trilioane de dolari pentru salvarea instituțiilor financiare și va risipi și mai mulți în încercarea de a-i recupera nu este atrăgătoare deloc, deoarece atunci costul fiscal este mult mai mare. Așadar, în loc să fie ca ceva bolșevic, naționalizarea este considerată ca fiind pragmatică... Propunerea este una mai prietenoasă cu piața decât alternativa băncilor zombi”¹²¹.

Naționalizarea ar fi avut avantaje imense: nu ar mai fi existat bănci „prea mari ca să cadă”, deci nici riscuri sistemice; nici ajutoare financiare pentru bănci fără condiționări impuse Wall Street-ului, deci nici risc moral și nici „Tea Party” (o mișcare a republicanilor conservatori care susține reducerea cheltuielilor guvernamentale, n.tr.); nici executări silite și deci nici active toxice; dar, și mai important, președintele Obama le-ar fi cerut băncilor prin ordin al executivului să dea credite din nou, să restructureze ipotecile cu probleme și să pună capăt politicilor de evacuare a proprietarilor de locuințe, chestiuni de care nu ne amintim să fi fost abordate recent. Apoi contribuabilii ar fi luat bonusurile luate de directorii executivi și am fi numit oameni la locul potrivit pentru a-i salva financiar pe cei de pe Main Street. În loc să acorde împrumuturi băncilor cu o rată a dobânzii egală cu zero, băncile naționalizate ar fi putut să refinanțeze ipotecile cu probleme cu o rată a dobânzii apropiată de zero¹²². Obligațiunile garantate cu ipotecă nu ar

¹¹⁸ Tunku Varadaraja, “Nationalize’ the Banks: Dr. Doom Says a Takeover and Resale Is the Market-Friendly Solution”, *The Wall Street Journal*, February 21, 2009.

¹¹⁹ Stiglitz, *Temporary Nationalization Necessary to Save Troubled Banks*, YouTube video, postat de “ColumbiaBusiness”, February 19, 2009.

¹²⁰ Paul Krugman, “Banking on the Brink”, *The New York Times*, February 22, 2009.

¹²¹ Tunku Varadaraja, *Nationalize’ the Banks*.

¹²² “Stiglitz Says U.S. Is Paying for Failure to Nationalize Banks”, *Bloomberg News*, November 1, 2009.

mai fi fost toxice. Ar fi existat doar puține executări silite și toate problemele cauzate de acestea ar fi fost gestionate.

Omul obișnuit ar fi beneficiat de finanțări cu o rată a dobânzii apropiată de zero, și nu băncile. Recesiunea ar fi fost mai puțin dură și mai scurtă. Dacă, să zicem, guvernul i-ar fi împrumutat pe opt milioane de proprietari de locuințe cu câte 20.000 de dolari anual pentru a-și achita ipotecile, totalul ajutoarelor s-ar fi ridicat la doar 160 de miliarde de dolari pe an, o sumă mică față de cele 3,6 trilioane de dolari tipăriți de Rezerva Federală, chiar dacă acest lucru ar fi durat câțiva ani. Un asemenea ajutor financiar pentru cei de pe Main Street ar fi fost recuperat atunci când proprietarii de locuințe și-ar fi recăpătat locul de muncă sau când și-ar fi vândut casele. Aceasta ar fi avut efecte mult mai benefice pentru omul obișnuit de pe Main Street, dar și pentru economie, în general. Cred că acesta ar fi fost primul pas pentru o formulă mai umană de a face față provocărilor crizei¹²³.

Această strategie ar fi însemnat reglementarea efectivă a sectorului financiar, iar reactivarea Legii Glass-Steagall ar fi fost posibilă. O mare parte a profiturilor sectorului financiar de sute de miliarde de dolari anual s-ar fi adunat – ghiciți la cine? – la Unchiul Sam, și nu la unii ca Jamie Dimon și Lloyd Blankfein. Adăugați și un impozit mare pentru tranzacțiile financiare și „bestia înfometată” nu va mai exista. În loc să fie dependent de bănci, omul obișnuit ar fi intrat în pielea lorzilor financiari și ar fi găsit că acest lucru este chiar plăcut. Astfel, Obama ar fi fost ovaționat de mase nu numai în ipostaza de cavaler în armură strălucitoare care servește capitalismului cu față umană, ci și unul dornic și capabil să se folosească de lance. Democrații ar fi evitat greaua înfrângere din 2010, existența unui Congres disfuncțional și, în final, triumful trumpismului.

Bernanke era conștient că un asemenea scenariu era fezabil. Un raport intern al Rezervei Federale concluziona că ajutorarea proprietarilor de locuințe ar fi fost o opțiune viabilă: „costurile acestui plan sunt moderate, iar beneficiile le-ar fi utile nu numai proprietarilor de locuințe implicați, dar și industriei imobiliare, piețelor financiare și economiei în sens larg”¹²⁴. Însă a

¹²³ Allan H. Barton a susținut și el ideea salvării sistemului financiar de jos în sus, prin subvenționarea proprietarilor de locuințe, “Letter: Another Take on ‘Why Paulson is Wrong’”, *The Economists’ Voice*, 5 (2008), 5: Article 9.

¹²⁴ Chris Foote, Jeff Fuhrer, Eileen Mauskopf and Paul Willen, “A Proposal to Help Distressed Homeowners: A Government Payment-Sharing Plan”, Federal Reserve Bank of Boston, *Public Policy Brief*, No. 2009-1.

găsit de cuviință că este mai convenabil să transfere trilioane de dolari la aceiași bancheri a căror lăcomie a dus, în primul rând, țara în mocirlă. La un deceniu după criză, se pare că ajutorarea celor de pe Main Street ar fi fost mai benefică, atât politic, cât și economic, decât salvarea financiară doar a celor de pe Wall Street. La urma urmelor, așa cum reiese din această carte, noi încă suntem blocați de o nonocupare endemică foarte mare, într-un blocaj politic periculos, cu un sociopat la conducere. O altă reducere a impozitelor în 2017 a repetat greșeala caracteristică economiei lui Reagan (*Reaganomics*, n.tr.). Toate acestea ar fi fost evitate dacă nu am fi „ratat” criza.

În sinteză, pentru aplicarea reformelor structurale fundamentale necesare și urgente, țara avea nevoie de un conducător cu o încredere puternică în sine, care să fie susținut de o echipă de experți creativi, nu de unul apăsător de povara greșelilor din trecut. Într-adevăr, noi avem un președinte care, atunci când bancherii republicani i-au cerut ajutorul, a fost gata să o facă fără să clipească. Dezechilibrele structurale profunde din economia SUA nu pot fi corectate ca într-un sport de gentlemen. Economia este dependentă de calea aleasă: instituțiile sale, precum și avansul proceselor sociale, culturale și politice nu pot fi ușor de modificat. Cu ajutorul strategiei și politicilor prezentate mai sus, am fi putut trece de la un capitalism pe „repede-înainte” (*turbo-capitalism*, n.tr.) la unul cu față umană, însă cu condiția ca Biroul Oval să fie ocupat de un lider care îmbină rezistența la uzură a lui Lincoln cu încrederea în sine a lui F.D. Roosevelt și cu convingerile ferme ale lui L.B. Johnson. În schimb, președintele Obama a ales să îi protejeze pe bancheri împotriva „furcilor” care li se pregăteau¹²⁵.

Marea recesiune a venit după spargerea bulei ipotecare de pe piața *subprime*, cu un declin semnificativ al veniturilor, cu o creștere a nonocupării forței de muncă, cu o majorare spectaculoasă a numărului de executări silite și după multe suferințe cauzate populației SUA. De exemplu, investițiile în construcția de locuințe au fost reduse la jumătate între 2006 și 2009, ceea ce a creat o „gaură” de 400 de miliarde de dolari în cererea agregată. Investițiile nete în active corporale (care includ și locuințele) au scăzut și mai mult, cu 78% din valoarea inițială sau cu 14 miliarde de dolari¹²⁶.

¹²⁵ Lindsey Ellerson, “Obama to Bankers: I’m Standing ‘Between You and the Pitchforks’”, *ABC News*, April 3, 2009.

¹²⁶ Board of Governors of the Federal Reserve System, *Flow of Funds Accounts of the United States. Flows and Outstandings Fourth Quarter 2010*.

Rezumatul capitolului

Criza financiară din 2008 a fost un moment de cumpănă în istoria omenirii. Comparația pe care o face Stiglitz cu căderea Zidului Berlinului este corectă¹²⁷. Ea a izbucnit deoarece Alan Greenspan, Ben Bernanke și alții cu funcții înalte au ignorat în mod inconștient avertismentele din perioada precriză transmise de Warren Buffett și de Brooksley Born, precum și de economiști ca Dean Baker, Paul Krugman, Hyman Minsky, Raghuram Rajan, Nouriel Roubini și Robert Shiller. Nu este adevărat, așa cum susține Greenspan, că nimeni nu a observat amenințările tot mai mari¹²⁸. Persoanele care aveau autoritate purtau ochelari ideologici care i-au împiedicat să vadă aceste avertismente. Mintea li se blocase. Comisia de Anchetă privind Criza Financiară (*Financial Crisis Inquiry Commission*, n.tr.) a mai constatat următoarele: „Căpitanii finanțelor și administratorii publici ai sistemului financiar au ignorat avertismentele și nu au analizat, nu au înțeles și nu au putut să gestioneze riscurile în creștere dintr-un sistem esențial pentru bunăstarea americanilor. Acesta a fost un mare eșec, nu doar un pas greșit... Ca să îl parafrazăm pe Shakespeare, greșeala nu o aflăm în astre, ci în noi”¹²⁹.

Pe bună dreptate, comisia i-a acuzat cel mai mult pe Greenspan și pe Bernanke: „...eșecul esențial al Rezervei Federale a fost incapacitatea de a stopa fluxul de ipoteci toxice, lucru care s-ar fi putut face prin stabilirea unor standarde de prudențialitate pentru împrumuturile ipotecare. Rezerva Federală era singura entitate împuternicită să procedeze astfel, dar nu a făcut-o”. Totuși, și alții au greșit: „instituțiile financiare au creat, au cumpărat și au vândut titluri ipotecare pe care nu le-au verificat niciodată, nu au încercat să le verifice vreodată și nu au aflat dacă sunt susceptibile de *default*; firmele au depins de zecile de miliarde de dolari împrumutate, care trebuiau reînnoite în fiecare noapte și acoperite cu ipoteci de mare risc securizate; firmele mari și investitorii importanți s-au bazat orbește pe agențiile de rating ca arbitri ai lor în materie de riscuri”¹³⁰.

În septembrie 2008, un mix exploziv de evenimente a condus la criza sistemului financiar¹³¹. Stabilitatea aparentă a jumătății de secol precedente,

¹²⁷ Joseph Stiglitz, *Market Fundamentalism Is Dead*, YouTube video, postat de “ForaTV”, November 10, 2008.

¹²⁸ Alan Greenspan, “Never Saw It Coming: Why the Financial Crisis Took Economists by Surprise”, *Foreign Affairs*, November/December 2013.

¹²⁹ The Financial Crisis Inquiry Commission, *The Financial Crisis Inquiry Report* (Washington D.C., Government Printing Office, 2011), p. xvii.

¹³⁰ *Ibid.*

¹³¹ John Cassidy, “Anatomy of a Meltdown”, *The New Yorker*, December 1, 2008.

combinată cu „spiritul animalic” care căuta profituri euforice, ratele mici ale dobânzilor, abundența de active atractive și reglementările laxe i-au făcut pe investitori să cumpere active riscante a căror complexitate nu era bine înțeleasă și să mărească efectul de levier cu mult peste limitele prudenței, până când s-au acumulat excesiv de multe datorii care puteau fi „rostogolite”, dar nu și rambursate în cazul în care lucrurile nu evoluau conform așteptărilor¹³².

Exact cum a anticipat Minsky, o economie robustă s-a transformat endogen într-una fragilă, deoarece piețele nu au putut să stabilească limite de siguranță pentru speculații. De aceea, sistemul financiar a cunoscut o „euforie speculativă nesustenabilă”¹³³. De la stabilitate s-a ajuns la fragilitate, care s-a transformat într-o bulă, iar când aceasta s-a spart, a început o criză a deflației datoriilor. Aceasta este o variantă simplificată a modelului de ciclu economic propus de Minsky – „ipoteza instabilității financiare”¹³⁴.

Criza a avut și un fundament ideologic. Milton Friedman și Ronald Reagan au inițiat o revoluție ideologică care, în esență, era antiguvernațională și a promovat ideea eronată și dogmatică precum că piețele „libere” se reglează singure. Economisții au oferit baza intelectuală pentru susținătorii pieței libere, considerând că, în esență, reglementările inhibau creșterea și erau inutile¹³⁵. Această ideologie a făcut ca gândirea epocii să favorizeze dereglementarea. La urma urmelor, dacă oamenii care stau la cârma economiei nu cred în reglementare, sunt șanse ca inginerii financiari să găsească modalități de a ocoli reglementările existente. Aceasta a fost una dintre principalele cauze ale crizei, după opinia FMI¹³⁶.

Marea criză a avut toate ingredientele care fac piețele disfuncționale: (a) existau foarte multe informații asimetrice, deoarece cumpărătorii de titluri garantate cu ipoteci nu erau corect informați despre ipotecile de pe piața *subprime* care erau incluse în obligațiuni; (b) exista un comportament oportunist exagerat, deoarece băncile profitau de informațiile privind riscul activelor pe care nu le făceau cunoscute în mod corespunzător; (c) așteptările

¹³² George Akerlof and Robert Shiller, *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why it Matters for Global Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

¹³³ L. Randall Wray, “Minsky Crisis”, in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, online ed., eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume (2011), <http://www.dictionaryofeconomics.com/dictionary>; Paul McCulley, *The Shadow Banking System and Hyman Minsky's Economic Journey*, PIMCO, May 2009.

¹³⁴ Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy*.

¹³⁵ Wikipedia contributors, “Inside Job (film)”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

¹³⁶ “What went wrong”, *The Economist*, March 6, 2009.

erau exagerate; (d) stimulentele erau incorect determinate; (e) legiuitorii nu prea erau dispuși să reglementeze¹³⁷.

Marea recesiune care a urmat crizei din 2008 va avea aceeași semnificație pentru evoluția economiei mondiale ca și Marea depresiune din anii '30 ai secolului trecut. În esență, Marea depresiune a pus capăt capitalismului clasic, în care guvernul avea un rol neglijabil în activitatea economică. În mod similar, Marea recesiune a eclipsat „visul american” pe plan intern și importanța avută de *pax americana* în relațiile internaționale. După 1929, se știa că piețele *nu* se corectează singure și au nevoie de supraveghere continuă de către guvern și de susținere prin politici fiscale și monetare. Acum ne aflăm într-o eră a ascensiunii și dinamismului unor țări cum sunt China, India și alte economii emergente. Hegemonia politică și economică a SUA este pe cale să apună. Ceea ce rămâne este o economie divizată, în care cei 1% de la vârful piramidei sunt oamenii noi de tipul lui Robber Barons, cu o putere extrapolitică, în timp ce jumătate din populație se luptă să o scoată la capăt. Ne lipsesc ideile creatoare care să ne arate cum să facem din această economie dezechilibrată de 20 de trilioane de dolari una incluzivă, care să asigure un trai decent pentru toți cetățenii. Scopul acestor pagini este de a-i face pe cititori să gândească la un capitalism cu față umană, astfel ca următoarea criză să nu fie „ratată” și să avem câteva idei progresiste care să ne ajute să facem față provocărilor.

Întrebări pentru dezbateri

1. De ce credeți că Alan Greenspan nu a ținut seama de avertismentele primite înaintea crizei financiare?
2. De ce este sectorul financiar atât de fragil?
3. De ce credeți că ideile lui Hyman Minsky au fost evitate de curentul economic dominant?
4. Credeți că ar trebui să i se permită sectorului financiar să dețină o pondere atât de mare în economie?
5. Credeți că băncile „prea mari ca să cadă” ar trebui divizate, la fel ca AR&T în 1982 și Standard Oil în 1911?
6. De ce acumularea datoriilor duce la instabilitate economică?
7. Explicați de ce stabilitatea duce la o instabilitate în sectorul financiar.

¹³⁷ Goldman Sachs a fost amendată cu 550 de milioane de dolari pentru tranzacții frauduloase cu titluri garantate cu ipotecă.

8. Ce înseamnă o activitate bancară „plictisitoare”? Ați dori revenirea la ea?
9. Au avut investițiile financiare un impact pozitiv asupra economiei reale?
10. Ce este sistemul bancar paralel?
11. Ce fel de asigurare este swapul pe riscul de credit?
12. Considerați că a fost o greșală abrogarea Legii Glass-Steagall?
13. Credeți că ar fi trebuit să salvăm financiar Goldman Sachs, JP Morgan Chase, Citigroup, Morgan Stanley și Bank of America?
14. Credeți că ar fi trebuit să îi permitem lui Dick Fuld să păstreze cele 450 de milioane de dolari, în timp ce ducea la faliment banca Lehman Brothers?
15. Credeți că și cei de pe Main Street ar fi trebuit salvați financiar?
16. Discutați despre afirmația ironică a lui Stiglitz că acest capitalism este pentru cei de pe Main Street, iar socialismul este pentru cei de pe Wall Street.
17. Considerați că oamenii de pe Main Street nu au fost salvați?
18. Credeți că pachetul de stimulente al lui Obama a fost eficient?
19. Care sunt marile provocări ale economiei globalizate de astăzi?
20. Credeți că „visul american” îl puteți realiza în cursul vieții dumneavoastră sau al copiilor și nepoților dumneavoastră?
21. Credeți că Ben Bernanke a indus publicul în eroare în mod conștient înaintea izbucnirii crizei financiare sau credeți că a făcut acest lucru doar ca să avanseze în funcție?
22. Credeți că sistemul financiar a devenit prea puternic?
23. Ce părere aveți despre echipa de consilieri economici a președintelui Obama?
24. Ce părere aveți despre felul în care președintele Obama a gestionat criza financiară?
25. Credeți că această criză din 2008 a fost una „ratată”?
26. Credeți că Donald Trump ar fi fost ales de cei de pe Main Street dacă i-ar fi salvat financiar?

Capitolul 16

RĂDĂCINILE ECONOMICE ALE TRIUMFULUI TRUMPISMULUI

Motto:

„... națiunea noastră este bolnavă emoțional.”

David Brooks¹

Apariția și extinderea trumpismului are mai multe cauze. Unii oameni îi susțin întotdeauna pe republicani. Acest sprijin este acordat de o coaliție dintre creștinii evanghelici, „șoimii” din armată, rasiștii din sud, conservatori ai normelor sociale și fiscale, detractorii guvernului, susținătorii portului de armă, fanatici ai libertăților, fundamentalști ai pieței, bogații care doresc impozite mai mici și retrograzii care tânjesc după perioada când America era mai tânără, mai încrezătoare, mai mândră de sine și care se tem că puterea îi slăbește. Acest grup este unit de încrederea nestrămutată în statul minimalist, individualismul dur, excepționalismul american, „visul american” și, înainte de toate, de convingerea că, dacă nu reușești nimic pe acest tărâm al libertății și al șanselor, înseamnă că tu ai greșit și nu meriți răsplata, chiar dacă te-ai născut pe partea greșită a drumului, într-o familie disfuncțională, într-un cartier disfuncțional cu șanse la educație de lumea a treia și fără modele legitime cu care să te poți lăuda. Acest grup reprezintă majoritatea în Vest (cu excepția statelor situate lângă zonele cu apă sărată), cea mai mare parte a marilor câmpii și Confederația – din Idaho, trecând prin Texas, și până în Carolina de Sud, o zonă continuă de teritorii învecinate, care acoperă cea mai mare parte a țării. Totuși, populația din aceste state nu ar fi suficientă pentru a forma o majoritate în Colegiul electoral. Pentru a avea 270 de voturi, republicanii au nevoie de sprijinul

¹ David Brooks, “The Virtue of Radical Honesty”, *The New York Times*, February 22, 2018.

unor state care oscilează sau ar trebui să întoarcă în favoarea lor unele „redute” ale democrațiilor².

Ilustrația nr. 16.1. Uzina abandonată în Detroit. Globalizarea a făcut ravagii în statele din nord-est și a oferit o bază fertilă pentru trumpism



Credit: iStock.com/Peeter Viisimaa.

Exact așa s-a întâmplat. Succesul în doar trei dintre aceste state – Pennsylvania, Michigan și Wisconsin – l-au purtat pe Trump spre culmi. Acestea nu au mai votat un președinte republican din 1988 și toate l-au ales pe Barack Obama atât în 2008, cât și în 2012³. Așadar, trebuie să vedem de

² Analiza electoratului la nivel de țară nu va putea surprinde factorii decisivi, deoarece unii oameni îi votează oricum pe republicani. Totuși, o asemenea analiză arată că sprijinul pentru Trump a venit, cel mai probabil, din „comunitățile rasiale izolate social, trăind în condiții de sănătate proaste, cu o mobilitate socială în straturile inferioare, cu puțin capital social, cu o mai mare dependență de venitul de siguranță socială și bazându-se mai puțin pe veniturile din capital”. Jonathan Rothwell and Pablo Diego-Rosell, *Explaining Nationalist Political Views: The Case of Donald Trump*, http://papers.ssrn.com/sol3/Papers.cfm?abstract_id=2822059, August 15, 2016, accessed January 31, 2018.

³ Wikipedia Contributors, “United States presidential elections in Wisconsin”, *Wikipedia: The Free Encyclopedia*.

ce aceste trei state au trecut la republicani⁴. 200 de comitate au trecut de la Obama la Trump, la alegerile din 2016, din cauza îngrijorării cauzate de mobilitatea socială spre straturile inferioare și de problemele produse de globalizare, care au afectat statele din fosta zonă a industriei grele din nord-est (*Rust Belt*, n.tr.), ca și micile orașe și zonele rurale ale Americii⁵. Trecerea a numai 39 de mii de voturi de la Trump la Hillary Clinton în aceste state ar fi înclinat către ea balanța victoriei. Aceasta ar fi însemnat o schimbare de numai 0,6% dintre voturile exprimate în aceste state.

Aceste state se află în centrul regiunii de nord-est (*Rust Belt*, n.tr.), devastate de declinul continuu al producției și de neglijența timp de decenii a diferitelor administrații. Scopul acestei lucrări este de a pune în evidență acele forțe economice care au alimentat frustrarea acelor albi – și majoritatea erau albi – care și-au pierdut încrederea și speranța în voința și capacitatea *establishment*-ului de a-i ajuta⁶. Astfel, frustrarea lor a crescut până la punctul de fierbere și au fost gata să voteze pe cineva pe care editorialistul David Brooks de la *New York Times* l-a descris ca fiind „un hărțuitor sexual narcisist și un mincinos ordinar”⁷. În vremuri mai normale, ar fi fost considerat obiect de batjocură sau, așa cum l-a numit președintele Obama în 2011, „lătrător de la circ”⁸. Un grup de psihiatri au renunțat la uzanțele profesionale și l-au declarat nepotrivit mintal pentru funcția de

⁴ 9% dintre votanții care l-au părăsit pe Obama l-au votat pe Trump; 22% dintre votanții albi nu au urmat liceul. Sabrina Tavernise and Robert Gebeloff, “They Voted for Obama, Then Went for Trump. Can Democrats Win Them Back?”, *The New York Times*, May 4, 2018.

⁵ Thomas B. Edsall, “How Fear of Falling Explains the Love of Trump”, *The New York Times*, July 20, 2017.

⁶ „Victoria surprinzătoare a lui Donald Trump... a demonstrat cu claritate un lucru: prea mulți americani – mai ales bărbați albi – s-au simțit lăsați în urmă”, Joseph Stiglitz, *Project Syndicate*, November 13, 2016.

⁷ “The G.O.P. Is Rotting”, *The New York Times*, December 7, 2017.

⁸ Russell Berman, “The ‘Carnival Barker’ Joins the 2016 Circus”, *The Atlantic*, June 16, 2015. Alți termeni folosiți pentru a-i descrie personalitatea au fost: „abuziv”, „agresiv”, „supărat”, „autoritar”, „bombastic”, „bufon”, „certăreț”, „haotic”, „catastrofal”, „infantil”, „artist ratat”, „gură spartă”, „rudimentar”, „periculos”, „demagog”, „lipsit de onestitate”, „inconstant”, „fraudulos”, „cretin”, „mincinos notoriu”, „idiot”, „impulsiv”, „incompetent”, „nebun”, „irațional”, „amenințător”, „fals”, „om forte”, „îngrozitor”, ca să le folosim pe cele mai politicoase. Să reținem că nimeni din afara cercului său nu a folosit pentru descrierea personalității lui Trump vreunul dintre următorii termeni: afectuos, binevoitor, plin de compasiune, de considerație, contemplativ, empatic, cu o fire blândă, cu temperament adecvat, introspectiv, iubitor, om adevărat, amabil, sensibil, sistematic, gânditor, tolerant, bine dispus sau altele asemenea.

președinte, chiar dacă el deseori amintește de inteligența sa, adăugând că este „cu adevărat deștept” și „un geniu fără tăgadă”⁹.

Astfel, alegerile din 2016 nu au fost altceva decât un punct de cotitură revoluționară, deoarece au alungat elita politică și, ca toate revoltele maselor din istorie, și aceasta a fost construită pe nemulțumiri profunde¹⁰. Nemulțumirea a fost cauzată de forțele socioeconomice dezlanțuite ca urmare a eșecului politicilor economice de a asigura o creștere incluzivă¹¹. Acest proces, care a început cu politicile economice ale lui Reagan (*Reaganomics*), a fost alimentat de globalizare și de revoluția IT și s-a încheiat cu Criza financiară din 2008. Aceste probleme s-au întins pe trei decenii, pe timpul a cinci administrații și au cauzat destulă supărare, frustrare și nemulțumire, încât oamenii doreau, în loc să „ia cu asalt Bastilia”, să „golească mlaștina”, indiferent de ceea ce ar urma¹².

Dovezi ale frustrărilor din societate

Abundă dovezile de nemulțumire. Acestea sunt legate de fabricile abandonate, de casele în ruină și de cartierele disfuncționale din statele din nord-est. Îi afectează pe cei dominați de anxietate din clasa inferioară, care sunt imobilizați spațial și economic, care nu văd nicio ieșire de pe calea destinului lor și care deseori recurg la acte disperate. Aceasta este o

⁹ Bandy X. Lee, *The Dangerous Case of Donald Trump: 27 Psychiatrists and Mental Health Experts Assess a President* (New York: Thomas Dunne Books, 2017). “Istoria nu va ierta o profesiune [psihatrii] care a ajutat la apariția unui Hitler american prin tăcerea ei”. Carlos Lozada, “Is Trump mentally ill? Or is America? Psychiatrists weigh in”, *The Washington Post*, September 22, 2017; *15 times Trump bragged about his intelligence*, CNN, <http://www.cnn.com/videos/politics/2017/10/10/times-trump-bragged-about-intelligence-orig-alee.cnn>, accessed December 9, 2017.

¹⁰ Editorial Board, “Donald Trump’s revolution: Voters rebuke America’s political establishment”, *Chicago Tribune*, November 9, 2016; Richard Wolffe, “Donald Trump’s victory is nothing short of a revolution”, *The Guardian*, November 9, 2016.

¹¹ „Charlotte Griffin, primarul din Bear Grass, N.C., un oraș cu 80 de locuitori din estul statului, a spus că votul său pentru dl Trump a fost mai mult un act de disperare decât o opțiune politică pozitivă. A fost furioasă pe clasa politică a țării și pe tot ce a văzut la ea: bogăție, ignorarea traiului oamenilor obișnuiți și incapacitatea de a face ceva. A fost prima dată în 50 de ani când i-a ales pe republicani. Comitatul său a optat pentru Trump după ce l-a ales pe Obama de două ori. Sabrina Tavernise and Robert Gebeloff”, “They Voted for Obama, Then Went for Trump. Can Democrats Win Them Back?”, *The New York Times*, May 4, 2018.

¹² Conor Friedersdorf, “Trump Has Filled, Not Drained, the Swamp”, *The Atlantic*, September 21, 2017.

explicație a ratei omorurilor de 3-8 ori mai mare decât în statele asistențiale din Europa de Nord și de Vest, unde plasa de siguranță oferită de stat reduce considerabil anxietatea¹³. Rata înaltă a omorurilor în masă este și ea un rezultat al lipsei serviciilor de sănătate mintală¹⁴. În 2016 au existat 384 de incidente cauzate de atacuri armate în masă. Asasinarea polițiștilor și agresiunea cu arme de foc pe terenul de baseball al republicanilor în D.C. arată cât venin s-a acumulat în oameni¹⁵.

Ilustrația nr. 16.2. Casele abandonate din Detroit au făcut cartierele învecinate disfuncționale, semănând cu o zonă de război sau cu o preerie urbană. Dezastrul urban este însoțit de infrafracționalitate și de lipsa de speranță



Credit : iStock.com/Pawel Gaul.

¹³ United Nations Office on Drugs and Crime, *Statistics*, <http://data.unodc.org/>, accessed July 7, 2017.

¹⁴ John Komlos, "How raising taxes on the rich could prevent mass shootings", *PBS Newshour*, September 2, 2015, <http://www.pbs.org/newshour/making-sense/face-mass-murders-case-universal-mental-health-insurance/> accessed July 12, 2017.

¹⁵ HuffPost Graphics, *There have been 153 mass shootings in 2017*, <http://twitter.com/HuffPostGraphic/status/875019850061664258>, accessed July 12, 2017.

Mediana veniturilor reale ale gospodăriilor în Ohio, Wisconsin și Michigan încă este cu 5.900, 6.000 și, respectiv, 9.300 de dolari sub nivelul atins la sfârșitul secolului al XX-lea¹⁶. Numai Pennsylvania, aflată printre aceste state, a cunoscut o creștere a medianei veniturilor gospodăriilor, dar cu numai 122 de dolari pe an. Această stagnare sau diminuare a veniturilor este fără precedent. Nu este surprinzător faptul că a crescut numărul deceselor cauzate de disperare. Epidemia consumului de opioide a lovit puternic statele din nord-est. În 2015, toate cele trei state s-au confruntat cu o creștere a ratei deceselor cauzate de disperare mult mai mare decât media națională¹⁷. Cele 3.500 de decese cauzate de supradoze în Pennsylvania corespund unei rate de 26 la 100.000 de locuitori¹⁸. Numărul deceselor cauzate de supradoze în Wisconsin a crescut cu un factor de 7 între anii 2000 și 2016, ajungând la 14 decese la 100.000 de locuitori¹⁹. Numărul deceselor cauzate de supradoze în Ohio a crescut de la mai puțin de 1.000 în anul 2004 la 4.000 în 2016, adică o rată de 30 decese la 100.000 de locuitori²⁰. Rata atinsă în Michigan a fost de 20. Comparația le dezavantajează, dacă avem în vedere media națională de 16 decese, și ea destul de rea. Consumul de droguri pe cap de locuitor este de peste trei ori mai mare în SUA decât în Europa de Vest²¹, iar decesele cauzate de droguri sunt de opt ori mai multe.

În SUA, decesele cauzate de supradoze au fost în număr de 6.000 în anul 1980, iar în 2015, în număr de 52.000, adică o creștere cu un factor uluitor de peste 8²². Decesele provocate de disperare se referă și la intoxicațiile cu alcool, la sinucideri și la afecțiuni cronice ale ficatului cauzate de consumul excesiv de alcool. Urmarea este „o creștere șocantă a mortalității la vârsta medie” în rândul americanilor albi. Acest lucru nu s-a mai

¹⁶ Printre statele învecinate cu o mediană a veniturilor reale ale gospodăriilor sub cea de la sfârșitul secolului al XX-lea se află Indiana, Kentucky, Virginia de Vest și Virginia.

¹⁷ Holly Hedegaard, Margaret Warner, Arialdi M. Minino, “Drug Overdose Deaths in the United States, 1999-2015”, Centers for Disease Control and Prevention, *NCHS Data Brief*, No. 273, February 2017.

¹⁸ PA Gov, *Treating and Preventing Opioid Addiction*, <http://www.pa.gov/guides/opioid-epidemic/>, accessed December 8, 2017.

¹⁹ Wisconsin Department of Health Services, *Opioid Overdose Deaths, Wisconsin 2000-2016*.

²⁰ Numărul deceselor cauzate de supradoze în Ohio a crescut de la mai puțin de 1.000 în 2004 la 4.000 în 2016, cu o rată de 30 la 100.000 de locuitori. Julia Lurie, “Ohio’s New Overdose Rates Are Truly Insane”, *Mother Jones*, August 31, 2017.

²¹ 7,4 ‰ față de 2,2 ‰.

²² Josh Katz, “Drug Deaths in America Are Rising Faster Than Ever”, *The New York Times*, June 5, 2017.

întâmplat într-o țară dezvoltată în timp de pace, în absența unei epidemii. SUA sunt singura țară bogată care se confruntă cu o creștere a mortalității în ultimul timp. Cei mai afectați sunt albi cu studii medii sau sub acest nivel. Ratele mortalității la aceștia au crescut de la începutul secolului al XXI-lea, în timp ce persoanele cu studii superioare nu sunt afectate de această tendință²³.

Trump a triumfat mai ales în zonele în care disperarea era mai pronunțată: „Trump a avut un succes deosebit mai ales în comitatele cu cele mai înalte rate ale deceselor cauzate de droguri și de alcool, precum și ale sinuciderilor”²⁴. Același lucru este valabil în comitatele cu niveluri înalte ale lipsurilor economice și cu o pondere mare a clasei muncitoare. Analiza modificării speranței de viață ne duce la concluzii similare²⁵. Comitatele cu o creștere a speranței de viață, începând cu 1980, sub media națională de 5,3 erau mai dispuse să-l voteze pe Trump. Evident că atât problemele sociale, cât și cele economice au avut un impact major asupra opțiunilor oamenilor.

Probabil că, la fel, cele 9,3 milioane de proprietari de locuințe care și le-au pierdut între anii 2006 și 2014 au adunat atâta amărăciune încât au vrut să lovească în sistemul care i-a neglijat²⁶. Mai mult, în iulie 2017, în țara care aspira să fie cea mai importantă din lume, 40% din populație considera că se luptă cu problemele financiare, iar încă 3% se confruntau cu probleme serioase²⁷. Numărul acestora se ridică la nu mai puțin de 140 de milioane de oameni. Legea asistenței medicale accesibile (*Affordable Care Act*, lege cunoscută și ca *Obamacare*, n.tr.) a redus proporția celor fără asigurare de

²³ Anne Case and Angus Deaton, “Mortality and morbidity in the 21st century”, *Brookings Papers on Economic Activity*, (Spring 2017): 397-476.

²⁴ Shannon Monnat, “Deaths of Despair and Support for Trump in the 2016 Presidential Election”, The Pennsylvania State University, Department of Agricultural Economics, *Sociology and Education Research Brief*, December 4, 2016.

²⁵ Jacob Bor, “Diverging Life Expectancies and Voting Patterns in the 2016 U.S. Presidential Election”, *American Journal of Public Health*, 107 (2017), 10: 1560-1562.

²⁶ Acest număr îi include și pe cei afectați de o executare silită, de o cedare a locuinței către creditor sau de o vânzare în condiții de urgență (*distress sale*, n.tr.) a locuinței, conform Asociației Naționale a Agenților Imobiliari. Laura Kusisto, “Many Who Lost Homes to Foreclosure in Last Decade Won’t Return – NAR”, *Wall Street Journal*, April 20, 2015. <http://www.realtytrac.com/mapsearch/foreclosures>, precum și website-ul U.S. Courts, http://www.uscourts.gov/sites/default/files/data_tables/bf_f_0331.2017.pdf, accessed July 8, 2017.

²⁷ *U.S. Life Evaluation (Weekly)*, Gallup, <http://www.gallup.com/poll/151157/life-evaluation-weekly.aspx>, accessed July 8, 2017.

sănătate de la 16% în 2010 la 8,6% în 2016, dar încă rămâneau 28 de milioane de oameni fără protecția asigurării, iar abrogarea ei se află pe agenda Partidului Republican²⁸. În cazul celor sub 65 de ani, rata neasiguraților era de 13% chiar în 2016 și este mult mai mare în anumite grupuri: în cazul săracilor este de 26%, iar al hispanicilor de 28%²⁹.

*Ilustrația nr. 16.3. Se anunță vreme rea. Neglijarea
i-a lăsat pe mulți fără mijloace de trai*



Credit: iStock.com/RomoloTavani.

²⁸ Kelsay Avery, Kenneth Finegold and Amelia Whitman, "Affordable Care Act Has Led to Historic, Widespread Increase in Health Insurance Coverage", *Issue Brief*, Department of Health & Human Services, September 2016; <http://aspe.hhs.gov/system/files/pdf/207951/ChartpackACAHistoricIncreaseCoverage.pdf>, accessed July 13, 2017.

²⁹ *Ibid.*

În sinteză, există nenumărate semne de disperare la clasele sociale inferioare din America, cele pe care Hillary Clinton le-a botezat, cu lipsă de înțelegere, „deplorabili”. Aceasta este pătura de jos a societății americane care era pregătită pentru mesajul lui Trump de a face America mare din nou, de a readuce locurile de muncă și de a face din imigranți și din musulmani țapii ispășitori pentru suferințele lor. Invocarea țărilor ispășitori este o practică standard a oamenilor forte. Așa că Donald Trump a reușit să punteze semnificativ când a spus „Îi iubesc pe cei puțin educați!”³⁰. Lipsa de speranță, frustrarea și inegalitatea devin vectori politici importanți. Oamenii din comitatele cu un nivel scăzut al satisfacției în viață au făcut să crească numărul voturilor pentru republicani³¹. Astfel, Trump a reușit să culeagă roadele furiei celor sărmani, ale celor care nu au reușit să realizeze „visul american”. Tocmai neglijarea benignă a acestor pături sociale din partea a cinci administrații i-a permis lui Donald Trump să cucerească cele trei state din nord-est, ceea ce a condus la acest eveniment istoric.

Principiile economice ale politicii lui Reagan (*Reaganomics*)

Mandatul lui Ronald Reagan a fost un moment de cotitură pentru dezvoltarea economiei americane. Multe dintre problemele prezentate mai sus au început sau s-au înmulțit în acea perioadă. El a adoptat o economie „cu efecte de difuzare” (*trickle-down economics*, n.tr.), denumită și economia ofertei sau, pe scurt, *Reaganomics*, semnificând principiile economice ale politicii președintelui Reagan. Ideea centrală a acestei politici consta în aceea că reducerea impozitelor asupra veniturilor bogaților și ale superbogaților va stimula creșterea investițiilor, va duce la crearea de locuri de muncă și, astfel, „se va difuza ceva” și către mase, astfel încât ele să beneficieze de aceste efecte la timpul potrivit. În plus, impozite mai mici însemnau o creștere a venitului disponibil și aceasta îi va face pe muncitori să lucreze mai mult, iar pe antreprenori să își asume riscuri mai mari, ceea ce va conduce la o creștere economică și la realizarea unor venituri sporite.

³⁰ Josh Hafner, “Donald Trump loves the ‘poorly educated’ and they love him”, *USA Today*, February 24, 2016.

³¹ Jeph Herrin, Dan Witters, Brita Roy, Carley Riley, Diana Liu, Harlan Krumholz, “Population well-being and electoral shifts”, *PLOS*, March 12, 2018, Table 2.

Arthur Laffer a fost unul dintre cei mai faimoși susținători ai reducerii de taxe ca stimulent al creșterii economice, mărinind astfel și veniturile guvernului, ceea ce reprezenta un solid argument în sprijinul ideologiei republicane³². Dar totul nu era decât teorie. Deși modelele funcționau foarte bine „la tablă”, totuși ele se bazau pe prea multe ipoteze nedemonstrate și fără suport empiric.

Exista însă o mulțime de contraargumente. Era puțin probabil ca oamenii care lucrau cu normă întreagă să lucreze ore suplimentare. Iar investiții noi nu ar fi fost făcute dacă nu ar fi existat oportunitatea unui profit decent, iar acestea erau limitate, cel puțin pe plan intern. Dacă bogații și-ar cheltui veniturile suplimentare printr-un consum ostentativ, cumpărând produse de lux străine, călătorind în străinătate sau investind în țări străine, efectele de „difuzare” se vor produce în alte locuri de pe planetă. Și dacă ar cumpăra obligațiuni de stat, străine sau americane, în loc să investească în capitalul fix? Așadar, rămâneau multe întrebări fără răspuns, dacă s-ar fi încercat o analiză mai în profunzime. Principala problemă este că drumul de la reducerea impozitelor și până la investiții sau creștere economică nu este deloc unul drept.

Dacă nu s-ar fi purtat ochelari ideologici de cal, s-ar fi putut argumenta că ar fi posibilă o creștere a puterii de cumpărare a claselor inferioare, care, la rândul ei, ar duce la creșterea cererii agregate, astfel producându-se fenomenul de „difuzare” către corporații, deoarece profiturile cresc și acest lucru le-ar stimula să investească. Cei săraci și clasa mijlocie inferioară ar face să crească cererea mai mult decât cei situați la vârf, care deja au tot ceea ce își doresc. Și, dacă cineva ar fi fost serios în ceea ce privește stimularea economiei, de ce să nu ne fi asigurat că investițiile chiar se făceau și că locurile de muncă erau cu adevărat create, prin impunerea de condiții la reducerea de taxe care să garanteze că acele intenții vor fi puse în practică în mod real? Am fi putut condiționa reducerea impozitelor de numărul de locuri de muncă create? Sau am fi putut îmbunătăți formarea de capital uman prin sprijinirea sistemului de învățământ? Cu alte cuvinte, exista o mulțime de căi directe pentru a stimula o creștere economică însoțită de o prosperitate incluzivă, dacă elita ar fi avut intenții serioase.

³² Același argument a fost repetat în cadrul dezbaterilor care au dus la aplicarea Legii privind reducerea de impozite a lui Trump, chiar dacă nu are o fundamentare reală.

Eșecul principiilor economice ale politicii lui Reagan și fundamentele creșterii incluzive

După cum s-a dovedit, efectele „de difuzare” (*trickle-down*, n.tr.) ale reducerii impozitelor au avut vâscozitatea melasei, deoarece nimic „nu s-a scurs” până la clasele de mijloc și de jos. Câștigătorul Premiului Nobel, Joseph Stiglitz, arată că „Președintele Ronald Reagan a început procesul de disoluție a clasei de mijloc și de deturnare a beneficiilor creșterii către cei de la vârf...”³³ Pe măsură ce bogații obțineau mai multă putere, creștea și ponderea deținută în reducerile de impozite. Reducerile de impozite ale lui Nixon din 1971 încă erau destul de uniform distribuite la întreaga populație. Însă reducerile de impozite ale lui Reagan au fost masiv îndreptate către cei de la vârf, la fel cum a făcut și Bush Jr. Reagan a redus rata marginală de impozitare a bogaților la jumătate. Republicanii au direcționat sume nesemnificative săracilor sau clasei mijlocii inferioare, în timp ce bogații au devenit superbogați. Reducerea impozitelor din 2003 a fost cel mai mare regres, deoarece în cea mai mare parte i-a favorizat pe milionari. Apoi, administrația Obama a permanentizat reducerile de impozite ale lui Bush în 2010 și 2013. Un mare chilipir pentru cei 1% de la vârf. La fel, reducerea de impozite a lui Trump îi va ferici mai ales pe cei cu câștiguri peste 500.000 de dolari³⁴.

Desigur, cetățenii obișnuiți pot fi manipulați prin teme culturale fierbinți și prin mesajul transmis acestora cum că salariul lor net va crește³⁵. Toată lumea profită. Este corect, dar totuși foarte departe de întregul adevăr. Ceea ce nu se spune este faptul că, pentru omul obișnuit de pe Main Street, reducerile de impozite înseamnă o creștere infimă a venitului disponibil, care i-ar permite să meargă la cinema sau, poate, la Disneyland. Însă nu ar însemna absolut nimic pentru îmbunătățirea perspectivelor sale pe termen lung. Dimpotrivă, venitul său relativ a scăzut considerabil. Și acest lucru a devenit o problemă, pentru că semnifică o pierdere relativă a puterii politice, iar normele și reglementările privind piața care îi ofereau o anume protecție au fost modificate în defavoarea sa, reducând-o tot mai mult. Reducerea de impozite a lui Reagan a reprezentat începerea procesului de „disoluție”. Odată cu diminuarea puterii politice, serviciile guvernamentale

³³ Joseph Stiglitz, “What America’s Economy Needs from Trump”, *Project Syndicate*, November. 13, 2016.

³⁴ Andrew Van Dam, “Is the GOP tax plan an unprecedented windfall for the wealthy? We look at 50 years of data to find out”, *The Washington Post*, December 4, 2017.

³⁵ Jason Stanley, *How Propaganda Works* (Princeton: Princeton University Press, 2015); Thomas Frank, *What’s the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America* (New York: Metropolitan Books, 2004).

pentru clasa mijlocie s-au redus. Bogații nu aveau nevoie de școli publice bune sau de orice altceva de la guvern. Se puteau descurca și singuri.

Ilustrația nr. 16.4. Economia „scurgerilor” avea vâscozitatea melasei



Credit: iStock.com/caristo.

Însă, pentru bogați, reducerile de impozite ale lui Reagan au însemnat exact o schimbare a regulilor jocului³⁶. Au primit un cadou financiar uriaș, pe care l-au folosit pentru a-și spori puterea economică³⁷. Să ne gândim la milionarii care plăteau impozite, să zicem, de 700.000 de dolari și care au fost reduse la 350.000 de dolari! Ce urmau să facă cu chilipirul de 350.000 de dolari? Desigur, o parte o cheltuiau pentru consumul ostentativ sau pentru a cumpăra obligațiuni emise de guvern. Totuși, cei inteligenți au investit o parte substanțială din bani pentru a-și întări poziția în structurile de putere, prin sprijinirea unor grupuri de reflecție (*think tanks*) și a unor universități ce

³⁶ James Galbraith, *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too* (The Free Press, 2008).

³⁷ Larry M. Bartels, *Unequal Democracy. The Political Economy of the New Gilded Age*, 2nd edition (New York: Russell Sage Foundation, 2016).

au angajat economiști care să le susțină ideologia³⁸. Acești economiști au jucat un rol esențial în răspândirea etosului pieței libere, militând vehement și neîntrerupt pentru guverne cu puteri reduse, piețe libere, comerț liber și dereglementare, care avea în vedere și sectorul financiar³⁹. Aceasta a fost o strategie extrem de eficientă, deoarece i-a convins pe cetățeni prin subjugare cognitivă și a impus ferm o ideologie dominantă bazată pe dogmele lor⁴⁰. Omul obișnuit de pe Main Street nu mai putea să discearnă ceea ce este în interesul propriu, ajungând să-l susțină pe cel al superbogaților⁴¹. Până în anii '90 ai secolului trecut, ideologia pieței libere a fost atât de adânc încorporată în țesutul societății încât politicile economice ale democratului Bill Clinton au ajuns să semene cu cele ale aripii moderate a Partidului Republican.

Milioanele de dolari obținute cu noroc au fost folosite nu numai pentru dotarea grupurilor de reflecție, ci și pentru mituirea politicianilor. Corporațiile au numit directori pentru „problemele legislative”⁴². Un fost congresmen a recunoscut că el nu a vorbit decât cu lobbistii care îl sprijineau financiar⁴³. Deși este legal, acest lucru este departe de idealul platonician de republică. Astfel, structura stimulentei și structura de putere erau în așa fel plasate încât acționau exact unde trebuie pentru a vota alte legi care să mărească puterea de influență a superbogaților⁴⁴. Așadar, chilipirul rezultat din reducerea impozitării a produs efecte de feedback, care au dus la mai multă putere și la un control mai mare al opiniei publice, ceea ce a condus, mai departe, la putere și profituri suplimentare. Acest cerc vicios al acumulării de bogății și de putere a fost cel mai pernicios aspect al reducerilor de taxe: nu numai că erau incorecte, nu numai că nu au difuzat

³⁸ Erica Green and Stephanie Saul, “What Charles Koch and Other Donors to George Mason University Got for Their Money”, *The New York Times*, May 5, 2016; Diane Ravitch, “Big Money Rules”, *The New York Review of Books*, December 7, 2017.

³⁹ Pentru daunele produse de războiul lor contra guvernului, vezi Jacob Hacker and Paul Pierson, *American Amnesia: How the War on Government Led U.S. to Forget What Made America Prosper* (New York: Simon & Schuster, 2016).

⁴⁰ Nicholas Abercrombie and Bryan S. Turner, “The Dominant Ideology Thesis”, *The British Journal of Sociology*, 29 (June 1978), 2: 149-170.

⁴¹ „Noi suntem oamenii goliți / Noi suntem oamenii împăiați / Sprijinindu-ne unii pe alții Capetele umplute cu paie. / Dar, vai! Vocile noastre uscate, / Când șoptim împreună, / Sunt slabe și fără sens”, T.S. Eliot, *The Hollow Men*, 1925.

⁴² Brian Fung, “AT&T CEO: Hiring Trump lawyer Michael Cohen was ‘a big mistake’”, *The Washington Post*, May 11, 2018; Eli Okun, “Novartis CEO: ‘We made a mistake with Cohen Payments’”, *Politico*, May 11, 2018.

⁴³ James Hohmann, “The Daily 202: Mick Mulvaney’s confession highlights the corrosive influence of money in politics”, *The Washington Post*, April 25, 2018.

⁴⁴ Jeff Faux, *The Servant Economy: Where America’s Elite is Sending the Middle Class* (New York: Wiley, 2012).

beneficii la cei de jos și că nu au stimulat creșterea economică, dar, și mai important, acestea au înclinat balanța puterii pentru totdeauna în favoarea celor superbogați, subminând astfel premisa fundamentală a unui sistem politic democratic, și anume o dispersie a puterii⁴⁵. Așadar, plutocrația nu a apărut într-un mod zgomotos, ci pe „șoptite”⁴⁶.

Pe lângă reducerile de impozite care i-au favorizat pe bogați, un alt aspect al principiilor economice ale politicii lui Reagan ce a contribuit la „disoluția” clasei de mijloc a fost suprimarea injustă a grevei declanșate de Organizația Controlorilor Profesioniști de Trafic Aerian. Sindicatul a fost desființat, iar 11.000 de angajați au fost concediați, fiind semnalul încetării influenței marilor sindicate⁴⁷. Fiind intimidată, grevele cu cel puțin 1.000 de participanți au scăzut de la 235 în 1979 la doar 17 în 1999⁴⁸, iar ponderea forței de muncă cuprinse în sindicate – de 26% în timpul mandatului lui Carter – a scăzut abrupt cu o treime, ajungând la 17% până la încheierea celui de-a doilea mandat al lui Reagan⁴⁹. Așadar, puterea sindicatelor este ceva de domeniul trecutului⁵⁰.

Sindicatele au reprezentat coloana vertebrală a clasei de mijloc. Acestea au urmărit ca o parte din profituri să ajungă și la muncitori, nu numai la directori și la acționari. Împreună, muncitorii puteau să amenințe cu greva, având astfel suficientă putere pentru a cere un salariu cu care se poate trăi. Fără această putere de contracarare, muncitorii care nu aveau calificări suficiente – care au absolvit liceul sau cei care nu aveau o diplomă de absolvire a liceului – au fost lăsați să se descurce singuri⁵¹. Consecințele au fost devastatoare pentru acest segment al clasei mijlocii. Uniți, muncitorii aveau o anumită putere de negociere, divizați, nu mai aveau niciuna. Rezultatul a fost

⁴⁵ Joseph Stiglitz, “Post-Davos Depression”, *Project Syndicate*, February 1, 2018.

⁴⁶ Steven Levitsky and Daniel Ziblatt, *How Democracies Die* (New York: Crown Publishing, 2018); David Cay Johnston, *It's Even Worse Than You Think: What the Trump Administration Is Doing to America* (New York: Simon & Schuster, 2018).

⁴⁷ “Greva PATCO a semnalat o scădere profundă a puterii sindicatelor organizate în Statele Unite ale Americii la sfârșitul secolului XX”. Joseph McCartin, “Professional Air Traffic Controllers Strike (1981)”, in Eric Arnesen, *Encyclopedia of U.S. Labor and Working-class History*, Vol. 1 (Taylor and Francis, 2007), p. 1126.

⁴⁸ *Ibid.*

⁴⁹ Bureau of Labor Statistics, Table 1. “Union affiliation of employed wage and salary workers”, <http://www.bls.gov/webapps/legacy/cpslatab1.htm>, accessed September 17, 2017.

⁵⁰ Lawrence Mishel, “Unions, inequality and faltering middle-class wages”, *Economic Policy Institute Report*, August 29, 2012.

⁵¹ Josh Bivens *et al.*, *Raising America's Pay. Why It's Our Central Economic Policy Challenge*, Economic Policy Institute, June 4, 2014.

că muncitorii au fost dezavantajați, iar salariile lor au rămas cu mult în urma a ceea ce meritau în raport cu productivitatea lor (capitolul 7). De fapt, productivitatea a crescut de 2,3 mai mult comparativ cu salariile (figura nr. 7.1). Această diferență a alimentat creșterea exponențială a profiturilor.

Anul 1981 a fost adevăratul punct de cotitură. Până la mandatul lui Reagan, decalajul dintre creșterea productivității și cea a salariilor era neglijabil, iar în timpul lui Carter, decalajul a rămas constant la 18 puncte procentuale (tabelul nr. 16.1). În timpul lui Reagan însă, decalajul a început să crească. Ecluzele au fost deschise și, după aceea, decalajul s-a adâncit continuu, deși fiecare administrație democratică a încercat să reducă ritmul cu care creștea (figura nr. 16.1). Astfel, în timpul lui Clinton, acest decalaj a crescut mai lent decât în timpul lui Bush Sr. și, la fel, în timpul lui Obama, a crescut mai lent decât în timpul lui Bush Jr. În administrația Bush Jr., acest decalaj a crescut în medie cu 6 puncte procentuale pe an. La începutul anului 2017, decalajul ajunsese la 150 de puncte procentuale. Adică remunerația a crescut cu 288% din anul 1947, iar productivitatea a crescut cu 438%. Lăsați să se descurce singuri, muncitorii s-au situat într-o poziție dezavantajoasă. Așadar, *Reaganomics* nu a reușit să asigure și o creștere incluzivă. Paul Krugman a numit-o, în mod corect, o economie bazată pe vrăjitorie (*woodoo economics*, n.tr.)⁵².

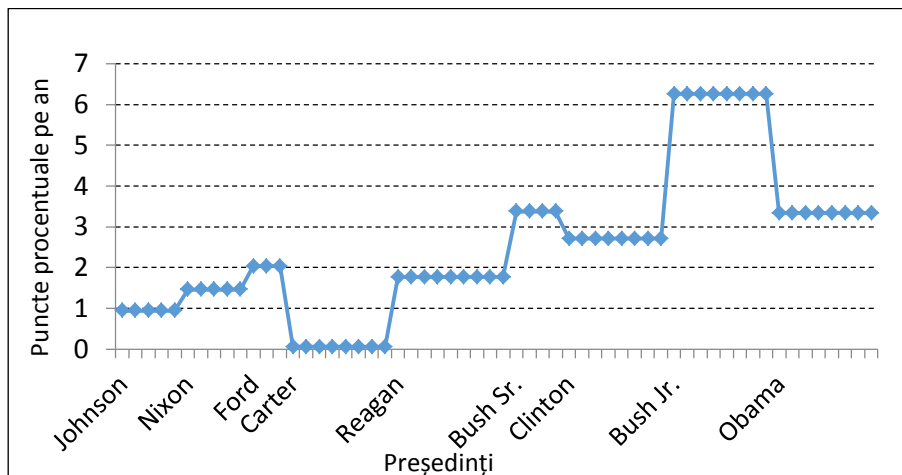
Tabelul nr. 16.1.
Decalajul dintre productivitate și salarii (1947=100)

Președinte	Mărima decalajului		Diferență	
	Început de mandat	Sfârșit de mandat	Total	Medie anuală
Johnson	0,2	4,9	4,7	0,9
Nixon	4,9	12,2	7,3	1,5
Ford	12,2	18,3	6,1	2,0
Carter	18,3	18,5	0,2	0,0
Reagan	18,5	32,6	14,1	1,8
Bush Sr.	32,6	46,1	13,5	3,4
Clinton	46,1	67,8	21,7	2,7
Bush Jr.	67,8	117,9	50,1	6,3
Obama	117,9	144,6	26,7	3,3

Sursa: Vezi figura nr. 16.1.

⁵² Paul Krugman, "Ludicrous and Cruel", *The New York Times*, April 7, 2011. John Kenneth Galbraith a ironizat această idee, spunând că „Dacă dai unui cal suficient ovăz, câteva boabe vor cădea și vor hrăni vrăbiile”.

**Figura nr. 16.1. Ritmul creșterii decalajului
dintre productivitate și salarii**



Sursa: Source: Susan Fleck, John Glaser and Shawn Sprague, "The compensation-productivity gap: a visual essay", *Monthly Labor Review*, January 2011: 57-69. Data for 2012-2016 was kindly provided by Shawn Sprague of the Bureau of Labor Statistics.

Are dreptate. Reducerile de impozite nu au avut ca efect îmbunătățirea stării economiei și nu vor reuși acest lucru nici în viitor. În schimb, mandatele Reagan-Bush Sr. nu ne-au lăsat decât datoriile, care s-au dublat de la 30% la 60% din PIB. Aceasta a fost o greșeală imensă, fiindcă ne-am obișnuit cu un deficit bugetar endemic, iar povara dobânzilor asupra bugetului federal continuă să crească. Mai mult, este imposibil să oprim acest proces. Fiecare generație va dori să mute povara pe umerii generației următoare. Astfel, oprirea acestui proces este aproape imposibilă și, mai devreme sau mai târziu, vom ajunge într-un punct critic, când chinezii și japonezii nu vor mai dori să finanțeze guvernul nostru, ratele dobânzii asociate datoriei vor crește, iar noi vom avea dificultăți în respectarea obligațiilor de plăți. Acesta nu reprezintă un scenariu căruia să-i putem face față.

Următoarea etapă spre trumpism: Bill Clinton și tsunami-ul hiperglobalizării

Reagan a fost urmat de George Bush Sr., care a creat North Atlantic Free Trade Association (NAFTA), legea fiind semnată în final de

Bill Clinton, în 1994. El a promis că „va asigura o creștere mai mare... mai multă egalitate... și va crea 200.000 de locuri de muncă în această țară doar în 1995”⁵³. Desigur, el a uitat să menționeze câte locuri de muncă vor fi pierdute din cauza importurilor; conform unor estimări, ar fi vorba de 880.000 până în 2002. Echipa sa de consilieri economici a fost condusă de Bob Rubin, fost director executiv la megabanca de investiții Goldman Sachs⁵⁴. S-a spus că globalizarea este bună pentru America, dar nimeni nu a spus că va fi bună pentru toată lumea⁵⁵.

În 2000, sub administrația lui Clinton, China a aderat la Organizația Mondială a Comerțului, oferindu-i-se un acces facil pe piața SUA. Vântul puternic al globalizării s-a transformat în tsunami⁵⁶. Sectorul productiv a fost devastat și, odată cu el, clasa mijlocie, locurile de muncă au fost exportate și deficitul comercial s-au acumulat. Înainte de Reagan, comerțul exterior fusese echilibrat. Am importat tot atât cât am exportat. De atunci, deficitul acumulat a atins 15 trilioane de dolari și crește cu aproape 500 de miliarde de dolari anual. Iarăși milioane de muncitori au avut de suferit de pe urma fluxului de importuri, iar neglijarea lor a devenit o formă de politică de eschivare. Decesele cauzate de disperare s-au înmulțit, deoarece o subclasă nedispusă la o mobilitate socială spre păturile inferioare a ajuns la capătul puterilor⁵⁷. „O creștere de un punct procentual a ratei șomajului este asociată... unei creșteri cu 3,3% a mortalității cauzate de droguri”⁵⁸. Astăzi, sectorul manufacturier ocupă doar 8,5% din forța de muncă. „Oamenii deplorabili” ai lui Hillary s-au înmulțit, iar Partidul Democrat a întors spatele clasei muncitoare formate din albi⁵⁹.

⁵³ William J. Clinton, *Remarks on Signing the North American Free Trade Agreement Implementation Act*, December 8, 1993.

⁵⁴ Goldman Sachs este bine reprezentat la Washington. L-a trimis pe Hank Paulson să ajute administrația Bush Jr. și pe câțiva alții să servească administrația Trump.

⁵⁵ Joseph Stiglitz, “The overselling of globalization”, *Business Economics*, 52 (2017), 3: 129-137.

⁵⁶ Daron Acemoglu, David Autor, David Dorn, Gordon Hanson and Brendan Price, “Import Competition and the Great U.S. Employment Sag of the 2000s”, *Journal of Labor Economics*, 34 (2016), 51: 141-198; Justin Pierce and Peter Schott, “The Surprisingly Swift Decline of U.S. Manufacturing Employment”, *American Economic Review*, 106 (2016), 7: 1632-1662.

⁵⁷ Justin Pierce and Peter Schott, “Trade Liberalization and Mortality: Evidence from U.S. Counties”, National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, No. 22849, November 2016.

⁵⁸ Alex Hollingsworth, Christopher Ruhm and Kosali Simon, *Macroeconomic Conditions*.

⁵⁹ Thomas Frank, *Listen, Liberal: Or, What Ever Happened to the Party of the People?* (New York: Metropolitan Books, 2016).

Economiștii știu că un comerț liber are câștigători și perdanți. Totuși, ei cântă la unison ode comerțului liber și uită să menționeze că acesta are și un potențial de a crea dizarmonie, precum și că trebuie să ne gândim și la bunăstarea perdanților. Au existat câteva excepții, cum ar fi Joseph Stiglitz și Dani Rodrik⁶⁰. Rodrik a avertizat că, „în absența unui răspuns concertat al guvernului, prea multă globalizare va adânci clivajul social, va agrava problemele legate de distribuția veniturilor [și] va submina contractele sociale interne”⁶¹.

Avertismentele lui nu au fost luate în serios. Privind în retrospectivă, i-a blamat pe colegii săi economiști: „A existat mult timp o regulă nespusă privind angajamentul public al economiștilor de a deveni susținători ai comerțului și să nu se încurce prea mult în detalii... Modelele standard de comerț... produc în mod normal efecte puternice legate de distribuție: pierderile din venit suferite de anumite grupuri sunt partea negativă nesemnificativă (*flip side*, n.tr.) a «câștigurilor din comerț»”. „Și economiștii știu de mult timp că erorile pieței – inclusiv proasta funcționare a pieței muncii, imperfecțiunile pieței creditelor – pot împiedica obținerea acelor câștiguri”. „Totuși, economiștii ies în față și susțin minunile produse de avantajul comparativ și de comerțul liber atunci când se încheie acorduri comerciale. Ei au minimizat îngrijorările legate de distribuție, chiar dacă acum este clar că impactul produs de NAFTA sau de aderarea Chinei la Organizația Mondială a Comerțului asupra distribuției a fost semnificativ pentru majoritatea comunităților direct afectate din SUA”. „Au supraevaluat mărimea câștigurilor obținabile ca urmare a acordurilor comerciale, deși aceste câștiguri s-au dovedit relativ mici, cel puțin din anii '90”⁶².

Astfel, pătrunderea produselor chinezești pe piața americană a avut un impact deosebit asupra evoluțiilor politice. O recentă analiză a constatat că „Michigan, Wisconsin, Pennsylvania și Carolina de Nord l-ar fi ales pe candidatul democrat în locul celui republican dacă, *ceteris paribus*, creșterea

⁶⁰ Dani Rodrik, “Populism and the Economics of Globalization”, *NBER Working Paper*, No. 23559, July 2017. Creșterea competiției importurilor a dus la polarizarea politicilor în SUA. „Condițiile economice adverse... [au dus] la apariția politicianilor promotori ai nativismului sau extremismului”. David Autor, David Dorn, Gordon Hanson and Kaveh Majlesi, “Importing Political Polarization? The Electoral Consequences of Rising Trade Exposure”, *NBER Working Paper*, No. 22637, December 2017.

⁶¹ Dani Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?* (1997).

⁶² Dani Rodrik, “Are economists partly responsible for Donald Trump’s shocking victory in the U.S. presidential election?”, *Project Syndicate*, Nov 15, 2016.

penetrării produselor chinezești pe piața americană ar fi fost cu 50% mai redusă decât cea înregistrată în perioada de analiză. Candidatul democrat ar fi obținut și majoritatea din colegiul electoral, conform acestui scenariu contrafactual”⁶³.

Astfel, efectele adverse ale hiperglobalizării asupra vieții perdanților nu au fost luate serios în calcul, deoarece Clinton a îmbrățișat ideologia republicană a comerțului liber⁶⁴. A fost promovată și agenda Reagan-Bush a dereglementărilor, așa că Bill Clinton a deplasat agenda democratică spre ideologia republicană, abandonând astfel clasa muncitoare și alimentând valul de nemulțumiri. Lipsa reglementării sectorului financiar a devenit, după un deceniu, un tsunami al distrugerii. Și, când a fost numită la Commodities Future Commission Brooksley Born care a încercat eroic, dar în van, să reglementeze derivatele financiare, acesta nu a ridicat nici măcar un deget în ajutorul ei. Așa că falanga alcătuită din Alan Greenspan, Robert Rubin, Larry Summers și Christopher Cox a tocat-o mărunț. În schimb, Clinton a semnat legea care interzicea Comisiei să reglementeze derivatele. Punct.

Spre trumpism cu George W. Bush

Bush Jr. a continuat politica economică a lui Reagan cu ideologia dereglementării, a impozitelor mai mici de care profitau cei 1% de la vârf și a închis ochii la criza economică ce ardea mocnit. Când s-a declanșat criza în 2008, administrația sa a acordat favoruri și miliarde de dolari marilor bănci, directorilor lor executivi și acționarilor, fără nicio condiție. Nu a mai rămas nimic pentru oamenii obișnuiți de pe Main Street. Din nou au trebuit să se descurce singuri. Au mărit masa șomerilor, au fost evacuați din case cu milioanele sau au trebuit să accepte munci prost plătite într-o economie a activităților mărunte și cu ocupații temporare (*gig economy*, n.tr.). Aceasta este ceea ce Stiglitz a numit socialism pentru bogați și capitalism pentru săraci. Și, astfel, „cei deplorabili” au tot acumulat frustrări.

⁶³ David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, Kaveh Majlesi, *A Note on the Effect of Rising Trade Exposure on the 2016 Presidential Election*, November 16, 2016, <http://economics.mit.edu/files/12418>, accessed January 31, 2018.

⁶⁴ David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, „The China Shock: Learning from Labor Market Adjustment to Large Changes in Trade”, *Annual Review of Economics*, 8 (2016): 205-240.

Barack Obama a aplicat ultimele „tușe”

Bush a fost urmat de Barack Obama în mijlocul celei mai mari crize financiare de la Marea depresiune. Alegerea sa a fost ceva tot atât de revoluționar ca și aceea a succesorului său. Nevoiașii au crezut că va fi de partea lor într-o măsură mai mare decât rivala sa democrată, Hillary Clinton. În timpul campaniei a făcut promisiuni de schimbare impresionante, care se adresau unui număr tot mai mare de nemulțumiți, însă, odată ce și-a început mandatul, s-a aliat fără jenă cu *establishment*-ul, continuând, în esență, politicile economice ale predecesorilor. Ca și Bush Jr., a sprijinit băncile „prea mari ca să cadă”, salvându-le de la faliment⁶⁵.

Greșeala cea mai mare și de neiertat a lui Obama a fost faptul că prea puține fețe noi și-au făcut apariția printre consilierii săi economici. Ar fi trebuit să fie clar că nu se pot face schimbări cu o echipă formată din vechea gardă. Numirea lui Timothy Geithner – pe care și Bush Jr. îl alesese președinte al Rezervei Federale din New York – ca ministru de finanțe a fost greșeala sa cea mai mare și, în final, fatală. Principala calitate a lui Geithner a fost faptul că era un apropiat al fostului director executiv de la Goldman Sachs (și membru al cabinetului Clinton), Robert Rubin. V-ar fi inspirat încredere o persoană numită în guvern de la republicani dacă schimbarea era dorită cu adevărat? Exact aceasta s-a întâmplat în cazul lui Geithner, deoarece el nu a făcut aproape nimic să împiedice izbucnirea crizei și, de aceea, îi revine o parte din răspundere. Apropos, acum Geithner are un salariu estimat la 10 milioane de dolari pe Wall Street. Așa că și-a rezolvat foarte bine problemele personale. Din nou, clasa de mijloc și cea de mijloc inferioară au fost uitate. Evident că Jamie Dimon, director la JP Morgan Chase, a continuat să primească salariul compensatoriu de aproximativ 17 milioane de dolari în 2009 pe seama generozității contribuabililor⁶⁶.

Politicile elaborate de echipa economică a lui Obama alcătuită din Summers, Geithner și Bernanke au constatat în revenirea cât mai repede posibil la vechile practici de afaceri. Acestea au păstrat o aură de gândire economică veche: (a) alegerea căii minimei rezistențe, prin sprijinirea sistemului bancar cu orice preț, cât mai repede posibil, lăsându-l neatins pentru a putea oferi din nou împrumuturi; (b) în același timp, prescrierea

⁶⁵ Noam Scheiber, *The Escape Artists: How Obama's Team Fumbled the Recovery* (New York: Simon & Schuster, 2011).

⁶⁶ David Ellise, “JP Morgan's Dimon scores \$16M bonus”, CNN, February 5, 2010.

unor stimulente fiscale convenționale de tip keynesian exact ca în manualul ECON 101 „pentru a face economia să crească din nou”. În timp ce Rezerva Federală a învățat *unele* lecții ale crizei din anul 1929, ea nu a fost capabilă de suficiente schimbări pentru a se adapta noilor provocări ale crizei din 2008. În final, echipa a ales să contracareze criza cu strategiile de ieri, chiar dacă Bernanke a aplicat câteva retușuri. Fidel promisiunii făcute lui Milton Friedman, Ben a tipărit fără probleme peste 3,6 trilioane de dolari, creând o bulă a activelor – dar cine o mai lua în considerare?⁶⁷ Mai mult, băncile puteau lua împrumuturi la o rată a dobânzii de 0% timp de un deceniu, așa că nu numai că au fost resuscitate, dar și-au recăpătat și întreaga putere, mulțumită ofertei de bani nelimitate și ieftine de la Unchiul Sam. Și cât de bine ar fi fost să li se acorde proprietarilor de locuințe o dobândă zero pentru refinanțarea locuințelor sau studenților împrumuturi în condiții similare care să-i fi scăpat de povara financiară mai repede! În schimb, regii finanțelor au putut să-și asigure bonusurile uriașe – cam 80 de miliarde de dolari în total după criză –, în timp ce restul oamenilor au sfârșit prin a plăti pentru activele lor toxice. Iar evacuarea din case a „plebeilor” a continuat ca și în epocile anterioare, justificate mai degrabă prin metafore, decât prin argumente fundamentate.

De la început a fost o strategie fără câștigători. Alianța dintre Obama și Wall Street a alterat radical dinamica contractului social și a avut sens doar atât timp cât acesta din urmă a avut nevoie de ajutorul Unchiului Sam. Totuși, odată pus pe picioare, Wall Street a opus rezistență și a subminat eforturile lui Obama de a-l supune reglementării. Se pare că nimeni din administrație nu l-a citit pe Machiavelli cu atenție ca să poată anticipa cum îi vor trata cei puternici pe adversarii lor (chiar dacă au fost utili și de ajutor o perioadă) odată ce devin inutili. Ca urmare, problemele esențiale ale băncilor „prea mari ca să cadă” au rămas neschimbate, iar sistemul financiar a rămas puțin reglementat și mai puternic ca niciodată⁶⁸. Structura de putere nu s-a modificat. Geithner a sfârșit prin a-i ruga respectuos pe „lorzi” să sprijine redresarea, în timp ce președintele, apelând la o retorică plină de condescendență, propovăduia că toți creditorii națiunii, sprijiniți de contribuabili în timpul crizei, trebuie să „își îndeplinească responsabilitățile

⁶⁷ Bill McGuire, “Fed Loaned Banks Trillions in Bailout”, *Bloomberg Reports*, November 28, 2011.

⁶⁸ Simon Johnson spune că promisiunea de a nu mai ajuta băncile nu este credibilă. Simon Johnson, “Could Goldman Sachs Fail?”, *Baseline Scenario*, April 14, 2011.

și să împrumute micile întreprinderi care încă se luptau să obțină credite”⁶⁹. *Realpolitik* nu a fost punctul forte al lui Obama.

Apelul ironic al lui Krugman de a reveni la „sistemul bancar plictisitor” a trecut neobservat⁷⁰. Dar și stimulentele fiscale au avut un „călcâi al lui Ahile”. Așa cum atrăgea deseori atenția Krugman, stimulentele au fost mici în raport cu „gaura de peste 2 trilioane de dolari din economie”⁷¹, s-au întins pe doi ani și cu prea puține efecte pentru a-i impresiona pe cetățeni. Deseori, o cantitate mică de medicamente – cum ar fi o jumătate de doză de antibiotice – poate fi chiar mai rea decât lipsa oricărui medicament. Doar face bacteriile mai rezistente și devine contraproductivă. Stimulentele au avut un anumit efect pozitiv prin încetinirea creșterii ratei șomajului, dar au și discreditat keynesianismul pentru mult timp de acum încolo. Mai mult, pentru omul obișnuit de pe Main Street, cele 787 de miliarde de dolari par bani mulți, însă au fost prea puține semne că au fost folosiți în scopuri productive. Deziluzia generalizată a dus la formarea facțiunii pseudopopuliste denumită „Tea Party”, demonstrând că teoriile economice greșite și politicile eronate reprezintă cele două fețe ale unei monede false.

În sinteză, salvarea băncilor nu numai că s-a bazat pe ipoteze incorecte, dar a fost și eronat concepută, prost eșalonată în timp, inadecvat coordonată, slab proiectată, inefficientă politic și naivă din punct de vedere strategic. Aflându-se față în față cu un asemenea adversar slab, cum a fost Obama, republicanii au devenit recalcitranți, apelând la insulte și injurii. Mai mult, majoritatea populației a considerat această politică injustă, fiindcă a dezechilibrat și mai mult distribuția beneficiilor economice în favoarea eșaloanelor superioare ale societății⁷². Astfel, acest lucru a continuat să erodeze contractul social și înseși fundamentele societății noastre: omul obișnuit nu-și imaginase că guvernul federal are curajul să-i favorizeze pe cei 1% de la vârful și să-i desconsidere pe ceilalți atât de mult.

Salvarea băncilor, care presupunea și efecte de „difuzare” către cei de jos, a eșuat lamentabil, chiar dacă a oprit recesiunea și a impulsionat redresarea. Totuși, nu s-a profitat de slăbiciunea elitelor pentru a îndrepta economia pe calea finanțelor sustenabile bazate pe o creștere incluzivă, adică prosperitate pentru cât mai mulți. Mai mult, atât administrația Bush

⁶⁹ Barack Obama, “The President’s Weekly Address”, October 24, 2009, <http://www.presidency.ucs.edu/medialist.php?presid=44>, accessed May 4, 2018.

⁷⁰ Paul Krugman, “Making Banking Boring”, *The New York Times*, April 9, 2009.

⁷¹ “Paul Krugman: Stimulus Too Small, Second Package Likely (video)”, *Huffington Post*, March 20, 2009,

⁷² John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971).

Jr., cât și administrația Obama au sprijinit realizarea de venituri ostentative de către elita financiară cu sume de ordinul a trilioane de dolari, în timp ce acordau ajutoare derizorii – sau, și mai rău, neglijându-i – pentru milioanele de oameni în suferință aflați de cealaltă parte a societății.

Percepția comună a fost că, în mod absolut necesar, a trebuit să transfereăm trilioanele de dolari la bancheri pentru a evita „prăbușirea stâncii” și că, dacă nu am fi făcut nimic, suferința ar fi fost cu mult mai mare. Timothy Geithner spunea: „Dacă am fi încercat să stingem focul care era reprezentat de AIG, atunci acesta s-ar fi răspândit... Priviți impactul lui nu numai prin prisma economiilor americanilor, care se reduceau cu peste 10 trilioane de dolari, dar și a miilor de întreprinderi care trebuiau închise și a milioane de muncitori rămași fără slujbe”⁷³. Metaforele nu lipseau, însă lipsea bunul-simț⁷⁴. Echipajul Paulson, Geithner, Bernanke și Summers⁷⁵ pare să fi uitat că a nu face nimic nu era singura alternativă la salvarea financiară a „lorzilor” de pe Wall Street.

Concluzie: Triumful trumpismului a reprezentat punctul culminant al unui proces de 35 de ani, care a dus prea mulți oameni la disperare

Oamenii numiți de Hillary „deplorabili”, săracii fără școală, cei care au suportat alienarea provocată de mobilitatea socială și economică spre treptele inferioare sau dezamăgirea în fața stagnării salariilor timp de decenii, în timp ce alții aveau un stil de viață specific superbogaților și cele-

⁷³ Timothy Geithner, “Secretary Geithner’s Testimony on AIG”, *RealClearPolitics*, January 27, 2010.

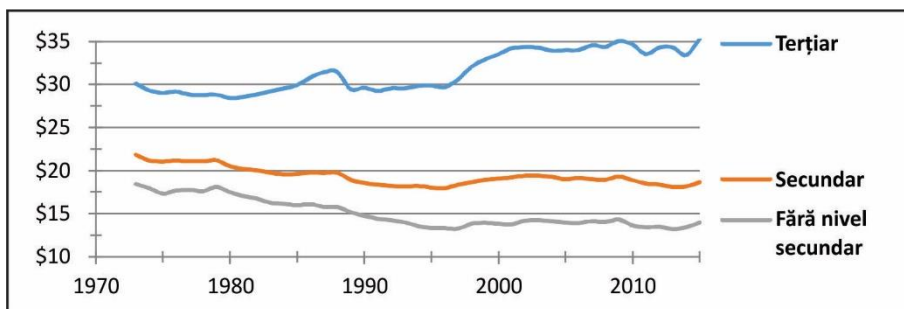
⁷⁴ „Când casa vecinului arde, nu întrebi cine este de vină!” – o altă metaforă utilizată frecvent.

⁷⁵ Lawrence Summers, un economist de la Harvard, a pus umărul la abrogarea Legii Glass-Steagall (care a fost decisivă pentru asigurarea stabilității financiare timp de șase decenii), a acționat împotriva reglementării derivatelor, cum ar fi swapurile pe riscul de credit, și a participat la eliminarea cu sânge rece a lui Brooksley Born. Summers a fost recompensat cu generozitate de „lorzii” financiari pentru serviciile aduse: Golden Sachs nu a spus niciun cuvânt despre „chilipirul” acestuia de 135.000 de dolari; a mai primit și 5,2 milioane de dolari drept compensații de la fondul de risc D.E. Shaw în 2008 și i s-au plătit peste 2,7 milioane de dolari sub formă de onorarii de la mai multe firme cu probleme de pe Wall Street și de la alte organizații. Nu e de mirare că a ajuns să adune o avere netă de 25 de milioane de dolari. Philip Rucker and Joe Stephens, “White House Economics Aide Summers Discloses Income”, *Washington Post*, April 4, 2009.

brităților, cei loviți de tsunami-ul globalizării sau de disoluția clasei mijlocii și cei care și-au pierdut locuințele în timp ce aceia care au produs criza financiară erau răsfățați, precum și cei care gândeau că neglijarea celorlalți 99% dintre oameni a fost cea mai înjustă politică din timpurile moderne, toți, în final, au luat cu asalt Bastilia și au înlocuit *establishment*-ul ale cărui minciuni nu le mai puteau suporta⁷⁶. Destul cu umilințele! Prea multe promisiuni nerespectate și, de aceea, aveau nevoie de un om puternic, care să schimbe starea lucrurilor. Hillary reprezenta *establishment*-ul peren, ar fi susținut același *statu-quo* ca și cei cinci predecesori ai săi și nu ar fi reprezentat o perspectivă promițătoare.

Graficele de mai jos prezintă clar rezultatul politicilor de mai sus: bărbații fără studii superioare au primit salarii tot mai mici din 1973 încoace. Cel puțin femeile fără studii superioare nu s-au confruntat cu scăderea salariilor ca bărbații, dar nici salariile lor nu au crescut. Apoi chiar salariile bărbaților și ale femeilor cu studii superioare au stagnat în secolul al XXI-lea (figurile nr. 16.2 și nr. 16.3)⁷⁷. Aceasta nu arată ca o economie a oamenilor prosperi. Mai ales bărbații cu mai puțină școală au fost crunt loviți, au devenit dependenți de droguri și au murit din cauza supradozelor ori s-au sinucis, dar au devenit și susținători aprigi ai lui Donald Trump, desigur, numai cei care au rămas în viață.

Figura nr. 16.2. Salariile orare ale bărbaților în funcție de nivelul de școlarizare

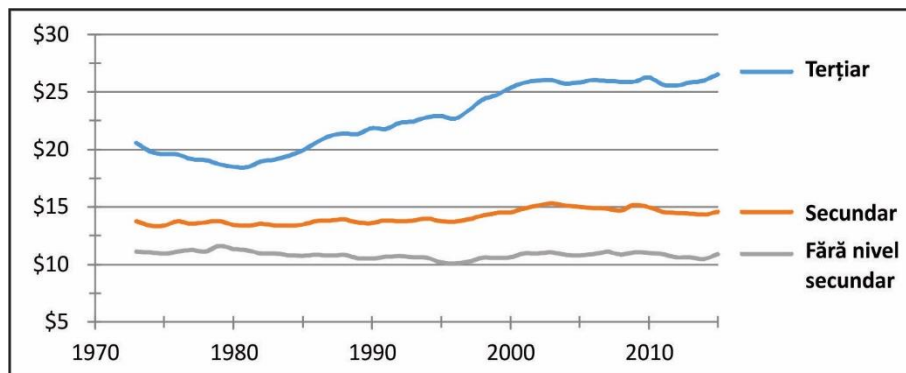


Sursa: Economic Policy Institute, *Data, Wages*, <https://www.epi.org/data/#?subject=wage-education>, accessed February 10, 2017.

⁷⁶ „Insecuritatea și problemele economice îi fac pe oameni să creadă că orice alt regim trebuie să fie mai bun decât cel actual”. Harold James, “Ten Weimar Lessons”, *Project Syndicate*, May 2, 2018.

⁷⁷ Salariile orare ale femeilor care au absolvit liceul au crescut cu 58 de cenți între 1973 și 2015.

**Figura nr. 16.3. Salariile orare ale femeilor
în funcție de nivelul de școlarizare**



Sursa: Vezi figura nr. 16.2.

În timp ce reprezentanții curentului economic dominant susțineau că economia este în mare formă și a reușit ocuparea deplină a forței de muncă⁷⁸, muncitorul obișnuit se confrunta cu stagnarea salariilor, lucru care îl supăra și pentru că venitul superbogaților se majorase exponențial. Aceasta a dus la discrepanțe între venituri, care, în stilul colocvial, erau numite „disoluția clasei mijlocii” (figura nr. 7.8). Creșterea veniturilor celor trei chintile ale clasei mijlocii a rămas mult în urma celei a bogaților și ultrabogaților. Fiecare bară din partea stângă a graficului reprezintă veniturile după impozitare (ajustate cu inflația) a 1/5 (o chintilă) din 124 de milioane de gospodării americane. Veniturile includ și valoarea unor transferuri constând în tichete de masă și alocații pentru șomaj. Astfel, fiecare bară reprezintă 24 de milioane de gospodării (în jur de 64 de milioane de persoane). Totuși, chintila cu cea mai mare creștere de venituri nu este reprezentată în stânga. În partea dreaptă, această chintilă este împărțită în patru grupe, indicând faptul că venitul celor 1% de la vârf a crescut cel mai mult, și anume cu 600.000 de dolari (!) în ultimele trei decenii, în timp ce veniturile clasei mijlocii inferioare au crescut cu doar 1.200 de dolari, ajungând la 31.000 de dolari. Aceasta spune totul.

Cele mai sărace 20% dintre gospodării (prima bară) au continuat să primească tichete pentru hrană și alte alocații pentru a nu le lăsa să piară,

⁷⁸ Martin Feldstein, “The U.S. Economy Is in Good Shape”, *The Wall Street Journal*, February 21, 2016.

deoarece s-ar fi ajuns la o instabilitate socială periculoasă, iar cu un venit anual mediu de 18.000 de dolari abia se putea trăi de azi pe mâine. Nu e de mirare că au apărut nemulțumiri. Evident, cele două grupe din clasa de mijloc cuprinse între procentajele 21 și 60 din populație au dus-o cel mai greu: rata de creștere a veniturilor nu este prea departe de zero. De fapt, clasa de mijloc (41-60%, a treia bară) a câștigat în plus câte 32 de dolari pe an în cei 32 de ani auți în vedere.

În timp ce „disoluția” clasei de mijloc este evidentă în partea stângă a graficului, partea din dreapta prezintă divizarea chintilei superioare în alte patru grupe și demonstrează cum cei 1% de la partea superioară a clasa-mentului au devenit primii beneficiari ai creșterii economice. Desigur, o parte din creștere s-a „prelins” și la cei de jos, dar mai ales spre partea superioară a chintilei. „Scurgerea” a căpătat vâscozitatea melasei la percentila 80.

Totuși, disperarea care a alimentat bazinul politic al lui Trump a avut implicații mai profunde decât ne arată diagrama. Motivul este acela că figura nr. 7.2 este redată în termeni de venit disponibil real, însă acest lucru nu este egal cu bunăstarea. În ceea ce privește evaluarea subiectivă a propriei bunăstări, ceea ce contează cu adevărat este venitul relativ. Una este să nu îți permiți un iPhone când nimeni nu are așa ceva, dar cu totul alta este percepția când bogații își etalează ultimul model.

De aceea, figura nr. 7.10 reflectă mai exact bunăstarea celor cinci grupe de venituri. Psihologii au arătat cum felul în care ne percepem viața – satisfacția în viață – depinde de referință: sărăcia relativă contează mult, deoarece noi ne comparăm bunăstarea cu a celorlalți. Figura nr. 7.10 demonstrează că oamenii folosesc chintila a cincea ca referință și își compară veniturile cu acelea ale acestei grupe superioare⁷⁹. Acest grafic oferă o explicație și mai bună a triumfului lui Trump decât stagnarea salariilor: rata reală de creștere a bunăstării este negativă pentru toate grupele, cu excepția bogaților. Restul societății a rămas în urmă cu mai mult de o generație. Inegalitatea imensă apasă greu asupra societății. Așa cum arăta Angus Deaton, un economist de la Princeton care a primit Premiul Nobel, „Dacă putem asigura vieți bune doar pentru o elită, care reprezintă cam o treime din populație, atunci avem o problemă reală... dacă nu reușim să o rezol-

⁷⁹ Pentru chintila a cincea, aceștia își sunt propria referință. Așadar, venitul relativ nu are niciun rol în ceea ce privește nivelul lor de trai.

văm, atunci există o criză reală a capitalismului... nu pare ca el să funcționeze pentru oamenii care nu sunt bine educați”⁸⁰.

În sinteză, am văzut un șir lung de promisiuni venite din partea a cinci administrații, de la Reagan la Obama. Reducerile de impozite, economia cu efecte de „difuzare” către cei de jos, dereglementarea, globalizarea și NAFTA au fost toate prezentate ca pași mari înainte. Toate trebuiau să ne facă și mai bogați. În schimb, ele au conferit cea mai parte a beneficiilor financiare unei singure pături sociale: cei ultrabogați, provocând „disoluția” clasei de mijloc. Așadar, bogăția și puterea politică ce o însoțesc au devenit tot atât de concentrate ca în epoca „baronilor tâlhari” de la începutul secolului al XX-lea. *Establishment*-ul se pricepea să facă promisiuni, dar în final avea grijă doar de el.

Nu trebuie să ne surprindă faptul că mulți oameni și-au schimbat preferințele și au votat un om foarte periculos, cu o personalitate instabilă, care își induce în eroare bazinul său electoral populist cu mai mult tupeu decât oricare dintre predecesorii săi. Oamenii au avut încredere într-un miliardar care a adus în guvern alți miliardari împreună cu o mână de generali. Deoarece complexul militaro-industrial al lui Eisenhower s-a transformat într-un complex militaro-miliardar, înseamnă că plutocrația și-a întărit controlul asupra sistemului politic⁸¹. Acesta este punctul culminant al disfuncțiilor politice care au dus la apariția trumpismului. Această repoziționare este una revoluționară și nu se poate spune încotro se va îndrepta, la fel ca în cazul revoluțiilor din Rusia sau Franța, ambele fiind imprevizibile și încheindu-se altfel decât începuseră.

Rezumatul capitolului

Donald Trump a câștigat alegerile din 2016 în mare parte datorită unui număr – care s-a dovedit suficient – de votanți din trei state, toate din nord-

⁸⁰ Vezi interviul: Jason Belline, “Why ‘Deaths of Despair’ May Be a Warning Sign for America-Moving Upstream”, *The Wall Street Journal*, February 27, 2018.

⁸¹ Martin Gilens and Benjamin Page, “Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups and Average Citizens”, *Perspectives on Politics*, 12 (2014) 3: 564-581; Ronald Formisano, *Plutocracy in America: How Increasing Inequality Destroys the Middle Class and Exploits the Poor* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2015); Kay Lehman Schlozman, Sidney Verba and Henry Brady, *The Unevenly Chorus: Unequal Political Voice and the Broken Promise of American Democracy* (Princeton: Princeton University Press, 2012).

est, care votaseră pentru Barack Obama atât în 2008, cât și în 2012, dar care și-au schimbat intenția de vot de la democrați la republicani. Dislocările economice au jucat un rol crucial în aceste state oscilante, considerate redate democrate, determinând suficienți votanți să facă pasul dramatic spre un candidat antisistem, chiar dacă aceasta ar fi însemnat un salt în necunoscut. Sursele acestor dislocări au fost apariția unei economii duble, caracterizate, într-o parte a sa, de o stagnare a salariilor, de o creștere a datoriei, de o mobilitate socială regresivă, de o diminuare a veniturilor relative, precum și de lipsa de speranță care le însoțește, în timp ce, în cealaltă parte a distribuției veniturilor, economia înflorea aparent fără limite. Acesta a fost un proces de peste trei decenii, care a început cu economia lui Reagan și cu reducerile de impozite care i-au avantajat pe bogați și le-au asigurat averi imense și, concomitent, putere politică. În consecință, inegalitatea a atins proporții imense.

Distribuția veniturilor în SUA, pe baza declarațiilor de venituri, relevă cât de inegal sunt distribuite veniturile. Persoanele reprezentând cele 60 de procente de la baza distribuției veniturilor câștigă doar 20% din veniturile totale (după impozitare) generate în economie, care înseamnă tot atât cât câștigul celor 1% de la partea superioară a clasamentului. Și lor le revin circa 20% din veniturile totale. Cu alte cuvinte, 1,2 milioane de contribuabili câștigă cam cât celelalte 60 de milioane de contribuabili de la partea inferioară a clasamentului. SUA au cea mai inegală distribuție a veniturilor din lumea dezvoltată. Nu e de mirare că este și cea mai plutocratică țară.

Trumpismul a început în 1981. Până atunci, toți indicatorii reflectau o reducere a inegalităților. Însă politicile economice ale lui Reagan (*Reaganomics*), au inversat cursul. Aceasta a fost o evoluție periculoasă, recunoscută de însuși Greenspan (în 2007): „dacă ai un sentiment puternic că răsplata oferită de capitalism se distribuie incorect, atunci sistemul nu va rezista”⁸². Greenspan avea mare dreptate: *sistemul nu a rezistat* la conflictele cauzate de distribuție, însemnând că sistemul nostru politic a devenit disfuncțional și, la doar nouă ani după acea declarație, alegerea unui șarlatan a anunțat marea provocare pentru *establishment* din partea nevoiașilor, pe care Hillary Clinton i-a numit cu obraznicie „o adunătură de deplorabili”⁸³.

⁸² Desigur, el nu a făcut nimic cât timp a deținut puterea. *Alan Greenspan on Income Inequality*, YouTube video, postat de “JohnKlin”, September 28, 2007.

⁸³ “Hillary Clinton Calls Many Trump Backers ‘Deplorables,’ and G.O.P. Pounces”, *New York Times*, September 10, 2016; Michel Gerson, “How to handle an Unhinged President”, *The Washington Post*, July 6, 2017.

Reaganomics a accelerat și declinul puterii sindicatelor care sprijiniseră clasa muncitoare, făcând-o să se îndrepte către mijlocul distribuției veniturilor. Acest proces a continuat în timpul lui Bill Clinton, în condițiile atât ale dereglementării financiare, cât și ale hiperglobalizării. George Bush Jr. a continuat să îi răsfete pe superbogați cu politicile sale fiscale. Procesul a culminat cu salvarea superbogaților de către Barack Obama și neglijarea oamenilor obișnuiți. Dezinteresul a cinci administrații față de „cei deplorabili” a cauzat revolta maselor, răsturnarea *establishment*-ului și triumful trumpismului.

Capitolul 17

CONCLUZII: FUNDAMENTELE ECONOMIEI LUMII REALE

Motto:

„Putem avea democrație sau bogăție concentrată în mâinile câtorva, dar nu le putem avea pe amândouă.”

Louis Brandeis,
judecător la Curtea Supremă¹

Piețe imaginare *versus* piețe reale

Această carte abordează diferențele între piața imaginară și cea reală, așa cum le vedem și le percepem noi, și nu cum apar ele în exercițiile mintale ale economiștilor. În timp ce manualele aparținând curentului economic dominant cântă imnuri „mâinii invizibile”, acest volum abordează pe o bază empirică analiza efectelor reale din lumea care ne înconjoară, și nu modul în care „mâna invizibilă” funcționează pe tabla universitarilor. Este tocmai ceea ce trebuie să ne intereseze². Prin aceasta, noi plasăm principiile economice deasupra fundamentelor, subliniind acele aspecte ale piețelor existente reale care se deosebesc semnificativ de cele teoretice. Constatăm că, fără instituții și structuri de stimulare bine concepute, piețele reale tind să devină ineficiente și instabile, acumulând și mărinde inechitățile. Fără o structură adecvată de supraveghere și reglementare, piețele reale pot deveni periculoase, din cauza instabilității sau chiar a haosului generat.

Ideea că piețele pot apărea printr-un ordin spontan este, desigur, o fantasmă. Parafrazându-l pe Bismark, piețele reale sunt create cu „sânge și

¹ Citat de Raymond Lonergan, în Irving Dillard, ed., *Mr. Justice Brandeis, Great American* (St. Louis, MO: Modern View Press, 1941), p. 42.

² “Economists focus too little on what people really care about”, *The Economist*, May 3, 2018.

oțel”. Ele încep să funcționeze îndată ce tunurile au tăcut și instituțiile care îi guvernează pe cei care acționează pe piață au fost create de autorități: imperialismul din Africa, revoluțiile din lumea arabă, deportarea băștinașilor indieni în rezervații, sclavia din America, grevele sângeroase din anii '30 ai secolului trecut, crearea Pieței Comune europene în 1957, după ce milioane de oameni au murit luptând pentru teritorii – și lista poate continua la nesfârșit. Piețele libere nu au existat niciodată pentru mult timp și nici nu pot exista, deoarece comportamentul oportunist însoțit de puterea militară, polițienească sau financiară face ca jefuirea să devină imposibil de evitat, în absența unui guvern suficient de puternic pentru a impune o structură instituțională.

Acest lucru este evident în cazul economiei globale actuale, în care gradul de complexitate este o provocare majoră pentru capacitatea noastră de a naviga în cadrul sistemului economic. La rândul său, aceasta presupune că există prea multe posibilități de apariție a unor situații instabile și a unor „călcâie ale lui Ahile” ale piețelor, care fac să nu poată fi prevenite rezultate inacceptabile pentru cei implicați. Aceasta se referă la marile provocări determinate de informațiile imperfecte, comportamentul oportunist, abilitățile cognitive eterogene, externalitățile, siguranța, piețele nonexistente, costurile tranzacțiilor, incertitudinea, instabilitatea, oligopolurile și monopolurile „prea mari ca să cadă”, protecția copilului, dezechilibrele de putere, iraționalitatea și distribuția inegală a bogăției. Exact acestea sunt temele pe care manualele introductive ale curentului economic dominant le evită, dar care sunt concepte asupra cărora se pune accentul în această carte.

În cea mai mare parte, manualele curentului dominant nu menționează nici măcar ideile novatoare importante ale unor economiști care au obținut Premiul Nobel, cum sunt Herbert Simon (1978, satisfacția acceptabilă), Amartya Sen (1998, economia bunăstării), George Akerlof (2001, informațiile asimetrice), Michael Spence (2001, semnalizarea), Joseph Stiglitz (2001, informațiile imperfecte), Daniel Kahneman (2002, economia comportamentală), Paul Krugman (2008, noua teorie a comerțului), Oliver Williamson (2009, costurile tranzacțiilor), Robert Shiller (2013, finanțele comportamentale) și Richard Thaler (2017, economia comportamentală). Fără a ține seama de aceste idei, manualele induc în eroare grav și iresponsabil studenții, făcându-i să creadă că piețele funcționează fără greșală numai dacă sunt lăsate să funcționeze cu propriile mecanisme.

A clama că aceste teme nu pot fi studiate în cadrul ECON 101 din cauza complexității lor sau a lipsei de timp înseamnă un simplu pretext,

deoarece ele sunt de o importanță crucială, cu atât mai mult la începutul studiilor economice. Altfel, studenții își însușesc un punct de vedere eronat asupra modului în care piețele funcționează și distribuie „roadele” pe care le produc. Acest volum completează textele standard, mergând dincolo de elementele de bază, și arată că, fără această abordare, economia standard nu se împacă cu îndemnul lui Richard Feynman la „onestitate deplină”³. Acest lucru este pentru textele standard ceea ce este ingineria pentru fizica teoretică. În fizica teoretică, modelele sunt propuse fără a ține cont de forța gravitațională și de frecare, însă, în cazul ingineriei, trebuie să se țină seama de aceste atribute ale lumii fizice, altfel automobilele produse nu ar funcționa. Așadar, această carte susține o economie a lumii reale care depășește modelele teoretice – o abordare mai „pământeană” a economiei. Aceasta necesită ca știința economică să aibă un caracter mai pronunțat de știință experimentală, adică să fie o disciplină mai degrabă inductivă decât deductivă.

Pentru a putea predă în mod adecvat principiile economiei, trebuie să integrăm mai multe dovezi empirice în cursurile de la clasă și să recunoaștem de la început că este imposibil să eliminăm ideologia și judecățile de valoare din această știință socială. Un motiv ar fi acela că perspectiva din care percepem interacțiunile economice depinde inevitabil de valorile noastre anterioare, încorporate în cultura și în viziunea noastră despre lume. Singura cale de a putea fi mai riguroși și mai puțin ideologizați este îmbunătățirea bazei empirice a acestei discipline. Un alt motiv este faptul că economia este intrinsec legată de filosofia politică și morală, ca și de sociologie, care introduce o altă dimensiune a ideologiei în această disciplină.

Economiștii tind să facă multe judecăți de valoare: este atât de evident cât prețuim eficiența, încât nu mai este nevoie de nicio explicație. Faptul că economia trebuie să crească este considerat o valoare universală. Totuși, se poate lua în considerare faptul că alții apreciază că dreptatea, sustenabilitatea și distribuția echitabilă a recompenselor activității economice este mai importantă decât eficiența sau creșterea⁴. Economiștii curenților dominant cred într-o contradicție (*trade-off*, n.tr.) dintre echitate și eficiență, în timp ce economiștii progresiști nu văd lumea în acești termeni și cred că echitatea duce la o eficiență sporită. De exemplu, printr-o distribuție mai echitabilă a șanselor la educație în SUA, am reduce risipa imensă de resurse

³ Richard Feynman, “Cargo Cult Science”, *Engineering and Science*, 37 (1974), 7: 10-13.

⁴ Starmans, Christina, Mark Sheskin and Paul Bloom, “Why People Prefer Unequal Societies”, *Nature Human Behavior* (2017), article number: 0082.

umane, astfel contribuind semnificativ la creșterea eficienței economice și a productivității. O cauză majoră a declinului creșterii productivității muncii de la 2,3% pe an între 1948 și 2007 la 1,1% între 2007 și 2016 constă în faptul că sistemul de educație american nu mai corespunde nevoilor unei economii din secolul al XXI-lea⁵. Și cu sănătatea se întâmplă la fel: oamenii sănătoși sunt mai productivi. Astfel, un sistem universal de îngrijire a sănătății ar induce o productivitate mai mare în economie. Nici aici nu este vorba de o contradicție.

Este necesar ca principiile prezentate în cursurile de economie să sublinieze endogenitatea gusturilor, culturii și funcției utilității noastre, precum și importanța inconștientului freudian și a condiționării pavloviene din procesele decizionale (figura nr. 3.3). Numai după ce vom fi acceptat acest punct de vedere important pentru științele economice vom putea să începem să ne protejăm – mai ales pe copiii noștri – împotriva influenței excesive a corporațiilor. Dacă valorile noastre morale nu corespund circumstanțelor, nici prețurile nu pot fi corecte. Mai mult, ECON 101 trebuie să renunțe la accentul pus pe piețele concurențiale perfecte, care sunt irelevante din toate punctele de vedere pentru lumea corporațiilor de astăzi „prea mari ca să cadă” („prea mari pentru a face pușcărie”). În schimb, cursurile ar trebui să se axeze mult mai mult pe structurile de piață oligopoliste și monopoliste, când se analizează problemele reale cu care ne confruntăm.

ECON 101 ne induce în eroare când nu accentuează faptul că structurile dominante ale pieței de astăzi sunt ineficiente. Concurența în sine nu creează piețe eficiente în prezența imperfecțiunilor menționate mai sus. Firmele oligopoliste și monopoliste, care reprezintă cam 90% din economia secolului al XXI-lea, sunt ineficiente. Ele nu produc cantitățile corecte la prețurile corecte (figura nr. 6.1). Și, desigur, nonocuparea endemică a forței de muncă este ineficientă, deoarece multe energii productive nu sunt folosite, irosindu-se astfel resursele umane. Nonocuparea endemică a forței de muncă ne costă anual cam o jumătate de trilion de dolari⁶.

⁵ Shawn Sprague, “Below trend: the U.S. productivity slowdown since the Great Recession”, *Productivity*, 6 (January 2017), No. 2.

⁶ Aceasta include și muncitorii cu normă redusă care și-ar dori normă întreagă, precum și muncitorii descurajați la o rată de 30.000 de dolari pe an. Și acest lucru nici nu ține seama de producerea de capital fix neproductiv, care ar fi în jur de 300 de miliarde de dolari. Astfel, pe ansamblu, noi avem o ineficiență economică totală de aproximativ 0,75 trilioane de dolari.

Astfel, eșecul pieței este omniprezent. Acest lucru, pe care reprezentanții curentului dominant îl consideră o excepție, reprezintă de fapt regula în economia reală a secolului al XXI-lea. Modelul implicit pe care îl folosim la analiza politicii economice trebuie să aibă în vedere piețele oligopoliste cu informații imperfecte, cu consumatori care apelează la reguli empirice și satisfacerea acceptabilă în luarea unor decizii cu funcții de utilitate interdependente și endogene, în care goana după statutul social joacă un rol important, iar dorințele noastre sunt create și manipulate de firmele de publicitate. Piața este departe de a fi eficientă, departe de a fi democratică și foarte departe de lumea imaginară despre care învață studenții la ECON 101.

Mantra piețelor libere care apare în ECON 101 determină evoluții care afectează funcționarea lină a sistemelor sociale și politice, cum ar fi diminuarea valorii reale a salariului minim și distrugerea sindicatelor și, odată cu acestea, a unui larg segment al clasei mijlocii inferioare. Astfel, megacorporațiilor li s-a permis să aibă o influență exagerată asupra interesului public, suficienți bani să mituiască politicienii pentru a reprezenta interesele lor, și nu interesul public. Au suficienți bani și pentru a-și putea răspândi ideologia în media și în lumea universitară⁷. Rezultatul este evident: o mare inegalitate și în continuă creștere, salarii care stagnează sau scad, încălzire globală și subocupare endemică – pe scurt, o proletarizare în creștere a forței de muncă cu un număr exagerat de săraci care lucrează, o armată de oameni cu tichete de masă, o creștere a îndatorării private și publice, școli necorespunzătoare, rate înalte ale încarcerărilor, disfuncții politice, polarizarea societății, creșterea consumului de opioide și a numărului de supradoze, majorarea numărului de decese din disperare, inclusiv sinucideri, atacuri armate în masă, pe scurt, probleme economice, sociale și politice greu de rezolvat.

În parte sunt de blamat economiștii, așa cum vedem în filmul *The Inside Job*, deoarece au sprijinit curentul de gândire dominant, susținând și răspândind idei fundamentale conform cărora reglementarea de către guvern este inutilă și duce la risipă, piețele lăsate singure sunt eficiente și directorii executivi sunt bine pregătiți, știu ce fac și, de aceea, își merită primele. Desigur, cei cu putere și influență au profitat enorm de pe urma acestei viziuni asupra lumii. Economiști celebri ai curentului de gândire dominant au câștigat milioane, unii cu cărțile lor populare, alții făcând parte din consiliile de administrație ale companiilor sau ținând cursuri în cadrul corporațiilor pentru sume imense. Ben Bernanke primește un sfert de milion de dolari

⁷ Dave Levinthal, "Spreading the Free-Market Gospel", *The Atlantic*, October 30, 2015.

pentru un curs susținut chiar zilele acestea, precum și alte milioane de dolari ca salariu de la un fond de risc, noul său patron⁸.

Cu alte cuvinte, ideologia bazată pe *laissez-faire*, ca paradigmă dominantă, este departe de a fi lipsită de valoare. Îi ajută enorm pe cei puternici, pe cei cu o educație înaltă, pe cei născuți în familii avute, pe cei privilegiați, talentați, frumoși și inteligenți, adică pe cei născuți în zone cu școli bune, pe cei cu bogăția moștenită sau care au prieteni și cunoștințe în poziții înalte. Totuși, pentru cei născuți în locul greșit și lipsiți de înzestrarea corespunzătoare care creează șanse pe piața muncii sau care nu și-au ales familia care trebuie, economia bazată pe *laissez-faire* devine un cerc vicios neiertător, chiar crud, care îi menține într-o cultură a sărăciei și în clasa celor de jos, ceea ce duce la sărăcia absolută și relativă, la excluderea de pe piața muncii și, mult prea des, la încarcerare pe așa-numita „conductă de la liceu la închisoare”.

Aceasta îi afectează advers mai ales pe cei care încă poartă povara consecințelor durabile ale sclaviei. Subliniind caracterul sacru al proprietății private, al încrederii în sine, al răspunderii personale și al importanței stimulentei, nu îi ajutam cu nimic pe copiii care trăiesc în zone cu școli slabe, nu primesc nicio educație și nu se bucură de privilegiile obținute prin naștere, și aceasta, fără vina lor. Pe scurt, responsabilitatea individuală nu este un concept util pentru un copil născut într-un cartier sărac, copleșit de infracțiuni, de mizerie și de nevoi sau pentru cineva care și-a pierdut slujba la o vârstă la care recalificarea nu mai reprezintă o opțiune. Faptul că numărul de sinucideri printre bărbații de cincizeci și ceva de ani a crescut cu aproape 50% între 1999 și 2010 este un indiciu clar al disperării oamenilor care trăiesc într-o economie care îi neglijează⁹. Aceasta înseamnă tirania libertății pentru cei dezavantajați de soartă.

Prin urmare, ar trebui să integrăm ideile de echitate distributivă în cursurile ECON 101, mai ales că aceasta îi are în vedere pe directorii executivi și pe cei 1% de la partea superioară a clasamentului. Problema inegalității veniturilor privește, în esență, pe cei 1% de la vârf. Motivul este acela că succesul elitei a fost asigurat mai ales pe baza înzestrărilor inițiale de la naștere, a avantajelor primului pe piață, a moștenirii mari, precum și a privilegiilor acordate de guvern, împreună cu o serie de modificări instituționale pe care au fost capabili să le determine. În plus, reprezentanții elitei

⁸ Chris Isidore, “Ben Bernanke joins hedge fund Citadel”, *CNN Money*, April 16, 2015.

⁹ Tara Parker-Pope, “Suicide Rates Rise Sharply in U.S.”, *The New York Times*, May 2, 2013.

au fost favorizați de dezvoltările tehnologice, startul multora dintre acestea fiind stimulat chiar de guvern. Moștenitorii lanțului de magazine Walmart au dus-o bine cu globalizarea, însă angajații lor nu.

Alte acțiuni ale guvernului au avut în vedere angajamentul pe termen lung privind dereglementarea, o preferință ideologică generală spre politici pro-business, și nu de protecție a muncitorilor. Aceste mecanisme indirecte s-au bazat pe o economie imaginară, conform căreia banii dați superbogaților se vor „prelinge” cumva la cei de jos și vor conduce la crearea de locuri de muncă. Problema a fost că reducerile de impozite acordate celor 1% de la partea superioară a clasamentului și corporațiilor au fost acordate fără nicio condiție. Ele nu aveau contingentă nici cu posibile noi angajări și nici cu posibile noi investiții. Ei puteau să facă ce vor cu câștigul și doar o mică parte din acesta ajungea la partea inferioară a distribuției până la percentila 80, iar apoi „prelingerile” la cei de jos încetau complet. Elita își avea deja grădinarii săi. Nu mai avea nevoie de alții. Astfel, decalajul în creștere în ceea ce privește distribuția veniturilor a fost creat prin politicile guvernului.

În plus, guvernele au permis forțelor puternice ale globalizării să lovească în clasa muncitoare lipsită de protecție socială, în timp ce elita financiară captura toate beneficiile care tot creșteau. Guvernul a adoptat o atitudine ostilă față de sindicate, astfel că puterea de contracarare a acestora a dispărut și nu au mai existat alte instituții care să protejeze salariile necesare traiului pentru oamenii obișnuiți¹⁰. În schimb, guvernul a acționat și a apărut puternic venitul, bogăția și puterea politică a celor 1% de la vârf prin „marea salvare financiară” din 2008-2009, care a fost prezentată ca apărându-i pe toți americanii. Ceilalți 99% au primit foarte puțin din beneficiile trilioanelor de dolari tipăriți de Rezerva Federală. Cu alte cuvinte, dacă distrugerea creativă a lui Schumpeter ar fi fost lăsată să acționeze conform forțelor pieței, marile inegalități ar fi fost atenuate.

Eficiența nu are sens fără corectitudine și dreptate. Trebuie să mai fim conștienți de faptul că acea creștere astronomică a salariilor directorilor executivi nu s-a datorat forțelor pieței, ci, din contră, abilității directorilor de a se izola de forțele pieței, folosindu-se de structura instituțională a guvernanței corporative. Salariile lor au fost stabilite nu de angajatorii lor sau de acționari, ci de intermediari care nu aveau niciun interes ca să aibă rețineri

¹⁰ James Galbraith, *The Predator State: How Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should Too* (New York: The Free Press, 2009).

cu salariile directorilor executivi¹¹. ECON 101 ar trebui să arate că puterea politică și financiară reprezintă un factor crucial în economie; din păcate, puterea este complet ignorată în tratarea subiectului de reprezentanți curentului dominant. Puterea – capacitatea de a influența gândurile și acțiunile altora – este foarte importantă pentru determinarea cadrului instituțional, care are un impact major asupra distribuției veniturilor, a bogăției și a privilegiilor în economie, cu un efect de feedback important asupra rezultatelor politice.

Abordarea standard a subiectului se bazează excesiv pe dinamica cererii și ofertei pe o piață perfect concurențială, cu milioane de producători și de consumatori raționali, care știu totul despre produs, astfel că, în starea de echilibru, se determină prețul corect (figura nr. 4.11). Dacă prețurile sunt prea mari pentru un rezultat eficient, atunci va fi o ofertă excedentară, iar aceasta, la rândul său, va exercita o presiune în jos asupra prețurilor pentru a ajunge în starea de echilibru. Totuși, economia de astăzi nu este alcătuită din firme perfect concurențiale, ci mai ales din monopoli și oligopoluri, care nu prezintă nicio curbă a ofertei. De aceea, concurența dintre ele nu elimină profiturile ca în modelul perfect concurențial, deoarece comportamentul strategic exclude concurența prețurilor (figura nr. 9.1). În cazul unor asemenea structuri de piață, rareori se ajunge la un echilibru eficient. Firmele au putere pe piață și o folosesc pentru a obține o bucată mai mare din plăcinta economică sub formă de profituri.

De exemplu, Apple Inc. continuă să facă profituri imense, în ciuda concurenței aprige. În loc să concureze prin preț, Apple concurează cu noi caracteristici, stilizări și reclame pentru a stimula dependența de produsele sale. În 2018, un iPhone 7 achiziționat de la Apple costa 550 de dolari (fără contract), în timp ce, în 2007, prima versiune costa 500 de dolari. Desigur, acestea sunt modele diferite, cu caracteristici diferite, dar ambele reprezentau vârful de gamă la timpul respectiv. Astfel, ambele modele costau la fel, doar pentru dreptul de a te lăuda că deții un produs Apple. Acesta este dorit pentru valoarea sa ca bun de consum ostentativ. Apple nu a concurat cu prețul, ci cu noi aplicații, menținându-și aceeași marjă de profit, la aproximativ 40% din prețul de vânzare. Piața pentru iPhone demonstrează că dinamica cererii și ofertei între oligopoluri nu corespunde modelelor

¹¹ Circa 42% dintre managerii și directorii executivi au spus că știau de situații întâmplătoare în companiile lor în anul precedent, când profiturile au fost supraevaluate. Floyd Norris, "A Troubling Survey on Global Corruption", *The New York Times*, May 17, 2013.

implicite din manuale. Apple se dovedește inteligent și prin felul cum se joacă cu sistemul, apelând la „învechirea” planificată¹².

Mai mult, oligopolurile cheltuiesc foarte mult pentru publicitate, influențându-ne astfel gusturile, cultura și obiceiurile privind cumpărăturile, adică modul nostru de trai, începând încă din copilărie (figura nr. 8.2). De exemplu, Apple a cheltuit cam 930 de milioane de dolari pentru publicitate în 2011, iar Microsoft a cheltuit 1,9 miliarde de dolari¹³. În 2016, cel mai mult a cheltuit Procter & Gamble, 10,5 miliarde de dolari, urmată de Samsung cu 9,9 miliarde de dolari și Nestlé cu 9,2 miliarde. Producătorii de automobile au cheltuit 51 de miliarde de dolari în întreaga lume¹⁴. Pe scurt, un întreg arsenal de persuasiune. Gusturile noastre sunt endogene pentru sistemul economic și ar fi o dovadă de iresponsabilitate dacă nu s-ar ține seama de acest lucru în modelele convenționale.

O altă abatere de la modelul cererii și ofertei al curentului dominant constă în faptul că prețurile mari pot crea o buclă de feedback pozitiv, așa cum s-a întâmplat în timpul recente bule imobiliare (figura nr. 4.12). În acest caz, investitorii au presupus că acea creștere a prețurilor locuințelor era un indiciu că ea va continua, ceea ce a creat așteptări false și a dus la erori sistematice de evaluare a imobilelor, care, în final, au condus la cea mai mare bulă din istoria lumii. Astfel, legile cererii și ofertei eșuează deseori să ne poarte spre nirvana pieței libere, așa cum este descris în manualele bazate pe principiile curentului economic dominant.

În capitolul 4 am prezentat noul domeniu al economiei comportamentale, care promite să fie următorul nivel de dezvoltare al disciplinei. Acesta oferă fundamentele psihologice unei noi micro și macroeconomii, prin explorarea limitelor iraționalului și a rolului emoției, al intuiției, al biasurilor mentale în economie. El înlocuiește modelul maximizării utilității agenților raționali cu modele ale satisfacerii acceptabile, euristice sau ale raționalității limitate și presupune faptul că deficiențele noastre cognitive conduc deseori la rezultate lipsite de eficiență.

În mod frecvent, noi apelăm la reguli empirice de aproximare, în locul unor reguli logice, când luăm decizii și, la fel de des, emoțiile ne împiedică să folosim cortexul prefrontal. Fiind consumatori, deseori ținim statutul social, dăm dovadă de mimetism și obișnuim să ne evaluăm bunăstarea în

¹² Geoffrey Fowler, “Apple slows your iPhone as the battery ages, but doesn’t give you a cheap way to replace it”, *The Washington Post*, December 20, 2017.

¹³ Staff Writers, “Who Spends More on Ads – Apple or Microsoft?”, *Forbes*, August 2, 2012.

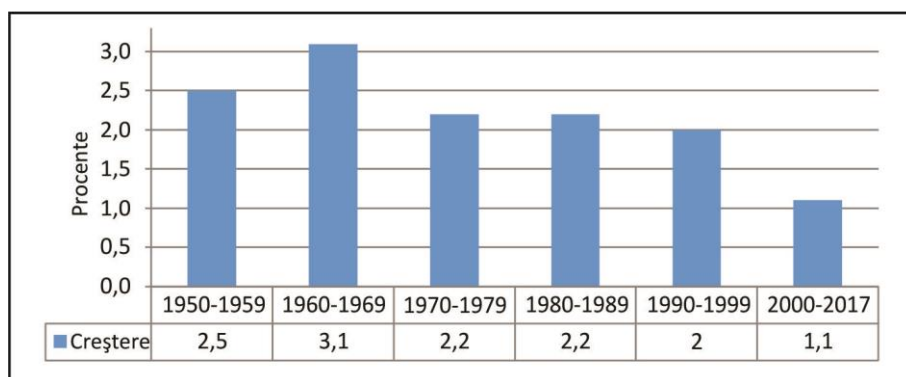
¹⁴ Bradley Johnson, “World’s Largest Advertisers: Spending is Growing”, *AdAge* December 5, 2017.

funcție de venitul relativ și de cel absolut. Ca investitori, deseori avem tendința de a reacționa prea mult sau prea puțin la știri. Și, de asemenea, suntem supuși biasurilor cognitive: avem dificultăți în a evalua riscurile și incertitudinea, în general, nu suntem prea buni în ceea ce privește planificarea viitorului și deseori suntem prea încrezători. Pe scurt, mintea noastră este departe de a fi perfectă, așa cum ar vrea ECON 101 să ne facă să credem. O știință economică eronată a condus la politici economice eronate, care duc mai departe la o economie cu probleme.

Adevăruri supărătoare privind starea actuală a economiei SUA

1. Creșterea anemică a PIB reprezintă noua stare de normalitate. În secolul al XXI-lea, creșterea medie anuală a PIB *per capita* a fost de 1,1% față de 2,0% și 2,2% în ultimele trei decenii ale secolului trecut (figura nr. 17.1).

Figura nr. 17.1. Ratele medii decenale ale creșterii anuale a PIB real per capita



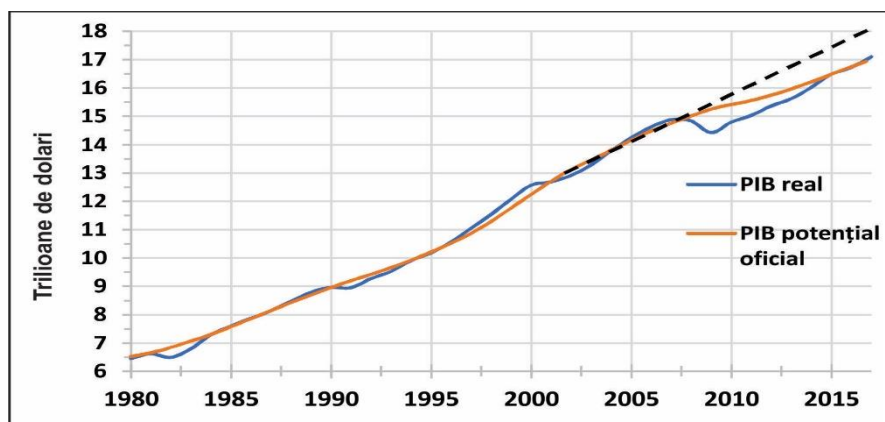
Sursa: Bureau of Economic Analysis, Table 7.1: "Selected Per Capita Product and Income Series", <https://www.bea.gov/iTable/iTable.cfm?reqid=19&step=2#reqid=19&step=3&isuri=1&1921=survey&1903=264>, accessed March 28, 2018.

2. SUA produc cu aproximativ 1 trilion de dolari mai puțin decât ar fi capabilă să producă, chiar dacă reprezentanților curentului economic dominant le este greu să accepte acest lucru. Există o pierdere anuală a productivității de aproape 4.000 de dolari pentru fiecare bărbat, femeie sau copil

(figura nr. 17.2). Linia întreruptă reprezintă extrapolarea tendinței de creștere în sfertul de secol care a precedat criza din 2008. Se presupune că ar fi outputul potențial al economiei. Creșterea PIB după recesiune a încetat și este perfect paralelă cu linia întreruptă. Aceasta indică o diferență de peste 1 trilion de dolari.

La început, PIB-ul potențial oficial este foarte apropiat de linia întreruptă, dar, în timp, statisticienii oficiali au „curbat” potențialul pentru a se apropia de PIB real. Astfel, ineficiența a dispărut. Dar nu s-a întâmplat chiar așa, deoarece PIB a crescut ca și după celelalte recesiuni numai pentru că statisticienii au jonglat cu PIB potențial. Ei au o explicație: oamenii care au devenit șomeri nu mai sunt apti să muncească. Se presupune că abilitățile lor s-au depreciat, că primesc alocații pentru dizabilități sau că s-au dezobisnuit să se scoale dimineața devreme. Desigur, acestea nu sunt explicații corecte. Cinci milioane de oameni spun că ar vrea să muncească dacă s-ar ivi această șansă, chiar dacă nu sunt considerați ca făcând parte din forța de muncă¹⁵. Dar, desigur, cifrele privind PIB par să arate mai bine dacă spui că nu există ineficiență. Mai mult, să reținem că, la urma urmelor, după toate recesiunile anterioare – din 1982, 1991 sau 2001 – PIB și-a recăpătat potențialul. Statisticienii nu au mai fost obligați să jongleze cu potențialul, curbându-l. De această dată, lucrurile stau altfel: iată cum arată noua normalitate.

Figura nr. 17.2. PIB real și PIB potențial, în prețuri 2009



Sursa: Federal Reserve Bank of St. Louis, Series GDPCA and GDPPOT.

¹⁵ Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*, Series LNU05026639; aceasta este suma rândurilor 8 și 9 din tabelul nr. 11.2.

3. Încetinirea creșterii productivității presupune faptul că această creștere anemică a PIB va persista în viitorul predictibil (capitolul 11). În 2014, productivitatea a crescut cu aproximativ 0,2% pe an¹⁶. Nici măcar inovațiile care încă urmează să apară nu este probabil că vor îmbunătăți calitatea vieții omului obișnuit de pe Main Street.

4. Rata oficială a șomajului este teribil de inadecvată, deoarece definirea acesteia este mult prea limitată (tabelul nr. 11.2). Problema reală constă în **nonocuparea endemică a forței de muncă și subocuparea**, care conduc la o piață a muncii injustă, în care cel puțin 10% dintre cei care doresc să muncească sunt excluși de la un loc de muncă cu normă întreagă care să le aducă unele câștiguri (figura nr. 11.2). Acest lucru se datorează parțial faptului că economia nu creează suficiente locuri de muncă cu normă întreagă: numărul muncitorilor cu normă redusă a crescut cu 2,5 milioane în timpul crizei financiare și apoi a rămas la acest nivel (tabelul nr. 11.2, rândul 7). Numărul mare de șomeri este cauzat și de faptul că cinci milioane de adulți sunt atât de frustrați pentru că au trebuit să renunțe la căutarea unui loc de muncă, deși și-ar fi dorit să muncească¹⁷. Mai mult, lipsa locurilor de muncă a afectat cel mai mult minoritățile, cu o rată a șomajului dublă față de cea a albilor.

5. Stagnarea și diminuarea salariilor creează frustrări și conflicte legate de distribuție. Venitul gospodăriilor este, în esență, același cu cel din 1999 (figura nr. 15.5); acest lucru este valabil chiar și pentru cei cu studii superioare (figura nr. 9.4); salariile bărbaților nu s-au modificat din 1973 (figura nr. 7.2), iar ale celor cu studii medii sau inferioare chiar au scăzut (figura nr. 16.2). Femeile cu studii superioare au dus-o mai bine în anii '80 și '90, oricum am privi lucrurile din perspectivă demografică, însă creșterea salarială a stagnat și în acest caz în secolul al XXI-lea (figura nr. 16.2). Cel puțin femeile cu studii superioare nu s-au confruntat cu o scădere a veniturilor. Singurul grup care a înregistrat câștiguri importante este reprezentat de directorii executivi ai marilor corporații și de cei 1% de la partea superioară a clasamentului (figura nr. 7.8).

6. Stagnarea seculară a devenit noua normalitate. Fostul ministru de finanțe și consultant economic al lui Bill Clinton și al lui Barack Obama, Larry Summers, susține în mod convingător că există „ceva puțin ciudat” în legătură cu performanțele economiei SUA din secolul al XXI-lea. El arată

¹⁶ Federal Reserve Bank of St. Louis, *Private Sector Productivity Growth*.

¹⁷ Bureau of Labor Statistics, *Labor Force Statistics from the Current Population Survey*, Series LNU05026639; aceasta este suma rândurilor 8 și 9 din tabelul nr. 11.2.

că înainte de criza financiară și în ciuda exploziei îndatorării – pe măsură ce oamenii își extrăgeau economisirile din valoarea de piață a proprietăților imobiliare –, a „volumului uriaș de împrumuturi imprudente” și a faptului că acei consumatori erau amețiți de ideea că erau „mai bogați decât în realitate”, economia nu creștea la fel de repede cum ar fi fost de așteptat în cazul unui „boom” real.

Summers menționează că, în ciuda tuturor acestor factori care ar fi trebuit să stimuleze cererea agregată, „Utilizarea capacităților nu se afla sub o mare presiune. Șomajul nu se afla la un nivel remarcabil de scăzut. Inflația stagnase complet. Așa că nici măcar o bulă semnificativă nu s-a dovedit suficientă pentru a conduce la vreun exces al cererii agregate”. Krugman crede că această teză reprezintă „un manifest foarte radical”, deoarece Summers chiar spunea că „ne-am putea afla într-o economie care are nevoie de bule speculative pentru a realiza ceva apropiat de ocuparea deplină a forței de muncă, fiindcă, în absența bulelor, economia... va continua să se împotmolească”¹⁸. Pe scurt, Summers susținea că economia SUA s-a metamorfozat într-o economie a performanțelor mediocre, care poate funcționa doar în condiții de instabilitate financiară.

Ideea lui Summers era că au trecut *două decenii* întregi de când economia a crescut într-un ritm susținut, în condițiile unor finanțe sustenabile¹⁹. Când creșterea era rezonabilă, ea era însoțită de politici monetare laxe și de instabilitate financiară. Expansiunea din anii '90 a culminat cu bula speculativă „dot-com”. Creșterea a fost reluată după o scurtă recesiune, dar, din nou, a fost stimulată de politicile monetare acomodative ale Rezervei Federale, caracterizate de rate scăzute ale dobânzii, acces facil la credite, standarde laxe de creditare și împrumuturi prădalnice, care au culminat cu cea mai mare criză după cea din 1929. Mai mult, chiar și într-o economie a bulelor speculative, creșterea economică a încetinit mult chiar înainte de criza din 2008 și nu a mai revenit apoi la nivelurile zilelor de glorie din trecut. Trebuie să recunoaștem ceea ce s-a întâmplat și să facem față consecințelor acestei noi normalități a stagnării seculare²⁰. Teza lui Summers este confirmată de încetinirea creșterii PIB (figura nr. 17.1). Creșterea s-a redus cu 40-50%. Așa arată stagnarea seculară.

¹⁸ Paul Krugman, “Secular Stagnation, Coalmines, Bubbles and Larry Summers”, *The New York Times*, November 16, 2013.

¹⁹ Lawrence Summers, “U.S. Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis and the Zero Lower Bound”, *Business Economics*, 49 (2014): 65-73; Lawrence Summers, “Demand Side Secular Stagnation”, *American Economic Review*, 105 (2015), 5: 60-65.

²⁰ James Galbraith, *The End of Normal. The Great Crisis and the Future of Growth* (New York: Simon & Schuster, 2015).

7. Nivelul de **inegalitate este injust**, de nesuportat și dăunător pentru țesutul social și nu s-a mai întâlnit de la perioada „baronilor escroci” din „epoca de aur”. Lăcomia superbogaților este de nepotolit. Cei 1% de la vârf câștigă în medie 900.000 de dolari pe an după impozitare și au capturat 20% din totalul veniturilor (tabelul nr. 7.3). Cei 20% din chintila celor mai bogați de pe scara distribuției veniturilor câștigă jumătate din veniturile totale (figura nr. 7.5a). Chiar și arhiconservatorul Alan Greenspan a observat că inegalitatea devenea de nesuportat: „nu te poți bucura de beneficiile dezvoltării pieței capitaliste fără sprijinul unei părți importante a populației, dacă nu chiar al întregii populații; și dacă ai sentimentul tot mai puternic că răsplata capitalismului este distribuită injust, sistemul nu va rezista”²¹. Și exact acest lucru s-a întâmplat la alegerile din 2016. Sistemul nu a rezistat populismului lui Trump (capitolul 16). *Establishment*-ul a fost învins.

8. SUA au o economie de 20 de trilioane de dolari care **nu dă satisfacție**. Indiferent de unitatea de măsură pe care am alege-o, celelalte țări dezvoltate o duc mai bine: în ceea ce privește longevitatea și satisfacția în viață, țările cu cea mai înaltă calitate a vieții sunt acelea în care oamenii au mai puține temeri legate de asigurările de sănătate, de educația superioară și în care se bucură de o plasă de siguranță puternică în caz de nevoie (figura nr. 3.2).

Dincolo de toate, prosperitatea emoțională continuă să ocolească populația SUA. O parte mai mare a populației consumă antidepresive, mai mult decât în orice altă perioadă din trecut. 2,3 milioane de persoane sunt încarcerate. Aproximativ 13% din populație trăiește în sărăcie, cam ceea ce se întâmplă de la sfârșitul anilor '60. Mediana veniturilor gospodăriilor este aproape aceeași cu cea înregistrată la sfârșitul secolului al XX-lea (figura nr. 15.5). Americanul tipic este acum supraponderal și foarte îndatorat, incapabil să își gestioneze apetitul sau situația financiară.

Economia SUA se confruntă cu 14 situații potrivnice, niciuna neputând fi rezolvată în viitorul previzibil

Economia SUA se confruntă cu 14 provocări care sunt cauza stării actuale a economiei, așa cum este descrisă în cele opt puncte de mai sus. Nu există niciun indiciu că vreuna dintre ele poate fi soluționată. De aceea, acestea vor continua să împiedice economia să asigure un nivel mai înalt de

²¹ Alan Greenspan on Income Inequality, YouTube video, postat de “Johnklin”, September 28, 2007. <http://www.youtube.com/watch?v=oqx88MyUSck>, accessed July 5, 2017.

calitate a vieții pentru majoritatea populației. Aceste situații potrivnice sunt prezentate mai jos.

1. Deficitul bugetar endemic, care împiedică guvernul să rezolve vreuna dintre problemele structurale ale economiei, chiar dacă ar dori-o. Aceasta mai înseamnă că plățile de dobânzi aferente datoriei naționale vor continua să se „rostogolească”. În 2018, rata medie a dobânzii aferentă stocului datoriei a fost de 2,3%, dar doar Dumnezeu ne-ar putea ajuta în situația în care aceasta ar crește până la niveluri de peste 5%²². Deja aceasta s-a dublat între 2016 și 2018, iar la începutul secolului al XXI-lea ajunsese la 6%. Așa că ne încercăm norocul.

2. Datoria privată este, de asemenea, excesivă dacă includem și datoria studenților (1,5 trilioane de dolari în 2017), precum și datoriile aferente cardurilor de credit (0,9 trilioane de dolari); aceasta înseamnă că cererea agregată se va reduce în viitor, deoarece oamenii vor trebui să își reducă cheltuielile.

3. Rata economisirii este neglijabilă, ceea ce înseamnă că, în perioadele de declin economic, oamenii nu vor avea suficiente economii pentru a-și menține solvabilitatea. La rândul său, acest lucru duce la o fragilitate mai mare a sistemului, adică SUA nu constituie o societate rezistentă la șocuri de tip „lebedă neagră”. Rata scăzută a economisirii mai înseamnă și că oamenii nu se pregătesc în mod adecvat pentru perioada de după pensionare.

4. Continuarea înregistrării unor deficite comerciale de 500 de miliarde de dolari pe an înseamnă că vom continua să exportăm locuri de muncă, ceea ce va împiedica dezvoltarea economică incluzivă.

5. Vom fi recunoscători Biroului Politic Chinez pentru că ne finanțează o bună parte din datoria federală. Cât timp vor mai face acest lucru, mai ales că aceasta contribuie indirect la finanțarea cheltuielilor militare ale principalului adversar? Este foarte greu de spus, dar nu este nevoie de multă imaginație să ne gândim la scenarii de destabilizare, în care o putere emergentă se confruntă cu una care a controlat ordinea mondială mai mult de o jumătate de secol. Dacă într-o bună zi își vor schimba politica îndatoritoare, cum o vor și face cu siguranță, ratele dobânzii vor crește, iar povara onorării serviciului datoriei va deveni precară.

6. Angajamentele militare costisitoare în întreaga lume vor continua să dreneze trilioane de dolari, pe seama activităților productive de acasă.

²² Drew DeSilver, *5 facts about the national debt*, Pew Research Center, August 17, 2017.

7. SUA au intrat într-o nouă fază a dezvoltării economice, care necesită idei creatoare pentru a răspunde provocărilor. Totuși, acestea nu sunt la îndemână, deoarece este greu de recunoscut faptul că traversăm o nouă epocă istorică și pentru că sistemul politic nu este deschis la ideile noi.

8. Economisții aparținând curentului dominant nu prea știu ce mix de politici viabile să propună pentru a readuce economia pe calea unei creșteri incluzive stabile. Aceasta ar implica cel puțin eliminarea dublei poveri a deficitului bugetar guvernamental și, respectiv, a deficitului de cont curent. În decembrie 2017, Statele Unite ale Americii datorau străinilor 23,7 de trilioane de dolari – mai mult decât valoarea anuală a PIB – pentru care dobânda va trebui plătită la nesfârșit²³. Acest lucru implică faptul că venitul disponibil al generațiilor viitoare este periclitat²⁴. Recomandările de politici făcute de economisții din învățământul universitar sunt în discordanță din punct de vedere ideologic. Politicienii conservatori îi vor avea în vedere pe Marty Feldstein, Glen Hubbard sau pe Greg Mankiw, în timp ce progresiștii se vor îndrepta spre Joseph Stiglitz sau Paul Krugman pentru consiliere, iar aceasta va fi extrem de diferită. Criza afectează, în special, macroeconomia.

9. Sectorul financiar este ca un cocon, decuplat de economia reală. Sectorul financiar realizează profituri considerabile, fără să creeze locuri de muncă decente sau să facă investiții reale.

10. Creșterea PIB este decuplată de ocuparea forței de muncă, cel puțin în ceea ce privește venitul clasei mijlocii care lucrează cu normă întreagă. Acest lucru se datorează în parte subocupării tehnologice, pe seama faptului că globalizarea îi face pe muncitorii slab calificați să concureze cu semenii lor cu salarii mai scăzute din întreaga lume, a faptului că muncitorii nu se bucură de niciun suport instituțional, precum și a faptului că șansele de educație sunt atât de limitate pentru un mare segment al populației încât aceasta nu va căpăta deprinderile necesare pentru a se încadra în cerințele noii economii.

²³ S. Department of the Treasury, *Total U.S. Banking and Securities Liabilities to Foreign Residents by Type of Liability and Holder*, <http://ticdata.treasury.gov/Publish/totalticliabs.txt>, accessed May 11, 2018.

²⁴ Pentru câțiva observatori atenți, acest declin devenise vizibil încă în anii '70. Christopher Lasch, *The Culture of Narcissism: American Life in an Age of Diminishing Expectations* (New York: W.W. Norton, 1979); Daniel Bell, *The Cultural Contradictions of Capitalism* (New York: Basic Books, 1976).

11. Sistemul educațional primar și secundar este mediocru în general, așa încât nu poate pregăti generația viitoare pentru a face față exigențelor revoluției IT. În același timp, învățământul terțiar este foarte scump, ceea ce face ca o mare parte a săracilor să fie scoși de pe piață. De aceea, cererea semnificativă de specialiști IT nu este satisfăcută. Banii nu sunt alocați astfel încât să aducă sistemul educațional la nivelul cerut. Aceasta înseamnă că problemele vor continua. O lege similară Legii *G.I. Bill* (*Serviceman's Readjustment Act of 1944*, promulgată de președintele Roosevelt în iunie 1944, vizând acordarea unor ajutoare veteranilor de război, inclusiv privind accesul la învățământul secundar/vocațional/terțiar și programe de training, n.tr.) nu se întrevește la orizont.

12. Infrastructura se depreciază și nu este modernizată. Acest lucru va continua să afecteze economia, deoarece infrastructura este de importanță vitală. Totuși, randamentele investițiilor în infrastructură nu sunt suficient de mari pentru a fi atractive pentru investitorii privați, iar guvernul federal nu are bani pentru investițiile necesare, după ce a redus taxele.

13. Încălzirea globală reprezintă o amenințare care va deveni tot mai costisitoare în viitor, afectând nivelul de trai.

14. Blocajul politic face ca niciuna dintre aceste probleme să poată fi soluționată corespunzător.

Acestea sunt cele 14 situații potrivnice. Se poate deduce de aici că nu există niciun motiv să credem că economia viitoare va fi mai incluzivă social decât până în prezent sau că va putea să satisfacă nevoile tuturor sau măcar a majorității populației. Avem nevoie de o economie care să funcționeze pentru cei 99%²⁵. Aceasta mai înseamnă că distribuția veniturilor nu este un epifenomen; ea contează mai mult decât s-a crezut până acum, iar acel nivel mediu al veniturilor nu este determinantul-cheie al calității vieții. Inegalitatea este problema centrală a economiilor de piață, iar neglijarea ei are consecințe dezastruoase pentru corpul politic.

Sloganul promovat agresiv „a face economia să crească” este pe cât de inadecvat, pe atât de înșelător. Este crucial să recunoaștem că cea mai mare parte a beneficiilor creșterii economice a fost capturată de cei 1% de la vârf, adică de circa 1,25 milioane de gospodării! Veniturile lor medii după impozitare, de aproximativ 900.000 de dolari (în 2011), contrastează puternic cu veniturile medii de 18.000 de dolari ale celor 20% dintre gospodării aflate la baza clasamentului, respectiv 25 de milioane de gospodării (tabelul

²⁵ Oxfam International, *An Economy for the 99%* (Oxford, 2017).

nr. 7.5)²⁶. Aceste evoluții surprinzătoare și greu de înțeles nu sunt de bun augur pentru stabilitatea viitoare a SUA sau a întregii planete.

Există un blocaj macroeconomic în ceea ce privește modalitățile prin care poate fi depășită această stare de lucruri pentru a se reveni la nivelurile „normale” de creștere; aceasta implică faptul că nivelurile înalte de nonocupare și de subocupare a forței de muncă vor persista și în viitorul previzibil. Cu războaiele comerciale care se întrevăd la orizont, perspectivele unei redresări incluzive reale se întrevăd și mai neclar.

Reducerea impozitelor din decembrie 2017 nu a fost decât medicamentul greșit pentru maladia economiei. Aceasta va face să crească semnificativ bogăția milionarilor, dar nu va rezolva niciuna dintre cele 14 probleme menționate mai sus. Dimpotrivă, le va exacerba. Motivul este foarte simplu: banii creează putere, iar mulți bani dau naștere unei puteri politice și mai mari, implicând faptul că oligarhia va domina și mai mult corpul politic. În același timp, cadourile fiscale fac ca guvernul să nu dispună de fondurile necesare pentru a face față situațiilor potrivnice, iar fondurile private nu vor fi investite în infrastructură, educație, energie regenerabilă, sănătate, adică acele lucruri de care are nevoie economia pentru a-și vindeca maladiile²⁷.

Această carte a pus în evidență punctele slabe ale teoriei economice aparținând curentului dominant și a subliniat nevoia unei schimbări de paradigmă către o știință economică umanistă, în care contează oamenii și calitatea vieții, și nu o economie condusă de lăcomie. Nu se pune problema că piețele sunt rele, dar, pentru a funcționa bine, ele au nevoie de un set de instituții adecvate și de cultura potrivită, astfel încât participanții pe piață să poată avea o viață demnă, lipsită de griji. Ar fi o dovadă de maximă insensibilitate la adevăruri dovedite dacă ai continua să predici că piețele sunt eficiente după ce ai asistat la cea mai mare criză din istoria omenirii.

De aceea, avem nevoie să reformăm disciplina economică, astfel încât să se înceapă cu fundamentarea ei pe dovezi empirice, și nu pe teorii deductive elaborate pe tabla de la clasă. Sper că acest volum își poate aduce o modestă contribuție la crearea unui nou mod de abordare a economiei, care să servească drept fundament pentru un nou regim al sistemului capitalist, cu față umană.

²⁶ Edward N. Wolff, “Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze – An Update to 2007”, *Leroy Economics Institute of Bard College Working Paper*, No. 589, March 2010; Edward N. Wolff, *A Century of Wealth in America* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2017).

²⁷ John Komlos, “GOP tax cuts would make the rich even richer”, *Making Sense*, PBS News Hour, October 18, 2017.

Evoluțiile lumii reale în perioada postcriză, din ce în ce mai îndepărtate de fundamentele cadrului teoretic tradițional, au determinat reorientarea eforturilor multor cercetători către noi fronturi de înțelegere a fenomenelor din economie și societate, într-un curent de opinii care se constituie ca *New Economic Thinking*. Printre încercările de fundamentare a unei noi viziuni asupra economiei se înscrie și cartea **Principiile economiei într-o lume postcriză** elaborată de **John Komlos**, profesor emerit al Universității Ludwig Maximilian din München. Autorul pledează, printr-o abordare alternativă a modelelor tradiționale, pentru o economie a lumii reale, aducând argumente solide pentru ca economia să devină preponderent o știință experimentală, mai mult inductivă decât deductivă, integratoare de dovezi empirice și judecăți de valoare, cu respectarea cerințelor științifice și onestitate absolută atunci când este transferată din sala de curs la realitățile economiei de astăzi. Cartea profesorului John Komlos se adresează profesorilor și studenților din facultățile cu profil economic, dar și, în egală măsură, mediilor academice și de afaceri, precum și factorilor de decizie din societate, tuturor cercetătorilor care se angajează pe dificilul drum al regândirii fundamentelor științei economice.



John Komlos deține un doctorat în istorie (1978) și altul în economie (1990) la Universitatea din Chicago. A predat cursuri sau a fost visiting professor la o serie de universități prestigioase din SUA (Harvard, Yale, Duke, UNC-Chapel Hill, Pittsburgh, Washington - St. Louis), precum și din Europa (München, Frankfurt, Viena, Oxford, Paris IV – Sorbonne, Göttingen). Din anul 2007 John Komlos este cercetător asociat la prestigioasa organizație științifică NBER (National Bureau of Economic Research) din SUA. Este Editor fondator (din 2003) al revistei *Economics and Human Biology*, editată

de Elsevier. A fost invitat ca Speaker și Keynote speaker la numeroase congrese și conferințe internaționale din întreaga lume și a acordat zeci de interviuri la posturi de radio și televiziune din SUA, Germania, Austria, Regatul Unit, Olanda, Franța, Spania, Australia. John Komlos este solicitat pe blogul PBS (*Public Broadcasting Service*) să își exprime punctele de vedere asupra stării actuale a economiei SUA.

ISBN 978-973-159-230-5



9 789731 592305