

ȘERBAN OLAH

SOCIOLOGIA VIETII ECONOMICE

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

Șerban Olah

**SOCIOLOGIA
VIEȚII ECONOMICE**

PRESA UNIVERSITARĂ CLUJEANĂ

2025

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Olimpia Ban

Conf. univ. dr. Bogdan Nadolu

ISBN 978-606-37-2503-6

**© 2025 Autorul volumului. Toate drepturile rezervate.
Reproducerea integrală sau parțială a textului, prin orice
mijloace, fără acordul autorului, este interzisă și se pedepsește
conform legii.**

**Universitatea Babeș-Bolyai
Presa Universitară Clujeană
Director: Codruța Săcelean
Str. B.P. Hasdeu nr. 51
400371 Cluj-Napoca, România
Tel.: (+40)-744.687.884
E-mail: editura@ubbcluj.ro
<http://www.editura.ubbcluj.ro/>
<https://biblioteca.ubbcluj.ro/>**

*În memoria tatălui meu,
prof. univ. dr. Gheorghe Olah (1941-2022),
și mamei mele, Maria Olah,
poate cea mai puternică persoană
pe care o cunosc.*

Cuprins

Cuvânt-înainte	7
-----------------------------	----------

CAPITOLUL 1. Introducere în sociologia economică..... 9

1.1. Imperialism economic versus imperialism sociologic.....	9
1.2. „Modele curate” versus „mâini murdare” sau prin ce diferă economia de sociologie	13
1.3. Sociologia economică: ieri și azi	16
1.4. Definirea sociologiei economice	18
1.5. Ce reprezintă științele economice?.....	18
1.5.1. <i>Conceptul de actor</i>	19
1.5.2. <i>Conceptul de acțiune economică</i>	20
1.5.3. <i>Factorii care limitează acțiunea economică</i>	22
1.5.4. <i>Economia în relație cu societatea</i>	23
1.5.5. <i>Scopul analizei</i>	23
1.5.6. <i>Metodele utilizate</i>	24

CAPITOLUL 2. Întemeierea sociologiei economice 25

2.1. Originea sociologiei economice	25
2.2. Karl Marx	26
2.3. Max Weber	29
2.4. Emile Durkheim.....	37

CAPITOLUL 3. Cultura, încrederea și consumul 41

3.1. Cultura și economia în societatea modernă.....	41
3.2. Încrederea și cultura.....	48
3.3. Cultura materială și consumul	51

CAPITOLUL 4. Banii..... 58

4.1. Abordarea sociologică și economică a banilor.....	58
4.2. Banii în concepția lui Adam Smith.....	59
4.3. Karl Polanyi.....	60
4.4. Karl Marx.....	61
4.5. Concepția lui Rothbard.....	63
4.6. Max Weber.....	65
4.7. Georg Simmel.....	65
4.8. Talcott Parsons și Neil Smelser.....	66
4.9. Anthony Giddens despre deîncapsulare.....	66
4.10. Viviana Zelizer.....	67

CAPITOLUL 5. Inegalitatea și sărăcia 70

5.1. Inegalitatea economică.....	70
5.2. Inegalitatea socială.....	71
5.3. Teoria stratificării sociale a lui Karl Marx.....	72
5.4. Teoria stratificării sociale a lui Max Weber.....	72
5.5. Măsurarea inegalității economice.....	73
5.6. Analiza sărăciei.....	75
5.7. Definirea sărăciei.....	76
5.8. Sărăcia absolută, relativă și subiectivă.....	77
5.9. Teorii ale sărăciei.....	79
5.10. Subclasa socială.....	80
5.11. Cercetarea sărăciei în Europa Centrală și de Est.....	81
5.12. Excluziunea socială.....	84

CAPITOLUL 6. Piața..... 88

6.1. Concepții neoclasică și neoinstituționale despre piață.....	88
6.2. Piața muncii. O abordare sociologică.....	94
6.2.1. Integrarea romilor pe piața muncii din județul Bihor.....	98
6.2.2. Învoățământ superior și piața muncii în Oradea, România.....	102
6.3. Piața religiosului.....	103

CAPITOLUL 7. Economia informală și economia subterană 105

7.1. Ce reprezintă economia informală?.....	105
7.2. Economia subterană.....	115

7.3. Concluzii	118
CAPITOLUL 8. Keynes și crizele capitalismului contemporan.....	120
8.1. Tipologia crizelor economice	120
8.2. Criza economică din 1929-1933.....	123
8.3. Pot fi evitate crizele economice?	130
8.4. Criza economică din 2008-2011.....	131
CAPITOLUL 9. Creșterea și dezvoltarea economică	144
9.1. Ce reprezintă creșterea și dezvoltarea economică?	144
9.2. Ipoteza geografiei	148
9.3. Factorii instituționali ai creșterii economice	149
9.4. Factorii culturali ai creșterii economice.....	154
Bibliografie.....	157

Cuvânt-înainte

Primul meu contact cu sociologia economică a avut loc în toamna anului 2002 când am fost invitat să particip la o școală de vară organizată de Universitatea Central Europeană din Budapesta. Acolo, un grup foarte profesionist de profesori americani de la mari universități precum Berkeley, Yale, Princeton, Cornell sau UCLA au condus seminarii în domeniul sociologiei comparative. Universitari celebri precum Ivan Szelenyi, Michael Burawoy, Gail Kligman, Bruce Western sau David Grusky au dezbătut o serie de teme de sociologie economică care mi-au atras atenția asupra acestei frumoase discipline.

În 2004 am beneficiat de grantul „Course Development Competition” oferit de Universitatea Central-Europeană din Budapesta care mi-a permis să realizez o primă versiune a cursului de sociologie economică publicat în 2005 la Editura Universității din Oradea cu titlul „Introducere în sociologia economică”. Această primă versiune a fost mult îmbunătățită și restructurată pentru a ajunge la forma actuală. Au fost eliminate o serie de capitole din prima versiune, au fost adăugate capitole noi și totodată vechile capitole au fost mult îmbunătățite. De asemenea am revizuit un capitol dedicat creșterii și dezvoltării economice elaborat în „Indicatori economico-sociali ai județului Bihor în perspectivă comparativă”, lucrare publicată în 2016 împreună cu colegii mei Florica Ștefănescu, Gavril Flora și Roșeanu Gabriel la Presa Universitară Clujeană.

Faptul că în 2009 am obținut licența în finanțe-bănci la Facultatea de Științe Economice a Universității din Oradea, având practic dublă specializare în sociologie și științele economice, m-a ajutat să înțeleg mai bine o serie de probleme complexe ale macroeconomiei, microeconomiei, istoriei gândirii economice și economiei mondiale, pe lângă cele specifice legate de bănci, asigurări, monedă și credit, finanțe publice, discipline studiate în cadrul programului de licență la specializarea menționată.

Faptul că tatăl meu, Gheorghe Olah a fost profesor de macroeconomie și economie mondială la Universitatea din Oradea a fost un avantaj întrucât în mediul de familie, discuțiile despre economie, societate și politică m-au ajutat să înțeleg în profunzime o serie de aspecte pe care le-am aprofundat ulterior prin lectura unor autori importanți. Trebuie să recunosc că îmi lipsesc mult aceste discuții atât de interesante și inspiraționale.

Evident că de multe ori am învățat despre economie și societate chiar din discuțiile cu studenții mei de la specializările de licență sau master. Am încercat să realizez un manual care să-i ajute pe studenți să înțeleagă în profunzime economia, societatea și conexiunile dintre ele.

Acest curs se adresează deopotrivă studenților la care predau, sociologie și resurse umane, dar și studenților de la specializările economice, istorie, politologie sau jurnalism și oricărui tânăr care dorește să înțeleagă economia și societatea.

Cursul este mai degrabă unul introductiv, neavând pretenția că acoperă în totalitate un domeniu, de altfel extrem de vast. Pe de altă parte el este în același timp o invitație de a lectura autori celebri care au scris în zona analizei sociale și a analizei economice.

Oradea, 21 ianuarie, 2025

CAPITOLUL 1. **Introducere** **în sociologia economică**

1.1. Imperialism economic versus imperialism sociologic

În ultimul deceniu, sociologii și economiștii au dovedit un interes în creștere pentru problemele substanțiale și metodologice, care până recent erau recunoscute drept teritoriul intelectual al celeilalte discipline. Ecologia populației, dezvoltată de sociologi (Hannan și Friedmann, 1977; Aldrich, 1979), este o perspectivă care a marcat similarități cu modelele economice; teoria capitalului uman, dezvoltată de Gary Becker, tratează probleme care multă vreme au fost examinate în studiile sociologice despre status, stratificare și familie. În mod similar, sociologii s-au preocupat de probleme precum proprietatea și controlul (Perrow, 1981 și 1986), începând să examineze lucrările economice despre teoria agentului, stimulente și costuri de tranzacție (Jensen și Meckling, 1976; Williamson, 1975; Williamson și Ouchi, 1981). Sociologul James Coleman a fost invitat să se adreseze întâlnirii Asociației Economiștilor Americani în 1984. Harrison White a scris despre sociologia piețelor economice, iar Herbert Simon (psiholog de formare) a primit premiul Nobel pentru economie (Zukin, Di Maggio, 1990).

Aceste evenimente intelectuale dovedesc interpenetrarea tot mai puternică a celor două discipline. Pe de altă parte, trebuie remarcat faptul că potențialul de conflict care se află la granița dintre sociologie și economie este mai mare decât cel obișnuit la alte frontiere disciplinare și că suprapunerile de interese ale economiei și sociologiei se concretizează mai degrabă în tensiuni sterile decât în cooperări productive. O parte din explicații ar putea consta în faptul că, dintre toate științele sociale, acestea două au nu numai cele mai mari pretenții, dar și cele mai mari posibilități de expansiune în alte domenii. Anii 1980 au fost martorii manifestării din plin

atât a potențelor, cât și a pretențiilor. Mattei Dogan și Robert Phare prezintă cele două discipline ca fiind în acest moment „cele mai imperialiste dintre științele sociale... Economisții sunt ca o hoardă mongolă disciplinată, bine organizată, care încearcă să cucerească populațiile indigene. În ce-i privește pe sociologi, ei par să se asemene migrațiilor germanice: mase dezorganizate rătăcind fără scop pe întregul continent, dând peste cap câteva capitale înainte de a se muta din nou, stabilind regate de scurtă durată” (Aligică, 2002).

Primii economiști au lucrat într-un mediu intelectual în care cele două discipline nu erau clar delimitate. Ei priveau problemele economice ca parte a unui context social, context care era adus în discuție sub forma unor factori explicativi ori de câte ori era cerut de mersul analizei. Operele lui Adam Smith, Karl Marx și J.S. Mill sunt reprezentative tocmai pentru deschiderea pe care o manifestă către alte discipline și dorința de a încorpora cercetărilor economice puncte de vedere și abordări din ariile învecinate. Mill a fost cel dintâi care a formulat ideea ce va fi ulterior reluată de alți mari economiști, potrivit căreia „un economist ce este doar economist nu valorează prea mult” (Aligică, 2002).

Pe de altă parte, însă, pentru Auguste Comte, știința economică nu este decât o întreprindere inutilă, bazată pe presupuziții metafizice și dominată de dispute scolastice. Din punctul său de vedere, economia politică urma să fie înlocuită cu sociologia, „regina tuturor științelor”. Aici s-ar putea localiza punctul de plecare al înăspririi relațiilor dintre promotorii celor două discipline. Reacția economiștilor la punctul de vedere al lui Comte a fost foarte dură. Marshall și J.M. Keynes au demontat sistematic argumentul lui Comte, arătând că în urma lui nu mai rămân decât „pretențiile vane ale sociologiei”. Cea mai bună armă de apărare fiind totuși atacul, J.M. Keynes scrie: „Comte acuză economia politică cum că ar fi sterilă în ceea ce privește rezultatele; dar ce rezultate a adus sociologia, concepută ca regină a științelor și tratând viața socială ca întreg?” (Keynes, 1955).

Dacă au existat în continuare economiști și sociologi precum Weber, Schumpeter și Pareto care au încercat să blocheze tendințele de ruptură dintre cele două discipline, în anii 1930-1940 era deja evident că, în ciuda eforturilor menționate, economia și sociologia erau din ce în ce mai străine una de cealaltă. Economisții și sociologii știau din ce în ce mai puțin unii despre ceilalți, în timp ce ostilitatea reciprocă creștea; creșterea acesteia fiind întrecută doar de creșterea ignoranței reciproce.

Anii 1950 sunt anii unei rupturi aproape complete a relațiilor dintre economie și sociologie. Concret, aceasta înseamnă că economiștii încercau să analizeze probleme economice făcând abstracție de forțele sociale și că sociologii încercau să analizeze problemele sociale făcând abstracție de forțele economice (Aligică, 2002). Între timp, centrul științelor sociale se mutase din Europa în Statele Unite, dar atmosfera de ostilitate fiind deja creată în universitățile americane, această schimbare a tindea să agraveze ruptura.

Odată cu lucrările lui Gary Becker (Economia discriminării) și A. Downs (Teoria Economică a Democrației) de la sfârșitul anilor 1950, se face simțit tot mai mult imperialismul economic. Numărul lucrărilor crește, astfel că în anii 80 aria tradițional extra-economică cuprindea nu numai sociologia, ci și dreptul, istoria, educația, politologia, teoria organizațiilor.

Factorii care au dus la această expansiune fără precedent a perspectivei economice se datorează în principal lipsei de dialog dintre economiști și sociologi, dar și sentimentului de superioritate pe care economiștii îl manifestau față de aceștia din urmă. La aceasta s-ar putea adăuga acceptarea criteriului de demarcație paretian, conform căruia economia este definită ca știința acțiunii raționale, iar sociologia drept știința ce studiază acțiunea non-rațională. Acest criteriu a fost preluat de Paul Samuelson, care l-a pus la baza manualului său (cel mai utilizat manual al secolului), transformându-l astfel într-un adevăr de la sine înțeles pentru o mulțime de economiști mai puțin conștienți de dimensiunile epistemologice și metodologice ale disciplinei lor. Urmarea logică a definirii economiei ca știință a acțiunii raționale este că, în orice spațiu social în care există acțiune rațională, poate fi folosită metoda și teoria economică. Din acest punct de vedere, „imperialiștii economici” nu fac decât să ducă până la consecințele logice ultime programul paretian ascuns implicit în formularea criteriului de demarcație (Aligică, 2002).

Începând de la mijlocul anilor 1970, tendințele expansioniste ale economiștilor sunt contracarate de către sociologi care refac mișcarea, dar de data aceasta în sens invers. Evident, nu este vorba doar de o reacție pur defensivă. Diversitatea abordărilor sociologice fiind așa de mare, sunt însă mult mai greu de identificat ferm factorii interni și externi ce stau în spatele acestei evoluții, comparativ cu situația imperialismului economic.

Se pot nota două direcții de ofensivă. Prima dintre ele, „noua sociologie economică”, ar putea fi caracterizată drept o încercare holistică și instituțională de a depăși criteriul de demarcație paretian. În acest sens, ea susține între altele o critică a modului în care este tratată în teoria economică ortodoxă formarea și manifestarea preferințelor, precum și modul în care această teorie abordează problema normelor și valorilor din contextul social. Un sprijin puternic al acestor critici îl oferă analizele funcționale și instituționale preluate de la școlile cu tradiție în această zonă. Preocupările „noii sociologii economice” sunt extrem de variate și totodată asistăm la o diversitate de perspective metodologice și teoretice.

„Sociologia alegerii raționale” este numele sub care este cunoscută cea de-a doua tendință. James Coleman, reprezentantul emblematic al acestei mișcări, pleacă de la ideea că „economia este un lucru mult prea important pentru a fi lăsată economiștilor” și urmărește o reformulare a întregului edificiu teoretic pe care se bazează științele sociale, pornind de la studiul comportamentului rațional. Coleman depășește perspectiva economică, perspectivă care se sprijină și ea pe studierea aceluiași tip de comportament. Pentru el, economia este o subdisciplină a sociologiei, sociologie bazată însă pe o teorie a raționalității comportamentale, care își integrează conceptele de control, interes, putere și normă, concepte ce în general nu au făcut obiectul cercetărilor economice. Explicația are în vedere nivelul macro, dar bazele ei stau la nivel micro. Iată de ce relația actor social – sistem și o anumită reformulare a individualismului metodologic sunt teme obișnuite ale acestei noi tendințe.

Atât imperialismul economic, cât și cel sociologic sunt reacții de neadecvare și de respingere ale modului în care a fost trasată și consolidată frontiera disciplinară. De aceea, apariția termenului „imperialism” în numele celor două tendințe nu trebuie să inducă în eroare. Faptul că atât imperialismul economic, cât și cel sociologic se apropie din ce în ce mai mult unul de altul, atât ca arie de preocupări, cât și ca mod de abordare, micșorând sistematic golul și ostilitatea reciprocă create între ele de către disciplinele mamă (economia și sociologia), lasă să se întrevadă într-un viitor nu prea îndepărtat o reformulare spectaculoasă a frontierelor disciplinare în ansamblul științelor sociale (Aligică, 2002).

1.2. „Modele curate” versus „mâini murdare” sau prin ce diferă economia de sociologie

În continuare, analiza noastră se va focaliza asupra unor diferențe metodologice și meta-teoretice ale celor două discipline.

Economia reprezintă o abordare mai unificată decât sociologia. Revoluția marginalistă a permis economiei să se redefinească pe o bază mai unificată. Microeconomia a devenit paradigma unei discipline ca întreg. Astfel, economia contemporană exemplifică o abordare foarte abstractă și deductivă în științele sociale. Stilul său este caracterizat de dezvoltarea modelelor bazate pe presupuneri deliberate, viguroase și simplificate (Zukin, Di Maggio, 1990). Este apreciată eleganța modelelor și simplitatea lor, iar intenția este de a fi predictivă. Nivelul individual al analizei este luat ca real, iar nivelele superioare (macro) sunt derivate și construite pornind de la nivelul individual prin agregări. Sunt luate în calcul o serie de presupuneri euristice despre natura umană, cum ar fi existența și preeminența piețelor ca date și alte principii, cum ar fi preferințele fixe. Acestea sunt presupuse și de nechestionat.

Pe de altă parte, sociologia tinde să valorizeze descrierea sau explicația mai degrabă decât predicția. Astfel, realismul conceptelor și propozițiilor utilizate, asemănarea dintre percepțiile și semnificațiile participanților sunt înalt valorizate. Există puține noțiuni fundamentale, cum ar fi acțiunea rațională, care sunt acceptate de către toți sociologii. Într-adevăr, sociologia ia adesea aceste presupuneri drept problematice.

Întrucât nu există o singură paradigmă acceptată în sociologie, există o dezbatere fierbinte despre cadrele conceptuale, teorii și concepte. Sociologia tinde să fie mai degrabă „condusă de datele empirice”. Cu toate că există tradiții și școli ale marilor teorii, cei mai mulți sociologi își petrec timpul dezvoltând date originale și interpretând aceste date. În locul unei teorii elegante, ei par mai implicați în analiza complexității fenomenelor sociale. Chiar și marile teorii tind să fie mai puternic întemeiate pe fenomenele empirice, fie că datele sunt sau nu generate de teoretician.

Date fiind aceste diferențe, întrebarea care poate fi formulată este care sunt limitele dialogului fructuos și al colaborării dintre cele două discipline? Conceptul de acțiune rațională și setul de axiome despre natura umană, acceptarea nivelului individual ca nivelul real al analizei și stilul deductiv (și adesea înalt matematizat) al teoretizării bazate pe operarea cu acești atomi raționali în condițiile de simplitate influențează o parte substanțială a muncii sociologului. Sociologii par tot mai îndrăgostiți de teoria și metodele economice. Economia este luată ca model pentru ceea ce se presupune că ar fi știința socială, în același mod în care anumite științe ale naturii, precum fizica sau biologia, erau în trecut.

Aceasta se întâmplă la mai multe nivele: teoretic, metodologic, precum și în ceea ce privește axiomele fundamentale. Mai presus de accentuarea crescândă a cuantificării și modelării matematice în sociologie, unele dintre cele mai noi dezvoltări metodologice – ecuațiile structurale și analiza datelor longitudinale – sunt derivate din economie. Mai general, economia (econometria) a înlocuit psihologia, fiind mult mai influențată de metodologia statistică a sociologiei. Acest fapt se observă foarte clar prin declinul și dispariția în practică a analizei de varianță și înlocuirea acesteia cu regresia multiplă în Modelul General Linear (Zukin, Di Maggio, 1990).

În mod ironic, chiar dacă mulți sociologi privesc înspre economie ca spre un ghid, există multe întrebări fundamentale și o căutare de sine chiar în cadrul disciplinei economice, astfel că economia pare a trece printr-o perioadă de criză. Astfel, baza raționalității este chestionată chiar de economiștii înșiși. Modelarea economică a comportamentului uman dedusă din axiomele cheie despre natura umană este elegantă, consistentă și cu o aplicabilitate în creștere a propozițiilor universale. Dar, în ciuda stabilității și puterii nucleului axiomatic al economiștilor și a consistenței logice pe care o deține, există o slăbiciune fatală pentru sociologi în ceea ce privește modelul deductiv, întrucât acesta conduce la ignorarea lumii empirice. Economiștii plătesc un preț mare pentru simplitatea și eleganța modelelor lor: ignoranță empirică, înțelegere greșită și recomandări nerealiste și bizare de politică economică.

În tabelul de mai jos vom prezenta o comparație între economie și sociologie pornind de la considerații teoretico-metodologice și implicațiile de politică economică, respectiv socială.

Tabelul nr. 1. Economia și sociologia: contrastul între tipurile ideale

Item	Economia	Sociologia
Presupuneri		
Presupuneri despre natura umană	Rațională	Complexă
	Maximizatoare (Lacomă)	Variabilă
	Condusă de propriul interes	Culturală
	Instrumentală	Expresivă
	Preferințe fixe	Preferințe fluide
Unitatea principală de analiză	Individul	Colectivitățile
Conceptul de societate	Nominal	Real
	Agregate de indivizi	Sui generis
	Hobbesian	Rousseau
Atitudinea filosofică	Behavioristă	Interpretativă
	Materialistă	Idealistă
Teoria și cercetarea	Deductivă	Inductivă
	Axiomatică	Condusă de date
Metoda	Modelarea analitică teoretică	Inductivă, bazată pe teoria întemeiată
	Cantitativă, matematică	Calitativă și cantitativă
	Date secundare abstractizate	Întrebări formulate pentru subiecți (ancheta)
		Colectarea datelor primare
Caracteristicile modelului	Puține variabile	Multe variabile
	Elegant	Complex (Messy)
Criteriul de validare	Predictiv	Realist
		Explicativ
Implicații politice		
Orientarea către piață	Pro	Neutră
	Variabilă independentă	Variabilă dependentă
	Piața > Firma	Firma > Piața
Atitudinea politică	Normativă	Neutră axiologic
	Orientată spre soluții	Orientată spre definirea problemelor
	Tratament	Diagnoză
	Status quo	Demistificatoare
	Piața liberă	Reglarea
În rezumat	„Modele curate”	„Mâini murdare”

Sursa: Sharan Zukin și Paul Di Maggio, *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press, 1990, p. 43

1.3. Sociologia economică: ieri și azi

Sociologiei economice îi lipsește astăzi un statut clar ca domeniu specific al cercetării sociologice. Acest fapt, afirmă Richard Swedberg, trimite la o anumită istorie (Zukin, Di Maggio, 1990). Astfel, dacă privim înspre sociologia americană, nici anii de aur 1950, nici Școala de la Chicago nu au dus la o analiză susținută a vieții economice, sociologia fiind atrasă mai degrabă de problemele urbane sau de cercetarea vieții de familie. Același lucru se poate spune despre sociologia europeană înainte și după Al Doilea Război Mondial. Economia a fost lăsată economiștilor, sociologii ocolind acest subiect.

Chiar dacă se poate afirma că sociologia economică cu greu și-a obținut propria identitate ca obiect distinct de cercetare sociologică de-a lungul secolului 20, două lucruri ar trebui notate. În primul rând, sociologia economică are o foarte puternică tradiție teoretică – care pornește de la clasici. În al doilea rând, există un interes în creștere astăzi pentru acest domeniu al cercetării și acest fapt se poate proba printr-o serie excelentă de studii. Adăugând la aceasta faptul că economia contemporană trece prin schimbări radicale care îi pun pe gânduri pe economiști și că economiștii invadează tot mai mult câmpul sociologic, este clar că există nenumărate motive de a reînvia astăzi ceea ce sociologii clasici au numit sociologia economică.

Studiul sociologiei economice derivă din faptul că economia constituie o foarte importantă zonă de cercetare, iar sociologia de-a lungul anilor a dezvoltat teorii și tehnici foarte potrivite pentru studiul vieții economice.

Dacă privim înspre istoria intelectuală a sociologiei economice, se poate afirma că ea începe cu lucrarea lui Karl Marx *Das Kapital* și cu cea a lui Max Weber *Wirtschaft und Gesellschaft*. Pentru Marx, economia este aspectul central al societății în jurul căruia gravitează toate celelalte elemente ale societății. Munca este condiția existențială, fiind în cele din urmă responsabilă pentru traiectoria vieții noastre. Weber a fost chiar mai obsedat decât Marx de problemele economice, dar a alocat un status mai independent altor forțe sociale. Drept consecință, el a fost capabil de a

percepe cu o mai mare claritate limitele sociologice ale economiei, așa cum evident rezultă din capitolul doi al lucrării *Economie și societate* intitulat „Categoriile sociologice ale vieții economice”. Dacă adăugăm la lucrările lui Marx și Weber cele ale lui Emile Durkheim *De la division de travail social*, *Philosophie des Geldes* scrisă de Georg Simmel și *Economy and Society* elaborată de Parsons și Smelser, este evident faptul că sociologia economică are un bun fundament teoretic cel puțin la fel de bun precum alte zone ale cercetării sociologice (Zukin, DiMaggio, 1990).

Așa cum am afirmat anterior, sociologia economică nu s-a dezvoltat foarte puternic în perioada postclasicistă. Acest fapt este adevărat în ciuda interesantelor excepții ale perioadei structural-funcționalistilor. Talcott Parsons, Neil Smelser și Wilbur E. Moore au încercat să lanseze subiectul, dar forțele opuse au fost prea puternice, fragmentând subiectul în zone precum analiza stratificării, sociologia industrială și altele.

În perioada crizei paradigmatică din anii 1960 și începutul anilor 1970 au apărut o mare diversitate de studii care au insistat asupra centralității economiei în societate. Acestea au fost în principal scrise dintr-o perspectivă feministă, neo-marxistă și a teoriilor Lumii a Treia. În mod simultan, importante dezvoltări teoretice au fost realizate de către economiști, politologi și teoreticieni ai organizației. Variate impulsuri au apărut la mijlocul anilor 1970 și au dus la excelente studii de sociologie economică. Aș putea menționa: Fred Block, *The Origin of International Economic Disorder* (1977), Rosabeth Moss Kanter, *Men and Women of the Corporation* (1977), Louis Tilly și Joan Scott, *Women, Work and Family* (1978), Ivar Berg, *Sociological Perspectives on the Labor Market* (1981), Harry Mackler, Alberto Martinelli și Neil Smelser, *The New International Economy* (1982) și Arthur Stinchcombe, *Economic Sociology* (1983). Deși este adevărat faptul că sociologia economică are nevoie de o reconstrucție teoretică generală pentru analiza realităților economice contemporane, lucrările apărute la mijlocul anilor 1970 nu trebuie discreditate. Căci noi subiecte au fost introduse în sociologia economică: economia internațională, rolul femeilor în economie, existența pieței muncii și a pieței financiare și interacțiunea dintre sistemele politice și economice. Au fost construite modele matematice sofisticate precum și teorii sociologice precum analiza de rețea, pentru a fi utilizate în sociologia economică.

Iată deci că la mijlocul anilor 1970 au apărut lucrări care semnaleză o nouă atitudine printre sociologii care studiază economia. Sociologii contemporani doresc într-o măsură mai mare să treacă în zona economiei și să formuleze întrebări pe care înainte doar economiștii și le-au pus. Aceasta este o foarte promițătoare dezvoltare a sociologiei economice. Ce direcție exactă va avea noua sociologie economică în viitorul apropiat e greu de spus, afirmă Richard Swedberg. Unele lecții pot fi oricum învățate din cele mai interesante lucrări apărute în ultimii ani. Mai întâi, sociologii trebuie să fie mai familiarizați cu literatura economică. Doi, sociologii trebuie să analizeze cu îndrăzneală probleme cheie ale vieții economice: structura piețelor, formarea prețurilor, productivitatea și nu doar să aibă drept scop completarea analizelor economice. Trei, sociologia economică ar trebui să se bazeze pe amestecul non-ideologic și creativ al cercetării empirice și teoretice care a fost numit sociologia de rang mediu (Zukin, DiMaggio, 1990).

1.4. Definirea sociologiei economice

Sociologia economică se definește succint ca fiind perspectiva sociologică asupra fenomenelor economice. Dacă se iau în calcul cadrele de referință, variabilele și modelele explicative proprii sociologiei la complexul de activități privind producția, distribuția, schimbul și consumul bunurilor și serviciilor, se ajunge la un înțeles mai elaborat al termenului de sociologie economică. Pentru o analiză mai profundă a acestei definiții a sociologiei economice se precizează variabilele, modelele, demersurile pe care sociologul economist le folosește în investigația sa (Coandă, 2002).

Comparația între sociologia economică și economie, folosind mai multe criterii ar putea clarifica înțelegerea naturii specifice a perspectivei sociologice asupra economiei.

1.5. Ce reprezintă științele economice?

Potrivit economistului britanic de origine coreeană Ha-Joon Chang, științele economice ar trebui definite nu în termenii metodologiei sau ai abordării

teoretice, ci în termenii conținutului, așa cum se întâmplă în cazurile tuturor celorlalte discipline. Obiectul de studiu al științelor economice ar trebui să fie economia, care implică banii, forța de muncă, tehnologia, comerțul internațional, impozitele și celelalte lucruri care au legătură cu modul în care sunt produse bunurile și serviciile, modul în care sunt distribuite veniturile și sunt consumate lucrurile produse (Chang, 2014).

Din acest punct de vedere, Chang contrazice punctul de vedere dominant în științele economice, cel neoclasic, care are legătură cu o lucrare a lui Lionel Robbins din 1932. În acea lucrare, Robbins a definit economia ca știința care studiază comportamentul uman ca relație între scopuri și mijloace insuficiente care au utilizări alternative (Chang, 2014).

Chang observă tendința de a aplica abordarea economică la tot ce există sau ceea ce este exprimat anterior în acest capitol drept imperialism economic. Astfel, remarcă el, puține lucruri din cartea *Freakonomics*, unde imperialismul economic atinge apogeul, se referă la probleme economice, întrucât cartea vorbește despre luptătorii japonezi de sumo, profesorii americani, cartelurile de traficanți de droguri din Chicago, agenții imobiliari și Ku-Klux-Klan (Chang, 2014).

1.5.1. Conceptul de actor

Punctul analitic de start al economiei este individul, în vreme ce în sociologia economică este reprezentat de grupuri, instituții și societate. În microeconomie, abordarea individualistă își are originea în utilitarianismul britanic timpuriu și în economia politică. Orientarea a fost elucidată sistematic de către economistul austriac Carl Menger și a primit denumirea de *individualism metodologic* din partea lui Schumpeter, care a explicat faptul că „în discuția unor anumite tranzacții economice trebuie să începi cu individul” (Smelser & Swedberg, 1994).

Prin contrast, discutând de individ, sociologul analizează actorul ca entitate construită social ori ca actor în societate. Adesea, sociologii iau în considerare grupul sau nivelele social-structurale ca fenomene sui generis și nu consideră individul actor astfel.

În capitolul teoretic introductiv din *Economie și Societate*, Weber a construit întreaga sa sociologie pe baza acțiunii indivizilor. Dar aceste acțiuni reprezintă un interes pentru sociologi doar atâta vreme cât ele sunt acțiuni sociale, cu alte cuvinte „ele țin cont de comportamentul altor indivizi și deci sunt orientate în cursul lor” (Swedberg, 1994). Această formulare subliniază a doua diferență dintre microeconomie și sociologia economică: prima presupune că nu există legături între actori, a doua că aceștia sunt interconectați și se interinfluențează.

1.5.2. Conceptul de acțiune economică

În microeconomie, actorul se presupune că are un set dat și stabil de preferințe și că alege acel mod alternativ de acțiune care îi maximizează utilitatea sau profitul. În teoria economică, acest mod de acțiune este constituit de acțiunea economică rațională. Sociologia, din contră, presupune mai multe tipuri posibile de acțiune economică. Pentru a ilustra din nou prin intermediul lui Weber, acțiunea poate fi rațională, tradițională sau speculativ-irațională. Trebuie să menționăm faptul că, exceptând „obiceiurile” sau „regula degetului mare”, economiștii nu sunt preocupați de acțiunea economică tradițională.

A doua diferență majoră dintre microeconomie și sociologia economică în acest context are de-a face cu scopul acțiunii raționale. Economistul identifică tradițional acțiunea rațională în utilizarea eficientă a resurselor limitate. Punctul de vedere al sociologului este, din nou, mai complex. Weber se referea la maximizarea convențională a utilității în condițiile resurselor limitate și exprimate prin termeni cantitativi, precum raționalitatea formală. De asemenea, el identifica raționalitatea substanțială, care se referă la alocarea ghidată de alte principii, precum loialitățile comunale sau valori sacre. O altă diferență constă în faptul că economiștii privesc raționalitatea ca pe o presupunere, în vreme ce sociologii o privesc ca pe o variabilă (Swedberg, 1994). În conformitate cu ultimul punct de vedere, acțiunile unor indivizi sau grupuri pot fi mai raționale decât ale altora. Totodată, sociologii tind să privească raționalitatea ca pe un fenomen care trebuie explicat și nu presupus. Weber și-a dedicat o mare parte din

sociologia sa economică pentru a specifica condițiile sociale prin care raționalitatea formală este posibilă, în vreme ce Parsons (1954) a argumentat faptul că raționalitatea economică este un sistem de norme – nu un universal psihologic – asociat cu procesele specifice de dezvoltare din Occident.

O altă diferență apare legată de statutul semnificației acțiunii economice. Economiștii tind să privească semnificația acțiunii economice ca derivată a relației dintre dorințele fixe, pe de o parte, și prețurile și cantitățile de bunuri și servicii, pe de altă parte. Conceptualizarea lui Weber are o nuanță diferită: „Definiția acțiunii economice (în sociologie) trebuie legată de faptul că toate procesele și obiectele economice sunt caracterizate ca entități prin semnificația pe care o au pentru acțiunea umană” (Swedberg, 1994). În conformitate cu acest punct de vedere, semnificațiile sunt construite istoric și trebuie să fie investigate empiric și nu sunt pur și simplu derivate din presupunerile și circumstanțele externe.

În sfârșit, sociologii tind să dea un spațiu mai larg dimensiunii puterii în acțiunea economică. Weber a insistat asupra faptului că este esențial să includem criteriul puterii de control și de posesie în conceptul sociologic de acțiune economică, adăugând faptul că acesta se aplică în special în economia capitalistă. Prin contrast, microeconomia tinde să privească acțiunea economică drept un schimb între egali și are această dificultate în încorporarea dimensiunii de putere. În tradiția competiției perfecte, nici vânzătorul și nici cumpărătorul nu au puterea de a influența prețul sau cantitatea. Este foarte adevărat că economiștii au o îndelungată tradiție de analiză a competiției imperfecte – în care puterea de a controla prețurile și cantitățile reprezintă nucleul cheie – și că noțiunea de putere de piață este adesea utilizată în economia muncii și a industriei.

Conceptul economic de putere are o sferă mai restrânsă decât conceptul sociologic, care include și exercitarea sa (legată de politică și clasă) în contexte sociale și de piață. Într-un studiu despre putere în SUA, Mintz și Schwartz (1985) au analizat modul în care bancherii și industriașii conlucrează, de asemenea felul în care băncile formează uniuni sau cum băncile intervin uneori în cadrul corporațiilor pentru a influența unele decizii economice. Mai general, sociologii au analizat și dezbătut problema

felului în care liderii corporațiilor constituie o elită a puterii în societate (Mills, 1956; Dahl, 1958; Domhoff și Dye, 1987).

1.5.3. Factorii care limitează acțiunea economică

În economie, acțiunile sunt constrânse de preferințele indivizilor și de resursele limitate, incluzând tehnologia. Odată ce acestea se cunosc, este în principal posibil să prezicem comportamentul actorilor, odată ce aceștia încearcă să își maximizeze utilitatea sau profitul într-un cadru economic. Influența activă a altor persoane sau grupuri, precum și influența structurilor instituționale, este lăsată la o parte. De pildă, Franck Knight afirma legat de acestea faptul că „Orice membru al societății acționează doar ca individ complet independent de alte persoane. Pentru a fi completă această independență, el trebuie să fie liber de dorințele sociale, prejudecăți, preferințe sau repulsii sau de orice valori care nu sunt complet manifeste în tranzacțiile de piață. Schimbul de produse finite este singura formă de relație dintre indivizi sau, în cele din urmă, nu există altă formă care influențează comportamentul economic” (Swedberg, 1994).

Sociologii țin cont de aceste influențe în analiza acțiunii economice. Alți actori fie facilitează, fie se abat de la aceasta, fie constrâng acțiunile indivizilor pe piață. De exemplu, o relație de veche prietenie dintre un cumpărător și un vânzător poate împiedica pe cumpărător să-l ocolească pe vânzător, chiar dacă o marfă este vândută la un preț inferior pe piață. Semnificațiile culturale afectează, de asemenea, alegerile care altfel ar putea fi privite ca raționale. În SUA, de pildă, e dificil să-i influențezi pe oameni să mănânce câini și pisici, chiar dacă carnea acestor animale este la fel de bogată în proteine și mai ieftină decât alte tipuri de carne. În general vorbind, poziția unei persoane în cadrul structurii sociale îi condiționează activitatea economică. De exemplu, pentru o persoană care locuiește într-un cartier cu o criminalitate ridicată, alegerea între cariera infracțională și angajarea în economia formală are mai puțin de a face cu utilitatea comparativă a acestor două alternative, cât cu structura grupului de prieteni și cu găștile din vecinătate (Swedberg, 1994).

1.5.4. Economia în relație cu societatea

Principala preocupare pentru un economist este schimbul economic, piața și economia. Societatea este lăsată la o parte pentru că, ce contează mai mult sunt variabilele operaționale ale schimbului economic; mai precis, axiomele științei economice presupun adesea parametrii societali stabili. De exemplu, axiomele analizei economice legate de tranzacții pașnice sau conform legii și care nu au de-a face cu forța și fraudele implică unele presupoziii importante despre legitimitatea și stabilitatea sistemului statal și juridic. Astfel, parametrii societali sunt omiși din analiză.

Pe de altă parte, sociologia privește întotdeauna procesul economic ca parte organică a societății în interacțiune constantă cu alte forțe. În consecință, sociologia economică se ocupă de trei probleme importante ale analizei:

1. analiza sociologică a procesului economic
2. analiza conexiunilor și interacțiunilor dintre economie și restul societății
3. studiul schimbărilor în parametrii instituționali și culturali care constituie contextul societal al economiei

1.5.5. Scopul analizei

Ca cercetători ai socialului, atât economiștii cât și sociologii au un interes profesional în explicarea sistematică a fenomenelor care sunt cuprinse în domeniul lor de analiză. Oricum, însă, există diferențe între ei. Economiștii tind să fie critici cu descrierile; astfel, ei au condamnat multă vreme tradiția economică instituțională pentru faptul de a fi prea descriptivă și ateoretică. În schimb, ei au accentuat importanța predicției.

Din contră, sociologii oferă puține predicții formale și adesea consideră descrierile interesante și esențiale pentru explicație. Ca rezultat al acestor diferențe, sociologii tind adesea să-i critice pe economiști pentru generarea modelelor abstracte și formale care ignoră datele empirice, în vreme ce economiștii le reproșează sociologilor incapacitatea de a face predicții și slăbiciunea pentru interpretări sociologice post factum (Swedberg, 1994).

1.5.6. Metodele utilizate

Accentul pus de către economiști pe predicții constituie un motiv pentru care ei valorizează modelarea matematică. Pentru economiști, modelarea matematică devine un scop în sine, deși avantajele acestui tip de teoretizare sunt mai degrabă aparente.

Atunci când economiștii se ocupă de datele empirice, ei tind să se ocupe de cele generate chiar de procesele economice (de exemplu, comportamentul de piață agregat, tranzacțiile la bursă, statisticile economice furnizate de către agențiile guvernamentale). Studiile pe bază de eșantion sunt doar ocazional folosite, în special în economia consumului, datele de arhivă sunt rar consultate, excepție făcând doar istoricii economiei, iar munca etnografică este inexistentă. Din contră, sociologii utilizează o largă varietate de metode precum analiza datelor de recensământ, sondajele, observația participativă, analiza calitativă a datelor istorice și comparative.

În concluzie, avem de-a face cu două modalități diferite de analiză a vieții economice care s-ar putea sintetiza prin comparația anterior utilizată în cursul nostru și care face trimitere la autorii Hirsch, Michaels și Friedman (1990), respectiv la „clean models” versus „dirty hands”, cu alte cuvinte modelare matematică contra știință condusă de datele de teren.

CAPITOLUL 2. **Întemeierea sociologiei economice**

2.1. Originea sociologiei economice

În istoria sa sociologia a demonstrat tendința de a fi complexă și diversificată în ceea ce privește conținutul fără a avea un consens notabil cu privire la organizarea sa paradigmatică și fiind permeabilă la granițe. În același timp anumite teme au continuat să se dezvolte tot mai mult ducând la o continuitate în cadrul disciplinei. Între aceste teme sunt inegalitatea și stratificarea, integrarea socială, natura comunității, natura societății și dezvoltarea socială. Un loc central între aceste teme îl ocupă relația dintre economie și societate. Câțiva sociologi clasici au dat acestei teme un loc central în cadrul teoriilor lor, tema continuând să fie preocuparea vitală a cercetării și dezbaterii și în perioada contemporană. Această relație dintre economie și societate i-a preocupat în egală măsură și pe economiști, însă în multe cazuri în gândirea acestora a luat forma presupunerilor implicite mai degrabă decât a analizei explicite.

Într-un grad regretabil economiștii și sociologii aparțin de tradiții intelectuale diferite care se suprapun în mică măsură, dar în același timp ei privesc în mod diferit aceste tradiții. Evident influențați de modelul de acumulare sistematică al cunoașterii din științele naturale economiștii au demonstrat un interes mai redus decât sociologii în studiul și talmăcirea clasicilor, excepțiile numindu-se Adam Smith și David Ricardo. În mod corespunzător economiștii dovedesc o distincție mai clară între teoria economică contemporană și istoria gândirii economice. În sociologie aceste elemente par să fie în mai strânsă legătură. Clasicilor li se dă mai multă

importanță și reprezintă lecturi cheie chiar și la nivelul învățământului sociologic postuniversitar (Swedberg și Smelser, 1994).

În ciuda acestor diferențe și a distanței persistente dintre tradițiile economiei și sociologiei economice o anumită evidență a sintezei poate fi identificată peste ani. Teoreticieni importanți precum Alfred Marshall, Vilfredo Pareto și Talcott Parsons au încercat să realizeze sinteze teoretice majore. Unele personalități precum Weber ori Schumpeter au stârnit interesul economiștilor și sociologilor deopotrivă. De asemenea trebuie remarcat faptul că unii economiști și sociologi au descoperit că este profitabil să colaboreze în anumite teme precum sărăcia (Swedberg și Smelser, 1994).

Dacă se încearcă stabilirea datei de naștere, se poate afirma faptul că originea sociologiei economice, ca noțiune și ca idee, se găsește în lucrările lui Weber și Durkheim de la sfârșitul secolului al XIX-lea, la câteva decenii distanță de la apariția lucrărilor lui Menger, Jevons și Walras, reprezentanții abordării marginaliste. După părerea lui Karl Polanyi rădăcinile și protoformațiile acestui domeniu se pot vedea însă chiar mai devreme, la gânditori care i-au antedat pe acești clasici. Se pot menționa aici lucrările lui Montesquieu și ale economistului scoțian Adam Smith din a doua jumătate a secolului al XVIII-lea. Astfel în „*Spiritul legilor*” (1748) Montesquieu realizează o analiză comparativă sugestivă a fenomenelor economice. Lucrarea lui Adam Smith *Avuția națiunilor* relevă un interes evident pentru rolul instituțiilor în economie. Chiar mai înainte de publicarea lucrării amintite, în *Teoria sentimentelor morale* Smith a încercat să realizeze chiar un microfundament al acestui tip de analiză.

2.2. Karl Marx

O altă personalitate importantă în ceea ce privește preistoria sociologiei economice este **Karl Marx** (1818-1883). El aparține acelei rare categorii de oameni de știință a cărui personalitate a marcat profund pe de o parte evoluția societății, pe de altă parte reflecția științifică asupra socialului. Indiferent că se recunoaște sau nu, că este criticat sau apărat, Marx a exercitat și exercită o puternică influență asupra intelectualității științelor sociale. Chiar dacă materialismul său persistent a constituit un obstacol în calea

dezvoltării unei sociologii independente a vieții economice, ideile lui Marx sunt foarte importante în această evoluție și de aceea se cuvine să începem cu câteva considerații despre opera sa.

Printre lucrările lui Marx care ar putea fi amintite sunt operele sale de tinerețe, „*Manuscrisele Economice și Filosofice*” din 1844, în special articolele intitulate „*Puterea banilor în societatea burgheză*” și „*Munca înstrăinată*”. În primul articol Marx a dezvoltat ideile sale inițiale despre soarta relațiilor sociale când totul devine o marfă - totul poate fi cumpărat și vândut pentru bani. În al doilea articol el se preocupă de muncă accentuând distorsiunile procesului muncii atunci când forța de muncă devine o marfă. Inspirându-se din Hegel, Marx a opus alienarea pe care muncitorul o trăiește într-o societate dominată de proprietatea privată cu auto-realizarea prin muncă într-un mod uman în societate.

„*Manifestul Partidului Comunist*”, care a fost scris câțiva ani mai târziu (1848) este un pamflet propagandistic în care Marx și Engels și-au prezentat ideile științifice în colectiv. Întreaga istorie este istoria luptei de clasă, oameni liberi și sclavi, patricieni și plebei, nobili și iobagi, pe scurt opresori și opresați – au fost într-o opoziție constantă și au dus o luptă înverșunată, uneori secretă, alteori deschisă care întotdeauna s-a terminat cu transformarea revoluționară a întregii societăți sau cu pieirea claselor aflate în luptă.

Aici apare ideea decisivă: istoria umană este caracterizată de lupta grupurilor umane, care vor fi numite clase sociale, caracterizate în primul rând prin antagonismele dintre opresori și opresați și, în al doilea rând, prin tendința de polarizare în două blocuri și numai două. Joseph Schumpeter consideră că atunci când interpretăm opera lui Marx, problema principală este cum măsurăm intensitatea anumitor idei. Căci, dacă suntem adversari ai lui Marx, putem afirma cu dușmănie că intrarea în istorie a claselor sociale se face odată cu celebra afirmație din „*Manifestul Partidului Comunist*”, că istoria societății este istoria claselor sociale (Schumpeter, 1954). Dar dacă analizăm la o altă intensitate și considerăm că evenimentele istorice pot fi adesea interpretate în termenii intereselor și atitudinilor de clasă și că structura de clasă existentă este întotdeauna un factor important în interpretarea istorică, atunci vorbim despre o concepție validă (Schumpeter, 1954).

Burghezia este incapabilă de a-și menține ascendența fără revoluționarea permanentă a tehnicii de producție. Burghezia, credea Marx, a dezvoltat forțele de producție în câteva decenii mai mult decât societățile precedente în multe secole. Angajați într-o competiție sălbatică, capitaliștii nu pot să nu revoluționeze mijloacele de producție. Burghezia creează o piață mondială; ea distruge rămășițele sistemului feudal și comunitățile tradiționale. Dar la fel cum forțele de producție au dat naștere regimului capitalist, dezvoltându-se în inima societății feudale, tot așa forțele de producție, care vor da naștere regimului socialist, cresc în inima societății moderne.

Care este baza antagonismului caracteristic societății capitaliste? Este contradicția dintre forțele și relațiile de producție. Burghezia creează în mod constant mijloace mai puternice de producție. Dar relațiile de producție, care sunt atât relații de proprietate, cât și de distribuție a veniturilor, nu se transformă la fel de repede. Sistemul capitalist este capabil de a produce tot mai mult, dar, în ciuda creșterii în bogăție a celor puțini, sărăcia rămâne pentru cei mulți. Contradicția va produce o criză revoluționară. Proletariatul, care constituie și va constitui marea majoritate a populației, va deveni o clasă, o entitate socială aspirând la cucerirea puterii și transformarea relațiilor sociale. Dar revoluția proletariatului va fi diferită de toate revoluțiile trecute. Toate revoluțiile trecutului au fost realizate de minorități pentru beneficiul minorităților. Revoluția proletariatului va marca de acum sfârșitul claselor și caracterul antagonic al societății.

Opera de maturitate a lui Marx începe cu „Grundrisse”, o serie de articole scrise între 1857-1858, și „O contribuție la critica economiei politice” (1859). În prima lucrare, în care Marx s-a referit la Critica categoriilor economice, a dezvoltat un tip de sociologie a cunoașterii, o analiză a teoriei economice, precum și o analiză sociologică a banilor. În 1859, a reușit să prezinte un rezumat al sistemului său de gândire în „O contribuție la critica economiei politice”. În această lucrare a afirmat că economia constituie fundamentul real al societății și că pe această fundație, și dependent de ea, se constituie suprastructura juridică și politică. Într-un anumit stadiu al dezvoltării, forțele de producție vin în contradicție cu relațiile de producție, iar rezultatul final al crizei care rezultă din această contradicție este revoluția socială.

În „Capitalul”, carte pe care Marx o privea ca pe o continuare a lucrării prezentate anterior, Marx a prezentat aproape complet analiza sa economică:

mărfurile sunt create prin muncă; acestea sunt schimbate pentru bani; banii se transformă în capital; capitalul generează creșterea exploatarei și a conflictului de clasă. Ambiția lui Marx în această amplă lucrare a fost de a demasca „legile naturale ale producției capitaliste”, care, argumenta el, lucrează cu necesitate spre rezultate inevitabile (Swedberg și Smelser, 1994). În retrospectivă, se pare că, în această formulare, Marx a comis tipul de eroare de care el i-a acuzat pe mulți economiști burghezi, reificând un set de categorii economice și ridicându-le la rangul de legi universale. În același timp, este evident că lucrarea lui Marx conține o teorie sistematică a apariției și evoluției capitalismului, fără cunoașterea acestei teorii fiind imposibil să înțelegem lucrările lui Weber „Economie și Societate” sau cea a lui Schumpeter „Capitalism, Socialism și Democrație” (Swedberg și Smelser, 1994).

La fel ca și în cazul altor mari gânditori sociali, opera lui Marx a produs o întregă literatură de exegeză și critică. Această literatură a început de la Weber. Acesta a criticat ideea lui Marx conform căreia factorii economici decid evoluția istoriei. În același timp, Weber a văzut în Marx un pionier al dezvoltării unui nou tip de economie socială, pe care el însuși dorea să o creeze, și mulți comentatori ai lui Weber au accentuat această continuare a dialogului cu Marx. Schumpeter a considerat că cea mai mare parte a tezelor economice ale lui Marx sunt de o valoare științifică redusă. Totodată însă, Schumpeter consideră ca genială ideea lui Marx conform căreia capitalismul posedă o dinamică internă care duce la transformarea sa. Alte critici ale lui Marx au venit din partea unor sociologi contemporani precum Daniel Bell (1960), Herbert Marcuse (1964) și Jurgen Habermas (1975). Nu în ultimul rând, colapsul regimurilor socialiste legitimize cu numele lui Marx și Lenin au discreditat sociologia marxistă, în special în Europa de Est și Occidentală (Swedberg și Smelser, 1994).

2.3. Max Weber

Sociologia economică, ca entitate intelectuală distinctă, a fost creată independent și în același timp în Germania și Franța. Max Weber (1864-1920) este considerat de unii autori cel mai mare sociolog german, iar de alții cel mai mare sociolog al tuturor timpurilor. De unde derivă aceste considerații?

Pe de o parte, pentru că analiza weberiană acoperă domenii vaste ale socialului: dreptul, religia, politica, organizațiile economice, tratatul „Economie și societate” fiind cea mai impunătoare construcție din științele sociale. Pe de altă parte, datorită influenței sale asupra dezvoltării metodologiei sociologice, este cel care a pus bazele sociologiei interpretative, domeniu care a cunoscut în secolul XX o dezvoltare considerabilă. Nu în cele din urmă, prin modelul explicativ cu privire la formarea capitalismului modern, model formulat în celebrul eseu „Etica protestantă și spiritul capitalismului” (Aron, 1950).

Influențele asupra lui Weber sunt numeroase. Printre ele, Școala Istorică de Economie, ale cărei lucrări Weber le-a citit în perioada studenției de la Heidelberg. Când a preluat Catedra de Economie Politică de la Universitatea Freiburg, Weber s-a referit la sine drept unul din „tinerii membri ai Școlii Istorice Germane”. Am menționat deja influența lui Marx. Ca tânăr, Weber a devenit familiarizat cu opera lui Marx și descoperiri recente de arhivă dovedesc faptul că l-a predat pe Marx la cursurile de economie. Măsura în care Marx l-a influențat pe Weber este mult dezbătută. O influență negativă este desigur clară, căci Weber a polemizat repetat împotriva ideii că doar interesele materiale opuse celor pe care Weber le-a numit ideale determină în mod decisiv comportamentul uman. În sfârșit, Weber a făcut multe referințe pe marginea teoriei utilității marginale, în special cea dezvoltată de Școala Austriacă. După cum afirmă Schumpeter, Weber a dat dovadă de o ignoranță aproape completă a teoriei economice formale. Este clar însă că opera lui Menger a influențat metodologia weberiană, în special faimosul concept de tip ideal (Swedberg și Smelser, 1994).

Opera lui Weber în domeniul sociologiei economice începe cu disertația sa din 1889 și continuă până în anii 1908-1910, când a decis să numească direct domeniul științific sociologie economică. A doua perioadă de creație weberiană se regăsește în ultimii 10 ani de viață ai acestuia, între 1914 și 1920, în care Weber produce o veritabilă lucrare clasică pe tema capitalismului. Studiul „Etica protestantă și spiritul capitalismului” (1904-1905) este capodopera lui Weber, în care se află teme de economie, religie, filosofie și sociologie politică (Swedberg și Smelser, 1994).

Alte lucrări ale acestei perioade se referă la muncitorii agricoli din Germania, la dezbaterile referitoare la existența capitalismului în Roma antică și, în sfârșit, celebrul său eseu scris în perioada 1904-1905, *Etica protestantă și spiritul capitalismului*. Formarea capitalismului este o temă mult frământată în spațiul gândirii sociale germane. Marx, Sombart, Bücher și Lamprecht au formulat o serie de teorii explicative pentru acest proces social. Pe de altă parte, legătura între protestantism și capitalism nu este observată pentru prima oară de Weber. Există o serie de autori citați în notele de subsol ale textului weberian care au scris despre tema menționată. În mod firesc, apare o întrebare: care ar fi meritul lui Weber?

Pe de o parte, provine de la metoda sa de cercetare. Pornind de la filosofia rickertiană, Weber a dezvoltat o metodă de cercetare specifică științelor culturale, cum sunt istoria și sociologia. Dacă științele naturale se ocupă de ceea ce este general și repetabil, științele culturale izolează fenomenele individuale pentru a trasa dezvoltarea lor unică (Swedberg și Smelser, 1994). Cum pot fi studiate fenomenele individuale în această dezvoltare unică? Weber propune metoda tipului ideal. Tipul ideal se opune conceptelor logicii tradiționale și tipului mediu. Cum ar putea fi definite capitalismul, socialismul, liberalismul sau statul prin regula *per genus proximum et differentiam*? Este imposibil să definim „romanticul” sau „grecul”, ori „antreprenorul”, în termenii caracteristicilor comune tuturor romanticilor, grecilor sau antreprenorilor, ori chiar în termenii mediei calităților indivizilor care țin de aceste grupuri. În practică, se ajunge la o stilizare; se va reține doar ceea ce este caracteristic și se va construi un tip. Astfel, tipul ideal este definit ca un construct mental obținut nu prin generalizarea trăsăturilor comune. Se adună caracteristicile unei mult sau mai puțin evidente în diferite situații, se accentuează, se elimină, se exagerează și, în final, se substituie un întreg coerent rațional din confuzia și incoerența realității. În felul acesta procedează Weber atunci când analizează capitalismul modern. Capitalismul modern se definește „nu prin aceea că este capitalism, ci prin aceea că este modern”, adică un tip de capitalism diferit și chiar opus capitalismului tradițional (Bădescu, 1994).

În introducerea la *Etica protestantă și spiritul capitalismului*, Weber a dorit să demonstreze unicitatea civilizației occidentale. În câmpul

cunoașterii, doar Occidentul a dezvoltat știința pozitivă combinând experimentul cu rigoarea matematică. Doar în Occident s-au dezvoltat chimia și istoria ca științe, ori muzica raționalizată și arhitectura de un asemenea nivel. Doar în Occident există o birocrație înalt specializată, compusă din experți tehnici și juriști. În nicio altă parte a lumii nu există ceva comparabil cu statele constituționale occidentale, cu parlamentele și partidele politice, și nicăieri n-a mai existat un sistem juridic raționalizat într-o asemenea măsură.

În cele din urmă, nu există echivalent în China sau în lumea antică al burgheziei și capitalismului bazat pe munca industrială în întreprinderi, pe calculul exact al costurilor și profitului și pe separarea întreprinderii de gospodărie. Dorința nelimitată de câștig, spiritul întreprinzător, ne avertizează Weber încă de la începutul lucrării, nu au în sine nimic de-a face cu capitalismul și, cu atât mai puțin, cu spiritul său, căci această dorință „a existat și există la chelneri, medici, birjari, artiști, cocote, funcționari venali, soldați, tâlhari, cruciați, jucători de ruletă, cerșetori... în toate epocile, în toate țările lumii, pretutindeni unde pentru această dorință a existat și există, într-un fel sau altul, posibilitatea obiectivă” (Max Weber, 1993). Capitalismul, continuă Weber, poate fi însă identic cu „înfrânarea sau cel puțin cu o temperare rațională a acestei porniri iraționale” (Max Weber, p. 9). Capitalismul este identic cu aspirația spre câștig printr-o activitate capitalistă, continuă, rațională, spre un câștig reînnoit: spre rentabilitate. Care este originea acestui spirit? Iată întrebarea cheie pentru analiza weberiană. Înainte de a fi sociolog al capitalismului, Weber este un sociolog al religiei, subiect care ocupă aproximativ o treime din opera neîncheiată (Boudon, 1997). Astfel, explicația lui Weber vine dinspre zona religiei, mai precis a protestantismului.

Concepțiile teologice și etice ale protestanților au influențat formarea lor prin diferite circumstanțe sociale și politice și n-au avut nicio influență directă asupra afacerilor economice. Dar ideile au propria lor logică și dau naștere la consecințe care pot avea o influență practică; astfel, dogmele calvinismului, stabilite în conștiința indivizilor aparținând unor grupuri specifice, au adus o anumită atitudine față de viață și o formă specifică de comportament. Indivizii s-au conformat, nu pur și simplu propriului interes,

ci unei dialectici interne a sistemului de idei. Forța ideilor a derivat din acceptarea de către indivizi a credinței calvine și din interesul pe care l-au avut în a rămâne loiali acestei credințe.

Protestantismul nu este cauza, ci doar una dintre cauzele care au dus la nașterea capitalismului, sau mai degrabă, ale unor aspecte ale capitalismului. Punctul de plecare în cercetarea relațiilor cauzale nu este un fenomen istoric precum capitalismul, considerat ca întreg, ci doar anumite trăsături specifice. În cazul capitalismului, Weber a selectat caracteristici care păreau specifice capitalismului: existența întreprinderilor industriale cu o contabilitate rațională, organizarea rațională a muncii libere, schimbul de mărfuri din care rezultă separarea întreprinderii de gospodărie, utilizarea științelor naturii și a tehnologiei.

Ajungem la miezul analizei. Ce elemente ale religiei protestante au influențat comportamentul capitalist al indivizilor? Aici trebuie să introducem conceptul de *Beruf*, esențial în analiza weberiană. *Beruf* în limba germană sau *calling* în limba engleză semnifică vocație și profesie. În acest concept este conținută și o concepție religioasă, aceea a unei misiuni date de Dumnezeu. În conceptul de „profesie” își găsește expresia „dogma centrală a tuturor variantelor protestante care respinge distincția catolică dintre *praecepta* (învățămintele) și *consilia* (sfaturi) și care cunoaște ca singur mijloc de a trăi cum îi este plăcut lui Dumnezeu, nu o supralicitare a moralității laice prin asceză monahală, ci exclusiv îndeplinirea datoriilor laice, așa cum rezultă ele din poziția în viață a individului și care tocmai astfel devine *Beruf* (profesia sa)” (Weber, 1993).

Protestantismul, consideră Weber, a însemnat, pe lângă alte aspecte, un transfer al ascezei din mănăstiri în viața de zi cu zi. Purtătorii istorici ai protestantismului ascetic sunt, în opinia lui Weber, patru grupuri religioase: calvinismul, pietismul, metodismul și sectele care-și au originea în mișcarea anabaptistă. Pe Weber îl interesează în primul rând identificarea impulsurilor psihologice generate de credința religioasă, care au orientat modul de viață și care l-au atașat pe individ de această orientare. Una dintre problemele hotărâtoare ale vieții omului din vremea Reformei o constituie mântuirea veșnică. Spre deosebire de religia catolică, religia protestantă nu admite iertarea de păcate, spovedania. Faptul de a fi ales sau damnabil este

stabilit de Dumnezeu de la începutul timpurilor și pentru totdeauna. Ceea ce știm noi, afirmă Calvin, este doar că „o parte din oameni va fi mântuită, iar cealaltă va rămâne damnată” (Weber, 1993). Aceste idei produc inițial o stare de disconfort psihic. Doctrina predestinării formulată de Calvin aduce un răspuns la această neliniște. Soluția este ca omul să se comporte ca și cum ar fi ales și să respingă orice îndoială ca pe o tentație a diavolului. „Alesul trebuie să lupte timp îndelungat pentru a dobândi certitudo pe care i-o dă conștiința datoriei împlinite, conștiință care omului credincios nu-i poate fi niciodată răpită” (Weber, 1993, p. 133). Pentru a-și depăși îndoielile și a se convinge că se numără printre cei aleși, omul trebuie să lucreze în permanență în slujba lui Dumnezeu. „Numai un ales are într-adevăr fides efficax, numai el este capabil prin renaștere și prin sfințirea rezultând de aici a întregii sale vieți să sporească gloria lui Dumnezeu prin fapte reale, nu aparent „bune” (Weber, 1993, p. 135). Neexistând niciun mijloc magic de atingere a stării de grație, singura soluție a omului este viața ascetică. Calvinismul are ca efecte un transfer al ascetismului din viața monahală în viața de zi cu zi. Tocmai acest proces care are loc în viața religioasă explică legătura dintre calvinism și spiritul capitalismului.

Puritanismul englez, derivat din calvinism, oferă cea mai consecventă fundamentare a ideii de profesie. Nu tihna și desfătările, ci numai acțiunea servește, potrivit voinței clar revelate a lui Dumnezeu, la sporirea gloriei sale. Ca atare, pierderea de timp este primul și, în principiu, cel mai greu păcat: „timpul este infinit de prețios, căci fiecare oră pierdută diminuează lucrul în slujba gloriei lui Dumnezeu” (Weber, 1993, p. 161). Munca este văzută drept mijlocul specific de prevenire împotriva tuturor ispitelor pe care puritanismul le subsumează noțiunii de „unclean life” (viața necurată); „nu pentru plăcerile trupului și pentru păcat, ci pentru Dumnezeu aveți voie să munciți pentru a fi bogați”, spune un îndemn al puritanismului (Weber, 1993, p. 236). Puritanismul a cultivat în rândul credincioșilor săi o serie de atitudini, precum munca permanentă, autocontrolul și simplitatea, care s-au generalizat rapid pe măsura statornicirii protestantismului. Cu timpul, societățile occidentale s-au laicizat, dar aceste atitudini observate de Weber au rămas internalizate în comportamentul indivizilor. Astfel explică Weber

aparitia capitalismului modern și a omului nou, individualist, raționalist, orientat spre muncă și spre achiziție (Bădescu, 1994).

Care sunt punctele tari și cele slabe ale teoriei lui Weber? După cum afirmă Anthony Giddens, Weber trebuie apreciat pentru câteva caracteristici ale teoriei sale:

1. Este contraintuitivă – sugerează o interpretare care se delimitează de cunoașterea comună. Weber dezvoltă o perspectivă originală de formulare a problemei.
2. Nu este nici pur „structurală”, dar nici pur „individuală”. Dezvoltarea timpurie a capitalismului a fost o consecință neintenționată a aspirației oamenilor de afaceri puritani de a trăi virtuos în conformitate cu voința lui Dumnezeu.
3. Teoria dă un sens la ceva care altfel ar fi o dilemă: de ce indivizii vor să trăiască în mod ascetic, făcând mari eforturi de a acumula avere?
4. Este fructuoasă în sensul în care a generat noi idei și a stimulat munca de cercetare ulterioară (Giddens, 2000).

Teoria lui Weber a fost criticată din mai multe puncte de vedere. Unii argumentează, de pildă, că ceea ce el a numit „spiritul capitalismului” poate fi remarcat în orașele comerciale din Renașterea italiană timpurie, cu mult înainte ca religia calvină să apară. Alții au afirmat că noțiunea cheie de „muncă ca vocație”, pe care Weber a asociat-o cu protestantismul, exista deja în credința catolică. O serie de sociologi au arătat că protestantismul nu a condus în mod necesar pretutindeni la capitalism. De pildă, calvinismul transpus de olandezi și de hughenotii francezi în Africa de Sud, deși este similar din acest punct de vedere teologic cu calvinismul european, nu a condus la capitalism, ci mai curând „a avut un impact conservator” (Weber, 1993).

Cu toate criticile la care a fost supusă, punctele esențiale ale teoriei weberiene sunt încă acceptate de mulți sociologi, iar teza avansată rămâne la fel de îndrăzneță și de iluminantă ca atunci când a fost formulată prima oară. Pe de altă parte, teoria lui Weber este una regională și, la fel ca în cazul altor teorii sociologice, nu trebuie extinsă la un alt spațiu – și la un alt timp.

Tema raționalității occidentale și a capitalismului modern apare și în lucrarea sa rămasă neterminată *Economie și Societate*. Pe de o parte, în zona

sociologiei religiei, Weber explorează legătura dintre religiile Chinei, Indiei și Vechii Palestine în termeni direct comparabili cu studiile Occidentului Modern. Pe de altă parte, în opera sa teoretică despre economie și societate, analizează problema indirect, ca analiză sistematică a relațiilor dintre formele vieții economice și tipurile de organizare socială, precum comunitățile și organizațiile. Explorarea sa sistematică a multiplelor posibilități de legături – adesea specificând implicațiile lor negative sau pozitive pentru dezvoltarea de tip capitalist – oferă o bogată bază teoretică pentru înțelegerea sociologică a fenomenului istoric unic al capitalismului burghez rațional (Martinelli și Smelser, 1990).

Lucrarea în două volume *Economie și Societate* este traducerea în limba engleză a contribuției lui Weber la *Grundriss der Sozialökonomik*, un gigant dicționar de economie care i-a fost încredințat sociologului german pentru editare în anul 1908. Alegerea lui Weber pentru termenul de *Sozialökonomik* este semnificativă. Prin acest termen el a înțeles un nou tip de economie, un mare domeniu multidisciplinar de cercetare, care ar include teoria economică, istoria economică și sociologia economică.

Sociologia economică ca nucleu al lucrării se ocupă de economia în sine și de legăturile dintre economie și alte părți ale socialului. Legat de a doua zonă de cercetare, Weber afirma că: „Legăturile dintre economie... și ordinele sociale, precum dreptul, politica și religia, sunt tratate în această lucrare mai mult decât în alte lucrări. Aceasta s-a făcut deliberat, pentru că autonomia acestor sfere vis-a-vis de economie este manifestă” (Swedberg și Smelser, 1994).

Baza teoretică a analizei economiei în sine se găsește în capitolul al doilea din *Economie și Societate*, intitulat „Categoriile sociologice ale Acțiunii Economice”. Este un fel de document fondator al sociologiei economice. Sociologia sa economică începe cu „acțiunea economică”, „organizațiile economice” și continuă cu alte noțiuni. Ceea ce distinge conceptul de acțiune economică în sociologia sa economică de cel utilizat în științele economice corespunde celor trei componente: conține acțiunea economică drept socială; întotdeauna ea implică semnificație și ține cont de conceptul de putere. Aceste trei dimensiuni sunt analizate în capitolul doi al lucrării menționate anterior. De exemplu, Weber încorporează dimensiunea puterii

după cum urmează: un schimb este definit liber din punct de vedere formal, dar, adițional, el implică un compromis de interese. Piața este arena de luptă a omului contra omului. Bani reprezintă o armă pentru această luptă, iar prețurile sunt produse ale conflictelor de interese și a compromisurilor (Swedberg și Smelser, 1994).

Opera lui Weber este extrem de voluminoasă și foarte dificil de rezumat în cadrul unui curs universitar. Dar cel care dorește să cerceteze în domeniul sociologiei economice trebuie să înceapă prin a citi cu mare atenție opera acestui titan al gândirii sociale, în special cele două lucrări asupra cărora s-a insistat, *Etica protestantă și spiritul capitalismului* și *Economie și Societate*.

2.4. Emile Durkheim

Sociologia economică a lui Émile Durkheim (1858-1917) este mai puțin comprehensibilă și sistematică decât cea a lui Max Weber. În același timp, este foarte originală și merită să fie studiată. Durkheim a văzut, cu câțiva ani mai înainte de Weber, posibilitatea unui obiect distinct de studiu al sociologiei economice. La mijlocul anilor 1890, a introdus o secțiune de sociologie economică în revista pe care o coordona, *Année sociologique*, iar în 1909 a prezentat un miniprogram de sociologie economică (Swedberg și Smelser, 1994).

Spre deosebire de Weber, Durkheim nici nu a predat și nici nu a studiat economia la nivel universitar, dar a citit lucrările unor autori precum Adam Smith, John Stuart Mill, Jean-Baptiste Say și Sismonde de Sismondi. În tinerețe, a venit în contact cu Școala Istorică Germană de Economie. Este îndoielnic faptul că ar fi cunoscut multe despre Școala Utilității Marginale, iar cunoașterea operei lui Marx a fost limitată; a afirmat însă adesea că doctrinele socialiste nu trebuie confundate cu științele sociale.

Lui Durkheim i-a dispăcut în mare parte ceea ce a citit în economie, aceasta fără îndoială din cauza antipatiei sale pentru utilitarism, individualism și gândirea speculativă. Pentru Durkheim, economia ortodoxă din Franța și Anglia recunoaște doar realitatea individuală, ceea ce i se părea inacceptabil. Durkheim i-a acuzat pe economiști că au creat o lume

care nu există prin utilizarea unor axiome arbitrare și a unor conexiuni logice.

Economia politică este o știință abstractă și deductivă care nu se ocupă prea mult de observarea realității și care construiește un ideal mai mult sau mai puțin dezirabil; din cauză că omul, acest egoist sistematic, este artificial. Omul pe care îl cunoaștem este mult mai complex; aparține unei epoci și unei țări, locuiește undeva, are o familie, o țară, o credință religioasă și idei politice. (Durkheim, 1888, p. 85; citat de Swedberg și Smelser, 1990, p. 11)

În ceea ce privește studiile care pot interesa sociologii vieții economice, este util să facem un rezumat al celor mai importante idei din lucrarea *De la division de la travail social* (1893), în fapt teza de doctorat a sociologului francez.

Argumentele dezvoltate de Durkheim în *De la division de la travail social* nu pot fi pe deplin înțelese fără să știm împotriva căror puncte de vedere a fost scrisă lucrarea. Prima țintă a fost filosofia morală tradițională. Durkheim a considerat că cei mai mulți filosofi morali au încercat să rezolve problema eticii încercând să deducă doctrinele etice din principii a priori. Dar aceasta, argumenta Durkheim, este un mod nefructuos de procedură. Ceea ce trebuie să facem este să studiem empiric diferitele forme de coduri morale care există în diferite societăți. Faptele morale sunt fenomene la fel ca altele; ele constau în reguli de acțiune recunoscute prin diferite caracteristici distinctive. Trebuie deci să le observăm, să le descriem, să le clasificăm și să găsim legi care le explică. Dacă înțelegem aceasta, putem aprecia faptul că aceste coduri morale sunt întemeiate pe condițiile de existență, astfel că formele de moralitate potrivite unei societăți pot fi nepotrivite unei alte societăți. Studiul științific al comportamentului moral poate dezvălui aceste condiții și astfel care sunt codurile morale necesare unui tip specific de societate.

O altă țintă a lucrării lui Durkheim este filosofia utilitaristă a lui Herbert Spencer. Acesta a afirmat că solidaritatea în cadrul diviziunii muncii este produsă automat de fiecare individ care își urmează propriul interes în schimbul economic cu alții. Durkheim a repudiat acest punct de vedere întrucât a considerat că prevalența schimbului contractual presupune deja un cadru moral prin care este realizat, iar astfel cadrul nu poate fi explicat ca rezultat al schimbului.

Un alt autor cu care a avut polemică a fost Auguste Comte. În concepția acestuia, solidaritatea socială întotdeauna și oriunde necesită existența unui consens universal puternic sau o unitate a credinței morale. Implicația acestui punct de vedere este că apariția acestui consens aduce un declin în ceea ce privește coeziunea socială. Aceasta a fost concluzia derivată de gândirea politică conservatoare, iar Durkheim a considerat că se pot descoperi elemente de gândire reacționară în filosofia progresului elaborată de Comte (Giddens, 1978).

O altă polemică a lui Durkheim a fost legată de economiștii ortodocși. Durkheim considera că aceștia greșesc făcând portretul diviziunii muncii doar în termeni economici, cu alte cuvinte, diviziunea muncii ar crea doar bogăție și eficiență. Pentru Durkheim, diviziunea muncii servește unei funcții mai extinse. Ea este principalul mijloc de creare a coeziunii și solidarității din societatea modernă. Pe măsură ce diviziunea muncii avansează și rolurile se diferențiază, oamenii nu mai sunt legați unii de alții pe baza similarităților sau a solidarității mecanice, ci mai degrabă ei depind unii de alții din cauza gusturilor diferite și astfel au nevoie unii de alții pentru a trăi în bunăstare (solidaritate organică). În societățile avansate, drepturile și obligațiile se dezvoltă în jurul interdependențelor pe care diviziunea muncii le produce, iar aceste drepturi și obligații — și nu schimbul și structura de piață — creează coeziune socială.

În același timp, Durkheim a recunoscut faptul că integrarea născută din diferențiere este imperfectă. El privea societatea ca pe o serie de organe care trebuie să fie într-un contact constant unul cu celălalt pentru a funcționa bine corpul social. Dacă aceasta nu se întâmplă, apare patologia sau anomia. Aplicând aceasta la logica societăților moderne industriale, Durkheim a argumentat că economia s-a dezvoltat mult mai rapid în ultimele două secole față de dezvoltarea sistemului de norme juridice și sociale. În această stare de anomie economică, individul și societatea suferă. Neavând modele ferme despre așteptări sau consecințe, dorințele oamenilor pentru plăcere și consum devin nelimitate și imposibile de satisfăcut. Apărătorii societății industriale, precum Saint Simon, credeau Durkheim, nu au remediu pentru anomie întrucât ei consideră creșterea producției drept răspunsul la orice. Teoriile economiștilor și socialiștilor deopotrivă erau fără speranță din cauză

că priveau economia ca pe cel mai important aspect al societății. De fapt, Durkheim a fost convins că aici este punctul unde apare problema: faptul că economia a devenit rațiunea pe care este întemeiată noua societate. Pentru el, moralitatea — și nu economia — ar trebui să fie centrul vieții sociale. Sugestia lui Durkheim era legată de corpurile profesionale, organizate în industrie și comerț, care ar putea să penetreze societatea și ar deveni baza adevăratelor comunități prin ritualuri, sărbători și alte mecanisme de dezvoltare a solidarității (Swedberg și Smelser, 1994).

Acesta este punctul de vedere al întemeietorului sociologiei științifice cu privire la tranziția de la societatea premodernă la cea modernă, tranziție care, de fapt, a fost una dintre cauzele apariției sociologiei ca obiect distinct de studiu științific. În final, trebuie menționat un merit al sociologului francez, acela de a fi impulsionat prin intermediul revistei *Année Sociologique*, o serie de studii de sociologie și antropologie economică ale mai tinerilor colaboratori, printre care pot fi menționați Mauss, Simiand, Halbwachs și Bougle. Astfel au apărut lucrări remarcabile despre dar, bani, consum și evoluția salariului.

În acest capitol au fost analizate operele de pionierat în sociologia economică ale trei dintre titanii gândirii sociale: Marx, Weber și Durkheim. După cum s-a observat, există diferențe între punctele lor de vedere, dar există și un aspect care se poate deriva din sistemele lor de gândire și care a persistat în sociologia economică pe întregul secol XX, și anume punctul de vedere conform căruia viața economică trebuie să se raporteze la nivel social și nu la nivel individual. Pe lângă interesul egoist al individului la nivelul vieții economice, se poate menționa și existența cooperării, a prieteniei, a grupului social, a fenomenului de putere socială și totodată este discutabil punctul de vedere legat de situarea economiei în centrul vieții sociale.

CAPITOLUL 3. **Cultura, încrederea și consumul**

3.1. Cultura și economia în societatea modernă

Teoria și cercetarea socială au confirmat în urmă cu mult timp faptul că relațiile economice influențează ideile, viziunile asupra lumii și simbolurile. Faptul că și reciproca este adevărată, în sensul că și cultura modelează instituțiile și activitățile economice, este mai puțin cunoscut și, ca atare, mai bogat în implicații pentru sociologia economică și pentru dezbaterile interdisciplinare.

Dacă prin cultură înțelegem cunoștințele, valorile și normele împărtășite de un număr mare de oameni, precum și simbolurile care le exprimă, iar prin economie, raritate și alegere, atunci această problemă a legăturii dintre economie și cultură aparține științelor sociale, în care simbolurile și raritatea sunt omniprezente.

Cea mai presantă provocare pentru cei care studiază cultura este taxonomia, respectiv clasificarea obiectelor de studiu și precizarea granițelor care le despart. O tipologie clasică distinge aspectele cognitive și expresive și de evaluare ale culturii, ca de exemplu, convingerile referitoare la lumea fizică, simbolurile încărcate emoțional și orientările valorice (Parsons și Shils, 1951). Altă tipologie opune cultura ca sursă de strategii și mijloace, culturii, percepută ca sursă de valori și scopuri (Swidler, 1985). În sfârșit, o altă tipologie grupează ierarhic, pe categorii, formele de cultură, dintre care unele considerate ca atare (clasificări, programe, documente, reprezentări cognitive) și aflate în raport cu acelea care sunt mai accesibile pe cale logică (preferințe, atitudini, opinii) (Smelser și Swedberg, 1994).

Fiecare dintre aceste tipologii își are utilizările ei; ele reflectă distincția prezentă în lucrările de sociologie economică, între formele constitutive ale culturii (categorii, documente, concepții privind acțiunea, noțiuni de tehnică) și formele reglatorii ale culturii (norme, valori, obiceiuri). La rândul lor, aceste forme ale culturii corespund celor două puncte de vedere cu privire la relațiile dintre cultură și economie. Cei care percep cultura și comportamentul economic ca fiind reciproc generative au tendința de a accentua ideea după care cultura oferă categoriile și modurile de înțelegere necesare angajării în acțiunea economică. Cei care percep comportamentul economic distinct, din punctul de vedere analitic, de cultură, accentuează căile prin care normele și convențiile constrâng urmărirea nestingherită de către individ a propriului interes. Din prima grupă fac parte îndeosebi antropologii, din cea de-a doua, majoritatea o formează economiștii.

Nu se poate susține că o perspectivă este mai corectă decât cealaltă; elementele culturale, fie că sunt permissive sau coercitive, sunt utilizate în funcție de ceea ce cercetătorul dorește să explice.

O altă problemă a raportului dintre cultură și economie este de natură metodologică. Mai întâi două precizări: când se susține absența sau prezența unui efect cultural asupra unui fenomen economic, trebuie să se clarifice înțelesul conceptului de cultură. Sunt puține generalizări care se pot extinde asupra tuturor manifestărilor culturii. De exemplu, nu există niciun argument pentru a crede că evoluția, uneori chiar fluctuația normelor de muncă (o componentă a culturii organizaționale) între două grupuri de angajați ar avea aceleași efecte asupra efortului lor în muncă, așa cum ar avea evoluția în preferințe estetice (o altă componentă a culturii). În al doilea rând, pentru a susține un efect cultural (sau absența lui), trebuie să se clarifice sfera fenomenului la care se aplică această ipoteză. Se poate demonstra că există situații în care cultura produce efect dacă evoluează în interiorul unei populații sau în perioade scurte de timp. Atunci când sociologii sau antropologii susțin cu tărie ideea conform căreia categoriile acțiunii economice sunt variabile culturale și construite social, ei se pronunță, asemenea economiștilor care cercetează firmele private sau societățile naționale pe termen mediu sau scurt. Dacă nu se poate identifica o variație culturală accentuată în structura și unitatea de timp considerată, atunci ideea

după care aspectele culturale formează o bază legislativă pentru critica unei explicații economice s-ar putea valida rar și cu dificultate (Smelser și Swedberg, 1994).

Ceea ce diferențiază mult lucrările contemporane despre cultură și economie de cele realizate după cel de-al doilea război mondial este că nu se preocupă doar de dezvoltarea economică, ci mai degrabă de rolul culturii în viața economică cotidiană. Ceea ce contează pentru sociologii economici contemporani este că toate activitățile economice au o dimensiune culturală – sunt integrate în cultură așa cum sunt integrate în structura socială.

Una dintre cele mai importante contribuții în sociologia economică de la al doilea război mondial până în prezent este cea a lui Pierre Bourdieu, care include în gândirea sa tema culturii și a economiei. Câteva dintre conceptele cheie ale sociologiei lui Bourdieu, în special cele de habitus și capital cultural, sunt foarte folositoare pentru înțelegerea relației dintre cultură și economie. Un alt concept util este cel de câmpuri culturale, cum ar fi arta și literatura, ideea lui Bourdieu fiind că interesele joacă un rol ascuns în cadrul acestor câmpuri (Swedberg, 2003).

Habitusul sau dispoziția poate fi definit ca o dispoziție durabilă a unui actor care abordează realitatea într-o anumită manieră, fiind influențat de trecut. Depinzând de habitusul său, actorul va organiza practicile și reprezentările sale pe diferite căi. Homo oeconomicus, dimpotrivă, nu are nici trecut, nici habitus; tot ceea ce face el este mereu nou. În „Algeria 1960” Bourdieu descrie habitusul economic ca o dispoziție care orientează și organizează practicile economice ale vieții cotidiene – cumpărăturile, economiile și creditul – și totodată reprezentările politice, fie ele resemnate sau revoluționare. Tema cheie în opera lui Bourdieu despre Algeria este că habitusul populației locale este încă precapitalist și nearticulat la realitatea capitalistă introdusă de puterile coloniale. Rezultatul acestui conflict a fost deosebit de dureros și dezorganizator pentru algerieni.

Habitusul precapitalist al algerienilor este caracterizat de Bourdieu ca fiind calitativ diferit de habitusul capitalist. În Algeria precapitalistă, unitatea economică de bază era grupul de rude și nu familia nucleară, precum în capitalism. Proprietatea era adesea sub formă colectivă, iar cât de mult contribuia fiecare membru la venitul gospodăriei nu era cunoscut. A te

integra într-un grup și a nu sta în afara lui era o normă în multe societăți țărănești. În general, argumentează Bourdieu, multe activități care au loc în această economie ascund faptul că interesele economice contează. Relația dintre muncă și productivitate nu era nici cunoscută, nici urmărită. Darurile erau comune, iar schimbul de daruri era un schimb în care agenții se străduiau să ascundă adevăratul obiectiv al schimbului.

O diferență importantă dintre habitusul economic al algerienilor și habitusul rațional al oamenilor care trăiesc într-o societate capitalistă are de-a face cu conceptul de timp. Un exemplu îl implică atitudinea față de muncă: în conformitate cu tradiția în Algeria, un om care se respectă trebuie întotdeauna să pară ocupat. Un alt exemplu de atitudine precapitalistă referitoare la timp este legat de bani. Banii sunt văzuți ca ceva foarte abstract și inferior față de marfa cumpărată. Când recolta e foarte bună, notează Bourdieu, țăranul mai degrabă reține recolta pentru consumul viitor decât să investească. Banii sunt împrumutați doar la prieteni sau rude; timpul pentru restituirea împrumutului e vag; ideea de rată a dobânzii este recunoscută (interesul însemnând că cineva trebuie să plătească pentru utilizarea resurselor pe o perioadă de timp, în conformitate cu o scală exactă).

O rațiune pentru care algerienilor le este greu să își adapteze habitusul precapitalist condițiilor noi capitaliste este faptul că sistemul capitalist nu s-a dezvoltat organic în societatea algeriană, ci a fost impus forțat de puterile coloniale. O altă rațiune are de-a face cu condițiile economice ale populației algeriene; la acest punct, Bourdieu critică tendința științelor sociale de a privi schimbarea culturală în termeni foarte abstracți și de a nu ține cont de faptul că este întotdeauna ancorată în realitatea economică.

Dacă este luată în considerare situația economică a populației algeriene, devine clar faptul că, până ce muncitorii nu ajung la un anumit nivel al venitului, ei sunt incapabili să gândească și să calculeze în termeni raționali, așa cum procedează oamenii din societatea capitalistă. La un anumit nivel, la care algerienii se simt siguri și au o atitudine rațională față de viitor, ei decid în mod obișnuit să aibă mai puțini copii și să aibă o perspectivă mai realistă. Algerienii săraci, pe de altă parte, continuă să aibă familii numeroase și sunt foarte nerealistici cu privire la viitor. Realitatea

socială și economică, afirmă Bourdieu, îi împinge înspre un tradiționalism forțat.

A doua mare contribuție la analiza rolului culturii în economie este noțiunea de capital cultural. Acest concept își are originea în cercetarea realizată de Bourdieu și Jean-Claude Passeron despre sistemul educațional din Franța anilor 1960. Încercând să determine rolul jucat de educație în reproducerea structurii de clasă, cei doi sociologi francezi au ajuns la concluzia că lipsea din analiză un element crucial – și că acesta are de-a face cu moștenirea culturală pe care studenții o primesc din familia de origine. Ceea ce, de regulă, este explicat prin referire la talent sau abilitate, au concluzionat ei, poate fi mai bine înțeles ca rezultat al unei capacități culturale pe care unii studenți au primit-o de la părinți, ca parte a unei „bune creșteri” în cadrul familiei.

Noțiunea de capital uman, dezvoltată în economia contemporană de Gary Becker și alții, este criticată de Bourdieu pe baza faptului că nu ține cont de ceea ce se întâmplă în familie. „De la bun început, o definiție a capitalului uman, în ciuda conotațiilor sale umaniste, nu se îndepărtează de economism și ignoră, între altele, faptul că produsul scolastic al acțiunii educaționale depinde de capitalul cultural investit anterior de către familie” (Swedberg, 2003). Doar faptul că rolul capitalului cultural în sistemul școlar nu este înțeles îl face să fie mai puțin eficient, remarcă Bourdieu.

În conformitate cu tipologia introdusă de Bourdieu la câțiva ani după acest studiu despre educație, se poate distinge între trei stări ale capitalului cultural: „starea întrupată”, „starea obiectivată” și „starea instituționalizată”. Prima dintre aceste stări – starea întrupată – este cea care a fost utilizată de Bourdieu și Passeron în cercetarea lor despre educație și înseamnă cultura în sensul de bună creștere. Nici nu există un substitut pentru anii necesari dezvoltării unei personalități cultivate, afirmă Bourdieu. Această versiune a capitalului cultural a avut un anumit impact asupra cercetărilor în zona stratificării sociale, atât în Statele Unite, cât și în Europa (Swedberg, 2003).

Capitalul cultural în starea sa obiectivată include elemente precum picturile, sculpturile și monumentele. Întrucât oricine cu suficienți bani poate cumpăra aceste tipuri de obiecte, „a și le însuși simbolic” este o altă problemă, și pentru aceasta capitalul cultural este necesar. Capitalul cultural

în starea instituționalizată se referă în special la gradele academice. Deși un autodidact poate avea la fel de multe cunoștințe precum cineva cu un grad academic, îi lipsește un titlu sau un alt semn oficial pentru cunoștințele sale. Aceste semne sunt utilizate și pentru determinarea salariilor, un fapt care conduce la o altă temă în teoria lui Bourdieu despre capitaluri, în special acele tipuri de capital care pot fi convertite în altele, incluzând și capitalul financiar. Aceasta se întâmplă nu doar pentru capitalul cultural, dar și pentru capitalul social (conexiunile) și pentru capitalul simbolic (capitalul care nu recunoaște că este capital).

Bourdieu a realizat, de asemenea, numeroase studii despre câmpurile culturale, care toate se referă la economic. Ceea ce este mai fascinant cu privire la studiile din această perspectivă nu este faptul că au multe de spus despre dimensiunea economică a fenomenelor culturale. Este mai degrabă teza lui Bourdieu că ceea ce este distinctiv cu privire la cultura înaltă este ideologia sa de a fi dezinteresată, de a se descrie pe sine ca fiind „anti-economie”. Arta și literatura tind să se prezinte ca foarte străine de aceste domenii profane ca banii și profitul, constituind propriul domeniu separat al realității, care are puțin de a face cu luptele sordide din societate. Accentul pe valoarea elevată a artei și literaturii este complementar ideologiei artistului individual ca și creator suprem – la care sociologul francez se referă ca la o ideologie carismatică.

În realitate, oricum, lumea înaltei culturi este dezinteresată doar în aparență. Este la fel de mult condusă de interes și luptele de interese precum restul lumii sociale, dar ceea ce conduce în principal această lume este non-interesul economic legat de întrebări precum: Ce trebuie considerat prin literatură? Cine este cel mai bun autor? Greșeala de a nu vedea în orice interes din lume altceva decât interesul economic, notează Bourdieu, este ceva pe care noi o datorăm economiștilor; și această cale de a vedea lucrurile poate conduce la eroarea corespunzătoare încercării de a reduce esența artei la economie, ca în materialismul vulgar.

Lupta pentru interese noneconomice, afirmă Bourdieu, poate fi la fel de feroce precum lupta pentru bunurile economice, uneori chiar mai rea. Este, de asemenea, faptul că „lumea economică răsturnată”, așa cum Bourdieu denumesc lumea înaltei culturi, nu produce decât un mic profit

sau venit unor anumiți actori – dar numai cu condiția ca ideologia anti-economică să fie onorată de participanți. Așa cum economia precapitalistă pare să se bazeze pe onoare, generozitate și respectul pentru rudenie, înalta cultură ascunde faptul că resursele și profiturile sale sunt distribuite într-o manieră predictibilă, structurală și exploatatoare. Din nou, cu alte cuvinte, ne găsim într-o lume ciudată a capitalului simbolic, sau a capitalului care se prezintă pe sine prin lipsa de interes pentru resursele economice – și care distribuie aceste resurse în mod precis pe baza prezentării unei lipse de interes pentru domeniul economic (Swedberg, 2003).

Ideile lui Pierre Bourdieu despre economie și cultură au avut un impact redus asupra sociologiei economice din Statele Unite. Noua sociologie economică a fost profund influențată de teoria organizației și analiza de rețea, acestea fiind fie indiferente la cultură (teoria organizației), fie ostile (teoria rețelelor sociale). Teoria organizației nu a luat în calcul conceptul de cultură cu excepția celei de cultură a organizației. Autorii care au studiat rețelele au considerat că teoria culturii este mult prea imprecisă pentru a analiza fenomenele economice. Critica utilizării perspectivei culturale are o mare legătură cu identificarea culturii cu lucrările lui Parsons, dar și cu neglijarea generală a valorilor, structurilor de semnificație și același lucru se poate spune despre cercetătorii care au abordat analiza de rețea. Un caz în acest sens este cel al influenței opere a lui Mark Granovetter, chiar dacă mai recent (2000), Granovetter a declarat că a devenit mai interesat de dimensiunea culturală a fenomenelor economice. El însă nu a renunțat la critica principală a perspectivei culturale, care e prea generală pentru a produce explicații precise. Este nepotrivit, crede Granovetter, să dăm primat causal acelor concepte abstracte precum ideile, valorile, armoniile mentale sau hărțile cognitive (Swedberg, 2003). Abordarea culturală reprezintă o formă a unui concept supra-socializat de tip uman de analiză și este, de asemenea, aproape de a deveni circular, întrucât credințele sunt utilizate pentru a explica comportamentul, iar ultimul concept este uneori derivat din primul. Comparativ cu explicațiile exacte ale analizei de rețea, explicațiile culturale sunt prea imprecise. Asupra acestei chestiuni sunt de acord și Hamilton și Biggart, care au arătat că religia confucianistă nu poate explica

progresele economice din Taiwan, Coreea de Sud și Japonia, întrucât aceste țări au structuri industriale foarte diferite.

Poziția analizei de rețea a fost însă criticată de Viviana Zelizer, care a argumentat că neglijarea culturii îi poate conduce pe sociologii vieții economice la neluarea în considerare a unui număr mare de probleme economice și, mai general, să reproducă tipul de analiză unidimensională caracteristic teoriei economice ortodoxe. Valorile și structurile de semnificație sunt centrale în constituirea fenomenelor economice, apreciază Viviana Zelizer (Swedberg, 2003).

Paul DiMaggio are o poziție diferită de cea exprimată de Zelizer, sugerând căi de îmbunătățire a perspectivei culturale și afirmând că acțiunea economică trebuie înțeleasă ca integrată în cultură tot așa cum este integrată în rețele. DiMaggio este mai interesat decât Zelizer de abandonarea viziunii de cultură în sensul de valori și înlocuirea acesteia cu un punct de vedere mai apropiat de cel al psihologiei sociale.

3.2. Încrederea și cultura

S-a discutat până la acest punct mai mult despre diferite poziții teoretice cu privire la rolul culturii în sociologia economică, dar trebuie afirmat că există o serie de studii empirice despre economie și cultură care trebuie aduse în discuție. Vom analiza în continuare conceptul de încredere, care este strâns legat de conceptul de cultură. Ceea ce se găsește în studiile empirice este o încercare de a privi înspre rolul valorilor în diferite fenomene economice și mai puțin de a lua în considerare punctul de vedere al actorului. De exemplu, Mitchell Abolafia a investigat lumea comercianților din diferite piețe sigure, iar Zelizer a arătat faptul că oamenii adesea marchează banii, aceasta depinzând de scopul pentru care îi folosesc.

În alte două studii, Zelizer a investigat rolul valorilor în viața economică – schimbarea atitudinii față de asigurările de viață și față de copii ca bunuri economice. Când asigurările de viață au fost introduse în Statele Unite, rezistența inițială a fost puternică, întrucât oamenii au simțit că viața umană nu poate fi evaluată în termeni monetari. Nu era nevoie de asigurările de viață, din moment ce vecinii și rudele se ajutau reciproc în vremuri

dificile. Ceea ce a dus la acceptarea asigurărilor de viață a fost faptul că acestea au fost înconjurate de o aură de sacralitate, devenind parte a unui proces care ajută familia să se descurce mai ușor dacă unul dintre membri moare. A fost important și faptul că oamenii nu se puteau baza pe vecini și rude în cazuri de boală.

Într-o manieră similară, Zelizer demonstrează că în secolul al XIX-lea copiii erau valorizați în Statele Unite ale Americii în termeni economici. Tot mai mult, pe măsura trecerii timpului, copiii au fost excluși din noua economie industrială. A apărut o schimbare de atitudine de la valorizarea copiilor în termeni economici, la o valorizare în termeni emoționali (Swedberg, 2003).

Deși Zelizer, Di Maggio, Granovetter și alte personalități importante din sociologia economică contemporană ar fi cu toții de acord că ar trebui să existe un loc atât pentru structura socială, cât și pentru cultură în analiză, această idee a fost pusă sub semnul întrebării de noul instituționalism în teoria organizațiilor, în special de John Meyer. În conformitate cu această abordare, conceptele de stat, corporație, actor și altele pot fi înțelese drept construcții sociale cu un specific foarte diferit, construcție numită cultura occidentală. În sociologia economică, Frank Dobbin a explorat această poziție într-o lucrare teoretică (1994), precum și în studiul *Forging Industrial Policy* (Progresul politicii industriale). Avantajele utilizării conceptului larg de cultură sunt că el poate fi inclus în foarte multe analize. Dobbin a elaborat o serie de idei importante și interesante prin conturarea acestei perspective.

Fără îndoială, rolul încrederii în viața economică ține de o discuție despre cultură. Încrederea reprezintă o valoare distinctă, în sensul că este înalt valorizată de indivizi atât în viața economică, cât și în alte sfere ale vieții sociale. Oamenii care nu sunt de încredere și societățile unde lipsa de încredere prevalează sunt privite în termeni negativi. Absența încrederii, s-a arătat în mai multe studii, are un impact negativ asupra vieții economice. Astfel, economistul american Francis Fukuyama a demonstrat în binecunoscuta sa lucrare *Trust* (1995), folosind o serie de exemple, că lipsa încrederii a dus la contraperformanțe economice, în vreme ce comunitățile bazate pe încredere au experimentat consecințe benefice pe termen lung. Fukuyama consideră că societăți precum Statele Unite, Japonia și Germania

au în comun această solidaritate a comunităților economice și că încrederea între oameni care transcede granițele vieții de familie a dus la emergența marilor corporații și a managementului profesionist. Dimpotrivă, societăți precum China, Hong Kong, Taiwan, Italia sau Franța sunt exemple negative din punctul de vedere al încrederii între oameni, iar majoritatea firmelor poartă amprenta familismului. Acest familism duce de multe ori, crede Fukuyama, la falimente ale unor afaceri. Acest familism economic este cauzat tocmai de absența încrederii în străini (Fukuyama, 2001).

Pentru Granovetter, încrederea și comportamentul demn de încredere sunt resurse importante pentru orice economie, în principal pentru că îi determină pe oameni să coopereze și să se comporte unul față de altul mai bine decât ar prezice-o logica interesului personal. La întrebarea ce este încrederea, răspunsul lui Granovetter este că reprezintă convingerea că o persoană cu care ai putea interacționa nu îți va provoca rău, chiar dacă are posibilitatea să o facă. Pentru Granovetter, există mai multe surse ale încrederii, cum ar fi: încrederea bazată pe cunoașterea sau calculul intereselor celuilalt, încrederea bazată pe relații personale, încrederea bazată pe apartenența la grupuri sau rețele, încrederea bazată pe aranjamente instituționale și încrederea bazată pe norme (Granovetter, 2022).

Granovetter consideră că nu este un accident faptul că atât de multe legături care integrează structuri economice mari în întreaga lume sunt cele de rudenie și că indivizii fac eforturi considerabile pentru a păstra acest tip de afaceri de familie, în ciuda opiniei economiștilor și jurnaliștilor de business conform căreia familia reprezintă o piedică pentru creșterea și sporirea afacerilor, o opinie bazată pe teoria modernizării de la mijlocul secolului XX și pe argumentele neoclasice. Supraviețuirea modelului de afaceri de familie, crede sociologul american, se bazează pe nivelurile de încredere mai ridicate existente în cadrul familiilor, comparativ cu încrederea mai scăzută ce se manifestă în cazul unor relații între persoane care nu se înrudesec (Granovetter, 2022).

Făcând o incursiune în zona clasicilor sociologiei economice, trebuie menționat faptul că Georg Simmel a afirmat că tranzacția monetară este clădită pe încredere – încrederea că cineva va accepta banii pe care tu i-ai primit ca plată. În conformitate cu Weber, încrederea într-o societate

dominată de prezicători, precum China antică, tinde să fie personalistă și restrânsă ca loc, în vreme ce încrederea protestantului ascet este universală ca loc și impersonală ca natură. Durkheim are mai puțin de spus despre încredere decât Simmel sau Weber, dar conceptul de încredere poate fi direct legat de cel de anomie. Acolo unde nu există legături obișnuite între oameni, ei tind să nu aibă încredere unii în alții.

Alți autori sunt, de asemenea, de acord cu faptul că, în lipsa unei încrederi impersonale împărtășite de majoritatea membrilor unei societăți, este dificil să se realizeze o creștere economică (Banfield: 1958, Geertz: 1963). Pare a fi clar că tribunalele și instituțiile precum Comisia pentru Securitate și Schimburi joacă un rol cheie în susținerea încrederii economice. Există, de asemenea, câteva instituții, precum informația despre oferta de credit, evaluările de credit și altele, care îi ajută pe oamenii de afaceri să aibă încredere unii în alții – ceea ce uneori este denumit prin încredere impersonală. Evenimente recente din economia americană au arătat că sistemele contabile sunt considerate ca industrii producătoare de încredere (Swedberg, 2003).

Dacă economiștii privesc încrederea în termeni utilitariști – funcția sa de important liant al sistemului social, care are un preț precum orice marfă – sociologii, dimpotrivă, accentuează ideea că încrederea are o calitate independentă, care o face ireductibilă la calcule și la realizarea profitului (Granovetter: 1992; Williamson: 1996). Viziunea lui Coleman despre încredere ca miză a viitorului se situează între aceste două poziții. În sfârșit, s-a argumentat că încrederea și emoțiile sunt puternic interconectate în viața economică, în special în tranzacții care privesc viitorul, așa cum sunt cele mai multe tranzacții financiare.

3.3. Cultura materială și consumul

Pasul de la cultură la consum este mic. Înainte de a face acest pas, trebuie notat faptul că sociologia consumului s-a dezvoltat independent de sociologia economică – și că acest fapt trebuie să se schimbe dacă se dorește ca sociologia economică să acopere toate aspectele majore ale vieții economice. Se poate discuta despre perspectiva sociologiei economice din

care trebuie să se abordeze problema consumului. Este posibil să se analizeze consumul punându-se accent pe rolul său în procesul economic, care urmează producției și distribuției. Consumul se poate aborda, de asemenea, din perspectiva pieței economice. Se poate lua în considerare emergența și evoluția piețelor de consumatori. Consumul are o dimensiune politică și una juridică. Aplicând taxele și obligațiile de import, statul a încercat adesea să limiteze consumul. Legile contra consumului de lux sunt prezente în istorie (Swedberg, 2003).

Dar se poate discuta despre consum ca parte a culturii sau, mai precis, a temei economice și culturale. Conceptul de cultură poate ilumina faptul că fenomene precum: cumpărarea, vânzarea și consumul pot fi mai bine înțelese dacă semnificația lor este luată în calcul. Faptul că acest lucru se întâmplă în sociologia contemporană a consumului reprezintă un aspect pozitiv și o replică pentru critica antropologilor cu privire la unidimensionalitatea viziunii sociologilor și economiștilor despre consum (Swedberg, 2003).

Există totodată o tendință în studiile contemporane despre consum de a exagera rolul semnificației și de a prezenta consumul într-o manieră nematerială și dezinteresată. Acesta este cazul postmoderniștilor care argumentează faptul că trăim într-un nou tip de societate – societatea consumatorului – unde oamenii consumă semne și semnificații mai degrabă decât obiecte concrete (Baudrillard, 2008).

Baudrillard, un autor francez oarecum atipic, greu de catalogat în vreo zonă a cunoașterii – filosofie, istorie sau sociologie –, a scris o lucrare critică despre societatea de consum. El face parte dintr-o zonă impresionantă de scrieri critice care îl situează alături de nume precum Adorno, Benjamin, Heidegger sau Habermas. Un punct important al lucrării sale este critica abordării economice, a societății abundenței, făcând trimitere la economistul american John Kenneth Galbraith. Economistul american susținea ipoteza că, odată cu creșterea economică postbelică, societatea va avansa către o tot mai mare democratizare și egalitate, iar sărăcia va însemna o rămânere în afara sistemului industrial. Pentru Baudrillard, nu a existat și nu există o societate a abundenței, cum nu există nici o societate a sărăciei, pentru că orice societate, oricare ar fi ea și oricare ar fi volumul de bunuri produse sau de bogăție disponibilă, se articulează pe un excedent structural și pe o

penurie structurală. Ceea ce definește bogăția unei societăți și, în același timp, structura sa socială este această prelevare de lux, de vreme ce ea este mereu apanajul unei minorități privilegiate și are ca funcție tocmai reproducerea privilegiului de castă sau de clasă. Pe plan sociologic, nu există echilibru. Echilibrul este fantasma ideală a economiștilor, care contrazice organizarea socială recunoscută peste tot. Orice societate produce diferențiere, discriminare socială.

În concluzie, consumul este o instituție socială care aparține clasei sociale, ca și școala. Nu este vorba doar de inegalitatea în fața obiectelor care au semnificație economică – nu toți posedă aceleași obiecte –, tot așa cum și șansele de instruire sunt inegale (Baudrillard, 2008).

Cu toate că analiza postmodernistă poate fi creditată cu imaginație teoretică și talent, acest tip de analiză pierde anumite fapte cruciale despre consum: faptul că elementul consum este legat în mod vital de producție, că el este ancorat în relații sociale concrete și, nu în ultimul rând, că forța conducătoare a consumului este interesul individual, adesea încurajat și conturat de interesul pentru profit. Eroarea opusă o face analiza producționistă, care are tendința exclusivistă de a izola consumul și de a privi doar spre producție. Este evident că nu există consum fără producție (Swedberg, 2003).

Consumul este mai mult decât un joc semiotic de semnificații, fiind ancorat într-un sistem de relații sociale care nu implică doar cumpărătorul și vânzătorul, ci și familia cumpărătorului, rudele, perechea, colegii de muncă și relațiile de clasă, dacă privim aspectul într-o dimensiune macrosociologică. Faptul că interesul individual conduce consumul e evident din faptul că trupul uman nu poate trăi fără hrană. Studiile istorice ale consumului de hrană, precum și studiile contemporane despre același fenomen, ar trebui să fie parte a sociologiei consumului.

Nu doar interesele materiale, dar și cele ideale îl conduc pe individ și-l fac să consume diverse produse. Faptul că există un interes pentru profit în ceea ce privește consumul este evident; și asta ajută la explicarea unui fenomen precum reclama.

Încercarea de analiză a consumului cu ajutorul conceptului de interes are o veche tradiție, care începe cu lucrarea lui Adam Smith, *Avuția națiunilor*. În această lucrare apare un pasaj care este relevant chiar și pentru contemporaneitate. Astfel, crede economistul scoțian: „Consumul este

singurul scop al producției; interesul producătorului ar trebui să fie îndreptat înspre satisfacerea consumatorului... Într-un sistem mercantil, interesul consumatorului este aproape constant sacrificat pentru interesul producătorului; pare să se considere producția și nu consumul scopul ultim și obiectul industriei și comerțului.” (Smith, 1976).

Lucrările clasice de sociologia consumului au ceva mai mult de spus despre consum, chiar dacă ar fi greșit să afirmăm că acesta este subiectul de care sunt cel mai mult interesate. De pildă, Marx acordă un loc mai degrabă marginal consumului. Referința pe care o face acesta este legată de „fetișismul mărfurilor”, o expresie care se referă la faptul că omul, în societatea capitalistă, nu vede o conexiune între bunurile de consum din magazine și procesul de exploatare prin care bunurile respective sunt produse și la care participă. Sugestia lui Marx este că forța de muncă, la fel ca și alte mărfuri, este consumată în procesul de producție și că acest tip de consum (consumul productiv) diferă de consumul ce are loc odată ce muncitorul a primit salariul (consumul individual).

Weber operează cu un alt concept de clasă decât Marx – unul care este conectat exclusiv cu cel de producție și care este opus celui de status, în conformitate cu bine-cunoscutul pasaj din *Economie și societate*, legat de consum și stilul de viață. Oamenii dintr-o clasă socială vor tinde, în mod obișnuit, să limiteze competiția și să dezvolte grupuri de status; dacă au succes în această acțiune, se vor naște modele economice iraționale de consum.

Georg Simmel analizează consumul în mai multe locuri în opera sa, precum în articolul său despre Expoziția Internațională de la Berlin sau în *Filosofia banilor*. Cel mai citat studiu al său este „Moda”. În conformitate cu Simmel, moda este esențialmente un produs al distincției de clasă. Începe în cadrul clasei superioare și este imitată de clasele de jos, până ce moare, iar întreg ciclul este reluat.

Ideile lui Simmel sunt în opoziție cu cele ale lui Thorstein Veblen, din cunoscuta sa lucrare despre consum, *The Theory of the Leisure Class (Teoria clasei consumeriste)*. Teza sa despre consumul ostentativ (sau vizibil sau izbitor), conform căreia afișarea hainelor și lucrurilor scumpe este legată de onoare, în vreme ce lipsa de consum devine un semn de inferioritate și lipsă

de merit, a fost mult criticată de sociologia contemporană, în special de Thomas Adorno.

Trebuie menționat că influența lui Thorstein Veblen a crescut în perioada contemporană, întrucât consumul ostentativ anticipează creșterea importanței consumului în societatea americană, precum și a interesului în zona sociologiei consumului. Este foarte interesant de subliniat că, înainte de a da prea mult credit lui Veblen ca teoretician al consumului, trebuie menționat că vasta sa operă este dedicată în mult mai mare măsură analizei producției (Ritzer, 2001).

Teoria clasei ostentative este sensibilă la spațiu și timp. Cartea a fost scrisă în 1899, în Vestul Mijlociu al Statelor Unite, un spațiu la acea vreme mai degrabă rural și protestant, înainte de epoca consumului de masă, a reclamei de masă și a mass-media de masă, înainte de apariția cardurilor de credit și a mall-urilor.

Pentru Veblen, consumul ostentativ este definit ca și consum neproductiv al bunurilor. Semnificația consumului ostentativ este derivată din discuția lui Veblen despre consumul neproductiv al timpului. Elementul risipei este comun atât consumului ostentativ, cât și petrecerii timpului liber. Veblen consideră că atât consumul ostentativ, cât și petrecerea timpului liber se conformează canonului fundamental al risipei ostentative, conform căruia, pentru ca o cheltuială să fie reputabilă, ea trebuie să fie risipitoare. Pentru a participa la risipa ostentativă, cineva trebuie să aibă o orientare spre afaceri (pecuniară). Clasa orientată spre loisir reprezintă clasa care are mijloacele de a se angaja atât în consumul ostentativ, cât și în petrecerea ostentativă a timpului liber. Este clasa orientată înspre risipa banilor și timpului (Ritzer, 2001).

Teoria consumului a lui Veblen este o teorie bazată pe noțiunea de clasă socială, întrucât descrie stratul superior, clasa afacerială care setează standardele reputabilității sau codul consumului pentru toate celelalte clase sociale. Clasele inferioare trebuie să se conformeze codului acceptat și să rămână pasive, în vreme ce elita determină schema de viață pe care comunitatea o va accepta ca decentă și onorabilă (Ritzer, 2001).

În finalul analizei teoriilor despre consum, vom face referire la o remarcabilă lucrare aparținând ilustrului sociolog francez Pierre Bourdieu.

Lucrarea sa *Distincția. O critică socială a judecății gustului* a apărut în 1979. Câteva calități fac din această carte o capodoperă a sociologiei. Una dintre ele este introducerea conceptului de gust în sociologia consumului. La fel precum Kant, Bourdieu argumentează că obiectul consumului nu este lucrul în sine; pentru a fi un obiect de consum, trebuie să se țină cont și de ceea ce consumatorul însuși aduce obiectului. În conformitate cu Bourdieu, obiectele, chiar și produsele industriale, nu sunt obiecte în sensul obișnuit al cuvântului, fiind independente de interesele și gusturile celor care le percep și nu pot impune o auto-evidență universalului, semnificației unanim aprobate (Swedberg, 2003).

A doua mare contribuție a lui Bourdieu din această lucrare este de a se fi îndepărtat de acest punct de vedere – la fel precum Hegel și Marx, de idealismul anistoric al lui Kant – cu ajutorul argumentului că actul consumului trebuie plasat într-un context mai larg, care include producția, precum și clasa socială, pentru a-l explica.

Modul convențional de înțelegere a gustului, crede Bourdieu, este legat de ideea de capacitate de judecare estetică în zone precum muzica, arta, literatura. Deși rar este explicit, se înțelege că gustul poate fi găsit doar la nivelul elitei, lipsind în schimb celor din clasele sociale inferioare. Bourdieu afirmă că este imperativ să ne îndepărtăm de acest concept și să-l înlocuim cu unul de natură sociologică. Sociologul francez extinde conceptul de gust de la unul care include doar consumul estetic la cel care include consumul obișnuit, cu alte cuvinte, cele referitoare la haine, mobilă și hrană. El extinde, de asemenea, conceptul de gust la toate clasele sociale și arată că ceea ce constituie bun gust este, în mare măsură, un element al luptei de dominație din societate. Gustul n-are nimic de-a face, în gândirea lui Bourdieu, cu viziunea dezinteresată despre viață sau cu valoarea nematerializată, mai general.

În termeni teoretici, Bourdieu argumentează că gustul (în sensul său sociologic) poate fi înțeles ca unul dintre numeroasele mecanisme sociale prin care habitusul unei persoane operează. Spre deosebire de economiști, el insistă asupra faptului că nici un consumator nu abordează mărfurile ca și cum le-ar întâlni pentru prima oară. Consumatorul poate face o alegere liberă, dar se va informa despre trecut. Mai precis, schema teoretică prin care Bourdieu operează în *Distincția* poate fi descrisă astfel: habitusul oricărui

individ este conturat, la nivel general, nu doar de clasa de care aparține un individ, dar și de relația clasei respective cu celelalte clase. Habitusul unui individ influențează modul în care acesta acționează prin diferite mecanisme specifice, precum schemele de clasificare și gust. Dacă mulți oameni consumă aceeași marfă, se naște un stil de viață; un stil de viață poate fi descris ca un sistem de gusturi. Gusturile operează, după Bourdieu, ca un mecanism important și în mare măsură inconștient în reproducerea societății de clasă, aproximativ la fel ca educația (Swedberg, 2003).

Bourdieu descrie *Distincția* într-un stil „francez”, atât ca și concepte utilizate în domeniu, cât și ca abordare. Talentul și imaginația lui Bourdieu fac din acest studiu o lucrare unică la nivel internațional. Remarcabilă este partea din lucrare unde Bourdieu se referă la habitusurile alimentare ale clasei muncitoare din Franța. În conformitate cu Bourdieu, muncitorii francezi privesc corpul bărbatului ca un fel de „forță, mare și puternică, cu nevoie imperative brutale”, bărbatul din clasa muncitoare preferând carnea și cârnații în locul hranei „femeiești”, cu alte cuvinte pește și legume.

În ultimele decenii au apărut numeroase studii despre consum și au fost urmărite multe teme. Acestea includ rolul stilului de viață în consum (opus abordării legate de comportamentul de clasă), utilizarea creditului comercial (incluzând cărțile de credit) și globalizarea numelor mărcilor înregistrate (Swedberg, 2003).

Studiile despre consum constituie un domeniu foarte dinamic, dar care se împarte în direcții foarte diferite. Teoria societății consumatorului, incluzând postmodernismul, este un domeniu autonom, reflectând asupra pretinsei autonomii a consumului în viața socială. Din punctul de vedere al sociologiei economice, pe de altă parte, consumul poate avea o anumită autonomie, dar el reprezintă o parte a unui proces socio-economic mai larg și are nevoie de a fi legat teoretic nu doar de producție și distribuție, dar și de alte elemente precum economiile sau creditul.

CAPITOLUL 4. **Banii**

4.1. Abordarea sociologică și economică a banilor

Studiul banilor, băncilor și finanțelor este considerat de cei mai mulți autori în domeniul științelor sociale ca fiind domeniul predilect al economiștilor. Însă există o tradiție sociologică în această direcție. Astfel, Marx, Weber și Simmel au scris lucrări importante despre bani. Cu toate că problemelor financiare li s-a acordat o atenție redusă pentru câteva decenii după Weber și Simmel, această situație s-a schimbat semnificativ în ultimii cincizeci de ani. Începând cu anii 1970, sociologii au produs o serie crescătoare de teorii și cercetări legate de bani, bănci și finanțe.

Punctele de vedere economice și sociologice au multe similitudini și nu sunt în mod necesar incompatibile. Diferențele sunt mai degrabă legate de accent. Există trei căi prin care abordarea sociologică a banilor, băncilor și finanțelor diferă de economia politică convențională. Astfel, sociologii accentuează integrarea culturală a banilor și operațiunilor monetare. Pe de altă parte, sociologii se ocupă de eficiența rețelelor economice asupra deciziilor economice. În al treilea rând, sociologii sunt interesați de căile prin care puterea politică și socială influențează atât acțiunea economică, cât și caracterul instituțiilor economice (Swedberg și Smelser, 1994).

Controversa dintre teoriile economice asupra banilor a avut multă vreme drept motiv principal întrebarea dacă banii joacă pe drept cuvânt un rol semnificativ în lucrările economice. Două dintre abordările analizei monetare, derivate din economia clasică și neoclasică, încep cu un model tip barter al economiei, care implică faptul că banii sunt neutri. Există două feluri de neutralitate, logică și politică, care trebuie net separate. Noțiunea de neutralitate logică sugerează că atunci când economia se află într-o stare de echilibru, banii mediază pur și simplu producția și schimbul de bunuri,

fără nicio diferență intrinsecă față de variabilele economice reale. Conceptul de neutralitate politică sugerează că banii pot exprima inegalități în privința bogăției și a puterii, dar nu le pot niciodată genera (Dodd, 2002).

Banii nu pot fi considerați la modul serios decât în lumea logicii economiei. În acești termeni, funcția primară a banilor este înlesnirea producției și schimbului de bunuri fără constrângerile spațiale și temporale ale sistemului barter. În economia clasică și neoclasică este folosit un model de schimb barter pentru explicarea modului în care sunt produse și distribuite bunurile de larg consum între producătorii independenți din cadrul unei rețele economice constând dintr-o diviziune a muncii. Banii joacă un rol de mediator în cadrul acestor rețele. Diferența dintre schimbul în natură și schimbul monetar se referă mai degrabă la un aspect cantitativ decât la unul calitativ. Banii ajută ca producerea și schimbul bunurilor să se efectueze mai eficient și mai extensiv. Însă viața economică se desfășoară la fel de bine atât cu bani, cât și fără ei. Banii, în acest sens logic, sunt neutri.

4.2. Banii în concepția lui Adam Smith

Atât în economia clasică, cât și în cea neoclasică, apariția banilor din punct de vedere istoric este justificată de utilitatea lor practică și de superioritatea lor tehnică față de schimbul în natură. Adam Smith observă că inconveniența aducerii la un numitor comun a cerințelor prin intermediul trocului duce la apelarea la măsura rațională a utilizării unei mărfi pe care puțini oameni ar fi în stare să o refuze în schimbul produsului industriei lor (Dodd, 2002).

Abordarea lui Smith a economiei politice a banilor este bazată pe un model al economiei ca rețea de producători independenți. Inter-relațiile dintre acești producători sunt mediate de aplicarea părții în natură, a barterului și a schimbului unui lucru cu altul. Smith se referă la această rețea cu termenul de diviziune socială a muncii. Ea devine posibilă atunci când indivizii se specializează în activități productive și se bazează totodată pe capacitatea și dorința acestor indivizi de a schimba între ei produsele muncii lor. Necesitatea și dorința merg mână în mână. Întrucât activitățile productive devin mai specializate, majoritatea nevoilor fiecărei persoane din cadrul rețelei pot fi satisfăcute doar prin schimbul surplusului propriei lor

trude cu produsele muncii altora. Extinderea diviziunii muncii este în acest sens definită de extinderea pieței. Concepția lui Smith asupra neutralității logice a banilor derivă din referirea la apariția unei diviziuni complexe a muncii. El este neechivoc, afirmând că oamenii doresc să aibă bani nu de dragul lor, ci pentru ceea ce pot ei cumpăra cu banii. Legătura dintre această controversă și ideea de neutralitate este demonstrată de critica lui Smith la adresa mercantiliștilor. Aceștia susțineau că banii joacă un rol esențial în stimularea comerțului și trebuie, deci, să sprijine o balanță comercială națională pozitivă în forma unui aport permanent cash. Smith condamnă ideea că prezența banilor în sistemul economic ar conta atât de mult pentru produsul social. Este totuși un aspect important, oricât de nedrept ar părea el în prezentarea scriitorilor pe care Smith îi critică. Nu există niciun motiv întemeiat, în opinia sa, să presupunem că măbind aportul de bani pe piață vom extinde volumul comercial, care, după părerea lui, începe odată cu creșterea producției. Este cel mai probabil ca un aflux de numerar să nu ducă la o stimulare a comerțului, ci la cumpărarea de mai multe bunuri de import. Acest lucru nu tinde doar să redreseze dezechilibrul existent în comerț, ci încurajează risipa, duce la creșterea cheltuielilor și a consumului fără sporirea producției și este dăunător societății din toate punctele de vedere (Dodd, 2002).

Smith consideră rolul banilor în cadrul economiei ca nefiind altceva decât unul de mediere între producție și schimbul de bunuri și de servicii: atunci când activitatea economică concretă se desfășoară în mod eficient, nu există în principiu nicio nevoie de încorporare a banilor în cadrul unui model al modului în care funcționează economia. Potrivit acestui raționament, banii sunt neutri.

4.3. Karl Polanyi

Referindu-se la apariția banilor în lucrarea „The Great Transformation”, antropologul Karl Polanyi consideră că de-a lungul istoriei umanității actorii au acționat pentru apărarea statutului lor social mai degrabă decât pentru interesele materiale. Doar odată cu apariția societăților de piață câștigul uman a devenit un motiv primar al tranzacțiilor economice. Polanyi

accentuează predominarea istorică a trei sisteme majore de distribuție: reciprocitatea, un sistem de schimb bazat pe obligații sociale; redistribuția, un sistem în care bunurile erau transferate de la și dinspre o autoritate centrală; și gospodăria, în cadrul căreia bunurile erau produse și stocate de membrii unui grup pentru propriul lor uz. Odată cu proliferarea piețelor autoregulate, pe care el le atribuie Marii Britanii la începutul secolului al XIX-lea, tendința spre barter și troc devine instituționalizată (Polanyi, 2013).

Cu privire la data apariției schimbului de piață, aceste schimburi au loc prin barter sau schimb direct de bunuri. Un sistem barter putea funcționa bine în cadrul unor economii simple cu tranzacții limitate. Odată ce economiile devin mai complexe, sistemul de barter devine mai incomod.

Dificultatea barterului e pusă în evidență de economiști prin conceptul de dublă coincidență a dorințelor. Astfel, dacă Joe are un măgar, dar are nevoie de un pui, nu este suficient să localizeze pe cineva care vrea măgarul. Mai degrabă, Joe trebuie să găsească pe cineva care vrea măgarul și, totodată, vrea să se despartă de unul sau mai mulți pui. Astfel, cei doi comercianți pot cădea de acord asupra ratei de schimb. Dificultatea nu se oprește aici. Dacă Joe și partenerul său comercial decid că măgarul valorează cât nouă găini, atunci dacă partenerul nu are nouă găini, schimbul devine imposibil (Swedberg și Smelser, 1994).

Astfel de situații multiplicându-se, indivizii pot decide că auto-suficiența e preferabilă dificultății implicate de astfel de categorii de schimburi de bunuri. Ceea ce devine necesar pentru evitarea unor astfel de situații este un mecanism general al schimbului. Banii, definiți ca mărfuri particulare sau măsuri ale valorii și medii de schimb, îndeplinesc această funcție.

4.4. Karl Marx

Prezența banilor face posibil ca producătorii să se specializeze, știind că ceea ce primesc pentru bunuri poate fi imediat schimbat pe alte bunuri. O formă eficientă a banilor trebuie să aibă mai multe caracteristici. Potrivit economistului britanic Lipsey, banii trebuie să aibă o valoare înaltă pentru greutatea lor (să poată fi ușor de folosit), să fie imediat divizibili (abilitând o

serie de tranzacții pe scară mare și mică), trebuie să fie dificil de falsificat și imediat acceptați (Giddens, 2000).

Gânditorii clasici precum Karl Marx, Max Weber și Georg Simmel au încercat să înțeleagă conceptul de bani în contextul dezvoltării capitalismului occidental. Atât scrierile lui Marx, cât și cele ale lui Simmel asupra subiectului sunt înțesate de nuanțe filosofice. Astfel, în lucrarea „Manuscrise economice și filosofice” (1844), Marx sugerează că banii sunt o expresie a alienării. Furnizând unitate obiectivă și impersonală de schimb, banii dezgolesc atât produsele, cât și relațiile umane de esența lor. Marx se referea la bani numindu-i „cocota universală”, un mediu de schimb care neagă conținutul bunurilor sau serviciilor, înlocuindu-le cu un etalon impersonal. Banul permite schimbul oricărui lucru cu oricare altul, indiferent dacă bunurile implicate prezintă calități reale comune unele cu altele. Comentariile critice ale lui Marx asupra banilor anticipează distincția sa ulterioară între valoarea de întrebuințare și valoarea de schimb. Banii fac posibilă generalizarea celei de-a doua noțiuni datorită rolului jucat de aceștia ca marfă pură (Giddens, 2000).

Rolul distrugător al banilor în privința logicii economice provine nu numai din confuziile asupra cererii de bani, ci practic din organizarea puterii în viața economică. Banii sunt logici din punct de vedere politic în moduri care trebuie incluse într-o manieră inteligibilă în teoriile monetare. Într-adevăr, înțelegerea conexiunilor dintre bani și condițiile structurale în care se produc tranzacțiile monetare joacă un rol vital în formularea oricărei teorii economice a banilor, oricât de dezinteresate ar putea fi declarațiile autorului ei în privința aceasta. În teoria economică marxistă, tema centrală se află în contrast izbitor cu cea a omologilor lui clasici și neoclasici. Marx se referă la relația structurală dintre bani, bogăție și capital și la distribuirea puterii în societatea capitalistă. Niciuna dintre celelalte abordări nu se referea la tema aceasta în termeni atât de expliciți.

Ca și Smith, Marx consideră producția drept o forță motrice a vieții economice. El caracterizează, de asemenea, producția în termenii unei serii de circuite economice specifice din punct de vedere istoric. Dar acest lucru reprezintă doar o jumătate a poveștii pentru Marx. De îndată ce include schimbul în cadrul procesului de producție, banii devin pentru el nu o

expresie a relațiilor de schimb ca atare, ci a condițiilor structurale care sprijină relațiile de producție capitaliste. Producătorii independenți ai lui Smith sunt înlocuiți de muncitorii exploatați ai lui Marx ca mobil esențial al dezvoltării economice. Drept urmare, banii încetează să mai furnizeze instrumentul prin care activitățile producătorilor independenți pot fi coordonate în cadrul diviziunii sociale a muncii. Ei devin un mijloc vital prin intermediul căruia forța de muncă poate fi transpusă în formă abstractă, cumpărată și vândută pe piața muncii și stoarsă în vederea acumulării de profit. Pentru Smith, banii sunt logic neutri deoarece ei permit relațiilor de schimb să se desfășoare în continuare așa cum ar fi făcut-o și în absența lor, numai că mai eficient și pe scară mai largă. În termenii lui Marx, acest punct de vedere asupra banilor poate fi susținut doar atât timp cât atenția principală rămâne axată asupra procesului de schimb. Practic, Marx consideră banii ca o expresie a contradicțiilor economice și politice caracteristice capitalismului și nu ca fiind cauza directă a acestora.

4.5. Concepția lui Rothbard

Pentru economistul american Rothbard, gânditor care aparține școlii austriece, sunt puține subiecte din știința economică mai încurcate decât banii. La tot pasul, adaugă el, întâlnești polemici: sunt mai buni banii ieftini sau banii scumpi? Care sunt funcțiile adecvate pe care trebuie să le îndeplinească banca centrală și ministerul de finanțe? Care versiune a etalonului aur e mai potrivită? Să pompeze guvernul bani în economie sau să reducă circulația? Să încurajeze sau să restrângă creditul? E avantajoasă o reîntoarcere la etalonul aur? Rothbard consideră că moneda e aria cea mai afectată și cea mai încâlcită de secolele de amestec guvernamental. Mulți oameni și mulți economiști care în mod obișnuit sunt devotați pieței libere dau înapoi când vine vorba de monedă. Cu moneda, afirmă ei, lucrurile stau altfel. Ea trebuie furnizată de guvern și reglementată de către guvern (Rothbard, 2005).

Rothbard este un adept al ideii conform căreia piața și nu guvernul trebuie să reglementeze prețul banilor. Pentru Rothbard, orice monedă își are originea într-o marfă ce satisface în mod direct o nevoie și care este aleasă

de piață ca mijloc de schimb. Unitatea bănească este pentru Rothbard pur și simplu o unitate de greutate a mărfii-monedă, iar prețul banilor este puterea lor de cumpărare în raport cu toate bunurile din economie, iar aceasta este determinată de oferta de bani și de cererea de bani a fiecărui individ (Rothbard, 2005).

Pornind de la aceste idei, orice încercare a guvernului de a stabiliza prețul banilor va intra în conflict cu satisfacerea cererii de monedă a oamenilor. Dacă aceștia vor considera că este mai potrivit să utilizeze ca monedă mai multe metale, rata de schimb dintre ele va fi determinată pe piață de cererile și ofertele relative și va tinde să fie egală cu raporturile puterilor de cumpărare respective. De îndată ce există o cantitate suficientă de metal pentru ca piața să-l aleagă ca monedă, nicio creștere a acestei cantități nu-i poate îmbunătăți funcția monetară. O creștere a ofertei de monedă nu va face decât să dilueze eficacitatea fiecărei unci de monedă, fără să ajute cu nimic economia. De aceea, Rothbard consideră că inflația, o creștere a cantității de substitute monetare neacoperită de o creștere a stocului de metal, nu este niciodată utilă din punct de vedere social, ci doar îmbunătățește situația unei părți a populației în detrimentul celeilalte. Inflația, o încălcare frauduloasă a proprietății, nu poate exista pe o piață liberă (Rothbard, 2005).

Din păcate, Rothbard crede că ideea dominantă a rămas că moneda este o problemă de care se ocupă guvernul și banca centrală, iar inflația a fost și a rămas mereu o armă folosită de guverne. Astfel, în opinia sa, principalul element care provoacă inflația este însuși guvernul. Guvernele, spre deosebire de alte organizații, nu își obțin veniturile din plățile pentru serviciile furnizate. Într-o economie monetară, guvernele își dau seama că este mai simplu să își însușească active monetare și să folosească acești bani pentru a achiziționa bunuri și servicii pentru stat sau pentru a subvenționa grupuri privilegiate. Acest act de deposedare se numește impozitare, însă aceasta este adesea impopulară. Un mod mai subtil de a produce bani este falsificarea, adică crearea banilor din nimic, prin tipărirea de monedă. Astfel, guvernul poate să-și însușească resurse pe ascuns și aproape neobservat, fără a provoca ostilitatea generată de impozitare. Această falsificare, care creează

iluzia unei prosperități fără precedent, este doar un alt nume pentru inflație (Rothbard, 2005).

4.6. Max Weber

Pentru Max Weber, banii reprezintă atât o cauză, cât și o consecință a raționalizării vieții occidentale. Interesantă este observația sa conform căreia valoarea banilor atașată bunurilor și serviciilor nu corespunde întotdeauna valorii de utilizare în momentul achiziției, ci poate fi influențată de percepția asupra valorii de schimb viitoare. Această idee seamănă cu concepția economiei clasice conform căreia prețul unui bun, influențat de cerere, diferă adesea de valoarea sa. Economiștii clasici precum Smith, Ricardo și Marx considerau această diferență ca fiind determinată obiectiv de cantitatea de muncă implicată în producție.

Weber subliniază că abilitatea de a repartiza valoarea monetară bunurilor și serviciilor este esențială pentru dezvoltarea managementului birocratic și a metodelor contabile. Însă aceste valori monetare reflectă și luptele pentru putere. Cei cu mai multă putere pot impune prețuri mai mari pentru bunuri și servicii, iar controlul asupra circulației banilor devine o sursă de putere în sine. Prin extinderea acestei idei asupra instituțiilor financiare, Weber accentuează importanța controlului banilor, care sporește puterea statului și a instituțiilor financiare (Swedberg și Smelser, 1994).

4.7. Georg Simmel

Dintre sociologii clasici, Georg Simmel a fost cel mai preocupat de bani ca instituție. Bryan Turner (1986) afirmă că opera lui Simmel despre bani a fundamentat modelul lui Weber de „colivie de fier” (birocrația) și redescoperirea de către Georg Lukács a ideii de alienare în scrierile de tinerețe ale lui Marx. Simmel sugerează că tranziția de la troc la economia monetară reflectă trecerea de la relații comunitare la cele societale. El vede în prevalența banilor atât cauza, cât și consecința creșterii interacțiunilor impersonale și instrumentale. Banii facilitează, de asemenea, forme mai birocratice de reglare

socială și permit o mai mare libertate personală, odată ce tranzacțiile monetare devin obiective și mai puțin legate de obligații sociale.

Simmel recunoaște, pe de o parte, caracterul alienant al relațiilor sociale generate de dezvoltarea banilor, dar și libertatea și flexibilitatea pe care acestea le oferă. El evidențiază factori precum dezvoltarea statului și expansiunea diviziunii sociale a muncii ca fiind determinanți ai creșterii economiei monetare, subliniind că o astfel de economie presupune încredere interpersonală, rezultat al stabilității sociale.

4.8. Talcott Parsons și Neil Smelser

În perioada postbelică, sociologii au neglijat studiul banilor și băncilor. O excepție notabilă este lucrarea lui Talcott Parsons și Neil Smelser (1956), care definesc sociologia economică și rolul banilor ca mediatori între producție și schimb. Banii sunt percepuți ca mijloace generalizate de putere, dar și ca simboluri ale prestigiului social, idee influențată de distincția weberiană între clasă și statut.

Parsons și Smelser identifică mai multe tipuri de bani, corespunzătoare diferitelor subsisteme sociale. De exemplu, banii pentru bunuri și servicii operează între economie și familie, iar creditul între economie și stat. Aceste forme au semnificații simbolice distincte în sistemele în care sunt integrate (Swedberg și Smelser, 1994).

4.9. Anthony Giddens despre deîncapsulare

Anthony Giddens (1990) introduce conceptul de deîncapsulare, referindu-se la transferul relațiilor sociale din contexte locale în structuri globale. Banii facilitează acest proces, reprezentând un mecanism esențial în modernitate. Spre deosebire de perioadele pre-moderne, în prezent banii există mai ales ca informație, independenți de forma lor fizică (Giddens, 2000).

Astfel, banii sunt un mecanism esențial al deîncapsulării în modernitate și un element fundamental în tranzacțiile la distanță, dreptul de proprietate și economia modernă (Giddens, 2000).

Toate mecanismele de deîncapsulare depind de încredere. Prin urmare încrederea este implicată în mod fundamental în activitatea instituțiilor modernității. În acest context încrederea nu este investită în indivizi, ci în capacități abstracte. Orice persoană care folosește token-uri monetare o face presupunând că ceilalți, cu care el sau ea nu se va întâlni niciodată, le recunosc valoarea. Banilor ca atare li se dă încredere, nu numai persoanei cu care se face o tranzacție.

4.10. Viviana Zelizer

O abordare foarte interesantă care pune accentul pe definițiile sociale și culturale ale utilizării banilor a realizat-o **Viviana Zelizer** de la Universitatea Princeton.

Zelizer a petrecut mai bine de un deceniu scriind despre integrarea culturală a comportamentului economic. Aceasta a inclus studiul domeniului asigurărilor de viață și utilizării muncii copiilor. Lucrarea sa cea mai recentă analizează semnificația socială a banilor. Plecând de la modelul weberian despre bani ca mecanism de raționalizare, Zelizer argumentează că banii în sine au multiple semnificații, depinzând de contextul social în care sunt utilizați. Mai degrabă decât să constituie un bun complet transferabil, banii continuă să redefinească situațiile sociale.

Astfel, banii, afirmă Zelizer, nu sunt nici neutri cultural, nici anonimi din punct de vedere social. Ei pot corupe legăturile sociale în numeroase situații, dar valorile și relațiile sociale transformă reciproc banii, investindu-i cu semnificație și modele sociale (Zelizer, 1994).

Această noțiune este clădită pe ideea dezvoltată de Simmel, Polanyi și de Parsons și Smelser, conform căreia banii au o valoare simbolică. Cercetarea sa urmărește transformările în utilizarea banilor care au loc între 1870 și 1930 în patru zone: economia domestică, primirea de daruri, banii

instituționalizați (utilizarea banilor de către stat și organizațiile de bunăstare) și banii morali (banii legați de ceremonii sacre, religioase).

Astfel, economia gospodărească adesea presupune banii soțului și ai soției, banii de buzunar, banii albi pentru zile negre și alocațiile copiilor, fiecare incluzând bani destinați pentru diferite scopuri. Banii utilizați ca daruri au un caracter diferit de cel dedicat scopurilor utilitariste. Un întreg set de obiceiuri a evoluat legat de caracterul banilor de dar. Mituirea portarului este considerată potrivită, dar mituirea șefului nu. Organizațiile sociale de bunăstare cred că conversia hranei, îmbrăcămintei și combustibilului în bani ar reduce stigma asociată cu caritatea. Însă stigma crește pe măsură ce organizațiile de caritate cercetează modul de primire a banilor.

Se poate argumenta că exemplele utilizate de Zelizer nu sunt incompatibile cu modelul neoclastic despre bani. Utilizările diferite ale banilor din gospodărie pot reflecta decizii raționale de alocare a unor sume diferite pentru scopuri specifice. Conflictul dintre soții angajați și soțiile casnice poate fi văzut ca o reflectare a echilibrului de putere în relațiile care rezultă din posesia inegală a banilor. Acest punct este susținut de natura schimbătoare a banilor din gospodărie, ca o creștere a sumelor de bani câștigate de soții în afara gospodăriei. A-l mitui pe portar, ca aspect opus oferirii de prăjituri sau de vin, poate sugera o mai mare utilitate a banilor ca schimb generalizat. De ce să nu-l lăsăm pe el să decidă ceea ce dorește este o idee frecventă pentru bacșiș, ca un aspect opus oferirii directe a darului.

Pe de altă parte, descrierile lui Zelizer despre logica neutilitaristă atașată unor atât de multe tranzacții monetare sunt dificil de reconciliat cu modelele economice convenționale. O plată de 1000 de dolari va fi primită și tratată diferit în funcție de faptul că este mită sau plată legitimă pentru serviciile realizate. Banii primiți de la serviciile de caritate continuă să aibă o semnificație apropiată de insultă. Banii câștigați în mod neașteptat la loterie vor fi tratați diferit de banii de salariu, chiar și dacă este vorba de sume modeste.

Probabil că una din rațiunile pentru care modelul Viviane Zelizer nu este incompatibil cu economia neoclastică este aceea că studiul banilor este una dintre zonele în care economiștii, mai mult decât în alte domenii,

recunosc explicit realitatea forțelor sociale. Fără existența unui consens normativ și a încrederii, sprijinită de puterea statului, o economie monetară ar fi imposibilă. Acest punct de vedere este fundamental atât pentru economiști, cât și pentru sociologi. Zelizer a oferit o demonstrație detaliată a integrării culturale a tranzacțiilor monetare, furnizând o perspectivă unică de înțelegere a banilor care transcede perspectiva economică asupra fenomenului.

CAPITOLUL 5. **Inegalitatea și sărăcia**

În societățile industriale avansate, foarte multă retorică și o mare parte din politica socială au fost direcționate spre inegalitatea economică și socială. Însă, în ciuda acestor eforturi, sărăcia și inegalitatea masivă persistă. Condiția umană a fost mereu fundamental inegală, iar toate societățile cunoscute au fost caracterizate prin inegalități de tot felul, cei privilegiați bucurându-se de un grad semnificativ mai ridicat de putere, privilegii și alte resurse valoroase. Sarcina acestui capitol este de a descrie formele și distribuția inegalității și de a explica persistența sa în ciuda valorilor egalitarismului modern și al valorilor anti-stratificare. Totodată, capitolul urmărește să analizeze sărăcia și excluziunea socială.

5.1. Inegalitatea economică

Unul dintre economiștii renumiți care a studiat inegalitatea economică este francezul Thomas Piketty. Acesta a analizat inegalitatea economică din țările capitaliste avansate pe o perioadă îndelungată, creând împreună cu alți specialiști o bază de date valoroasă. Din perspectiva sa, inegalitatea patrimoniilor și a veniturilor generate de capital este întotdeauna mai pronunțată decât inegalitatea salariilor și a veniturilor din muncă. Termeni importanți utilizați de Piketty sunt venitul, capitalul și raportul beta (β) dintre capital și venit. Dacă venitul este un flux și corespunde cantității de avuții produse și distribuite într-o perioadă dată, capitalul este un stoc și corespunde cantității totale de avuții deținute la un moment dat. Acest stoc provine din avuțiile acumulate în cursul anilor anteriori. Modul cel mai util de a măsura importanța capitalului într-o societate constă în împărțirea stocului de capital la fluxul anual de venit. Dacă valoarea totală a capitalului unei țări reprezintă echivalentul a șase ani de venit național, atunci raportul beta (β) este 6. În prezent, în țările dezvoltate, raportul capital/venit se

situează între 5 și 6 și provine aproape exclusiv din capital privat (Piketty, 2015).

Raportul capital/venit, măsurat la nivel național, nu reflectă inegalitățile interne ale unei țări, dar beta (β) măsoară importanța globală a capitalului și reprezintă o condiție prealabilă indispensabilă studiului inegalităților. Raportul capital/venit este strâns legat de partea veniturilor din capital din venitul național, notată cu alfa (α). Astfel, $\alpha = r \times \beta$, unde r este randamentul mediu al capitalului. Aceasta este considerată prima lege fundamentală a capitalismului, deoarece corelează cele mai importante concepte: raportul capital/venit, partea capitalului din venit și randamentul capitalului (Piketty, 2015).

O a doua lege fundamentală a capitalismului, numită de Piketty contradicția centrală a capitalismului, se referă la faptul că randamentul privat al capitalului (r) poate fi, în mod constant, mai mare decât rata de creștere a venitului și producției (g). Inegalitatea $r > g$ implică faptul că patrimoniile acumulate se recapitalizează mai rapid decât creșterea producției și a salariilor. Aceasta exprimă o contradicție fundamentală: antreprenorul tinde să devină rentier și să domine tot mai mult pe cei care își vând doar forța de muncă. Odată constituit, capitalul se reproduce singur, mai rapid decât producția. Trecutul devorează viitorul, afirmă Thomas Piketty (Piketty, 2015).

5.2. Inegalitatea socială

Inegalitățile de toate tipurile sunt prezente în toate societățile umane. Chiar și în culturile simple, unde variațiile de avere sau proprietate sunt minime, există diferențe între indivizi, bărbați și femei, tineri și bătrâni. Pentru a descrie aceste inegalități, sociologii utilizează conceptele de sisteme de stratificare socială sau inegalități structurate între diferite grupuri. Societățile pot fi văzute ca straturi într-o ierarhie, cu cei mai favorizați în vârf și cei mai defavorizați la bază. Există patru sisteme de stratificare în istoria umană: sclavia, casta, stările sociale și clasele sociale. Acestea pot coexista, așa cum sclavia a coexistat cu clasele în Grecia și Roma antică sau în sudul SUA înainte de Războiul Civil (Giddens, 1996).

Sistemele bazate pe clasă diferă de celelalte forme de stratificare, fiind mai fluide și fără restricții formale privind căsătoriile între clase. Poziția într-o clasă socială este în mare parte obținută, nu moștenită. Mobilitatea socială este mai frecventă în sistemele de clasă, iar diferențele economice sunt esențiale. Clasa socială poate fi definită ca un grup de oameni care împărtășesc resurse economice comune, influențând stilul de viață. Principalele clase sociale în societățile occidentale sunt: clasa superioară (bogați, angajatori, industriași), clasa de mijloc (gulere albe, profesioniști) și clasa muncitoare (gulere albastre, muncitori manuali) (Giddens, 1996).

5.3. Teoria stratificării sociale a lui Karl Marx

Marx considera că o clasă reprezintă un grup de oameni cu o relație comună față de mijloacele de producție. În societățile moderne, acestea includ fabrici, birouri și capital financiar. Cele două clase principale sunt capitaliștii (proprietarii mijloacelor de producție) și muncitorii (cei care își vând forța de muncă). Marx a subliniat conflictul dintre aceste clase, deși recunoștea existența unor clase de tranziție și fragmente de clase. Contrar previziunilor lui Marx, structura de clasă a evoluat, apărând noi clase precum managerii și profesioniștii (Grusky, 2001).

5.4. Teoria stratificării sociale a lui Max Weber

Max Weber a dezvoltat o abordare complexă a stratificării, completând teoria lui Marx. El a inclus factori economici diverși în analiza claselor și a introdus conceptele de status (prestigiu social) și partid (putere politică). Statusul reflectă onoarea socială, iar partidele influențează stratificarea prin obiective și interese comune. Weber consideră că aceste dimensiuni nu pot fi reduse doar la diviziunile de clasă, deși sunt influențate de acestea (Giddens, 1996).

Pentru adepții punctului de vedere weberian, ceea ce pare problematic în modelul lui Marx este formarea clasei de mijloc. Modelul de clasă avansat de Weber sugerează o multitudine de clivaje de clasă care egalizează clasa economică a muncitorilor cu situația lor de piață în competiția pentru locuri

de muncă sau bunuri de valoare. În același timp, sistemul de stratificare este complicat de existența grupărilor de statut, pe care Weber le vede ca forme de afiliere socială care pot concura, coexista sau să se suprapună cu grupările bazate pe clasă. Deși o clasă economică este pur și simplu o agregare de indivizi aflați în situații similare de piață, o grupare de statut este definită ca o comunitate de indivizi care împărtășesc un stil de viață și interacționează ca oameni cu același statut (Grusky, 2001).

5.5. Măsurarea inegalității economice

Există mai multe modalități și indicatori de măsurare a inegalității, cele mai cunoscute fiind: percentilele, quintilele, decilele, rata Palma, curba Lorenz și coeficientul Gini.

După cum afirmă economistul american James Galbraith, pentru a măsura inegalitatea este nevoie de un instrument independent de valuta în care se fac măsurătorile, iar rezultatele să poată fi comparate în spațiu, timp și țări în mod consecvent.

O modalitate simplă este de a sorta toate observațiile în ordine crescătoare și de a le evalua în condiții procentuale, punct cu punct. Grupurile rezultate sunt denumite percentile, iar dacă se numără observațiile în grupuri de zece procente vom avea decile, iar în cazul în care observațiile se grupează în pachete de câte 20/100 din populație vor rezulta quintile (Galbraith, 2016).

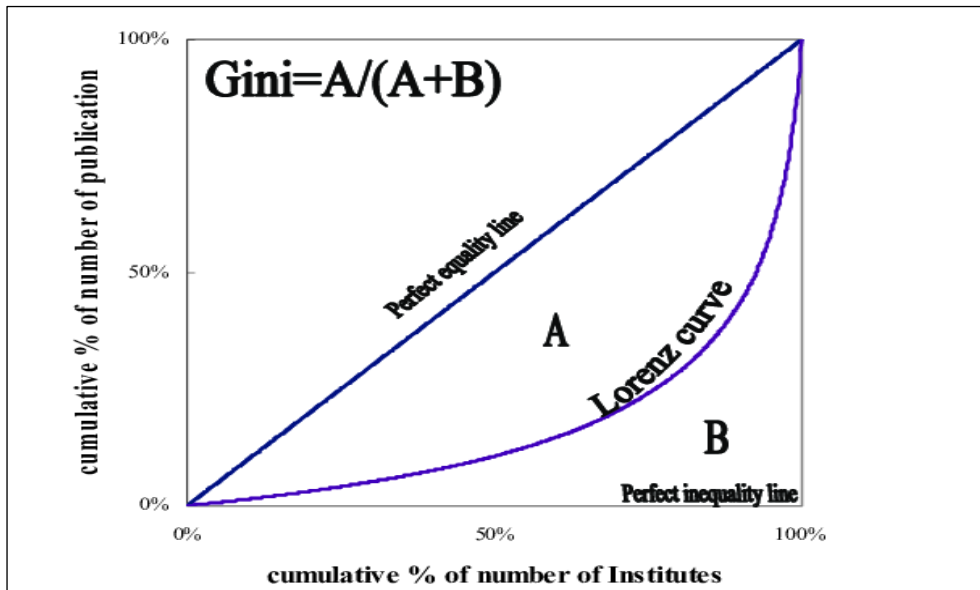
Rata Palma este o invenție a economistului de la Universitatea Cambridge, Gabriel Palma. Ea se calculează ca raport între venitul corespunzător decilei superioare și al celor mai de jos două quintile. Ideea care a stat la baza alegerii acestei rate este aceea că excluderea clasei de mijloc superioare, pornind de la a treia quintilă și oprindu-se la a noua decilă, pare să mențină o parte foarte stabilă a venitului total în multe țări. Astfel, fluctuația inegalității reprezintă în mod substanțial un transfer de la cei mai săraci 40/100 la cei mai bogați 10/100 și invers (Galbraith, 2016).

Cea mai ușoară modalitate de a înțelege coeficientul Gini este de a ne imagina curba Lorenz, un grafic simplu, care poate fi trasat pentru orice distribuție. Pentru a trasa curba Lorenz, prima dată se sortează crescător toți membrii unei populații sau participanții la un sondaj în funcție de venitul

acestora și se împart în quintile, decile și percentile. Curba rezultată va fi înclinată sub o linie de 45 de grade, cu excepția cazului de egalitate totală a veniturii, neîntâlnit în realitate. Ea va porni din punctul (0, 0) și se va opri la punctul (100, 100), din moment ce zero persoane câștigă inevitabil zero venit și toate persoanele câștigă tot venitul. În fiecare punct al curbei, se poate ști exact ce procent din venitul total poate revendica o persoană aflată sub acel nivel al veniturii.

Coeficientul lui Gini, inventat de un statistician italian, Corrado Gini, este o reprezentare geometrică simplă a curbei lui Lorenz. Astfel, se calculează aria cuprinsă între curba lui Lorenz și linia de 45 de grade. Apoi, se împarte acea arie la aria triunghiului de sub linia de 45 de grade, care, în cazul unui grafic de 100 pe o latură, este numărul 5000. Rezultatul este coeficientul Gini. Astfel, formula după care se calculează coeficientul Gini este: $Gini = [A / (A+B)] * 100$.

Tabelul nr. 2: Reprezentarea grafică a curbei Lorenz și calculul coeficientului Gini



Coeficientul Gini va lua valori de la zero, cazul egalității absolute la 100. În cazul în care ultima percentilă deține tot venitul. În studiile realizate în țările avansate de-a lungul ultimilor 50 de ani, coeficientul Gini a înregistrat valori de la puțin peste 20, corespunzătoare unor regimuri

comuniste precum RDG, până la aproape 70 în Africa Subsahariană. Valorile corespunzătoare țărilor avansate au fluctuat între 30 și 45, existând un trend crescător vizibil în toate seturile de date (Galbraith, 2016).

5.6. Analiza sărăciei

De ce unii oameni sunt săraci, în vreme ce alții dimpotrivă sunt bogați? Care sunt mecanismele pentru transmiterea sărăciei și bunăstării? Care sunt tipurile de sărăcie? Cum se măsoară sărăcia? Care este relația dintre bunăstare și putere în societate? Care este abordarea sociologiei și economiei cu privire la aceste teme? Toate acestea sunt întrebări cheie la care sociologii și economiștii trebuie să răspundă. În acest capitol autorul oferă răspunsuri la toate aceste întrebări.

Transformările sociale și economice din Europa Centrală și de Est din ultimele trei decenii au drept consecință faptul că unii indivizi s-au îmbogățit, în vreme ce alții au devenit mai săraci. Desigur ultimele trei decenii reprezintă și o perioadă în care o nouă clasă de mijloc apare în aceste societăți. Dar preocuparea autorului este pentru oamenii săraci și într-o mică măsură pentru cei foarte bogați. Primii reprezintă cei care au pierdut, în vreme ce ultimii sunt câștigătorii perioadei de tranziție de la economia planificată la capitalism și economia de piață. Se poate oare afirma că la startul tranziției toți actorii au avut oportunitatea de a se îmbogăți? Răspunsul la această întrebare este mai degrabă negativ. Aparent toți actorii au avut șanse. Dar realitatea este că îmbogățirea este un proces care depinde de câțiva factori precum capitalul cultural și capitalul social.

În perioada socialismului diferențele de salarii erau relativ mici. Statul partid oferea locuri de muncă aproape tuturor celor aflați în căutarea lor. Șomajul era oficial zero, dar realist ar trebui spus că rata șomajului era sub 5%. În ultimele trei decenii economia fostelor țări socialiste s-a restructurat și de aceea mulți oameni și-au pierdut locurile de muncă. Acele zone care depindeau de o industrie sau o fabrică au fost afectate de puterea acestor transformări. În acele zone șomajul și sărăcia au devenit din păcate noile realități socio-economice.

Perioada socialismului a fost o epocă în care diferențele salariale erau mici, dar oferta de servicii și produse era foarte redusă. Acum în economia de piață există oportunitatea de a alege dintr-un set foarte larg de servicii și produse, dar doar o parte a societății are suma de bani necesară care îi permite să cumpere tot ceea ce dorește. Desigur, există mulți care nu își permit să-și cumpere haine noi sau merg la culcare flămânzi de mai multe ori pe săptămână. Pe acești oameni se va concentra analiza din acest subcapitol.

5.7. Definirea sărăciei

Înainte de a ajunge la analize empirice profunde este necesar ca fenomenul să fie definit.

Cea mai obișnuită semnificație a sărăciei este „o stare de permanentă lipsă a resurselor necesare pentru asigurarea unei vieți decente și acceptabile la nivelul colectivității” (Zamfir, 1995). Dar într-o lucrare foarte citată economistul britanic Amartya Sen consideră că „trebuie să privim înspre sărăcie mai degrabă din perspectiva deprivării de capacitățile de bază decât din perspectiva venitului ca și criteriu standard de identificare a sărăciei. Sărăcia văzută din perspectiva capabilităților nu presupune o negare a viziunii că venitul precar este clar una din cauzele majore ale sărăciei. Venitul precar poate fi cea mai importantă cauză a deprivării de capacități a unui individ (Sen, 2004).

Primul argument utilizat de economistul britanic pentru sărăcie ca deprivare de capabilități este că deprivarea are o importanță intrinsecă atunci când sărăcia văzută prin prisma venitului scăzut are o importanță instrumentală. În al doilea rând există și alte influențe asupra deprivării decât venitul precar. În al treilea rând relația instrumentală dintre venitul precar și capabilitățile reduse variază de la o comunitate la alta, de la o familie la alta sau de la o persoană la alta.

Sen consideră că relația dintre venit și capabilitate este în mare măsură afectată de vârstă, gen, loc și atmosferă epidemiologică. Vârsta, invaliditatea și boala pot reduce capabilitatea unei persoane de a produce venit. Sărăcia

reală (cea cauzată de deprivarea de capabilități) poate fi mai intensă decât cea produsă în spațiul venitului (Sen, 2004).

5.8. Sărăcia absolută, relativă și subiectivă

Distincția dintre sărăcia absolută și relativă este centrală în discursul postbelic. Charles Booth și Seebohm Rowntree, pionierii analizei moderne a sărăciei consideră că sărăcia absolută înseamnă lipsa banilor suficienți pentru nevoile fizice de bază. „La nivelul cel mai de bază, crede Ruth Lister, sărăcia absolută este definită în termeni precum supraviețuirea; mai obișnuit se referă la subzistență, legat de un standard de bază a capacității fizice necesare pentru producerea (muncii plătite) și reproducerea (creșterea și hrănirea copiilor). Nutriția este centrală în această definiție ...o familie este săracă dacă nu poate să-și permită să se hrănească” (Lister, 2004).

Rowntree a încercat să măsoare standardul de viață minim. El a utilizat aceiași indicatori în trei sondaje din comitatul York, Marea Britanie în 1899, 1936 și 1950. El a descoperit în 1899 că 1/3 din gospodării se aflau în sărăcie absolută, dar în 1950 doar 1.5% din gospodării se mai aflau în stare de sărăcie absolută. Concluzia sa a fost că sărăcia a scăzut substanțial în Anglia (Pop, 2005).

Măsurarea sărăciei absolute presupune elaborarea unui prag al sărăciei care este punctul de referință formal care ia în considerare consumul considerat ca minim necesar pentru o persoană, gospodărie sau familie.

Definiția sărăciei absolute implică presupuziții arbitrare. Este dificil să se ofere definiții perfecte pentru nutriția minimă a fiecărei persoane din cauză că depinde de factori psihologici sau de nivelul activității fizice. Dar trebuie adăugat că organizațiile care luptă contra foamei precum Crucea Roșie sau Oxfam utilizează sărăcia absolută în planurile lor operaționale (Hardwick, Longmead, Khan, 2002).

Townsend a dezvoltat o definiție relativă a sărăciei în opera sa monumentală „Poverty in United Kingdom”. În această lucrare el critică noțiunea îngustă de nevoi separată de contextul social, pe care definițiile absolute ale sărăciei se bazează. Townsend consideră că „indivizii, familiile și grupurile se găsesc în sărăcie dacă le lipsesc resursele de a obține tipurile

de dietă, participă în activități și au condiții de viață și facilități care sunt obișnuite sau cel puțin încurajate sau aprobate în societățile de care aparțin” (Townsend, 1979).

Definiția Comisiei Europene, adoptată în 1984 este similară ca exprimare: „săracii reprezintă persoane, familii și grupuri de persoane ale căror resurse (materiale, culturale și sociale) sunt atât de limitate încât sunt excluse de la o viață minim acceptabilă în statele membre în care locuiesc”. La fel ca și la Townsend această definiție nu clarifică explicit dimensiunea participării sociale, care este cheie în conceptul de deprivare relativă pe baza căruia definiția sărăciei este construită (Lister, 2004).

Townsend propune un index al deprivării calculat ca sumă a unor indicatori diferiți cu privire la 60 de activități/probleme ale unei gospodării precum dietă, haine, loisir, transport. Fiecare gospodărie obține un scor pentru indexul deprivării. Apoi el leagă indexul deprivării de nivelul de venit. Pragul de sărăcie este acel nivel de venit sub care gradul de deprivare scade dramatic (Pop, 2005).

Trebuie adăugat că în cercetarea contemporană a sărăciei pragul sărăciei relative este calculat ca procent (50%, 60% și 70%) din media cheltuielilor de consum ale unei societăți. De exemplu în Marea Britanie, pragul oficial al sărăciei este 60% din mediana consumului (Pop, 2005).

Ca alternativă a metodologiei, calculului sărăciei bazat pe presupunerile cercetătorilor cu privire la nevoile minime de consum este bazat pe a cere oamenilor să estimeze venitul care le-ar asigura un standard de viață minim decent. Acest tip de prag a fost utilizat de un grup de cercetători olandezi de la Universitatea Leyden, grup condus de cercetătorul van Praag. Avantajul acestei metodologii este că exprimă mai direct nevoile și aspirațiile oamenilor așa cum sunt ele cristalizate la nivelul comunității (Zamfir, 1995). Dar utilizarea unei scale a sărăciei subiective are câteva riscuri. Cei cu venituri ridicate tind să se subestimeze cu privire la gradul de sărăcie, în vreme ce indivizii cu venituri mici tind să se supra-aprecieze. Există o lipsă de legătură între venitul monetar și propria apreciere a sărăciei. De aceea utilizarea scalei sărăciei subiective nu este foarte utilă atunci când cercetătorul nu cunoaște venitul real al individului (Pop, 2005).

5.9. Teorii ale sărăciei

Cum poate fi explicată sărăcia? Există câteva teorii ale sărăciei care vor fi examinate succint. Prima aparține filosofului social britanic Herbert Spencer care a explicat sărăcia prin mai multe caracteristici morale individuale. Teoria, foarte populară în secolul al XIX-lea a fost foarte șocantă pentru concluziile practice legate de politicile sociale cu privire la oamenii săraci. Această teorie considera că sursa sărăciei poate fi identificată în caracteristicile morale ale indivizilor: lene, vagabondaj, criminalitate a celor angajați într-un stil de viață distructiv. Spencer susținea principiul supraviețuirii celor mai adaptați chiar înainte de Charles Darwin și considera că statul nu ar trebui să intervină în susținerea celor săraci (Zamfir, 1995).

Cercetarea antropologică considera că sărăcia nu înseamnă doar lipsa mijloacelor pentru o viață normală, dar și un stil de viață fundamentat pe valori și norme specifice. Sărăcia ar fi o cultură sau o sub-cultură cu valori, norme și moduri de gândire și simțire care conturează comportamentul indivizilor.

Cel mai important autor în ceea ce privește cercetarea antropologică a sărăciei este Oscar Lewis (1959) care a studiat sărăcia din mediul urban din Mexic și Puerto Rico. Pentru Lewis cultura sărăciei este un produs și o sursă a sărăciei. Este un mod auto-perpetuat de viață. Atitudinea de resemnare și fatalism duce la acceptarea situațiilor nefavorabile. Orientarea excesivă spre prezent și capacitatea redusă de a amâna recompensele imediate în favoarea viitorului afectează negativ efortul de dezvoltare și depășirea lipsei capacităților de promovare socială (Zamfir, 1995).

Lewis considera faptul că modelul culturii sărăciei descrie în mod corect situația oamenilor săraci din societățile coloniale și din primele stadii ale capitalismului, dar nu și săracii din societățile capitaliste avansate. Dar alții, precum Walter Miller (1958) au argumentat că această cultură poate fi specifică și sărăciei urbane din societățile dezvoltate. Această cultură este caracterizată de valori precum masculinitate, duritate, căutarea emoțiilor puternice, orientarea prezenteistă și credința în noroc și soartă în locul celei a efortului, capacităților și performanțelor individuale. Miller considera

această cultură ca o reacție la slujbele slab calificate, plictiseală sau muncă necalificată și repetitivă, la riscul șomajului și veniturilor mici (Zamfir, 1995).

5.10. Subclasa socială

Mulți oameni precum jurnaliști, sociologi sau politologi obișnuiesc să vorbească despre subclasa socială din societățile occidentale. Totuși nu există o definiție clară și științifică a acestui concept. Sociologul polonez Henrik Domanski consideră că subclasa se referă la un strat social afectat de șomaj pe termen lung, o educație precară, criminalitate, copii crescuți de părinți necăsătoriți. În termeni spațiali, membrii subclasei sociale locuiesc în ghetto-uri, iar în Statele Unite ale Americii subclasa este constituită în principal din membrii ai minorităților naționale, mame singure, persoane cu dizabilități... subclasa este foarte diferită de sărăcia tradițională. Ceea ce este nou este creșterea numărului celor care depind de ajutoarele sociale, grup format din oameni care muncesc rar sau fără o bază regulată și care, de aceea se găsesc la marginea societății (Szelenyi, 2002).

Pentru politologul american Charles Murray aparține de subclasa socială este definit de comportament. Membrii subclasei sociale sunt caracterizați de lipsa de legitimitate, crime violente, poziții precare pe piața muncii și alcoolism. Copiii lor sunt slab educați și implicați în mare măsură în delinvența juvenilă.

William Julius Wilson, un sociolog nord-american faimos pentru cercetarea ghetto-urilor din Chicago a făcut o asociere între subclasă și mediu. „O familie fără job-uri în acest tip de cartier este influențată de comportamentele, credințele și percepția socială a altor familii dezavantajate concentrate în acel cartier” (Wilson, 1991).

Pentru Wilson subclasa include indivizii care sunt ne-educați și ne-calificați și șomerii pe termen lung. Subclasa include totodată persoanele implicate în crimele stradale și alte forme aberante de comportament și familii care experimentează sărăcia și dependența pe termen lung.

Dacă paradigma culturală a subclasei este orientată înspre criterii culturale precum delinvența, dependența, mediul și etnicitatea, structuraliștii consideră subclasa ca o consecință a factorilor structurali ai

sistemului capitalist.” De la Townsend la Field cercetătorii sociali au spus că venitul precar și sărăcia sunt sursele subclasei sociale contemporane. În opinia lor nu e vina victimei că trăiește în sărăcie, ci e vina statului, sistemului care exclude de la cetățenie pe membrii subclasei sociale și îi separă de restul societății în termeni de venit, șanse de viață și aspirații (Preda, 2002). Analizând același subiect, Henrik Domanski afirmă că înțelegerea structuralistă tinde să atribuie noua sărăcie slăbiciunilor sistemului capitalist. În conformitate cu structuraliștii, prăpastia dintre săraci și non-săraci a rezultat din declinul industriilor manufacturiere; aceasta a dus la o masivă vulnerabilitate în rândul clasei muncitoare; sărăcia a rămas din cauza inabilității sectorului în creștere al serviciilor de a-i include pe cei afectați de declinul sectorului industrial (Szelenyi, 2002).

Pentru autorii care susțin modelul structuralist al subclasei cele mai utilizate criterii în caracterizarea ei sunt venitul, șomajul, deprivarea relativă, tipul de familie, cetățenia, participarea politică, structura taxelor și asistența socială bazată pe testarea mijloacelor.

Se poate vorbi de subclasa socială în peisajul Europei Centrale și de Est? Răspunsul la întrebare vine pe baza concluziilor derivate dintr-o cercetare realizată în fostele țări comuniste în perioada 1999-2000.

5.11. Cercetarea sărăciei în Europa Centrală și de Est

O echipă de cercetători coordonată de sociologul maghiar Ivan Szelenyi a realizat o cercetare comparativă în șase țări post-comuniste între 1999-2000. Țările studiate sunt Ungaria, Polonia, Slovacia, România, Bulgaria și Rusia. Datele cantitative includ supra-eșantioane de subpopulații cum ar fi oamenii săraci și romii. De asemenea, echipa a realizat și câteva studii etnografice în țările menționate.

Analizând sărăcia pornind de la datele acestei cercetări, Szelenyi afirmă că” atât mărimea, cât și caracterul sărăciei par să se fi schimbat în perioada tranziției la economia de piață. Nu este vorba doar de o creștere substanțială a proporției populației care trăiește în sărăcie extremă, ci și de caracterul actual al sărăciei care pare să se fi schimbat. Ideea convențională a cercetătorilor sociali este că în perioada socialismului sărăcia a fost în

principal un fenomen care ținea de ciclul vieții. Familiile cu mulți copii, persoanele cu dizabilități temporare sau permanente și bătrânii tindeau să fie săraci. Astăzi clasele sociale, etnicitatea și genul par să joace un rol mai important decât în trecut în ceea ce privește predicția sărăciei” (Szelenyi, 2002).

Analizând datele statistice cercetătorii au descoperit că în toate țările studiate, în 1993 oamenii experimentau o deteriorare similară a standardelor de viață comparativ cu 1988. Dar în 2000 tendința s-a schimbat prin reforme liberale riguroase implementate în Polonia și Ungaria, în vreme ce progresul era mai slab către modelul liberal al capitalismului în Bulgaria, România și Rusia.

O distincție interesantă realizată de cercetători este între sărăcia biologică (nu are suficienți bani pentru hrană) și sărăcia socială (nu are suficienți bani pentru haine). Diferența cea mai mare în ceea ce privește situația financiară a celor mai bine și mai slab educați este la nivelul sărăciei biologice în România, Rusia și Bulgaria și la nivelul sărăciei sociale în Ungaria, Polonia și Slovacia.

Legat de aceeași bază de date de cercetare, sociologul bulgar Peter Mitev consideră că „factorii de risc socio-biologici precum vârsta, sau genul sunt transformați de noua paradigmă a sărăciei. Contextul socio-economic întărește efectul acestor factori, în special în anumite țări. Un fenomen nou și neașteptat apare, formarea unei sub-clase bazate pe vârstă în Europa de Sud-Est și Rusia. Cu excepția Poloniei, toate țările manifestă simptomele sărăciei feminizate, dar cel mai puternic risc este etnicitatea. Sărăcia romilor din Europa de Est ajunge la nivele catastrofice și suntem martorii apariției unei sub-clase etnice” (Szelenyi, 2002).

Analizând formarea subclasei sociale din Europa Centrală și de Est, Henrik Domanski, unul dintre cercetătorii implicați în proiectul coordonat de Szelenyi afirmă: „cultura distinctivă a subclasei afro-americanilor este greu comparabilă cu enclavele de deprivare materială din Moscova. Cercetări anterioare realizate în comunități locale în Polonia relevă într-un grad ridicat ceea ce se numește context sistemic. Ceea ce arată aceste studii este că există o mai mare incidență a sărăciei în zonele rurale comparativ cu țările occidentale, acolo unde sărăcia predomină în ghetto-urile urbane...

avem dovezi ale asocierii dintre sărăcie și șomajul pe termen lung, care produce rate ridicate de marginalitate și deprivare economică... dezbateră subclasei sociale din Statele Unite și Marea Britanie a fost însoțită de ambiguitatea conceptului, cauzată de multiplele definiții ale conceptului. Nu lipsit de surprize am descoperit că sărăcia este adânc integrată în structura de stratificare socială a societăților europene. Acest fapt justifică încercările noastre de a descoperi dacă o subclasă este în formare în aceste țări... Dacă cineva susține că transmiterea intergenerațională a sărăciei este sine qua non o subclasă socială, aplicabilitatea acestui termen cazului est-european trebuie exclusă” (Szelenyi, 2002).

Sociologii din echipa coordonată de Ivan Szelenyi au observat câteva anomalii în țările post-comuniste. În primul rând sărăcia nu este legată de deținerea proprietății. De pildă 79% din deținătorii de locuințe în Bulgaria și 32% în Ungaria nu au suficienți bani pentru mâncare și haine. Ei au găsit totodată discrepanțe între cazul bulgar și cel românesc sau rusesc și între cazul maghiar și Polonia sau Slovacia.

Nu există o legătură între a conduce un automobil, a avea un telefon sau frigider și sărăcie. Cercetătorii au observat că prevalența unei locuințe, a unui automobil, telefon, televizor și frigider distinge sărăcia din lumea a doua de sărăcia din lumea a treia. A deține o locuință nu este în sine o distincție a stratificării. În mod contrar deținerea de locuințe de către un procent foarte ridicat din populație reflectă gradul de omogenitate socială atins în fostele țări socialiste (Szelenyi, 2002).

O altă anomalie este că statusul social ridicat nu asigură banii pentru mâncare. Dacă un cadru universitar din orice țară occidentală are suficienți bani pentru cartofi și ciuperci, în societățile est-europene aflate în tranziție un profesor universitar poate să planteze cartofi în grădina proprie sau să culeagă ciuperci în pădure. De asemenea există rezidenți urbani care cresc animale și păsări în apartamentele lor. Cercetătorii concluzionează că atât în orașe, cât și în sate oamenii produc produse agricole în propria gospodărie, dar aceste practici sunt la fel de obișnuite pentru cei mai educați ca și pentru cei mai puțin educați. Cercetarea sugerează un tip neobișnuit de sărăcie care este combinat cu deținerea proprietății, dar și totodată un statut unic al

oamenilor cărora le lipsește accesul la cele mai elementare lucruri (Szelenyi, 2002).

5.12. Excluziunea socială

În discursul politic contemporan sunt utilizate concepte precum excluziunea socială și incluziunea socială, ca o extensie a subiectului clasic al sărăciei. Sintagma „măsurile pentru combaterea sărăciei” tinde să fie înlocuită cu alta, care este promovarea incluziunii sociale (Zamfir, Preda, Dan, 2004). Abordarea excluziunii sociale a fost promovată global de către Institutul Internațional pentru Studii ale Muncii din cadrul Organizației Internaționale a Muncii (OIM). Această perspectivă subliniază modelele de dezavantaj social strâns legate de angajare și șomaj. Conceptul oferă un cadru „care nu se ocupă doar de strategiile de subzistență la nivel micro ale săracilor, ci și de oportunitățile și constrângerile de la nivel macro” (Altamirano, Copestake, Figueroa, Revollo, 2004).

Analizând relația dintre excluziunea socială și sărăcie, cercetătoarea britanică Ruth Lister consideră că, deși rădăcinile teoretice ale excluziunii sociale se află în sociologia clasică (Weber, Durkheim și Merton), utilizarea sa modernă este mai degrabă de natură politică decât sociologică. De obicei, se face trimitere la Franța, unde termenul a fost utilizat în anii 1970 și 1980 pentru a desemna o serie de grupuri marginalizate care au trecut prin „plasa” sistemului de asigurări sociale francez. Termenul a fost adoptat de către Comisia Europeană la sfârșitul anilor 1980 pentru a acomoda reticența unor guverne membre de a folosi cuvântul „sărăcie” (Lister, 2004). Combaterea excluderii este unul dintre obiectivele politice ale Tratatului de la Amsterdam din 1997, iar acest lucru a fost urmat de un acord privind metoda deschisă de coordonare a acțiunii pentru incluziune socială la Summitul de la Lisabona din 2000. În Europa, discursul politic a înlocuit sărăcia cu excluziunea socială ca și concept central. Este interesant de remarcat că excluziunea socială nu a avut un impact semnificativ în Statele Unite, unde americanii preferă să lucreze cu conceptul de sărăcie. Ruth Lister remarcă faptul că, atunci când a ajuns la putere în 1997, guvernul laburist din Marea Britanie a înființat rapid „Unitatea pentru Excluderea Socială” în

centrul guvernului, iar acest lucru reprezintă un exemplu rar în ultimii ani de adoptare de către un guvern britanic a unui discurs politic european, mai degrabă decât unul nord-american (Lister, 2004).

Explorând același concept, Luana Pop citează un document al guvernului britanic referitor la excluziunea socială, în care se afirmă: „Excluziunea socială înseamnă mai mult decât sărăcia veniturilor. Excluziunea socială apare atunci când oamenii și comunitățile se confruntă cu probleme precum șomajul, discriminarea, abilități insuficiente, venituri scăzute, locuințe precare, criminalitate ridicată, sănătate precară și destrămarea familiei. Când aceste probleme se combină, pot crea cercuri vicioase. Excluziunea socială poate apărea ca urmare a problemelor pe care o persoană le întâmpină în viața sa. Dar poate apărea încă de la naștere. A te naște în sărăcie sau a avea părinți cu abilități insuficiente are o influență majoră asupra șanselor de viață” (Pop, 2005).

Analizând o lucrare a lui Berghman, Marian Preda consideră că excluziunea socială poate fi definită ca un eșec al unuia sau mai multor sisteme: sistemul democratic și juridic care presupune integrarea civică, piața muncii care promovează integrarea economică, sistemul de stat al bunăstării care promovează integrarea socială și sistemul familial și comunitar care promovează integrarea interpersonală (Preda, 2002).

Conceptul de sărăcie a fost criticat, iar câțiva autori preferă utilizarea excluziunii sociale. Citând diferiți autori, Marian Preda formulează câteva puncte critice ale sărăciei.

Prima critică se referă la discrepanța între definirea și măsurarea sărăciei. Sărăcia ar putea fi măsurată direct (folosind consumul) sau indirect (folosind venitul). Dar definiția directă a sărăciei este în total contrast cu măsurarea indirectă a sărăciei (Preda, 2002).

Au fost criticate și pragurile de sărăcie, deoarece nu există un prag al sărăciei care să excludă oamenii, ci mai degrabă un întreg interval de venituri care îi exclude pe aceștia.

Dacă sărăcia este un concept static, excluziunea socială, care presupune procesul de excludere, are un element dinamic.

Există modalități superioare de a combate excluziunea socială decât sărăcia. Combaterea sărăciei se centrează pe redistribuție, adică a lua ceva de

la câțiva oameni și a oferi altora. Combaterea excluziunii sociale înseamnă a oferi un drept cuiva și a-l atrage să participe, fără a presupune eliminarea sa.

În concluzie, „sărăcia este doar o parte a excluziunii sociale, o formă specifică de excluziune care este excluziunea financiară” (Preda, 2002).

Totuși, trebuie adăugat că și alți autori consideră excluziunea socială un concept contestat și că relația dintre excluziunea socială și sărăcie este destul de neclară. Page, autorul unei cercetări britanice despre excluziunea socială în trei cartiere defavorizate, sugerează că descoperirea unui grup „al căror membri sunt majoritar bine integrați în comunitatea locală, chiar dacă sunt mai puțin conectați la societatea principală, ridică o provocare conceptului de excludere socială” (Burkhardt et al., 1999).

Alți autori au găsit o legătură relativ slabă între sărăcie și izolarea socială (ceea ce este esențial în excluziunea socială), deși aceasta este mai puternică în unele țări decât în altele și printre anumite grupuri decât printre altele. Majoritatea cercetărilor indică o asociere mai slabă între sărăcie și izolare socială în rândul femeilor decât în rândul bărbaților. Totuși, izolarea socială poate fi mai mare în rândul celor care suferă de sărăcie extremă și sărăcie persistentă. Chiar dacă unele studii pun în lumină relația dintre izolarea socială și excluziunea de pe piața muncii, există o variație considerabilă între societățile europene și imaginea generală nu este una a izolării sociale în rândul celor excluși de pe piața muncii (Lister, 2004).

De asemenea, se pune întrebarea legată de dovezile empirice din țările dezvoltate, cum ar fi Marea Britanie, dacă este posibil să identificăm un grup semnificativ de persoane care pot fi încadrate în categoria celor excluși social. De exemplu, studiul lui Burchardt a descoperit că sub o jumătate de procent din populație era exclusă pe toate dimensiunile măsurate și niciuna dintre ele pe întreaga perioadă de cinci ani a panelului. Concluzia lui Burchardt este că, având în vedere complexitatea asocierilor dintre diferitele dimensiuni ale excluziunii și proporțiile relativ mari dintre cei excluși pe o dimensiune care nu sunt excluși pe altele, nu se poate identifica o categorie clară și multidimensională a persoanelor excluse social utilizând acești indicatori. Rezultatele sugerează că dimensiunile excluziunii sunt cel mai bine tratate separat, mai degrabă decât să fie amalgamate într-o categorie socială a celor excluși social (Burchardt et al., 1999).

Autorii români au formulat păreri diferite cu privire la sărăcie și excluderea socială. Dacă Marian Preda consideră că sărăcia este doar o parte a excluderii sociale și încearcă să folosească acest concept pentru a analiza situația romilor din România, Stănculescu și Berevoescu consideră că „mulți români, unguri și romi trăiesc în sărăcie. În aceste condiții, nici excluderea socială, nici subclasa nu sunt concepte adecvate pentru realitatea țării noastre. Preferăm să folosim sărăcia extremă pentru situația sărăciei permanente, inelastice la evoluția economiei” (Stănculescu, Berevoescu, 2004). Dar mai apoi, în cartea lor, afirmă că „luând lecția țărilor dezvoltate, am putea determina dacă grupurile sociale care se află astăzi în sărăcie extremă tind să constituie o subclasă și cei excluși social din societatea românească de mâine” (Stănculescu, Berevoescu, 2004).

În concluzie, se poate spune că excluderea socială este un concept complicat și se poate observa o perspectivă nord-americană centrată pe sărăcie și o abordare europeană care favorizează utilizarea excluderii sociale. Există critici pentru ambele concepte, atât pentru sărăcie cât și pentru excluderea socială, deoarece utilizarea fiecăreia presupune avantaje și dezavantaje în cercetarea socială. Autorul este în favoarea cercetării empirice centrate pe analiza longitudinală comparativă care subliniază dinamica sărăciei, deoarece excluziunea socială pare a fi un concept care ridică multe întrebări. În sprijinul acestui punct de vedere se poate menționa un citat din cartea lui Ruth Lister, *Poverty*, în care afirma: „Deși este posibil să identificăm procese de excluziune și chiar stări ale unor forme sau dimensiuni specifice ale excluziunii, în prezent nu avem dovezi empirice ale unui fenomen mai generalizat și clar identificabil de excluziune socială... Dacă excluziunea socială nu este tratată ca un înlocuitor pentru sărăcie, ea poate servi ca o funcție conceptuală utilă, ca un instrument care pune accent pe câteva aspecte importante ale sărăciei și care avansează cadrele largi de analiză a sărăciei promovate în alte părți ale acestei lucrări” (Lister, 2004).

CAPITOLUL 6. Piața

6.1. Concepții neoclasice și neoinstituționale despre piață

În 1956, secretarul general al PCUS, Nikita Hrușciiov, afirma: „Indiferent că vă place sau nu, istoria este de partea noastră. Noi vom fi cei care vă vom îngropa.” Hrușciiov însă s-a înșelat amarnic. După cum afirmă Amin Malouf în cartea sa *Labirintul Rătăciților*, Uniunea Sovietică a suferit mereu de-a lungul existenței sale de o slăbiciune constitutivă pe care n-a putut niciodată s-o depășească, disfuncția sistemului ei economic dirijist, centralizat și peste măsură de birocratizat. Peste tot unde a fost pus în aplicare, s-a dovedit inoperant, din motive îndelung studiate, când nu se dorește ca cererea să determine prețul unui produs și cantitatea produsă, se intră foarte repede în absurd. Se produce prea mult sau prea puțin. Se încetează să se mai inoveze și nimeni nu se mai sinchisește de îmbunătățirea calității. Pe piața internă se vinde în continuare fiindcă cumpărătorii n-au de ales, însă la export produsele nu mai sunt competitive. Se regresează, se intră în declin, se sărăcește (Malouf, 2024).

Ultimele trei decenii au fost martorii unei întoarceri dramatice la economia de piață pretutindeni în lume. După o perioadă de proslăvire a avantajelor planificării centralizate și a economiei de comandă, Rusia și majoritatea țărilor est-europene au început dificilul proces de tranziție la economia descentralizată, de piață. China, condusă încă de partidul comunist, a înregistrat o puternică creștere economică la sfârșitul anilor '90, favorizată de extinderea piețelor proprii. Venitul unor țări în curs de dezvoltare ca Mexic, Chile sau Thailanda a înregistrat o puternică creștere economică foarte rapidă, ca urmare a diminuării rolului statului în economie și a trecerii la sistemul capitalist.

Chiar și economiile dezvoltate din Occident nu au fost imune la valul forțelor pieței care a măturat lumea. În multe din aceste țări, electoratul a ales prin vot lideri ca Ronald Reagan, care au promis să stopeze tendința devenită tradițională de sporire a influenței statului. Acesta a însemnat reducerea taxelor și a cheltuielilor, liberalizarea unor sectoare de activitate și vânzarea către sectorul privat a unor întreprinderi de stat (Samuelson și Nordhaus, 2000).

Faptul că piețele reprezintă motorul creșterii economice este greu de contestat. Dar statul îndeplinește un rol esențial, prin faptul că asigură un climat în care piețele beneficiază de o libertate absolută. Prosperitatea unei economii moderne depinde de găsirea echilibrului și de împărțirea responsabilităților între piețe și stat.

Obiectivele acestui capitol sunt de a prezenta concepțiile neoclasice și instituționale despre piață și totodată de a face o incursiune asupra problematicii pieței muncii și a pieței religiosului.

Studiul comportamentului de piață este o temă importantă, dacă nu chiar cea mai importantă a științelor economice. Mai mult, propunerea ca piețele să fie extinse, libere sau mai competitive reprezintă o recomandare stringentă a zilelor noastre. În mod remarcabil, definițiile pieței în literatura economică sunt greu de găsit. Modelele matematice asupra determinantilor fenomenului pieței abundă și există o voluminoasă literatură asupra determinantilor teoretici ai echilibrului pieței.

Economistul francez Auguste Cournot (1897) descria piața ca pe o regiune în care cumpărătorii și vânzătorii sunt în relații frecvente unii cu alții, astfel că prețul acelorași bunuri tinde spre egalitate ușor și rapid. William Jevons (1871) considera piața orice grup de persoane care sunt în relații de afaceri și desfășoară tranzacții extinse, indiferent de marfă.

În lucrarea *Acțiunea umană*, economistul austriac Ludwig von Mises (1949) a formulat următoarea definiție a pieței: „Este un sistem social de diviziune a muncii prin proprietatea privată asupra mijloacelor de producție... Piața nu este un loc, un lucru sau o entitate colectivă. Piața este mai degrabă un proces, animat de interjocul acțiunilor diferiților indivizi care cooperează prin diviziunea muncii.”

Într-o lucrare populară de economie politică apărută în 1983, Richard Lipsey definea piața ca un teritoriu în care cumpărătorii și vânzătorii negociază schimbul unei mărfi bine definite.

În sfârșit, Paul Samuelson (1992), autorul celui mai vândut manual de economie al secolului, definește piața drept un mecanism prin intermediul căruia se realizează legătura dintre cumpărători și vânzători în vederea stabilirii prețului și cantității unui bun sau serviciu.

Autorii neoinstituționaliști au reproșat acestor definiții faptul că sunt neclare, iar conceptul de schimb este absent. Ei adaugă acestor definiții faptul că piețele implică întotdeauna activități asociate, precum stabilirea și publicarea prețurilor, mijloace de contactare și informare a cumpărătorilor și mijloace de transport. Deci, concluzionează ei, nu trebuie neglijate aranjamentele legate de clienți, cele juridice sau politice care sunt elemente centrale în orice sistem de piață.

Astfel, o definiție neoinstituționalistă a pieței afirmă că piața este un sistem de instituții sociale în care un mare număr de mărfuri este schimbat, schimbul fiind facilitat și structurat de aceste instituții. Schimbul implică acorduri contractuale și schimbul drepturilor de proprietate, iar piața constă din mecanismele care structurează, organizează și legitimează aceste activități. Pe scurt, piețele reprezintă schimbul organizat și instituționalizat. Accentul este pus pe acele instituții de piață care ajută la reglarea și stabilirea consensului asupra prețurilor și, mai general, la comunicarea informațiilor referitoare la produse, prețuri, cantități, cumpărători și vânzători potențiali.

Neoinstituționaliștii consideră că economiștii neoclasici nu doar că au fost neglijenți când au definit piața, dar au fost extrem de generoși în utilizarea acestui termen. Un exemplu celebru este analiza căsătoriei realizată de economistul american Gary Becker (1976). Acesta afirmă fără ezitare că se poate vorbi de o piață a căsătoriei. În mod clar există birouri matrimoniale. Acestea însă nu sunt piețe sau, cel puțin, nu piețe pentru căsătorii, ci mai degrabă agenții specializate în servicii. O căsătorie în sine implică un aranjament contractual între mire și mireasă. Chiar dacă acest fapt implică bunuri sau servicii, căsătoria în sine nu este cumpărată sau vândută, iar aceste contracte sunt realizate în afacerea oricărei forme de piață. Căsătoria implică activități familiale și sexuale. Dar relația sexuală

dintre soț și soție diferă atât ca formă, cât și ca substanță de cea dintre prostituată și client. Doar în cazul unei prostituate putem vorbi de servicii sexuale procurate în cadrul unui tip de piață.

Un alt exemplu este legat de piața muncii interne a firmei, concept propus de data aceasta chiar de doi economiști instituționaliști, Peter Doeringer și Michael Piore (1971), care au încercat în acest fel să explice fenomene precum diferența dintre salarii și discriminarea la locul de muncă. Însă, cu toate că se poate vorbi de un anumit grad de competiție între angajați în cadrul unei organizații economice pentru anumite posturi de muncă, totuși este greu să vorbim despre conceptul de piață internă a muncii atunci când nu există un proces sistematic și instituționalizat de cumpărare și vânzare a forței de muncă. Chiar și autorii sugerează faptul că piețele interne ale muncii nu sunt guvernate de mecanismul prețului, ci de reguli și proceduri administrative.

Astfel, unii economiști au tendința de a găsi piețe pretutindeni, devalorizând conceptul, care devine o categorie universală.

În economia neoclasică, piața este privită ca o stare a naturii, un mediu natural în care comercianții individuali interacționează, existând independent de instituțiile sociale. Referindu-se la rolul pieței în economie, Paul Samuelson consideră că piața este un mecanism complex de coordonare a oamenilor și activităților firmelor printr-un sistem de prețuri și piețe. Fără să dispună de un aparat de informare sau de calcul central, ea rezolvă problemele producției și repartiției ce implică miliarde de relații și necunoscute, probleme care depășesc cu mult chiar și performanțele celui mai rapid dintre calculatoarele de astăzi. Piața nu e opera cuiva; totuși, ea funcționează extrem de bine. Caracteristica esențială a pieței este că îi adună la un loc pe vânzători și cumpărători, determinându-i să stabilească prețurile și cantitățile (Samuelson și Nordhaus, 2000).

Dacă piețele sunt considerate fie planificate, fie instituții sociale spontane, problema care apare este de ce piețele evoluează, supraviețuiesc și se răspândesc în toată lumea?

Un răspuns evident la această întrebare poate fi dat apelând la ideea de schimb. Astfel, schimburile realizate în afacerea pieței impun costuri de tranzacție mai mari. Dacă preluăm frazeologia lui Ronald Coase, putem

afirma că piețele economisesc costurile de tranzacție. Care sunt aceste costuri de tranzacție la care ne referim? Acestea sunt costul de descoperire a prețurilor adecvate, costurile de negociere și costurile de administrare și împuternicire a contractelor. Pe scurt, costurile implicate sunt cele de obținere a informațiilor relevante, costul de negociere și de luare a deciziilor, precum și costul de administrare și împuternicire a contractului.

Costul de descoperire a prețurilor adecvate este redus dramatic prin crearea pieței, care este considerată ca o formă organizată de schimb. Piețele ajută la publicarea prețurilor și a altor informații relevante sau ajută comercianții să găsească informația mai ușor prin stabilirea contactelor dintre agenți. Crearea accesului regularizat la contacte în cadrul pieței reduce aceste costuri, prin facilitarea descoperirii cui dorește să vândă ce.

Costurile de administrare și împuternicire pot uneori să fie reduse de piață datorită normelor de comportament și codurilor de practici între cumpărători și vânzători. În acest caz, individul nu poate singur să se asigure că este îndeplinit, dar alte agenții îl pot ajuta să protejeze calitatea produsului, să mențină furnizarea promptă ș.a.m.d.

În consecință, toate motivele citate mai sus demonstrează de ce piața este mai puțin costisitoare decât schimbul atomizat.

Un alt element important al piețelor pus în evidență de analiza instituțională îl reprezintă normele care sunt legate de prețuri. În teoria neoclasică, norma de preț este prețul de echilibru ex post. Se presupune că se formează după un proces extensiv al reglării pieței și semnalării prețului într-un timp logic mai degrabă decât unul istoric. Astfel, prețurile, consideră economistul american Paul Samuelson, coordonează deciziile producătorilor și consumatorilor. Prețurile mari tind să contribuie la reducerea volumului achizițiilor efectuate de consumatori și să încurajeze producția.

Prețurile mici încurajează consumul și descurajează producția. Prețurile reprezintă astfel balansierul din mecanismul de funcționare a pieței. Ce este echilibrul pieței, se întreabă în continuare Samuelson. Este echilibrul care se stabilește între totalitatea cumpărătorilor și vânzătorilor. Gospodăriile și firmele vor să cumpere sau să vândă o anumită cantitate de produse în funcție de nivelul prețului. Piața găsește prețul de echilibru care satisface simultan cerințele cumpărătorilor și vânzătorilor. Dacă prețul este

prea mare, producția ajunge să depășească cu mult cererea; dacă prețul este prea mic, se formează cozi mari la magazine și apare o criză de bunuri. Acele prețuri, la care cumpărătorii doresc să achiziționeze exact cantitatea pe care doresc vânzătorii să o vândă, determină echilibrul dintre cerere și ofertă.

În teoria neoinstituțională, norma de preț afectează prețurile zi de zi, ea existând ex ante, fiind integrată în instituții și în așteptările indivizilor, fiind legată de prețurile curente într-un timp istoric.

Normele de preț au o dimensiune morală în concepția cumpărătorilor, care ajută la întărirea lor pe o piață. Într-un sondaj realizat în Toronto, Canada, Kahneman (1986) a descoperit la majoritatea respondenților faptul că ar privi „incorect” creșterea prețului la lopețile de zăpadă dintr-un magazin după o zi întreagă de ninsoare.

Teoria asupra normelor de preț a apărut în urma studierii mișcării prețurilor. Se consideră că, în absența normelor așteptate, deciziile de a cumpăra sau vinde ar apărea hazardate și nesigure. Pentru ca piețele să funcționeze, sunt necesare unele mecanisme de stabilire a normelor de către agenți. Astfel, există o serie de mărfuri zilnice pentru care prețurile sunt mai mult sau mai puțin stabile și, fără să deliberăm asupra lor, noi stabilim nivelul prețului, așteptând ca prețurile viitoare să fie la un anumit nivel dat. Așa cum a afirmat George Shackle, prețurile sunt stabile la anumite niveluri datorită sancțiunii și autorității.

Așa cum a afirmat Frederic Scherer (1970), prețurile au uneori tendința de a gravita în jurul unor „puncte focale”, care sunt la nivelul sau sub un anumit nivel. Astfel, luând exemplul prețurilor din Marea Britanie, există prețuri precum 29, 95 sau 71, 00 de lire sterline, dar niciodată un preț afișat de 9602, 56 de lire sterline.

În concluzie, se poate afirma că instituțiile pieței au o funcție importantă în stabilirea normelor. Aceasta se scapă adesea din vedere din cauza concepției prevalente despre piața competitivă, în care agenții se tocnesc și negociază modificând prețul pentru a fi în avantaj. Chiar în cadrul piețelor în care schimbările de preț sunt frecvente, comerțul este adesea structurat și informația este publicată, astfel că formarea normelor devine posibilă, cei mai mulți agenți acceptând-o ca pe un ghid sau convenție.

6.2. Piața muncii. O abordare sociologică

Munca este un mijloc de obținere a bunurilor pentru a fi utilizate, posedate sau vândute. Dacă cineva dorește să consume sau să furnizeze un anumit bun, are patru alegeri, singure sau în combinație: (1) să le producă el însuși, (2) să le confiște, (3) să le cumpere și (4) să îl facă pe altul să le producă. Piețele muncii proliferază dacă opțiunea 3 (pentru consumatori) și 4 (pentru furnizori) devin opțiunile dominante. Piețele muncii s-au format în principal în capitalism prin sistemele de producție în care deținătorii de capital iau deciziile cu privire la caracterul și alocarea muncii. Piețele muncii implică următoarele elemente:

1. muncitorii care sunt formal liberi să intre sau să părăsească diferite locuri de muncă;
2. angajatorii care sunt liberi să angajeze sau să concedieze muncitorii;
3. locurile de muncă; diviziuni ale muncii în firme sau poziții distincte în cadrul lor;
4. angajările; tranzacții prin care, în cadrul limitelor stipulate, muncitorii sunt de acord să cedeze controlul asupra puterii lor de muncă angajatorilor contra salariului prevăzut în avans;
5. rețelele; linii de comunicare ce leagă potențialii ocupanți ai locurilor de muncă din diferite firme;
6. contractele; acorduri explicite sau norme implicite cu privire la sarcini, nivelul efortului, condiții de muncă și forma, frecvența sau suma plătită (Swedberg și Smelser, 1994).

Teoriile economice adesea analizează piețele muncii folosind o viziune anistorică. În unele analize, munca este raportată la salarii pe piețele competitive, la fel ca orice altă marfă. Dacă sindicatele sunt luate în considerare, modelele de competiție imperfectă sunt aplicate la fel ca în orice alte contexte în care vânzătorul are putere de monopol. Contextul istoric al conflictului social care este prezent în cadrul piețelor empirice ale muncii este neglijat, iar teoriile economice fac afirmații de mare generalitate, independente de timp și spațiu (Brinton și Nee, 2002).

Pe de altă parte, din punctul de vedere sociologic, economiștii greșesc atunci când iau în considerare actorii individuali atomizați fără să fie luată

în calcul influența relațiilor cu ceilalți, deciziile, comportamentul celorlalți, precum și istoria acestor relații.

Studiile sociologice recente asupra pieței muncii se referă la influența rețelelor sociale, firmelor și discriminării asupra proceselor ce au loc la nivelul pieței muncii. Aceste studii încearcă să aducă o notă de realism piețelor muncii abstracte din teoria economică. În analiza de rețea, tranzacțiile de pe piața muncii sunt realizate prin intermediul conexiunilor interpersonale, mai degrabă decât de către actorii atomizați și anonimi. Perspectivele organizaționale ale pieței muncii accentuează modul în care firmele influențează distribuția slujbelor și a salariilor. Lucrările despre discriminarea de gen descoperă diferențele persistente în câștiguri și în creșterea câștigurilor între bărbați și femei.

Cercetările în aceste teritorii consideră piețele muncii ca fiind integrate într-un context social bogat, constând din legături sociale, organizații și disparități în puterea socială.

Abordarea instituțională a pieței muncii extinde și cuprinde alte analize sociologice. Extensiunea e legată de identificarea unui alt tip de procese non-piață care au influențe asupra alocării slujbelor și salariilor. Analiza instituțională e fundamentală din cauză că, înainte de toate, ea este o analiză contextuală. Analiza instituțională identifică regulile și normele de bază care fac ca piețele să poată opera.

Cândirea instituțională aplicată la piața muncii afirmă următoarele: Istoric vorbind, piețele muncii se dezvoltă din conflictele dintre clasele emergente ale patronilor și muncitorilor. Regulile rezultante ce reglează schimbarea salariilor furnizează o expresie durabilă a balanței de putere în aceste lupte (Brinton și Nee, 2002).

În unele țări s-au născut instituții care au furnizat reprezentări largi de clasă ale muncitorilor și patronilor. În altele, regulile pentru reprezentarea pe piața muncii au încurajat organizarea fragmentată. Impactul instituțiilor asupra relațiilor dintre actorii pieței muncii are consecințe în ceea ce privește alocarea slujbelor și salariilor. Acolo unde principiile reprezentării claselor largi au fost doar slab integrate în instituțiile pieței muncii, acțiunea colectivă a fost costisitoare și competiția internă de pe piața muncii a generat inegalitate. Acolo unde piața muncii a fost integrată în mari instituții

reprezentative pentru muncitori și patroni, salariile și ocuparea au fost mai egalitar distribuite și acțiunea colectivă a înflorit.

Sociologul american Bruce Western de la Universitatea Princeton a observat, studiind instituțiile pieței muncii din țările capitaliste dezvoltate din a doua jumătate a secolului XX, faptul că țările corporatiste, cu alte cuvinte țările cu mare centralizare sindicală, ca de pildă țările nordice, au rezistat cel mai bine celor două mari probleme economice ale perioadei, respectiv șocul petrolului din 1973-1974 și Revoluția Islamică din Iran din 1979. Ca răspuns la OPEC, prețul nominal al petrolului a crescut cu 69% din 1973 până în 1975. Ca urmare a Revoluției Islamice, prețurile la petrol au crescut din nou cu viteză, de data aceasta cu 53% din 1979 până în 1981. Amândouă șocurile au dus la creștere inflaționistă și au redus dramatic creșterea economică.

Ideea condițiilor exogene pieței legate strâns de piața muncii datează de la originea piețelor muncii capitaliste. În abordarea instituțională a pieței muncii, schimbările exogene ale condițiilor economice influențează diferit schimbările de pe piața muncii în conformitate cu contextul instituțional. Instituțiile pot transmite condițiile pieței sau pot izola salariile și gradul de ocupare a acestor condiții. Astfel, țările cu cea mai mare centralizare sindicală (Austria, Danemarca, Suedia, Norvegia) au trecut mai ușor de cele două șocuri ale economiei mondiale, menținând la nivele scăzute atât inflația, cât și șomajul. Țările cele mai afectate au fost cele cu descentralizare sindicală (Canada, Italia, Franța).

Sociologul american Mark Granovetter de la Universitatea Stanford este deja un clasic al studiilor despre rețelele sociale. El a studiat mobilitatea inter-slujbe dintr-o suburbie a metropolei americane Boston, utilizând un eșantion aleator de muncitori. Articolul care a consacrat această cercetare este intitulat „Tăria legăturilor slabe” (Grusky, 2001). În această lucrare, sociologul american se referă la faptul că muncitorii care obțineau o slujbă primeau informații nu de la prieteni apropiați sau rude, ci de la genul de persoane pe care îi întâlnești o dată, de două ori pe an, foști colegi de serviciu, foști colegi de liceu sau facultate. Granovetter a utilizat în acest studiu analiza de rețea. El a demonstrat că piața muncii e formată nu din actori atomizați, ci mai degrabă din rețele intra- și extra-joburi. Pe piața muncii

există mai degrabă o mare eterogenitate decât omogenitate. Aceste diferențe individuale duc la șanse diferite de mobilitate, această variație părând să indice eterogenitatea nemăsurată a indivizilor. Slujbele și carierele indivizilor sunt integrate în structura socială.

Granovetter a fost uimit de faptul că cei care aveau o mare stabilitate în firmă nu datorau această stabilitate calificării excelente, ci faptului că nu cunoșteau aproape pe nimeni în alte firme și nu erau, în consecință, luați în serios de angajatorii obișnuiți să recruteze prin informație personalizată. Totodată, cei care găseau slujbe prin intermediul contactelor personale raportau salarii mai mari decât cei care utilizau alte metode.

În ce privește rasa non-albii, crede Granovetter că sunt mai slab conectați la structura de slujbe și au o mai mică influență în angajare atunci când sunt conectați. De asemenea, diferențele rasiale în ce privește rata tinerilor șomeri nu apar datorită faptului că negrii sunt dați afară sau părăsesc slujba, ci din cauza dificultății de a intra în cadrul forței de muncă.

Granovetter critică modelele economice care presupun la unison faptul că promovarea depinde de productivitatea muncitorilor, el adăugând la productivitate și senioritatea, și etnicitatea.

Mary Brinton și Takehiko Karya utilizează conceptul de *embeddedness* (întegrare) elaborat de Karl Polanyi și dezvoltat de Mark Granovetter pentru o analiză a pieței muncii din Japonia (Brinton și Nee, 2002). Cei doi autori consideră că se poate vorbi de trei tipuri de modele de căutare a locurilor de muncă:

1. Modelul atomist, în care angajatorul și aplicantul pentru locul de muncă își fundamentează comportamentul pe informația furnizată pe piață prin anunțurile din ziare și prin alte mecanisme de distribuție și obținere a informațiilor despre oportunitățile de angajare. Acest mod de căutare a locurilor de muncă nu implică un intermediar, cum ar fi o persoană sau organizație.
2. Integrarea socială sau căutarea locurilor de muncă prin legături interpersonale presupune un intermediar și acest tip a fost analizat anterior prin referire la articolul semnat de Granovetter.
3. Integrarea instituțională sau căutarea locurilor de muncă prin legături instituționale presupune că atât cumpărătorii cât și vânzătorii de forță

de muncă iau legătura prin intermediul organizației de care aparțin. Brinton și Karya remarcă rolul important jucat de licee și universități în integrarea instituțională.

Cei doi autori au utilizat o varietate de metode de cercetare, precum analiza secundară a istoriilor educaționale și de muncă de la un mare eșantion de japonezi între 25 și 69 de ani, analiza materialelor istorice despre dezvoltarea sistemului de educație și piața muncii din Japonia secolului XX, precum și analiza datelor calitative despre schimbările recente în cadrul recrutării absolvenților de universități.

Brinton și Karya au ajuns la concluzia că modelul cel mai întâlnit la japonezi este integrarea instituțională și că acest model pare să se coreleze direct cu creșterea nivelului de educație și indirect cu creșterea vârstei. Astfel a fost testată ipoteza că integrarea socială este în declin, în vreme ce gradul de integrare instituțională este în creștere, aceste fapte demonstrând tendința societății japoneze de direcționare spre o formă meritocratică. Pe de altă parte, ei au mai observat tendința spre o formă semi-instituțională de integrare în cazul studenților de la universitățile de elită prin intermediul rețelelor de „alumni” (absolvenți care țin legătura cu universitatea absolvită și caută în acea universitate viitori angajați pentru firma la care lucrează).

6.2.1. Integrarea romilor pe piața muncii din județul Bihor

În vara anului 2004 a fost începută o amplă anchetă calitativă despre romii din județul Bihor, unde a fost cercetată și problema integrării lor pe piața muncii, o problemă cu consecințe dramatice asupra acestei populații (Olah, 2009). Problema de la care s-a plecat a fost legătura dintre educație și integrarea pe piața muncii. Bănuiala care s-a transformat într-o ipoteză de lucru a fost că un nivel slab de educație se corelează cu un venit și un statut profesional scăzute.

Pentru a înțelege problema integrării romilor pe piața muncii din Bihor, au fost realizate 10 interviuri semi-standardizate, din care 7 cu angajatori (directori generali și directori de resurse umane), 2 cu funcționari de la Asociația Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă și unul cu o

funcționară din Prefectura Județului Bihor care se ocupă de problemele romilor.

Cei 7 angajatori intervievați sunt directori la societăți bihorene care angajează sau au avut angajați romi. Acestea sunt: SC Centrade SA (specializată în prelucrarea minereului de bauxită), SC Mobila Alfa SA (a cărui obiect de activitate îl constituie prelucrarea lemnului), SC Urbana SA (specializată în servicii de salubritate), SC Domus SRL și SC CIAC SA din domeniul construcțiilor civile și industriale, SC Oradinum SA, specializată în confecționarea de îmbrăcăminte și SC Crișul Favorit SA, al cărui obiect de activitate îl constituie confecționarea de încălțăminte.

Din punct de vedere al procentului de romi raportat la totalul angajaților din aceste societăți, el variază între 0% (SC Oradinum SA) și 50% (SC Urbana SA), celelalte întreprinderi având în jur de 5% muncitori romi. Romii sunt în marea lor majoritate muncitori necalificați din cauza slabei lor pregătiri școlare și vocaționale (mulți romi au doar 4 clase ori sunt analfabeți, neștiind să scrie și să citească) și provin în special din coloniile de romi din mediul rural sau din Centrele de Plasament.

Despre comportamentul în muncă al romilor, angajatorii afirmă că: „La majoritatea nu le place să muncească; sunt între ei și persoane care sunt conștiente că pentru a-și întreține familia trebuie să muncească, dar în general dau impresia că nu prea vor să muncească” (A. A., F); „Le place să tragă chiulul, pretenții au, dar de muncit nu prea muncesc și nu vin la lucru la ora la care li se cere” (B.I., F); „Din cei 40 de romi înscriși la Bursa Locurilor de Muncă cărora li s-a promis carte de muncă la întreprinderea noastră, s-au prezentat doar 8, angajându-se că vor lucra efectiv. Au rezistat doar prima săptămână și pe urmă nu a mai venit nici unul. Ei au motivat că nu vine autobuzul la ora 5 la ei în sat, că l-a chemat nu știu cine la cules, că nu vine singur, că i-a murit vaca... Mulți însă n-au mai venit fără să spună de ce. Singurii romi angajați la noi care au rămas sunt cei care au avut oferte ca om de serviciu, și care au avut ceva mai ușor de lucru sau au avut într-adevăr nevoie de locuri de muncă” (V.S., F). Deci angajatorii îi consideră în general pe muncitorii romi neserioși, superficiali în executarea sarcinilor, calitatea muncii lor lasă de dorit, nedisciplinați, uneori obraznici cu șefii, nefiind în stare să respecte orarele și orele de muncă, iar în unele cazuri fiind prinși

chiar că încearcă să fure de la locul de muncă. Este adevărat că sunt și muncitori romi serioși, unii chiar cu pregătire școlară sau vocațională, dar aceștia sunt relativ puțini.

Muncitorii români au de multe ori o atitudine defavorabilă față de muncitorii romi, în special din cauza neseriozității și superficialității lor, dar și din cauza lipsei lor de igienă (nu se spală, miros urât, etc.), „Problema a fost dintotdeauna din două părți, nici ai noștri nu i-au primit cu brațele deschise, dar nici ei nu au manifestat de la bun început dorința de a lucra” (F.P., B); „Au fost cazuri în care muncitori români au venit la noi și ne-au cerut să îi scoatem pe romi din echipă întrucât nu suportă mirosul lor urât, faptul că sunt nespălați” (D.M., B).

Despre discriminarea romilor de către angajatorii bihoreni în general, părerile sunt împărțite. Unii sunt de părere că romii sunt discriminați fiindcă nu le place să muncească, fură și sunt neserioși, alții însă cred că au exact aceleași drepturi și obligații ca muncitorii români sau maghiari, că nu se face o diferențiere pe criterii etnice la locul de muncă. Pe de altă parte, unii angajatori au idei preconcepute despre romi, pornind de la cazuri individuale și făcând generalizări. Acest fapt duce la situații în care patronii nu doresc să angajeze romi. Discriminarea însă nu se face în mod vizibil din cauza presiunii legilor românești care combat discriminarea; nu li se spune că sunt romi și de aceea nu sunt angajați, ci pur și simplu că pregătirea lor școlară și profesională nu corespunde locului de muncă.

Soluțiile propuse de angajatorii intervievați pentru îmbunătățirea integrării romilor pe piața muncii sunt: creșterea pregătirii lor școlare și vocaționale, creșterea implicării primăriilor și a liderilor locali ai romilor în rezolvarea problemelor membrilor comunităților rome și îmbunătățirea activității fundațiilor de asistență socială care au ca preocupări soluționarea problemelor acestei comunități.

Funcționarii care se ocupă de problemele romilor provin de la Prefectura județului Bihor și de la Asociația Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă (AJOFM).

Părerile lor vin în completarea celor ale angajatorilor pentru a avea o imagine mai clară asupra problemei integrării romilor pe piața muncii.

Dacă funcționara de la Prefectură se ocupă de coordonarea programelor guvernamentale pentru rromi și facilitează dialogul între Guvern și Primărie pentru implementarea acestor programe, funcționarii de la AJOFM se ocupă de stabilirea indemnizațiilor pentru șomaj, organizarea de cursuri, consilierea și medierea persoanelor aflate în căutarea unui loc de muncă, inclusiv a rromilor. Mai specific, ei au organizat Bursa Locurilor de Muncă pentru rromi în 2003 și 2004.

Funcționarii consideră că marile probleme ale rromilor după 1989 sunt: lipsa pentru mulți dintre ei a actelor de identitate, condițiile proaste în care locuiesc, igiena neadecvată, nefilierea la medicii de familie, nivelul scăzut de pregătire școlară și profesională, gradul scăzut de integrare pe piața muncii.

Transformările economico-sociale de după 1989 le-au agravat starea de sărăcie. Cei mai mulți rromi locuiesc în mediul rural. Dacă înainte de 1989 erau angajați în Cooperative Agricole de Producție sau Întreprinderi Agricole de Stat, după căderea regimului Ceaușescu, acestea desființându-se, nu și-au mai găsit de lucru în mediul rural și mulți au ajuns să fure în orașe pentru a se putea întreține pe ei și familia.

Pregătirea școlară și profesională a rromilor este foarte scăzută. Mulți au doar 4 clase, iar o parte dintre ei nu știu să scrie și să citească. De aceea, „învățarea e chiar mai importantă decât locurile de muncă. Am vrut să facem cursuri de recalificare cu rromii, dar nu am avut cu cine, întrucât nu știu să scrie și să citească” (I.L., B); „Rar când au pregătire școlară. Pregătirea profesională însă pot dobândi la locul de muncă” (C.M., B). Este complicat, însă, după părerea mea, să fie formați la locul de muncă, dacă au o pregătire școlară precară. De aceea, cei mai mulți prestează munci necalificate: lucrări în construcții, la fabrici de încălțăminte, spălătorii, salubritate.

Integrarea rromilor pe piața muncii e dificilă întrucât „nu sunt doar slab pregătiți școlar și profesional, dar și inconstanți, nedisciplinați și neserioși (o mare parte dintre ei). Mulți nu au cărți de muncă, nu au contracte individuale de muncă, nu au acte de identitate și preferă să lucreze la negru sau în munci sezoniere (culesul ciupercilor, fructelor, lucrări în construcții)” (C.M., F).

Pe de altă parte, „din partea patronilor există o reticență în a-i angaja. N-au constanță, n-au o disciplină a muncii, mulți fură. E greu și pentru patroni să aibă încredere în ei” (I.L., B); „Eu cred că există discriminare a rromilor pe piața muncii. Sunt socotiți neserioși și hoți și se crede că au ciorditul în sânge. La Marghita, un italian a angajat rromi, dar românii nu i-au acceptat, fiindcă au zis că-s nespălați, că miros urât” (C.M., F).

Soluțiile propuse de funcționari pentru creșterea integrării rromilor pe piața muncii sunt: educația, îmbunătățirea condițiilor de locuit și igiena, o mai mare implicare din partea organizațiilor politice ale rromilor și a fundațiilor de asistență socială, trecerea de la o politică socială pasivă la una activă. „Factorul educație este însă esențial. Dar ca să mergi la școală ai nevoie de condiții decente de locuit, căldură, părinți care să te susțină, nu de părinți analfabeți” (C.M., F).

Acest studiu va fi continuat prin noi cercetări despre eficiența instituțiilor care aplică politici sociale pentru rromi, precum și despre modelele de căutare a locurilor de muncă și discriminarea rromilor pe piața muncii.

6.2.2. *Învățământ superior și piața muncii în Oradea, România*

O altă anchetă sociologică în care a fost implicat autorul este un studiu despre absolvenții Universității din Oradea, universitate românească de stat, și Universității Creștine Partium Oradea, universitate din România, finanțată de statul maghiar (Olah, Dărăbăneanu, Flora, 2015). În acest studiu s-a pornit de la ipoteza conform căreia, pentru integrarea cu succes pe piața muncii a absolvenților din învățământul superior dintr-un oraș de aproximativ 200, 000 locuitori, cum este Oradea, ceea ce contează cel mai mult sunt legăturile de familie și de prietenie sau relațiile informale. Totuși, datele prelucrate prin analiza secundară relevă faptul că doar 1 din 4 absolvenți obțin joburi în acest fel. Dacă absolvenții universității românești de stat obțin mai multe joburi în instituțiile publice, absolvenții universității maghiare preferă companiile private și ONG-urile unde pot vorbi în limba maghiară.

Pe de altă parte, dacă se ia corespondența între specializare și jobul obținut, se pare că absolvenții de la specializările economice și de științe

socio-umane sunt în dezavantaj față de alte specializări, cum sunt, de exemplu, cele ingineresti.

Absolvenții universității românești de stat par în avantaj comparativ cu cei ai universității maghiare datorită utilizării limbii române. Absolvenții universității maghiare vorbesc limba maghiară în familie și în tot ciclul educațional, de la grădiniță la studii superioare. Acest fapt le creează o vulnerabilitate mai mare în ceea ce privește integrarea lor pe piața locală a muncii.

6.3. Piața religiosului

Până în anii 1970, studiile empirice din domeniul economiei politice au neglijat influența religiei. Totuși, lucrările lui Azzi și Ehrenberg (1975) și ale lui Iannaccone (1998) au deschis această direcție de aplicare a principiilor cercetării economice la diferite aspecte ale religiei, iar studiile recente de economie politică au început să integreze și dimensiunea religioasă (McCleary și Barro, 2022).

Abordarea economică a religiei pleacă de la observația că oamenii încearcă să își atingă în mod sistematic și deliberat obiectivele. Asta înseamnă că decizia rațională se aplică religiei în aceeași măsură în care se aplică și altor decizii individuale și sociale. În termeni economici, în măsura în care dedicăm timp și resurse religiei, cumpărăm bunuri religioase. Dacă aceasta implică participarea la slujba săptămânală, rugăciunea de cinci ori pe zi, donarea a 20/100 din venit, purtarea unor haine speciale sau o dietă specifică, atunci o persoană poate decide că este prea costisitor și poate alege să își reducă implicarea sau chiar poate opta pentru o religie mai ieftină.

În calitate de credincios, un individ este un consumator de bunuri și servicii religioase, ceea ce presupune că manifestă o cerere pentru religie. Aceasta presupune că există și o ofertă corespunzătoare, o parte din ea provenind de la religia organizată formală (McCleary și Barro, 2022).

Modelul pieței religioase s-a bazat și s-a elaborat pe gândirea lui Adam Smith, a cărui operă clasică „Avuția Națiunilor” este deseori privită ca fiind prima carte de economie modernă. Modelul pieței religioase spune că reglementările guvernamentale influențează competiția dintre furnizorii de

religie, afectând așadar și natura produsului religios. Smith credea că monopolurile furnizării de servicii religioase tind să devină, asemenea monopolurilor în general, neinovatoare și indolente (McCleary și Barro, 2022).

Mergând pe această linie de gândire, se poate face referire la o lucrare despre donațiile religioase din România (Olah și Roșeanu, 2016). Autorii au pornit de la întrebarea care ar fi motivația de a da bani bisericii, iar obiectivul cercetării a fost construirea unui model explicativ al donațiilor religioase în România. Olah și Roșeanu au explorat o bază de date realizată în urma unui sondaj din 2011, comandat la inițiativa Societății pentru o Societate Deschisă România. În această cercetare, românii au fost chestionați legat de comportamentul religios și, printre alte întrebări, au răspuns și la una dihotomică legată de donațiile religioase.

Ceea ce i-a surprins pe autori a fost lipsa de corelație dintre venit și donațiile religioase, dar și lipsa asocierii semnificative dintre confesiunea religioasă și donațiile religioase. Poate cea mai importantă concluzie a studiului este puternica corelație dintre indexul Herfindahl-Hirschman și donațiile religioase, ceea ce poate fi interpretat în sensul că un grad mare de concentrare a pieței religioase este asociat cu un nivel scăzut al donațiilor religioase. Faptul că regiunile Transilvania și Banat-Crișana sunt campioanele la donații religioase în România poate fi asociat cu faptul că în aceste regiuni există un grad mai ridicat de diversitate etnică și religioasă (Olah și Roșeanu, 2016).

CAPITOLUL 7. **Economia informală și economia subterană**

7.1. Ce reprezintă economia informală?

Problema pe care urmează să o tratăm pare simplă la prima vedere. Este ușor de observat faptul că, inclusiv în societățile economice avansate, anumite tranzacții implică bunuri și servicii care nu sunt cuprinse în contabilitatea națională și rămân ascunse. Aceasta se aplică în special activităților ilegale, precum contrabanda, traficul de stupefiante și încălcarea legislației muncii. În încercarea de a studia această economie invizibilă, cea mai mare problemă este de natură tehnică: ce mijloace vom adopta pentru a descoperi tranzacțiile ascunse de privirea noastră? Tot ceea ce se poate face este de a realiza aproximări rezonabile pe baza metodelor indirecte. Lucrurile devin și mai complicate dacă observăm existența schimburilor perfect legale de bunuri și servicii care nu sunt contabilizate în termeni monetari – schimbul de forță de muncă reglat de obiceiuri, împrumutul fără dobândă între rude, serviciile voluntare și altele (Martinelli și Smelser, 1990). Chiar și în astfel de cazuri, trebuie să căutăm să atribuim o valoare tranzacțiilor și să le conectăm la contabilitatea națională. Realizăm că, cu cât ne aventurăm în universul relațiilor complexe sociale sau culturale, cu atât suntem mai puțin pregătiți pentru a lua în considerare schimbul unei tranzacții sau pentru a clarifica sau a izola conținutul economic specific. Când cerem un împrumut de la un prieten, avem tendința de a face un calcul aproximativ legat de momentul în care vom fi capabili să returnăm împrumutul. Acest lucru este mai puțin probabil între tați și fii. Și cum să considerăm munca unei femei în gospodărie? Astăzi, mulți vor obiecta faptul că, în astfel de cazuri, este greșit să vorbim despre muncă. Va fi preferabil să ne referim la relații bazate pe

afectivitate, relații care prin natura lor nu pot fi imaginate sau construite în termeni monetari. Dincolo de toate, iubirea pentru bani a purtat întotdeauna un alt nume. Concluzia ar fi că femeia continuă să joace rolul de înger al inimii sau casei și că, pe de altă parte, este necesar din punct de vedere moral să revizuiem responsabilitățile domestice ale bărbatului și femeii, evitând orice calcul al bunurilor și obligațiilor, pe care relațiile intime le exclud prin definiție.

Cu cât ne abatem de la piață, cu atât această problemă aparent simplă devine tot mai greu de conceptualizat. Atâta vreme cât sunt implicați banii și schimbul liber, putem încerca să utilizăm tehnici potrivite pentru a calcula ceva ce nu este imediat vizibil. Dincolo de acest nivel, nu suntem capabili să legăm conținutul economic al relațiilor sociale mai complexe de bani și nici nu avem o idee exactă despre ceea ce este economic și ceea ce nu este (Martinelli și Smelser, 1990).

Și imaginea nu se schimbă dacă ne mutăm la granița dintre economie și sistemul politic. În societățile contemporane, statul furnizează un șir întreg de servicii care nu sunt nici cumpărate și nici vândute pe piață, unele dintre ele fiind văzute ca drepturi ale cetățenilor. Deciziile politice – care pot să se schimbe cu timpul – trebuie să stabilească dacă anumite servicii trebuie cumpărate de pe piață sau furnizate de către administrație, sau dacă trebuie create circuite paralele administrative și de piață. Devine astfel evident – ca și în cazul precedent al schimburilor în contextul relațiilor culturale complexe – că economia subterană este opusă unei economii normale, care este definită pe baza regulilor acceptate și a granițelor care sunt variabile.

Etalând pentru cuantificare o parte a economiei informale, ne confruntăm cu serioase probleme teoretice. Economia neînregistrată sau subterană devine un obiect indefinit. Realizăm faptul că, pentru a ne ocupa de economia subterană, înseamnă să analizăm o serie de lucruri diferite: piețe ilegale, economia publică și economia domestică, munca în gospodărie ș.a.m.d. Aceste fenomene sunt atât de diferite unele de altele încât tot ceea ce putem face este să le cuprindem sub aceeași etichetă conceptuală, folosind un termen negativ, nu din cauza a ceea ce sunt, ci a ceea ce nu sunt. Din punctul de vedere a ceea ce am afirmat anterior, le putem considera ca fiind

tipuri sau aspecte care nu corespund unei forme de economie percepută de noi ca normală.

De-a lungul unui mare ciclu istoric, care a fost martor al dezvoltării unor sisteme industriale la scară mare, economia a avut întotdeauna tendința de a presupune forma specifică pe care i-o atribuim. Aceasta a fost cauzată de trei factori esențiali:

1. Diferențierea sa de restul societății – s-a format un sistem de acțiune specializat, în mod esențial reglat de piață, în cadrul căruia deciziile producătorilor și consumatorilor sunt luate în conformitate cu prețurile fixate prin negocierea formală liberă;
2. Dezvoltarea unor organizații specifice orientate spre profit și bazate pe diviziunea rațională a forței de muncă;
3. Modul în care setul complex de legi creează legături între economie și restul sistemului.

Termenul de economie formală poate fi utilizat pentru a defini procesele de producție și schimburile de bunuri și servicii reglate de piață și în mod specific performate de întreprinderile comerciale orientate spre profit, acționând în conformitate cu legile comerciale, de taxare și de muncă. Economia informală se referă la toate procesele de producție și de schimb care nu satisfac trăsăturile distinctive descrise anterior (Martinelli și Smelser, 1990).

Arnaldo Bagnasco afirmă că problemele de calcul în ce privește economia informală încep atunci când realizăm că economia nu este complet diferențiată de alte sisteme de acțiune. Mai precis atunci când realizăm că piața este un mecanism care reglează producția și schimbul, dar în același timp este mai puțin exclusivă decât ne imaginăm. Pe de o parte, producția domestică de bunuri și servicii pentru auto-consum, care variază de la țară la țară, de la nivel urban la nivel rural, a fost întotdeauna mare. Aceasta înseamnă că mecanismul reglator al reciprocității e operațional. Conținutul economic al regulilor schimbului în acest caz nu este făcut explicit și este clasificat ca atare, dar este o parte a unor contexte culturale mai complexe. Pe de altă parte, intervenția statului în economie nu a fost limitată pur și simplu la câteva legi fundamentale și nici nu a fost susținută de piața liberă, ea a modificat constituirea și operarea pieței în sine. În analiza finală, a fost

clarificat mecanismul reglator al schimbării politice, bazată pe acorduri proiectate pentru a oferi avantaje anumitor categorii și pentru a crea loialități politice (Martinelli și Smelser, 1990).

Cum și când a apărut economia informală în țările occidentale și care este relația dintre economia formală și cea informală, se întreabă Arnaldo Bagnasco.

Dacă lăsăm la o parte diferențele naționale și luăm în considerare tendința principală, putem spune că producția de masă organizată în mari întreprinderi a devenit un element esențial în secolul XX. Combinația dintre procesele de producție mecanizate și forța de muncă necalificată a însemnat creșterea productivității muncii. Pentru a se atinge acest obiectiv, s-au făcut nu doar investiții în uzină, dar a fost stimulată și cererea pe piață. Astfel, reglarea organizațională a proceselor de producție a ținut spre creștere, nu doar la nivel microeconomic, dar intervenția politică a creat proceduri de stabilizare și la nivel macroeconomic. Un sistem de acest fel putea conta pe angajarea deplină și pe echitatea socială. Într-adevăr, a fost completat de politici pentru a controla economia prin cheltuieli publice, care aveau drept scop realizarea statului bunăstării. Acest aranjament permite pieței să câștige un teren nou, odată cu creșterea ofertei de bunuri standardizate, formele tradiționale de muncă fiind înlocuite de activități formale de producție, iar urbanizarea subminând relațiile bazate pe comunitate și familie. Multe din bunurile și serviciile consumate sunt produse de întreprinderi care cumpără și vând bunuri și forță de muncă în conformitate cu regulile juridic formale.

Cu toate acestea, odată ce aranjamentele au impus o puternică diferențiere între economie și structurile și relațiile comunitare și de familie, ele au implicat economia în sine în relații politice și organizaționale. Dacă vorbim despre aceste aranjamente, am putea aduce în discuție granițele economiei și interjocul dintre formal și informal. Problema pe care o discutăm a apărut în anii 1970, într-o vreme când economiile la scară mare erau într-o situație critică. După treizeci de ani de dezvoltare, prezentau semne de stagnare, inflație și șomaj. Atunci au apărut întrebări legate de economia invizibilă și de dimensiunile sale. Studiile au arătat că era legată de aspecte sau reacții la crizele sistemelor anterioare, bazate pe producția de masă și reglarea de tip keynesian. Datorită indeterminării conceptului implicat, este imposibil de spus ce procese informale s-au dezvoltat în timpul

acestei faze. Un singur lucru poate fi inferat din datele disponibile: în timpul acestei perioade de impas și în cursul încercărilor de a ieși din acest impas, granițele economiei formale s-au schimbat și, odată cu aceasta, interjocul dintre economia formală și informală. Acest proces vizibil a avut o influență indubitabilă asupra dezvoltării cercetării în această zonă, tinzând spre unificarea unui număr mare de fenomene. Nu trebuie să credem nici faptul că toate tipurile de economie informală au aceeași cauză și nici faptul că ele sunt elemente noi. Concluzia este că situația economică respectivă a creat condițiile pentru comportamentul economic non-normal, cu alte cuvinte pentru economia informală (Martinelli și Smelser, 1990).

În unele cazuri, întreprinderile au avut dificultăți când s-au confruntat cu mari constrângeri ale utilizării resurselor și forței de muncă și cu piețe mai diversificate și mai instabile, elemente care au dat naștere la tipuri de comportament care au dezvoltat economia informală în mod direct. Un exemplu ar putea fi descentralizarea producției. Dar în general, dezvoltarea micilor întreprinderi, care inițial aveau elemente de economie informală, nu a fost generată direct de crizele din marea industrie. Statului i-a fost tot mai greu să controleze și să ierarhizeze cheltuielile și să le facă compatibile cu procesul de acumulare. Nu se poate spune cu siguranță că aceasta a cauzat creșterea economiei informale, dar e clar faptul că a schimbat interjocul dintre formal și informal. În multe cazuri, strategiile economice informale adoptate de indivizi și familii sunt clar un mijloc de adaptare la înrăutățirea condițiilor. Cum e, de pildă, un al doilea loc de muncă. În alte situații, modificările situației generale au dus la apariția și dezvoltarea modelelor de producție și consum bazate pe alte criterii decât cele ale operațiilor de piață. Dezvoltarea muncii voluntare în anumite zone ale sectorului de servicii, cum ar fi serviciul de sănătate, nu este pur și simplu o consecință a crizei fiscale a statului bunăstării; aceasta reflectă schimbări culturale care sunt elemente ale unei tendințe mai generale implicând transformări ale modului în care relațiile interpersonale, stilurile de viață, consumul, munca și altele au fost percepute. Dacă un tehnician refuză munca standardizată în fabrică și își deschide o mică afacere, probabil evitând taxele, iar muncitorii cu angajare temporară refuză să lucreze în fabrică, putem să derivăm de aici că sunt efecte ale crizei din marea industrie? Dacă este așa, atunci sensul acestui aspect este mult mai complicat decât l-am prezentat noi.

Deși imaginea este foarte clar complicată, putem observa în concluzie de ce cercetarea economiei informale, deși problematică, are o mare putere de agregare. Ne furnizează analize cruciale ale dezvoltării ideilor de adaptare și schimbare socială din ultimii ani. Este de asemenea un teren instabil de cercetare. Interesul său constă în slăbiciunea sa. Cele mai interesante rezultate urmăresc aspecte precise ale interjocului dintre formal și informal.

Într-un studiu intitulat „Economia informală și paradoxurile ei”, sociologul american Alejandro Portes oferă o serie de exemple ilustrative pentru clarificarea a ceea ce înseamnă economia informală. Totodată, el face apel la o serie de cercetări ale acestei zone atât de interesante a vieții economice (Smelser și Swedberg, 1994).

Astfel, afirmă Alejandro Portes, în metropola americană Miami poți circula atât cu autobuze aparținând regiei urbane, cât și cu așa numitele „jitneys”, sau autobuze ieftine, care concurează pe față. Autobuzele ieftine nu dispun de aer condiționat, au un număr mic de locuri, sunt aglomerate, au o stare tehnică discutabilă, dar distanțele orare între curse sunt mici, șoferii opresc la cererea călătorilor și, ca urmare, costul билетelor este redus. Autobuzele aparținând regiei de transport urban (city buses) sunt conduse de oamenii locului (băștinași), membri de sindicat, în timp ce „jitneys” au drept șoferi-imigranți. Competiția între activitățile economice licite și cele ilicite este în general mai dificil de perceput dar, în acest caz concurența deschisă pentru costul unei călătorii cu autobuzul reprezintă numai vârful iceberg-ului. Mai bine ascunse de public, activitățile similare celor descrise anterior se desfășoară în multe alte orașe . 9 din 10 proprietari de case din New York, care intenționează să le modifice interiorul, continuă Alejandro Portes, angajează un zidar sau dulgher la negru, fără carte de muncă și cu plata cash.

Munca manuală realizată la domiciliu este foarte răspândită în domeniul construcțiilor, printre femeile imigrante care acceptă tarife foarte reduse datorită nevoii de bani, dar și din cauza unor constrângeri familiale.

Aceste tipuri de activități economice care au la bază conflicte de interese ale patronilor, angajaților și clienților au fost caracterizate drept economie subterană, ilegală sau informală.

Perspectiva sociologiei economice în studierea dinamicii acestor activități ar putea atenua caracterul contradictoriu al analizelor economice sau de altă natură (ca de exemplu relația dintre stat și societatea civilă).

Keith Hart, antropolog al vieții economice, studiind piața muncii urbane din Africa, a considerat că termenul de economie informală ar putea exprima discrepanța dintre experiența acumulată în acel continent și educația britanică (Smelser și Swedberg, 1994). Observațiile empirice cu privire la antreprenoriatul popular din Accra și din alte capitale africane erau în dezacord cu „doctrina vestică a dezvoltării economice”. În raportul său către Biroul Internațional al Muncii (ILO), Hart a postulat un model dualist al oportunităților de venit al forței de muncă urbane, bazat, în mare parte, pe distincția dintre angajarea pe salariu și angajarea pe cont propriu (în propria întreprindere). Conceptul de informalitate se aplica celor care lucrau pe cont propriu – în număr mult mai mare și divers, în afaceri mici, în afacerea stradală. Cu timpul, acest concept a fost instituționalizat în cadrul birocrăției ILO care l-a redefinit, în esență ca fiind sinonim cu sărăcia.

Economia informală, în această opinie, se referea la o modalitate urbană de a rezolva diferite situații caracterizate prin:

1. Nivel scăzut de angajare (referitor la aptitudini, capital, organizare);
2. Proprietate familială a întreprinderilor;
3. Domeniu restrâns de acțiune;
4. Producție bazată pe munca intensivă cu tehnologie învechită;
5. Piețe competitive și nereglementate.

Acestor caracteristici li se alăturau, după alți autori, cele privind nivelurile scăzute ale productivității muncii și capacitatea redusă de acumulare. Ulterior, angajarea în sectorul informal a fost definită ca angajarea la negru (underemployment), care afecta muncitorii care nu aveau acces la economia modernă. Această caracterizare a informalității ca fiind inclusă în economiile mai puțin dezvoltate se regăsește în numeroase studii elaborate sub egida ILO sau a Băncii Mondiale privind sărăcia și piața muncii în sectorul urban.

Acestei interpretări sub aspect negativ a sectorului informal i s-au opus alte abordări ale activităților informale, ca expresii ale dinamismului antreprenorial popular. Economistul peruan Hernando de Soto a reformulat tema originală a lui Hart și i-a conferit o nouă dimensiune. În cartea sa „The

Other Path” (1989), De Soto definește informalitatea ca răspuns public dat statelor mercantiliste rigide (ca Peru și alte state latino-americane), care supraviețuiesc prin acordarea privilegiului de participare legală la activitatea economică unei elite restrânse (de Soto, 1989).

Componenta normativă atașată analizelor sectorului informal cu o importanță majoră în statele Lumii a Treia se regăsește și în țările industrializate. Prin consens, cercetătorii din aceste țări includ în sfera sectorului informal „acțiunile agenților economici care nu respectă cu strictețe reglementările instituționale sau sunt lipsite de protecția acestora”. Manuel Castells și Alejandro Portes (1989) susțin că sectorul informal ar cuprinde „toate activitățile aducătoare de venit care nu sunt reglementate de stat în mediile sociale unde activitățile similare beneficiază de reglementarea oficială” (Smelser și Swedberg, 1994).

Din perspectiva noii economii instituționale, Edgar Feige propune o clasificare a activităților incluse în sectorul informal având drept cadru de referință nerespectarea regulilor instituționale. Sub termenul de umbrelă de economie subterană (underground economy), Feige distinge patru subtipuri:

1. Activități economice ilegale, care includ producția și distribuția de bunuri și servicii prohibite de lege: traficul de droguri, prostituția și unele jocuri de noroc;
2. Activități economice nedeclarate, care se sustrag sau evită reglementările fiscale în vigoare, codificate în codul fiscal de impozitare. Volumul veniturilor care ar trebui declarate autorităților competente, dar care nu sunt declarate, reprezintă mărimea estimativă a acestui subtip;
3. Activități economice neînregistrate, care ocolesc obligația de a raporta informații agențiilor guvernamentale de statistică. Volumul acestor activități este dat de mărimea venitului care ar trebui înregistrat în sistemul național financiar, dar care nu se înregistrează;
4. Activități economice informale, care ocolesc costurile și sunt excluse de la protecția legii și a reglementărilor administrative cu privire la „relațiile de proprietate, licențe de comerț, contracte de muncă,

prejudicii, credite și sisteme de asigurare socială” (Smelser și Swedberg, 1994).

Se deduce că, între aceste subtipuri nu există o delimitare strictă atât timp cât activitățile denumite informale sunt, de asemenea, în mare măsură, neînregistrate și neraportate. Distincția majoră se face între activitățile informale și cele legale, deoarece fiecare posedă caracteristici specifice ce o deosebesc de cealaltă. Sociologii admit că legal/ilegal, normal/anormal sunt categorii definite social și supuse schimbării. Cu toate acestea, activitățile ilegale implică producerea și comercializarea de bunuri definite în anumite condiții de timp și spațiu ca ilicite, în timp ce activitățile informale se referă, în mare parte, la bunuri licite. Aceiași Castells și Portes au încercat să clarifice distincția dintre formal și informal, care nu constă în caracterul produsului final, ci în modul în care este produs și/sau tranzacționat. Astfel, unele confecții, masa la restaurant sau anumite componente auto – toate bunuri licite – își au originea uneori în aranjamente de producție fie reglementate prin lege, fie prin evitarea regulilor existente.

Explicând astfel distincția dintre cele trei subtipuri de activități formale, informale și legale se pot studia sistematic relațiile dintre ele, fapt ce devine dificil în confruntarea dintre ilegal/informal. Jimenez Jose Blanes în studiul „Cocaine, Informality and the Urban Economy in La Paz, Bolivia” (1989) a analizat efectele economiei boliviene a drogurilor asupra sectoarelor formal/informal. Interdependențe similare au fost sesizate și explicate în fosta Uniune Sovietică și în alte țări din Europa de Est.

Pe baza și a altor lucrări s-a construit o clasificare funcțională a activităților economice informale având drept criteriu scopul lor:

1. Activități economice informale (în afara reglementărilor legale), care urmăresc supraviețuirea individului sau a gospodăriei prin producție directă de hrană sau prin vânzare redusă de bunuri și servicii pe piață;
2. Activități economice informale orientate spre creșterea flexibilității manageriale și spre reducerea cheltuielilor cu forța de muncă în firmele din sectorul formal, prin angajări fără carte de muncă și subcontractări cu antreprenori formali;

3. Activități economice informale având drept scop acumularea de capital de către firmele mici prin mobilizarea relațiilor de solidaritate, flexibilitate sporită și costuri mai scăzute;
4. Aceste trei tipuri de activități economice sunt denumite activități informale de supraviețuire, exploatare dependentă și creștere.

Primul tip ar putea fi exemplificat prin construcția acoperișului unei case de însuși proprietarul său, sau prin proliferarea vânzării pe stradă în orașele Lumii a Treia. Relațiile între subcontractanții imigranți, intermediari și marile firme din industria confecțiilor constituie exemple pentru cel de-al doilea tip, iar rețeaua de microproducători meșteșugari din centrul Italiei reprezintă ilustrarea celui de-al treilea tip de activități informale. În practică, cele trei tipuri coexistă în aceleași așezări urbane. Distincția dintre aceste trei tipuri de economie informală este dată de motivația actorilor sociali și de nivelul complex al organizării sociale impus de aceste activități.

O altă definiție a informalității accentuează legătura dintre acest concept și autoconsumul (self-provisioning) de bunuri și servicii de către gospodăria în economiile dezvoltate. Astfel de activități ca reparațiile în interiorul locuinței, grădinăritul, etc., reprezintă producția directă de subzistență, menționând că actorii sociali care le execută fac parte din categoria populației cu venituri medii care încearcă să-și maximizeze alocarea eficientă a timpului.

Principalul scop al autoconsumului este eliberarea anumitor componente ale consumului din gospodărie de dependența bunurilor și serviciilor de pe piață. Lucrările cercetătorilor britanici **Jonathan Gershuny** și **Raymond Pahl** (1985) în acest domeniu sunt o sursă relevantă pentru unul din paradoxurile reglementării pieței de către stat.

Tranzacțiile informale lipsite de o oarecare reglementare a statului sunt percepute în numeroase cazuri, ca jocuri ale forțelor pieței. Pe baza experienței sale africane, Keith Hart numește economia informală „o piață neîmblânzită”, activitățile care o alcătuiesc având tendința de globalizare, ținând seama de sfera de cuprindere. Economia secundară din fostele țări socialiste ale Europei de Est constituie un exemplu al acestei globalizări. Întreprinderile care făceau parte din economia secundară produceau și tranzacționau bunuri care nu se găseau pe piețele de desfacere controlate de

stat, negând astfel logica economiei socialiste. În aceste țări informalitatea era asimilată pieței și libertății individuale. Uneori și întreprinderile de stat, prin managerii lor făceau uz de ofertele informale pentru a contracara blocajele sistemului oficial. După opinia sociologilor maghiari Istvan Gabor și Jozsef Borocz (1989) forțele pieței libere, eliberate de economia secundară au constituit elementul cheie care a subminat legitimitatea politică a regimurilor socialiste, provocând prăbușirea lor (Smelser și Swedberg, 1994).

Viața economică din numeroase țări a dovedit faptul că absența unor reglementări ale statului în tranzacțiile informale facilitează încălcarea legii și răspândirea fraudei. Există, în acest sens o diferență semnificativă între activitățile definite ca ilegale și cele informale. Întreprinderea care desfășoară activități ilegale oferă bunuri și servicii în baza unei relații de afaceri întreținută prin mijloace de impunere, uneori prin forță, a unor acorduri. Ne referim la rolul jucat de „pește” în prostituție, de bodyguard-ul din familiile mafioate siciliene. În aceste cazuri economia ilegală se apropie de cea formală în sensul că ambele dețin sisteme stabilite de corectare a nedreptăților și de constrângere, fie prin aparatul poliției și tribunale, fie prin anumite persoane specializate în acest domeniu. Prin contrast, numeroase activități definite ca informale sunt lipsite de o astfel de protecție: subcontractantul care livrează 100 sacouri unui intermediar informal în baza promisiunii unei plăți ulterioare este în totalitate dependent de acea promisiune; emigrantul angajat în mod informal de către un antreprenor nu are nici un mijloc de a-și susține pretenția de a primi remunerația promisă prin acordul verbal.

7.2. Economia subterană

Pentru Vito Tanzi, un expert italo-american în domeniul analizei economiei subterane și corupției, fenomenul care poartă numele de economie din umbră, economie neagră sau economie subterană a atras atenția economiștilor și sociologilor în a doua jumătate a anilor 1970. Clar acest tip de economie a existat și înainte fără însă să atragă atenția. Economia subterană este adesea confundată cu economia informală care are alte rădăcini și cauze. Oamenii, continuă Tanzi, uită că înainte de crearea economiei moderne, cu un rol puternic și semnificativ al guvernului,

activitățile economice erau în mare măsură informale. De aceea informalitatea era norma și nu excepția. De aceea, crede el trebuie să menținem separate economia informală și economia subterană chiar dacă cele două interacționează semnificativ (Tanzi, 2002).

Principalele cauze ale economiei subterane sunt numeroase, dar ele pot fi comprimate în patru categorii: taxele, regulile, prohibițiile și corupția.

Odată cu dezvoltarea statelor moderne și taxele devin mai mari, plătitorii de taxe devin mai tentați să le evite, efectuând anumite activități în zona subterană.

Regulile sunt un instrument important al politicii guvernamentale și se aplică în multe zone conectate activitățile economice ale indivizilor și firmelor. Există astfel reguli cu privire la certificarea unor activități specifice precum e cazul doctorilor și piloților. Altele specifică numărul orelor de muncă ale muncitorilor din fabrici, iar altele se referă la salariul minim, vârsta minimă pentru a munci, contribuții la pensie sau timpul efectuării concediilor, ori la condițiile de siguranță legate de incendii, sănătate sau condițiile de mediu. Aceste costuri cresc costul operării în unele activități sau chiar fac imposibilă sau dificilă operarea anumitor activități. Drept consecință multe activități ajung să fie operate în zona subterană pentru a evita aceste reguli și plata unor taxe (Tanzi, 2002).

Anumite activități sunt prohibite în unele țări, dar sunt permise în altele, prostituția fiind un exemplu clasic. Prohibițiile pot fi și ele clasate la categoria reguli. Ele joacă un rol important în a împinge oamenii și resursele în afara zonei economiei oficiale. Unii oameni se angajează în activități ilegale sau chiar criminale (de exemplu traficul de stupefiante) pentru că beneficiile sub forma unor profituri foarte mari sunt mult mai mari decât costurile care includ probabilitatea de a fi prins sau pedepsit. Se poate aminti cazul celebrului traficant de droguri columbian Pablo Escobar care în anii 1980 și începutul anilor 1990 își construiseră un imperiu al cocainei care valora miliarde de dolari.

Corupția poate fi politică sau birocratică și poate genera venituri mari celor angajați în activități de corupție. Corupția poate distorsiona unele prețuri care implică investiții publice atunci când includ plata mituirii

funcționarilor publici. În unele țări corupția poate schimba prețurile oficiale ale vânzării unor bunuri pe piață (Tanzi, 2002).

O întrebare importantă este cum se măsoară economia subterană? În cursul ultimelor cinci decenii de când economia subterană a început să atragă atenția economiștilor sociologilor și statisticienilor au fost făcute mai multe încercări de măsurare ei. Așa cum arată Lazăr, Moldovan și Pavel într-un articol publicat în 2008 există metode directe și indirecte de măsurare a economiei subterane. Metodele directe utilizează date microeconomice adunate prin investigații sociologice sau audit fiscal. Utilizarea sondajului de opinie ca principală metodă directă este răspândită în special în Europa Nordică, dar principalul dezavantaj este că subiecții care răspund la întrebările din chestionar ezită să admită comportamentul fraudulos. De aceea rezultatele acestei metode sunt considerate departe de realitate.

În cazul auditului fiscal dezavantajul constă în faptul că subiectul auditului fiscal cunoaște adesea datele și obiectul auditului înainte, fapt care conduce la rezultate în care e mai greu de avut încredere (Lazăr, Moldovan și Pavel, 2008).

Metodele indirecte lucrează cu date macroeconomice. O metodă indirectă se bazează pe diferența dintre venitul național și cheltuieli. O discrepanță majoră între PIB-ul calculat ca sumă a cheltuielilor naționale și PIB-ul calculat ca total al veniturilor naționale duce la concluzia unei economii subterane destul de dezvoltate.

Munca poate fi considerată și ea un indicator pentru măsurarea economiei subterane. Premisa metodei diferenței dintre munca oficială și munca reală este că munca ilegală stă la baza economiei subterane. Angajatorii din sectorul economiei subterane sunt tentați să utilizeze munca ilegală pentru a ascunde activitățile ilicite. Cu ajutorul sondajelor sociologice se identifică munca ilegală, ca premisă a estimării economiei subterane. Chiar dacă metoda nu ne dă informații despre dimensiunea economiei subterane, totuși ne demonstrează existența ei.

O metodă indirectă foarte populară este cea bazată pe valută. Cele mai multe tranzacții ale economiei subterane sunt cash, pentru a lăsa puține urme autorităților statului. De aceea premisa acestei metode este o creștere în cantitatea de cash din economie peste nivelul normal poate fi un indiciu

pentru nivelul economiei subterane. Există și alte metode complexe care vor fi însă doar enumerate pentru că trimit la un aparat matematic mai sofisticat precum metoda cererii de valută, metoda tranzacțională sau metoda Kaufman –Kaliberda a consumului de energie electrică (Lazăr, Moldovan și Pavel, 2008).

7.3. Concluzii

Din cele prezentate mai sus reiese că elementele componente ale sectorului informal variază în funcție de țări și de perioade. Relația dintre stat și societatea civilă definește caracterul informalității aflat și el în dinamică, ca și relația de care depinde.

Geometria variabilă a activităților economice formale/informale urmează contururile trasate de istorie și de natura autorității statului. Situațiile concrete au în comun existența unor practici economice care încalcă sau ocolesc legile statului; fondul acestor practici este în funcție de relația stat- societate civilă. Astfel ceea ce este informal și urmărit într-un cadru poate fi perfect legal în altul; aceeași activitate își poate schimba localizarea dintr-o parte într-alta, ignorând granița formal/informal.

Intervenția statului reprezintă o cerință a civilizației moderne, asigurând existența unui sector formal și a unor spații pentru celălalt sector.

Analiza sociologică a acestor fenomene nu presupune că existența unui astfel de spațiu duce în mod automat la apariția activității informale. Deși economia informală este un fenomen universal, formele sale nu sunt universale, mărimea și coordonarea lor depinzând de tipul rețelelor sociale.

Economia informală poate fi interpretată drept un răspuns dat de societatea civilă intervenției nedorite a statului. Caracterul universal al fenomenului reflectă capacitatea de rezistență a societății civile față de exercitarea puterii statului. Cu cât politicile oficiale fac mai dificilă satisfacerea nevoilor indivizilor și accesul la informație al firmelor, cu atât mai mult se lărgeste sfera informalizării.

Legat de economia subterană se poate afirma că existența taxelor, regulilor, prohibițiilor și corupției conduc la activități care intră în zona acestui tip de economie. Este foarte dificil de măsurat nivelul real al

economiei subterane, dar este evident că mărimea sa depinde în mare măsură de aplicarea legilor, nivelul de corupție și politica economică. Chiar dacă interacționează, specialiștii sunt de părere că economia subterană și cea informală sunt elemente diferite ale vieții economice.

CAPITOLUL 8. **Keynes și crizele capitalismului contemporan**

8.1. Tipologia crizelor economice

Tot mai mulți economiști cred astăzi că sistemul economic nu poate avea o evoluție echilibrată, că este firesc ca evoluția să fie sinuoasă, instabilă sau ciclică. După perioade de creștere și prosperitate economică apar, în mod obligatoriu, perioade de stagnare sau declin ale sistemului economic (Olah, 1995).

După majoritatea economiștilor un ciclu economic se compune din două faze, faza de creștere sau de boom economic și faza de declin sau de recesiune. Economiștii au descoperit în evoluția sistemului economic mai multe categorii de cicluri: cicluri medii sau decenale (aproximativ zece ani), cicluri lungi sau seculare și cicluri scurte sau mici cu durate de la 3 la 5 ani (Olah, 1995).

Dacă pentru Marx cauzalitatea acestor cicluri economice este legată de relațiile economice capitaliste, de dezvoltarea forțelor de producție și a diviziunii muncii, pentru Joseph Schumpeter la baza dezvoltării ciclice a economiei se află modul de pătrundere a progresului tehnic în economie, rolul principal în acest proces revenind antreprenorului inovator, concept schumpeterian care desemnează o persoană diferită de capitalist sau de manager. Antreprenorul inovator este un întreprinzător preocupat mai ales de inovații. Pentru Keynes, a cărui operă va fi pe larg comentată pe parcursul acestui capitol, la baza crizelor economice se află subconsumul populației, tendința sau înclinația oamenilor spre economisire. Astfel consumul rămâne în urma producției și din acest motiv este necesară intervenția statului care

să stimuleze și să controleze cu ajutorul diferitelor instrumente consumul și investițiile (Olah, 1995).

Pentru Reinhart și Rogoff, autorii uneia din cele mai importante lucrări dedicate analizei crizelor, crizele economice se împart în mai multe categorii. Astfel crizele inflaționiste se caracterizează printr-o inflație de cel puțin 20/100. Există însă și cazuri extreme în care inflația depășește 40/100 pe an. O altă categorie este criza valutară, o devalorizare anuală față de dolarul american sau față de valuta-ancoră relevantă istoricește vorbind, lira sterlină, francul francez sau marca vest-germană, ori în prezent euro, de 15/100 sau mai mult. A treia categorie este deprecierea monedei de tip I sau o reducere a conținutului de metal prețios al monezilor aflate în circulație de minim 5 la sută. A patra categorie este depreciere monedei de tip II caracterizată printr-o reformă monetară prin care o nouă monedă o înlocuiește pe cea anterior aflată în circulație, mult devalorizată, cum s-a întâmplat de pildă în Zimbabwe, nu departe de momentul actual (Reinhart și Rogoff, 2012).

O altă categorie de crize este legată de explozia unei bule speculative a prețurilor activelor care se întâmplă în perioada premergătoare crizelor bancare. Se poate menționa că prima bulă speculativă din lume a avut loc în secolul al XVII-lea în Republica Olandeză. Călătorii care poposeau în prosperile orașe negustorești ale acestei republici la 1630 descopereau cu uimire un popor cuprins de o manie ciudată. Mii de oameni, de la negustori bogați la simplii speculanți erau mânați de frenezia de a cumpăra și vinde bulbi de lelea, o floare delicată și exotică, recent sosită din Orient. În numai trei ani, prețul soiurilor rare de lelea crescuseră cât o casă din Amsterdam. Așa cum era de așteptat, această primă bulă speculativă a cunoscut un sfârșit abrupt, cu consecințe dezastruoase pentru economia țării (Dash, 2014).

Crizele bancare pot fi consemnate prin două tipuri de evenimente. Primul se referă la retrageri masive de depozite care duc la închiderea, fuzionarea sau preluarea de către sectorul public a unei instituții financiare sau a mai multora. Al doilea tip de eveniment este legat de închiderea, fuzionarea, preluarea sau acordarea unui ajutor guvernamental la scară mare de către o instituție financiară importantă, fapt care semnalează debutul unei serii de deznodăminte similare pentru alte instituții financiare (Reinhart și Rogoff, 2012).

Alte două tipuri de criză sunt criza datoriei externe și criza datoriei interne. Primul tip se referă la incapacitatea de plată a datoriei naționale. Acest fapt constă în eșecul unui guvern de a înapoia o sumă datorată, dobândă sau principal, până la data scadență. Episoadele de acest fel cuprind și situațiile în care datoria reeșalonată este în cele din urmă stinsă, dar în termeni mai puțin favorabili decât obligația inițială. Criza datoriei interne presupun pe lângă situația descrisă anterior și înghețarea depozitelor bancare și/sau convertirea forțată a acestora din dolari în moneda națională (Reinhart și Rogoff, 2012).

Oricât de diferită pare întotdeauna cea mai recentă isterie sau criză financiară, de obicei există similitudini remarcabile cu experiența trecută din alte țări sau din istorie, cred Reinhart și Rogoff. Dacă există o notă comună în ampla diversitate a crizelor economice, atunci e vorba de faptul că acumularea excesivă a datoriilor în timpul unui boom, indiferent dacă e în contul statului, al băncilor, al corporațiilor sau al consumatorilor, ridică adesea riscuri sistemice mai mari decât par la prima vedere. Infuziile de lichiditate pot face un guvern să pară că asigură o creștere mai bună a economiei sale decât se întâmplă în realitate. Larghețea cu care sectorul privat se împrumută poate umfla prețurile de pe piața imobiliară și bursieră mult peste nivelurile lor sustenabile pe termen lung făcând și băncile să pară mai stabile și mai profitabile decât sunt cu adevărat. Asemenea acumulări de datorii la scară mare ridică riscuri pentru că, din cauza lor, o economie devine vulnerabilă la crize de încredere, mai ales atunci când datoria este pe termen scurt și are nevoie constantă de refinanțare (Reinhart și Rogoff, 2012).

Din 2008 până în 2011 omenirea a fost martora unui fenomen economic care parcă a zguduit din temelii capitalismul și care are consecințe economice, politice și sociale profunde. Mai întâi panică pe piețele financiare, isterie mediatică, creșterea ratei șomajului, pierderea locuințelor de către milioane de persoane, falimente în lanț, manifestații stradale anti-Wall Street în Statele Unite ale Americii, manifestații stradale anti-guvernamentale și anti-Uniunea Europeană în multe țări europene, o criză a datoriilor unor state din Europa sudică și central-est europeană... Întrebarea este cum a fost posibil să se ajungă aici? Cum pot fi oprite aceste crize? Este oare această criză un semn al declinului capitalismului? Se va fi dovedit profetia lui

Marx? La toate aceste întrebări se va încerca să se răspundă în continuare, o întreprindere deloc ușoară.

Trebuie remarcat înainte de toate un aspect interesant. După cum afirmă Robert Heilbroner, Karl Marx a pronunțat sentința de moarte a capitalismului încă din 1848, anul apariției celebrului pamflet *Manifestul Partidului Comunist*. Sistemul capitalist a fost declarat suferind de o maladie incurabilă și cu toate că data fatidică nu era anunțată, se presupunea că agonia era destul de apropiată pentru ca rudele directe - comuniștii - să pândească cu aviditate ultima suflare ce avea să vestească moștenirea de către ei a puterii. Priveghiul începuse încă înainte de apariția, în 1867 a *Capitalului* și cu fiecare puseu al febrei speculative sau cu fiecare depresiune industrială, prezumtivii moștenitori se precipitau la patul muribundului spunându-și unii altora că momentul Revoluției finale avea să survină cât de curând...Sistemul însă nu a murit (Heilbroner, 2005). Pentru a continua pe firul ideii lui Heilbroner, sistemul nu a murit nici de data aceasta. Se poate întreba firesc, este oare capitalismul contemporan cea mai bună dintre lumile posibile? Probabil că nu, dar tot atât e de probabil că acest sistem așteapta un nou Keynes pentru a-l salva și de această dată de la pieire.

8.2. Criza economică din 1929-1933

Pentru a putea înțelege acest fenomen economic este benefică întoarcerea în trecut, la criza mondială de supraproducție din 1929-1933, întrucât în opinia unor economiști importanți cele două crize au o serie de elemente comune.

Înainte de marea criză din perioada interbelică, semnele prosperității erau vizibile pretutindeni și mai ales în Statele Unite ale Americii. Către sfârșitul anilor 1920, America găsisse slujbe pentru 45 de milioane dintre cetățenii ei, cărora le plătea circa 77 de miliarde de dolari sub formă de salarii, rente, profituri și dobânzi, un șuvoi de venituri cum lumea nu văzuse până atunci. Cu ajutorul lui Dumnezeu, spunea cu sinceră convingere Herbert Hoover, președinte al Statelor Unite chiar în perioada marii crize, nu mai e departe ziua în care sărăcia va fi izgonită din această țară. În sprijinul prorocirii sale era faptul de necontestat că familia americană medie trăia mai bine, mânca mai bine, se îmbrăca mai bine și se bucura de mai multe

desfătări ale vieții decât orice familie medie de până atunci din toată istoria lumii. John Raskob, președinte al partidului democrat american remarcă faptul că toată lumea are datoria de a fi bogată...dacă un om obișnuit economisește 15 dolari pe săptămână și investește în acțiuni obișnuite bune, după douăzeci de ani va avea cel puțin 80000 de dolari și un venit din investiții de circa 400 de dolari pe lună (Heilbroner, 2005). Cum la Marea Bursă valorile cunoscuseră timp de jumătate de generație o creștere aproape neîntreruptă nimeni nu se gândea ce avea să urmeze. Frizer sau lustragiu, bancher sau om de afaceri, toată lumea lua parte la jocul bursei și toți câștigau. Mulți oameni simpli ajunseseră să ia credite ipotecare pentru a putea participa la marele joc bursier. Unica întrebare ce-i frământa pe mulți era cum de nu se gândiseră mai din timp să facă treaba asta...

Ce a urmat după această stare de euforie economică depășea însă orice imaginație pesimistă. La sfârșitul lunii octombrie 1929, piața acțiunilor s-a prăbușit. Scoși din minți și epuizați, agenții bursieri plâneau și-si sfâșiau gulerile de la cămăși privind stupefiați cum averi imense se topeau la fel ca niște șomoioage de vată de zahăr...În două luni nebune piața a pierdut tot terenul câștigat în doi ani faști. Valori totalizând 40 de miliarde de dolari dispăruseră pur și simplu. După trei ani, teoretica avere de 21000 de dolari a investitorului scăzuse cu 80%. Economii inițiale de 7000 de dolari abia dacă mai valorau 4000. Iată că viziunile lui John Raskob și Herbert Hoover s-au dovedit a fi simple halucinații...Glumele macabre care au circulat pe atunci vorbesc de la sine. Se spunea că pe lângă fiecare acțiune de-a lui Goldman Sachs primeai ca supliment și un pistol, iar când te duceai la hotel să închiriezi o cameră erai întrebat la recepție: pentru dormit sau pentru aruncat pe fereastră (Heilbroner, 2005)

Aspectul deprimant al Marii Crize a fost că părea fără sfârșit, fără întoarcere, fără speranță... În 1933 națiunea americană era vlăguită. Venitul țării coborâse la 39 de miliarde de dolari. Peste jumătate din proprietatea existentă cu doar patru ani înainte se aneantizase. Nivelul de trai mediu revenise acolo unde fusese cu douăzeci de ani în urmă. În orașele americane erau 14 milioane de șomeri. Părea că în America, elanul mândru al speranței fusese zdrobit pentru totdeauna (Heilbroner, 2005)

Ce a urmat? În primul rând dezlegarea misterelor marii crize economice a venit din partea unui economist care nu era nici de stânga, nici nu avea simpatii proletare și nici nu era un tip furios, după cum îl descrie Robert Heilbroner pe celebrul **John Maynard Keynes**. Mai degrabă un tip tradiționalist, aproape un diletant, un ins deloc pus pe harță, o persoană cu talente care mergeau în multe direcții: matematică, afaceri, artă, diplomație. Un om a cărui corectitudine oficială nu îl împiedica să posede despre ceilalți politicieni europeni cunoștințe referitoare inclusiv la amantele lor, ori la nevrozele și prejudecățile lor financiare. Deși era simpatizant al unor idealuri promovate de revoluția rusă, Keynes nu era mai puțin critic față de totalitarism și mai ales față de metodele de transformare radicală, uneori violente folosite de partizanii acestui sistem. Îi repugnau profund sistemele promovate de Hitler și Mussolini. Ascensiunea nazismului putea fi legată de agravarea dificultăților economice constituind una din consecințele naturii comportamentului pe care Keynes l-a condamnat în lucrarea care l-a făcut cunoscut publicului internațional, despre consecințele economice ale păcii. Pe de altă parte Keynes și-a exprimat ostilitatea față de revoluția socialistă care începuse în Rusia, fapt ce i-a atras din partea lui Lenin caracterizarea de „adversar înverșunat al bolșevismului, pe care el, în calitate de filistin englez, și-l înfățișează sub un aspect monstruos, crud, sălbatic” (Keynes, 1970).

În perioada interbelică economia mondială a fost confruntată cu problema șomajului acut și cronic. Toate măsurile luate pentru reducerea lui au avut rezultate contrare celor scontate. Numărul șomerilor în loc să se reducă, s-a menținut la cote ridicate sau chiar a sporit în ciuda eforturilor disperate de a crea locuri de muncă suplimentare. Practic, ponderea în populația activă a depășit în medie 10%, iar în perioada crizei de supraproducție din 1929-1933, rata șomajului a fost chiar de peste 25% (Popescu, 2002). După evaluări ale Biroului Internațional al Muncii, pentru 17 țări care aveau cât de cât o evidență a șomajului, numărul șomerilor întrecea în toiul crizei cifra de 25 de milioane. Lipseau însă nu numai date cu privire la șomaj, ci și aproape orice prevederi legale pentru ajutorarea celor rămași fără lucru. Lucrarea lui Keynes *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și banilor* publicată la sfârșitul anului 1934 este o reflectare directă a marii crize de supraproducție. De-a lungul lucrării Keynes face nu o dată

considerațiuni inspirate în mod vizibil de amploarea și durata acestei crize, de dorința de a evita repetarea unei asemenea zguduirii și a riscurilor ce le comportă pentru stabilitatea socială și capacitatea de funcționare în perspectivă a sistemului economic capitalist. „Primejdiile sociale” este o expresie care revine de câteva ori în textul lui Keynes. Fenomenul principal care determină folosirea ei îl constituie șomajul care căpătase așa cum am menționat anterior proporții de masă. Situația mizeră și starea de spirit a celor afectați direct de această criză economică explică temerile lui Keynes. Accentul pe care el îl pune pe necesitatea de a remedia această situație, pe folosirea mâinii de lucru se reflectă în întreaga concepție a *Teoriei generale*, începând cu titlul și terminând cu însemnările din capitolele finale.

Părerea că șomajul mai mult decât alte manifestări ale crizei a influențat direct ideile *Teoriei generale* este întărită și de alte elemente. În Anglia, nivelul șomajului era în anii deceniului al treilea, premergători mării crize, unul din cele mai ridicate. Joan Robinson arăta că ponderea șomerilor în totalul populației active a reprezentat vreme îndelungată peste 10%. În anul 1929, numărul absolut al șomerilor din Anglia – 1.000.000 de oameni era întrecut numai de cel din Statele Unite (14.000.000) și Germania (1.900.000), iar ponderea lor în totalul populației active, numai de cea din Germania.

Preocuparea lui Keynes pentru problematica șomajului începe o dată cu lucrarea despre consecințele păcii și se continuă în *Teoria generală*. Keynes credea că situația economică grea ar putea pune în pericol însăși existența capitalismului. Revoluțiile socialiste, apariția unor guverne care proclamă abolirea proprietății capitaliste au un rol neîndoielnic printre sursele primare ale viitoarei *Teorii generale*.

Teoria economică anterioară lui Keynes și soluțiile oferite de ea șomajului s-au dovedit ineficiente pentru rezolvarea problemelor complicate ale perioadei interbelice.

Cu puține excepții, gânditorii clasici și neoclasici au apreciat că mecanismele pieței libere sunt capabile să asigure, în mod automat și să mențină permanent atât egalitatea dintre economii (S) și investiții (I), cât și ocuparea deplină a mâinii de lucru. În oricare moment al evoluției, resursele

societății, inclusiv cele de muncă sunt integral folosite și cu maximum de eficiență.

Teoria generală elaborată de Keynes este înainte de orice o teorie a crizei economice de supraproducție. Ceea ce-l interesa pe el era să descopere factorii și mecanismele ce determinau acest tip de crize. Prin urmare, el a postulat și s-a concentrat pe existența unei tendințe a populației de a supra-economisi. Făcând economii mai mult decât trebuie, spunea Keynes, oamenii duc la scăderea cererii globale de mărfuri; cererea globală scăzând, apare surplusul de producție (supraproducția), dar mai grav, scad încasările întreprinderilor, încasări, care nefiind altceva decât sursa veniturilor populației, duc la scăderea veniturilor acesteia, scădere care la rândul său duce la o nouă scădere a cererii generale, ș.a.m.d. De aici falimente, șomaj, și prelungire pe termen nedefinit a crizei. Aceasta se vede mai bine de ce pentru keynesiști cererea este elementul cheie: pentru că totul pleacă de la scăderea cererii generale datorată economisirii (economiiilor) excesive făcute de populație; ieșirea din criză se poate face doar dacă cererea este forțată să crească până la nivelul normal. O bună parte a literaturii keynesiste tratează tocmai această problemă: care sunt factorii și pârgurile prin care putem determina și manipula cererea (Aligică, 2002).

Se poate fi de acord sau nu cu modelul și soluția lui Keynes, dar ceea ce este important aici este că ținând cont de obiectivele pe care și le-a fixat, soluția sa este dacă nu cea mai fericită, cel puțin cea mai ingenioasă. Și la fel de important este că pentru a-și putea articula modelul, el a trebuit nu numai să postuleze o tendință a populației de a supra-economisi, ci și, în același timp, a trebuit să nege posibilitatea că populația ar putea la fel de bine să economisească. Dar sub-economisirea (consumarea imediată a unei părți mai mari a venitului, dacă nu a venitului în totalitate) este exact cheia înțelegerii problemelor legate de formarea și acumularea de capital. Dacă populația cheltuiește cu consumul tot ceea ce încasează, capitalul n-are din ce se forma. Dacă în schimb economisește, ea creează sursele acumulării de capital (Aligică, 2002).

Această lipsă de interes pentru sub-economisire i-a fost reproșată de la bun început lui Keynes de un autor ca Schumpeter, de pildă. Dar ea a fost luată cu adevărat serios în seamă abia după ce sub-economisirea a început

să își facă simțită prezența în țările în care sub influența keynesismului o stimulasera pragmatic până la punctul în care a început să pună serios în pericol procesul formării de capital. Mai mult, s-a constatat că datorită poziției centrale a capitalului în procesul și angrenajele creșterii economice, sistemul lui Keynes n-are prea multe lucruri cu adevărat interesante și utile de spus țărilor ce voiau să pășească pe calea modernizării și a creșterii economice (Aligică, 2002).

La Keynes viziunea politică precedă viziunea teoretică. Se pare că *Teoria generală* a fost scrisă pentru a da un fundament teoretic la enunțurile de politică economică pe care Keynes și alți economiști le-au formulat la sfârșitul anilor 1920 (Beaud, Dostaler, 2000).

Keynes a deschis numeroase perspective. Diagnosticul său este clar. Cele două mari greșeli ale capitalismului, șomajul foarte ridicat și repartiția inegală a veniturilor riscă să favorizeze revoluția, să îndrepte societatea către fascism sau bolșevism. Persistența unui șomaj ridicat, ca și fluctuațiile ciclice ale economiei, nu sunt fenomene conjuncturale, ci rezultate inevitabile ale capitalismului laissez-faire. Aceste caracteristici rezultă din combinarea unei preferințe marginale a consumului foarte slabă și din instabilitatea investiției, ea însăși consecința unei foarte puternice preferințe pentru lichidități și a unei eficiențe marginale a capitalului foarte slabe, două fenomene descoperind anticipări ale agenților față de un viitor nesigur. *Teoria generală* propune un diagnostic al acestei maladii complexe și periculoase. Deși este pentru menținerea unui sistem de întreprinderi private, împreună cu inegalitatea veniturilor care nu trebuie extirpată în totalitate, Keynes afirmă că statul este singurul în măsură să preia investiția necesară, nu numai pentru a stimula cererea efectivă, dar și pentru a asigura utilitatea socială. Astfel susținea el, „afirm că încurajarea de către stat a unor investiții de capital, prin folosirea celor mai calificate forțe tehnice, pentru a pune bazele unor mari construcții și prin creditul și garanțiile Trezoreriei pentru finanțarea lor cu mai multă îndrăzneală decât până acum devine o politică inevitabilă” (Keynes, 1970). Pe lângă socializarea investiției, a planificării și chiar semi-socialismului pe care-l implică această viziune, Keynes apelează de asemenea la o transformare socială radicală atunci când evocă necesara eutanasiere a rentierului la care poate duce o scădere graduală a ratei dobânzii. Este remarcabil cum Keynes atacă această clasă

socială parazită, neproductivă și care trăiește din rente, pe care la timpul său o ataca și David Ricardo (Beaud, Dostaler, 2000).

În epoca în care sistemul sovietic apărea ca o alternativă la capitalism, speranță pentru unii, dezastru pentru alții, Keynes a schițat pe baza diagnosticului său, mai multe tipuri de politică ce trebuia să permită capitalismului să treacă peste propriile sale contradicții și prin aceasta salvardarea societății liberale.

Aplicarea soluțiilor preconizate de Keynes pentru problemele economice ale Angliei i-a fost refuzată în propria-i țară, întâi în anii din deceniul al treilea, premegători mării crize din 1929-1933, apoi în anii crizei.

În schimb Keynes a salutat programul numit *New Deal* al administrației Roosevelt, venită la putere în urma alegerilor prezidențiale din 1932. Prin acest program s-a urmărit folosirea lucrărilor publice civile ca mijloc de lichidare a șomajului de masă apărut în anii crizei. Trebuie menționat însă faptul că politica *New Deal* s-a născut înainte ca *Teoria generală* a lui Keynes să fi văzut lumina tiparului, dar și lucrările publice par să fi fost acceptate și să se fi dezvoltat mai devreme, poate chiar înaintea perioadei când Keynes pleda fără succes în favoarea oficialităților, a oamenilor de afaceri și a profesorilor de economie din Anglia.

Tot el a salutat după izbucnirea celui de-al doilea război mondial efortul de război ca un prilej de verificare a recomandărilor sale de politică economică. Keynes spera să vadă în sfârșit puse în practică măsuri ca acelea pe care nu înceta să le recomande de un deceniu și jumătate. Nu este nicidecum o dovadă că direcția acțiunii statului el ar fi văzut-o numai în cheltuielile pentru înarmare. Altceva este că în realitatea postbelică, țările capitaliste aplicând o politică de inspirație keynesistă au alocat în unele cazuri și în unele perioade pentru producția de armament o parte din venitul național aproape egală cu investițiile în utilaje și instalații.

Începând din 1936 keynesianismul se dezvoltă într-o manieră autonomă; el nu mai aparține celui care l-a conceput. Între timp, Keynes rămâne vreme de zece ani, un actor și un participant activ la această evoluție. Pozițiile sale, cu variațiile și uneori contradicțiile lor, clarifică ambiguitățile care vor caracteriza dezvoltarea acestui ansamblu de doctrine și teorii care vor fi calificate drept keynesiste.

8.3. Pot fi evitate crizele economice?

După această întoarcere în perioada mării crize interbelice se poate răspunde la întrebarea: ce reprezintă crizele economice de supraproducție. Criza economică este legată de ciclicitatea vieții economice, o problemă cheie a macroeconomiei. Istoria demonstrează că economia nu evoluează într-un ritm constant, afirmă celebrul economist Paul Samuelson, autor al celui mai bine vândut manual de economie. Câțiva ani de expansiune și de prosperitate economică sunt urmați de o recesiune sau chiar de panică și prăbușire. Produsul național scade, la fel profiturile și veniturile reale, iar rata șomajului atinge niveluri foarte ridicate, tot mai mulți oameni pierzându-și locul de muncă. În cele din urmă, continuă Samuelson, se ajunge într-un punct din care declinul nu mai este posibil și de unde începe relansarea economică. Mișcările ascendente și descendente ale producției, inflației, ratelor dobânzii și ocupării formează ciclul economic care caracterizează toate economiile de piață și care durează de obicei între 2 și 10 ani (Samuleson și Nordhaus, 2001).

Potrivit aceluiași autor există două teorii care explică crizele economice, teorii externe și interne. *Teoriile externe* consideră că ciclurile economice își au originea în fluctuația factorilor din afara sistemului economic, în războaie, revoluții și alegeri, în prețul petrolului, în descoperirea zăcămintelor de aur, în migrația populației, în descoperirea de noi teritorii și resurse, în descoperirile științifice și inovațiile tehnologice, chiar și în petele solare sau în starea vremii. Teoria externă, crede Samuelson se verifică în cazul recesiunii din 1973-1975, precum și a celei din 1990-1991. *Teoriile interne* se ocupă de mecanismele din interiorul sistemului economic care fac ca ciclurile economice să se autogenereze. Potrivit acestor teorii expansiunea alimentează recesiunea și contracția, în timp ce contracția alimentează relansarea și expansiunea – într-un ciclu care se repetă cu regularitate. Unii economiști sunt de părere că întrucât consumatorii și firmele acumulasera o datorie prea mare în timpul mării expansiuni economice din anii 1980, reducerea activității economice era inevitabilă. Potrivit opiniei lor, recesiunea ar fi putut avea drept cauză orice șoc negativ important pe care l-ar fi putut suporta economia, iar războiul din Golful Persic s-a dovedit a fi șocul potrivit la momentul potrivit (Samuleson și Nordhaus, 2001).

Pot fi evitate ciclurile economice? Recesiunile economice au costuri enorme din punct de vedere economic și uman, fapt care i-a determinat uneori pe economiști să-și stabilească drept obiectiv eliminarea ciclurilor economice. Asemenea obiective sunt prea îndrăznețe, crede Samuelson. Un punct de vedere interesant este cel al lui Arthur Okun, care consideră că recesiunile pot fi evitate asemenea accidentelor aviatice sau uraganelor. Dar, așa cum nu se pot elimina în totalitate accidentele aviatice, tot așa nu este clar că avem înțelepciunea sau capacitatea de a elimina recesiunile. Pericolul nu a dispărut, avertiza Okun încă din 1970. Forțele care produc recesiunile stau la pândă, așteptând momentul favorabil.

8.4. Criza economică din 2008-2011

După cum se menționa anterior, de la marea criză din 1929-1933 până la cea care a început în 2008 omenirea s-a confruntat cu alte crize. Acestea însă au fost fie locale, fie regionale, cu alte cuvinte nu atât de extinse, fie nu au ținut atât de mult timp și nu au avut consecințe atât de grave ca cea interbelică sau cea cu care ne confruntăm în momentul de față. Se poate menționa între acestea crizele energetice din anii 1970, criza mexicană din 1995, cea argentiniană din 2002, cea japoneză din anii 1990 și criza asiatică din 1997 care a afectat țări precum Indonezia, Thailanda sau Malaysia.

Ceea ce e foarte interesant, la fel ca înainte de marea criză interbelică, înaintea crizei mondiale din 2008-2011, o serie de personalități publice și-au exprimat puncte de vedere extrem de optimiste cu privire la viitorul economiei mondiale. Astfel în 2003, Robert Lucas, profesor la Universitatea din Chicago și câștigător al Premiului Nobel pentru Economie pe anul 1995, adresându-se adunării generale a Asociației Economice Americane a declarat că a venit momentul ca domeniul să treacă mai departe...Problema centrală a prevenirii depresiunii, declara economistul american, a fost rezolvată din toate punctele de vedere practice. Nu doar Lucas susținea că prevenirea depresiunilor economice era o problemă rezolvată. Un an mai târziu, Ben Bernanke, fost profesor la Universitatea Princeton, care plecase să slujească în consiliul de conducere al Rezervei Federale, și care i-a urmat ulterior lui Alan Greenspan la conducerea Fed-ului, a ținut un discurs

remarcabil de optimist, în care a afirmat, cam la fel ca Lucas, că politica macroeconomică modernă rezolvase problema ciclului economic; sau mai precis, că redusese problema până la punctul în care era mai mult o neplăcere, decât o dificultate de prim rang (Krugman, 2009).

Cum se explică faptul că deși știința economică a avansat foarte mult în direcția matematizării ei, și cu toate că economiștii par că înțeleg în esență crizele și cunosc remediile, crizele nu pot fi evitate, conducând uneori, pe lângă consecințele de ordin economic, la mari nemulțumiri populare și la demisii ale guvernelor, care par incapabile să facă față problemelor economice și sociale, care vin ca un potop în astfel de perioade. La această întrebare există diferite răspunsuri. Ceea ce cred eu este că răspunsurile oficiale din partea unor renumiți economiști americani ocolesc adevărul, protejând exact instituțiile și persoanele direct vinovate de criză.

Punctul de vedere al lui **Charles Morris**, exprimat în cartea *Criza economică și profeții săi* este că marii investitori americani precum George Soros, Warren Buffet, ori oficiali precum Paul Volcker, fost conducător al Rezervei Federale până în 1987, au prevestit criza cu mulți ani înainte, spre deosebire de renumiții specialiști în economie din mediul academic nord-american. Răspunsul, continuă Morris, ține de starea economiei în sine.

Capacitatea de a înțelege ce nu merge bine în economie nu ar fi atât de importantă dacă economiștii ar fi considerați un fel de meteorologi sau prezicători la bursă. Dacă un meteorolog spune că va ploua astăzi, oamenii își iau o umbrelă, dar cei mai mulți dintre ei ignoră buletinele meteo care acoperă mai mult de câteva zile înainte.

Dar profesia economică este foarte luată în serios. Companiile își stabilesc planurile de cheltuieli și investiții pe baza previziunilor făcute de economiști, iar guvernele apelează la acești profesioniști pentru a găsi îndrumare într-o paletă mai largă de probleme politice.

Probabil că explicația cheie la problema aceasta constă în a înțelege limitele profesiei și pericolele sale. Din experiențele recente, cele două mari școli dominante de macroeconomie, luate în sens larg - keynesianismul și Școala de la Chicago – au nășit fiecare politici publice ale căror consecințe economice au fost devastatoare.

Marea Inflație din 1970 a infirmat teoria neo-keynesiană a managementului economic din anii 1960. Iar când i-a venit rândul Școlii de la Chicago, aceasta a dus la ingineria financiară spectaculoasă și la zelul anti-reglementare până la punctul în care aproape a distrus sistemul financiar occidental (Morris, 2010). Ce teorie economică e aceea care poate provoca asemenea distrugerii, se întreabă Charles Morris?

Economia matematică modernă s-a conturat la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX. Era o perioadă în care recente realizări din fizică păreau să promită o perspectivă în care o largă paletă de activități umane intrau sub controlul științei. Dintre toate științele sociale, economia prezenta cea mai apropiată reflexie a fizicii. În exemplul idealizat al licitației la porumb, gândit de economistul britanic David Ricardo, prețurile corecte rezultau din interacțiunea statistică a numeroși participanți atomizați de pe piață, care se supuneau regulilor simple ale interesului propriu rațional. Părea exact ca în cazul gazelor lui James Clerck Maxwell, dansul complicat și arbitrar al nenumăratelor molecule în ciocnire liberă era coordonat doar de câteva legi simple și imuabile. În cartea lui Alfred Marshall, *Principiile economiei*, manualul de bază în economie în cea mai mare parte a perioadei de dinaintea Marii Crize, el scria despre calculul diferențial-metoda matematică a curbilor line și continue care susțin legile lui Newton-că reprezintă formula universală, chiar și pentru domenii precum sociologia și biologia, și în special pentru economie (Morris, 2010).

Dar nu toată lumea a acceptat acel argument. Câțiva economiști foarte cunoscuți au subliniat că, de fapt, se întâmpla frecvent ca prețurile să nu respecte curbele din model-acestea puteau fi rigide și variaua în salturi, nu creșteau gradat în mișcări infinitezimale ca mărul lui Newton. Însă oamenii de știință americani au îmbrățișat teoria, chiar în domenii ce depășeau mult economia, cum ar fi psihologia.

Deși Keynes era un bun matematician, el s-a numărat printre puținii sceptici consecvenți ai pretențiilor științifice ale economiei. Biograful lui Keynes, Robert Skidelsky, sugerează că acesta a făcut apel la un tip mai vechi, pre-matematic de economie politică, precum cel al lui Mill și Hume, care privea societatea și sistemele comerciale și de schimb ca pe un organism, bogat în ipoteze și practici care nu puteau fi cuprinse în modele. Și el

înțelegea că, deși ecuațiile de bază ale fizicii nu se schimbă, cele ale economiei pot deveni uneori foarte instabile. Keynes a făcut celebra observație că „pe termen lung, suntem toți morți” în cursul argumentării contra valorii previziunilor economice pe termen mai lung. Caracterul variabil al relațiilor de bază din economie, considera el, era de natură să transforme proiecțiile extinse în ceva foarte incert. Iar el era extrem de sceptic cu privire la impunerea unor sacrificii eroice în prezent doar de dragul unor avantaje îndepărtate promise de economiști (Morris, 2010).

Cea mai cunoscută lucrare a lui Keynes, la care s-a făcut referire anterior, *Teoria generală a ocupării forței de muncă, a dobânzii și a banilor*, cuprinde un minim sistem matematic. Însă teoria lui Keynes a fost larg acceptată în mediul academic, după ce britanicul John Hicks și americanul Alvin Hansen au pus la punct un model cu caracter matematic bazat pe principalul argument al cărții. Capacitatea tot mai mare a calculatoarelor puternice postbelice a determinat dezvoltarea în forță a construirii de modele macroeconomice neo-keynesiene. În special universitarii americani au creat o viziune rigid mecanizată a sistemului economic. Acționați această manetă și vor crește investițiile, roțiți acest volan și va crește consumul – toate elementele vor intra fără probleme la locul lor, ca niște tamburine de inox (Morris, 2010).

Eclipsarea neo-keynesianismului în contextul eșecului inflaționist din anii 1970 a dus la reabilitarea vechii economii neoclasică asociată cu Școala de la Chicago și o explozie de noi teorii sub umbrela noilor clasici. Există totodată o legătură strânsă între noii clasici și teoreticienii financiari ai piețelor eficiente de la Universitatea din Chicago. Această școală de afaceri îi găzduia, printre alții, pe Eugene Fama, Merton Miller și Myron Scholes, care au realizat cea mai mare parte a lucrărilor asupra teoriei portofoliului modern și asupra sistemului matematic al instrumentelor derivate. Până în anii 2000, universitarii cu o gândire similară au ajuns să domine majoritatea școlilor americane de finanțe și economie și toate firmele de pe Wall Street. Dar în mijlocul noilor teorii care se răspândeau, rămâneau valabile obiecțiile ridicate la începutul secolului XX. Piețele financiare, cel puțin în perioadele de stres, nu urmau curbele line prezentate în modele.

În recentul dezastru al creditelor se poate găsi un argument al faptului că practicile de modelare economică chiar au contribuit la excesele de îndatorare a căror implozie a determinat haosul financiar din jurul nostru. Conceptul piețelor care stă la baza celor mai multe modele macroeconomice ale noilor clasici este așa-zisa economie Arrow- Debreu. Este tipul de economie fără probleme, perfect capabilă să se deblocheze singură, la care visează toți economiștii Școlii de la Chicago. Dar caracteristica sa specială este conceptul conform căruia piețele sunt complete-orice activ sau poziție de risc poate fi transformată fără urme într-un activ condițional -adică un instrument financiar derivat. Ideea intuitivă este aceea că dacă există instrumente derivate cu preț corect care să acopere toate categoriile de risc, toate riscurile vor migra spre cele mai dezirabile și cele mai capabile să le susțină. În consecință, întregul sistem devine mai stabil și mai viguros. Economiștii conservatori ai Rezervei Federale au acceptat acest raționament – ei chiar au crezut că explozia de instrumente derivate din anii 2000 au redus riscul. Iar această credință le-a permis să ignore vasta acumulare de datorii și proliferarea unor produse pe care nimeni nu le înțelegea. Cum a fost posibil, se întrebă același Charles Morris ca lăcomia să ajungă la o asemenea anvergură fără ca oameni foarte deștepți ca Ben Bernanke, să observe? Răspunsul ar acela că acești oameni priveau lumea printr-un set foarte special de lentile. Dar cu ochelarii magici, ai căror lentile proveneau din școlile dominante de teorie economică și financiară, piețele păreau să fi ajuns în paradis, și totul mergea cât se poate de bine în cea mai bună din toate lumile posibile (Morris, 2010).

Iată că în acest fel, Charles Morris, îi absolvă de vină foarte elegant pe actorii care se pare sunt direct responsabili de izbucnirea crizei.

Un alt răspuns vine din partea lui Paul Krugman, premiant Nobel pentru economie în 2008, adică anul izbucnirii crizei mondiale.

După o trecere în revistă a crizelor din Mexic, Argentina, Japonia și Asia de Sud-Est, Krugman analizează criza din 2008 izbucnită pe Wall Street. Personajele principale responsabile de criză, la care însă Krugman se referă doar voalat și printre rânduri sunt Alan Greenspan, fost președinte al Rezervei Federale între 1987 și 2006, și George W. Bush, președinte al Statelor Unite în perioada 2000-2008. Chiar dacă indirect critică cele două personaje,

cauzele la care se referă Krugman sunt atât de complexe încât, dacă el de înțeles, era aproape imposibil să se evite această criză.

De ce oare, se întrebă Krugman, Greenspan a devenit un asemenea erou legendar? Trebuie menționat că atunci când și-a făcut una din ultimele apariții în fața Congresului American, Greenspan a fost onorat ca un fel de Mesia al politicii monetare. Anii 1970 și prima parte a anilor 1980 au fost o epocă a șocurilor neplăcute, a inflației și șomajului ridicat, a celor mai rele declinuri de la Marea Criză încoace. În contrast, era Greenspan a fost una relativ senină. Inflația a rămas tot timpul scăzută, iar cele două recesiuni din perioada mandatelor sale au fost chestiuni de scurtă durată, nu mai mult de 8 luni. În ceea ce-i privește pe investitorii financiari, anii Greenspan au fost paradisiaci: indicele Dow a zburat peste pragul de 10000, iar prețurile acțiunilor au crescut, în medie peste 10% pe an. Însă, crede Krugman, Greenspan a fost beneficiarul unei situații economice favorabile, la care principalul actor a fost Paul Volcker, președinte al Rezervei Federale în mandatul anterior, care a adus inflația sub control, realizând acest obiectiv cu politici ale banilor scumpi, care au provocat un declin economic sever, dar în final au înfrânt psihologia inflaționistă. Iar după ce Volcker a făcut treaba grea și nepopulară, Greenspan s-a putut lăfăi nestingherit în aureola călduță a rezultatelor bune (Krugman, 2009).

Deși Greenspan a avertizat împotriva exuberanței excesive, el practic n-a făcut nicicând mare lucru să o combată, afirmă Paul Krugman. Fostul președinte al Rezervei Federale a folosit expresia exuberanță irațională într-un discurs din anul 1996, în care a sugerat, fără a o spune însă explicit, că ar exista un balon speculativ al prețurilor acțiunilor. Dar nu a majorat rata dobânzii pentru a potoli entuziasmul pieței; nu a încercat nici măcar să le impună un necesar de marjă investitorilor de pe piață. În loc de aceasta, a așteptat până ce balonul s-a spart, așa cum s-a întâmplat în anul 2000, după care s-a căznit să curețe mizeria lăsată în urmă (Krugman, 2009).

Greenspan, continuă Krugman, a prezidat nu doar asupra unuia, ci asupra a două enorme baloane speculative, mai întâi pe piața valorilor mobiliare, iar apoi pe piața locuințelor.

Un optimism necontrolat a făcut ca pe piața acțiunilor să plouă cu tot mai multe fonduri, prețurile au crescut, iar balonul speculativ s-a expandat,

aparent fără limită. Balonul activelor bursiere este un fel de schemă Ponzi naturală, crede Krugman, un joc piramidal în care oamenii continuă să câștige bani atâta timp cât mai există fraieri rămași de atras. Până la urmă fraierii se termină și piramida se prăbușește. În cazul acțiunilor vârful a apărut în vara anului 2000, iar pe parcursul următorilor doi ani, acțiunile au pierdut în medie aproximativ 40% din valoarea lor (Krugman, 2009).

Balonul imobiliar a fost și mai puțin justificat decât balonul acțiunilor din deceniul precedent. Prețurile caselor au început să scadă, iar ratele dobânzii erau foarte scăzute în primii ani ai deceniului început în 2000, ceea ce făcea foarte atrăgătoare cumpărarea de locuințe. Văzând că prețurile caselor cresc, tot mai multe familii individuale într-o exuberanță irațională s-au decis să se arunce cu capul înainte pe piață, fără a-și face griji cum vor reuși să plătească mai târziu. Dar într-o și mai mare măsură a fost stimulat de o schimbare produsă în practicile de creditare. Cumpărătorilor li s-au dat credite cu avans redus și rate de plată lunare care le depășeau cu mult posibilitățile de rambursare sau deveneau imposibil de onorat din momentul în care dobânda scăzută inițială, folosită drept momeală revenea la normal.

Deși unii economiști au avertizat că s-a format un balon speculativ imobiliar de mare amploare și că spargerea lui va supune economia americană la riscuri serioase, Alan Greenspan a afirmat că orice declin major în evoluția prețurilor la locuințe va fi extrem de improbabil, admitând totuși că s-ar putea să fie ceva spumă speculativă pe piețele imobiliare locale, dar nicidecum un balon la nivel național.

După ce balonul s-a spart, continuă Krugman, economia Statelor Unite a căzut în recesiune. Faptul că Greenspan a redus agresiv ratele dobânzii și a remediat rapid situația, a făcut ca recesiunea să fie una superficială, de scurtă durată, fără scăderi mari ale PIB-ului, încheindu-se după 8 luni. Oficial, recesiunea a fost foarte scurtă, dar piața muncii a continuat să se deterioreze mult timp după ce recesiunea fusese oficial declarată încheiată. Când politica monetară a reușit să capete forță de tracțiune, acest lucru s-a întâmplat prin intermediul pieței imobiliare. Ce se întâmplase? Greenspan nu reușise decât să înlocuiască balonul acțiunilor cu balonul imobiliar. Iar întrebarea era: ce se va întâmpla când balonul imobiliar se va sparge, iar

Fed-ul abia dacă reușise să tragă economia afară din depresiunea care a urmat balonului bursier, iar acest lucru s-a întâmplat întrucât i-a apărut în cale un alt balon speculativ (Krugman, 2009).

Ceea ce transmite Krugman este că de fapt, semnele crizei economice păreau să se profileze în spațiul nord-american cu câțiva ani înainte de 2008.

O altă problemă asupra căreia Krugman insistă este cel al așa numitului *sistem bancar din umbră*. Ca urmare a legii Steagal-Glass, sistemul bancar american a dus la o separație a băncilor în două tipuri. Pe de o parte acesta cuprinde băncile tradiționale (adică cele comerciale, care primesc depozite), și cele de investiții. Băncile comerciale au fost supuse (după marea criză postbelică) unor restricții foarte dure în privința riscurilor pe care aveau voie să și le asume, în schimb ele aveau acces prompt la credit din partea Fed-ului. Băncilor de investiții li se impuneau reglementări de departe mai laxe, dar acest lucru era considerat acceptabil, pentru că nefiind instituții care primesc depozite, nu aveau de ce să fie supuse la retrageri masive.

Băncile sunt supuse unui înalt grad de reglementare și sunt obligate să păstreze rezerve de lichidități, să aibă rezerve de capital substanțiale și să contribuie cu bani la sistemul de asigurare al depunerilor. Strângând fonduri prin aranjamentul titlurilor de valoare cu dobândă licitată (un instrument financiar tranzacționabil inventat la banca de investiții Lehman-Brothers în 1984), instituțiile împrumutătoare puteau să ocolească aceste reglementări și costurile aferente. Pe de altă parte însă, aceasta însemna și că titlurile cu dobândă licitată nu erau protejate prin plasa de siguranță a sistemului bancar.

Sistemul titlurilor de valoare cu dobândă licitată, care în perioada de vârf avea în joc 400 de miliarde de dolari, s-a prăbușit la începutul anului 2008. Una după alta licitațiile au eșuat, pe măsură ce tot mai puțini investitori seoseau ca să îi lase pe investitorii existenți să-și scoată banii din sistem. Oamenii care credeau că au acces imediat la proprii bani au constatat subit că, dimpotrivă banii lor erau blocați în investiții întinse pe câteva decenii, din care nu aveau nici o posibilitate să iasă. Fiecare licitație eșuată a dus la eșecul alteia. După ce oamenii văzuseră care sunt pericolele acestor scheme de investiții superinteligente, nimănui nu i-a mai ars să bage alți bani (Krugman, 2009).

Această poveste poate duce cu gândul la un avertisment lansat de cartea lui **David Korten**, *Corporațiile conduc lumea*, care a fost publicată în 1995, cu mult timp înainte ca aceste lucruri urâte să se întâmple în sistemul financiar american. Iată ce avertiza încă de atunci David Korten.

Deși în unele împrejurări pretențiile speculatorilor că activitățile care sporesc lichiditatea și stabilitatea pieței au o oarecare acoperire, ele sună fals în contextul piețelor financiare globalizate tot mai volatile, în care mișcările financiare speculative sunt o sursă majoră de instabilitate și disfuncționalitate economică. Mai mult, continuă Korten, indiferent de contribuția adusă de speculatori la creșterea eficienței piețelor financiare, acestea se fac cu un cost considerabil raportat la profituri și la onorariile pe care le extrag. Clasa de instrumente financiare denumite derivate sunt o deosebit de importantă sursă de îngrijorare. Contractele derivate implică pariuri asupra fluctuațiilor prețurilor acțiunilor, a prețurilor valurilor, valorii dobânzilor și chiar asupra indicilor de pe piața bursieră în totalitatea lor. Valoarea totală a contractelor derivate cele mai importante a fost estimată ca fiind de aproximativ 12 mii de miliarde de dolari la mijlocul lui 1994, cu o creștere proiectată la 18 mii de miliarde până în 1999. Pentru a înțelege mai bine aceste sume se poate adăuga că în 1993, revista *The Economist*, estima rezerva mondială a mijloacelor fixe de producție la aproximativ 20 de mii de miliarde de dolari. Ceea ce face ca derivatele să fie deosebit de riscante este faptul că, de obicei, sunt achiziționate cu marjă. Aceasta înseamnă că cumpărătorul inițial își deschide numai un mic depozit de asigurare față de potențialul risc financiar. S-ar putea ca competitorii mai mari să nu fie condiționați de deschiderea nici unui depozit, cu toate că riscul lor financiar potențial s-ar putea cifra la sute de milioane de dolari (Korten, 1995).

Dacă aceasta era situația instrumentelor financiare în 1994, se poate vedea prin intermediul unei declarații din 2008 a lui Timothy Geithner, președintele Băncii Rezervei Federale a statului New York, citat de Paul Krugman, unde s-a ajuns cu aceste instrumente în perioada premergătoare crizei mondiale. Acesta evidențiază faptul că structura sistemului financiar s-a schimbat fundamental în perioada de avânt, cu o creștere spectaculoasă a proporției de active aflate în afara sistemului bancar tradițional. La începutul lui 2007, continuă Geithner, circuitele efectelor comerciale garantate cu

active, în vehicule investiționale structurate, în titluri de valoare preferențiale cu dobândă licitată, în obligațiuni municipale cu opțiuni de cumpărare la dobândă licitată și la bilete la ordin plătibilă la cerere aveau o valoare combinată de aproximativ 2, 2 trilioane de dolari. Activele finanțate cu credite pe o zi prin aranjamente tripartite de răscumpărare au crescut până la valoarea de 2, 5 trilioane de dolari. Activele deținute în fondurile de hedging au crescut la aproximativ 1, 8 trilioane. Bilanțurile combinate ale primelor cinci bănci de investiție din Statele Unite, din aceeași perioadă nu depășeau decât cu puțin 6 trilioane de dolari, iar totalul activelor din întreg sistemul bancar se situa în jurul a 10 trilioane de dolari (Krugman, 2009).

Cu alte cuvinte, Geithner, remarca Krugman, a luat în considerare o gamă întreagă de aranjamente financiare, cu alte cuvinte sistemul financiar nebanca. Adică, lucruri care nu erau bănci, din punctul de vedere al legislației de reglementare, dar care totuși îndeplineau funcții bancare.

După izbucnirea crizei economice, au apărut o serie de acuzații, sau mai bine spus, constată ironic, economistul american, o vânătoare de vinovați.

Unele acuzații de dreapta, nefondate crede Krugman, se referă la faptul că toate problemele ar fi avut drept cauză legea reinvestirii în folosul comunităților despre care se pretinde că ar fi obligat băncile să le acorde credite ipotecare pentru locuințe cumpărătorilor din minoritățile defavorizate, care apoi nu și-au mai plătit datoriile. Conservatorii, continuă Krugman, dau vina pe Fannie Mae și Freddie Mac, creditorii sponsorizați de guvern care au fost pionierii titrizării, pentru balonul speculativ imobiliar și fragilitatea sistemului financiar.

Acuzațiile de stânga dau vina pe de-reglementare, mai precis pe abrogarea în 1999 a Legii Steagal-Glass. Gest care le-a permis băncilor comerciale să se apuce de operațiuni specifice băncilor de investiții și prin aceasta să-și asume multe riscuri. Adevărul, crede Paul Krugman, este că pe măsură ce sistemul bancar din umbră s-a tot extins, rivalizând ca importanță, ba chiar depășindu-l pe cel al băncilor tradiționale, politicienii și oficialii guvernamentali ar fi trebuit să-și dea seama că se reinventează genul de vulnerabilitate financiară care a făcut posibilă Marea Criză – iar ei ar fi trebuit să reacționeze prin extinderea reglementării și a plasei de siguranță

financiară, astfel încât să cuprindă și aceste noi instituții. Dimpotrivă, remarcă Krugman, spiritul timpului și ideologia administrației George W. Bush era profund antireglementare (Krugman, 2009).

Criza izbucnită în 2008 a dus la un declin global, observă Krugman. Căci scăderea prețurilor la locuințe are un efect negativ direct asupra ocupării, prin scăderea activității din construcții, și tinde să ducă la o reducere a cheltuielilor de consum, pentru că oamenii se simt mai săraci și pierd accesul la creditare pe baza garanției reprezentate de o locuință; acești factori negativi au un efect multiplicator, pe măsură ce scăderea ocupării conduce la noi scăderi ale volumului cheltuielilor.

Intensificarea crizei creditului după căderea băncii de investiții Lehman Brothers, criza subită de pe piețele emergente, o prăbușire a încrederii consumatorilor din clipa când amploarea nenorocirii financiare a ajuns pe prima pagină a ziarelor, toate vin să indice recesiunea cea mai gravă din istoria Statelor Unite, și din lume, ca întreg, începând din anii 1980 încoace (Krugman, 2009).

Ce soluții se impuneau pentru ieșirea din această criză economică mondială?

Constatând faptul că în spatele contracției creditului este combinația dintre scăderea încrederii și capitalul decimat al instituțiilor financiare, prima soluție, crede Krugman este de a se introduce în sistem mai mult capital, cu alte cuvinte creșterea masei monetare. De fapt, continuă el, acesta ar fi un răspuns standard în situații de criză financiară.

Alte soluții țin de ceea ce Krugman numește tradiționalul stimul fiscal keynesian. Cu alte cuvinte reducerea impozitelor cu nu mai puțin de patru procente din PIB, susținerea și extinderea cheltuielilor publice, iar pe termen lung reformarea sistemului financiar, dar din păcate economistul american nu spune cum ar trebui făcut aceasta. O soluție care este practic o invenție a lui Krugman este determinarea autorităților să desfășoare temporar activități de creditare directă a sectorului nefinanciar.

Într-un manuscris nepublicat, Gheorghe Olah, profesor de macroeconomie la Universitatea din Oradea critică măsurile preconizate de Krugman. Care este în esență această critică? Așa cum observă el, primele trei soluții sunt de fapt toate de tip keynesian. Doar a patra e originală.

Principala idee care îl nemulțumește pe economistul orădean este pomparea banilor în bănci. De ce? Pentru că Krugman face afirmația că un lucru care poate scoate o economie din capcana lichidității este *inflația așteptată* care îi descurajează pe oameni de a strânge bani la saltea. Pe de o parte economiștii susțin că măsurile de politică monetară nu-și produc efectul decât dacă sunt neașteptate, dar și atunci numai pe termen scurt. Pe de altă parte, pe măsură ce oamenii le observă și le înțeleg reacționează invers la ele față de cum ar dori guvernele. În sfârșit, inflația așteptată sugerată de Krugman drept o soluție pentru a-i determina pe oameni să-și cheltuiască banii cumpărând mai mult, pentru a mări pe această cale cererea și a ieși din criză, îi va determina mai degrabă, crede Gheorghe Olah, să-și convertească banii într-o altă valută sau în bunuri cu valoare ceva mai sigură, precum case, terenuri, aur, tablouri, etc. așa cum arată experiența (Olah, 2011).

Ce fel de creștere economică pot genera asemenea cumpărături, se întreabă economistul orădean. Oare Krugman chiar așa ar proceda în calitate de gestionar al propriilor resurse personale? Krugman își sprijină convingerea pornind de la aplicarea oricăruia din modelele matematice standard pe care economiștii le utilizează convențional în analiza politicii monetare. Modelele matematice pot spune ce vor, realitatea pare a fi mai puternică decât orice modele, iar ea arată că este urmată inevitabil și întotdeauna de crize sau recesiuni, concluzionează Olah.

Iată încă o dovadă a faptului că economia, în calitatea ei de știință socială, cu greu poate fi salvată de modelele matematice. Probabil că aceste modele pot fi aplicate în perioade de stabilitate macroeconomică. Dar în perioadele de criză, de instabilitate, modelele matematice par a fi la fel de folositoare, ca și un automobil Ferrari pe un drum de țară neasfaltat din România. Aici este zona unde economia hipermatematizată își întâlnește propriile limite.

Această analiză a crizelor economice ajunge într-o zonă inedită. Care este efectul unui eveniment economic major asupra bunăstării subiective a europenilor? Într-un articol apărut în revista *International Business and Global Economy* editat de Universitatea din Gdansk, Polonia, Șerban Olah interoghează ceea ce se numește în literatura de specialitate paradoxul Easterlin care sugerează că nu este o legătură între dezvoltarea economică și

nivelul mediu de fericire. Acest paradox a fost evaluat printr-o analiză secundară a unor baze de date furnizat de EQLS (Sondajul european al calității vieții 2007-2008 și 2011-2012). Au fost selectate țările cele mai afectate de criza financiară mondială din 2008-2011 din Europa de Sud și din Europa Centrală și de Est. Utilizându-se o analiză de regresie lineară multiplă a fost testată influența unor indicatori economici precum PIB per capita, rata șomajului pe termen lung, indicele de Percepție al Corupției, coeficientul Gini, venitul absolut și relativ, a unor indicatori sociali (participarea religioasă, sănătatea auto-percepută) și a unor variabile demografice asupra componentei cognitive (satisfacția cu viața) și hedonice (fericirea) a bunăstării subiective. Concluzia este că PIB-ul per capita nu este un predictor semnificativ nici al satisfacției cu viața, nici al fericirii. Predictorii principali ai satisfacției cu viața par mai degrabă a fi nivelul perceput de trai, sănătatea, statusul marital, nivelul de educație și participarea religioasă. Principalii predictorii ai fericirii sunt nivelul perceput de trai, sănătatea, statusul marital și nivelul de educație (Olah, 2016).

Totuși într-o analiză pe date zilnice obținute prin sondaj Gallup efectuat în 2008, 2009, 2010 pe un eșantion reprezentativ pentru USA, Angus Deaton (2011) ajunge la concluzia ca nivelul mediu de fericire al americanilor poate scădea brusc în unele zile ale perioadei de criză financiară, situație cauzată de un discurs al unui om politic important sau al unui lider important din zona financiară (de exemplu Președintele USA sau președintele Rezervei federale a USA), dar că în general acest nivel se menține pe o linie mai degrabă constantă. Ca o concluzie al celor două cercetări se poate afirma că un eveniment economic major poate afecta doar temporar nivelul de bunăstare subiectivă al indivizilor.

CAPITOLUL 9. Creșterea și dezvoltarea economică

9.1. Ce reprezintă creșterea și dezvoltarea economică?

De la Marx la Simon Kuznets, scria istoricul David Landes în 1991, economiștii și istoricii vieții economice consideră creșterea economică a fi destinul, natural, inevitabil și auto-explicativ (Greenfeld, 2001). Prinși într-o paradigmă profesională, crede Landes, cercetătorii care au studiat creșterea economică nu au fost conștienți de natura limitată a concluziilor cu privire la subiect. Ei au ajuns la un acord general conform căruia condițiile pentru o creștere economică susținută includ creșterea populației, dezvoltarea mecanismelor financiare și a instituțiilor care încurajează acumularea de capital, expansiunea pieței și dezvoltarea unor cunoștințe științifice capabile să influențeze pozitiv invențiile tehnologice (Greenfeld, 2001).

Creșterea economică este cauza inegalității economice a națiunilor. Începută în Marea Britanie a secolelor XVIII și XIX, Revoluția Industrială a dat startul creșterii economice care a fost responsabilă de evadarea din sărăcie a sute de milioane de oameni. Cealaltă față a Revoluției industriale este ceea ce istoricii numesc „marea divergență”, produsă atunci când Marea Britanie, urmată la scurt timp de Europa de Nord-Vest și de America de Nord, s-au separat de restul lumii, creând o prăpastie enormă între Occident și restul lumii, neînchisă nici până în ziua de azi. Inegalitatea globală contemporană a fost creată, în mare măsură de succesul creșterii economice moderne (Deaton, 2017).

Există așa cum menționam un mare interes legat de politicile și determinanții creșterii și dezvoltării economice. O explicație legată de importanța acestor probleme ne oferă celebrul economist american Paul

Samuelson când afirmă că națiunile continuă să considere creșterea economică drept un obiectiv economic și politic esențial. Țările care nu se dezvoltă urmează o cale greșită. Creșterea economică este cel mai important factor al succesului economic al națiunilor pe termen lung (Samuelson și Nordhaus, 2001).

Pentru Paul Samuelson creșterea economică reprezintă expansiunea producției sau a PIB potențial al unei țări (Samuelson, 2001). Din punctul său de vedere, deși căile de creștere economică pot fi diferite toate țările care s-au dezvoltat rapid prezintă caracteristici comune. Locomotiva progresului economic se sprijină pe aceleași patru roți indiferent cât de bogată sau de săracă este o țară. Aceste patru roți sau factori de creștere sunt: resursele umane (oferta de muncă, educația, disciplina, motivația), resursele naturale (pământul, mineralele, combustibilii, calitatea mediului), formarea capitalului (utilaje, fabrici, șosele) și tehnologia (știința, ingineria, managementul, spiritul întreprinzător) (Samuelson, 2001).

Pentru economiștii britanici Hardwick, Longmead și Khan creșterea economică reprezintă creșterea susținută a capacității de producție a unei țări în vreme ce dezvoltarea economică este procesul prin care economia se confruntă nu numai cu o creștere a producției pe cap de locuitor, ci și cu schimbări structurale majore cum ar fi dezvoltarea infrastructurii și realocarea resurselor între sectorul agricol, cel industrial și cel al serviciilor (Hardwick, Longmead, Khan, 2002). Economiștii britanici fac și distincția între țări slab dezvoltate (venit național real per capita scăzut, sector agricol extins, o rată ridicată a creșterii populației, un raport scăzut între capital și muncă și infrastructură deficitară) și țări dezvoltate, respectiv cele în care venitul real per capita este relativ ridicat și care se bucură de un standard de trai relativ ridicat.

Referindu-se la dezvoltare economică, economistul britanic, Ian Godin consideră că deși există foarte multe definiții ale conceptului de dezvoltare, concept care a evoluat foarte rapid în ultimele decenii, din punctul său de vedere dezvoltarea înseamnă creștere, ceea ce în opinia multor economiști și factori de decizie politică înseamnă creștere economică (Godin, 2017). Totuși, crede Godin, dezvoltarea nu se limitează la creștere economică, iar pe de altă parte dezvoltarea nu mai este o temă rezervată economiștilor și, chiar ca

obiect de studiu dezvoltarea a evoluat rapid, devenind centrul preocupărilor academice din domenii diverse ca politologia, sociologia, psihologia, istoria, geografia, antropologia sau medicina.

O perspectivă istorică interesantă legată de creșterea economică o oferă economistul francez Thomas Piketty. Pentru Piketty este important să descompunem creșterea producției în doi termeni, creșterea populației pe de o parte și creșterea producției pe cap de locuitor, pe de altă parte. Altfel spus, creșterea conține întotdeauna o componentă pur demografică și una pur economică, doar cea din urmă permițând îmbunătățirea condițiilor de viață (Piketty, 2015).

Care a fost ritmul creșterii economice în istoria umanității? Economistul francez este de părere că până în secolul al XVIII-lea creșterea a fost aproape nulă sau maxim până la 0,1% pe an. O societate în care creșterea este de 0,1% sau de 0,2% pe an se reproduce aproape identic de la o generație la alta, structura meseriilor și a proprietății fiind aceeași. La nivel mondial creșterea medie pe an de 0,8% pe an a producției pe cap de locuitor între 1700 și 2012 se descompune în 0,15% în secolul al XVIII-lea, 0,9% în secolul al XIX-lea și 1,6% în secolul XX. Dacă ne referim la Europa Occidentală, creșterea medie este de 0,2% în secolul al XVIII-lea, 1,1% în secolul al XIX-lea și de 1,9% în secolul XX. O societate în care creșterea economică este de 1% cum e cazul țărilor avansate începând din secolul al XIX-lea este o societate care se reînnoiește profund și în permanență. Pe de altă parte creșterea economică poate avea efecte asupra inegalității economico-sociale și asupra dinamicii repartizării avuției. Astfel, observă Piketty averile se pot construi rapid în noile sectoare de activitate și în același timp fac inegalitățile patrimoniale venite din trecut mai puțin pregnante, iar moștenirea mai puțin determinantă (Piketty, 2015).

Din punctul de vedere al perspectivei de viitor, Piketty, citându-l pe economistul Robert Gordon este de părere că ritmul de creștere a producției pe cap de locuitor se va încetini în țările mai avansate, începând cu Statele Unite ale Americii și ar putea fi inferior valorii de 0,5% pe an în orizontul de timp 2050-2100. Analiza lui Gordon se bazează pe comparația diferitelor valori de inovații care s-au succedat de la mașina cu aburi și electricitate, și pe constatarea că valorile mai recente, în special tehnologiile informației au

un potențial de creștere sensibil inferior. Acestea revoluționează mai puțin radical modurile de producție și ameliorează mai puțin productivitatea în ansamblul economiei (Piketty, 2015).

Pentru universitarul orădean Gheorghe Olah prin creștere economică se înțelege o evoluție pozitivă sau ascendentă a economiilor naționale. Aceasta se materializează în creșterea producției, în sporirea produsului și a venitului național și, ca o consecință a nivelului de trai (Olah, 1995).

Economiștii au fost aproape întotdeauna preocupați de creșterea economică, deși despre teoriile creșterii economice se vorbește doar de câteva decenii. S-au preocupat de această problemă mercantiliștii, fiziocrații, clasicii. O preocupare aproape exclusivă față de creșterea economică a avut-o și germanul Friedrich List, care s-a preocupat mai ales de factorii creșterii economice (Olah, 1995)

Faptul că abia după al doilea război mondial se vorbește de teoriile creșterii economice se află în limbajul utilizat de economiști și în accentuarea preocupărilor pentru mersul economiilor naționale. Astfel în **Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și a banilor**, marele economist britanic John Maynard Keynes a readus în centrul preocupărilor economiștilor macroeconomia și a generat o serie de noi lucrări unele din ele dedicate exclusiv creșterii economice. Astfel după 1950 apar o serie de lucrări dedicate subiectului și semnate de autori precum Lewis, Solow, Rostow, Stoleru sau Kuznets (Olah, 1995).

Există o bogată literatură internațională dedicată determinanților creșterii și dezvoltării economice. Între acești determinanți aș dori să amintesc diferențele geografice între statele din Nord și cele din Sud, schimbarea tehnologică, investițiile în educație, investițiile în cercetare și dezvoltare, deschiderea față de comerțul internațional, instituțiile politice și economice, nivelul costurilor de tranzacție, facilitățile pentru inițiativele antreprenoriale, religiozitatea, motivația de realizare sau capitalul social. În continuare vor fi analizate doar o parte a acestor determinanți făcând apel la principalele cărți și articole de specialitate. A analiza toți determinanții creșterii economice ar necesita spațiul unei cărți întregi și nu al unui manual de sociologie economică.

9.2. Ipoteza geografiei

Sunt foarte multe lucrări de specialitate care analizează decalajele economice de pe axa Nord-Sud, dar se disting două dintre ele prin vasta cuprindere istorică și geografică. Deși poate în unele puncte lucrările lui David Landes, *Avuția și sărăcia națiunilor*, precum și cea a lui Daron Acemoglu și James Robinson, *De ce eșuează națiunile*, se contrazic, există totuși un punct comun important, instituțiile. Dacă în cartea ultimilor doi legătura dintre instituțiile politice și cele economice este elementul cheie care explică decalajele dintre țări, ipoteza geografiei fiind contrazisă, pentru istoricul de la Harvard, David Landes explicația constă în combinația de factori geografici, culturali și istorici.

David Landes consideră că ipoteza geografiei nu e deloc de neglijat, întrucât „pe o hartă a lumii în funcție de produsul sau venitul pe cap de locuitor țările bogate se situează în zonele temperate, cu precădere în emisfera nordică; țările sărace, la tropice și sub tropice...orice s-ar spune despre destinderea actuală a constrângerilor geografice, într-o epocă a medicinei tropicale și a tehnologiei de vârf, ele nu au dispărut, iar înainte au fost cu siguranță mai puternice” (Landes, 2013, p.20-21). În sprijinul ipotezei geografiei sunt mai multe elemente, căldura specific zonelor tropicale care reduc capacitatea de muncă a individului, bolile tropicale (malaria, în primul rând, dar și schistosomiaza, filarioza limfatică sau lepra) și ploile care în aceste zone sunt mult mai neregulate și iau uneori forme extreme de violente.

Dar geografia e doar o parte a explicației lui David Landes. O mare parte din cartea sa e axată pe analiza unor factori culturali, instituționali și pe rolul inovației tehnologice. De ce revoluția industrială a apărut în Anglia și nu în altă parte a lumii, de exemplu India? Aș dori să redau un pasaj foarte sugestiv în acest sens” Ideea este că Marea Britanie a fost înzestrată; însă Marea Britanie s-a creat pe sine. Pentru a înțelege acest aspect, luați în considerare nu numai avantajele materiale (și alte societăți erau dotate pentru industrie, însă au urmat inițiativa britanică mult mai târziu), ci și valorile nonmateriale (cultura) și instituțiile...mai mult decât atât, Marea Britanie nu a fost o națiune ca oricare alta. A fost o națiune industrială, modernă de timpuriu. Să nu uităm că trăsătura dominantă a unei asemenea

societăți este capacitatea de a se transforma și de a se adapta la lucruri și metode noi, astfel încât conținutul modernului și al industrialului se schimbă în permanență” (Landes, 2013). Faptul că revoluția industrială a început în Marea Britanie și nu în India (deși industria indiană a bumbacului fusese prima în lume în secolele al XVII-lea și al XVIII-lea) este legată de faptul că după Chaudury, citat de Landes:” în India secolului al XVIII-lea baza empirică pentru o Revoluție industrială lipsea cu desăvârșire. Nu existase nici un progres major în cunoașterea științifică secole la rând, iar aparatul intelectual pentru o răspândire și o sistematizare a abilităților moștenite era profund defectuos” (Landes, 2013).

Pentru David Landes, la fel ca în cazul opiniilor exprimate de Acemoglu și Robinson, pentru ca o națiune să urmărească progresul material și îmbogățirea generală este nevoie de garantarea drepturilor de proprietate privată, impunerea drepturilor contractuale, guvernare stabilă, cinstită, deschisă și cumpătată, cu alte cuvinte de o democrație consolidată. Comparativ cu Acemoglu și Robinson, care consideră că totul pornește de la instituții politice și economice inclusive, Landes crede că o combinație a factorilor amintiți precum și a unora tehnici, educaționali și culturali (a selecta oamenii pe baza competențelor și meritelor, a promova și retrograda pe baza performanțelor, existența capacității de a gestiona și construi instrumente de producție, capacitatea de a împărtăși cunoștințele și know-how-ul tinerilor, a încuraja inițiativa și emulația) ar reprezenta cheia succesului unei societăți care urmărește progresul tehnico-economic și social.

9.3. Factorii instituționali ai creșterii economice

După cum afirmam anterior, o lucrare relativ recent publicată (2012) care pune accentul pe factorii instituționali, *De ce eșuează națiunile*, a fost elaborată de un economist de la Massachusetts Institute of Technology și de către un politolog de la Universitatea Harvard. Cartea lui Daron Acemoglu și James Robinson este după părerea mea una din contribuțiile de vârf la nivelul mondial care explică rolul instituțiilor în realizarea performanțelor

economice, continuând o tradiție remarcabilă a unor nume ilustre precum Olson (1982), North (1990) sau Knack și Keefer (1995).

Pe de altă parte trebuie menționat faptul că sunt destul de puține analize statistice în literatura internațională în care s-a reușit estimarea contribuției factorilor instituționali la realizarea creșterii economice. Într-un articol din 2001, care a precedat publicarea cărții, Acemoglu, împreună cu Johnson și Robinson au măsurat efectul instituțiilor folosind ca variabilă proxy rata mortalității soldaților europeni din fostele colonii ale marilor puteri europene. Astfel autorii constată că în locurile unde europenii au avut rate ridicate ale mortalității, ei au fost mai favorabili instituțiilor extractive. Folosind analiza de regresie multi-nivel Acemoglu împreună cu Johnson și Robinson ajung la concluzia unui efect puternic al instituțiilor asupra Produsului Intern Brut per capita. (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2001).

Într-un alt articol (publicat în 2002) care a pregătit cartea la care se face referința, Acemoglu, Johnson și Robinson resping ipoteza geografiei lansată de o serie de autori precum Toynbee, Marshall, Myrdal, Sachs sau Landes, constatând faptul că printre țările colonizate de europeni în ultimii 500 de ani, cele care au fost relative bogate la 1500 sunt astăzi relative sărace. Argumentul lor este că schimbarea în acele țări s-ar datora nu factorilor geografici, ci mai degrabă schimbărilor în instituțiile rezultate din colonialismul european (Acemoglu, Johnson, Robinson, 2002). Pe de altă parte în cartea la care mă refer este dat exemplul Botswanei, care deși este situată într-o zonă cu climă tropicală este totuși o țară dezvoltată comparativ cu cea mai mare parte din țările din vecinătate.

Primul capitol al cărții vine cu un exemplu foarte ilustrativ pentru ceea ce autorii își propun să explice. De ce două orașe despărțite de o graniță, Nogales, Arizona, Statele Unite ale Americii și Nogales, Sonora, Mexic sunt atât de diferite din punct de vedere al gradului de dezvoltare economică? Pe parcursul lucrării întâlnim însă și alte exemple. De ce Coreea de Sud este cu mult mai dezvoltată decât Coreea de Nord deși sunt practic două entități locuite practic de același popor coreean? De ce Botswana este din punct de vedere al nivelului economic foarte asemănătoare cu țări est-europene de succes precum Estonia sau Ungaria, în vreme ce alte țări din apropierea

Botswanei precum Zambia sau Uganda sunt foarte sărace și se luptă cu multe probleme specifice țărilor din Africa sub-sahariană?

Pentru toate aceste cazuri explicația celor doi autori americani constă în rolul pe care instituțiile politice și economice îl au în procesul dezvoltării economice. După cum se exprimă cei doi autori: „*Motivul pentru care Nogales, Arizona este cu mult mai bogat decât Nogales, Sonora, este simplu; acest fenomen se datorează instituțiilor foarte diferite de o parte și de cealaltă a graniței, care crează stimulente foarte diferite pentru locuitorii orașului Nogales, Arizona în comparație cu cei ai orașului Nogales, Sonora. Statele Unite sunt cu mult mai bogate astăzi decât Mexic sau Peru datorită modului în care instituțiile de aici, atât cele economice, cât și cele politice, modelează stimulentele pentru afaceri, pentru indivizi și pentru politicieni*” (Acemoglu și Robinson, 2015, p.53).

O întrebare firească ar fi ce înțeleg cei doi autori prin instituții economice și politice. Acemoglu și Robinson consideră că de fapt cheia întregii explicații stă în diferența dintre instituțiile inclusive în raport cu cele extractive, astfel că țările care au dezvoltat instituții inclusive sunt de fapt și cele care au ajuns la nivele mai ridicate de dezvoltare. În plan economic instituțiile inclusive se referă în special la asigurarea dreptului asupra proprietății private și concurenței economice în detrimentul monopolurilor, în vreme ce în plan politic prin instituții inclusive ei înțeleg instituțiile specifice regimurilor democratice. După exprimarea celor doi autori: „*Instituțiile economice inclusive, care impun respectarea drepturilor de proprietate, creează egalitatea de șanse și încurajează investițiile noi în tehnologii și competențe, conduc la creșterea economică mai mult decât instituțiile extractive, care sunt organizate astfel încât cei puțini să extragă resursele de la cei mai mulți, care nu reușesc să protejeze drepturile de proprietate și să ofere stimulente pentru activitatea economică. Instituțiile economice inclusive sunt sprijinite și sprijină la rândul lor instituțiile politice inclusive, adică acele instituții care distribuie puterea politică în mod pluralist și la toate nivelurile și sunt capabile să realizeze un anumit grad de centralizare politică astfel încât să instituie legea și ordinea, fundamentele drepturilor de proprietate sigure și o economie de piață inclusivă.*” (Acemoglu, Robinson, 2015, p.476).

Teoria lui Acemoglu și Robinson ar putea fi până la un punct contrazisă de exemplul creșterii economice din China ultimelor decenii,

unde în plan politic există instituții extractive, un regim autoritar, iar în plan economic economie de piață. Este interesantă părerea lor despre această țară care a realizat în ultimele trei decenii progrese impresionante. *„Chiar dacă instituțiile economice chineze sunt incomparabil mai inclusive astăzi decât în urmă cu trei decenii, experiența Chinei reprezintă un exemplu de creștere în cadrul instituțiilor politice extractive. În ciuda accentului recent pus de China pe inovație și pe tehnologie, creșterea chineză se bazează pe adoptarea tehnologiilor existente și pe investiții rapide, și nu pe distrugerea creatoare... Din cauza controlului pe care îl exercită partidul asupra instituțiilor economice, gradul de distrugere creatoare este mult redus și va rămâne așa până când va avea loc o reformă radicală a instituțiilor politice... chiar și așa această creștere își va pierde ritmul dacă instituțiile politice extractive nu vor face locul unora inclusive”* (Acemoglu, Robinson, 2015, p.486-489). Cu alte cuvinte, Acemoglu și Robinson consideră că probabil creșterea economică chineză va fi încetinită (la fel cum s-a întâmplat și în cazul Uniunii Sovietice) dacă în această țară imensă schimbarea economică nu va fi continuată de o dezvoltare democratică.

Douglas North afirma în cartea sa din 1990, *Instituții, schimbare instituțională, performanță economică* că nu putem să vedem, să atingem sau să măsurăm instituțiile; ele sunt creații ale minții omenești. Dar chiar și cei mai convingși economiști neoclasici admit existența acestora și fac din ele în mod obișnuit parametrii (impliciți sau expliți) ai modelelor lor (North, 2003). Afirmarea lui North că instituțiile nu pot fi măsurate a fost contrazisă de o serie de autori precum Barro (1991), Knack și Keefer (1995), respective Evans și Rauch (1999) și după cum aminteam anterior, Acemoglu et al. (2001), care au folosit diferite variabile proxy (sau de substituție) pentru măsurarea factorului instituțional în ceea ce privește creșterea economică.

Economistul de la Universitatea Harvard Robert Barro este în avangarda studiilor empirice trans-naționale ale creșterii economice. Dacă în unele lucrări a măsurat efectul unor factori culturali precum religiozitatea în alte articole a studiat importanța instituțiilor și în particular rolul crucial jucat de regulile de drept în ceea ce privește creșterea economică. Țările care protejează drepturile de proprietate, recunosc sanctitatea contractelor și rezolvă disputele imparțial tind să se bucure de performanțe economice superioare, în vreme ce țările cu un nivel ridicat de corupție politică și de

cazuri de expropriere a proprietății din partea guvernelor tind să aibă performanțe inferioare. Acestea sunt concluziile unui articol al lui Barro din 1991 în care a utilizat ca variabilă proxy pentru instituție un indice al instabilității politice care combină date despre lovituri de stat, revoluții și asasinat politice (Barro, 1991).

Unul din cele mai citate articole care evidențiază factorii instituționali este cel al lui Stephen Knack și Philip Keefer care a fost publicat în 1995 în revista „*Economics and Politics*”. Cei doi autori consideră că cercetările empirice care pun în evidență factorii instituționali sunt relative puține în literatura internațională din cauza că datele despre instituții sunt relative reduse. Pentru a introduce instituțiile în analiza de regresie, Knack și Keefer au utilizat câteva variabile proxy precum Riscul de Expropriere, Repudierea Contractelor de către Guverne, Corupția la Nivel Guvernamental și Calitatea Birocrației, folosind date ale ICRG și BERI, două servicii internaționale private specializate în măsurarea riscului de investiții. Concluzia cercetării lor este că” instituțiile care protejează drepturile de proprietate sunt cruciale atât în ceea ce privește creșterea economică, cât și în ceea ce privește investițiile, rivalizând ca pondere chiar și cu factorul educație” (Knack și Keefer, 1995, p. 223).

Tot o încercare de măsurare a rolului instituțiilor în creșterea economică poate fi considerată lucrarea a doi oameni de știință din California care totodată demontează ideea lui Weber că birocrăția nu este un concept măsurabil. Peter Evans și James Rauch, construiesc în articolul „*Bureaucracy and Growth. A Cross-National Analysis of the Effects of Weberian State Structures on Economic Growth*” o scală de măsurare a birocrăției numită de ei „*Weberianess Scale*” (Evans, Rauch, 1999). Această scală este realizată pornind de la răspunsurile unui eșantion de experți din 35 de țări în curs de dezvoltare de pe mai multe continente, la un chestionar conținând zece întrebări închise. Aceste întrebări închise au fost formulate pornind tocmai de la dimensiunile conceptului de birocrăție care corespund caracteristicilor tipului ideal a lui Max Weber. Evans și Rauch demonstrează în articolul menționat că țările cu cele mai mari scoruri corespunzătoare scalei weberiene au înregistrat cea mai rapidă creștere economică de-a lungul a douăzeci de ani (1970-1990). Există deci o relație de cauzalitate între

birocrație și creștere economică, relație exprimată prin ecuația de regresie multiplă:

$$\% \text{Schimbarea PIB în perioada 1970-1990} = -44.54 - 0.02 (\text{PIB în anul 1965}) + 15.77 (\text{Media anilor de școlarizare în anul 1965}) + 16.05 (\text{Scorul weberian}).$$

Aruncând o privire asupra reprezentării grafice a dreptei de regresie observăm că cele mai bine plasate țări sunt cele din Asia de Sud- Est, cunoscute și sub denumirea de tigrii asiatici (Hong Kong, Taiwan, Singapore și Coreea de Sud), care au înregistrat cele mai rapide creșteri economice în perioada amintită și care după cum se exprimă autorii studiului au birocrații de stat coerente, coezive și relativ mai puțin corupte comparativ cu altele studiate în această cercetare.

9.4. Factorii culturali ai creșterii economice

Așa cum s-a remarcat analizându-se cartea lui David Landes, creșterea economică nu este cauzată doar de o categorie de factori cum sunt cei instituționali. Factorii culturali au de asemenea o mare importanță.

Dar cum pot fi definiți factorii culturali? Din punctual de vedere al lui Granato și colegii săi al căror articol va fi prezentat în continuare, cultura reprezintă „un sistem de valori comune fundamentale care conturează comportamentul oamenilor dintr-o societate. În societățile preindustriale sistemul de valori a luat forma religiei și schimbarea a fost foarte lentă, dar odată cu industrializarea și procesele de modernizare valorile tind să devină seculare, raționale și deschise la schimbare” (Granato et al., 1996, p. 608). În același articol Granato, Inglehart și Leblang vin cu clarificări în această direcție. Influențează factorii culturali dezvoltarea economică, se întrebă autorii acestui articol intitulat „The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses and Some Empirical Tests” și publicat în revista *American Journal of Political Science* (1996). „Iar dacă da, cum pot fie ele măsurate și comparate cu factorii economici standard precum investițiile și economiile?” (Granato, Inglehart, Leblang, 1996, p.607). Ei utilizează regresia OLS pentru a testa modele economice și culturale ale creșterii economice folosind un eșantion de 25 de țări pentru perioada 1960–1989.

Autorii articolului consideră că doar factorii culturali nu explică toate variațiile ratelor creșterii economice întrucât „orice economie experimentează fluctuații în ratele de creștere anuală ca urmare a unor factori pe termen scurt precum șocurile tehnologice sau circumstanțele nevăzute care influențează efectul. Acestea nu pot fi atribuite factorilor culturali care se schimbă gradual” (Granato et al., 1996). Granato și colegii săi pornesc de la premisa că în mod tradițional literatura de specialitate a prezentat factorii culturali și economici în mod distinct și că s-au făcut inferențe fie dinspre cultură înspre economie, fie s-au estimat factorii culturali pe baza evidenței istorice. Ceea ce autorii au adus nou cu acest articol a fost să încorporeze variabile culturale precum atitudinea față de realizare și cumpătare, precum și atitudinea postmaterialistă într-un model economic endogen folosind datele World Value Survey. Concluzia articolului semnat de Granato și colegii săi este că decât să fie utilizate separat este mai benefic un model de regresie în care sunt utilizați atât factori economici cât și factori culturali. Factorii economici și culturali influențează creșterea economică, PIB-ul inițial este corelat negativ cu creșterea economică, rata de înrolare în învățământul primar și rata de înrolare în învățământul secundar sunt corelate pozitiv, investițiile sunt corelate pozitiv, motivația de realizare este corelată pozitiv, atitudinea postmaterială este corelată negativ, iar varianța modelului este foarte bună, 55%.

Religia, este o dimensiune importantă a culturii” (Barro, McCleary, 2003, p.760), afirmă Robert Barro și Rachel McCleary în mult citatul lor articol din 2003 „Religion and Economic Growth across Countries”. Cultura influențează performanțele economice prin trăsături precum onestitatea și etica muncii, cred aceiași autori. Totuși cercetarea empirică a determinantilor creșterii economice tinde să neglijeze influența religiei. Mergând pe urmele lui Max Weber care în „Etica protestantă și spiritul capitalismului” a argumentat că practicile și credințele religioase au importante consecințe pentru dezvoltarea economică Barro și McCleary au studiat efectul unor indicatori ai religiozității, precum frecventarea bisericii și credința în rai și în iad asupra creșterii economice folosind date internaționale de sondaj dintr-un număr de 59 de țări (care variază ca nivel de dezvoltare economică,

libertate politică și credință religioasă)raportându-se la trei perioade: 1965–1975, 1975–1985, 1985–1995.

Autorii concluzionează că există o corelație negativă între frecventarea bisericii și creșterea economică și o corelație pozitivă între credința religioasă în rai, iad și viața de apoi și creșterea economică. Autorii remarcă faptul că frica de iad este mai important pentru creșterea economică decât credința în rai. Totodată autorii cred că mai degrabă se poate vorbi de „o influență cauzală dinspre religie înspre economie decât invers” (Barro, McCleary, 2003, p.779).

Ce putem înțelege din toate aceste concluzii? Comentând lucrarea lui Barro și McCleary, Aaron Steelman crede că „procesul de creștere economică este complicat și nu pe deplin înțeles. Economistii au dreptate să fie preocupați de rolul jucat de instituții în cadrul politicilor publice. Totuși ei nu trebuie să ignore problematica vagă și imprecisă a culturii” (Stelman, 2004, p.11).

Făcând o analiză critică a modelului lui Barro și McCleary, Cristobal Young (2009) ajunge la concluzia că rezultatele empirice nu trebuie evaluate doar pe baza semnificației statistice, ci și a robusteții în specificarea modelului. Young critică compararea unor țări cu religii diferite din zone diferite ale globului și observă că relația observată de Barro și McCleary nu este valabilă în lumea occidentală, fiind mai degrabă o trăsătură a societăților asiatice și africane, precum și a țărilor pentru care datele culese sunt de o calitate slabă (Young, 2009).

Bibliografie

1. Acemoglu, Daron, Johnson, Samuel, Robinson, James (2001): „The Colonial Origins of the Comparative Development: An Empirical Investigation”, *The American Economic Review*, Vol. 91, No.5, p. 1369-1401.
2. Acemoglu, Daron, Johnson, Simon, Robinson, James (2001): *Reversal of Fortune. Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution*, working paper 8460, NBER, <http://www.nber.org/paper/w8460>, accessed at 10.06.2024.
3. Acemoglu, Daron, Robinson, James (2015): *De ce eșuează națiunile. Originile puterii, ale prosperității și ale sărăciei*, Editura Litera, București.
4. Aligică, Paul Dragoș (2002): *Limitele teoriei economice și redefinirea frontierelor disciplinare*, Editura Politeia – SNSPA.
5. Altamirano, Teofilo, Copestake, James, Wright Revolledo, Katie (2004): „Universal and Local Understanding of Poverty in Peru”, *Global Social Policy*, vol.4, issue 3, 313-336.
6. Aron, Raymond (1950): *La Sociologie allemande contemporaine*, Paris, PUF.
7. Barro, Robert (1991): „Economic Growth in a Cross Section of Countries”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 2, p.407-443.
8. Barro, Robert., McCleary, Rachel (2003): „Religion and Economic Growth across Countries”, *American Sociological Review*, Vol. 68, No.5, p.760-781.
9. Baudrillard, Jean (2008): *Societatea de consum. Mituri și Structuri*, Editura Comunicare.ro, București.
10. Bădescu, Ilie (coordonator) (1996): *Istoria sociologiei – teorii contemporane*, Editura Eminescu, București.
11. Bădescu, Ilie (1994): *Istoria sociologiei*, Editura Porto-Franco, Galați.
12. Beaud, Michel, Dostaler, Gilles (2000): *Gândirea economică de după Keynes*, București, Editura Eurosong&Book.

13. Beck, Ulrich (2003): *Ce este globalizarea?*, Editura Trei, București.
14. Boudon, Raymond (coordonator) (1997): *Tratat de sociologie*, Editura Humanitas, București.
15. Brinton, Mary, Nee, Victor (2002): *The New Institutionalism in Sociology*, Stanford University Press.
16. Burkhardt, Tania, Le Grand, Julian, Piachaud, David (1999): *Social exclusion in Britain 1991-1995*, Wiley Publishing House.
17. Chang, Ha-Joon (2014): *Economics. The User's Guide*, Bloomsbury Pub Plc, USA..
18. Coandă, Lisette (2002): *Elemente de sociologie economică*, Editura Expert, București.
19. De Soto, Hernando (1989): *The Other Path*, Harper and Row Publishers, New York.
20. Di Maggio, Paul (editor) (2001): *The Twenty-First Century Firm*, Princeton University Press
21. Dash, Mike (2014): *Mania lalelelor. Povestea celei mai râvnite flori din lume și a pasiunilor ieșite din comun pe care le-a stârnit*, Editura Humanitas, Iași.
22. Deaton, Angus (2011): *The Financial Crisis and the Well-Being of America*, NBER, <http://www.nber.org/chapters/c12447>, accesat la 12.06.2024.
23. Deaton, Angus (2017): *Marea evadare. Sănătatea, bogăția și originile inegalității*, Editura Litera, București.
24. Dodd, Nigel (2002): *Sociologia banilor*, Institutul European, Iași.
25. Dodescu, Anca (2004): *Doctrina economică*, Editura Universității din Oradea.
26. Domanski, Henryk (2002): „Is the East European underclass feminized”, *Communist and Post-Communist Studies*, 35 (4):383-394.
27. Dore, Ronald (1998): *Întreprinderea britanică, întreprinderea japoneză*, Editura Tehnică, Chișinău.
28. Drucker, Peter (1993): *Inovația și sistemul antreprenorial*, Editura Enciclopedică.
29. Dumitru, Sandu (1996): *Sociologia tranziției*, Editura Staff, București.
30. Eyal, Gill, Szelenyi, Ivan, Townsley, Eleonor (2001): *Capitalism fără capitaliști - noua elita conducătoare din Europa de Est*, Editura Omega.

31. Fukuyama, Francis (1995): *Trust*, Editura Antet, București.
32. Galbraith, James (2016): *Despre Inegalitate. Teoria inegalității economice pe înțelesul tuturor*, Editura Publica, București.
33. Gherea, Constantin Dobrogeanu (1910): *Neoiobăgia. Studiu economico-sociologic al problemei noastre agrare*, București.
34. Giddens, Anthony (2000): *Consecințele modernității*, Editura Univers, București.
35. Giddens, Anthony (1978): *Durkheim*, Fontana Press, London.
36. Giddens, Anthony (2000): *Sociologie*, Editura All, București.
37. Giddens, Anthony (1996): *Sociology*, Polity Press.
38. Gide, Charles, Rist, Charles (1926): *Istoria Doctrinelor Economice*, Editura Casei Școalelor, București.
39. Godin, Ian (2017): *În căutarea dezvoltării. Creșterea economică, schimbările sociale și ideile*, Editura Comunicare.ro, București.
40. Granato, J., Inglehart, R., Leblang, D. (1996): „The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Tests”, *American Journal of Political Science*, Vol. 40, p. 607-631.
41. Granovetter, Mark (2022): *Societate și Economie. Cadru și Principii Teoretice*, Editura Art, București.
42. Greenfeld, Liah (2001): *The Spirit of Capitalism, Nationalism and Economic Growth*, Harvard University Press.
43. Grusky, David (2001): *Social Stratification*, Westview Press.
44. Hardwick, P., Longmead, J., Khan, B. (2002): *Introducere în economia politică modernă*, Editura Polirom, Iași.
45. Herseni, Traian (1930): *Sociologie românească. Încercare istorică*, București, Institutul de Științe sociale al României.
46. Heilbroner, Robert (2005): *Filosofii lucrurilor pământești. Viețile, epocile și ideile marilor economiști*, Editura Humanitas, Iași.
47. Lazăr, Dan Tudor, Moldovan, Bogdan Andrei, Pavel, Alexandru (2008): „Underground Economy’s Measurement Methods”, *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, 23E/2008, 43-58.

48. Keynes, John Maynard (1970): *Teoria generală a mâinii de lucru, dobânzii și banilor*, Editura Științifică, București.
49. Knack, S., Keefer, P. (1995): „Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures”, *Economics and Politics*, Vol. 7, 207-227.
50. Kolosi, Tamas, Toth, Istvan György, Vukovich, György (1999): *Social Report – 1998*, Budapest, Táarki.
51. Korten, David (1995): *Corporațiile conduc lumea. Raport asupra marii finanțe intrenaționale: FMI, Banca Mondială, BERD, PHARE, G7*, Editura Antet, București.
52. Krugman, Paul (2009): *Întoarcerea economiei declinului și criza din 2008*, Editura Publica, București.
53. Landes, David (2013): *Avuția și sărăcia națiunilor. De ce unele țări sunt atât de bogate și altele atât de sărace*, Editura Polirom, Iași.
54. Lister, Ruth (2004): *Poverty*, Polity Press.
55. Madgearu, Virgil (1936): *Agrarianism, capitalism, imperialism. Contribuții la studiul evoluției sociale românești*, Editura Economistul S.A., București.
56. Malouf, Amin (2024): *Labirintul rătăciților*, Editura Polirom, Iași.
57. Manoilescu, Mihail (1997): *Rostul și destinul burgheziei românești*, Editura Athena, București.
58. Martinelli, Alberto și Smelser, Neil (1990): *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Sage Publications Ltd., London.
59. Mc Cleary, Rachel, Barro, Robert (2022): *Avuția Religiilor. Economia politică a credinței și apartenenței religioase*, Editura Humanitas, București.
60. Mihăilescu, Ioan (2003): *Sociologie generală. Concepte generale și studii de caz*, Editura Polirom.
61. Miller, Walter (1958): „Lower Class Culture as a Generating Milieu of Gang Delinquency”, *Journal of Social Issues* 14, no. 3:5-19.
62. Morris, Charles (2010): *Criza economică și profeții ei*, Editura Litera, București.

63. Nee, Victor și Peng Lian (1994): „Sleeping with the Enemy: A Dynamic Model of Declining Political Commitment in State Socialism”, *Theory and Society*.
64. North, D. (2003): *Instituții, schimbare instituțională și performanță economică*, Editura Știința, Chișinău.
65. Olah, Gheorghe (1995): *Economie Politică. Note de curs*, Editura Mihai Eminescu, Oradea.
66. Olah, Gheorghe (2000): *Economie mondială*, Editura Universității din Oradea, Oradea.
67. Olah, Gheorghe (2004): *Macroeconomie*, Editura Universității din Oradea.
68. Olah, Gheorghe (2001): *Repere de politică economică*, Editura Economică, București.
69. Olah, Gheorghe (2011): *Cooperativa de babysitting sau economia declinului lui Paul Krugman*, manuscris nepublicat.
70. Olah, Șerban (2005): *Introducere în sociologia economică*, Editura Universității din Oradea.
71. Olah, Șerban (2009): *Low Education and Its Consequences. A Case Study of Roma Communities in North-West Romania*, *Revista Universitaria Sociologie* 1/2009, Craiova, 95-120.
72. Olah, Șerban, Dărăbăneanu, Dragoș, Flora, Gavril (2015): „Transition from University to Work in a Romanian Post-Socialist City. A Case-Study in Oradea”, *Journal of Positive Community Practices, Catalactica NGO*, issue 3, 82-103.
73. Olah, Șerban, Ștefănescu, Florica, Flora, Gavril, Roșeanu, Gabriel (2016): *Indicatori economico-sociali ai județului Bihor în perspectivă comparativă*, Presa Universitară Clujeană.
74. Olah, Șerban, Roșeanu, Gabriel (2016): „Religious Giving in Romania”, *Mysl Ekonomiczno I Polityczno* (ISSN-2081-5913), Lazarski University, Warsaw, nr. 3 (54)/p.176-189.

75. Olah, Șerban (2016): „The global economic crisis and the subjective well-being in Southern and central Europe”, *International Business and Global Economy*, 35/1, University of Gdansk, Poland.
76. Olah, Șerban (2004): *Elitele locale*, Editura Economică, București.
77. Pasti, Vladimir (1995): *România în tranziție. Căderea în viitor*, București, Editura Nemira.
78. Piketty, Thomas (2015): *Capitalul în secolul XX*, Editura Litera, București.
79. Polanyi, Karl (2013): *Marea transformare. Originile politice și economice ale epocii noastre*, Editura Tact, Cluj-Napoca.
80. Pop, Luana (2005): *Politici sociale. Elemente de teorie, analiză și evaluare a politicilor sociale*, Editura Economică, București.
81. Popescu, Gheorghe (2002): *Evoluția gândirii economice*, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca.
82. Popescu, Gheorghe (1993): *Fundamentele gândirii economice*, Editura Anotimp, Oradea.
83. Preda, Marian (2002): *Politica socială românească între sărăcie și globalizare*, Editura Polirom, Iași.
84. Reinhart, Carmen, Rogoff, Kenneth (2012): *De data asta e altfel. Opt secole de sminteală financiară*, Editura Publica, București.
85. Ritzer, George, (2001): *Explorations in the Sociology of Consumption, Fast Food, Credit Cards and Casinos*, Sage Publications Ltd .
86. Roth, Andrei (2002): *Modernizare și modernitate*, Editura Polirom, Iași.
87. Rothbard, Newton Murray (2005): *Ce le-a făcut Statul banilor noștri?*, Institutul Ludwig von Mises, Romania.
88. Samuelson, Paul, Nordhaus, William (2001): *Economie politică*, Editura Teora, București.
89. Sava, Sorica, (coordonator) (1999): *Dicționarul MacMillan de economie modernă* Editura Codecs, București.
90. Schumpeter, Joseph, *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, George Allen & Uwin, 1954

91. Scott, Richard, *Instituții și organizații*, Editura Polirom, Iași, 2004
92. Sen, Amartya (2004): *Dezvoltarea ca libertate*, Editura Economică, București.
93. Smith, Adams (1976): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford University Press.
94. Stark, David, Bruszt, Laszlo (2002): *Traietorii postsocialiste*, Editura Ziuă, București.
95. Stănculescu, Manuela, Berevoescu, Ionica (2004): *Sărac lipit. Caut altă viață*, Editura Nemira, București.
96. Steelman, A. (2004): *Faith and Economics*, downloadat de pe site-ul https://www.richmondfed.org/media/.../region-focus/2004/...research_spotlight.pdf la data de 15.10.2016
97. Stiglitz, Joseph (2003): *Globalizarea. Speranțe și deziluzii*, Editura Economică, București.
98. Suleiman, Ezra și Mendras, Henri (coordonatori) (1995): *La recrutement des elites en Europe*, Paris, Editions „Le Decouverte”.
99. Swedberg, Richard și Smelser, Neil (1994): *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press.
100. Swedberg, Richard (2003): *Principles of Economic Sociology*, Princeton University Press.
101. Szelenyi, Ivan (2002): *Poverty, Ethnicity and Gender in Transitional Societies*, Budapest, Akademiai Kiado.
102. Szelenyi, Ivan (coordonator) (2002): Reader for CEU Summer University Course. Theory and Research in Comparative Sociology, Budapest, Central European University.
103. Tanzi, Vito (2002): *The Shadow Economy, Its Causes and Consequences*, Edited lecture given at the „International Seminar on the Shadow Economy Index in Brazil”, Brazilian Institute of Ethics in Competition, 12 March, 2002, Rio de Janeiro, Brazil (<https://www.researchgate.net/publication/251901703>).
104. Townsend, Peter (1979): *Poverty in the United Kingdom*, Harmondsworth, Penguin Press.

105. Weber, Max (1978): *Economy and Society*, University of California Press.
106. Weber, Max (1993): *Etica Protestantă și spiritul capitalismului*, Editura Humanitas, București.
107. Wilson, William Julius (1991): *When Work Dissapears: The World of new Urban Poor*, Knopf.
108. Young, Cristobal (2009): „Model Uncertainty in Sociological Research: An Application to Religion and Economic Growth”, *American Sociological Review*, Vol. 74, p. 380-397.
109. Zamfir, Cătălin, Vlăsceanu, Lazăr (1993): *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București.
110. Zamfir, Cătălin (1995): *Politici sociale. România în context european*, Editura Alternative, București.
111. Zeletin, Ștefan (1990): *Burghezia română*, București, Editura Humanitas.
112. Zelizer, Viviana (1994): *The Social Meaning of Money*, Basic Books, New York.
113. Zukin, Sharan și Di Maggio, Paul, (1990): *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press.
114. www.cornell.edu/sociology/economyandsocietyorg/publications/VictorNee/ *A New Institutional Approach to Economic Sociology*, July, 2003



ISBN 978-606-37-2503-6