

# Oamenii sunt răspunsul

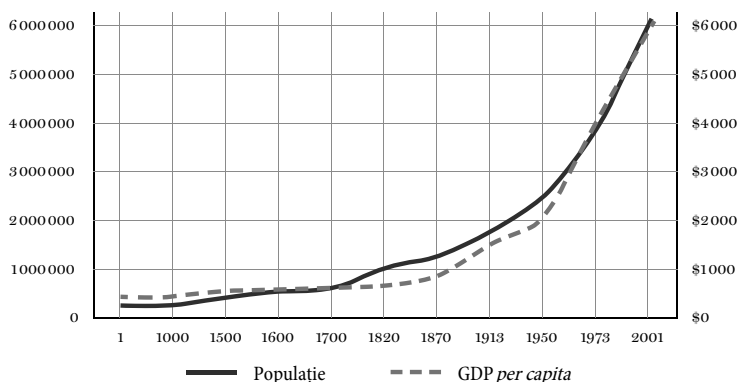
*Un om rezonabil se adaptează la condițiile care-l înconjoară... Omul nerezonabil adaptează condițiile din jur la el însuși... Orice progres depinde de omul nerezonabil.*

GEORGE BERNARD SHAW

Creșterea economică este produsul a două lucruri: 1) creșterea populației; 2) creșterea productivității. Nu numai că economia este produsul acestor două lucruri, dar, de-a lungul unei bune părți a istoriei noastre, creșterea populației și productivitatea au mers mână în mână – în esență, cu cât am devenit mai numeroși, cu atât am devenit mai productivi. Și invers: cu cât am devenit mai productivi, cu atât am devenit mai numeroși.

Datele istorice colectate de Angus Maddison arată foarte clar această dinamică (a se vedea figura de mai jos). Practic, rata medie anuală de creștere a populației între 1700 (înainte de începutul Revoluției Industriale) și 2001 a fost aproape aceeași cu rata anuală de creștere a productivității – 0,77%, respectiv 0,76%.

## Creșterea populației merge mână în mână cu creșterea productivității



Sursa: Angus Maddison, *Economia mondială: Date statistice*, OECD Publishing, 2003.

\* Cifrele privind populația sunt în mii de persoane. Cifrele legate de PIB pe cap de locuitor sunt exprimate în milioane de dolari internaționali Geary-Khamis.

Având în vedere ceea ce știm astăzi despre economia noastră, această dinamică este un pic deconcertantă. Pare logic să presupunem că economia mondială a crescut mai repede decât populația având în vedere lucrurile pe care le vedem în jurul nostru. Însă ceea ce s-a întâmplat, de fapt, este o dezvoltare inegală a lumii, unele țări dezvoltându-se mult mai rapid decât altele.

De fapt, lipsa de uniformitate este o caracteristică definitorie a dezvoltării, iar în multe cazuri, ea este o condiție prealabilă a acesteia. După cum vom vedea în cele ce urmează, dezvoltarea presupune concentrarea de resurse (oameni, cunoștințe, capital) în principal în orașe, precum și combinarea acestor resurse în vederea generării de inovație și a unei productivități mai mari. Și cu cât sunt mai mulți oameni, cu atât se vor forma mai multe astfel de concentrări (de exemplu, orașe) și cu atât mai mult întreaga lume va deveni mai productivă. Cu toate acestea, așa cum arată datele istorice, economia nu a reușit încă să depășească demografia. O economie este la fel de solidă ca piețele sale, iar piețele sunt, în cele din urmă, reprezentate de oameni. În cazul în care numărul populației nu crește, va fi dificil pentru o economie să-și susțină creșterea.

O populație în creștere este esențială pentru o economie din două motive importante. Pe de o parte, o populație mai mare înseamnă o piață mai mare pentru toate produsele, serviciile, cunoștințele și ideile care sunt produse într-o economie. Pe de altă parte, o populație mai mare permite diversificarea piețelor și a ofertelor de bunuri, servicii, cunoștințe și idei. De exemplu, dacă sunteți brutar, veți produce probabil la o scară redusă în cazul în care există doar 10 persoane cărora le puteți oferi pâine. Însă ați putea începe o adevărată afacere dacă ați avea o piață de 10000 de oameni. În mod similar, dacă sunteți un artist care face tatuaje, probabilitatea să găsiți clienți într-o piață de 10000 de oameni este mai mare decât într-o piață de 10 persoane.

Creșterea populației, care a fost înlesnită de progresele medicale din timpurile medievale, a fost absolut esențială pentru creșterea și dezvoltarea economică, iar rata de creștere exponențială a economiei globale a mers mână în mână cu creșterea explozivă a populației. În esență, o economie este suma tranzacțiilor dintre cumpărători și vânzători. Cu cât sunt mai mulți oameni, cu atât există mai mulți (potențiali) cumpărători și cu atât se poate extinde mai

mult o economie. Și cu cât sunt mai buni unii producători la producerea a ceva ce doresc mulți cumpărători, cu atât fiecare dintre ei va fi mai înstărit. Până în prezent, țările dezvoltate, care adună la un loc doar aproximativ 16% din populația lumii, au fost mai perspicace la producerea a ceea ce alți oameni din întreaga lume își doresc.

O populație numeroasă nu presupune neapărat piețe mari și diverse. China și India sunt cele mai populate țări din lume (împreună adună aproximativ 36% din populația lumii), dar au niveluri de productivitate sub media mondială și satisfac mai degrabă piețele externe decât pe cele interne. Astfel, în 2014, China și India, împreună, au fost responsabile pentru 10% din consumul mondial. De fapt, China a consumat mai puțin decât Japonia, iar India a consumat mai puțin decât Italia. În realitate, dacă țările dezvoltate au împreună în jur de 16% din populația lumii, ele au fost responsabile pentru 68% din consumul global.

Această discrepanță poate fi explicată prin productivitatea individuală. Pe de o parte, creșterea productivității echivalează cu creșterea numărului de bunuri, servicii, cunoștințe și idei produse de un individ într-o economie – fabricile de textile au permis lucrătorilor de textile o creștere extraordinară a productivității individuale (au trecut de la producerea pe zi a unui tricou la producerea a 1000 de tricouri). Pe de altă parte, persoanele mai productive tind să aibă un câștig mai mare și își permit mai mult din bunurile, serviciile, cunoștințele și ideile oferite de economie. Productivitatea individuală devine posibilă atunci când o persoană știe cum să facă lucruri pe care puțini alți oameni din lume știu cum să le facă. Atunci când aveți abilități pe care mulți alți oameni le posedă, competiția va fi mai mare și va exista o presiune mai mare de scădere a costurilor și a marjelor de profit. Desigur, abilitățile nu sunt suficiente – veți avea nevoie și de o piață interesată de ceea ce aveți de oferit.

În esență, o economie nu își poate susține creșterea pe termen lung dacă nu reușește să mențină creșterea populației și a productivității. Practic, pentru a prospera, o economie are nevoie de o clasă de mijloc în creștere – adică de oameni care au atât competențele potrivite (adică abilitățile pe care puțini alți oameni din lume le au), cât și o putere mare de cumpărare. Fără o clasă de mijloc puternică, nicio economie nu poate prospera.

Faptul că majoritatea țărilor dezvoltate au acum o clasă de mijloc în scădere are deja un impact profund asupra economiei mondiale. Este suficient să ne uităm la vânzările mondiale ale unui bun de bază care vizează clasa de mijloc – autoturismele noi. În UE, SUA și Japonia, vânzările de autoturisme noi au stagnat în ultimii 10 ani, media fiind de 25 de milioane de mașini vândute anual în aceste piețe mari. Pe de altă parte, vânzarea de autoturisme noi în Asia s-a dublat de la aproximativ 14 milioane în 2005 la mai mult de 35 de milioane în 2015.<sup>1</sup>

În multe privințe, criza financiară globală din 2008 este rezultatul contracției piețelor (adică a clasei de mijloc) din lumea dezvoltată. Având în vedere micșorarea piețelor tradiționale, companiile au început să caute piețe „neexploatate” încă. Rezultatul îl știm prea bine. Piețele „neexploatate” au fost clasa mijlocie inferioară și cea săracă din SUA, cărora companiile financiare le-au oferit acces facil la credite ipotecare cu grad mare de risc („subprime”) în încercarea de a genera creștere economică în orice fel posibil.

Ceva mai încolo, voi prezenta mai detaliat importanța pe care o are pentru creștere și dezvoltare clasa de mijloc (aflată acum în scădere), dar și câteva opțiuni pentru abordarea acestei probleme. În secțiunea următoare voi vorbi despre modul în care poate fi creată o clasă de mijloc. Sau, în termeni mai tehnici, ce se poate face pentru a încuraja creșterea productivității individuale. Într-o mare măsură, asupra acestei probleme se concentrează direct ori indirect cei mai mulți economiști.

## Cum se poate crea o clasă de mijloc

Teoria creșterii economice este un domeniu în plin avânt, a cărui principală temă sunt condițiile necesare pentru declanșarea creșterii productivității. Acesta este un domeniu marcat de multe perspective relevante și câteva premii Nobel. Fiecare progres în acest domeniu înseamnă încă un pas pe calea transformării oamenilor în ființe mai productive; fiecare pas reprezintă la rândul său un capitol în povestea creșterii economice – o poveste care este încă în plină desfășurare.

---

1 Organizația Internațională a Producătorilor de Autovehicule; <http://www.oica.net/>.

## Pasul 1: Dă-le oamenilor instrumente

---

Independent unul de altul, Roy F. Harrod și Evsey Domar au pus bazele teoriei creșterii economice, Harrod fiind primul care a scris pe această temă, iar Domar fiind mai abil în popularizarea acestor idei. Ambii au primit Premiul Nobel pentru contribuția lor în domeniu.

Ideea cu care au venit Harrod și Domar este genială în simplitatea ei și este considerată de bun-simț de către cei mai mulți oameni din ziua de azi. Ei, practic, au postulat că performanța unei economii este legată direct de cantitatea de factori de producție (adică unelte) disponibili într-o economie, precum și de suma de bani disponibilă pentru a achiziționa sau de a crea acești factori de producție. Ei au indicat de asemenea că, pentru a încuraja creșterea economică, ar trebui să fie alocată o pondere mai mare din ceea ce s-a economisit pentru achiziționarea sau crearea de factori de producție.

Această idee este, desigur, o consecință a vremurilor în care au trăit Harrod și Domar, iar prin teoria lor, ei nu au făcut decât să pună în mod organizat pe hârtie perspectivele empirice care abundau la acel moment. Până în momentul în care și-au finalizat articolele, Rusia înregistrase deja o creștere economică semnificativă (a crescut mai repede decât țările din Europa de Vest între cele două războaie mondiale) prin deplasarea (forțată, din păcate) de oameni dinspre zona rurală spre fabrici și prin înfometarea populației pentru a avea la dispoziție fonduri cu care să construiască și mai multe fabrici.

Această abordare privind creșterea economică a fost ulterior adoptată de majoritatea țărilor comuniste după cel de Al Doilea Război Mondial. Și a funcționat. În primele două decenii după război, țările din Europa de Est au înregistrat rate de creștere economică mai mari decât cele înregistrate de țările din Europa de Vest. Paul Samuelson, părintele economiei moderne, chiar a prezis în mod faimos că PIB-ul Uniunii Sovietice l-ar putea depăși pe cel al Statelor Unite cândva, între anii 1990 și 2000.<sup>2</sup>

Este ușor de înțeles de ce această strategie a funcționat, cel puțin pe termen scurt și mediu. Dacă mutați pe cineva de la țară într-o fabrică ce produce,

---

2 Paul Samuelson, *Economics*, McGraw-Hill Book Co., 1970.

de exemplu, tractoare, nu numai că productivitatea acelei persoane va crește (un tractor asamblat într-o zi poate valora toată recolta produsă anterior de acea persoană într-un an întreg), dar puteți ridica nivelurile de productivitate și în alte sectoare. De exemplu, tractorul poate fi utilizat pentru a înlocui utilajele care folosesc tracțiunea animalelor și pentru a crește productivitatea în anumite sectoare agricole.

Cu toate acestea, până la sfârșitul anilor 1970, această strategie a ajuns să fie falimentară în țările comuniste, iar până în anii 1990, regimurile comuniste au fost răsturnate, ceea ce a contrazis prezicerea lui Paul Samuelson. Într-o mare măsură, Blocul Sovietic a pierdut Războiul Rece pentru că nu a reușit să-și susțină ratele de creștere economică, pierzând astfel cursa economică cu Occidentul. Practic, blugii și muzica pop s-au dovedit a fi o forță mai puternică decât tancurile și rachetele.

Dar de ce au avut țările comuniste această soartă, iar economiile de piață au continuat să prospere? Răspunsul la această întrebare a fost dat de un alt laureat al Premiului Nobel.

## Pasul 2: Dă-le oamenilor tehnologii noi

---

Bob Solow, considerat de cei mai mulți economiști părintele teoriei creșterii economice, a analizat economia Statelor Unite după Al Doilea Război Mondial și a încercat să înțeleagă modul în care SUA au reușit să găsească resurse pentru a susține creșterea pe termen lung. El se aștepta ca economia Statelor Unite să se plafoneze de îndată ce majoritatea populației ar fi făcut tranziția de la agricultură la industrie și servicii.

Pe vremea în care Solow a scris importanta sa lucrare despre creșterea economică, doar în jur de 5% din forța de muncă din SUA era încă implicată în activități agricole. Dat fiind faptul că majoritatea oamenilor care ar fi putut face tranziția de la activități agricole la activități cu valoare adăugată mai mare făcuseră deja acest lucru, oricine s-ar fi putut aștepta ca economia să se plafoneze. De exemplu, o persoană care assemblează tractoare (indiferent de locul în care face acest lucru) poate în timp să devină mai bună în ceea ce face (adică va putea să assembleze două tractoare într-o zi în loc de unul), însă, în cele din

urmă, va atinge un punct maxim al productivității – doar atât se poate face cu două mâini și cu reglementări bune în materie de muncă. La fel ca în cazul persoanei cu tractorul, Solow a crezut că, la un moment dat, toți lucrătorii care au făcut tranziția de la agricultură la industrie vor atinge un punct maxim de productivitate la noile locuri de muncă, ceea ce ar duce în cele din urmă la plafonarea întregii economii.

Și acest lucru, într-adevăr, s-a întâmplat în țările comuniste la sfârșitul anilor 1970. Una câte una, aceste țări au atins o limită superioară a productivității. Însă Statele Unite, Germania, Franța, Marea Britanie și Japonia au continuat să crească. Cum s-a întâmplat acest lucru? Detalierea modului în care acest lucru s-a întâmplat i-a adus lui Bob Solow un Premiu Nobel și a pus, de asemenea, bazele unui domeniu înfloritor, acela al teoriei creșterii economice.

Ceea ce Solow a observat în SUA a fost modul în care companiile individuale au luat decizii. Astfel, atunci când o companie atinge un maxim de productivitate, ea avea la dispoziție două opțiuni: 1) să intre în faliment și să fie înlocuită de companii mai productive; 2) să inoveze și să își schimbe modul de lucru. Companiile din economiile de piață dau faliment tot timpul dacă nu reușesc să mențină nivelurile de productivitate. Acest lucru era practic nemai-auzit în țările comuniste – nu conta cât de puțin performa o companie, ea era menținută în viață și în stare de funcționare cu orice preț. Guvernul central a preferat șomajul tehnic (adică păstrarea persoanelor angajate, cu toate că nu făceau nimic sau prea puțin) în locul falimentului.

Companiile care reușesc să reziste în economiile de piață sunt cele care reușesc să-și îmbunătățească productivitatea sau cele care se bucură de un fel de monopol sau oligopol. De exemplu, multe fabrici industriale și-au modernizat instalațiile de producție prin mecanizarea proceselor de lucru. Acest lucru le-a permis să reducă costurile și să crească productivitatea forței de muncă. Astfel, în loc să aibă 1000 de oameni care lucrează pe linia de asamblare, acestea au avut un singur om care să gestioneze sistemul mecanizat de asamblare. În esență, aceste companii au profitat de noile tehnologii pentru a-și îmbunătăți performanța.

Solow a considerat că aceste noi tehnologii sunt în primul rând „exogene“, adică generate de universități și centre de cercetare și apoi integrate de

către companii în fluxurile lor de producție. Într-o mare măsură, țările în curs de dezvoltare își modernizează economiile prin transferul de tehnologii din-spre țările dezvoltate fie prin investiții străine directe, fie prin modernizarea instalațiilor existente de producție. Aproape toate țările în curs de dezvoltare se modernizează prin transferuri tehnologice exogene, de felul celor descrise de Solow.

Acesta este și modul în care țările comuniste și-au modernizat propriile economii – au transferat tehnologie din străinătate pentru a crea noi industrii. De exemplu, România comunistă și-a dezvoltat principala fabrică de automobile, Dacia, pe baza tehnologiei preluate de la Renault și chiar reproducând unul dintre modelele de autoturisme Renault. Cu toate acestea, în timp ce Renault își moderniza continuu instalațiile de producție, Dacia nu a reușit să-i urmeze exemplul. În 1989, când comunismul își dădea ultima suflare în România, Dacia a produs o versiune marginal îmbunătățită a vechiului model de autoturism Renault, în timp ce Renault avea o serie întreagă de modele îmbunătățite substanțial. Puțini oameni din afara României erau dispuși să cumpere o Dacia, în timp ce Renault avea clienți în întreaga lume.

Și asta este ceea ce s-a întâmplat în fiecare sector din țările comuniste – pur și simplu economiile nu s-au modernizat suficient de rapid pentru a ține pasul cu progresele tehnologice din Occident. Mai întâi, slab performantele fabrici industriale nu au fost lăsate să piară, ci au fost pur și simplu subvenționate pentru a menține forța de muncă angajată. Chiar și pentru relativ performantele companii de stat au existat puține stimulente în vederea încurajării schimbărilor tehnologice. Cum companiilor nu li s-a permis să intre în faliment (așa că existau doar câteva dezavantaje la o performanță slabă) și cum o performanță mai bună a acestora nu se traducea în salarii mai mari, cei mai mulți manageri nu au făcut mai nimic pentru a-și moderniza companiile. Chiar dacă au vrut să introducă sisteme de modernizare, acestea au depins într-o mare măsură de descoperirile tehnologice produse în Occident. În consecință, la sfârșitul anilor 1980, cele mai multe țări comuniste aveau o bază industrială învechită și cu performanțe slabe. Multe dintre companiile de stat au reprezentat, de fapt, o povară semnificativă asupra bugetelor naționale. De exemplu, în zona minieră Valea Jiului din România, pentru fiecare 6 dolari cheltuiți pe

extragerea de cărbune erau generate venituri reale de doar 1 dolar. Aplicați acest raționament asupra mai multor companii și sectoare și veți înțelege de ce aceste economii au dat faliment.

Cu toate acestea, nu numai țările comuniste au deplasat mase întregi de oameni dinspre agricultură către industrie și servicii. Țările din America Latină au trecut în mare măsură printr-un proces similar și sunt astăzi printre cele mai urbanizate din lume. Mai mult decât atât, multe dintre țările Americii Latine care au finalizat tranziția aveau economii de piață funcționale, în care companiile private concureau unele cu altele. În aceste sisteme, companiile slab performante au fost lăsate să intre în faliment, iar cele care au supraviețuit s-au modernizat continuu.

În ciuda acestui fapt, doar câteva dintre țările din America Latină au reușit să susțină creșterea economică și să prindă din urmă țările occidentale. Acest lucru dă naștere, desigur, la întrebarea evidentă: De ce? O parte din răspunsul la această întrebare este oferit de unul dintre cei care au contribuit cel mai mult la teoria creșterii economice și un foarte probabil candidat la Premiul Nobel – Paul Romer.

### Pasul 3: Permite-le oamenilor să inoveze

---

Accesul la un flux continuu de inovații tehnologice nu este suficient. Companiile din America Latină au avut acces facil la tehnologiile occidentale, dar au produs puține inovații proprii. Ca atare, țările din America Latină au fost mereu cu un pas în urmă, iar economiile lor au rămas în mare măsură dependente de piețele din țările dezvoltate. Ele au trebuit să aștepte ca tehnologiile să se dezvoltate în altă parte și ca brevetul lor de protecție să expire pentru a le putea folosi apoi în propriile procese de producție. În esență, au fost întotdeauna cu unul sau mai mulți pași în urma țărilor dezvoltate.

Și acum este momentul în care teoria lui Paul Romer intră în scenă. Ceea ce Romer a demonstrat în renumitul său articol, *Schimbări tehnologice endogene* (*Endogenous Technological Change*), este faptul că o creștere pe termen lung presupune inovații autohtone. Pentru ca o țară sau o companie să rămână în sfera tehnologiei de vârf și astfel să creeze premisele unei creșteri susținute, ea

trebuie să genereze propriile inovații. Pentru a genera propriile inovații, o țară trebuie să aibă o bază suficient de mare de capital uman, adică oameni care inovează.

În timp ce Solow a văzut în schimbările tehnologice un proces de natură în primul rând exogenă, Romer a privit schimbările tehnologice de natură endogenă ca pe o condiție *sine qua non* pentru creșterea pe termen lung. În termeni simpli, dacă țările sau companiile nu sunt capabile să genereze propriile inovații (adică să fie cele care fac tehnologia să înainteze), ele vor fi mereu dependente de inovațiile produse în altă parte. Iar cei care inovează sunt cei care dictează cursul economiei. Toți ceilalți vor urma pașii deja făcuți de inovatori. Astfel, deși țări precum China cresc într-un ritm foarte rapid acum, ele vor fi mereu cu un pas în spatele unor inovatori precum SUA, bineînțeles cu excepția cazului în care economiile acestor țări vor trece de la reproducerea și îmbunătățirea tehnologiilor occidentale la generarea propriilor tehnologii disruptive.

Contribuția lui Romer la teoria creșterii economice a dus la înflorirea unei întregi literaturi pe această temă, iar politicile publice au început să se axeze pe modalități de a atrage, păstra și încuraja dezvoltarea capitalului uman în vederea creării condițiilor necesare pentru schimbări tehnologice endogene. Astfel, se consideră că, dacă există suficient de mulți oameni bine educați într-un singur loc, atunci inovațiile vor fi generate fără probleme. Bineînțeles, în realitate lucrurile nu se întâmplă neapărat așa.

Pentru a introduce capitalul uman într-o formulă matematică (de tipul celor pe care economiștii insistă, pentru un anume motiv, să le folosească), Romer a considerat că acest capital uman este reprezentat de persoane cu studii superioare. Așa cum orice persoană care a studiat într-o universitate știe prea bine, simpla absolvire a unui program de învățământ superior nu transformă pe nimeni într-un geniu inovator. De fapt, mulți susțin că inovațiile cli-pitoare presupun, de obicei, o ruptură de normă și regândirea unor domenii întregi. Acest lucru înseamnă, în esență, a gândi lucrurile în mod diferit decât sunt ele gândite în prezent. Universitățile, prin definiție, ne transmit ceea ce a fost deja inventat. Cele mai multe îi învață pe studenți să urmeze aceeași cale, nu să meargă pe una nouă și diferită. Astfel, nu este surprinzător faptul că unii