

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

# Economie

Manual pentru clasa a XI-a

**Maria Liana Lăcătuș**  
**George-Paul Lăcătuș**



**CORINT**

MINISTERUL EDUCAȚIEI ȘI CERCETĂRII

# *E*conomie

Manual pentru clasa a XI-a

Maria Liana Lăcătuș

George-Paul Lăcătuș

**CORINT**

Manualul a fost aprobat prin Ordinul ministrului educației și cercetării nr. 4742 din 21.07.2006, în urma evaluării calitative organizate de către Consiliul Național pentru Evaluarea și Difuzarea Manualelor și este realizat în conformitate cu programa analitică aprobată prin Ordin al ministrului Educației și Cercetării nr. 3252 din 13.02.2006.

*Date despre autori:*

**MARIA LIANA LĂCĂTUȘ**, profesor gradul I didactic, Școala Centrală, București; coautor și autor a numeroase manuale de economie și educație civică (pentru clasele X-XI, III-IV, VII-VIII și școala profesională), ghiduri metodice și caiete ale elevului pentru clasele V-VIII; culegeri de teste de economie pentru bacalaureat etc.

**GEORGE-PAUL LĂCĂTUȘ**, director executiv la Centrul Român pentru Educație Economică; coautor a unor manuale de economie pentru clasele X-XI, teste de economie pentru bacalaureat, ghid metodic de educație civică pentru clasa a VIII-a.

*Referenți:*

Prof. gr. I didactic **MARIA TOMOIU**, Colegiul Național „Ecaterina Teodoroiu”, Târgu-Jiu  
Conf. univ. dr. **MARIA DRUȚĂ**, Academia de Studii Economice, Departamentul pentru pregătirea personalului didactic, București

*Redactor:* Alice Raluca Petrescu

*Tehnoredactare computerizată:* Liubovi Grecea

*Coperta:* Valeria Moldovan

**Editura CORINT**

**Difuzare:**

Splaiul Independenței nr. 202 A, sector 6, București

Tel.: 319.88.22; 319.88.33; 319.88.55; 319.88.66; 319.88.77

E-mail: vanzari@edituracorint.ro

Magazin virtual: www.edituracorint.ro

**Redacția și administrația:**

Str. Mihai Eminescu nr. 54 A, sector 1, București

Tel./fax: 319.47.97; 319.47.99; 319.48.15; 319.48.20

**Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României**

**LĂCĂTUȘ, MARIA LIANA**

**Economie: manual pentru clasa a XI-a / Maria Liana**

Lăcătuș, George-Paul Lăcătuș. – București: Corint, 2006

ISBN (10) 973-653-933-4; ISBN (13) 978-973-653-933-6

I. Lăcătuș, George-Paul

33(075.35)

ISBN (10): 973-653-933-4; ISBN (13): 978-973-653-933-6

Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate Editurii CORINT,  
parte componentă a GRUPULUI EDITORIAL CORINT.  
2006

Tiparul executat la: Olimp Printing Services SRL

*Bibliotecă*

CAPITOLUL I

# INTRODUCERE ÎN ECONOMIE



Economia și perspectiva sa  
asupra realității

# 1 Economia și perspectiva sa asupra realității

## A. Ce este economia?

Termenul *economie* este folosit cu înțelesuri diferite.

Să luăm câteva exemple:

*Economia ne învață că trebuie să ne comportăm rațional.*

*Economia României a crescut cu 4,1% în anul 2005.*

*A face economii este o atitudine înțeleaptă și prudentă.*

În fiecare enunț menționat mai sus, prin *economie* se înțelege altceva. În prima propoziție, acest termen are sensul de știință sau de disciplină de învățământ. În a doua propoziție, prin *economie* se înțelege economia reală, activitatea economică efectivă, iar în a treia are sens de economisire a unor resurse (bani, alimente, energie, materii prime etc.).

În acest manual, termenul **economie** este folosit, de regulă, cu înțelesul de:

**1. Știință economică.** În acest sens, economia este știința care studiază comportamentul oamenilor în activitățile de producție, de schimb și de consum de bunuri și servicii. Ori de câte ori veți întâlni în manual termenul *economie* fără alte precizări, acesta se va referi la știința economică.

**2. Economie reală.** În acest sens, economia este un ansamblu de instituții și activități de producție, de schimb și de consum de bunuri și servicii. Ori de câte ori veți întâlni în manual termenul *economie* însoțit de specificații ca: economia națională, economia României, economia mondială, economia central-europeană etc., acesta se va referi la economia reală.

Pe scurt, economia ca știință are drept obiect de studiu economia reală, adică activitatea desfășurată în întreprinderi (industriale, agricole, comerciale etc.).



## B. De ce ne este utilă economia?

Economia ne este utilă pentru a afla cum putem produce bunuri cât mai multe și cât mai folositoare, cum putem să ne satisfacem cât mai bine nevoile de consum. Economia este deci o știință cu *utilitate practică*.

Dar, pentru a putea ști cum să realizăm activitățile economice, trebuie mai întâi să le înțelegem, să le analizăm mecanismele, să le descoperim legitățile și regulile de funcționare. Economia este și rămâne o disciplină teoretică și, în această calitate, principala sa funcție este aceea de a explica fapte și fenomene legate de producția, de schimbul și de consumul de bunuri și servicii.

### B1. Importanța economiei pentru viața practică

Economia este prezentă în viața noastră de fiecare zi.

**Presă** publică zilnic informații economice, de exemplu: dobânzile practicate de bănci, cursul de schimb al monedei naționale în raport cu principalele valute, cereri și oferte de locuri de muncă etc. Totodată, presa aduce în discuție probleme controversate privind nivelul prețurilor și al veniturilor, concurența dintre producători, relațiile de muncă, combaterea șomajului ori a inflației etc.

**Oamenii politici** știu că situația economică existentă le poate influența în mod hotărâtor cariera, că succesul lor depinde de soluțiile pe care le propun pentru rezolvarea unor probleme precum șomajul, inflația, creșterea economică sau a nivelului de trai.

**Indivizii** îndeplinesc diferite roluri economice în societate. Ei sunt producători, consumatori, patroni, salariați, deponenți etc. Noțiunile și informațiile economice le sunt tuturor extrem de utile. Astfel:

— producătorii au nevoie de informații economice pentru a putea adopta decizii în activitatea pe care o desfășoară; un producător informat va putea achiziționa utilaje și materii prime la cele mai convenabile prețuri sau va putea anticipa cerințele pieței;

— consumatorii au nevoie de același tip de informații pentru a se decide asupra produselor pe care le vor cumpăra; un cumpărător avizat va putea opta între a cumpăra un televizor în rate sau a-l achita integral, între a plăti în numerar sau cu cartea de credit;

— persoanele care au pregătire economică înțeleg de ce scade puterea de cumpărare și știu cum să acționeze în condiții de inflație; de asemenea, se orientează mai bine din punct de vedere profesional, optând pentru slujbe mai puțin afectate de șomaj.

## B2. Importanța economiei ca știință

Principala funcție a economiei este să explice fapte și fenomene legate de producția, de schimbul și de consumul de bunuri și servicii. În acest scop, aceasta studiază comportamentul organizațiilor și al oamenilor implicați în activitățile economice, precum și motivele care îi determină să desfășoare aceste activități.



„Părintele” economiei este considerat economistul Adam Smith (1723-1790), autorul lucrării „Avuția națiunilor”. El a studiat piața și mecanismele sale și a susținut că aceasta trebuie lăsată să funcționeze liber. Adam Smith a fost cel mai de seamă reprezentant al școlii clasice de economie.

Economia formulează legi și principii care sunt folosite nu numai pentru a explica, ci și pentru a prognoza producerea unor fapte și fenomene economice și pentru a influența desfășurarea lor. Înțelegerea și anticiparea unor fenomene, precum șomajul, inflația sau criza economică, reprezintă premisele adoptării acelor măsuri care pot limita și atenua consecințele negative ale acestora, contribuind chiar la depășirea lor.

Economia, ca știință, îndeplinește trei funcții:

- explică fapte și fenomene economice: de exemplu, formarea prețurilor;
- prognozează producerea unor fapte și fenomene economice: de exemplu, creșterea consumului atunci când cresc veniturile;
- propune căi de influențare a modului în care se desfășoară faptele și fenomenele economice: de exemplu, căi de reducere a costului.

Economia explică activitatea desfășurată atât la nivel microeconomic, cât și macroeconomic.

- La **nivel microeconomic**, este studiată activitatea firmelor și comportamentul indivizilor în calitate de producători sau de consumatori. Conceptele microeconomice fundamentale sunt: prețul, venitul, cheltuielile de producție, cererea, oferta, concurența etc.

- La **nivel macroeconomic**, este studiată economia reală ca întreg, ca ansamblu. Conceptele macroeconomice fundamentale sunt: *gradul de ocupare* a forței de muncă, *produsul intern brut* — PIB, *venitul național*, *cererea totală (agregată)*, *nivelul prețurilor*, *cheltuielile globale* etc.

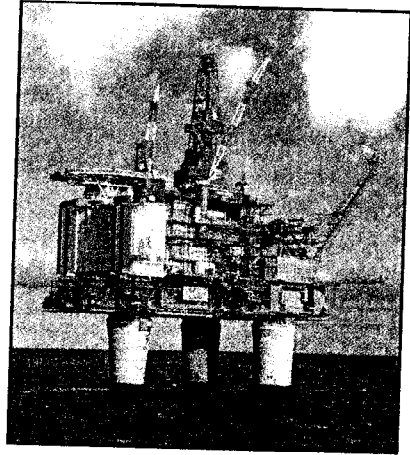
## C. Perspectiva economiei asupra realității

Economia atrage atenția asupra faptului că oamenii trăiesc sub imperiul unor constrângeri: raritatea mijloacelor de satisfacere a trebuințelor, care îi obligă **să acționeze rațional, eficient.**

**Noțiunea de raritate exprimă faptul că oamenii nu pot avea toate bunurile și serviciile pe care le doresc.**

Existența oamenilor depinde de bunurile și de serviciile produse pentru a fi consumate și, în ultimă instanță, de resursele materiale și umane care pot fi utilizate în activitățile economice. Dar, resursele se gătesc în cantități limitate. De aceea, bunurile și serviciile sunt produse în cantități limitate, care se dovedesc insuficiente în raport cu trebuințele și dorințele oamenilor.

Raritatea resurselor ne obligă la discernământ și la un comportament economic rațional.



**Oamenii trebuie să aleagă unele bunuri și servicii și să renunțe la altele.**

Ei trebuie să decidă ce întrebuițare vor da resurselor, ce bunuri și servicii vor produce, deci ce trebuințe vor fi satisfăcute. Resursele fiind limitate, opțiunea pentru anumite bunuri și servicii va însemna, implicit, renunțarea la altele, deoarece întrebuițarea resurselor într-un anumit mod elimină posibilitatea utilizării lor în orice alt mod.

Cea mai bună alternativă la care se renunță atunci când se optează pentru o anumită întrebuițare a resurselor reprezintă **costul de oportunitate** al deciziei adoptate. Deoarece orice alegere are un cost, oamenii trebuie să opteze rațional, cântărind avantajele și dezavantajele, beneficiile și costurile.

**O alegere este rațională dacă, de pe urma sa, se obțin beneficii mai mari decât costurile pe care le implică.**

### Conceptele-cheie ale lecției:

- economie
- raritate
- cost de oportunitate
- microeconomie
- macroeconomie



## Sarcini de lucru

### 1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

- Economia este o știință cu utilitate practică, nu și teoretică.
- Înțelegerea și anticiparea unor fenomene precum șomajul, inflația sau crizele economice reprezintă premisele adoptării acelor măsuri care pot limita și atenua consecințele negative ale acestora.
- Oamenii trebuie să aleagă unele bunuri și servicii și să renunțe la altele.
- Bunurile și serviciile sunt produse în cantități limitate, care se dovedesc insuficiente în raport cu trebuințele și dorințele oamenilor.

### 2. Identificați enunțurile care exprimă realități microeconomice, respectiv pe cele care exprimă realități macroeconomice:

- În luna aprilie, Banca Românească a redus dobânda la creditul pentru achiziționarea de locuințe de la 8,9% la 7,25%.
- Inundațiile din Banat, din vara anului 2005, au distrus culturile de grâu, fapt care a determinat creșterea prețului grâului.
- Volumul investițiilor străine directe în economia românească s-a ridicat, în 2005, la un total de 5,2 miliarde de euro.
- Compania Națională a Huilei Petroșani a disponibilizat, în luna martie a anului 2005, 512 angajați, alți 223 urmând a fi concediați în aprilie.
- În perioada 2001-2005, exporturile românești au crescut cu 75%, de la 12 722 milioane de euro la 22 255 milioane de euro.
- În martie 2006, rata inflației a fost de 0,21%.
- Primăria municipiului Satu Mare a comandat elaborarea Planului urbanistic general firmei Planwerk Cluj, în baza unui contract în valoare de 185 734 lei.

### 3. Care este costul de oportunitate plătit în fiecare dintre următoarele situații?

- Maria a economisit 50 de lei. I-ar plăcea foarte mult să-și cumpere o pereche de pantofi, dar sora ei, Raluca, are nevoie de un dicționar enciclopedic și a rugat-o să-i împrumute banii necesari. Maria a acceptat.
- Părinții i-au cerut Doinei să se gândească și să aleagă, din timp, ce cadou i-ar plăcea să primească de ziua ei: un CD-player sau o vacanță la munte. I-au spus că nu își pot permite să i le ofere pe amândouă. Doina a ales CD-playerul.
- Anul acesta, Adrian va susține examenul de bacalaureat. El se gândește că va trebui să renunțe la antrenamentele zilnice de baschet și la duminicile petrecute cu prietenii, pentru a avea mai mult timp de studiu. Cel mai mult regretă antrenamentele.

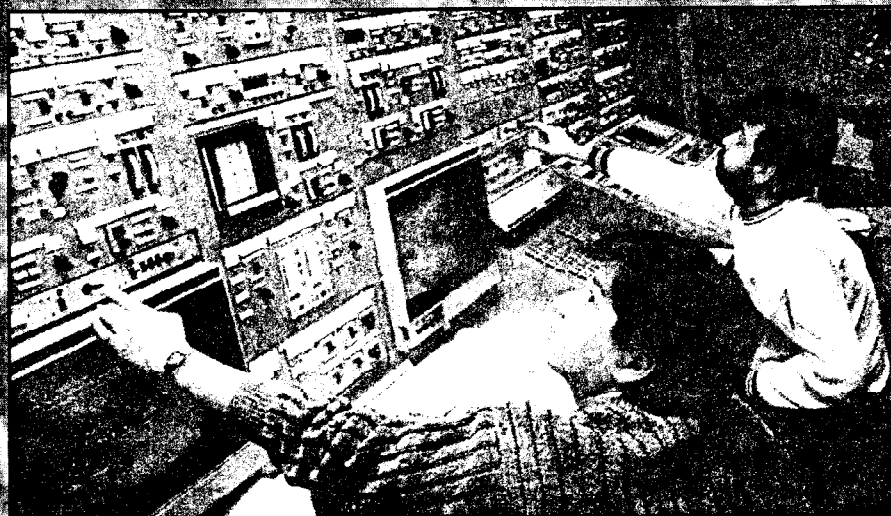
### 4. Comentați următoarele afirmații:

- Nimic nu este gratuit. Totul se plătește.*
- Nu putem obține toate lucrurile de care avem nevoie sau pe care le dorim.*

Identificați conceptele-cheie la care se referă cele două enunțuri.

CAPITOLUL II

# CONSUMATORUL ȘI COMPORTAMENTUL SĂU RAȚIONAL



Nevoi și resurse

Consumatorul și comportamentul  
său (costul de oportunitate,  
utilitatea economică)

Cererea

# 1 Nevoi și resurse

Nevoile sau trebuințele sunt motorul oricărei activități umane: artă, politică, justiție, economie. Astfel, oamenii produc bunuri și servicii pentru că au nevoie să le consume. Nevoile de consum depășesc însă întotdeauna posibilitățile de satisfacere a lor, resursele disponibile nefiind niciodată suficiente. De aceea, oamenii trebuie să adopte decizii raționale de utilizare a resurselor existente.

Problema fundamentală a economiei constă în existența unor resurse limitate cu care oamenii trebuie să satisfacă nevoi aflate mereu în creștere.

## A. Nevoile

*Nevoile sau trebuințele economice sunt nevoile care se satisfac prin consum de bunuri și servicii.*

Viața oamenilor presupune satisfacerea unor necesități biologicomateriale (fundamentale pentru supraviețuire) și sociale.

Nevoile unei persoane, cum ar fi cele de hrană, locuință, îmbrăcăminte, îngrijire medicală, educație etc., sunt **trebuințe individuale**. În afară de acestea, există și **trebuințe colective**, ale unor grupuri sociale sau ale societății în ansamblul său. Astfel sunt: nevoia de ordine publică, de apărare națională, de protecție socială etc.

*Trebuințele oamenilor nu pot fi satisfăcute în totalitate.*

O persoană își poate satisface, la un moment dat, doar anumite trebuințe. De exemplu, dacă ne așezăm la masă, putem mânca pe săturate și deci ne putem satisface deplin nevoia de hrană. Dar aceasta nu înseamnă satisfacerea tuturor trebuințelor și, în plus, nevoia de hrană se va regenera pe măsură ce organismul va consuma energia acumulată.

Nu toate trebuințele existente vor putea fi satisfăcute, pentru că nu se pot produce toate bunurile și serviciile necesare.

Pe măsură ce anumite trebuințe sunt satisfăcute, apar altele noi. La aceasta contribuie sporirea și diversificarea ofertei de bunuri și servicii, modificarea preferințelor consumatorilor și, în zilele noastre, reclama făcută produselor noi.

## **În decursul timpului, trebuințele se multiplică.**

Ritmul în care trebuințele umane se multiplică este mai rapid decât posibilitățile de satisfacere a lor. Nevoile de consum ale oamenilor nu sunt niciodată pe deplin satisfăcute.



În prezent, avem nevoie de bunuri și servicii, precum calculatoarele personale, programele de calculator, poșta electronică (e-mail), Internetul etc., produse de care nu aveam nevoie acum 10-20 de ani, pentru simplul motiv că acestea nu existau. Între timp, acestea au apărut pe piață, oamenii au devenit conștienți de utilitatea lor, iar oferta în domeniul tehnologiei informaționale s-a diversificat. Astăzi, nu ne mai mulțumim să posedăm un calculator personal, ci ne punem problema tipului de calculator, a performanțelor sale, a posibilităților de informare și de comunicare pe care acesta ni le asigură.

### **Satisfacerea nevoilor are loc în ordinea importanței lor.**

Oamenii au o multitudine de nevoi, dar de importanță diferită. Unele sunt **nevoi elementare**, legate de supraviețuire (hrană, apă, aer, odihnă etc.), altele sunt **nevoi complexe**, determinate de exigențele vieții în societate, de dorințe și de aspirații (confort, statut social, apreciere, afirmare etc.). Acestea din urmă capătă importanță pe măsură ce nevoile elementare sunt satisfăcute.

În raport cu trebuințele pe care le satisfac, **bunurile** sunt apreciate ca fiind **de strictă necesitate** (alimente, îmbrăcăminte, locuință etc.) sau **articole de lux** (parfumuri, bijuterii, haine de blană etc.).

Spre deosebire de **bunuri**, care sunt obiecte palpabile ce pot satisface trebuințe și dorințe umane, **serviciile** sunt activități desfășurate în folosul oamenilor (de exemplu: asistența medicală, salubritatea, transporturile de călători sau de mărfuri etc.).

## **B. Resursele de producție**

**Resursele de producție sunt grupate în trei categorii: resurse naturale, resurse umane și bunuri de capital.**

Producerea bunurilor și serviciilor presupune consum de resurse materiale și umane și se realizează cu eforturi și cheltuieli. Dintre resursele folosite în activitatea economică, amintim: uneltele, mașinile, instalațiile, echipamentele, clădirile, mijloacele de transport și căile de comunicație, munca, pământul, resursele minerale de toate tipurile etc.

**Resursele naturale** utilizate de oameni în activitățile economice sunt: terenurile agricole, pădurile, apa, zăcămintele de minereuri, de cărbune, de petrol sau de gaze naturale etc. Unele dintre acestea se epuizează prin folosirea în procesele de producție (petrolul, gazele naturale, cărbunele, minereurile). Altele, deși sunt folosite, nu se epuizează pentru că au capacitatea de a se regenera (pământul, apa).

**Resursele umane** sunt reprezentate de **populația aptă de muncă**, în care sunt incluse persoanele cu vârsta cuprinsă între 16 și 60 de ani și a căror stare de sănătate le permite să muncească – vârsta minimă legală de angajare este de 16 ani; vârsta minimă de pensionare este de 57 de ani pentru femei și 62 de ani pentru bărbați, limitele urmând a fi majorate treptat la 60 și, respectiv, 65 de ani. Totodată, calitatea resurselor de muncă depinde de nivelul de educație al populației și se exprimă prin gradul de calificare profesională.

În categoria resurselor umane este inclus și **spiritul antreprenorial**, prin care se înțelege capacitatea de inițiere a unei activități economice și de asumare a riscurilor pe care le presupune o asemenea inițiativă.

**Bunurile de capital** mai sunt denumite simplu **capital** sau **bunuri de producție**. Acestea pot fi: mașini, utilaje, echipamente de producție, mijloace de transport, energie etc. Spre deosebire de bunurile de consum care satisfac nevoile populației, bunurile de producție sunt utilizate pentru a realiza bunurile și serviciile destinate consumului.

### **Resursele sunt limitate.**

Indiferent că este vorba de resursele naturale sau prelucrate, de materii prime, de energie sau de resursele umane, resursele existente sunt limitate. În raport cu nevoile, resursele sunt întotdeauna insuficiente. Așa se explică faptul că oamenii nu pot produce și, deci, nu pot obține toate lucrurile de care au nevoie sau pe care și le doresc. Ei trebuie să decidă în legătură cu modul de întrebuințare a resurselor de care dispun la un moment dat, alegând între diferite variante (opțiuni).

Oamenii trebuie să dea răspunsuri la următoarele **întrebări fundamentale**:

- **Ce să se producă?**
- **Cât să se producă?**
- **Cum să se producă?**
- **Pentru cine să se producă?**

Economia studiază, între altele, modul în care oamenii iau decizia de a aloca resurse limitate pentru a satisface trebuințe mai mari decât posibilitățile existente.

### **Conceptele-cheie ale lecției:**

- |                               |                            |
|-------------------------------|----------------------------|
| • <b>trebuințe economice</b>  | • <b>bunuri de capital</b> |
| • <b>bunuri; servicii</b>     | • <b>resurse naturale</b>  |
| • <b>resurse de producție</b> | • <b>resurse umane</b>     |

## Sarcini de lucru

**1.** Să presupunem că în săptămâna următoare veți avea trei lucrări: la limba și literatura română, la matematică și la economie. Timpul pe care îl aveți la dispoziție pentru a pregăti aceste lucrări este de 8 ore și vreți să obțineți note care să vă dea o medie maximă. **Cât timp veți alocă pentru pregătirea fiecărei lucrări, ținând cont de faptul că între timpul de studiu și notele pe care le puteți obține există corelația din tabelul alăturat?**

Română		Matematică		Economie	
nr. ore	notă	nr. ore	notă	nr. ore	notă
0	3	0	2	0	3
1	4	1	3	1	4
2	7	2	5	2	6
3	8	3	7	3	8
4	9	4	9	4	9
5	10	5	10	5	10

**2.** Comentați următoarea afirmație:

*Nu este adevărat că nevoile nu pot fi satisfăcute integral. Eu pot să beau în fiecare dimineață cât de mult lapte vreau.*

**3.** Arătați care dintre datele de mai jos (preluate din *Anuarul statistic al României, 2004*) reprezintă resurse de producție. Justificați răspunsul.

- Populația: 21,73 mil. locuitori (la 1 iulie 2003).
- Suprafața: 238 391 km<sup>2</sup>.
- Resurse naturale: petrol, gaze naturale, cărbuni, minereuri feroase și neferoase, zăcăminte de aur, argint și bauxită, mari rezerve de sare.
- Produsul intern brut în anul 2005: 287 186 milioane lei (prețuri curente)\*.

**4.** Grupați următoarele resurse de producție în trei categorii — resurse de muncă, resurse naturale și bunuri de capital: unelte, mașini, instalații, clădiri, apă, terenuri agricole, mijloace de transport, căi de comunicație, energie, păduri, cărbune, petrol și gaze naturale, cunoștințe și deprinderi profesionale, abilități antreprenoriale.

**5.** Consiliul local al municipiului Mediaș și-a stabilit următoarele proiecte prioritare în perioada 2005-2009:

- Să reabiliteze șase blocuri de locuințe pentru tineret (cost mediu: 43,33 milioane lei).
- Să modernizeze patru rețele de canalizare (costuri: 12, 30, 50 și 168 milioane lei).
- Să repare sau să construiască cinci poduri și pasaje (cost mediu: 52 milioane lei).

Pentru reabilitarea blocurilor se pronunță 10 consilieri; pentru modernizarea canalizării, 7 consilieri; pentru repararea podurilor și pasajelor, 8 consilieri.

Consiliul local dispune, pentru 2006, de un buget de investiții de 260 de milioane lei.

**Ce opțiuni are consiliul local? Care este costul de oportunitate al fiecărei opțiuni? Care opțiune va avea sprijinul celor mai mulți consilieri?**

\* Sursa: Comisia Națională de Prognoză, mai 2006.

## 2

# Consumatorul și comportamentul său (costul de oportunitate, utilitatea economică)

Consumatorul este persoana care utilizează bunuri și servicii în scopul satisfacerii trebuințelor sale.

Consumatorul se definește prin:

- trebuințele și preferințele sale;
- veniturile de care dispune.



Consumatorii au libertatea de a alege **ce, cât și de la cine vor cumpăra**. Într-o economie de piață, **consumatorul este suveran**, întrucât, în ultimă instanță, decizia producătorului de a fabrica un bun sau un altul depinde de opțiunile consumatorului.

## A. Utilitatea economică

*Preferințele consumatorilor se exprimă în utilitatea bunurilor și serviciilor.*

În mod obișnuit, asociem bunurilor și serviciilor o anumită utilitate, înțelegând prin aceasta posibilitatea ca respectivul bun sau serviciu să satisfacă o anumită trebuință. În acest sens, utilitatea arată măsura în care se satisface o trebuință.

Deși în limbajul curent nu se face distincție între „util” și „folositor”, pentru un economist termenii nu sunt sinonimi. Un anumit lucru poate să nu fie neapărat folositor (ne referim la funcționalitatea lui), dar să fie apreciat de anumite persoane și să le producă acestora satisfacții, deci să aibă utilitate. De exemplu, un obiect de artă nu este neapărat un obiect util sau folositor, dar iubitorii de frumos resimt o satisfacție deosebită atunci când îl contemplă. Așa se face că, din punct de vedere economic, obiectele de artă au utilitate.

Din punct de vedere economic, utilitatea este satisfacția sau plăcerea resimțită de o persoană în urma consumării unui anumit bun sau serviciu.

*Aprecierea utilității unui bun sau serviciu este subiectivă.*

Același bun sau serviciu poate fi util pentru o anumită persoană, dar inutil pentru o alta. Un medicament este util pentru o persoană bolnavă, dar inutil

pentru un om sănătos, la fel cum o pereche de pantofi bărbătești mărimea 42 nu are utilitate pentru un bărbat care are nevoie de încălțăminte numărul 45 sau pentru o femeie.

### A1. Utilitatea totală

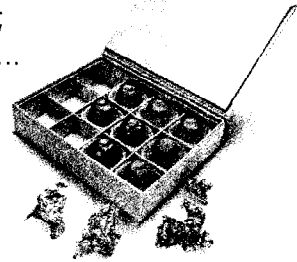
Utilitatea totală ( $U_t$ ) reprezintă satisfacția totală resimțită de un consumator în urma consumării unui număr oarecare de bucăți dintr-un bun.

Să presupunem că un consumator oarecare mănâncă 5 bomboane de ciocolată. Satisfacția resimțită după ce a mâncat prima bomboană este, să spunem, de 10 unități de utilitate\*. A doua bomboană are o utilitate de numai 8 unități de utilitate, a treia 5, a patra 2, iar a cincea 0. În acest caz, utilitatea totală este de 25 de unități de utilitate ( $10 + 8 + 5 + 2 + 0 = 25$ ).

Dacă sunt consumate  $n$  bucăți dintr-un bun oarecare, utilitatea totală va fi satisfacția resimțită în urma consumării celor  $n$  bucăți din bunul respectiv.

Notăm:

- $U_1$  = utilitatea primei bucăți care se consumă;
  - $U_2$  = utilitatea celei de-a doua bucăți care se consumă;
  - $U_3$  = utilitatea celei de-a treia bucăți care se consumă;...
  - $U_n$  = utilitatea celei de-a  $n$ -a bucăți care se consumă;
  - $U_t$  = utilitatea totală;
  - $U_t = U_1 + U_2 + U_3 + \dots + U_n = \sum U_i$ , unde  $i = 1, 2, \dots, n$ .
- Rezultă:  $U_t = \sum U_i$ , unde  $i = 1, 2, 3, \dots, n$ .



### A2. Utilitatea marginală

Utilitatea marginală ( $U_{mg}$ ) reprezintă satisfacția suplimentară resimțită de un consumator în urma consumării unei unități suplimentare dintr-un bun, ceilalți factori rămânând constanți.

Revenim la consumatorul nostru de bomboane. Prima bomboană are utilitatea de 10 unități de utilitate, iar a doua, de 8 unități de utilitate. Mâncând a doua bomboană, consumatorul resimte, așadar, o satisfacție suplimentară de 8 unități de utilitate. Cu alte cuvinte, utilitatea marginală a celei de-a doua bomboane este 8 unități de utilitate. Bomboana a treia are utilitatea 5.

\* În scopuri didactice, introducem *unitatea de utilitate* ca etalon pentru a compara satisfacția resimțită în urma consumării diferitelor bunuri, adică utilitatea acestora.



Mâncând și această bomboană, satisfacția resimțită de consumator crește cu încă 5 unități de utilitate. Deci, bomboana a treia are utilitatea marginală 5. Mâncând și a patra bomboană, satisfacția resimțită crește cu încă 2 unități de utilitate, iar cu următoarea bomboană s-a ajuns la saturație.

Bomboana a cincea nu mai determină creșterea utilității totale, ceea ce conduce la concluzia că utilitatea marginală a celei de-a cincea bomboane este zero. În mod normal, consumatorul nu va mai mânca alte bomboane. Dacă nu procedează așa, ci continuă să mănânce, satisfacția resimțită scade, iar utilitatea marginală devine negativă.

Tabelul II.1 — Utilitatea marginală a bomboanelor

Bomboane consumate	Utilitatea totală ( $U_t$ )	Utilitatea marginală ( $U_{mg}$ )
nici una	0	$10 - 0 = 10$
prima	10	$18 - 10 = 8$
a doua	18	$23 - 18 = 5$
a treia	23	$25 - 23 = 2$
a patra	25	$25 - 25 = 0$
a cincea	25	

Formula după care se calculează utilitatea marginală este deci:

$$U_{mg} = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$$

unde:  $U_{mg}$  = utilitatea marginală;  $\Delta U$  = variația utilității;  $\Delta Q$  = variația cantității consumate.

Din Tabelul II.1, se observă că, pe măsură ce numărul bomboanelor mâncate crește, utilitatea marginală a acestora scade (de la 10 la 8, apoi la 5 și în continuare la 2, până când ajunge la 0), în timp ce utilitatea totală resimțită de consumator crește.

Să reprezentăm acum grafic evoluția utilității totale și a celei marginale (Figura II.1), folosind datele din Tabelul II.1. Pe axa verticală marcăm utilitatea totală, respectiv marginală, iar pe cea orizontală, numărul bomboanelor consumate.

Prin definiție, utilitatea totală este suma utilităților individuale în condițiile consumării unei cantități oarecare dintr-un bun.

Pe măsură ce se consumă cantități suplimentare de ciocolată, utilitatea totală crește cu o rată descrescătoare, atinge o valoare maximă și apoi începe să scadă.

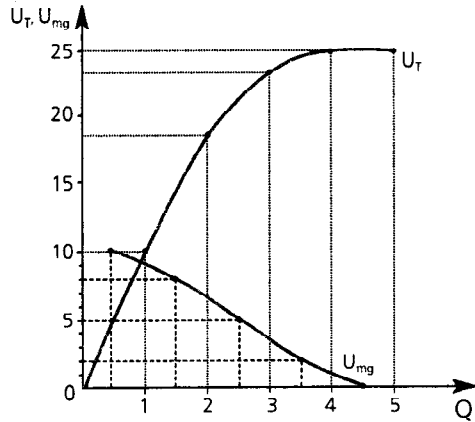


Fig. II.1 –  $U_T$  – utilitatea totală;  $U_{mg}$  – utilitatea marginală

Prin definiție, utilitatea marginală reprezintă variația utilității totale în condițiile în care cantitatea consumată dintr-un bun se modifică cu o unitate.

Utilitatea marginală descrește pe măsură ce crește consumul. Aceasta atinge valoarea zero atunci când utilitatea totală este maximă, iar apoi, când utilitatea totală începe să scadă, capătă valori negative.



Evoluția utilității marginale, în funcție de cantitatea consumată, este definită de **legea descreșterii utilității marginale**. Conform acestei legi, utilitatea marginală se diminuează pe măsură ce crește cantitatea în care este consumat un bun.

La nivelul consumatorului, creșterea cantității consumate dintr-un bun are următoarele efecte:

- creșterea utilității totale;
- scăderea utilității marginale.

## B. Consumatorul rațional

**Comportamentul consumatorului se subordonează unor cerințe de raționalitate și eficiență.**

Aceasta este o necesitate care decurge din condiția consumatorului, de persoană cu resurse materiale și financiare limitate. Să ne amintim că bunurile și serviciile necesare satisfacerii trebuințelor sunt oferite în cantități limitate și, de asemenea, că veniturile consumatorului sunt limitate. În aceste condiții, consumatorul nu poate ignora efectele deciziilor sale privind cheltuielile pe care le face.

**Rațional este ca satisfacția resimțită de consumator în urma cheltuirii venitului de care dispune să fie cât mai mare.** Satisfacția resimțită reprezintă efectele obținute în urma consumului, iar venitul cheltuit reprezintă eforturile depuse în vederea consumului:

$$\text{eficiența consumului} = \frac{\text{satisfacție resimțită}}{\text{cheltuieli efectuate}}$$

Satisfacția resimțită de consumator reprezintă, după cum am stabilit anterior, utilitatea, iar cheltuielile efectuate sunt la nivelul prețului plătit. De aceea, **eficiența consumului se exprimă sub forma raportului utilitate/preț:**

$$E = \frac{U}{P}$$

unde: **E** = eficiența; **U** = utilitatea sau satisfacția resimțită; **P** = prețul.

În termeni de utilitate, eficiența unui act de consum se măsoară prin **utilitatea pe unitatea monetară cheltuită**, iar un consumator rațional obține maximum de utilitate cumpărând, cu venitul limitat de care dispune, diferite bunuri sau servicii oferite spre vânzare.

Să presupunem că un consumator dispune de un venit de 22 u.m. pe care îl folosește pentru a cumpăra diferite cantități din două bunuri oarecare, A și B. Bunul A se vinde cu prețul de 2 u.m./buc.; iar bunul B se vinde cu 4 u.m./buc. Satisfacția resimțită de consumator (utilitatea) în urma consumării mai multor unități din cele două bunuri se prezintă ca în Tabelul II.2.

Tabel II.2 — Utilitatea diferitelor unități din două bunuri A și B

Bunul	Prețul	Satisfacția resimțită la bucată				
		întâi	a doua	a treia	a patra	a cincea
A	2 u.m./buc.	10	5	3	2	1
B	4 u.m./buc.	24	16	10	6	2

Presupunând că va cheltui tot venitul de care dispune, ce va cumpăra un consumator rațional în acest caz?

El va urmări să obțină maximum de satisfacție cu venitul limitat de care dispune. Dintre alternativele existente, el o va alege deci pe aceea care îi asigură utilitatea maximă. Pentru a putea compara alternativele existente din punctul de vedere al eficienței, vom calcula utilitatea pe unitatea monetară cheltuită ( $U_{mg}/P$ ) pentru fiecare dintre cele două bunuri, A și B (Tabelul II.3).

Tabelul II.3 — Eficiența consumului

Cantitatea consumată	Bunul A (P = 2 u.m./buc.)		Bunul B (P = 4 u.m./buc.)	
	$U_{mg}$	$U_{mg}/P$	$U_{mg}$	$U_{mg}/P$
prima bucată	10	$10 : 2 = 5$	24	$24 : 4 = 6$
a doua bucată	5	$5 : 2 = 2,5$	16	$16 : 4 = 4$
a treia bucată	3	$3 : 2 = 1,5$	10	$10 : 4 = 2,5$
a patra bucată	2	$2 : 2 = 1$	6	$6 : 4 = 1,5$
a cincea bucată	1	$1 : 2 = 0,5$	2	$2 : 4 = 0,5$

Pas cu pas, acțiunile consumatorului se derulează ca în Tabelul II.4.

Tabelul II.4 — Opțiunile consumatorului

Opțiunea posibilă	$U_{mg}/P$	Decizia de cumpărare	Suma rămasă
prima bucată din bunul A	5	prima bucată din bunul B cu 4 u.m.	$22 - 4 = 18$
prima bucată din bunul B	6		
prima bucată din bunul A	5	prima bucată din bunul A cu 2 u.m.	$18 - 2 = 16$
a doua bucată din bunul B	4		
a doua bucată din bunul A	2,5	a doua bucată din bunul B cu 4 u.m.	$16 - 4 = 12$
a doua bucată din bunul B	4		
a doua bucată din bunul A	2,5	a doua bucată din bunul A cu 2 u.m. și a treia bucată din bunul B cu 4 u.m.	$12 - 2 = 10$ $10 - 4 = 6$
a treia bucată din bunul B	2,5		
a treia bucată din bunul A	1,5	a treia bucată din bunul A cu 2 u.m. și a patra bucată din bunul B cu 4 u.m.	$6 - 2 = 4$ $4 - 4 = 0$
a patra bucată din bunul B	1,5		

Consumatorul rațional va cumpăra, așadar, 3 unități din bunul A și 4 unități din bunul B, caz în care satisfacția resimțită este:

$$10 + 5 + 3 + 24 + 16 + 10 + 6 = 74 \text{ unități de utilitate.}$$

Aceasta este utilitatea maximă posibilă în condițiile date. Orice altă opțiune presupune o utilitate mai mică.

**Regula de maximizare a utilității:**

Utilitatea maximă se obține atunci când utilitatea marginală obținută cu ultima unitate monetară cheltuită pentru achiziționarea unui bun este aceeași cu utilitatea marginală pe ultima unitate monetară cheltuită pentru orice alt bun.

Un consumator care acționează conform acestei reguli va alege cea mai bună alternativă dintre cele existente și, dacă preferințele, venitul sau prețurile diferitelor bunuri rămân constante, nu va avea nici un motiv să opteze pentru altceva.

În exemplul nostru, combinația optimă de consum se obține atunci când consumatorul cumpără 3 unități din bunul A și 4 unități din bunul B:

$$\frac{U_{mgA}}{P_A} = \frac{3}{2} = 1,5;$$

$$\frac{U_{mgB}}{P_B} = \frac{6}{4} = 1,5;$$

Rezultă:

$$\frac{U_{mgA}}{P_A} = \frac{U_{mgB}}{P_B}$$

Regula de maximizare a utilității ne spune, de fapt, că un consumator va obține satisfacția maximă dacă își va cheltui venitul disponibil astfel încât ultima unitate monetară cheltuită pentru un bun să îi procure o satisfacție suplimentară (utilitate marginală), egală cu satisfacția suplimentară procurată de ultima unitate monetară cheltuită pentru a cumpăra oricare alt bun.



**Conceptele-cheie ale lecției:**

- consumator
- utilitate marginală
- eficiența consumului
- utilitate totală

## Sarcini de lucru

**1.** Care dintre relațiile de mai jos exprimă echilibrul consumatorului?

a.  $U_{mgA} = U_{mgB}$ ;

b.  $P_A = P_B$ ;

c.  $P_A \times U_{mgA} = P_B \times U_{mgB}$ ;

d.  $P_A \times U_{mgB} = P_B \times U_{mgA}$ .

Construiți un exemplu care să demonstreze modul de utilizare a formulei.

**2.** Completați tabelul următor:

Cantitatea consumată	1	2	3	4	5
Utilitatea totală	10		24		29
Utilitatea marginală	10	8		3	

**3.** Un elev dispune de 50 000 de lei, bani cu care intenționează să cumpere prăjituri a 10 000 lei bucata. Prima prăjitură consumată îi procură o satisfacție de 10 unități de utilitate, a doua 7, a treia 4, a pătra 3, a cincea 2, a șasea 0.

Reprezentați grafic evoluția satisfacției totale resimțite de elev prin cheltuirea banilor de care dispune.

**4.** Raportul dintre utilitatea marginală și prețul unui caiet este 0,5. Prețul unui pix este 1 000 u.m. Ce utilitate marginală are un pix pentru un consumator care vrea să obțină maximum de satisfacție cumpărând pixuri și caiete?

**5.** Un consumator dispune de 50 u.m., bani pe care îi poate cheltui pentru a cumpăra două bunuri A și B. Bunul A se vinde cu 10 u.m. bucata, iar bunul B cu 4 u.m. bucata. Prima bucată consumată din bunul A îi poate aduce consumatorului o satisfacție de 10 unități de utilitate, a doua 8, a treia 5, a patra 2,5, a cincea 1, iar a șasea 0. Similar, pentru bunul B, utilitățile marginale ar fi 5, 4, 3, 2, 1, 0.

Reprezentați grafic evoluția utilității marginale și totale în cazul celor două bunuri. Ce cantități din bunurile oferite spre vânzare va cumpăra consumatorul rațional?

**6.** Un consumator rațional are de ales între două bunuri A și B care se vând la prețurile de 5 u.m., respectiv 3 u.m. bucata. Utilitatea marginală a bunului A se exprimă prin funcția  $U_{mgA} = 5x + 20$ , iar cea a bunului B prin funcția  $U_{mgB} = 10 + y$ , unde x și y reprezintă cantitățile în care sunt consumate bunurile respective.

Ce cantități din aceste două bunuri va achiziționa consumatorul dacă venitul pe care îl poate utiliza în acest scop este de 356 u.m.?

**Răspunsuri:** 4. 500; 5. 3 bucăți din bunul A și 5 bucăți din bunul B; 6.  $x = 25$ ,  $y = 77$ .

# 3 Cererea

Cererea reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care consumatorii pot și sunt dispuși să o cumpere într-o anumită perioadă de timp, la diferite prețuri posibile.

Astfel definită, **cererea exprimă cantitatea în care un produs este cerut pe piață la diferite niveluri ale prețului, dacă alți factori rămân constanți**. Cererea ne arată în ce cantitate **doresc și pot cumpăra** consumatorii un anumit produs în funcție de prețul cerut.

Așadar, cererea exprimă atât trebuințele și preferințele consumatorilor, cât și posibilitățile lor de cumpărare. Trebuințele sau preferințele nu reprezintă o cerere efectivă. Unei persoane poate să i placă foarte mult un anumit produs, dar nu îl va cumpăra dacă nu poate plăti prețul cerut. În acest caz, preferințele nu se vor exprima pe piață sub formă de cerere.

Să presupunem că un consumator oarecare cumpără CD-uri. Cererea se prezintă ca în Tabelul II.5.

Tabelul II.5 — Cererea de CD-uri

Prețul unui CD (u.m.)	50	40	30	20	10
Cantitatea cerută (număr de CD-uri) într-o lună	1	2	3	5	7

Se poate constata că, pe măsură ce prețul unui CD scade, crește numărul de CD-uri pe care consumatorul le va cumpăra. Astfel, dacă la un preț de 50 u.m./CD într-o lună se cumpără numai un singur CD, la un preț de 5 ori mai mic (10 u.m./CD), cantitatea cerută într-o lună va deveni de 7 ori mai mare.

Din tabel nu reiese care este prețul pieței la care se vând CD-urile. Acesta nu depinde numai de cerere, ci și de ofertă.

## A. Legea cererii

***Între preț și cantitatea cerută există o relație inversă.***

Dacă ceilalți factori rămân constanți, atunci când prețul unui bun scade, cantitatea cerută crește, iar când prețul unui bun crește, cantitatea cerută scade.

Grafic, relația dintre prețul unui bun și cantitatea cerută pe piață (legea cererii) se reprezintă ca în Figura II.2.

Consumatorul va cumpăra o cantitate mai mare dintr-un anumit produs dacă prețul acestuia scade și, invers, va cumpăra o cantitate mai mică din produsul respectiv dacă prețul crește. Curba cererii este descrescătoare la preț.

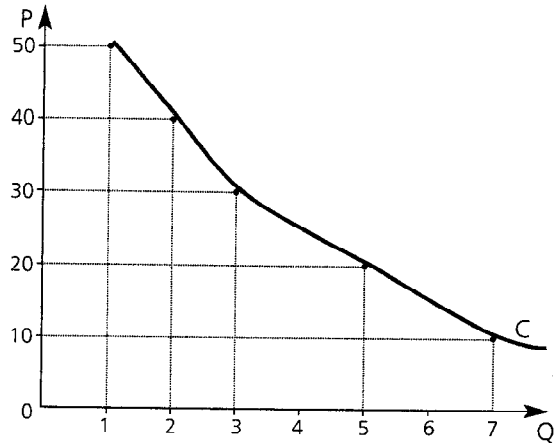


Fig. II.2 — Curba cererii

## B. Elasticitatea cererii

Modul în care reacționează consumatorii la modificarea prețului unui anumit produs reprezintă elasticitatea cererii în funcție de preț.

Dacă reacția consumatorilor la variația prețului este puternică, înregistrându-se o creștere mare a cantității cumpărate de consumatori, chiar la o variație relativ mică a prețului, cererea este considerată **elastică**. Dimpotrivă, dacă reacția consumatorilor la variația prețului este slabă, cererea este considerată **inelastică**.

Pentru a determina gradul de elasticitate a cererii pentru un bun oarecare, se calculează **coeficientul de elasticitate (Ec)**, care reprezintă variația cantității cerute pe piață raportată la variația prețului:

$$E_c = \frac{\text{variația cantității cerute (\%)}}{\text{variația prețului (\%)}} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)}$$

Dacă notăm:  $Q_0$  = cantitatea cerută inițial pe piață;

$Q_1$  = cantitatea cerută pe piață după modificarea prețului;

$P_0$  = prețul inițial;

$P_1$  = prețul final, după modificare,

atunci:  $\Delta Q = Q_1 - Q_0$  exprimă variația absolută a cantității cerute pe piață;

$$\Delta Q (\%) = \frac{\Delta Q}{Q_0} \times 100 \text{ exprimă variația procentuală a cantității cerute;}$$

$\Delta P = P_1 - P_0$  exprimă variația absolută a prețului;

$$\Delta P (\%) = \frac{\Delta P}{P_0} \times 100 \text{ exprimă variația procentuală a prețului.}$$



În condițiile unei relații inverse între cantitatea cerută pe piață și preț, dacă  $\Delta Q > 0$ , atunci  $\Delta P < 0$ , și dacă  $\Delta Q < 0$ , atunci  $\Delta P > 0$ . De aceea, înlocuind în formula coeficientului de elasticitate, obținem:

$$E_e = - \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

Cererea este:

- **elastică**, atunci când variația procentuală a cantității cerute pe piață este mai mare decât variația procentuală a prețului. De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 10%, cantitatea cerută pe piață variază cu 15%, cererea este elastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

$$E_e = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{15\%}{10\%} = 1,5 > 1;$$

- **inelastică**, atunci când variația procentuală a cantității cerute pe piață este mai mică decât variația procentuală a prețului. De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 10%, cantitatea cerută pe piață variază cu 5%, cererea este inelastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

$$E_e = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{5\%}{10\%} = 0,5 < 1;$$

- **de elasticitate unitară**, atunci când variația procentuală a cantității cerute pe piață este egală cu variația procentuală a prețului. De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 10%, cantitatea cerută pe piață variază tot cu 10%, coeficientul de elasticitate este 1:

$$E_e = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{10\%}{10\%} = 1.$$

Modificările prețului și ale cantității cerute pe piață influențează, totodată, și nivelul încasărilor totale ale producătorilor, respectiv nivelul cheltuielilor totale ale consumatorilor (Tabelul II.6).

Tabelul II.6 — Elasticitatea cererii în funcție de preț

Coeficientul de elasticitate	Tipul de cerere	Reacția consumatorului	Modificarea încasărilor totale când:	
			prețul crește	prețul scade
$E_e > 1$	elastică	variația cantității cerute este mai mare decât cea a prețului	încasările totale scad	încasările totale cresc
$E_e = 1$	elasticitate unitară	variația cantității cerute este egală cu cea a prețului	încasările totale rămân aceleași	încasările totale rămân aceleași
$E_e < 1$	inelastică	variația cantității cerute este mai mică decât cea a prețului	încasările totale cresc	încasările totale scad

- Dacă cererea este elastică, scăderea prețului va determina creșterea încasărilor totale, și invers, creșterea prețului va determina scăderea încasărilor totale.
- Dacă cererea este inelastică, scăderea prețului determină scăderea încasărilor totale și creșterea prețului va determina creșterea încasărilor totale.
- Dacă cererea este de elasticitate unitară, modificarea prețului nu afectează nivelul încasărilor totale.

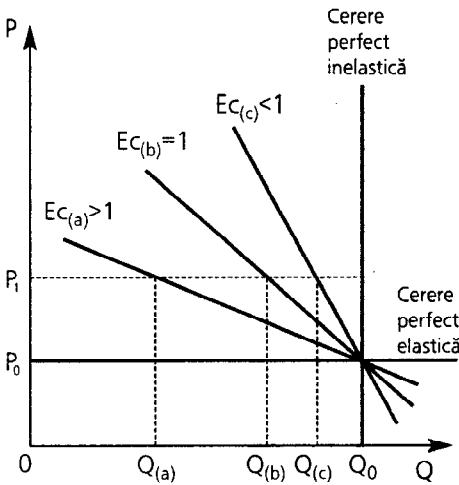


Fig. II.3 — Elasticitatea cererii

În limbaj economic, expresia „cerere elastică” nu desemnează situația în care consumatorii reacționează la modificarea prețului unui bun cumpărând maximum de cantitate posibil. O asemenea reacție din partea consumatorilor implică o cerere **perfect elastică**.

Grafic, cererea perfect elastică se exprimă printr-o dreaptă paralelă cu axa orizontală (Figura II.3).

În limbaj economic, expresia „cerere inelastică” nu se referă la situația în care consumatorii nu reacționează la modificarea prețului. Dacă pe piață există o asemenea situație, atunci cererea este considerată **perfect inelastică**.

Grafic, cererea perfect inelastică se exprimă printr-o dreaptă paralelă cu axa verticală (Figura II.3).

Reacția consumatorilor la modificările prețului unui bun este influențată și de alți factori, analizați în rândurile de mai jos.

- **Posibilitățile de substituire a bunului.** În general, bunurile pentru care există înlocuitori au o elasticitate mai mare. De exemplu, dacă vânzătorii măresc prețul cartofilor, consumatorii vor cumpăra cantități mai mari de orez, de paste sau de alte legume care pot înlocui cartofii.

- **Ponderea în venit.** Elasticitatea cererii este mai mare în cazul bunurilor pentru care consumatorii cheltuie o parte mai mare din venitul obținut. De exemplu, creșterea cu 10% a prețului unui kilogram de sare, ceea ce în mărime absolută poate însemna câteva zeci de lei, nu va determina reducerea semnificativă a consumului de sare, în schimb creșterea cu 10% a prețului unui televizor, adică o mărire cu cel puțin câteva sute de mii de lei, va avea drept consecință scăderea numărului de aparate cumpărate.

- **Utilitatea bunului.** După utilitatea lor, bunurile pot fi de strictă necesitate (precum pâinea, energia electrică) sau de lux (parfumele, diamantele sau alte produse la care consumatorii pot renunța). Cererea pentru bunurile de strictă necesitate este în general inelastică, în timp ce cererea pentru articolele de lux este elastică. Dacă prețul pâinii crește, cantitatea de pâine solicitată de cumpărători nu va scădea în mod semnificativ, așa cum se va întâmpla în condițiile în care crește prețul diamanțelor.

- **Timpul.** Timpul este un factor hotărâtor pentru modificarea obișnuințelor de consum. Nu de puține ori, consumatorii aleg un anumit produs și îl cumpără în continuare, chiar dacă prețul acestuia a crescut, deoarece s-au obișnuit să îl consume. Ei au nevoie de timp pentru a „testa” un produs nou. Pe termen scurt, cererea este în general inelastică.

## C. Modificarea cererii

Prețul este factorul cel mai important care determină cantitatea în care va fi cumpărat un produs. Dar el nu este singurul factor. Cererea este influențată și de **alți factori**, cum ar fi: *preferințele; veniturile și numărul consumatorilor; prețurile altor bunuri.*

Pe aceștia nu i-am luat în considerare atunci când am cercetat corelația dintre preț și cantitatea cerută, deoarece *am presupus că rămân constanți.* În realitate însă, preferințele, veniturile și numărul consumatorilor se modifică, la fel ca și prețurile altor bunuri, iar odată cu acestea se modifică și cererea pe piață.

**Preferințele consumatorilor** se pot schimba, iar cantitatea cerută dintr-un anumit produs crește sau scade în funcție de sensul acestei schimbări. De exemplu, dacă la modă ajung pantofii cu talpă groasă, atunci cererea pentru acest tip de încălțăminte crește, dar scade cererea pentru pantofii cu talpă subțire.

Creșterea **veniturilor consumatorilor** este urmată, în general, de creșterea cererii. Consumatorii vor cumpăra mai multe alimente sau mai multe produse cosmetice, dacă vor dispune de mai mulți bani. Scăderea veniturilor consumatorilor, dimpotrivă, determină scăderea cererii pentru aceste produse. Există și situații în care o creștere a veniturilor este urmată de scăderea cererii pentru un anumit bun sau serviciu. De exemplu, dacă venitul unei persoane crește suficient de mult, astfel încât să își poată cumpăra un automobil, atunci aceasta va renunța la transportul în comun. În acest caz, va crește, așadar, cererea de autoturisme, dar va scădea cererea pentru serviciile oferite de societățile de transport în comun.

**Bunurile pentru care cererea crește, dacă veniturile cresc, sunt bunuri superioare.**

**Bunurile pentru care cererea scade, dacă veniturile cresc, sunt bunuri inferioare.**

Creșterea sau scăderea **numărului consumatorilor** determină o modificare, în același sens, a cererii. Astfel, cererea crește dacă numărul consumatorilor crește și scade dacă numărul acestora scade.

**Prețurile altor bunuri** influențează și ele cererea. În raport cu un anumit bun, pot exista **bunuri substituibile** și **bunuri complementare**. De exemplu, zaharina este un substitut al zahărului, în timp ce tastatura și monitorul unui calculator sunt bunuri complementare.

**Bunurile substituibile** sunt acele bunuri care pot fi consumate unul în locul altuia.

**Bunurile complementare** sunt bunurile care se consumă împreună.

Dacă prețul zahărului crește, cererea pentru zahăr va scădea, în schimb va crește cererea pentru înlocuitorii de zahăr, precum zaharina. *Creșterea prețului unui bun determină creșterea cererii pentru bunurile care îl pot substitui. Invers, scăderea prețului bunului respectiv determină scăderea cererii pentru bunurile substitute.*

Dacă prețul monitoarelor crește, cererea de monitoare va scădea și, odată cu aceasta, va scădea și cererea de tastaturi pentru calculatoare. *Creșterea prețului unui bun va determina scăderea cererii pentru bunurile care îi sunt complementare, și invers, scăderea prețului bunului respectiv determină creșterea cererii pentru bunurile complementare.*

În concluzie:

- între prețul unui bun și cererea pentru bunurile care îl pot substitui există o relație directă;
- între prețul unui bun și cererea pentru bunurile complementare lui există o relație inversă.

Modificarea preferințelor, a veniturilor sau a numărului consumatorilor, precum și a prețurilor altor

bunuri determină modificarea cererii (Figura II.4); drept urmare, aceasta va crește (curba cererii se deplasează spre dreapta) sau va scădea (curba cererii se deplasează spre stânga).

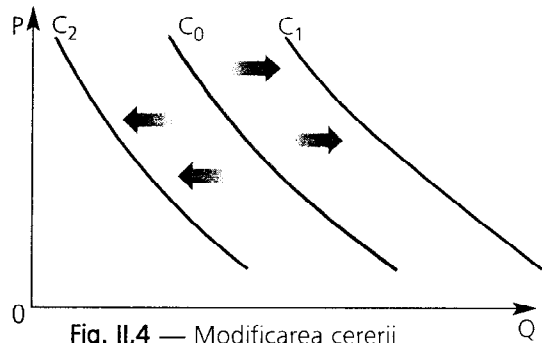


Fig. II.4 — Modificarea cererii

### Conceptele-cheie ale lecției:

- |                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| • cerere                          | • bunuri substituibile și complementare |
| • cerere elastică și inelastică   |   |
| • bunuri superioare și inferioare |   |

## Sarcini de lucru

**1.** Să presupunem că în fiecare an, școala voastră realizează venituri importante din vânzarea de bilete la Balul Bobocilor. Pentru a dota echipa de teatru cu costume noi, conducerea școlii se gândește să mărească prețul билетelor de la 5 lei la 7 lei. Timp de o săptămână, testați piața în rândul elevilor din școală pentru a determina câte bilete pentru Balul Bobocilor se cumpără într-o săptămână la prețul actual și câte se vor cumpăra săptămânal la prețul mai mare. **Pe baza acestor date, determinați dacă, în acest interval de preț, cererea este elastică sau inelastică și, pe baza informațiilor colectate, înaintați o propunere consiliului de administrație al școlii.**

**2.** Reprezentați grafic relația dintre prețul unui bun și cantitatea cerută și modificarea cererii ca urmare a modificării numărului de consumatori.

**3.** Între venitul consumatorului și cerere există o relație directă. Cu toate acestea, în anumite situații, se constată o scădere a cererii atunci când veniturile cresc.

a. Dați un exemplu de asemenea situație.

b. Cum se explică scăderea cererii în acest caz?

**4.** Modificarea prețului la care se vinde un produs are consecințe asupra încasărilor totale ale producătorilor.

Este posibil ca încasările producătorilor să scadă, deși prețul bunurilor produse crește? Explicați. Dați un exemplu care să ilustreze această situație.

**5.** Să presupunem că, la un moment dat, se înregistrează o creștere cu 10% atât a prețului unui kilogram de sare, cât și a prețului unui frigider.

În cazul cărui produs cantitatea cerută se modifică mai mult, ca urmare a creșterii prețului? De ce?

**6.** Prețul unui bun crește de la 1 000 u.m. la 1 500 u.m. Acest fapt determină scăderea cantității cerute cu 20%.

Ce fel de cerere există pe piață? Reprezentați grafic.

**7.** Un agent economic vinde zilnic 120 kg de fructe, cu 3 lei/kg.

Cum se modifică încasările zilnice ale acestui agent economic, dacă el mărește prețul la 3,5 lei/kg, în condițiile în care coeficientul de elasticitate al cererii este 1,2? Reprezentați grafic cererea.

**8.** Când prețul unui bun este de 5 000 u.m., cantitatea cerută din acest bun este de 100 de bucăți pe săptămână. Coeficientul de elasticitate al cererii este 1,9.

Care va fi cantitatea cerută pe piață, dacă prețul crește cu 10%?

**Răspunsuri:** 6.  $E_c < 1$ ; 7. Cresc cu 12,5%; 8.  $Q_1 = 81$ .

## Sinteză recapitulativă

### Activitatea economică:

- are drept scop satisfacerea **trebuițelor**;
- presupune utilizarea și consumarea unor **resurse naturale, de muncă și de capital**; resursele sunt limitate și au întrebuițări alternative, de aceea, oamenii trebuie să decidă ce întrebuițări vor da resurselor de care dispun, ce vor produce, cât vor produce, pentru cine vor produce;
- este desfășurată de oameni **motivați de propriile lor interese**.

### Într-o economie de piață:

- oamenii sunt consumatori și/sau producători;
- **consumatorii** cumpără bunuri și servicii pe care le folosesc pentru a-și satisface trebuințele; ei sunt liberi să aleagă ce, cât și de la cine să cumpere și urmăresc să obțină maximum de satisfacție prin cheltuirea venitului de care dispun;
- satisfacția resimțită de consumator în urma consumării unui bun reprezintă **utilitatea economică** a bunurilor; pe măsură ce crește cantitatea în care este consumat un bun, utilitatea totală crește cu o rată descrescătoare (utilitatea marginală);
- **satisfacția consumatorului este maximă** atunci când utilitatea marginală obținută cu ultima unitate monetară cheltuită este aceeași indiferent de bunul achiziționat;
- trebuințele consumatorilor se exprimă în **cererea** de bunuri și servicii; cererea arată în ce cantitate doresc și pot cumpăra consumatorii un anumit bun în funcție de prețul acestuia;
- cererea este cantitatea de bunuri și servicii pe care consumatorii pot și sunt dispuși să o cumpere într-o anumită perioadă de timp în funcție de preț; între preț și cerere există o relație inversă: **dacă prețul scade, cantitatea cerută** crește și invers; cererea poate fi **elastică** ( $\Delta Q\% > \Delta P\%$ ), **inelastică** ( $\Delta Q\% < \Delta P\%$ ) sau **de elasticitate unitară** ( $\Delta Q\% = \Delta P\%$ );
- cererea se modifică atunci când se modifică **preferințele, veniturile și numărul consumatorilor, prețurile bunurilor substitute și complementare**.

## Evaluare

1. Definiți: economia, utilitatea economică, utilitatea marginală, cererea, elasticitatea cererii, cererea perfect inelastică, bunurile complementare.

2. Clasificați: nevoile, bunurile, resursele și tipurile de cerere, indicând, de fiecare dată, criteriul de clasificare.

3. Precizați doi factori care influențează utilitatea, cererea și elasticitatea cererii.

4. Scrieți formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând și semnificația fiecăruia dintre simbolurile folosite: utilitatea totală și utilitatea marginală.

5. Reacția consumatorilor la modificarea prețului unui bun oferit pe piață se măsoară cu ajutorul unui indicator.

- Care este acest indicator?
- Cum se calculează acesta?
- Ce importanță prezintă acest indicator pentru agenții economici?

6. Ce relație există între utilitate și consum? Reprezentați grafic.

7. Rezolvați următoarele probleme:

a. Un consumator rațional dispune de un venit de 10 u.m. pe care îl poate cheltui pentru a achiziționa două bunuri A sau B. Prețul bunului A este 2 u.m., iar al bunului B, de 2,5 u.m. Dacă ar consuma, în mod succesiv, șase unități din bunul A, consumatorul ar resimți următoarele satisfacții: 10, 8, 6, 5, 2 și 1, iar dacă ar consuma șase unități din bunul B, satisfacțiile resimțite în fiecare caz în parte ar fi: 20, 15, 12½, 10, 5, 2½.

Ce cantități din cele două bunuri va achiziționa consumatorul rațional?

Presupunând că venitul de care dispune consumatorul crește cu 50%, ce satisfacție maximă ar putea resimți acesta?

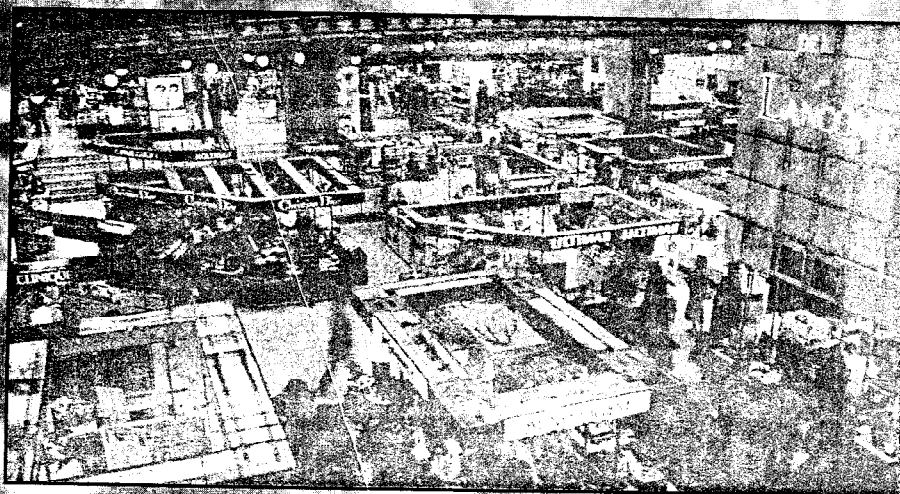
b. Un consumator rațional are de ales între două bunuri A și B care se vând la prețurile de 1 u.m., respectiv 2 u.m. Utilitatea marginală a bunului A se exprimă prin funcția  $U_{mgA} = 10 - x$ , iar cea a bunului B, prin funcția  $U_{mgB} = 20 - y$ , unde  $x$  și  $y$  reprezintă cantitățile în care sunt consumate bunurile respective. Determinați  $x$  și  $y$  pentru un venit de 15 u.m.

c. Cererea unui bun se exprimă prin funcția  $C = 25 - 2P$ . Calculați coeficientul de elasticitate la preț și reprezentați grafic această cerere, dacă prețul crește de la 2 u.m. la 3 u.m.

**Răspunsuri:** 7. a. 1 bucată din bunul A și 3 bucăți din bunul B;  $U_{Tmax1} = 76,5$ ;  
b.  $x = 7$ ,  $y = 4$ .

## CAPITOLUL III

# PRODUCĂTORUL/ÎNTRERINZĂTORUL ȘI COMPORTAMENTUL SĂU RAȚIONAL



1

Proprietatea și  
libera inițiativă

2

Factorii de producție și combinarea  
acestora. Eficiența economică  
și productivitatea

3

Costul și profitul

4

Oferta



# 1 Proprietatea și libera inițiativă

## A. Întreprinderile — agent economic

Producătorul este persoana care utilizează resurse (naturale, de muncă și de capital) pentru a produce bunuri și servicii.

Producătorul-întreprinzător își asumă riscul inițierii unei activități economice, motivat de dorința de a obține profit. În acest scop el achiziționează, combină și utilizează factori de producție.



Ca manifestare a liberei lor inițiative, **întreprinzătorii** pot investi în domeniile de activitate pe care le stabilesc ei înșiși, pot decide **ce, cât și cum să producă**, respectând legile existente. Ei pot angaja lucrători, pot organiza producția și, de asemenea, pot stabili prețurile produselor pe care le oferă pe piață.

Întreprinderile reprezintă unitățile economice de bază la nivelul cărora se desfășoară activități de producție și de distribuție a bunurilor și serviciilor.

În acest scop, întreprinderile achiziționează bunuri de producție, angajează lucrători, combină factorii de producție, stabilesc prețurile la care își vor vinde produsele. Altfel spus, la nivel de întreprindere se decide ce, cât, cum și pentru cine se produce.

**Întreprinderile sunt specializate pe domenii de activitate.**

Fiecare întreprindere produce și oferă anumite bunuri sau servicii. În funcție de tipul de activitate în care s-au specializat întreprinderile, acestea pot fi **industriale** (fabricile), **agricole** (fermele), **comerciale**, **prestatoare de servicii** etc.

**Întreprinderile au diferite dimensiuni și se află în diferite forme de proprietate.**

După mărimea lor, întreprinderile pot fi: **mici**, **mijlocii** sau **mari**.

După forma de proprietate în care se află, acestea pot fi: **întreprinderi proprietate privată** (individuală sau asociativă), **întreprinderi proprietate publică** și **întreprinderi proprietate mixtă**.

**Întreprinderile proprietate privată** aparțin unor persoane particulare, proprietari individuali sau asociați. Aceștia din urmă își asumă împreună riscurile

unei activități economice, împărțind profiturile sau pierderile (Tabelul III.1).

Majoritatea întreprinderilor constituite în asociație funcționează ca **societăți cu răspundere limitată** (SRL). Aceasta înseamnă că persoanele care s-au asociat și au constituit o întreprindere riscă doar sumele investite drept capital social, dar nu răspund cu bunurile lor personale pentru activitatea desfășurată.

Marile întreprinderi sunt, în general, **societăți pe acțiuni**. Capitalul acestora este distribuit în mai multe părți, fiecare reprezentând o acțiune. Acțiunile se pun în vânzare, iar cumpărătorii lor dobândesc calitatea de acționari, adică de proprietari asupra unor părți din capitalul întreprinderii. Vânzarea acțiunilor este o modalitate eficientă prin care societățile își pot spori capitalul.

Societățile sunt *persoane juridice* cu responsabilități distincte de cele ale proprietarilor lor și, ca orice întreprindere, achiziționează resurse de producție, produc și vând bunuri sau servicii, solicită credite etc.

Tabel III.1 — Avantajele și dezavantajele diferitelor tipuri de întreprinderi

Întreprinderea proprietate individuală	Întreprinderea proprietate a mai multor asociați	Societatea pe acțiuni
AVANTAJE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• proprietarul are mare libertate de acțiune.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• activitățile de conducere se pot specializa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• atrage importante resurse financiare de la bănci și prin vânzarea de acțiuni;</li> <li>• poate promova mai ușor tehnologiile noi, își poate extinde activitatea și poate angaja personal calificat;</li> <li>• acționarii au o răspundere limitată; ei riscă doar sumele investite inițial, dar nu și averea lor personală.</li> </ul>
DEZAVANTAJE		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• are dificultăți în asigurarea resurselor financiare necesare dezvoltării (băncile îi acordă mai greu credite);</li> <li>• se dezvoltă, în principal, prin reinvestirea profitului;</li> <li>• proprietarul poartă întreaga răspundere pentru activitatea desfășurată.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• întreprinzătorul trebuie să-și consulte partenerii în orice problemă;</li> <li>• fiecare întreprinzător răspunde pentru activitatea desfășurată în întreprindere, inclusiv pentru consecințele care decurg din deciziile luate de partenerii săi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• acționarii mici nu au control asupra activității care se desfășoară în întreprindere;</li> <li>• unele decizii adoptate de consiliul de administrație pot leza interesele acționarilor.</li> </ul>



Cea mai importantă companie petrolieră și una dintre cele mai mari din întreaga economie românească este Petrom, care dispune de rezerve de un miliard de barili echivalent țiței, o capacitate de rafinare de 8 milioane de tone, 600 de stații de benzină și alte active. În 2005, compania a avut o cifră de afaceri de 2 970 de milioane de euro și un profit net de 391 de milioane de euro. Grupul austriac OMV, care a preluat, în 2004, pachetul majoritar de acțiuni al Petrom, intenționează să facă din această companie liderul economiei naționale și să o ridice, totodată, la standardele pieței internaționale. În acest scop, sunt planificate investiții masive pentru modernizarea Petrom, în valoare totală de 3 miliarde de euro, până în anul 2010.

## B. Libera inițiativă în economia de piață

Economia de piață s-a răspândit în mai toate statele lumii, în condițiile în care între acestea au existat mari diferențe (economice, politice, culturale etc.). De aceea, între economiile de piață ale diverselor țări există diferențe, uneori foarte mari, în privința nivelului de dezvoltare și a eficienței. Acestea se mai deosebesc prin resurse, specializare, tradiții, organizare. În plus, unele economii naționale au trăsături ale mai multor sisteme economice, cum se întâmplă în cazul țărilor aflate în tranziție din Europa de Est, America de Sud, Asia de Sud-Est.

Dincolo de aceste particularități naționale, orice economie de piață este o economie deschisă, bazată pe libertate și pe proprietatea privată asupra resurselor de producție. Ea se caracterizează prin:

- proprietate privată;
- libertate economică;
- motivarea participanților la activitatea economică;
- concurență;
- prețuri libere;
- intervenție limitată a statului în economie

În virtutea proprietății private, persoanele particulare, cu titlu individual sau asociate, au drept de posesiune, de dispoziție, de folosință și de moștenire asupra resurselor de producție.

În măsura în care proprietarilor le sunt garantate drepturile, întreprinzătorii sunt motivați să investească, actele de schimb se înmulțesc, iar economia înregistrează creșteri importante.



**Proprietatea** reprezintă:

- instituția care conferă drepturi unei persoane sau unei organizații asupra anumitor bunuri și servicii;
- ansamblul bunurilor pe care le stăpânește o persoană, o organizație.

**Dreptul de proprietate** constă în:

- dreptul de a posedea bunuri;
- dreptul de a dispune de acele bunuri;
- dreptul de a folosi bunurile (și de a interzice altora să le utilizeze);
- dreptul de uzufruct (asupra veniturilor aduse de acele bunuri).

**Proprietari pot fi:**

- persoanele particulare (proprietate privată individuală);
- persoane particulare asociate (proprietate privată asociativă);
- statul (proprietate publică);
- persoane particulare asociate cu statul (proprietate mixtă).

*Proprietatea privată este fundamentul libertății economice.*

Proprietarii de capital pot decide în legătură cu modul în care vor fi folosite bunurile lor de producție, după cum lucrătorii pot decide dacă acceptă sau nu condițiile de angajare.

**Libertatea economică se concretizează în:**

- dreptul la liberă inițiativă în economia reală;
- dreptul de a alege, de a adopta decizia optimă pentru propriile interese.

Libertatea economică are un anumit înțeles pentru fiecare dintre participanții la activitatea economică.

Producătorii sunt interesați să realizeze bunurile și serviciile care se vând pe piață, adică acelea pe care le solicită consumatorii.

*Într-o economie de piață, participanții la activitatea economică acționează motivați de propriile lor interese.*

Fiecare participant la activitatea economică are o motivație proprie, scopul tuturor fiind, în esență, același: să obțină maximum de avantaje posibil.

**Întreprinzătorii** acționează astfel încât să obțină maximum de profit posibil în condițiile date. **Lucrătorii** încearcă să obțină cel mai mare salariu posibil. **Consumatorii** urmăresc să obțină utilitatea maximă cu venitul de care dispun.

*Prin preț, concurența devine „mâna invizibilă” care conduce piața.*

Participanții la activitatea economică se situează pe poziții rivale datorită faptului că fiecare își urmărește interesele proprii. Concurența se manifestă atât în rândul producătorilor, cât și în cel al consumatorilor.

**Concurența are efecte pozitive**, impunând participanților la activitatea economică limite în promovarea intereselor proprii. Nici un vânzător sau cumpărător nu va putea să impună prețul care îi convine, deoarece pe piață acționează mai mulți vânzători, respectiv, mai mulți cumpărători. În plus, datorită concurenței, producătorii vor fi interesați să reducă prețul. Numărul mare al vânzătorilor și al cumpărătorilor determină dispersarea puterii economice și împiedică eventualele abuzuri.

**Concurența** este, așadar, o forță care **reglează** acțiunile producătorilor și ale cumpărătorilor. Aceasta are rezultate pozitive în condițiile în care numărul participanților la activitatea economică este mare și intrarea acestora pe piață, respectiv, ieșirea de pe piață se realizează în mod liber.

### *Prețurile se formează în mod liber pe piață.*

Piața este deosebit de importantă într-o economie de tip concurențial. Pe piață se întâlnesc vânzătorii și cumpărătorii, se stabilesc prețurile, se încheie tranzacțiile.

*Deciziile producătorilor și ale consumatorilor se exprimă pe piață sub forma ofertei și a cererii.*

Prin mecanismul prețurilor, producătorii și consumatorii sunt informați în legătură cu nenumăratele decizii și acțiuni individuale care se adoptă pe piață. Totodată, prețurile îi constrâng pe producători și pe consumatori să adopte anumite decizii și să acționeze într-un mod rațional.

### *Într-o economie de piață, intervenția statului este limitată.*

Statul creează cadrul legal în care se exercită inițiativele indivizilor, garantează dreptul la proprietate privată și la libertate economică, de asemenea, corectează efectele negative ale mecanismelor de piață, intervine pentru a asigura stabilitatea și creșterea economică.



### **Conceptele cheie ale lecției:**

- producător
- întreprindere
- economie de piață
- liberă inițiativă
- proprietate

## Sarcini de lucru

**1.** Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

- Întreprinderile proprietate individuală s-au dezvoltat rapid datorită autonomiei largi de care dispun.
- Aționarii răspund cu averea personală pentru activitatea desfășurată în cadrul societăților pe acțiuni.
- În calitate de proprietari, aționarii unei societăți pe acțiuni au drept de posesiune, utilizare și uzufruct asupra întreprinderii.

**2.** Explicați de ce este în avantajul întreprinderilor să se specializeze într-un anumit domeniu de activitate.

**3.** Explicați de ce proprietatea privată este una dintre condițiile de bază pentru existența și funcționarea unei economii de piață.

**4.** Comentați afirmațiile:

*Într-o economie de piață consumatorul este suveran.*

*Concurența este mâna invizibilă care conduce într-o economie de piață.*

Sustineți aceste afirmații cu exemple de situații economice reale.

**5.** Printre valorile economice fundamentale se numără libertatea, eficiența și securitatea economică. Identificați valorile care stau la baza fiecăreia dintre deciziile adoptate în următoarele situații:

a. D-na Valeria Stan este funcționar în administrația publică locală. Ea este salariată cu cea mai mare vechime în serviciul respectiv și, deși în decursul anilor a avut posibilitatea de a ocupa posturi mai bine plătite, a preferat să rămână angajat al statului. Are siguranța locului de muncă și, deci, a unui venit permanent.

b. Mircea Rotaru locuiește în Constanța. El este patronul unui atelier de reparații auto cu patru angajați permanenți. Afacerile merg bine, atelierul are clienți. În timpul verii, solicitările sunt mari, iar domnul Rotaru angajează lucrători la serviciile cărora renunță la sfârșitul sezonului.

c. Mina de cărbuni de la Vulcan urmează să se închidă. De mai mulți ani se lucrează în pierdere și, pentru funcționarea ei, conducerea întreprinderii solicită subvenții tot mai mari de la bugetul statului. În urma închiderii minei vor fi disponibilizați 1 500 de salariați, cărora guvernul a decis să le plătească 12 salarii compensatorii.

Care dintre valorile economice sus-menționate sunt promovate prioritar de sistemul economic de piață?

## 2 Factorii de producție și combinarea acestora. Eficiența economică și productivitatea

### A. Combinarea factorilor de producție

Factorii de producție sunt resursele atrase și utilizate în activitatea economică.

*Resursele naturale și munca sunt factori de producție primari.*

Prin factori de producție primari înțelegem acei factori de producție care nu sunt rezultatul unor procese economice anterioare.

Resursele naturale sunt, prin definiție, bunuri date de natură. Pământul, aerul și apa sunt **resurse naturale regenerabile**, în timp ce petrolul, gazele naturale și minereurile sunt **resurse neregenerabile**, care se epuizează pe măsură ce sunt folosite. Prin prelucrarea resurselor naturale se asigură energia și materiile prime utilizate în procesele de producție.

Munca este considerată factorul de producție cel mai important. Munca este o activitate desfășurată de oameni, presupunând capacitatea fizică și intelectuală de a produce bunuri și servicii. Pe măsură ce o persoană crește și se maturizează, se dezvoltă și capacitatea sa fizică de a munci. Educația contribuie la dezvoltarea capacităților și a deprinderilor intelectuale. Cu cât educația de care dispune o persoană este mai complexă, cu atât gradul de calificare și calitatea muncii acesteia sunt mai ridicate.

*Capitalul este un factor de producție derivat.*

Bunurile de capital sunt bunuri rezultate din procesele economice anterioare și sunt utilizate pentru a produce alte bunuri și servicii.

Acestea sunt bunuri de producție și reprezintă capital real sau tehnic.

După modul în care se consumă și se înlocuiesc, în cadrul proceselor economice la care participă, bunurile de capital sunt grupate în *capital fix* și *capital circulant*.

Capitalul fix ( $K_f$ ) cuprinde bunuri care se consumă și se înlocuiesc după mai mulți ani de utilizare: clădirile, mașinile, utilajele, instalațiile, drumurile etc. Acestea participă la mai multe procese de producție în cadrul cărora se consumă treptat.

Capitalul circulant ( $K_c$ ) cuprinde bunuri care se înlocuiesc după fiecare proces de producție: materii prime, combustibil, energie, apa tehnologică etc. Acestea participă la un singur proces de producție, în cadrul căruia se consumă complet.

Rezultă:  $K = K_f + K_c$ , unde  $K$  este întregul capital utilizat.



Deprecierea capitalului fix este cunoscută sub numele de **uzură**. Cu timpul, capitalul fix se uzează fizic și moral. La **uzură fizică** se ajunge prin folosirea în producție și/sau ca urmare a deprecierei cauzate de factori naturali (umiditate, praf, căldură etc.).

**Uzura morală** este consecința progresului tehnic. Mașinile și utilajele noi sunt superioare, din punctul de vedere al performanțelor tehnice, celor produse cu numai câțiva ani în urmă. Avantajele pe care le prezintă utilajele noi sunt, în principal, randamentul mai ridicat și consumul energetic redus. Un utilaj uzat moral poate fi într-o stare fizică bună, funcțional și, totuși, va fi înlocuit pentru că folosirea utilajelor noi se dovedește mai eficientă.

*Atragerea resurselor de producție în activitățile economice depinde de tehnologia existentă și de costurile implicate.*

**Condițiile tehnice** existente la un moment dat oferă posibilitatea de a prelucra doar anumite resurse. Acestea devin factori de producție efectivi, spre deosebire de resursele care nu pot fi prelucrate cu tehnologia existentă și care vor deveni factori de producție în viitor.

**Costul** cu care pot fi prelucrate resursele este deosebit de important pentru producător. Dacă, pentru a utiliza anumite resurse, el trebuie să plătească un cost mai mare decât cheltuielile pe care le poate recupera, rațional este să renunțe. În caz contrar, va fi obligat să suporte pierderi. Astfel, chiar dacă din punct de vedere tehnologic există posibilitatea de a utiliza anumite resurse, acest fapt nu se va întâmpla dacă utilizarea lor nu se justifică economic, prin beneficiile pe care le poate obține producătorul.

*Factorii de producție sunt combinați în funcție de tipul de bun sau serviciu care se produce și de cantitatea în care se produce.*



Combinarea reprezintă modul specific de unire a factorilor de producție în vederea producerii diferitelor bunuri și servicii.

În funcție de tipul de bun sau serviciu, producătorul selectează factorii specifici domeniului de activitate respectiv, factori impuși de tehnologia de fabricație. De exemplu, în construcții, bunuri de capital, precum excavatoare, betoniere, macarale, ciment, vopsea etc., sunt combinate cu munca specializată a macaragiilor sau a zidarilor și, bineînțeles, cu terenul pe care se construiește.

În funcție de cantitatea de bunuri și servicii de care estimează că este nevoie, producătorul va achiziționa și combina cantități mai mari sau mai mici de factori. În orice situație se va afla, el trebuie să combine eficient factorii de producție, ceea ce înseamnă că va trebui fie să obțină cantitatea de bunuri maxim posibilă la nivelul respectiv de factori, fie să reducă la minim consumul acestora.

În condiții tehnice date, eficiența cu care sunt combinați factorii de producție depinde și de abilitatea întreprinzătorului, de cunoștințele și competențele sale, de capacitatea sa de adaptare la situațiile concrete.

Pentru un anumit nivel de producție, există mai multe posibilități de combinare a factorilor de producție. Combinarea optimă este aleasă în urma substituiri unor factori de producție cu alții și a calculării unor indicatori de eficiență, precum productivitatea.

Suplimentul dintr-un factor (de regulă, capital) necesar pentru a reduce cu o unitate cantitatea utilizată dintr-un alt factor (de regulă, munca), astfel încât producția să nu se reducă, reprezintă rata marginală de substituție ( $R_{mgs}$ ).

Notăm cu  $x$  și  $y$  cei doi factori de producție,  $x$  îl substituie pe  $y$ . În acest caz, avem:

$$R_{mgs} = \frac{\Delta x}{-\Delta y},$$

unde  $\Delta x$  = variația factorului  $x$ ;  $\Delta y$  = variația factorului  $y$ .

De exemplu, un întreprinzător, care achiziționează un utilaj nou și reduce cu 2 numărul lucrătorilor din secție, substituie muncă (doi lucrători) cu capital (un utilaj).

Munca este de fapt factorul  $y$  din formula ratei marginale de substituție, iar capitalul, factorul  $x$ . Înlocuind în formulă, obținem:

$$R_{mgs} = - \frac{1}{-2} = \frac{1}{2}.$$

## B. Eficiența economică și productivitatea

Raportul dintre rezultatele obținute în urma unei activități economice și eforturile depuse (cheltuielile efectuate) exprimă eficiența economică.

Eficiența economică exprimă o stare a activității economice determinată de un anumit consum de resurse de producție. Aceasta presupune fie maximizarea efectelor obținute cu resursele utilizate, fie obținerea efectelor necesare cu minimum de cheltuieli. Activitatea economică este considerată eficientă în măsura în care se produc bunurile și serviciile cerute de piață, cu cele mai mici cheltuieli și cu cel mai mic cost de oportunitate pentru fiecare bun realizat.

Productivitatea, costul și profitul sunt principalii indicatori de eficiență.

**Productivitatea** indică eficiența factorilor de producție utilizați. O activitate este eficientă atunci când producția obținută prin utilizarea anumitor factori de producție este **mare**.

**Costul** exprimă valoric consumul de factori de producție antrenat de producerea unui bun oarecare. Activitatea este eficientă atunci când consumul de factori de producție este **mic**.

**Profitul** exprimă rentabilitatea activității. O activitate este rentabilă dacă aduce profit și este cu atât mai eficientă, cu cât profitul este mai **mare**.

Productivitatea se definește ca producție obținută prin utilizarea anumitor factori de producție.

Productivitatea unui factor de producție se calculează raportând producția obținută la factorul de producție respectiv. Aceasta este productivitatea medie, văzută ca rezultat exclusiv al unui singur factor de producție.

Productivitatea medie a muncii ( $W_L$ ) se determină raportând producția ( $Q$ ) la numărul de lucrători. De exemplu, dacă 5 lucrători realizează 100 de piese, atunci productivitatea medie a muncii va fi de  $100 : 5 = 20$  piese/lucrător.

Analog, productivitatea medie a capitalului ( $W_K$ ) se determină raportând producția ( $Q$ ) la capitalul utilizat ( $K$ ), iar cea a pământului ( $W_P$ ), raportând producția ( $Q$ ) la suprafața de teren folosită ( $P$ ):

$$W_L = \frac{Q}{L}, \quad W_K = \frac{Q}{K} \quad \text{și} \quad W_P = \frac{Q}{P}.$$

Variația producției determinată de variația unui factor de producție, ceilalți rămânând constanți, reprezintă **productivitatea marginală** a unui factor de producție.

Productivitatea marginală a muncii ( $W_{mgL}$ ) se determină ca variație a cantității de produse realizate ( $\Delta Q$ ) în raport cu variația numărului de lucrători ( $\Delta L$ ). De exemplu, dacă prin angajarea a încă doi lucrători, producția crește cu 50 de piese, atunci productivitatea marginală a muncii va fi de  $50 : 2 = 25$  de piese/lucrător.

În mod asemănător, productivitatea marginală a capitalului ( $W_{mgK}$ ) se determină ca variație a producției ( $\Delta Q$ ) raportată la variația capitalului utilizat ( $\Delta K$ ), iar cea a pământului ( $W_{mgP}$ ) ca variație a producției ( $\Delta Q$ ) raportată la variația suprafeței de teren ( $\Delta P$ ):

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}, \quad W_{mgK} = \frac{\Delta Q}{\Delta K} \quad \text{și} \quad W_{mgP} = \frac{\Delta Q}{\Delta P}.$$

Productivitatea se calculează ca:

- productivitate medie a unui singur factor de producție: munca

$$\left( W_L = \frac{Q}{L} \right), \text{ capitalul } \left( W_K = \frac{Q}{K} \right) \text{ sau pământul } \left( W_P = \frac{Q}{P} \right);$$

- productivitate marginală a unui singur factor de producție: munca

$$\left( W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L} \right), \text{ capitalul } \left( W_{mgK} = \frac{\Delta Q}{\Delta K} \right) \text{ sau pământul } \left( W_{mgP} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \right).$$

Procesul de producție presupune combinarea celor doi factori de producție, munca și capitalul. În condițiile în care capitalul rămâne constant, modificarea producției va fi determinată de variația numărului de lucrători.

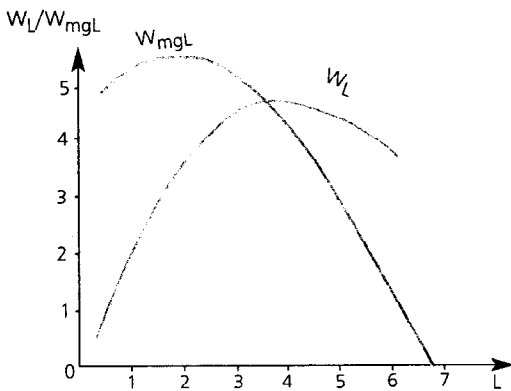


Fig. III.1 — Variația productivității

Pe măsură ce numărul lucrătorilor crește, crește și producția și productivitatea. Însă, datorită faptului că a rămas constant capitalul utilizat, la un moment dat productivitatea marginală începe să scadă, fapt care atrage și scăderea productivității medii.

Corelația dintre variația productivității și variația factorilor de producție utilizați se exprimă sub forma **legii randamentelor descrescătoare**.

Conform acestei legi, în condiții tehnologice date, productivitatea marginală va scădea progresiv, dacă ceilalți factori de producție rămân constanți (Figura III.1). Cu alte cuvinte, pe măsură ce cantitatea dintr-un factor de producție crește, creșterea producției se realizează tot mai lent.

*Dacă se reduce numărul de lucrători, pentru a nu diminua producția, este nevoie de capital suplimentar.*

Rata marginală de substituție a muncii cu capitalul se exprimă:

$$R_{mgS} = \frac{\Delta K}{\Delta L},$$

unde:  $\Delta K$  = variația capitalului;  $\Delta L$  = variația numărului de lucrători.

Dar

$$W_{mgK} = \frac{\Delta Q}{\Delta K} \Rightarrow \Delta K = \frac{\Delta Q}{W_{mgK}},$$

$$W_{mgL} = \frac{\Delta Q}{\Delta L} \Rightarrow \Delta L = \frac{\Delta Q}{W_{mgL}}.$$

Înlocuind în  $R_{mgS}$ , obținem:

$$R_{mgS} = \frac{W_{mgL}}{W_{mgK}}.$$

Producătorul trebuie să aleagă acea combinație a factorilor care permite să se producă o anumită cantitate de bunuri și servicii cu costuri cât mai mici. Aceasta se întâmplă atunci când raportul dintre productivitățile marginale ale factorilor de producție este egal cu raportul dintre prețurile de achiziție ale acestor factori ( $P_L$ , respectiv  $P_K$ ):

$$\frac{W_{mgL}}{W_{mgK}} = \frac{P_L}{P_K} \text{ sau } \frac{W_{mgL}}{P_L} = \frac{W_{mgK}}{P_K}.$$

### Conceptele cheie ale lecției:

- factori de producție
- combinarea factorilor
- productivitate
- capital fix
- capital circulant
- uzură

## Sarcini de lucru

**1.** Care dintre următoarele formule exprimă productivitatea muncii?

- a.  $(CT + P_r) : L$ ;                      d.  $Q : T$ ;  
 b.  $(P - p_r) \times Q : L$ ;                  e.  $(A + K_c + C_s) : L$ ;  
 c.  $Q : L$ ;

unde CT = costul total;  $P_r$  = profitul total; P = prețul;  $p_r$  = profitul pe produs; A = amortizarea capitalului fix;  $K_c$  = capitalul circulant;  $C_s$  = cheltuielile salariale; Q = producția realizată și vândută pe piață; L = numărul de lucrători; T = timpul de muncă.

Construiți un exemplu care să demonstreze modul de utilizare a formulei.

**2.** Ce diferențe există între capitalul fix și capitalul circulant?

Cum se explică faptul că, uneori, producătorii înlocuiesc utilajele, deși acestea sunt în stare de funcționare?

**3.** Completați tabelul următor și reprezentați grafic  $W_{mgL}$  și  $W_L$ .

Capital (K)	Lucrători (L)	Producție (Q)	Productivitatea marginală a muncii ( $W_{mgL}$ )	Productivitatea medie a muncii ( $W_L$ )
10	0	0		
10	5	100		
10	10	225		
10	15	325		
10	20	400		

**4.** Prin achiziționarea a două utilaje noi, producția unei întreprinderi sporește cu 200 de piese.

Care este productivitatea marginală a muncii în întreprinderea respectivă, dacă rata marginală de substituție a muncii cu capitalul este 1/2?

**5.** Analizând activitatea desfășurată în cadrul firmei sale, un întreprinzător ajunge la concluzia că, dacă ar produce doar 10 000 de piese, o parte din capitalul de care dispune ar rămâne nefolosit. De aceea, el se decide să angajeze încă 5 lucrători.

Ce producție se realizează, în condițiile în care productivitatea marginală a muncii este de 100 piese/lucrător?

**6.** O firmă cu 6 lucrători are 3 utilaje. Productivitatea medie a lucrătorilor este de 4 piese/oră/om. Aceștia lucrează de luni până joi, câte 8 ore/zi, iar vineri, 6 ore.

Cum se modifică randamentul săptămânal al utilajelor, dacă productivitatea lucrătorilor crește cu 10%, iar vineri se lucrează doar 5 ore?

**Răspunsuri:** 3.  $W_{mgL} = 20; 25; 20; 15; 10$ ;  $W_L = 20; 22; 22,5; 21,66; 20$ ; 4. 4; 5. 10 500; 6. crește cu 7,1%.

## 3 Costul și profitul

### A. Costul

Costul de producție (pe scurt, costul) reprezintă ansamblul cheltuielilor pe care trebuie să le facă producătorul pentru a obține un anumit bun sau serviciu.

*Costul este expresia monetară a consumului de factori de producție.*

Producția bunurilor și serviciilor este un proces în care se consumă factori de producție: capital, muncă și resurse naturale.

Bunurile de capital se deosebesc după modul în care se consumă și se înlocuiesc în procesul de producție.

Bunurile care formează capitalul fix se consumă și se înlocuiesc după mai mulți ani de utilizare, timp în care participă la mai multe procese de producție.

**Consumul capitalului fix** se exprimă sub forma amortizării, care reprezintă valoarea capitalului fix consumat recuperată periodic (de regulă, anual) în urma vânzării produselor obținute.

**Amortizarea** se calculează raportând valoarea la care a fost achiziționat capitalul fix la durata lui de funcționare:

$$A = \frac{K_f}{T}$$

unde: **A** = amortizarea (anuală); **K<sub>f</sub>** = valoarea capitalului fix utilizat (numită și valoare de inventar); **T** = durata de funcționare.

Rata anuală de amortizare (**R<sub>a</sub>**) se determină ca raport procentual între amortizarea anuală și valoarea capitalului fix:

$$R_a = \frac{A}{K_f} \times 100.$$

Să presupunem că pentru achiziționarea unui utilaj, care este folosit 5 ani, se plătește suma de 5 000 u.m. Anual se amortizează  $5\,000 : 5 = 1\,000$ , sumă care reprezintă consumul de capital fix pe parcursul unui an. După primul an de funcționare se recuperează 1 000 și rămân de recuperat  $5\,000 - 1\,000 = 4\,000$ . După anul al doilea, valoarea recuperată este de 2 000, iar cea rămasă este de 3 000 ș.a.m.d. La sfârșitul ultimului an, al cincilea, valoarea recuperată este 5 000, adică valoarea la care a fost achiziționat utilajul.

În momentul în care utilajul trebuie înlocuit, producătorul dispune de o sumă de bani egală cu cea cheltuită inițial pentru achiziționarea capitalului fix, pe care o poate folosi pentru a cumpăra un utilaj nou.

Rata anuală de amortizare a utilajului este  $(1\ 000 : 5\ 000) \times 100 = 20\%$ .

Bunurile care formează capitalul circulant se consumă integral într-un singur ciclu de producție și se înlocuiesc cu fiecare nou ciclu de producție.

**Consumul capitalului circulant se exprimă prin valoarea capitalului circulant utilizat, care se regăsește în întregime în valoarea produselor obținute.**

Prin însumarea valorii bunurilor de capital fix și circulant consumate se obține consumul total de capital. Acesta este egal cu amortizarea plus capitalul circulant. Deși într-un proces de producție capitalul fix se utilizează integral, nu se consumă decât o parte, valoric egal cu amortizarea. De aceea, între capitalul utilizat (capital fix și circulant) și cel consumat (amortizare și capital circulant) există diferențe.

Într-un proces de producție:

- capitalul utilizat este:

$$K = K_f + K_c;$$

- capitalul consumat este:

$$K_{\text{consumat}} = A + K_c.$$



**Consumul de muncă** implicat de producerea unui anumit bun sau serviciu se exprimă sub forma cheltuielilor salariale. Acestea reprezintă sumele plătite de producător lucrătorilor pentru munca prestată (salariile) plus contribuțiile pentru asigurări sociale.

**Consumul de resurse naturale** este, de obicei, asimilat celui de capital, deoarece, deși au fost la origine resurse primare, în prezent ele sunt tot mai mult prelucrate prin diferite activități economice. Consumul factorilor de producție naturali se exprimă sub forma rentei, care reprezintă prețul pământului și al altor resurse naturale. Cheltuielile corespunzătoare consumului de capital și de factori de producție naturali asimilați capitalului reprezintă **cheltuieli materiale de producție**, diferite de cheltuielile salariale care reprezintă cheltuieli cu factorul muncă.

Costul de producție se obține însumând toate cheltuielile efectuate, atât cele materiale, cât și cele salariale:

$$CT = C_m + C_s,$$

unde:  $CT$  = costul total;  $C_m$  = cheltuielile materiale;  $C_s$  = cheltuielile salariale.

Înlocuind  $C_m$  cu capitalul consumat, obținem formula:

$$CT = A + K_c + C_v.$$

*Cheltuielile care formează costul de producție sunt influențate în mod diferit de volumul producției.*

Pe termen scurt, există două categorii de costuri: fixe și variabile.

■ Costurile fixe (CF) sunt cheltuielile care nu depind de volumul producției.

Indiferent de cantitatea de bunuri sau servicii produse, o firmă este obligată să cheltuiască pentru întreținerea clădirii în care funcționează, pentru serviciile de pază sau pentru cele furnizate de companiile locale de termoficare, electricitate, apă etc. Firma are aceste cheltuieli chiar și atunci când nu produce.

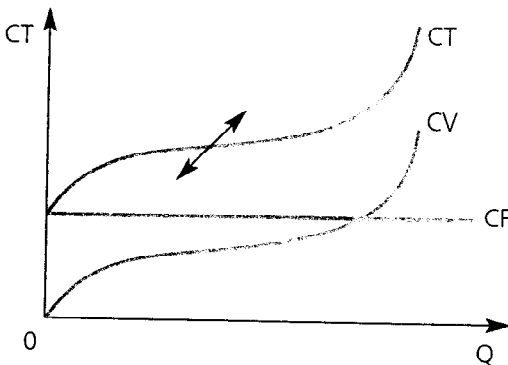
**Costurile fixe** includ atât cheltuieli materiale (chiria, iluminatul și încălzirea clădirii, amortizarea capitalului fix), cât și cheltuieli salariale (salariile lucrătorilor din compartimentele administrative și de întreținere, numite și salarii indirecte sau fixe). Pe termen scurt, costurile fixe nu se modifică. Pe termen lung, toate costurile se modifică.

■ Costurile variabile (CV) sunt cheltuielile care depind de volumul producției.

Creșterea producției antrenează creșterea cheltuielilor cu materiile prime, combustibilul și energia necesare funcționării utilajelor, și, desigur, a cheltuielilor salariale. Scăderea producției este însoțită însă de reducerea tuturor acestor cheltuieli. Între costurile variabile și volumul producției există o relație directă.

**Costurile variabile** includ cheltuieli materiale (materii prime, materiale auxiliare, combustibil, energie, apă tehnologică) și cheltuieli salariale (salariile directe, adică salariile plătite lucrătorilor din compartimentele de producție).

**Costul total se obține însumând costul fix și cel variabil:  $CT = CF + CV$ .**



Curba costului total este, de fapt, curba costurilor variabile, plasată însă la o cotă superioară, prin adăugarea costurilor fixe (Figura III.2).

Fig. III.2 — Costul total



**Costurile unitare sau costurile medii se determină raportând costurile totale la volumul producției ( $Q$ ).**

Costul fix mediu (CFM) se calculează ca raport între costul fix și producție:

$$CFM = \frac{CF}{Q}$$

Costul variabil mediu (CVM) se calculează ca raport între costul variabil și producție:

$$CVM = \frac{CV}{Q}$$

Costul total mediu (CTM) se calculează fie ca raport între costul total și producție, fie ca sumă de cost fix mediu și cost variabil mediu:

$$CTM = \frac{CT}{Q} = CFM + CVM$$

Pe măsură ce producția crește, costul fix mediu scade, în timp ce costul variabil mediu și cel total mediu, după ce inițial scad, încep să crească (Figura III.3).

**Costul marginal ( $C_{mg}$ ) este sporul de cheltuieli totale ( $\Delta CT$ ) antrenat de creșterea producției ( $\Delta Q$ ) cu o unitate.**

$$C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{\Delta CF + \Delta CV}{\Delta Q}$$

Dar, pe termen scurt, CF este constant, deci  $\Delta CF = 0$ , iar  $C_{mg} = \frac{\Delta CV}{\Delta Q}$ .

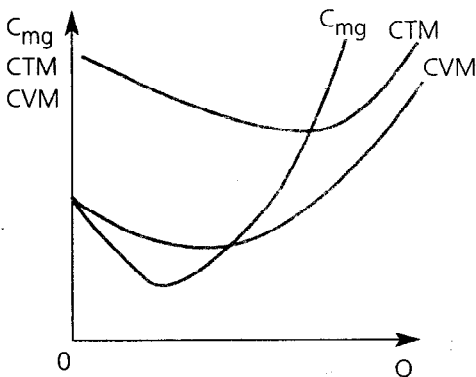


Fig. III.3 — Costul marginal și costurile unitare

Creșterea producției antrenează, inițial, scăderea  $C_{mg}$ , iar apoi creșterea acestuia.

CVM și  $C_{mg}$  pornesc din același punct, întrucât sunt egale pentru prima unitate de produs.

Curba  $C_{mg}$  intersectează în punctul minim atât curba CVM, cât și curba CTM.

**Producătorul calculează costul pentru a putea decide corect în legătura cu prețul la care să vândă produsele și cu nivelul producției.**

Bunurile și serviciile produse sunt vândute pe piață la un anumit preț. Încasând contravaloarea producției realizate, producătorul recuperează cheltuielile efectuate și poate continua producția. **Prețul trebuie să se situeze cel puțin la nivelul costului.** Interesul producătorului este însă să obțină profit și, de aceea, va încerca să vândă produsele la un preț mai mare decât costul. Diferența dintre preț și cost îi revine producătorului sub formă de profit.

$$\boxed{\text{preț}} = \boxed{\text{costul}} + \boxed{\text{profitul}}$$

Or, prețul se formează pe piață în condiții de concurență. De cele mai multe ori, producătorul nu stabilește el însuși prețul la care vinde produsele, ci este obligat să accepte prețul pieței. Dacă vinde la un preț mai mare decât prețul pieței, nu va avea cumpărători, iar dacă scade prețul, își diminuează profitul.



Principala modalitate de reducere a costului este creșterea productivității. Creșterea productivității muncii, de exemplu, are drept consecință reducerea cheltuielilor salariale pe produs, deoarece, deși cheltuielile salariale totale nu scad, volumul producției este mai mare.

**Pentru a crește productivitatea muncii,** producătorul:

- promovează progresul tehnic;
- angajează lucrători cu calificare superioară;
- îmbunătățește organizarea activității;
- motivează și stimulează lucrătorii;
- asigură condiții optime de muncă.

Costul poate fi redus și făcând economii la cheltuielile cu materii prime, combustibil și energie, cu întreținerea utilajelor sau la cheltuielile administrative. Noile tehnologii permit reducerea acestor cheltuieli, deoarece presupun consumuri mici de materii prime și energie și asigură transmiterea rapidă a informațiilor și prelucrarea automată a datelor.

De aceea, interesul producătorului este să producă cu costuri cât mai mici, care să se situeze sub prețul pieței. În aceste condiții, el obține profit și, dacă este cazul, poate reduce prețul fără să renunțe la câștig sau la recuperarea cheltuielilor.

**Nivelul producției este stabilit în funcție de încasări și de cheltuieli.** Creșterea producției atrage după sine creșterea cheltuielilor (variabile), dar și creșterea încasărilor și, între anumite limite, a profitului total. Pentru a determina **nivelul optim al producției, care asigură maximizarea profitului,** producătorul trebuie să compare sporul de cheltuieli ( $C_{mg}$ ) cu sporul de venit obținut ( $P$ ) prin creșterea producției.

Atât timp cât sporul de cheltuieli este mai mic decât sporul de venit, creșterea producției determină creșterea profitului. Când cele două mărimi sunt egale, producția este la nivel optim. Orice creștere a producției dincolo de acest nivel duce la diminuarea profitului.

## B. Profitul

Profitul este beneficiul obținut dintr-o activitate economică.

Profitul reprezintă câștigul întreprinzătorului care investește capital și își asumă riscul inițierii unei afaceri.

***Profitul se calculează ca diferență între încasări și cheltuieli.***

Producătorul achiziționează factori de producție, îi combină și îi consumă pentru a produce bunuri, pe care apoi le vinde pe piață la un anumit preț. Din încasări scade cheltuielile efectuate, iar ceea ce îi rămâne este profitul.

Presupunând că producătorul vinde întreaga producție realizată și încasează contravaloarea acesteia, profitul său se va determina astfel:

$$Pr = QP - CT,$$

unde: **Pr** = profitul total; **QP** = valoarea producției realizate și este egală cu încasările firmei sau cu cifra ei de afaceri; **CT** = costul total.

***Producătorul își calculează profitul pentru a determina rentabilitatea activității pe care o desfășoară.***

Rentabilitatea este capacitatea unei firme de a obține profit.

**Dacă încasările sunt egale cu cheltuielile, firma se situează la nivelul minim de rentabilitate la care își acoperă cheltuielile din încasări, dar nu are profit:**

$$QP = CT \Rightarrow Pr = QP - CT = 0.$$

**Sub acest nivel de rentabilitate, firma lucrează în pierdere (profit negativ):**

$$QP < CT \Rightarrow Pr = QP - CT < 0.$$

Faptul că firma nu își recuperează cheltuielile de producție din încasări îi pune acesteia existența în pericol și, la un moment dat, îl obligă pe producător să se retragă de pe piață.

**Dacă încasările sunt mai mari decât cheltuielile, firma obține profit, iar producătorul este motivat să continue activitatea și să o îmbunătățească:**

$$QP > CT \Rightarrow Pr = QP - CT > 0.$$

Gradul de rentabilitate se exprimă prin rata profitului, care este raportul procentual dintre profit (masa profitului) și încasări sau capitalul investit sau costuri.

$$R_{Pr} = \frac{Pr}{QP} \times 100 \quad \text{sau} \quad R_{Pr} = \frac{Pr}{K} \times 100 \quad \text{sau} \quad R_{Pr} = \frac{Pr}{CT} \times 100,$$

unde:  $R_{Pr}$  = rata profitului;  $Pr$  = profitul;  $QP$  = încasările;  $K$  = capitalul total utilizat.

Să presupunem că un întreprinzător utilizează capital în valoare de 1 000 u.m. El încasează 5 000 u.m., dar are costuri de 4 000 u.m. În această situație, profitul său va fi 5 000 - 4 000 = 1 000 u.m.

**Rata profitului poate avea valori diferite, în funcție de modul de calcul.**

**Rata profitului la încasări sau la cifra de afaceri:**

$$R_{Pr} = (1\,000 : 5\,000) \times 100 = 20\%.$$

**Rata profitului la costuri:**  $R_{Pr} = (1\,000 : 4\,000) \times 100 = 25\%$ .

**Rata profitului la capital:**  $R_{Pr} = (1\,000 : 10\,000) \times 100 = 10\%$ .

Rata profitului exprimă **eficiența activității desfășurate**. Ea ne arată ce rezultate (profitul) se obțin în condițiile eforturilor făcute de întreprinzător pentru a investi în bunuri de capital și pentru a acoperi anumite cheltuieli de producție.

Totodată, **rata profitului permite compararea activităților economice din punctul de vedere al rentabilității lor**. La același capital investit și la încasări egale, sunt mai rentabile și mai atractive activitățile economice în care rata profitului este mai mare. Din dorința firească de a câștiga mai mult, întreprinzătorii își retrag capitalurile din domeniile de activitate mai puțin rentabile (unde rata profitului este mai mică) și investesc în activități care au o rentabilitate mai mare. Rata profitului este, pentru producător, un reper important, în funcție de care decide ce anume să producă și în ce domeniu de activitate să investească.

**Profitul diferă de la un producător la altul, în funcție de anumiți factori.**

**Profitul total se compune din profit normal și profit suplimentar.** Profitul normal este câștigul minim care îl motivează pe întreprinzător să-și desfășoare activitatea într-un anumit domeniu.

**Profitul suplimentar** este profitul obținut de întreprinzătorii care reușesc să producă cu costuri mai mici decât ceilalți producători, datorită faptului că dispun de condiții tehnice și organizatorice superioare.

Factorii care influențează mărirea profitului sunt:

- **prețul și costul** — profitul crește dacă prețul crește sau dacă scade costul;
- **volumul, structura și calitatea producției** — în general, creșterea producției și îmbunătățirea structurii și a calității ei au ca efect creșterea profitului;
- **viteza de rotație a capitalului** — din momentul avansării capitalului și până când se obține profit trece o anumită perioadă de timp, în care se derulează diferite operații de producție: aprovizionare, fabricație, desfacere etc.; parcurgerea acestui interval de timp reprezintă o rotație a capitalului; viteza de rotație a capitalului este numărul de rotații efectuate într-o perioadă de timp, de obicei un an; cu cât viteza de rotație a capitalului este mai mare, cu atât profitul total este mai mare;
- **mărirea salariilor, a rentei și a dobânzii** — profitul se calculează ca diferență între încasări și cheltuieli. Pentru producător, salariile plătite lucrătorilor, renta și dobânzile la credite reprezintă cheltuieli, pe care le scade din încasări; creșterea salariilor, a rentei și a dobânzilor are drept consecință reducerea profitului.

***Profitul este venitul producătorului care investește capital.***

Profitul este un venit la fel ca și salariul însă, spre deosebire de salariu, revine posesorului de capital, care își asumă riscul inițierii unei activități economice.

Principalele forme de venit sunt:

- **salariul**, care revine posesorului forței de muncă;
- **renta**, care revine posesorului de teren agricol, construcții, clădiri etc.;
- **dobânda**, care revine posesorului de disponibilități bănești;
- **profitul**, care revine posesorului de capital.

Profitul este utilizat pentru acoperirea cheltuielilor personale ale producătorului și ale familiei sale precum și pentru lărgirea producției.

În concluzie, profitul este un indicator sintetic al activității economice, al eficienței și utilității ei. Motivați de dorința de a obține profit, producătorii își asumă riscurile inițierii unor activități economice și economisesc resurse. În plus, în condiții de eficiență, societatea va putea alocă resurse și pentru dezvoltarea diferitelor activități sociale necesare și utile, dar care nu au caracter economic.

### Conceptele-cheie ale lecției:

- |                                     |                 |
|-------------------------------------|-----------------|
| ● cost total și unitar              | ● cost marginal |
| ● cheltuieli materiale și salariale | ● profit        |
| ● cost fix și variabil              | ● rentabilitate |

## Sarcini de lucru

**1.** Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

- a. Costurile fixe medii nu se modifică în funcție de producție.
- b. Atunci când producția este zero, costul producției este zero.
- c. Costul unitar nu poate fi niciodată egal cu costul variabil mediu.
- d. Costul total nu poate fi niciodată egal cu costul variabil.
- e. Dintre două activități, care aduc întreprinzătorilor același profit, este mai rentabilă cea în care se derulează o cifră de afaceri mai mare.

**2.** O firmă folosește capital în valoare de 25 000 u.m., din care 40% reprezintă capital circulant. Rata de amortizare a capitalului fix este 10% pe an.

Să se determine valoarea capitalului fix consumat într-un an și durata de funcționare a capitalului fix.

**3.** O firmă are următoarele cheltuieli anuale: chirie, 12 000 u.m.; întreținerea clădirii, 6 000 u.m.; materii prime și materiale, 24 000 u.m.; combustibil, energie, apă tehnologică, 12 000 u.m.; salariile lucrătorilor din secții, 24 000 u.m.; salariile lucrătorilor din compartimentul administrativ, 6 000 u.m. Firma utilizează capital fix în valoare de 120 000 u.m. cu durata de funcționare de 20 de ani.

Calculați:

- a. cheltuielile materiale și salariile;
- b. costul fix, costul variabil și costul total;
- c. costul marginal, când producția crește de la 5 000 la 5 500 de piese pe an, iar costurile variabile se modifică în aceeași proporție cu producția;
- d. profitul total al firmei și rata profitului (la încasări și la costul inițial) după creșterea producției, dacă prețul de vânzare al pieselor produse este 22 u.m.

Ce consecințe are creșterea producției asupra profitului total și asupra rentabilității firmei?

**4.** Costul total al unei firme se exprimă prin funcția următoare:

$CT = 100 + 10Q + 15Q^2$ , unde  $Q$  este producția. Reprezentați grafic costul fix, costul variabil și costul total corespunzătoare acestei funcții.

**5.** Costul fix mediu scade cu 5 u.m., iar cel variabil mediu crește cu 5 u.m. Cum se modifică CF, CV, CT, CTM,  $C_{mg}$ ? Explicați modificarea costului marginal, folosind graficele.

**6.** Raportul dintre costul variabil și costul fix este  $2/3$ , iar profitul este egal cu costul variabil. Ce masă și rată a profitului (la încasări) realizează o firmă ale cărei încasări sunt de 14 000 u.m.?

**Răspunsuri:** 2.  $K_f$  consumat/an = 1 500 u.m.,  $T = 10$  ani; 3. a.  $C_m = 60 000$  u.m.,  $C_s = 30 000$  u.m.;

b.  $CF = 30 000$  u.m.,  $CV = 60 000$  u.m.,  $CT = 90 000$  u.m.; c.  $C_{mg} = 12$  u.m.; d.  $P_{r_0} = 20 000$  u.m.,

$P_{r_1} = 25 000$  u.m.;  $R_{pr_0/QP} = 18,18\%$ ;  $R_{pr_0/CT} = 22,22\%$ ;  $R_{pr_1/QP} = 20,66\%$ ;  $R_{pr_1/CT} = 26,04\%$ ;

5.  $CF \downarrow$ ,  $CV \uparrow$ ,  $CT$  ct,  $CTM$  ct,  $C_{mg} \uparrow$ ; 6. 4 000 u.m.; 28,57%.

# 4 Oferta

Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producătorii pot și sunt dispuși să o producă și să o vândă într-o anumită perioadă de timp, în funcție de prețurile existente.

Astfel definită, **oferta exprimă cantitatea în care un produs este oferit pe piață la diferite prețuri posibile, dacă ceilalți factori rămân constanți**. Aceasta ne arată cantitatea în care producătorii vor oferi un anumit produs în funcție de prețul plătit.

## A. Legea ofertei

*Între preț și cantitatea ofertei există o relație directă.*

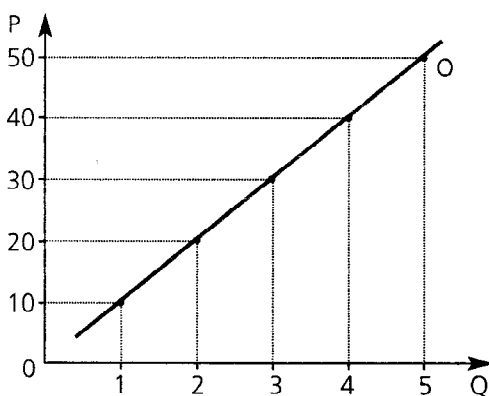
Atunci când prețul unui bun scade, dacă alte condiții nu se schimbă, cantitatea produsă scade, iar când prețul unui bun crește, cantitatea produsă crește.

La prețuri mari, producătorii vor produce și vor oferi spre vânzare mai multe produse decât atunci când prețurile sunt mici. Acest fapt se explică prin aceea că, pentru producător, un preț mai mare înseamnă, de fapt, un profit mai mare.

Să revenim acum la producătorul care produce și vinde CD-uri.

Tabelul III.2 – Oferta de CD-uri

Prețul unui CD (u.m.)	50	40	30	20	10
Cantitatea oferită (număr de CD-uri) într-o lună	5	4	3	2	1



Din Tabelul III.2, reiese că, pe măsură ce prețul la care se vinde un CD crește, producătorul va produce CD-uri în cantități tot mai mari. La prețuri de vânzare mari, producerea CD-urilor devine o activitate profitabilă.

Grafic, relația dintre prețul unui bun și cantitatea oferită pe piață (legea ofertei) se reprezintă ca în Figura III.4.

Din grafic se observă că producătorul va produce o cantitate mai

mare dintr-un anumit produs, dacă prețul acestuia crește, și invers, va produce o cantitate mai mică dacă prețul produsului respectiv scade.

## B. Elasticitatea ofertei

Modul în care reacționează producătorii la modificarea prețului unui anumit produs reprezintă elasticitatea ofertei în funcție de preț.

Dacă reacția producătorilor la variația prețului este puternică, înregistrându-se o creștere mare a cantității oferite de producători, chiar la o creștere relativ mică a prețului, oferta este considerată **elastică**. Dimpotrivă, dacă reacția producătorilor la variația prețului este slabă, oferta este considerată **inelastică**.

Pentru a determina gradul de elasticitate a ofertei pentru un bun oarecare, se calculează **coeficientul de elasticitate ( $E_{of}$ )**, care reprezintă variația cantității oferite pe piață raportată la variația prețului:

$$E_{of} = \frac{\text{variația cantității oferite (\%)}}{\text{variația prețului (\%)}} = \frac{\Delta Q (\%) }{\Delta P (\%)}$$

Dacă notăm:  $Q_0$  = cantitatea oferită inițial pe piață;

$Q_1$  = cantitatea oferită pe piață după modificarea prețului;

$P_0$  = prețul inițial;

$P_1$  = prețul final, după modificare, atunci:

$\Delta Q = Q_1 - Q_0$  exprimă variația absolută a cantității oferite pe piață;

$\Delta Q (\%) = \frac{\Delta Q}{Q_0} \times 100$  exprimă variația procentuală a cantității oferite;

$\Delta P = P_1 - P_0$  exprimă variația absolută a prețului;

$\Delta P (\%) = \frac{\Delta P}{P_0} \times 100$  exprimă variația procentuală a prețului.

Înlocuind în formula coeficientului de elasticitate, obținem:

$$E_{of} = \frac{\Delta Q (\%) }{\Delta P (\%) } = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

Oferta este:

- **elastică**, atunci când variația procentuală a cantității oferite pe piață este mai mare decât variația procentuală a prețului (Figura III.5). De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 5%, cantitatea oferită pe piață variază cu 10%, oferta este elastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:



# 4 Oferta

Oferta reprezintă cantitatea dintr-un bun sau serviciu pe care producătorii pot și sunt dispuși să o producă și să o vândă într-o anumită perioadă de timp, în funcție de prețurile existente.

Astfel definită, **oferta exprimă cantitatea în care un produs este oferit pe piață la diferite prețuri posibile, dacă ceilalți factori rămân constanți**. Aceasta ne arată cantitatea în care producătorii vor oferi un anumit produs în funcție de prețul plătit.

## A. Legea ofertei

*Între preț și cantitatea ofertei există o relație directă.*

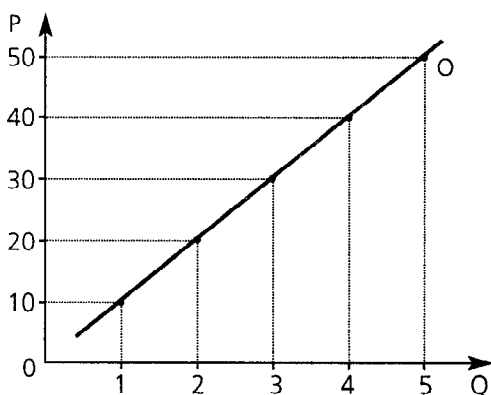
Atunci când prețul unui bun scade, dacă alte condiții nu se schimbă, cantitatea produsă scade, iar când prețul unui bun crește, cantitatea produsă crește.

La prețuri mari, producătorii vor produce și vor oferi spre vânzare mai multe produse decât atunci când prețurile sunt mici. Acest fapt se explică prin aceea că, pentru producător, un preț mai mare înseamnă, de fapt, un profit mai mare.

Să revenim acum la producătorul care produce și vinde CD-uri.

Tabelul III.2 – Oferta de CD-uri

Prețul unui CD (u.m.)	50	40	30	20	10
Cantitatea oferită (număr de CD-uri) într-o lună	5	4	3	2	1



Din Tabelul III.2, reiese că, pe măsură ce prețul la care se vinde un CD crește, producătorul va produce CD-uri în cantități tot mai mari. La prețuri de vânzare mari, producerea CD-urilor devine o activitate profitabilă.

Grafic, relația dintre prețul unui bun și cantitatea oferită pe piață (legea ofertei) se reprezintă ca în Figura III.4.

Din grafic se observă că producătorul va produce o cantitate mai

mare dintr-un anumit produs, dacă prețul acestuia crește, și invers, va produce o cantitate mai mică dacă prețul produsului respectiv scade.

## B. Elasticitatea ofertei

Modul în care reacționează producătorii la modificarea prețului unui anumit produs reprezintă elasticitatea ofertei în funcție de preț.

Dacă reacția producătorilor la variația prețului este puternică, înregistrându-se o creștere mare a cantității oferite de producători, chiar la o creștere relativ mică a prețului, oferta este considerată **elastică**. Dimpotrivă, dacă reacția producătorilor la variația prețului este slabă, oferta este considerată **inelastică**.

Pentru a determina gradul de elasticitate a ofertei pentru un bun oarecare, se calculează **coeficientul de elasticitate ( $E_{of}$ )**, care reprezintă variația cantității oferite pe piață raportată la variația prețului:

$$E_{of} = \frac{\text{variația cantității oferite (\%)}}{\text{variația prețului (\%)}} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)}$$

Dacă notăm:  $Q_0$  = cantitatea oferită inițial pe piață;

$Q_1$  = cantitatea oferită pe piață după modificarea prețului;

$P_0$  = prețul inițial;

$P_1$  = prețul final, după modificare, atunci:

$\Delta Q = Q_1 - Q_0$  exprimă variația absolută a cantității oferite pe piață;

$\Delta Q (\%) = \frac{\Delta Q}{Q_0} \times 100$  exprimă variația procentuală a cantității oferite;

$\Delta P = P_1 - P_0$  exprimă variația absolută a prețului;

$\Delta P (\%) = \frac{\Delta P}{P_0} \times 100$  exprimă variația procentuală a prețului.

Înlocuind în formula coeficientului de elasticitate, obținem:

$$E_{of} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

Oferta este:

- **elastică**, atunci când variația procentuală a cantității oferite pe piață este mai mare decât variația procentuală a prețului (Figura III.5). De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 5%, cantitatea oferită pe piață variază cu 10%, oferta este elastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

$$E_{of} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{10\%}{5\%} = 2 > 1;$$

• **inelastică**, atunci când variația procentuală a cantității oferite pe piață este mai mică decât variația procentuală a prețului. De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 20%, cantitatea oferită pe piață variază cu 10%, oferta este inelastică. Astfel, calculând coeficientul de elasticitate, constatăm:

$$E_{of} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{10\%}{20\%} = 0,5 < 1;$$

• **de elasticitate unitară**, atunci când variația procentuală a cantității oferite pe piață este egală cu variația procentuală a prețului. De exemplu, dacă la o variație a prețului cu 5%, cantitatea oferită pe piață variază tot cu 5%, coeficientul de elasticitate este 1:

$$E_{of} = \frac{\Delta Q (\%)}{\Delta P (\%)} = \frac{5\%}{5\%} = 1.$$

Coeficientul de elasticitate a ofertei este întotdeauna pozitiv ( $E_o > 0$ ), deoarece între preț și ofertă există o relație directă: crește prețul, crește și cantitatea oferită pe piață, scade prețul, scade și cantitatea respectivă.

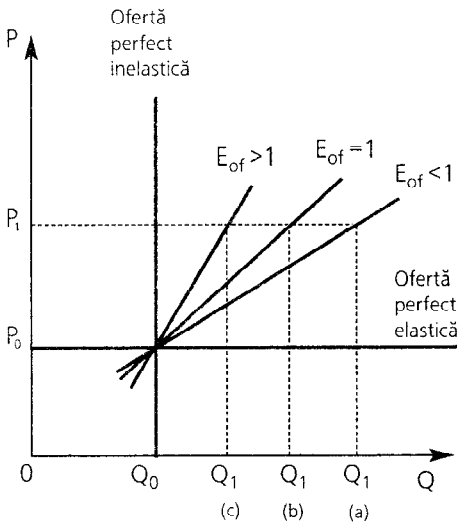


Fig. III.5 – Elasticitatea ofertei

Cel mai important factor care influențează elasticitatea ofertei în funcție de preț este  **timpul**. În timp, reacția producătorilor la modificarea prețului este mai puternică, prin urmare, elasticitatea ofertei este mai mare. Creșterea cantității în care un bun este oferit pe piață se petrece, de obicei, ca urmare a faptului că unii producători renunță să mai producă bunurile ale căror prețuri rămân aceleași și încep să producă bunuri ale căror prețuri au crescut. Dar, luarea unor astfel de decizii presupune timp.

### C. Modificarea ofertei

Oferta depinde și de alți **factori** non-preț printre care: prețurile resurselor de producție, condițiile tehnice de producție, prețurile altor bunuri, numărul producătorilor.

În analiza anterioară nu am luat în considerare influența acestor factori asupra cantității oferite, deoarece *am presupus că ei rămân constanți*. În realitate însă, prețurile, condițiile tehnice sau numărul producătorilor se modifică și, odată cu acestea, se va modifica și oferta pe piață.

**Prețurile resurselor de producție** afectează costul producției: dacă prețurile plătite de producători pentru resursele pe care le utilizează sunt mai mari, costul producției va fi mare și oferta scade. Invers, dacă prețurile resurselor de producție sunt mici, costul producției se reduce și oferta crește.

**Condițiile tehnice de producție** influențează nivelul productivității. Îmbunătățirea lor determină creșterea producției pe unitatea de resurse consumate, ceea ce, în condițiile unor prețuri date ale resurselor de producție, înseamnă o reducere a costului și, deci, o creștere a ofertei.



**Prețurile celorlalte bunuri** influențează și ele oferta unui anumit produs. Producătorii sunt atrași spre acele domenii de activitate în care prețurile sunt mari. Creșterea prețurilor unor produse îi poate determina pe producători să abandoneze domeniul lor de activitate și să inițieze alte activități mai profitabile. De exemplu, dacă prețul pantofilor crește, este posibil ca un producător de mănuși de piele să se decidă să producă pantofi.

Dacă **numărul producătorilor** este mare, cantitatea oferită pe piață va fi mare. Creșterea numărului de producători determină creșterea ofertei, după cum scăderea numărului de producători are ca efect scăderea ofertei.

Analizând graficul (Figura III.6), rezultă că modificarea prețurilor resurselor de producție, a condițiilor tehnice de producție, a prețurilor altor bunuri sau a numărului producătorilor determină modificarea ofertei, care va crește sau va scădea.

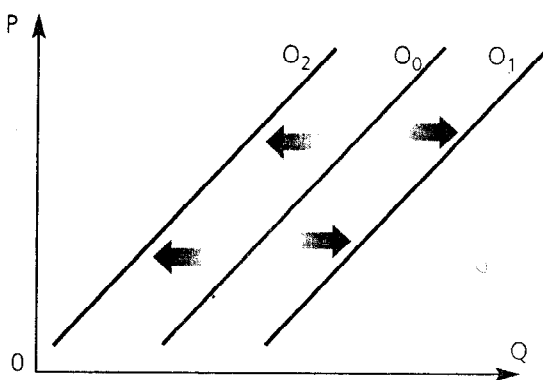


Fig. III.6 – Modificarea ofertei

### Conceptele-cheie ale lecției:

- oferta
- oferta elastică
- oferta inelastică

## Sarcini de lucru

1. Reprezentați grafic relația dintre prețul unui bun și cantitatea oferită, precum și modificarea ofertei ca urmare a modificării numărului de producători pe piață.
2. Explicați relația dintre prețul resurselor de producție, costul de producție și oferta unui bun pe piață.
- Dați un exemplu care să ilustreze această relație.
  - Reprezentați grafic situația exemplificată.
3. Prețul unui bun crește de la 10 lei la 12 lei. Acest fapt determină creșterea cantității oferite pe piață cu 10%.  
**Ce fel de ofertă există pe piață?**  
**Reprezentați grafic.**
4. La prețul de 10 lei/buc., cantitatea oferită într-un bun este de 250 de bucăți. Creșterea prețului cu 15% va determina producătorii să mărească producția.  
**Cât de mare va fi cantitatea oferită pe piață dacă elasticitatea ofertei este de 1,5?**
5. Creșterea prețului unui bun de la 20 u.m. la 25 u.m., determină creșterea cantității în care bunul este oferit pe piață de la 1 000 de bucăți și la 1 400 de bucăți.  
**Care este coeficientul de elasticitate a ofertei?**
6. Oferta unui bun se exprimă prin funcția  $O = 10 + 2P$ . **Calculați coeficientul de elasticitate la preț și reprezentați grafic această ofertă**, dacă prețul crește de la 2 u.m. la 2,5 u.m.
7. **Reprezentați grafic situațiile următoare:**
- Gripa aviară a decimat păsările fermierilor; 20% dintre fermele avicole și-au redus activitatea.
  - Producătorii de ciocolată cumpără untul la un preț mai mare.
  - În construcții, se folosește o nouă tehnologie de fabricație. Eficiența lucrărilor a crescut cu 10%.
  - Se scumpește energia electrică. Producătorii din industria alimentară vor avea costuri mai mari.
  - Se scumpește benzina. Transportul în comun va fi afectat.

**Răspunsuri:** 3.  $E_{of} < 1$ ; 4. 306,25; 5. 1,6; 6.  $E_O = 2/7$ .

## Sinteză recapitulativă

### Activitatea economică:

- se desfășoară în **întreprinderi și instituții** specializate (industriale, agricole, comerciale, de construcții, de transporturi, financiar-bancare, de asigurare etc.); **acestea se pot afla în proprietate privată, individuală sau asociativă, publică sau mixtă;**

- este reglementată prin **lege;**
- implică riscuri; întreprinzătorii sunt persoane care își asumă riscurile inițierii unor activități economice **motivați** de dorința de a obține profit.

### Într-o economie de piață:

- producătorii **cumpără resurse de producție**, le combină și le folosesc pentru a produce bunuri și servicii; ei sunt **liberi să producă ce, cât, cum și pentru cine consideră de cuviință;**

- producătorii urmăresc să obțină **profitul maxim** posibil în condițiile de producție existente; în acest scop, ei produc bunuri și servicii pe care le vând apoi pe piață la un anumit preț;

- cheltuielile pe care trebuie să le facă producătorul pentru a obține un anumit bun sau serviciu reprezintă **costul de producție**; costul total se calculează ca sumă de **cheltuieli materiale și salariale, fixe și variabile, de fabricație și de distribuție;**

- **profitul** este **diferența dintre încasări și cheltuieli** și reprezintă venitul producătorului;

- pe piață, producătorii sunt purtători de ofertă; **oferta** este cantitatea de bunuri și servicii pe care producătorii pot și sunt dispuși să o vândă într-o anumită perioadă de timp în funcție de preț; **între preț și ofertă există o relație directă**: dacă prețul crește, cantitatea oferită crește și invers; **oferta** poate fi **elastică** ( $\Delta Q\% > \Delta P\%$ ), **inelastică** ( $\Delta Q\% < \Delta P\%$ ) sau **de elasticitate unitară** ( $\Delta Q\% = \Delta P\%$ );

- oferta se modifică atunci când se modifică **prețurile factorilor de producție, tehnologia, numărul producătorilor și prețurile altor bunuri.**

## Evaluare

- 1. Definiți:** factorii de producție; bunurile de capital; rata marginală de substituție; productivitatea marginală a unui factor de producție; costul total; costul marginal.
- 2. Clasificați:** întreprinderile, bunurile de capital și cheltuielile care formează costul de producție, **indicând, de fiecare dată, criteriul de clasificare.**
- 3. Precizați doi factori care influențează nivelul productivității, respectiv al profitului.**
- 4. Scrieți formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând și semnificația fiecăruia dintre simbolurile folosite:** productivitatea marginală a muncii, productivitatea medie a pământului, rata amortizării, capitalul total, costul marginal, costul unitar, rata profitului la costuri.
- 5. Consumul de factori de producție pentru obținerea bunurilor și a serviciilor oferite pe piață se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se calculează acesta? Cum pot acționa agenții economici pentru a-l reduce?**
- 6. Ce relație există între cost și producție? Reprezentați grafic această relație.**
- 7. Rezolvați următoarele probleme:**
  - a. În urma creșterii numărului de lucrători cu 10%, producția crește cu 25%, iar productivitatea medie a lucrătorilor devine de 20 piese/ore-om. Care este productivitatea marginală a muncii?
  - b. Producția unui bun oarecare presupune costuri fixe de 500 u.m. și costuri variabile pe produs de 0,85 u.m. Firma are o cifră de afaceri de 1 500 u.m., din care 10% este profitul. Ce cantitate de bunuri și servicii a produs și a vândut firma? Care este costul unitar?
  - c. O firmă produce 1 000 de bucăți dintr-un bun oarecare, cu cheltuieli fixe de 20% din costul total și cheltuieli variabile de 1 600 u.m. În urma creșterii producției, cheltuielile fixe devin 10% din costul total, iar costul marginal este cu 25% mai mare decât costul unitar inițial. Cu cât a crescut producția? Care este costul marginal?
  - d. Raportul dintre costul și prețul unui bun oarecare este  $\frac{3}{4}$ . Ce profit se poate obține producând bunul respectiv, în condițiile unei cifre de afaceri de 10 000 u.m.? Cu cât ar trebui redus costul pentru ca rata profitului (la încasări) să crească de 1,25 ori?

**Răspunsuri:** 7. a. 44; b. 1 000; 1,35; c. 800; 2,5; d. 2 500; -625.

## CAPITOLUL IV

# PIAȚA — ÎNTÂLNIRE A AGENȚILOR ECONOMICI



Relația cerere-ofertă-preț  
în economia de piață

Mecanismul concurențial

Forme ale pieței

*\*Echilibre și dezechilibre economice*

*\*Creștere și dezvoltare economică.*

*\*Fluctuații ale activităților economice*

*\*Rolul statului în economia de piață*



# 1 Relația cerere-ofertă-preț în economia de piață

## A. Piața

Piața este locul unde se întâlnesc cumpărătorii și vânzătorii diferitelor bunuri sau servicii (locul unde se realizează schimburile dintre producători și consumatori).

Cele mai vizibile **forme de piață** sunt magazinele, piețele agroalimentare, restaurantele, cafenelele, cofetăriile. Dar, tot piețe sunt și bursele de valori, unde se vând și se cumpără acțiuni și alte titluri de valoare, bursele de mărfuri, unde se tranzacționează produse agricole, licitațiile organizate pentru vânzarea unor obiecte de artă ori a unor utilaje vechi sau negocierile desfășurate de o persoană în vederea angajării la o firmă oarecare.

**Între formele de piață există diferențe** în principal, în:

- obiectul tranzacțiilor (piața bunurilor și serviciilor, piața monetară, piața financiară, piața muncii) și
- dimensiunile (piețe locale, naționale sau internaționale).

Deși atât de diferite, toate aceste piețe reprezintă locuri de întâlnire ale unor cumpărători cu vânzătorii bunurilor sau serviciilor solicitate.

## B. Prețul și cantitatea de echilibru

Pe piață, se întâlnesc cumpărătorii cu vânzătorii diferitelor bunuri și servicii; **cumpărătorii sunt purtători de cerere, iar vânzătorii, purtători de ofertă.** Astfel se întâlnește pe piață cererea cu oferta și se formează prețul la care se vând bunurile și serviciile.

Să presupunem că ne aflăm pe piața CD-urilor pe care acționează un număr mare de cumpărători, respectiv de vânzători: câte 200 din fiecare. Cererea și oferta pe această piață se prezintă ca în Tabelul IV.1.

Tabelul IV.1 – Cererea și oferta de CD-uri

Prețul unui CD	Cantitatea cerută (număr de CD-uri) într-o lună	Cantitatea oferită (număr de CD-uri) într-o lună	Excesul de ofertă (+) sau de cerere (-)
50	$1 \times 200 = 200$	$5 \times 200 = 1000$	+ 800
40	$2 \times 200 = 400$	$4 \times 200 = 800$	+ 400
<b>30</b>	$3 \times 200 = \mathbf{600}$	$3 \times 200 = \mathbf{600}$	<b>0</b>
20	$5 \times 200 = 1000$	$2 \times 200 = 400$	-600
10	$7 \times 200 = 1400$	$1 \times 200 = 200$	-1200

Să presupunem că prețul unui CD este de 50 u.m. În acest caz, se oferă spre vânzare 1000 de CD-uri, dar se cumpără doar 200. Pe piață există un exces (surplus) de ofertă de 800 de CD-uri, fapt care îi obligă pe vânzătorii să reducă prețul. La un preț de 40 u.m./CD, cantitatea cerută crește la 400 de CD-uri, iar cea oferită scade la 800 de CD-uri. Pe piață există încă exces de ofertă (400 de CD-uri). În aceste condiții, prețul scade în continuare. La 30 u.m./CD, cantitatea cerută este egală cu cantitatea oferită (600 de CD-uri), piața se echilibrează, iar prețul nu se mai modifică. Dacă prețul ar scădea în continuare, ar scădea cantitatea oferită, astfel încât s-ar crea un exces de cerere, care ar fi tot mai mare, pe măsură ce prețul ar scădea. De aceea, prețul nu mai scade. Acesta rămâne de 30 u.m./CD. Acesta este **prețul pieței** sau **prețul de echilibru**. Cantitatea de CD-uri vândută, respectiv, cumpărată la acest preț se numește **cantitate de echilibru**.

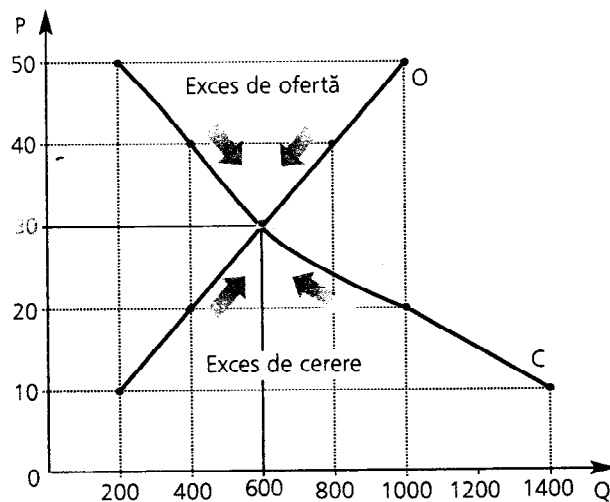


Fig. IV.1 — Echilibrul pieței

Grafic, situația existentă pe piață se reprezintă ca în Figura IV.1. Intersecția celor două curbe (a cererii și a ofertei) indică prețul de echilibru (30 u.m.) și cantitatea de echilibru pe piață (600 de CD-uri). La prețuri mai mici decât prețul de echilibru există exces de cerere, iar la prețuri mai mari decât prețul de echilibru, exces de ofertă. Dacă pe piață este exces de cerere, atunci prețul va crește, iar dacă este exces de ofertă, atunci prețul va scădea.

**Echilibrul** este acea stare spre care tinde piața caracterizată prin egalitatea dintre cantitatea cerută și cea oferită. La echilibru, pe piață nu există nici exces de cerere sau de ofertă, iar cantitatea în care se vinde, respectiv se cumpără un bun este maximă, în condițiile de cerere și ofertă date.

**Pe piață, echilibrul se stabilește atunci când deciziile producătorilor și cele ale consumatorilor sunt reciproc consistente.** Lipsa de corelare dintre intențiile acestora se va resimți imediat la nivelul prețului, care se va modifica, iar în noile condiții de preț, producătorii și consumatorii vor decide altfel. Prețul este mecanismul prin care piața coordonează și corelează deciziile individuale.

## C. Modificarea prețului și a cantității de echilibru

*Schimbările care se produc la nivelul cererii sau al ofertei influențează prețul și cantitatea de echilibru.*

În condițiile în care oferta nu se modifică, dacă cererea crește, atunci și prețul și cantitatea de echilibru cresc, iar dacă cererea scade, atunci și prețul și cantitatea de echilibru scad (Figura IV.2). Între modificarea cererii și modificarea prețului și a cantității de echilibru există o relație directă.

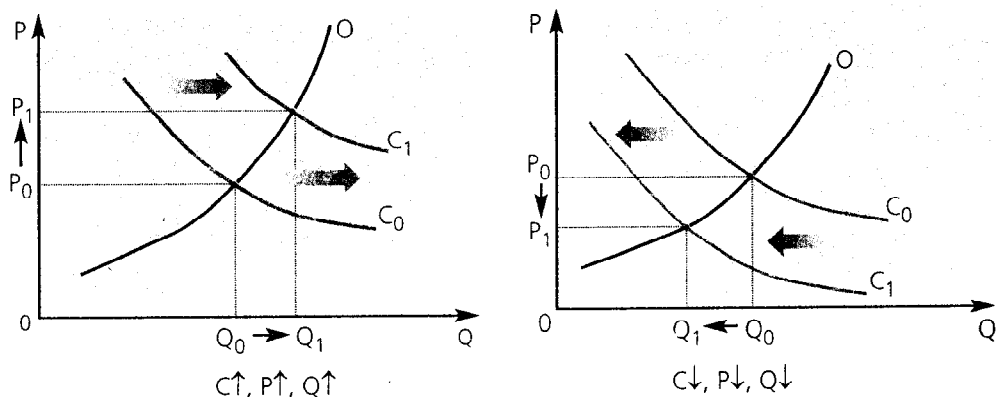


Fig. IV.2 — Relația cerere-preț de echilibru-cantitate de echilibru:  
C = cererea; P = preț; Q = cantitatea (cerută)

În cazul în care cererea nu se modifică, dacă oferta crește, prețul de echilibru scade și cantitatea de echilibru crește, iar dacă oferta scade, prețul de echilibru crește și cantitatea de echilibru scade (Figura IV.3).

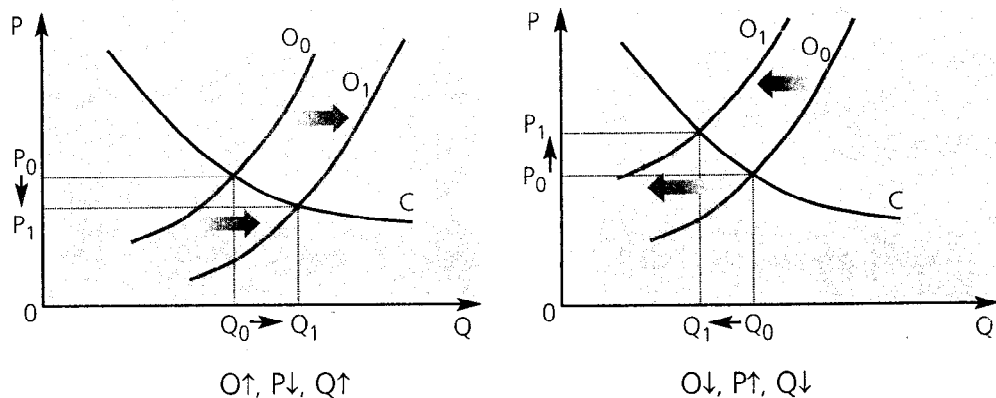


Fig. IV.3 — Relația ofertă-preț de echilibru-cantitate de echilibru  
O = oferta; P = preț; Q = cantitatea (oferită)

Între modificarea ofertei și modificarea prețului există o relație inversă, iar între modificarea ofertei și modificarea cantității de echilibru există o relație directă.

Pe piață pot apărea situații complexe în care se modifică atât cererea, cât și oferta. În asemenea cazuri, schimbările care se produc la nivelul prețului și al cantității de echilibru depind de raportul dintre variația cererii și cea a ofertei, așa cum se poate constata din Tabelul IV.2.

Tabelul IV.2 — Efectele modificării cererii și a ofertei

Modificarea ofertei	Modificarea cererii	Efectul asupra prețului de echilibru	Efectul asupra cantității de echilibru
● crește	● scade	● scade	● crește când oferta crește mai mult decât scade cererea ● scade când oferta crește mai puțin decât scade cererea
● crește	● crește	● scade când oferta crește mai mult decât crește cererea ● crește când oferta crește mai puțin decât cererea	● crește
● scade	● scade	● crește când oferta scade mai mult decât scade cererea ● scade când oferta scade mai puțin decât scade cererea	● scade
● scade	● crește	● crește	● scade când oferta scade mai mult decât crește cererea ● crește când oferta scade mai puțin decât crește cererea

De exemplu, dacă într-un an oferta de autoturisme crește cu 10%, iar cererea crește doar cu 5%, cantitatea de echilibru crește, dar prețul scade, deoarece oferta crește mai mult decât crește cererea.

### Conceptele-cheie ale lecției:

- piață
- echilibrul pieței
- exces de cerere
- exces de ofertă
- preț de echilibru
- cantitate de echilibru

## Sarcini de lucru

- 1.** Identificați în care dintre situațiile de mai jos prețul de vânzare al unui bun pe piață crește. Justificați grafic răspunsul
- Oferta scade și cererea crește.
  - Oferta crește și cererea scade.
  - Oferta crește mai mult decât crește cererea.
  - Oferta scade mai puțin decât scade cererea.
- 2.** Ce se întâmplă cu prețul și cantitatea de echilibru pe piața unui bun dacă oferta și cererea cresc cu 20%? Reprezentați grafic.
- 3.** Relațiile existente între cererea, oferta și prețul unui bun sunt exprimate prin următoarele funcții:  $O = 10 + 2P$ ;  $C = 40 - 3P$ .  
Care sunt prețul și cantitatea de echilibru pentru bunul respectiv?  
Reprezentați grafic această situație.
- 4.** Reprezentați grafic următoarele situații și determinați cum se modifică prețul și cantitatea cerută, respectiv cantitatea vândută, în fiecare caz în parte:
- Medicii recomandă populației să consume apă plată pentru a preveni formarea pietrelor la rinichi. Producătorii de apă plată așteaptă reacția consumatorilor.
  - Temperaturile scăzute din luna aprilie au afectat pomii fructiferi: 40% din recolta de fructe este compromisă.
  - La fabrica de automobile Dacia din Pitești se folosește o nouă tehnologie de vopsire a caroseriilor. Drept urmare, eficiența este cu 10% mai mare.
  - Producătorii de dulciuri cumpără zahărul la un preț mai mare.
- 5.** Într-un an, oferta de produse de marochinărie crește cu 5%, în timp ce cererea scade cu 10%. Cum se modifică prețul și cantitatea de echilibru? Reprezentați grafic această situație.
- 6.** Determinați prețul de echilibru și reprezentați grafic următoarea situație:

Preț (u.m.)	1	1,1	1,2	1,3	1,4
Cantitate cerută (bucăți)	9 200	9 000	8 700	8 200	7 500
Cantitate oferită (bucăți)	8 000	8 500	9 000	9 500	10 000

Răspunsuri: 3. 30; 22; 6. 1,2.

## 2 Mecanismul concurențial

### 1. Caracterizare generală

Concurența este o caracteristică majoră a pieței.

**Producătorii și consumatorii care acționează pe aceeași piață intră în competiție unii cu ceilalți, deoarece fiecare urmărește propriile interese.**

Consumatorii sunt interesați să obțină satisfacția maxim posibilă în urma achiziției unui anumit venit. Ei trebuie să cumpere bunurile de care au nevoie pe piață, la un anumit preț. În condițiile unui venit dat, cantitatea cumpărată va depinde de preț: va fi mai mare dacă prețul este mai mic, și invers.

Producătorii sunt interesați să obțină profitul maxim în urma utilizării unei anumite cantități de resurse de producție. Ei trebuie să vândă produsele realizate pe piață la un anumit preț. În condițiile unui anumit cost de producție, cât prețul este mai mare, cu atât profitul va fi mai mare.

**Interesele producătorilor și ale consumatorilor privind nivelul prețului sunt diferite, fapt care determină apariția concurenței între ei.**

Pe de altă parte, **producătorii unui anumit bun concurează nu numai cu consumatorii, ci și cu ceilalți producători.** Prețul la care un producător vinde produsul pe piață depinde și de ceilalți producători care contribuie la formarea ofertei pe piață. La fel se întâmplă lucrurile cu cantitatea de bunuri produse, respectiv cu calitatea acestora. De aceea, producătorii concurează și cu ceilalți, fiecare încercând să obțină o poziție cât mai avantajoasă pe piață prin prețul, calitatea și cantitatea bunurilor pe care le oferă.

**Consumatorii concurează și ei unii cu ceilalți,** deoarece prin deciziile și acțiunile sale fiecare cumpărător contribuie la formarea cererii și a prețului pe piață.

**Concurența este necesară pentru buna funcționare a pieței și pentru satisfacerea corespunzătoare a nevoilor.**

Concurența este benefică atât pentru consumatori, cât și pentru producători. Concurența dintre producători îi determină să promoveze progresul tehnic. În urmărire, atunci când crește productivitatea, se reduc costurile și prețurile, iar producătorii sunt stimulați să ofere cantități suplimentare din bunurile cerute pe piață. Concurența dintre cumpărători determină creșterea prețurilor

și orientează alocarea resurselor spre producția bunurilor și a serviciilor cerute de consumatori.

Invers, **lipsa concurenței afectează atât interesele producătorilor, cât și pe cele ale consumatorilor**: cresc prețurile, scade cererea, scad încasările. Cei mai afectați sunt consumatorii, care vor fi obligați să cumpere produse scumpe, necorespunzătoare calitativ.

**Interesele producătorilor și ale consumatorilor nu se pot realiza decât împreună.** Pe o piață cu cerere elastică, producătorii pot câștiga mai mult dacă reușesc să vândă mai mult, deci dacă pe piață consumatorii vor cumpăra mai mult. Este atât în interesul producătorilor, cât și în cel al consumatorilor ca prețul să scadă. Producătorii vor câștiga, așadar, împreună cu consumatorii.

Dacă prețul îi avantajează doar pe producători, consumatorii se retrag, în sensul că vor cumpăra cantități mai mici din bunurile oferite spre vânzare, iar producătorii vor fi în pierdere pentru că vor vinde prea puțin.

Concurența este necesară pentru a impune limite producătorilor și consumatorilor în promovarea intereselor proprii.

**Concurența este posibilă atunci când pe piață acționează mai mulți producători și prețurile sunt libere.**

Dacă pe piață există doar un singur producător, atunci concurența dispare. Dimpotrivă, existența unui număr mare de producători are ca efect intensificarea competiției, deoarece nici un vânzător nu va reuși să controleze prețul, cantitatea și calitatea bunurilor de pe piață.

Atunci când prețurile sunt libere, fiecare producător stabilește prețul bunurilor și serviciilor oferite spre vânzare, încercând să vândă cât mai avantajos, sau dacă, la prețul stabilit inițial, producătorul vinde prea puțin, reduce prețul, iar dacă vinde mai mult, el va ridica prețul. Diferențele de preț dintre producători dau cumpărătorilor posibilitatea să aleagă produsul cel mai bun la prețul cel mai mic.

## B. Tipuri de piață

**Tipurile de piață se diferențiază după forma de concurență.**

În mod obișnuit, se deosebesc următoarele tipuri de piață, diferențiate după numărul producătorilor:

- piața cu concurență perfectă;
- piața cu concurență monopolistică;
- piața de tip oligopol;
- piața de tip monopol.

## B1. Concurența perfectă

Concurența perfectă (pură) presupune existența unui număr foarte mare de producători care acționează independent.

**Produsele sunt omogene**, nediferențiate din punct de vedere calitativ, fiecare reprezentând un substitut pentru toate celelalte. De aceea, producătorii concurează doar în ceea ce privește prețul produselor, iar dacă prețul este dat, consumatorului îi este indiferent de la cine va cumpăra produsul.

**Producătorii nu au control asupra prețului.** Datorită numărului mare de producători, cantitățile de bunuri și servicii oferite de fiecare în parte sunt mici, astfel încât variația acestora nu influențează practic variația ofertei totale și, prin urmare, nici prețul. Să presupunem că pe piață acționează 15.000 de firme și că una dintre acestea realizează o producție de 100 de bucăți dintr-un produs oarecare. Dacă această firmă își reduce producția la jumătate, oferta totală scade cu 50 de bucăți, de la 1 500 000 la 1 499 950, ceea ce reprezintă o reducere nesemnificativă, de 0,003 %. Cererea este, pentru producătorul individual, perfect elastică.

**Accesul pe piață este liber**, fără obstacole de natură juridică, tehnologică sau financiară. O firmă intră pe piață dacă vinde la un preț cel puțin egal cu costul și va rămâne dacă obține un profit normal. În caz contrar, firma iese de pe piață.



Piața cu concurență pură se întâlnește rareori în realitate. Această piață este, mai degrabă, modelul teoretic utilizat pentru a identifica structura piețelor reale și pentru a înțelege modul în care acestea funcționează. Bursele de mărfuri și cele de valori, precum și piața schimburilor valutare sunt piețele cele mai apropiate de modelul concurenței pure.

## B2. Concurența monopolistică

Piața monopolistică se caracterizează printr-un număr mare de producători, care oferă spre vânzare produse diferite.

**Accesul pe piață este liber**, iar producătorii nu controlează prețul, influența fiecăruia în parte asupra cantității oferite pe piață fiind nesemnificativă. Producătorii decid și acționează independent unii față de ceilalți.

Spre deosebire de piața cu concurență pură, pe piața monopolistică **produsele sunt diferențiate**. Din această cauză, concurența dintre producători se va manifesta nu numai în ceea ce privește prețul, ci și calitatea produselor și cea a serviciilor oferite.



### B3. Oligopolul

Oligopolul se caracterizează prin existența unui număr mic de producători care oferă produse omogene sau diferențiate.

Numărul producătorilor diferă de la un domeniu de activitate la altul. În industria metalurgică, de exemplu, puțini producători pot însemna 2 sau 3 întreprinderi, în timp ce, pe piața monetară, numărul băncilor comerciale poate ajunge la 10-15. Întreprinderile din industria metalurgică oferă produse omogene, în timp ce producătorii de automobile sau de detergenți vin pe piață cu produse diferențiate.

Întreprinderile care concurează pe piața oligopol au putere economică mare, fapt explicabil prin **gradul mare de concentrare a producției**.

**Niciun producător nu controlează prețul**, dar fiecare în parte contribuie în mod semnificativ la formarea ofertei pe piață. Deciziile și acțiunile sale afectează și sunt afectate de ale celorlalți. De aceea, **fiecare producător trebuie să decidă ținând cont de ceilalți**, atunci când stabilește prețul sau cantitatea pe care o oferă spre vânzare.

**Accesul pe piață este dificil**. Firmele existente sunt deosebit de eficiente și au o capacitate competitivă mare, performanțe pe care alte firme nu reușesc să le egaleze. **Principalele obstacole** care îngreșesc accesul pe o piață oligopol sunt de natură economică și tehnologică.

### B4. Monopolul

Monopolul se situează la extrema opusă concurenței pure. Pe piață există un singur producător. Acesta oferă un **produs unic** pentru care, de regulă, nu există substitute. **Producătorul impune prețul** deoarece are control absolut asupra cantității în care produsul este oferit pe piață, iar consumatorii nu au alternative.

**Accesul pe piață este foarte dificil**. Monopolistul nu are concurenți, pentru că pe piață există bariere economice, tehnologice sau juridice care împiedică pătrunderea altor producători.

Frecvent, serviciile publice, precum furnizarea energiei electrice, a gazelor, a apei, sunt monopoluri de stat. De asemenea, pot fi monopoluri de stat sau particulare companiile de telefonie fixă și rețelele de televiziune prin cablu care furnizează servicii în anumite localități. În orașele mici unde, de regulă, există o singură bancă, o singură librărie sau un singur cinematograful, acestea funcționează ca monopoluri.

**În condiții de monopol, practic nu mai există concurență**, iar interesele consumatorilor pot fi afectate. La prețuri mari, cantitățile cerute pe piață vor

fi mici, cel puțin pentru acele produse care nu sunt de strictă necesitate. **Gradul de satisfacere a trebuințelor** se va diminua. În același timp, reducerea cantității de bunuri și de servicii vândute pe piață, dincolo de o anumită limită, are ca efect **scăderea profitului**. Așa se explică faptul că monopolurile nu pot mări prețul prea mult, ci vor căuta acel preț la care să poată vinde bunurile și serviciile produse în cantitatea la care profitul să fie maxim.

**Statul trebuie să intervină și să apere interesele consumatorilor, prin măsuri care să limiteze puterea monopolurilor și să mențină concurența.**

Tabelul IV.3 — Caracteristicile tipurilor de concurență

Trăsături	Tipuri de concurență			
	Perfectă	Monopolistică	Oligopol	Monopol
Număr de producători	foarte mulți	mulți	puțini	unul singur
Tip de produs	omogen	diferențiat	omogen sau diferențiat	omogen
Control asupra prețurilor	nu	nu	nu	da
Intrarea pe piață	fără obstacole	relativ ușoară	dificilă	acces blocat
<i>Exemple</i>	<i>produse agricole</i>	<i>confecții încălțăminte</i>	<i>oțel, automobile</i>	<i>servicii locale</i>

Pentru a se impune pe piață și a-și atrage clienții, producătorii adoptă diferite strategii.

**1. Reduc prețul.** La un preț mic, vânzătorul are mai mulți cumpărători și reușește să câștige mai mult, vânzând mai mult. Pentru a reduce prețul, producătorii trebuie să reducă, în primul rând, costul.

**2. Oferă produse de calitate.** La același preț, produsele de calitate se vând în cantități mai mari decât cele inferioare, deoarece satisfac într-o măsură mai mare trebuințele consumatorilor. Pentru bunuri de calitate, cumpărătorii sunt dispuși să plătească chiar prețuri mai mari, deoarece și eficiența consumului este mai mare.



**3. Asigură facilități cumpărătorilor.** Pentru a-și atrage clienții, magazinele se îngrijesc să pună la dispoziția acestora diferite facilități: locuri de parcare, cărucioare, locuri de depozitare a bagajelor, locuri de joacă pentru copii etc. Politețea vânzătorilor, stilul magazinului, reputația firmei sunt, de asemenea, factori care influențează opțiunile multor cumpărători.

**4. Își fac reclamă.** Scopul reclamei este să convingă cumpărătorul de utilitatea și superioritatea unui anumit produs și să îl determine să cumpere bunul respectiv. Firmele cheltuie sume impresionant de mari pentru a-și promova produsele pe piață. Semnificativ este faptul că aceste cheltuieli au crescut pe măsură ce concurența s-a intensificat.



**Strategia costului** a fost utilizată pe scară largă de firmele japoneze, care s-au impus pe piața internațională datorită faptului că au oferit produse ieftine.

**Strategia calității** a fost folosită de firmele de autoturisme, care au câștigat încrederea cumpărătorilor cu produse ireproșabile. Celebrul autoturism Mercedes este, și astăzi, un etalon al calității.

Consecința diferențierii produselor este faptul că, între anumite limite, cumpărătorii sunt dispuși să plătească chiar prețuri mai mari pentru produsele pe care le preferă.

## C. Maximizarea profitului în condițiile concurenței

Orice producător caută răspunsuri la întrebări de genul: *Să produc sau nu? Dacă da, cât să produc? Cât de mult voi câștiga?*

**Răspunsul la prima întrebare** este evident: **da, dacă în urma activității desfășurate se obține un profit.** Se impun însă anumite precizări.

În condiții de **concurență pură**, o firmă intră pe piață atunci când prețul este mai mare decât costul și iese de pe piață în situația inversă. Costul total se compune din cost fix și cost variabil. Pe termen scurt, costul fix rămâne constant. El are aceeași mărime și dacă producția este mai mare, și dacă este mai mică, chiar și atunci când nu se produce nimic. Aceasta înseamnă că o firmă poate să producă, chiar dacă nu obține profit, dacă pierderea este mai mică decât costul fix. Deci, pe termen scurt, o firmă se menține pe piață dacă obține profit sau dacă pierderile înregistrate sunt mai mici decât costul fix.

**Pentru a stabili nivelul optim de producție**, firma trebuie să compare venitul marginal, adică venitul suplimentar obținut prin creșterea producției cu o

unitate, cu costul marginal. Este rațional ca producătorul să mărească producția atât timp cât, prin producerea unor unități suplimentare, venitul marginal depășește costul marginal. Dacă însă costul marginal este mai mare decât venitul marginal, producția trebuie să scadă. Profitul maxim sau pierderea minimă se obțin atunci când venitul marginal este egal cu costul marginal.

În condiții de concurență pură, regula maximizării profitului poate fi formulată mai simplu:

$$P = C_{mg}$$

unde:  $P$  = prețul;  $C_{mg}$  = costul marginal.

În condiții de concurență imperfectă, prețul nu rămâne constant. În încercarea lor de a impune prețul, producătorii vor vinde cantități diferite din bunul sau serviciul oferit la prețuri diferite. De aceea, venitul marginal ( $V_{mg}$ ) se va calcula ca variație a veniturii totale ( $\Delta V$ ) raportată la variația producției ( $\Delta Q$ ):

$$V_{mg} = \frac{\Delta V}{\Delta Q}$$

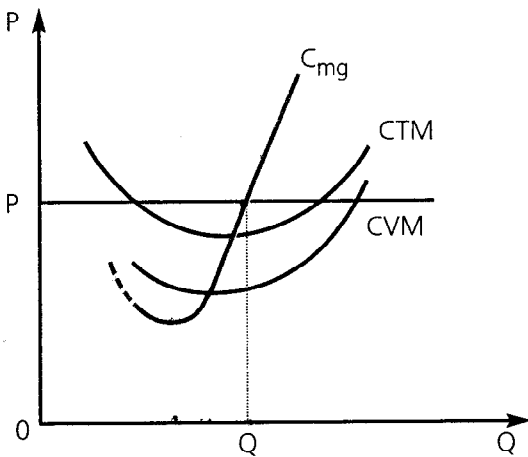


Fig. IV.4 — Profitul maxim al unei firme pe termen scurt

Pe termen scurt firma obține profit maxim atunci când prețul este egal cu costul marginal (Figura IV.4). Producătorul va mări producția până la nivelul optim, mărindu-și profitul total. Dacă depășește nivelul optim de producție, profitul total scade.

Pe termen lung, prețul tinde să se situeze la nivelul costului total mediu minim. La acest nivel, la care costul unitar este egal cu costul marginal, se obține și profitul maxim.

### Conceptele-cheie ale lecției:

- concurență perfectă
- concurență monopolistică
- oligopol
- monopol

## Sarcini de lucru

**1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!**

- a. Monopolul nu dezvoltă o piață capabilă să asigure maximum de satisfacție cumpărătorului.
- b. *Strategia Mercedes* este aceea care a dat numele celebrului automobil fabricat de compania Daimler-Benz.
- c. Dacă producătorii aduc pe piață produse omogene, nediferențiate calitativ consumatorii nu mai au posibilitatea de a alege,
- d. Piața oțelului și a automobilelor reprezintă exemple de piață oligopol.

**2. Ce fel de concurență există pe următoarele piețe: a oțelului, a automobilelor, a cafelei, a serviciilor de distribuție a gazelor, a serviciilor de telefonie mobilă și fixă, a confecțiilor? Explicați.**

**3. Ce fel de bariere pot împiedica intrarea unei firme pe piață? Dați exemple de piețe pe care, practic, nu se poate intra sau pe care accesul este foarte dificil. Explicați de ce există asemenea situații.**

**4. Tipurile de piață pot fi diferențiate și după numărul cumpărătorilor. Astfel, se distinge între piața cu concurență oligopson, cu puțini cumpărători, și piața cu concurență monopson, cu un singur cumpărător.**

**Caracterizați aceste tipuri de piață, prin analogie cu oligopolul și cu monopolul.**

**5. O firmă, care acționează pe o piață cu concurență pură, înregistrează următoarele costuri unitare:**

Q	CFM	CVM	CTM	C <sub>mg</sub>
1	45	30	75	30
2	22,5	27	49,5	24
3	15	25	40	21
4	11,5	26	37,25	29
5	9	28	37	32
6	7,5	30	37,5	40

- a. **Pe termen scurt, firma ar trebui să producă, sau nu, în condițiile în care pe piață produsul respectiv se vinde cu un preț de 35 u.m.? Explicați.**
- b. **Dacă da, cât de mult ar trebui să producă?**
- c. **Ce profit ar realiza la nivelul de producție respectiv?**
- d. **Ce se întâmplă cu profitul firmei dacă prețul scade la 30 u.m.? Dar dacă crește la 40 u.m.? Reprezentați grafic.**

**Răspunsuri:** 5. a. Da; b. 4; c. -9; d. P = 30; Pr = -29; P = 40; Pr = 90.

## 3 Forme ale pieței

### A. Piața monetară și banii

Banii sau moneda reprezintă ansamblul mijloacelor de plată utilizate în tranzacții.

#### A1. Funcțiile banilor

*Banii sunt un intermediar în actele de schimb, etalon al valorii și mijloc de păstrare a valorii.*

- **Banii — mijloc de schimb**

Apariția banilor se datorează, în primul rând, schimbului.

Schimbul direct de bunuri și de servicii (trocul) prezintă un inconvenient fundamental: necesitatea ca trebuințele și dorințele persoanelor implicate în tranzacții să coincidă. Cum aceasta nu se realizează decât întâmplător, bunurile pot fi schimbate direct doar cu dificultate.

Apariția banilor a disociat trocul în două tranzacții separate: **vânzarea** (schimbul bunurilor pe bani) și **cumpărarea** (schimbul banilor pe bunuri și servicii). Vanzătorii unui anumit bun sau serviciu vor accepta să primească bani în schimbul bunului respectiv, deoarece îi pot folosi pentru cumpărarea oricăror altor bunuri și servicii de care au nevoie.

Intermedierea schimbului reprezintă însăși rațiunea de a fi a banilor.

- **Banii — etalon al valorii**

Oamenii folosesc banii ca etalon pentru a măsura valoarea unor bunuri eterogene. În condițiile în care există o unitate monetară, valoarea unui bun nu mai trebuie exprimată în raport cu toate celelalte bunuri pe care poate fi schimbat, ci doar în bani, **sub forma prețului** cerut de vânzător. Comparând prețurile diferitelor bunuri, consumatorii și producătorii pot decide ce anume să cumpere sau să producă.

Banii sunt utilizați pentru a exprima valoarea producției realizate, a tranzacțiilor încheiate sau a datoriilor de orice fel. Totodată, sunt și **mijlocul de plată** prin care se sting obligațiile economice asumate la un moment dat (credite, impozite, salarii etc.).

- **Banii — rezervă de valoare**

Banii reprezintă un mijloc de păstrare a valorii și de acumulare. Aceștia pot fi economisiți în prezent pentru a fi utilizați în viitor. Sumele de bani depozitate

în bănci sunt păstrate la dispoziția deponentului diferite perioade de timp și pot fi folosite pentru achiziționarea de bunuri și servicii atunci când posesorul lor are nevoie.

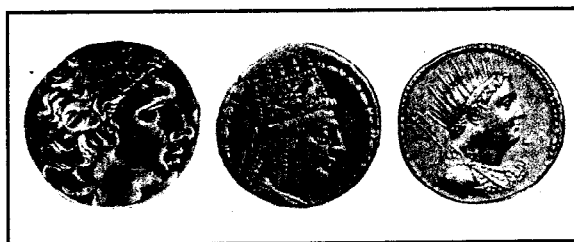
De regulă, banii sunt depozitați în bănci pe **termen scurt**, deoarece cu timpul valoarea lor poate să scadă. Pe **termen lung**, se recomandă plasarea banilor în alte instrumente de valoare, care o conservă mai bine.

**De la apariție și până în prezent, banii au evoluat, luând succesiv mai multe forme.**

Inițial, oamenii au folosit ca bani **diferite obiecte**: piei de animale, cereale, bucăți de metal, chiar scoici. Ele puteau fi întrebuințate conform cu utilitatea pe care o aveau sau ca intermediar în actele de schimb.

Treptat, din mulțimea obiectelor care au fost folosite ca mijloc de schimb s-au detașat **metalele prețioase**, aurul și argintul, care puteau îndeplini mai bine această funcție, datorită proprietăților lor deosebite: valoare mare într-un volum mic și, mai ales, rezistență la trecerea timpului, omogenitate, divizibilitate perfectă. Au fost utilizate bucăți standardizate de aur sau de argint (cu aceeași greutate, mărime, formă și valoare), cunoscute sub numele de monedă. Ele au fost marcate cu însemne speciale pentru a fi recunoscute ca bani. În calitate de monedă divizionară, se foloseau banii de aramă. Emisiunea monetară era un atribut al statului. Monedele

din metale prețioase au reprezentat singurele mijloace de plată utilizate în Antichitate și în Evul Mediu.



Pe măsură ce economia s-a dezvoltat, au apărut și alte mijloace de plată. În secolul al XVI-lea apar **bancnotele** sau biletele de bancă, reprezentând hârtii de valoare la purtător emise de bănci. Băncile primeau în păstrare bani-aur și, în schimb, emiteau un înscris, bancnota, prin care confirmau depozitul. La cerere, înscrisurile puteau fi preschimbate în monedă-aur. Treptat, dreptul de a emite bancnotă, cu statut de monedă națională, a revenit unei singure bănci, numită bancă centrală sau bancă de emisiune. Banca centrală emite și **moneda divizionară**, adică piese de metal (din aliaje speciale) reprezentând subdiviziuni ale bancnotelor.

Printre mijloacele de plată moderne se numără și **moneda de cont** sau banii scripturali, care sunt bani aflați în conturile bancare și care pot fi transferați, la ordin, dintr-un cont în altul. Moneda de cont s-a dezvoltat pe măsură ce numărul băncilor a crescut și, odată cu aceasta, a crescut și rolul lor în economie.



Cărțile de credit (cardurile), apărute pentru prima dată în SUA, s-au răspândit rapid după anii '80, când numărul deținătorilor de carduri a crescut semnificativ și în țările vest-europene.

Cardul este realizat din material plastic și are înglobate componente electronice speciale care permit accesul deținătorului la contul său din bancă și efectuarea electronică a plății. El reprezintă „moneda electronică”.



Cardurile naționale sunt exprimate în moneda națională a țării unde este amplasată unitatea emitentă și pot fi utilizate ca instrumente de plată doar în țara respectivă.

Cardurile internaționale sunt emise în valute convertibile și circulă pe plan mondial.

Pentru efectuarea plății se utilizează un aparat special (electronic) în care se introduce cardul. Aparatul emite o notă de plată pe care vânzătorul o dă cumpărătorului spre a fi semnată.

## A2. Oferta și cererea de monedă

Într-o economie trebuie să fie pusă în circulație o anumită cantitate de bani, care să permită derularea tranzacțiilor. Această cantitate reprezintă masa monetară sau masa bănească.

***Masa monetară se compune, în principal, din moneda efectivă sau banii numerar și moneda de cont sau banii scripturali.***

Banca centrală, care este bancă de emisiune, pune în circulație moneda. Prin monedă se înțelege atât moneda divizionară, cât și bancnotele utilizate pe teritoriul unei țări. Banca centrală deține monopolul emisiunii monetare.

**Bancnotele și moneda divizionară reprezintă banii numerar sau moneda efectivă.**

Numerarul reprezintă banii lichizi sau cu lichiditate absolută. Banii de cont sau moneda de cont, sunt creați de către băncile obișnuite (bănci comerciale), care păstrează economiile populației în și din depozite bancare, efectuează încasări și plăți în conturile diferitelor persoane și acordă credite.



Banii de cont reprezintă banii aflați în depozite bancare pe numele unor agenți economici.

Banii de cont sunt utilizați pe scară largă în tranzacțiile dintre agenții economici, plățile făcându-se cu cecuri sau cu cărți de credit. **Folosirea banilor s-a extins foarte mult datorită avantajelor pe care le prezintă: plățile se efectuează rapid, în condiții de siguranță și cu costuri reduse. În plus, se transformă în numerar**, prin retragerea sumelor corespunzătoare din cont, după cum și invers, banii numerar se transformă în bani de cont dacă sunt depuși la bancă.

Sunt bani:

- bancnotele și monedele;
- banii de cont;
- cărțile de credit.

***Principalul motiv care determină existența cererii de monedă pe piață este faptul că banii mijlocesc achiziționarea altor bunuri și servicii.***

Cererea de monedă este o cerere indirectă de bunuri și de servicii. Aceasta se exprimă prin valoarea bunurilor și serviciilor oferite pe piață. De asemenea, banii pot fi folosiți pentru stingerea oricărei datorii, pot reprezenta o rezervă de valoare și, în plus, au fost dintotdeauna un simbol al avuției.

Cererea de monedă provine de la agenții economici — populație, firme/întreprinderi, bănci și/sau stat — care, la un moment dat, au nevoie de cantități suplimentare de monedă și sunt dispuși să plătească un preț (dobânda) pentru dreptul de a folosi o anumită perioadă de timp banii, adică disponibilitățile bănești ale altor persoane.

Oferta de monedă provine, de asemenea, de la agenții economici — populație, firme/întreprinderi, bănci și/sau stat — care dispun, la un moment dat, de sume de bani disponibile anumite perioade de timp. Întâlnirea cererii de monedă cu oferta de monedă este intermediată de bănci care atrag banii disponibili în depozite și îi împrumută (acordă credite) solicitanților.

***Piața monetară se află în echilibru atunci când oferta de bani este egală cu cererea de bani.***

Condiția de echilibru a pieței monetare este exprimată de egalitatea:

$$MV = PT,$$

unde:  $M$  = masa monetară;  $V$  = viteza de rotație a banilor și reprezintă numărul mediu de operațiuni de vânzare-cumpărare și de plăți pe care le mijlocește o unitate monetară într-o perioadă de timp;  $P$  = prețul;  $T$  = volumul tranzacțiilor.

$MV$  reprezintă oferta de bani din economie, iar  $PT$  reprezintă cererea de bani (valoarea tranzacțiilor). Rezultă:

$$M = \frac{PT}{V}$$

Din formula de mai sus reiese că masa monetară este direct proporțională cu valoarea tranzacțiilor, îndeosebi cu valoarea bunurilor și serviciilor oferite spre vânzare, și invers proporțională cu viteza de rotație a banilor.

**Pentru a menține piața în echilibru, masa monetară trebuie reglată.**

Banca centrală reglează moneda efectivă, prin emisiune sau retragere de numerar. Ea emite numerar atunci când în economie crește nevoia de lichiditate, când trebuie să acopere deficitul bugetar (veniturile la bugetul statului sunt mai mici decât cheltuielile), când cumpără valută și acționează pentru creșterea rezervei valutare a țării. Scăderea nevoilor de lichiditate, apariția unui excedent bugetar sau vânzarea de valută obligă la retragerea de numerar.

Cantitatea de bani de cont depinde de volumul și de valoarea creditelor acordate de bănci.

### A3. Băncile și creditele

Băncile sunt instituții financiare care atrag banii disponibili de la populație, păstrându-i sub formă de depozite, și acordă credite celor care au nevoie.



Termenul *bancă* provine din limba italiană, de la băncile pe care stăteau bancherii în Evul Mediu. Dacă un bancher nu își respecta obligațiile și îndatoririle, i se rupea banca și, practic, era obligat să-și întrerupă activitatea. Primele bănci moderne, modele de instituții financiare, au fost Banca din Amsterdam și Banca Angliei.

**Băncile îndeplinesc, în principal, trei funcții:**

- atrag banii disponibili de la populație și de la diferiți agenți economici;

- păstrează banii în depozite și îi restituie deponenților, la cerere;
  - acordă împrumuturi celor care solicită credite.
- Primele două sunt funcții pasive, acordarea de credite este o funcție activă.

### ***Băncile intermediază întâlnirea cererii cu oferta de monedă.***

Băncile colectează banii disponibili existenți la diferite persoane, cumulan-du-i și acordându-i, sub formă de credite, celor care au nevoie. Băncile au rol de intermediari financiari. Totodată, acestea corelează scadențele la depozite cu cele la creditele acordate, astfel încât să efectueze plățile solicitate de deponenți. **Datorită activității de intermediere realizate de bănci, depozitele individuale mici pot finanța investiții mari.**

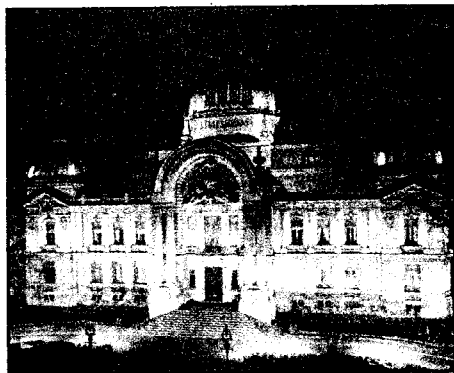


În România, sistemul bancar s-a dezvoltat din a doua jumătate a secolului al XIX-lea. În 1864, s-a înființat Casa de Depuneri și Consemna-țiuni, care a fost bancă de emisiune în Principatele Unite, până în 1880, când s-a creat Banca Națională a României.

Numărul băncilor a crescut rapid, astfel încât, dacă în preajma Primului Război Mondial funcționau 20 de bănci, în 1934 numărul lor ajunsese deja la 1.204. În 1940, sistemul bancar era dominat de cinci bănci: Banca Românească, Banca de Credit Român, Banca Comercială Română, Banca Comercială Italiană și Română, Societatea Bancară Română. Ele realizau 50% din operațiunile bancare în România. Banca Națională a României deținea monopolul emisiunii monetare, credita activitatea economică, stabilea standardele profesionale. Ea a fost etatizată în 1946.

În prezent, sistemul bancar este structurat pe două niveluri: o bancă centrală și instituțiile financiare cu statut de bănci. Banca Națională a României (BNR) este banca centrală, de emisiune. Ea supraveghează sistemul bancar, controlează nivelul masei monetare și pe cel al ratei dobânzilor, are monopolul emisiunii monetare. Ea este banca celorlalte bănci și a Guvernului. BNR răspunde numai în fața Parlamentului. Guvernatorul și Consiliul de Administrație al BNR sunt aleși de Parlament, la recomandarea Primului Ministru.

Celelalte bănci sunt organizate ca societăți comerciale și funcționează sub autoritatea BNR. În anul 2006, în România își desfășurau activitatea 39 de bănci, inclusiv sucursale ale unor bănci străine.



Intermedierea financiară permite băncilor să obțină profit. Băncile plătesc deponenților dobândă și, în același timp, percep dobândă pentru creditele acordate. **Dobânda percepută (activă) este mai mare decât cea plătită (pasivă)**, astfel încât banca să realizeze un câștig. Băncile obțin venituri și din comisioanele și tarifele percepute pentru serviciile pe care le oferă clienților.

**Dobânda este suma de bani plătită pentru un credit solicitat. Dobânda apare ca diferență între suma datorată băncii și suma împrumutată (creditul acordat).**

Dobânda simplă este un procent din creditul respectiv:

$$D = C \times d'$$

unde: **D** = dobânda pe 1 an; **C** = creditul solicitat; **d'** = rata dobânzii.

**Rata dobânzii reprezintă suma plătită pentru un credit de 100 u.m. acordat pentru 1 an:**

$$d' = \frac{D}{C} \times 100.$$

Pe piața monetară, creditele se acordă pentru diferite perioade de timp:

- pentru o zi;
- între 2 și 90 de zile;
- peste 90 de zile, de regulă până la un an.

Dobânda se calculează proporțional cu durata pentru care s-a acordat creditul.

De exemplu, dacă se acordă un credit de 10 000 u.m. cu dobândă 20% pe o perioadă de 3 luni, dobânda datorată va fi:  $10\,000 \times 0,2 = 2\,000$  (dobândă anuală) : 4 = 500 u.m.

**Dobânda compusă** se calculează astfel:

$$D = S_n - C \quad \text{și} \quad S_n = C (1 + d')^n,$$

unde: **S<sub>n</sub>** = suma datorată după **n** ani; **C** = creditul (suma împrumutată); **d'** = rata dobânzii. Dobânda se compune, deoarece ea se adaugă creditului la anumite intervale de timp (se capitalizează).

**Rata dobânzii** se modifică în funcție de o serie de **factori**: cererea și oferta de credite, riscurile pe care le presupune acordarea creditului, starea economiei. În general, rata dobânzii este mare atunci când cererea de credite și riscurile sunt mari, iar economia parcurge perioade dificile.

**Băncile pot acorda credite în limitele stabilite de banca centrală.**

Pentru siguranța depozitelor bancare și menținerea capacității de plată a băncilor, acestea sunt **obligate să își constituie rezerve**. De regulă, rezervele obligatorii sunt cotă parte (procente) din valoarea sumelor depozitate. Constituirea de rezerve diminuează volumul creditelor acordate. Astfel, dacă se creează un depozit de 10 000 u.m., la o rezervă obligatorie de 18%, banca va păstra în rezervă 1 800 u.m. și va putea acorda credite doar în valoare de 8 200 u.m.

Dacă rezerva obligatorie crește, volumul creditelor acordate scade, și invers, dacă rezerva obligatorie scade, volumul creditelor acordate crește.

Banca centrală influențează deci nivelul creditelor prin mărirea rezervelor pe care băncile sunt obligate să le constituie la depozitele bancare. Creșterea rezervei obligatorii limitează creditul și, prin urmare, și creșterea masei monetare; invers, diminuarea rezervei determină creșterea masei monetare.

## B. Piața capitalurilor

Banii sunt mijloace de plată și, totodată, hârtii de valoare. Într-o economie modernă circulă și alte hârtii de valoare, cum sunt acțiunile și obligațiunile.

Acțiunile sunt hârtii de valoare care certifică participarea la capitalul unei firme și reprezintă dreptul de proprietate asupra unei părți din firma respectivă.

Acționarii încasează **dividende**, în cazul în care firma obține profit.

Mărirea dividendelor variază în funcție de mărirea profitului realizat, de numărul acțiunilor emise și de mărirea părții din profitul total care se împarte acționarilor conform deciziei consiliului de administrație.

Obligațiunile sunt hârtii de valoare care atestă contractarea unui împrumut.

Emitentul obligațiunilor, de obicei statul, are calitatea de debitor (datornic). El se obligă să răscumpere obligațiunea după un anumit interval de timp și, în plus, să plătească o dobândă fixă pentru împrumutul acordat (cuponul obligațiunii). Spre deosebire de dividend, care este un venit variabil, dobânda încasată la obligațiuni este un venit fix.

Atât acțiunile, cât și obligațiunile au o **valoare nominală** reprezentată de suma de bani înscrisă pe fiecare titlu. Aceasta se calculează împărțind valoarea capitalului de care dispune firma la numărul acțiunilor emise.

**Tranzacționarea acțiunilor** și a obligațiunilor se realizează pe piața financiară primară și pe cea secundară.

**Piața financiară primară** este piața emisiunilor noi, adică a titlurilor de valoare noi, oferite spre vânzare.

Pe această piață, acționează, în calitate de vânzători, emitenții de titluri, care sunt purtători de ofertă. Purtători de cerere, deci cumpărători, sunt persoanele care vor să își plaseze economiile în titluri de valoare. Tranzacțiile sunt intermediare, de regulă, de către bănci. Prețul la care se vând titlurile de valoare este ferm pe toată perioada ofertei publice de vânzare și se calculează în funcție de valoarea nominală a titlurilor.

**Piața financiară secundară** este piața pe care se tranzacționează titlurile emise anterior.

Practic, se revând titlurile de valoare existente, iar banii revin vânzătorului, nu emitentului de titluri.

**Cea mai importantă piață financiară secundară este bursa de valori.** La bursă, titlurile se vând la un preț numit **curs** sau **cotație**, care se formează în funcție de raportul dintre cererea și oferta de titluri. Desigur, titlurile care au adus posesorilor lor venituri (dividende) mari sunt cerute de cumpărători. Ele se vor vinde la cursuri ridicate, în timp ce titlurile care nu aduc venituri mari nu sunt cerute de cumpărători. La bursă, între valoarea nominală a titlurilor și cursul la care se vând la un moment dat nu există nicio legătură.

Cursul titlurilor la bursă este influențat de o multitudine de **factori** care țin atât de situația economică a firmei, cât și de situația economiei, în general. Cursurile cresc atunci când economia este prosperă și scad atunci când activitatea economică intră în declin. De aceea, se spune că bursa este barometrul care indică starea economiei.

Tranzacțiile la bursă sunt, în cea mai mare parte, speculative. Cei mai mulți participanți la tranzacții speră să obțină un câștig ca urmare a modificării cursului: vor să cumpere ieftin și să vândă scump. De aceea, ei încheie **tranzacții la termen**. O asemenea tranzacție se derulează în două momente, decalate în timp. În primul moment, partenerii încheie tranzacția, adică se înțeleg asupra numărului de titluri care urmează a fi vândute, respectiv cumpărate, cursul la care sunt tranzacționate și scadența. Al doilea moment este la scadență sau la lichidare, când are loc schimbul efectiv de titluri și bani. De exemplu, doi agenți economici se pot înțelege unul să vândă, iar altul să cumpere

100 de acțiuni la cursul de 2 lei acțiunea cu scadență peste o lună, când se va realiza schimbul propriu-zis. La scadență, cumpărătorul plătește vânzătorului suma de 200 lei și primește în schimb cele 100 de acțiuni. Creșterea cursului în intervalul de timp dintre cele două momente aduce câștig cumpărătorului; aceasta este o speculație „bull”, (în limba engleză, „taur”). Scăderea cursului asigură câștigul vânzătorului; aceasta este o speculație „bear” (în limba engleză, „urs”).

La bursă pot fi încheiate și **tranzacții la vedere**, adică tranzacții care se încheie și se finalizează în aceeași zi.



Cele mai cunoscute burse de valori funcționează în SUA, Anglia, Franța, Germania și Japonia.

Datorită diferențelor de fus orar, tranzacțiile cu acțiuni și cu obligațiuni se pot desfășura 24 de ore pe zi: bursa din Tokyo se închide, în timp ce se deschide bursa din Londra; când bursa londoneză își încheie activitatea, se deschide bursa din New York. Datorită acestui fapt, fondurile investitorilor pot circula continuu în întreaga lume.

Firmele pot obține câștiguri mari plasând fonduri pe termen scurt și trecându-le, prin operațiuni succesive de vânzare-cumpărare, de la o piață la alta.

### Bursa are un rol important într-o economie:

- asigură lichidități pentru investiții;
- oferă investitorilor posibilitatea de a-și transforma investițiile în numerar;
- oferă posibilitatea de a prelua controlul asupra unei firme, dacă, în urma cumpărării unui număr suficient de mare de acțiuni, o persoană ajunge să aibă majoritatea voturilor în adunarea generală a acționarilor și să formeze consiliul de administrație;
- fluctuațiile cursurilor la bursă reprezintă un indicator al nivelului activității economice și al încrederii investitorilor în realizările economiei.

### Conceptele-cheie ale lecției:

- |                   |                                |
|-------------------|--------------------------------|
| ● monedă          | ● acțiuni                      |
| ● masă monetară   | ● obligațiuni                  |
| ● dobândă         | ● cursul unui titlu de valoare |
| ● rată a dobânzii | ● bursă de valori              |

## Sarcini de lucru

**1.** Între masa monetară și viteza de rotație a banilor există o relație inversă: creșterea vitezei de circulație a banilor determină reducerea masei de bani necesari circulației.

**Ce efecte are creșterea duratei unei tranzacții asupra masei monetare?**

**2.** Bani sunt cedați în schimbul bunurilor și serviciilor. Cantitatea de bunuri și servicii care se poate obține cu o unitate monetară reprezintă puterea de cumpărare a banilor.

**Cum se modifică ea dacă prețurile bunurilor de consum cresc cu 10%?**

**3.** Cât de mulți bani sunt necesari pentru tranzacționarea unei cantități de 100 000 de bunuri, dacă un bun se vinde cu prețul de 20 u.m. și fiecare unitate monetară mijlocește 4 tranzacții?

**4.** Bunuri care se vând cu 10 u.m. bucata sunt tranzacționate prin intermediul a 1 mil. u.m. Datorită creșterii prețului la 12,5 u.m., cantitatea de bunuri oferite spre vânzare scade cu 10%. **Care este cantitatea de bani necesară tranzacțiilor în acest caz,** dacă viteza de circulație a banilor a rămas constantă, și anume 2 rotații pe an?

**5.** O bancă acordă credite în valoare de 250 de milioane u.m. pe an, cu o rată a dobânzii de 12%. Aceasta plătește deponenților o dobândă de 4%. **Ce profit obține banca,** dacă cheltuielile sale sunt de 10 milioane u.m. pe an?

**6. a.** Într-un an, o bancă acordă credite în valoare de 250 milioane u.m. din banii atrași de la deponenți. Banca plătește dobândă de 20% și încasează dobândă de 30%. Rezerva obligatorie a băncilor este 20%. **Ce profit net obține banca pe an,** dacă cheltuielile sale anuale sunt de 5 milioane u.m., iar statului îi plătește un impozit pe profit de 25%?

**b.** Ce venit aduce o obligațiune posesorului ei, dacă modificarea ratei dobânzii pe piața monetară de la 10% la 12% duce la modificarea cursului cu 0,1 u.m.?

**7.** Un agent economic se decide să-și transfere capitalul de la întreprinderea X la întreprinderea Y. Astfel, el transmite agentului său de bursă ordinul să vândă la termen cele 100 de acțiuni pe care le deține la firma X și, cu banii încasați, să cumpere, tot la termen, acțiuni la firma Y. Acțiunile firmei X se vând la un curs de 4 u.m., iar cele ale firmei Y la un curs de 8 u.m. La scadență, cursul acțiunilor firmei X este de 3,5 u.m., iar cel al firmei Y este de 8,1 u.m.

**În urma acestor tranzacții, agentul economic câștigă, sau pierde? Cât de mult?**

**Răspunsuri:** 3. 500 000 u.m.; 4. 1 125 000 u.m.; 5. 10 milioane u.m.; 6. a. 5,625 milioane u.m.; b. 0,6 u.m.; 7. câștigă 55 u.m.



## C. Piața muncii și salariul

Piața muncii este piața pe care se derulează tranzacțiile implicate de angajarea forței de muncă.

Aceasta este piața celui mai important factor de producție, cu particularitățile care decurg din faptul că munca nu are integral caracteristicile unei mărfuri. Oamenii, care reprezintă forța de muncă, nu pot fi tratați în același mod ca și uneltele, echipamentele sau alți factori de producție. Spre deosebire de acestea din urmă, care pot fi folosite până la uzarea completă, oamenii trebuie protejați, iar forța lor de muncă are nevoie de timp ca să se refacă. În plus, comportamentul oamenilor este motivat de trebuințe, de dorințe și de aspirații de realizare.

Pe piața muncii se întâlnesc cererea și oferta de muncă.

### C1. Cererea de muncă

Cererea de muncă este nevoia de muncă existentă într-o economie în condiții salariale. Ea se exprimă prin numărul locurilor de muncă.

***Cererea de muncă provine de la întreprinderi, organizații și instituții care au nevoie de muncă și angajează lucrători în schimbul unui salariu.***

Într-o întreprindere, cererea de muncă este în funcție de nevoile producției: mai mare dacă se produce mai mult și mai mică dacă se produce mai puțin. Producătorul, motivat de profitul maxim, va trebui să decidă în privința nivelului optim al producției și al numărului de lucrători pe care îi angajează. În acest scop, el compară avantajele (sporul de venit) cu dezavantajele (sporul de cheltuieli) angajării unor lucrători suplimentari. **Atât timp cât sporul de venit obținut prin utilizarea unei cantități suplimentare de muncă este mai mare decât sporul de cheltuieli implicate, întreprinderea angajează lucrători.** Angajarea va înceta în momentul în care sporul de venit devine egal cu sporul de cheltuieli. Relația care permite determinarea numărului de lucrători pe care îi poate angaja o firmă și, totodată, cererea ei de muncă este:

$$\boxed{\text{sporul de venit}} = \boxed{\text{sporul de cheltuieli}}$$

Sporul de venit se calculează înmulțind sporul de producție obținut prin angajarea unui lucrător suplimentar (productivitatea marginală a muncii) cu prețul produsului, iar sporul de cheltuieli reprezintă, de fapt, salariul plătit unui lucrător. Rezultă:

$$P \times W_{mgL} = \text{saleriul,}$$

unde:  $P$  = prețul;  $W_{mgL}$  = productivitatea marginală a muncii.

Tabelul IV.4 — Productivitatea marginală a lucrătorului

Producție (Q)	Lucrători (L)	$W_{mgL}$	Preț	Venit marginal	Cost marginal al muncii
0	0	—	5	—	—
10	1	10	5	500	200
18	2	8	5	400	200
25	3	7	5	350	200
30	4	5	5	250	200
<b>34</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>200</b>	<b>200</b>
32	6	2	5	100	200
31	7	1	5	50	200

Să presupunem că situația unei firme este cea prezentată în Tabelul IV.4.

Pe măsură ce firma angajează lucrători, productivitatea acestora scade, ceea ce determină și scăderea venitului marginal. Inițial, venitul obținut prin angajarea unui lucrător este mai mare decât cheltuielile antrenate de creșterea cantității de muncă utilizate. Firma va mai angaja lucrători.

La al cincilea lucrător, venitul marginal devine egal cu costul marginal al muncii, producția se situează la nivelul optim, iar profitul total este maxim. Firma va trebui să înceteze angajările, deoarece de la al șaselea lucrător costurile marginale depășesc veniturile marginale și profitul va începe să scadă (Figura IV.5).

Cererea totală de muncă se determină însumând numărul locurilor de muncă oferite de întreprinderi, de firme și de instituții.

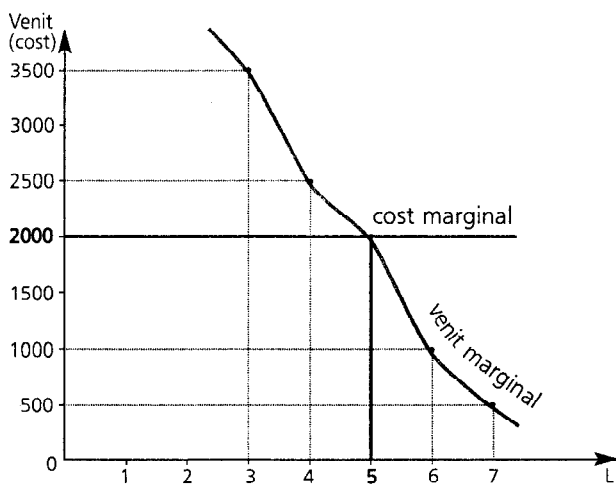


Fig. IV.5 — Numărul locurilor de muncă oferite de o firmă

### **Cererea de muncă se modifică în funcție de prețul bunului produs și de productivitatea muncii.**

Dacă prețul crește, crește și cererea de muncă. Să revenim la exemplul anterior. Presupunem că prețul crește de la 5 u.m. la 10 u.m. În acest caz, la al cincilea lucrător, venitul marginal este 400 u.m., mai mare de două ori decât

costul marginal. Firma continuă să angajeze lucrători, așadar, cererea de muncă va crește. Invers, **dacă prețul scade, scade și cererea de muncă.**

**Creșterea productivității muncii poate determina atât scăderea, cât și creșterea cererii de muncă.** Creșterea productivității muncii înseamnă creșterea venitului marginal și, deci, posibilități suplimentare de angajare. Însă, productivitatea muncii crește, în principal, ca urmare a promovării progresului tehnic, fapt care poate determina, pe termen scurt, reducerea numărului locurilor de muncă. Pe termen lung, datorită progresului tehnic, cererea de muncă va crește. În plus, va crește gradul de instruire și de calificare a forței de muncă.

## C2. Oferta de muncă

Oferta de muncă reprezintă munca disponibilă într-o economie în condiții salariale.

Ea se exprimă prin numărul persoanelor apte de muncă sau al persoanelor active disponibile.

***Oferta de muncă provine de la populația care reprezintă forța de muncă și este dispusă să ocupe un loc de muncă în schimbul unui salariu.***

Disponibilitatea pentru muncă trebuie judecată în funcție de avantajele și de costurile implicate de ocuparea unui anumit loc de muncă. Un lucrător sacrifică timpul său liber pentru a munci. El se recrează mai puțin, are mai puțin timp pentru familie, pentru activitățile gospodărești, în general, pentru orice alte activități decât cele remunerate. În schimb, obține un salariu, pe care îl folosește pentru a beneficia de bunurile și serviciile necesare lui și, după caz, familiei sale. **Timpul liber este costul de oportunitate al salariului,** respectiv al cantității de bunuri și servicii ce poate fi obținută cu suma de bani primită ca salariu. Așa se explică faptul că, din populația aptă de muncă, numai o parte va fi disponibilă pentru muncă, iar o parte va prefera să nu se angajeze, mai ales dacă dispune de venituri pe care le poate folosi pentru a-și satisface nevoile.

**Oferta totală de muncă** se determină calculând mărimea forței de muncă, adică a populației active și disponibile pentru muncă.

***Oferta de muncă depinde de mărimea salariului.***

Numărul persoanelor apte de muncă și care vor avea disponibilitate pentru muncă va crește, până la un anumit nivel, pe măsură ce cresc salariile. Dincolo

de un anumit nivel al salariilor, este posibil ca disponibilitatea pentru muncă să scadă și oamenii să aprecieze într-o măsură mai mare timpul liber sau pe cel dedicat familiei și, prin urmare, oferta de muncă să scadă.

De asemenea, numărul persoanelor dispuse să se angajeze crește pe măsură ce cresc nivelul de calificare, satisfacția muncii, statutul social sau securitatea locului de muncă. Persoanele calificate sunt, în general, dornice să-și exercite profesia și mai puțin dispuse la o viață pasivă.

### C3. Salariul

Salariul este remunerația muncii, adică suma plătită posesorului forței de muncă pentru activitatea desfășurată.

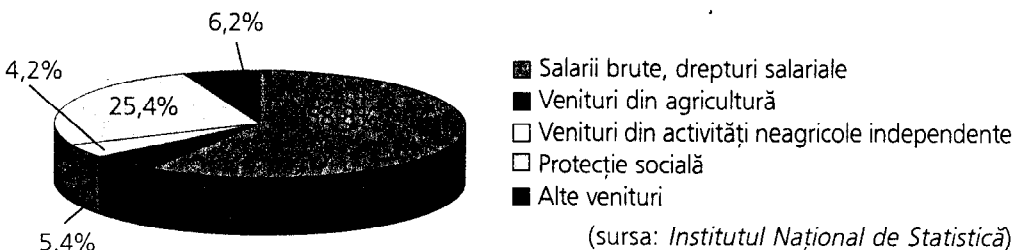
Pentru producător salariul reprezintă cheltuieli antrenate de producția unui bun sau a unui serviciu; el este parte din cheltuielile totale, și anume un cost salarial. Pentru lucrător, salariul reprezintă un venit.

Deși salariul este un preț plătit de producător, el trebuie înțeles ca plată pentru serviciile prestate de lucrător și nu ca preț al muncii sau al forței de muncă. Lucrătorul rămâne proprietarul forței sale de muncă și după ce s-a angajat. El a încheiat un contract de muncă în care sunt prevăzute obligațiile de muncă și condițiile în care se va achita de aceste obligații. În afara timpului de muncă cheltuit în întreprindere, lucrătorul dispune de forța sa de muncă și poate să o utilizeze după cum crede de cuviință: poate desfășura munci suplimentare, poate presta muncă la domiciliu etc.

#### **Salariul este venitul obținut prin muncă.**

Salariul este o formă de venit. El revine posesorului forței de muncă în schimbul muncii desfășurate și permite acestuia să își satisfacă trebuințele și să ducă o viață normală. Salariul reprezintă motivația muncii.

În România, cea mai mare parte a populației obține venituri sub formă de salariu (Figura IV.6).



(sursa: Institutul Național de Statistică)

Fig. IV.6 — Structura veniturilor totale ale gospodăriilor, în 2004, în România

**Salariul se prezintă sub două forme: salariul nominal și salariul real.**

Salariul nominal reprezintă suma de bani primită de lucrător, în timp ce salariul real reprezintă cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi cumpărată cu salariul nominal, cu alte cuvinte, puterea de cumpărare a salariului nominal.

Salariul real depinde de salariul nominal și de prețurile bunurilor de consum. La un anumit nivel al prețurilor, dacă salariul nominal crește, crește și salariul real. Așadar, **între salariul nominal și salariul real există o relație directă. Prețurile influențează în sens invers salariul real:** creșterea prețurilor determină scăderea salariului real, iar scăderea lor determină creșterea salariului real.

Modificarea salariului real în funcție de salariul nominal și de prețuri este exprimată de **indicele salariului real:**

$$I_{sr} = \frac{I_{sn}}{I_p} \times 100,$$

unde:  $I_{sn} = S_{n_1} / S_{n_0} \times 100$  este indicele salariului nominal calculat ca raport procentual între salariul nominal la un moment dat și salariul nominal la un moment anterior;

$I_p = P_1 / P_0 \times 100$  este indicele prețurilor calculat ca raport procentual între prețurile existente la un moment dat și cele dintr-un moment anterior.

**Salariile diferă de la un lucrător la altul, de la o întreprindere la alta și chiar de la o țară la alta.**

Între salarii există diferențe foarte mari. Locurile de muncă nu sunt echivalente, după cum nici lucrătorii nu formează un grup omogen. Locurile de muncă se diferențiază în funcție de tipul de activitate, de satisfacția muncii, de condițiile de muncă, de locul unde este amplasată întreprinderea. Așa se explică faptul că unele locuri de muncă sunt mai atractive decât altele și, prin urmare, se vor ocupa mai ușor. Locurile de muncă mai puțin atractive, de exemplu cele care presupun munci dificile în subteran sau la mare înălțime, se vor ocupa mai greu. Pentru a atrage lucrători, angajatorii trebuie să plătească salarii mai mari. Unele profesii presupun abilități deosebite, talent, creativitate, calități întâlnite la un număr restrâns de lucrători. Aceștia li se plătesc salarii mai mari.

Lucrătorii sunt diferențiați în funcție de profesie, de grad de calificare, de domiciliu, de vârstă. Lucrătorii calificați au salarii mai mari decât cei necalificați, la fel ca și cei cu experiență de muncă și responsabilitate mai mari sau cei care muncesc în condiții de muncă mai grele.

**Nivelul salariilor depinde de cererea și oferta de muncă, de productivitatea muncii și de negocierile purtate de sindicate.**

• **Cererea și oferta de muncă.** Dacă cererea de muncă este mare, salariile se vor situa la un nivel mai ridicat. Întreprinderile vor fi dispuse să plătească salarii mai mari pentru a atrage lucrătorii de care au nevoie. Invers, în condițiile în care cererea de muncă este mică, salariile vor scădea.

• **Productivitatea muncii.** Între nivelul salariilor și nivelul productivității există o relație directă. Cu cât productivitatea este mai mare, cu atât și cererea de muncă este mai mare, iar pe ansamblul economiei se înregistrează o creștere a nivelului salariilor. Creșterea productivității permite creșterea salariului real.

• **Organizarea în sindicate.** Sindicatele apără interesele salariale ale lucrătorilor. Ele negociază un anumit nivel al salariului minim pe economie, precum și creșterile salariale impuse de creșterea prețurilor. Cu cât puterea sindicatelor este mai mare, cu atât nivelul salariilor va fi mai ridicat.

**În decursul timpului, nivelul salariilor a crescut.**

Creșterea salariilor a fost impusă, în primul rând, de creșterea cheltuielilor pe care le face un lucrător pentru întreținerea sa și a familiei. În categoria acestor cheltuieli se includ cele pentru alimente, locuință, îmbrăcăminte, transport, educație, odihnă, sănătate etc.

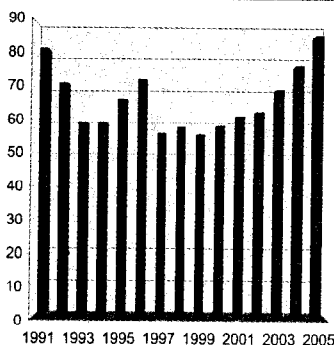
Creșterea salariilor se explică și prin creșterea productivității muncii. Ca urmare a promovării progresului tehnic și a creșterii nivelului de calificare a lucrătorilor, productivitatea a crescut, fapt care a permis creșterea salariilor în termeni reali, însă în ritmuri mai lente decât productivitatea.



**Evoluția salariului real, în România, în perioada 1991-2003 (1990 = 100)**

În cea mai mare parte a deceniului trecut, salariul real s-a menținut la un nivel scăzut, din cauza crizei economice prelungite.

Surse: Institutul Național de Statistică, Comisia Națională de Prognoză



**Conceptele-cheie ale lecției:**

- cerere de muncă
- ofertă de muncă
- salariu
- salariu nominal
- salariu real

## Sarcini de lucru

**1.** Răspundeți, pe scurt, la următoarele întrebări:

- Ce este piața muncii?
- De unde provine cererea de muncă? Dar oferta de muncă?
- Ce factori le influențează?
- Ce este salariul și ce reprezintă el?
- Ce factori influențează nivelul salariilor?

**2.** Oferta de muncă va crește, dacă salariile cresc. Se constată însă că, dincolo de un anumit nivel al salariilor, oferta de muncă nu numai că nu crește, ci scade. **Cum se poate explica acest fapt?**

**3.** Cererea și oferta de muncă se întâlnesc la nivel de firmă, unde se încheie contracte de muncă. **Presupunând că vă angajați, ce prevederi ați dori să fie incluse în contractul de muncă?**

**4.** Ce relație există între salariul nominal, salariul real și nivelul prețurilor? **Exemplificați.**

**5.** Producția unei firme se modifică lunar, pe măsură ce crește numărul lucrătorilor, după cum urmează:

Luna	ianuarie	februarie	martie	aprilie	mai	iunie	iulie
Număr de lucrători	0	1	2	3	4	5	6
Producție	0	100	180	240	280	300	310

Salariul unui lucrător este 300 u.m. **Câte locuri de muncă oferă firma respectivă, dacă prețul produselor realizate este de 15 u.m?**

**Câți lucrători va păstra firma, dacă prețul scade la 12 u.m.? Reprezentați grafic.**

**6.** Pe parcursul unui an, prețurile bunurilor de consum cresc cu 10%, iar salariul nominal crește cu 6%. **Cum se modifică salariul real?**

**7.** În trimestrul I al anului trecut, prețurile au crescut cu 3%. Ce salariu trebuie să primească un lucrător care, la începutul anului, câștiga 2 000 u.m./lună, astfel încât salariul său real să nu se modifice?

**Răspunsuri:** 5. 5; 4; 6. Scade cu 3,63%; 7. 2 060 u.m.

## D. \* Piața mondială. \* Piața valutară

### D1. Piața mondială. Comerțul internațional

**Ansamblul relațiilor de schimb care au loc între agenții economici din diferite țări formează piața mondială. Pe piața mondială, circulă în flux continuu bunuri, servicii, resurse și bani.**

Totalitatea schimburilor de bunuri și servicii care au loc între diferite țări formează comerțul internațional.

**Comerțul internațional** este principala formă sub care se realizează schimbul de activități al unei țări cu exteriorul. El cuprinde atât operațiuni comerciale propriu-zise (vânzarea și cumpărarea de produse), cât și operațiuni de cooperare economică și tehnico-științifică (transporturi, turism, asigurări, asistență tehnică, depozitarea mărfurilor etc.). Acestea din urmă formează așa-numitul comerț invizibil. Comerțul propriu-zis reprezintă 80% din ansamblul fluxurilor comerciale.



În comerțul invizibil un loc aparte îl ocupă schimbul de cunoștințe, numit și *know-how* (în limba engleză înseamnă „a ști cum”). *Know-how*-ul se referă la acele cunoștințe care nu sunt brevetate, dar au caracter de secret comercial. Acestea se transmit în urma încheierii unui contract prin care se urmărește ocrotirea secretelor de fabricație, financiare, manageriale etc.

Participarea unei țări la schimburile internaționale se face prin derularea unor operațiuni de **export și import** (vânzarea, respectiv, cumpărarea de bunuri și servicii, în și din străinătate).

Valoarea exporturilor și a importurilor unei țări se regăsește în **balanța comercială**. Aceasta poate fi:

- **echilibrată** (export = import);
- **deficitară** (export < import);
- **excedentară** (export > import).

În urma comerțului exterior, agenții economici urmăresc să obțină un câștig.

**Exportatorii** fac cheltuieli interne egale cu prețul plătit pentru a achiziționa și a transporta marfa care se vinde în străinătate. În schimb, încasează o sumă de bani în valută străină. Raportul dintre prețul intern de export și cel încasat în valută reprezintă **cursul de revenire la export**. Acesta exprimă cheltuiala internă cu care se obține o unitate valutară. Cursul de revenire la export se calculează astfel:

Conținuturile marcate prin corp de literă *cursiv* și asterisc (\*) sunt obligatorii numai la specializările care, în planul-cadru, au prevăzute 2 ore/săptămână pentru disciplina *Economie*.



$$C_{re} = \frac{P_i}{P_{ev}},$$

unde:  $P_i$  = prețul intern de export;  $P_{ev}$  = prețul încasat în valută;  $C_{re}$  = cursul de revenire la export.

**Rațional este ca, la export, cursul de revenire să fie cât mai mic.**

**Importatorii** au cheltuieli în valută străină și încasări în moneda națională. Raportul dintre prețul obținut pe piața internă pentru produsul importat și prețul în valută plătit pentru achiziționarea acestuia reprezintă **cursul de revenire la import**. Acesta exprimă încasările în moneda națională obținute în urma cheltuirii unei unități valutare. Cursul de revenire la import se calculează astfel:

$$C_{ri} = \frac{P_{i'}}{P_{iv}},$$

unde:  $P_{i'}$  = prețul intern încasat din import;  $P_{iv}$  = prețul de import în valută;  $C_{ri}$  = cursul de revenire la import.

**Rațional este ca, la import, cursul de revenire să fie cât mai mare.**

**Cursul de revenire la export și cel de revenire la import sunt principalii indicatori de eficiență ai comerțului exterior.**

De regulă, exportul asigură resursele financiare necesare importului. De aceea, **operațiunile de comerț exterior sunt considerate eficiente dacă valoarea importurilor este mai mare decât cea a exporturilor.**

Să presupunem că un produs care se exportă este achiziționat pe piața internă la prețul de 100 000 u.m. Cheltuielile de transport se ridică la 25 000 u.m. În străinătate, produsul se vinde cu 100 USD, iar cu banii încasați se importă produse care se vând pe piața internă la un preț de 150 000 u.m. Pentru produsele importate se plătește o taxă vamală de 10 000 u.m. În acest caz, cheltuiala internă pentru export este 100 000 + 25 000 = 125 000 u.m., iar cursul de revenire la export este 125 000 : 100 = 1 250 u.m. naționale la 1 USD. Încasările interne din import sunt 150 000 - 10 000 = 140 000 u.m. (taxele de import se scad din prețul încasat în urma vânzării produselor importate pe piață), iar cursul de revenire la import este 140 000 : 100 = 1 400 u.m. Dacă moneda națională se vinde la un curs de 1 450 u.m./USD, exportul este eficient ( $C_{re} <$  cursul de schimb), în schimb, importul nu este eficient ( $C_{ri} <$  cursul de schimb; rațional ar fi fost să fie mai mare). Însă, întrucât încasările rezultate din tranzacții (140 000 u.m.) au fost mai mari decât cheltuielile (125 000 u.m.), comerțul exterior a fost eficient, în ansamblu.

## D2. Piața schimbului valutar

Operațiunile de import-export impun schimbarea monedelor naționale, unele contra altora.

Să presupunem că o firmă din România cumpără computere din SUA. Importatorul român dispune de lei, pe care va trebui să-i schimbe contra dolari SUA pentru a-și achita obligațiile față de vânzătorul american. Importatorul român este purtător de cerere de valută. Invers, o firmă din România care exportă produse în S.U.A. va încasa dolari pe care îi va vinde în schimbul leilor pentru a putea acoperi cheltuielile interne. Exportatorul român este ofertant de valută.

Totalitatea tranzacțiilor cu monedele naționale ale diferitelor țări formează piața schimburilor valutare numită și piața valutară.

Tranzacțiile se efectuează, în principal, prin intermediul băncilor care vând, respectiv, cumpără monede naționale, în schimbul unui comision. Băncile obțin valută atât de pe piața internă (piața valutară națională), cât și de la băncile mari din centrele financiare ale lumii — New York, Londra, Frankfurt sau Tokyo (piața valutară internațională).

Prețul unei monede naționale, numit curs sau rată de schimb, reprezintă numărul de unități monetare străine care se primesc în schimbul unei unități monetare naționale la un moment dat.

În general, cursul sau rata de schimb diferă de la o zi la alta și de la o bancă la alta. Creșterea cursului de schimb în raport cu anumite monede străine se numește **aprecierea monedei** (Figura IV.7). Scăderea cursului de schimb în raport cu anumite monede străine se numește **deprecierea monedei** (Figura IV.8).

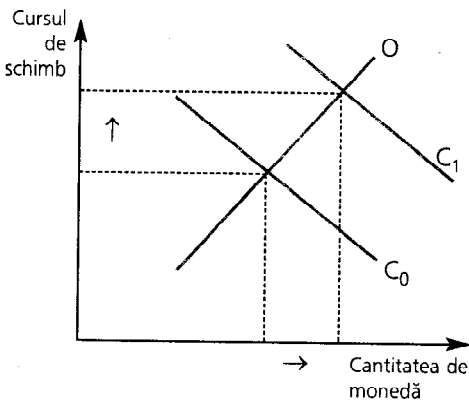


Fig. IV.7 — Apprecierea monedei

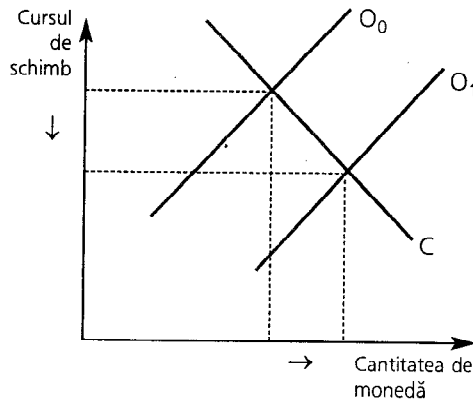


Fig. IV.8 — Deprecierea monedei

Cursul de schimb fluctuează în funcție de mai mulți factori:

- *Cererea și oferta de monedă națională.* Creșterea cererii de monedă națională determină creșterea cursului de schimb; moneda națională se *apreciază*. De obicei, aceasta se întâmplă când cresc intrările de valută în țară, datorită creșterii exporturilor sau ratei dobânzii la depozite. Creșterea ofertei de monedă națională determină scăderea cursului de schimb; moneda națională se *depreciază*. Oferta de monedă națională crește atunci când ieșirile de valută cresc datorită creșterii importurilor sau exportului de capital.

- *Speculațiile privind evoluția cursului de schimb.* Dacă vânzătorii și cumpărătorii de monedă estimează că în viitor valoarea monedei va scădea, nu vor vinde în prezent. Oferta de monedă va fi mică și, prin urmare, cursul va scădea. Invers, dacă se vor aștepta ca valoarea monedei să crească, vor cumpăra în prezent. Cererea de monedă va fi mare și cursul va crește.

- *Vânzarea și cumpărarea de valută de către banca centrală.* De exemplu, dacă BNR vrea ca valoarea leului să crească, va cumpăra lei, și invers, dacă vrea ca valoarea leului să scadă, va vinde lei. Dacă valoarea leului scade, exporturile românești în străinătate se vor ieftini. Străinii vor cumpăra mai multe produse românești. Pe de altă parte, în România, bunurile importate vor fi mai scumpe. De aceea, importurile se vor reduce.

Invers, aprecierea monedei naționale determină scumpirea exporturilor și, deci, reducerea lor, respectiv, ieftinirea importurilor și, deci, creșterea acestora.

Devalorizarea monedei naționale ar putea îmbunătăți situația balanței comerciale.



În România, în noiembrie 1991, s-a declarat convertibilitatea internă a leului și s-au instituit o rată de schimb „oficială” și o alta „de piață”.

Oficial, cursul leului era stabilit prin licitație interbancară, controlată de Banca Națională, în timp ce, pe piață, cursul leului se forma în funcție de cerere și ofertă, acest curs fiind mai mare decât cel oficial.

În august 1994, cursul de schimb s-a liberalizat, iar după 1997, a funcționat stabil.

Prin eliminarea, începând din ianuarie 2005, a plafonului pentru operațiunile valutare în conturi curente și de capital, țara noastră aproape a încheiat efortul de aliniere la cerințele U.E. privind libera circulație a capitalurilor și a plăților.

(sursa: Raportul O.E.C.D. din noiembrie 2001)

### Conceptele-cheie ale lecției:

- comerț internațional
- balanță comercială
- export și import

## Sarcini de lucru

**1.** Cursul de revenire la import se calculează raportând încasările în monedă națională obținute prin vânzarea bunurilor importate pe piața internă la cheltuielile, în valută, efectuate pentru import.

Știind că pentru bunurile importate, importatorii plătesc taxe vamale, care reprezintă procente din valoarea bunurilor respective, explicați unde ar trebui incluse aceste taxe din punctul de vedere al importatorului.

**2.** Reprezentați grafic următoarele situații, precizând modificările care intervin la nivelul cursului de schimb:

- cresc exporturile;
- cresc importurile;
- Banca Centrală intervine pe piață și cumpără monedă națională;
- Banca Centrală intervine pe piață și cumpără valută.

**3.** Ce modificări intervin la nivelul importurilor și exporturilor în următoarele situații? Explicați!

- Banca Centrală intervine pe piață și vinde valută.
- Moneda națională se apreciază.
- Crește oferta de monedă națională.
- Cresc intrările de valută în țară.
- Scad intrările de valută în țară.

**4.** Dacă, la sfârșitul anului 2004, cursul de schimb al leului în raport cu dolarul SUA a fost de 1 dolar SUA = 2,91 lei, care va fi cursul de schimb un an mai târziu, ca urmare a faptului că, în 2005, prețurile în România vor fi crescut cu 8,6%, iar indicele prețurilor de consum în SUA va fi atins 103,39%?

**5.** Un agent economic care efectuează operațiuni de comerț exterior exportă bunuri în valoare de 50 mil. u.m. **Ce profit obține** dacă, la export, cursul de revenire al monedei naționale este 1 000 u.m. la 1 dolar SUA, iar la import este de 1 200 u.m. la 1 dolar SUA?

**6.** În 2005, cursul mediu de schimb al leului față de euro a fost de 1 euro = 3,62 lei, față de 1 euro = 4,05 lei cât a fost în 2004. Cum a afectat această evoluție exporturile României în UE? Dar importurile României din UE?

## Sinteză recapitulativă

- Pe **piața bunurilor și serviciilor**, cererea provine de la **consumatori**, iar oferta, de la **producători**.

- La un preț mai mare, cumpărătorii vor dori să cumpere o cantitate mai mică dintr-un bun oarecare, în schimb producătorii vor oferi o cantitate mai mare din bunul respectiv. Invers, la un preț mai mic, cumpărătorii vor dori să cumpere o cantitate mai mare dintr-un bun oarecare, în schimb producătorii vor oferi o cantitate mai mică din bunul respectiv. Prin urmare, prețul și cantitatea cerută, respectiv oferită pe piață vor oscila, până când se găsește acel preț la care cantitatea cerută devine egală cu cantitatea oferită. În acest punct, piața a ajuns la **echilibru**.

- În funcție de raportul dintre cerere și ofertă se formează prețul la care se vinde un anumit bun sau serviciu. Acesta este prețul pieței sau **prețul de echilibru** la care se vinde, respectiv, se cumpără cea mai mare cantitate din bunul în cauză.

- Între producători se stabilesc relații de **concurență**. Când numărul lor este mare, nici un producător nu controlează prețul. Pentru a atrage cumpărătorii, ei adoptă diferite strategii: reduc prețul sau oferă produse de calitate.

- Pe **piața monetară** se întâlnesc cererea și oferta de monedă. **Cererea de monedă** este o cerere indirectă de bunuri și servicii, care apare pentru că banii mijlocesc schimbul. **Oferta de monedă** este reprezentată de cantitatea de bani aflată în circulație în economie. Monopolul emisiunii monetare este deținut de banca centrală.

- Întâlnirea cererii cu oferta de monedă este intermediată de **bănci**, care atrag banii disponibili de la populație și de la diferiți agenți economici, îi păstrează în depozite și acordă împrumuturi. Pentru creditele acordate, băncile percep **dobândă**.

- Pe **piața financiară (de capital)** au loc tranzacții cu **acțiuni și obligațiuni**. Acestea se vând și se cumpără la un anumit **curs**. La **bursa de valori**, cursul se formează în funcție de cererea și oferta de titluri. Majoritatea tranzacțiilor sunt **speculative**, participanții urmărind să câștige ca urmare a modificării cursurilor.

- Pe **piața muncii** se întâlnesc cererea și oferta de muncă. **Cererea de muncă** provine de la întreprinderi, organizații și instituții care oferă locuri de muncă și angajează lucrători. **Oferta de muncă** provine de la populația aptă de muncă. Angajarea forței de muncă se face în condiții salariale. **Salariul** este suma de bani plătită posesorului forței de muncă pentru serviciile prestate și reprezintă venitul acestuia.

## Evaluare

- 1. Definiți:** cererea, oferta, prețul de echilibru, elasticitatea cererii în funcție de venit, banii scripturali, acțiunile, salariul real.
- 2. Precizați doi factori care influențează** cererea, oferta, prețul de echilibru, mărimea masei monetare, cursul titlurilor de valoare, salariul.
- 3. Scrieți formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând și semnificația fiecăruia dintre simbolurile folosite:** coeficientul de elasticitate a ofertei în funcție de preț, rata dobânzii, indicele salariului real.
- 4. Cantitatea de bani aflată în circulație la un moment dat se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se calculează acesta? În ce condiții se impune creșterea cantității de bani din economie?**
- 5. Caracterizați piața cu concurență monopolistică. Cum poate acționa un producător pentru a-și atrage clienți pe o asemenea piață?**
- 6. Explicați relația dintre salariu și productivitate.**
- 7. Rezolvați următoarele probleme:**
  - a. Pentru un produs oarecare cererea este de elasticitate unitară, iar oferta de elasticitate 0,5. La prețul de 250 u.m./buc. se vând 1 200 buc./săptămână, ceea ce reprezintă 75% din cantitatea oferită pe piață. La ce preț ar trebui să se vândă produsul pentru ca oferta satisfăcută să crească la 90%?
  - b. O bancă acordă împrumuturi în valoare de 100 mil. u.m., din depunerile clienților. Pentru creditele acordate, banca percepe o dobândă de 20%. Anual, cheltuielile de funcționare se ridică la 0,1 mil. u.m., iar profitul reprezintă  $\frac{4}{5}$  din câștigul obținut. Care este rata dobânzii plătită de bancă deponenților?
  - c. Ce rată a dobânzii trebuie să practice o bancă la depozitele bancare, pentru ca o persoană care își păstrează banii în această bancă să își mărească sumele depuse cu 10% în decurs de 6 luni?
  - d. Creșterea ratei dobânzii de la 4% la 5,5% determină scăderea cursului unei obligațiuni cu 12 u.m. Ce venit aduce obligațiunea?
  - e. Ce salariu nominal ar trebui să aibă un angajat al cărui salariu a fost de 400 u.m., în situația în care prețurile cresc cu 20% și se acordă majorări care să compenseze 75% din creșterea prețurilor?


**Răspunsuri:** 7. a. 218,75 u.m.; b. 8,75%; c. 20%; d. 1,76 u.m.; e. 460 u.m.

# 4 \* Echilibre și dezechilibre economice

## A. Echilibrul macroeconomic

### A1. Produsul intern brut

Rezultatele activității desfășurate la nivelul unei economii se exprimă sub forma produsului intern brut.

 Produsul intern brut (PIB) reprezintă valoarea bunurilor și serviciilor finale create într-o țară într-un an.

În decursul unei perioade de timp, într-o economie se creează o mare varietate de bunuri și servicii care, la un moment dat, se găsesc în stadii diferite de prelucrare. Bunurile care nu mai au nevoie de prelucrare și care sunt cumpărate pentru a fi consumate sunt bunuri finale. Spre deosebire de acestea, bunurile intermediare sunt prelucrate în continuare și urmează a fi incluse în componența altor produse. Produsul intern brut cuprinde doar bunurile finale, nu și pe cele intermediare.

Pentru a înțelege de ce bunurile intermediare nu se includ în PIB, să luăm un exemplu (Tabelul IV.5). Să presupunem că pentru a produce un palton se derulează 4 faze de producție în 4 întreprinderi diferite. Într-o primă fază se obține lâna, care este toarsă, vopsită și țesută, iar apoi din stofa produsă se confecționează paltonul, care este vândut unui magazin.

Tabelul IV.5 – Valoarea adăugată în faze succesive de producție

Fazele de producție	Valoarea produselor realizate	Valoarea adăugată
Firma A: o fermă de animale (furnizează lâna)	valoarea lânii = 1 000 u.m.	1 000 u.m.
Firma B: fabrică de țesături (prelucrează lâna și realizează stofa)	valoarea țesăturii = 1 750 u.m.	1 750 – 1 000 = 750 u.m.
Firma C: fabrică de confecții (prelucrează stofa și produce paltoane)	valoarea paltonului = 2 250 u.m.	2 250 – 1 750 = 500 u.m.
Firma D: magazin (vinde paltoane)	valoarea paltoanelor = 2 400 u.m.	2 400 – 2 250 = 150 u.m.
<b>Total</b>	<b>7 400 u.m.</b>	<b>2 400 u.m.</b>

În fiecare fază de producție, valoarea produsului crește, deoarece, prin prelucrare, se adaugă valoare nouă la cea creată anterior. Valoarea produsului final se obține însumând valoarea adăugată în fiecare stadiu de prelucrare ( $1000 + 750 + 500 + 150 = 2400$ ). Valoarea fiecărui bun intermediar se ia în calcul o singură dată în valoarea bunului final și nu ori de câte ori apare în diferite faze de producție.

În fiecare fază de producție, diferența dintre ceea ce a încasat și ceea ce a plătit firma pentru produsul realizat servește la plata salariilor, a rentelor, a dobânzilor și a profiturilor. Cheltuielile unei firme pentru un anumit produs revin sub formă de venituri celor care au contribuit la realizarea produsului respectiv.

***Produsul intern brut poate fi privit din două puncte de vedere: al cheltuielilor efectuate și al veniturilor realizate.***

Pe ansamblul unei economii, cheltuielile efectuate sunt la nivelul veniturilor realizate, întrucât cheltuielile pentru producerea unui bun sau a unui serviciu reprezintă venituri pentru cei care au contribuit la realizarea lui.



La nivelul unei economii, cheltuielile efectuate = veniturile realizate.

Din produsul intern brut se acoperă cheltuielile populației, ale întreprinderilor și ale statului. Cheltuielile populației sunt destinate consumului de bunuri și servicii. Ele reprezintă consum privat sau personal. Întreprinderile consumă bunuri de producție, materii prime, energie, mașini, utilaje etc.

Cheltuielile întreprinderilor sunt destinate înlocuirii capitalului consumat (fix și circulant) și lărgirii producției și reprezintă investiții brute (investiții destinate înlocuirii capitalului fix consumat și creșterii stocului de capital, adică amortizarea plus investițiile nete).

Cheltuielile statului reprezintă consumul public, guvernamental. La cheltuielile interne de consum și la investiții se adaugă și cele de comerț exterior, exportul net, adică diferența dintre exporturi și importuri.

Așadar, ca sumă a cheltuielilor efectuate în economie:

$$PIB = C + I_{brute} + G + Ex_{net}$$

unde: **C** = consumul privat; **I** = investițiile; **G** = consumul guvernamental; **Ex<sub>net</sub>** = exportul net.

Pe de altă parte, din produsul intern brut se formează veniturile populației și ale agenților economici: salarii, rente, dobânzi și profit. Salariile se plătesc lucrătorilor, posesori ai forței de muncă. Rentele revin posesorilor de teren.



Dobânzile și profitul sunt încasate de posesorii de capital (financiar sau real). Acestea sunt venituri brute care urmează a fi impozitate de stat, astfel încât, pe lângă veniturile populației și ale agenților economici, în PIB se includ și veniturile statului, care se formează într-o fază ulterioară.

Rezultă:  $PIB = \text{salarii} + \text{rente} + \text{dobânzi} + \text{profit}$  (Figura IV.9).

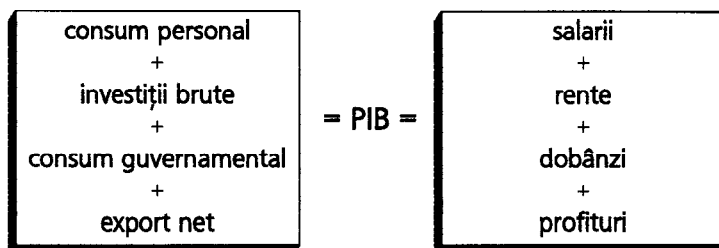


Fig. IV.9 – PIB – Suma veniturilor realizate în economie



Cheltuielile pentru producția totală a unui an sunt egale cu veniturile rezultate din producția totală a anului respectiv.

Produsul intern brut este indicatorul utilizat cel mai frecvent pentru a exprima rezultatele activității desfășurate la nivelul unei economii, dar nu este singurul indicator macroeconomic. Aceleași rezultate pot fi exprimate și sub forma produsului național brut (PNB), care reprezintă valoarea bunurilor finale produse de agenții economici naționali în decursul unui an.

Pentru a determina PNB, la PIB se adaugă produsul brut realizat de agenții economici naționali în străinătate și, în același timp, din acesta se scade produsul brut realizat de agenții economici străini în țară. Soldul rezultat ( $x$ ) poate fi pozitiv sau negativ. De aceea, PNB poate fi mai mare ( $x > 0$ ) sau mai mic ( $x < 0$ ) decât PIB.

În expresie netă, produsul intern și produsul național se determină scăzând amortizarea din produsul intern brut, respectiv din produsul național brut.

Matematic, relațiile dintre indicatorii macroeconomici se exprimă astfel:

$$PIB = PGB - C_i; \quad PIB = PIN + A;$$

$$PNB = PIB + x;$$

$$PNN = PNB - A,$$

unde: **PGB** = produsul global brut (valoarea întregii producții realizate într-o țară într-un an); **C<sub>i</sub>** = valoarea bunurilor intermediare (se mai numește și consum intermediar); **PIN** = produsul intern net; **PNN** = produsul național net; **A** = amortizarea capitalului fix.

## A2. Consumul

Consumul reprezintă cheltuielile făcute de populație pentru a obține bunurile și serviciile necesare satisfacerii trebuințelor individuale.

În ansamblul cheltuielilor totale, consumul deține ponderea cea mai mare.

Mărima consumului se determină, în mod absolut, ca diferență între venit și economii, iar în mod relativ, ca pondere a consumului în venit (rata consumului):

$$C = V - S \quad \text{și} \quad c = \frac{C}{V},$$

unde:  $C$  = consumul;  $c$  = rata consumului;  $V$  = venitul;  $S$  = economiile.

### *Consumul depinde în mod direct de venitul realizat.*

Orice modificare a venitului este însoțită de o modificare a consumului, respectiv a economiilor, în același sens cu venitul. Consumul se modifică mai puțin decât se modifică venitul, în timp ce economiile se modifică într-o măsură mai mare. Variația consumului determinată de variația venitului exprimă înclinația marginală spre consum ( $c'$ ), iar variația economiilor determinată de variația venitului exprimă înclinația marginală spre economii ( $s'$ ):

$$c' = \frac{\Delta C}{\Delta V} \quad \text{și} \quad s' = \frac{\Delta S}{\Delta V},$$

unde:  $\Delta C = C_1 - C_0$  este variația consumului;  $\Delta S = S_1 - S_0$  este variația economiilor;  $\Delta V = V_1 - V_0$  este variația venitului.

Dar,  $\Delta V = \Delta C + \Delta S$ . Împărțind ambii termeni ai egalității la  $\Delta V$  obținem:

$$\frac{\Delta V}{\Delta V} = \frac{\Delta C}{\Delta V} + \frac{\Delta S}{\Delta V}, \quad \text{adică} \quad 1 = c' + s'.$$

Așadar,  $c'$  și  $s'$  sunt numere pozitive și subunitare..

### *La un anumit nivel al venitului, consumul se modifică sub influența mai multor factori.*

Consumul depinde și de gradul de înzestrare a populației cu bunuri de folosință îndelungată, de așteptările privind evoluția prețurilor, a venitului și a producției, de datoriile consumatorilor, de mărirea taxelor și a impozitelor percepute de stat.

● **Gradul de înzestrare cu bunuri de folosință îndelungată** influențează motivația de a economisi. Dacă populația este înzestrată într-o măsură mai mică cu bunuri de folosință îndelungată (casă, automobil, aragaz, frigider, mașină de spălat etc.), motivația de a economisi este mare. Invers, la un grad de înzestrare ridicat, motivația de a economisi este relativ mică.



**Tabelul IV.6 – Înzestrarea populației cu bunuri de folosință îndelungată, în 2004, în România (bucăți/100 gospodării)**

Bunuri de folosință îndelungată	Nr. bucăți la 100 de gospodării
Aparate de radio	85
Televizoare	98
Frigidere	98
Mașini de gătit cu gaze	91
Mașini electrice de spălat	57
Aspiratoare de praf	45
Mașini de cusut	21
Autoturisme	23

(sursa: Institutul Național de Statistică)

● **Așteptările populației** referitoare la evoluția prețurilor, a veniturilor și a ofertei de bunuri și servicii influențează nivelul cheltuielilor în prezent. Dacă populația se așteaptă ca prețurile să crească sau producția să scadă, va cheltui mai mult în prezent pentru a evita cheltuieli mai mari în viitor. Astfel, consumul crește și economiile se reduc. De asemenea, consumul va crește dacă populația se așteaptă la o creștere a venitului. Dimpotrivă, dacă se estimează că veniturile vor scădea, în prezent se consumă mai puțin, în schimb se economisește mai mult, pentru a menține în viitor consumul la nivelul dorit.

● **Datoriile populației** diminuează veniturile. Frecvent, cumpărarea bunurilor de folosință îndelungată se face cu plată în rate, ceea ce înseamnă că populația contractează datoriile, pe care le plătește treptat din veniturile curente. Prin urmare, veniturile disponibile pentru consum scad, deci și consumul se reduce.

● **Impozitele** plătite statului influențează și ele nivelul venitului. Dacă impozitele sunt mari, venitul net rămas la dispoziția populației este mic. Invers, dacă impozitele sunt mici, veniturile nete sunt mai mari. Creșterea impozitelor determină reducerea consumului, după cum reducerea lor asigură populației posibilități de consum mai mari.



### A3. Investițiile

Investițiile reprezintă cheltuielile destinate înlocuirii capitalului consumat și sporii capitalului existent într-o economie.

Investițiile nete ( $I_n$ ) sunt parte din venit, fiind egale cu mărimea economiilor ( $S$ ). Prin adăugarea amortizării la investițiile nete se obțin investițiile brute ( $I_b$ ):

$$I_b = I_n + A.$$

După destinația lor, investițiile pot fi: de înlocuire (a capitalului fix uzat), de inventar (destinate creșterii stocurilor de capital) sau de dezvoltare (noi). Cu cât se economisește mai mult, cu atât investițiile vor fi mai mari.

Înclinația oamenilor de a economisi este rezultatul acțiunii unor factori psihologici precum prevederea, prudența, nevoia de securitate sau de independență, grija față de urmași sau al acumulării de resurse necesare acoperirii unor cheltuieli mari în viitor.

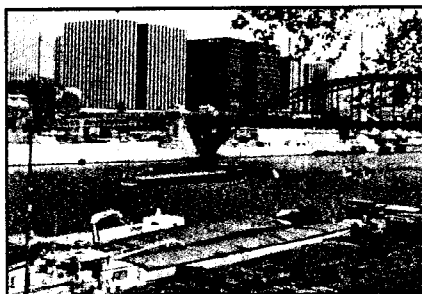
Mărimea economiilor va depinde deci de mărimea venitului și de înclinația marginală spre economii. La un venit dat, cu cât rata medie a economiilor este mai mare ( $s = S/V$ ), cu atât economiile vor fi mai mari, după cum creșterea venitului va determina creșterea economiilor ( $\Delta S = s' \times \Delta V$ ).

*Decizia de a investi este luată ca urmare a comparării avantajelor prognozate cu costurile.*

Investițiile trebuie să aducă profit. Costurile investițiilor sunt reprezentate, de fapt, de dobânzile pe care trebuie să le plătească întreprinzătorul pentru creditele primite de la bancă. Întreprinzătorul investește dacă se așteaptă ca rata profitului (venitul marginal obținut de pe urma investiției) să fie mai mare decât rata dobânzii (costul marginal al investiției).

*Investițiile depind de prețurile bunurilor de capital, de progresul tehnic și de nivelul taxelor și al impozitelor.*

Progresul tehnic stimulează investițiile. Firmele sunt interesate să investească în noile tehnologii pentru a reduce costurile și a produce bunuri noi, care sunt mai rentabile.



Prețurile bunurilor de capital și obligațiile fiscale influențează negativ investițiile, deoarece, ca urmare a creșterii lor, profitul și rata profitului scad. Statul poate încuraja investițiile prin măsuri de reducere a ratei dobânzii și a gradului de impozitare.

**Creșterea investițiilor stimulează activitatea economică și determină creșterea venitului.**

Să presupunem că investițiile cresc cu 500 mil. u.m. Drept urmare, apar cheltuieli suplimentare de 500 mil., care vor reprezenta venituri suplimentare pentru diferiți agenți economici. Dacă înclinația marginală spre consum este 0,8 și cea spre economii este 0,2 ( $c' + s' = 1$ ), atunci sporul de consum va fi de 500 mil.  $\times$  0,8 = 400 mil., iar sporul de economii va fi 500 mil.  $\times$  0,2 = 100 mil. Așadar, 500 mil. investiții suplimentare determină cheltuieli suplimentare de 400 mil., adică venituri suplimentare de 400 mil. pentru alți agenți economici. În continuare, sporul de venit de 400 mil. se împarte în 400 mil.  $\times$  0,8 = = 320 mil. spor de consum și 400 mil.  $\times$  0,2 = 80 mil. spor de economii. Și așa mai departe, creșterea venitului fiind 500 mil. + 400 mil. + 320 mil. + .....

Creșterea venitului este efectul multiplicării investițiilor ca urmare a faptului că ceea ce pentru un agent economic reprezintă o cheltuială pentru altul reprezintă un venit.



**Investițiile mai depind de:**

- mărirea stocurilor de capital;
- politica statului în domeniul investițiilor;
- starea generală a economiei;
- conjunctura economică internațională.
- cererea de investiții;

$$\Delta V = k \times \Delta I,$$

unde  $k$  este multiplicatorul investițiilor și este inversul înclinației marginale spre economii, după cum reiese din calculele de mai jos:

$$\begin{aligned} \Delta V &= 500 \text{ mil.} + 500 \text{ mil.} \times 0,8 + 500 \text{ mil.} \times 0,8 \times 0,8 + \dots = \\ &= 500 \text{ mil.} + 500 \text{ mil.} \times 0,8^1 + 500 \text{ mil.} \times 0,8^2 + \dots = \\ &= 500 \text{ mil.} \times (1 + c' + c'^2 + \dots) = 500 \text{ mil.} \times \frac{1}{1-c'} = 500 \text{ mil.} \times \frac{1}{s'} \end{aligned}$$

Ca urmare a investițiilor, se creează noi locuri de muncă, se înlocuiesc utilajele vechi și se modernizează producția, sunt promovate noile tehnologii, pe piață apar produse noi, diversificate, crește eficiența. Investițiile sunt factor de creștere economică și progres.

## A4. Echilibrul economic

Relațiile dintre venit, consum și investiții exprimă starea unei economii.

***Economia se află în echilibru atunci când oferta agregată este egală cu cererea agregată.***

Oferta agregată este cantitatea de bunuri și servicii produse într-o țară în funcție de prețurile existente, cu alte cuvinte, este produsul intern brut.

Cererea agregată este cantitatea totală de bunuri și servicii pe care populația, întreprinderile, statul și agenții economici din alte țări doresc și pot să le cumpere, în funcție de prețurile existente.

Oferta agregată = C + S.

Cererea agregată = C<sub>privat</sub> + I<sub>brute</sub> + C<sub>gubernamental</sub> + Ex<sub>net</sub> =  
= C + I<sub>brute</sub> + Ex<sub>net</sub>.

Așadar,  $C + S = C + I_{brute} + Ex_{net}$   
adică:  $S - I_{brute} = Export - Import$ .

Economia se găsește în echilibru atunci când diferența dintre economii și investiții este egală cu exportul net.

Dacă oferta agregată nu este la nivelul cererii agregate, economia se dezechilibrează.

În raport cu cererea de bunuri și servicii, oferta poate fi mai mare sau mai mică. Excesul de ofertă determină apariția unei presiuni pe piață, provocate de bunurile și serviciile suplimentare. În aceste condiții concurența dintre producători se intensifică, fapt care îi obligă să acționeze pentru a aduce pe piață produse noi, competitive (mai ieftine și de calitate superioară).

Excesul de cerere determină apariția unei stări de absorbție. Pe piață cantitatea de bunuri și servicii oferite este insuficientă, iar consumatorii vor concura între ei pentru a intra în posesia bunurilor și serviciilor de care au nevoie. Ei vor fi dispuși să plătească prețuri mai mari, deși calitatea bunurilor și serviciilor nu le justifică.

### Conceptele cheie ale lecției

- produs intern brut
- consum
- economii
- investiții
- ofertă agregată
- cerere agregată
- echilibru economic

## Sarcini de lucru

**1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!**

- a. Dacă guvernul decide majorarea fiscalității, atunci consumul crește.
- b. Venitul și consumul sunt două mărimi direct proporționale, în timp ce venitul și economiile sunt două mărimi invers proporționale.
- c. Economiiile și investițiile nete sunt două mărimi egale.
- d. Investițiile cresc atunci când se descoperă tehnologii noi.

**2. PIB se determină scăzând valoarea bunurilor intermediare din valoarea producției realizate într-o țară într-un an.**

**Dați un exemplu** din care să reiasă de ce bunurile intermediare nu se iau în calculul produsului intern brut.

**Ce consecințe ar avea includerea bunurilor finale în PIB?**

**3. Creșterea venitului ca urmare a creșterii investițiilor este efectul unui proces de multiplicare.**

**Cum se explică acest efect de multiplicare?**

**4. Valoarea întregii producții realizate pe parcursul unui an este de 200 miliarde u.m. Consumul intermediar reprezintă 55% din producția realizată, iar amortizarea anuală a capitalului fix este de 8 miliarde u.m.**

**Calculați produsul intern net.**

**5. O creștere a venitului cu 10% determină creșterea consumului cu 6%.**

**Care este înclinația marginală spre economii, dacă, inițial, consumul reprezenta 2/3 din venit?**

**6. La un moment dat, economiile reprezintă 20% dintr-un venit de 500 miliarde u.m. Creșterea venitului la 750 miliarde u.m. determină o creștere a economiilor, care ajung la 150 miliarde u.m.**

**Cât de mare este înclinația marginală spre consum?**

**7. Într-un an, P.I.B. crește cu 25%, ajungând la 500 miliarde u.m. Înclinația marginală spre consum este  $\frac{3}{4}$ .**

**Să se calculeze:**

- a. sporul consumului și sporul economiilor în anul respectiv;
- b. înclinația marginală spre economii și multiplicatorul investițiilor;
- c. creșterea venitului într-un interval de trei ani.

**Răspunsuri:** 4. 82 miliarde u.m.; 5. 0,6; 6. 0,8; 7. a. 75 miliarde u.m.; 25 miliarde u.m.; b. 0,25; 4.

## B. Șomajul

Șomajul este un dezechilibru economic care constă în existența unui surplus de ofertă pe piața forței de muncă.

El se manifestă prin creșterea numărului persoanelor obligate la inactivitate din cauza faptului că nu găsesc locuri de muncă și nu se pot angaja, deși doresc acest lucru și sunt apte de muncă.

### B1. Măsurarea șomajului

**În mod absolut, nivelul șomajului se exprimă prin numărul șomerilor existenți în economie într-o perioadă de timp.**

Acesta se determină ca diferență între forța de muncă din economie și populația ocupată. Nu reprezintă forță de muncă persoanele inapte de muncă din motive de vârstă sau de sănătate și nici persoanele apte, dar care nu sunt disponibile pentru muncă.

Populația totală (Figura IV.10) cuprinde:

- **Populația inaptă de muncă.** În această categorie intră persoanele care nu au împlinit 16 ani, persoanele inapte de muncă pe motiv de boală, precum și pensionarii. Nici una din categoriile de populație menționate mai sus nu reprezintă forță de muncă.

- **Populația aptă de muncă, dar care nu este disponibilă pentru muncă.** În această categorie se includ persoanele care au mai mult de 16 ani, dar care, din diferite motive, nu sunt angajate și nu caută de lucru: persoane care muncesc la domiciliu, cele care sunt instituționalizate sau care urmează cursurile unei școli sau ale unei universități.

- **Forța de muncă** (la noi în țară, reprezintă aproximativ 44,8% din totalul populației\*) este reprezentată de persoanele apte de muncă, disponibile și dornice să muncească. În această categorie se includ populația ocupată și șomerii.

**Șomerii** sunt, așadar, persoanele care nu au un loc de muncă, deși sunt apte de muncă, dar sunt

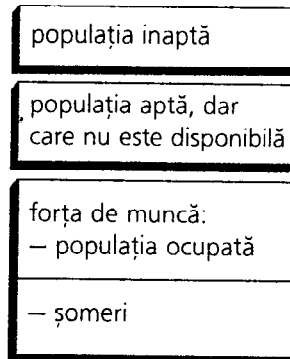


Fig. IV.10 — Structura populației totale

\* Conform datelor publicate de Comisia Națională de Prognoză în martie 2006.

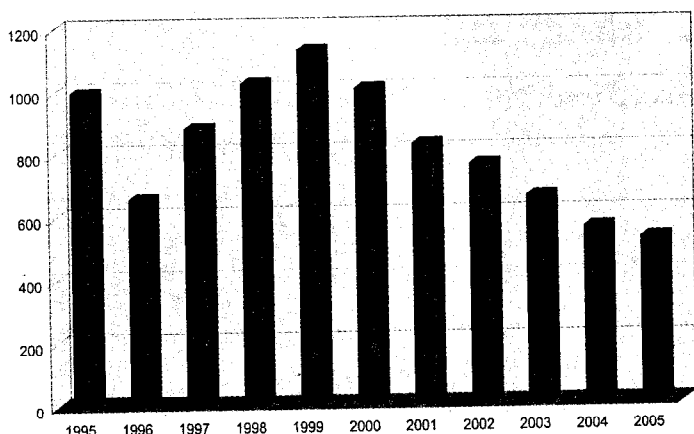


în căutarea unui loc de muncă și sunt disponibile să înceapă lucrul imediat.\*

Tabelul IV.7 – Evoluția numărului de șomeri în România, în perioada 1995-2005

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
998	657	881	1 025	1 130	1 007	826	760	658	557	523

(sursa: Institutul Național de Statistică)



La sfârșitul anului 2005, la o populație totală a României de 21 590 000 de locuitori, populația ocupată reprezenta 9 147 000 de persoane, iar numărul șomerilor ajunsese la 523.000 (vezi Tabelul IV.7 și Figura IV.11).

Fig. IV.11 – Evoluția numărului de șomeri, în România, în perioada 1995-2005 (mii persoane, la sfârșitul anului)

Forța de muncă din economie, formată din persoanele ocupate și șomeri, reprezenta  $9\ 147\ 000 + 523\ 000 = 9\ 670\ 000$  persoane.

*În mod relativ, nivelul șomajului se exprimă prin rata șomajului.*

Aceasta se calculează ca raport procentual între numărul șomerilor și populația ocupată sau populația activă:

$$R_{\text{șomajului}} = \frac{\text{Nr. șomeri}}{\text{Pop. ocupată}} \times 100 \text{ sau } R_{\text{șomajului}} = \frac{\text{Nr. șomeri}}{\text{Pop. activă}} \times 100.$$

*Nivelul șomajului este influențat de nivelul de dezvoltare economică și de migrația forței de muncă.*

\*Această definiție corespunde criteriilor stabilite de Biroul Internațional al Muncii pentru identificarea persoanelor aflate în situație de șomaj.

În principiu, ca urmare a dezvoltării economice, crește și numărul locurilor de muncă și deci gradul de ocupare a forței de muncă este mai ridicat. Acest fapt poate fi constatat în țările dezvoltate din punct de vedere economic, unde nivelul șomajului este mai redus în comparație cu cel înregistrat în alte țări. În plus, în țările dezvoltate există și un număr mare de lucrători imigranți, atrași de posibilitatea unor câștiguri mai mari decât în propria țară.

Migrația internațională a forței de muncă modifică situația existentă pe piața muncii atât în țara de origine, cât și în cea de emigrație. În țara de origine, oferta de forță de muncă scade, fapt care determină reducerea șomajului, în timp ce în țara de imigrație oferta de muncă va crește. Dacă numărul imigranților care solicită locuri de muncă este mare, nivelul șomajului va crește.

Șomajul apare sau se amplifică deoarece:

- scade numărul locurilor de muncă;
- crește oferta de forță de muncă.



În statisticile oficiale, numărul de șomeri și rata șomajului se determină pornind de la datele existente la agențiile de ocupare și formare profesională. Conform legii, sunt înregistrate ca șomeri persoanele în vârstă de 18 ani și peste, apte de muncă, ce nu pot fi încadrate din lipsă de locuri de muncă. Este posibil însă ca anumite persoane, deși în fapt sunt șomeri, să nu se înregistreze la agențiile de ocupare și formare profesională și, deci, să nu fie luate în calculele oficiale.

De asemenea, este posibil ca anumite persoane care au căutat, fără succes, locuri de muncă să fi renunțat pentru că și-au pierdut încrederea că vor reuși să se angajeze. Conform criteriilor Biroului Internațional al Muncii, aceste persoane nu sunt considerate șomeri pentru că nu își caută loc de muncă.

Numărul lucrătorilor care și-au pierdut încrederea că vor găsi un loc de muncă este mai mare în perioadele de recesiune decât în cele de creștere economică.

## B2. Tipuri de șomaj

*Într-o economie de piață se întâlnesc mai multe tipuri de șomaj: frictional, structural și ciclic.*

**Șomajul frictional** este forma de șomaj generată de nepotrivirile temporare dintre structura ofertei de muncă (aspirațiile, calificarea sau productivitatea lucrătorilor) și structura cererii de muncă (particularitățile locului de muncă: salariul, condițiile de muncă, perspectivele de promovare etc.).

Mulți lucrători se află în căutarea unui loc de muncă din proprie voință; de obicei, ei caută un loc de muncă mai bun. În cazul lor este vorba despre un **șomaj voluntar**.

Există însă și lucrători aflați în această situație pentru că au fost concediați sau pentru că întreprinderile unde lucrează și-au întrerupt temporar activitatea. Întreprinderile agricole, de construcții sau de turism se află în mod obișnuit în asemenea situații. Angajații lor sunt afectați de **șomaj sezonier**.



Șomajul frictional nu poate fi eliminat. Întotdeauna vor exista lucrători care își doresc și caută un loc de muncă mai bun și mai bine plătit, acest fapt fiind, de altfel, explicabil și de înțeles. Mai mult chiar, el este benefic într-o anumită măsură, deoarece contribuie la o mai bună alocare a resurselor de muncă existente și, prin urmare, la creșterea producției.

**Șomajul structural** este legat de schimbările care se produc în structura pe ramuri a economiei. În decursul timpului, cererea se modifică, fapt care determină dispariția unor produse de pe piață, iar o dată cu ele dispar și activitățile desfășurate pentru producerea lor. De asemenea, structura pe ramuri a economiei este afectată și de modificările care intervin la nivelul tehnologiei. Înlocuirea vechilor tehnologii cu altele noi generează **șomaj tehnologic**. Și într-un caz și în celălalt, se modifică cererea de lucrători calificați: scade cererea de lucrători calificați pentru anumite activități, în schimb crește cererea de lucrători calificați pentru alte tipuri de activități.

Spre deosebire de șomajul frictional, care este o formă de șomaj pe termen scurt, șomajul structural este de durată și, de aceea, combaterea lui este mai dificil de realizat.

**Șomaj ciclic.** În perioadele de recesiune economică, consumul și cheltuielile totale se reduc, fapt care afectează negativ gradul de ocupare a forței de muncă. Întreprinderile care își restrâng activitatea nu mai au nevoie de același număr de lucrători. Scăderea producției determină disponibilizarea surplusului de forță de muncă și, prin urmare, creșterea șomajului.

Nivelul și intensitatea șomajului ciclic diferă în funcție de intensitatea recesiunii economice. În timpul crizei economice din 1929-1933, rata șomajului a ajuns, în unele țări, la 25% (în SUA), în timp ce în anii '80 nu a depășit 10%.

Tipuri de șomaj:

- \* șomaj frictional (voluntar, sezonier);
- \* șomaj structural (tehnologic);
- \* șomaj ciclic.

## 88 Efectele șomajului

Șomajul afectează negativ în mod direct nivelul de trai al populației și poate avea consecințe în sfera socială.

Cea mai gravă consecință a sa este scăderea producției, fapt care se poate constata urmărind evoluția produsului intern brut comparativ cu evoluția ratei șomajului (Tabelul IV.8).

Tabelul IV.8 — Evoluția ratei șomajului și a PIB, în România, în perioada 1995-2005 (procente)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Rata șomaj	9,5	6,6	8,9	10,4	11,8	10,5	8,8	8,4	7,4	6,3	5,9
PIB	7,1	3,9	- 6,1	- 4,8	- 1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1

(sursa: Institutul Național de Statistică, Banca Națională a României, Comisia Națională de Prognost)

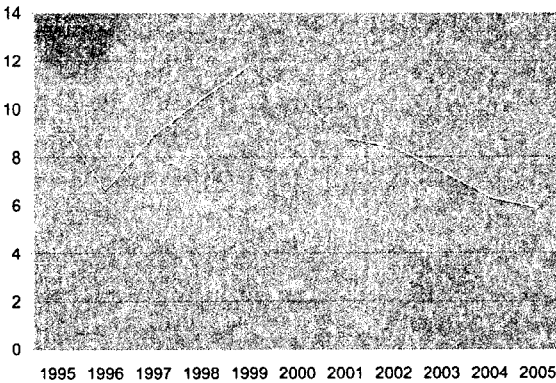


Fig. IV.12 — Evoluția ratei șomajului, în România, în perioada 1995-2005 (procente)

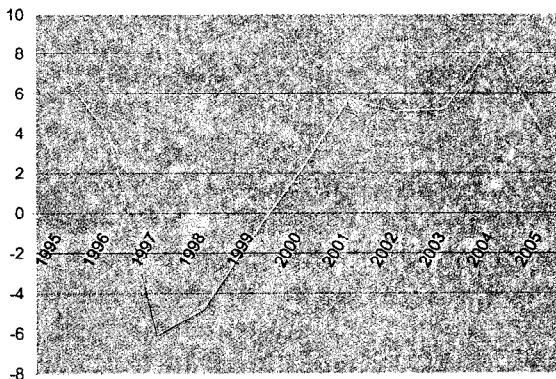


Fig. IV.13 — Evoluția PIB, în România, în perioada 1995-2005 (1990 = 100)

Când șomajul crește, PIB scade, și invers (vezi Figurile IV.12 și IV.13).

Șomajul afectează diferit categoriile de salariați: sunt mai afectați de șomaj lucrătorii necalificați, femeile și tinerii.

Șomajul intens și de durată, specific perioadelor de recesiune, are consecințe sociale grave. La nivel individual, șomajul înseamnă scăderea veniturilor, deprofesionalizarea, pierderea încrederii în forțele proprii, descurajare, probleme în familie etc.

La nivelul societății, șomajul poate genera conflicte sociale și schimbări politice majore. De exemplu, în Germania, criza economică din 1929-1933 a favorizat ascensiunea la putere a lui Hitler, care în campania electorală pentru alegerile din 1933 a promis eliminarea șomajului.

## ***Ocuparea deplină a forței de muncă înseamnă șomaj la nivelul ratei naturale a șomajului.***

Ocuparea deplină a forței de muncă nu înseamnă că nu există șomaj, acesta situându-se la un nivel minim, considerat normal sau natural. În perioade de dezvoltare economică normală este firesc să existe șomaj fricțional și structural. Nivelul șomajului fricțional și structural se exprimă prin rata naturală a șomajului. Ocuparea deplină a forței de muncă presupune, așadar, inexistența șomajului ciclic.

Din punctul de vedere al raportului dintre cererea și oferta de muncă, ocuparea deplină a forței de muncă presupune echilibru pe piața forței de muncă, adică un număr de locuri de muncă egal cu cel al persoanelor care reprezintă forța de muncă.

Dacă pe piața forței de muncă oferta este mai mare decât cererea, apare șomajul ciclic (o rată a șomajului existent pe piață mai mare decât rata naturală a șomajului). Dimpotrivă, dacă cererea este mai mare decât oferta, pe piață va apărea un deficit de forță de muncă, iar rata șomajului existent se va situa sub rata naturală a șomajului. De obicei, în asemenea situații apare inflația.

### **B4. Economia de fiecare zi**

Pentru a combate șomajul, statul promovează politici active de ocupare a forței de muncă, adoptând măsuri precum:

- sprijinirea creării de locuri de muncă pentru șomeri;
- acordarea de facilități fiscale agenților economici care angajează șomeri;
- integrarea șomerilor în programe de recalificare și creștere a gradului de reintegrare a acestora în activitate;
- acordarea de subsidii agenților economici care angajează absolvenți;
- elaborarea unor programe speciale de ocupare a forței de muncă în zonele defavorizate;
- sprijinirea șomerilor pentru a demara activități independente.

#### **Conceptele-cheie ale lecției:**

- |                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| • șomaj            | • șomaj structural |
| • rata șomajului   | • șomaj ciclic     |
| • șomaj fricțional |                    |

## Sarcini de lucru

**1.** Identificați despre ce tip de șomaj este vorba în fiecare caz în parte. Cum credeți că ar putea fi eliminat?

- Reparator de umbrele care nu mai găsește clienți, într-o perioadă de recesiune ce durează de doi ani.
- Lucrători agricoli necalificați care au fost concediați în lunile de primăvară.
- Absolvent de facultate, posesor la unei diplome de masterat în drept și afaceri care, de trei ori, a trebuit să refuze ofertele de serviciu primite din cauza salariului prea mic.
- Cadre militare active care au fost trecute în rezervă în cadrul unui program guvernamental de reducere a deficitului bugetar cu 22,5% în următorii trei ani.

**2.** Folosind datele de mai jos, identificați criteriile folosite pentru a determina structura șomajului într-o economie și categoriile de populație cele mai afectate de șomaj. De ce sunt aceste categorii mai vulnerabile decât altele?

### *Structura șomajului în România*

La 31 decembrie 2005, Agenția Națională pentru Ocuparea Forței de Muncă avea înregistrați 522 967 șomeri, dintre care:

— cu instruire primară, gimnazială, profesională	418 411
— cu studii medii sau postliceale	84 839
— cu studii (post)universitare	19 717
— tineri sub 25 de ani	106 126
— femei	219 224

**3.** Comentați afirmațiile următoare:

*Un loc de muncă înseamnă speranță... Poate fi singurul mod onorabil de a scăpa de sărăcie. Un loc de muncă este pașaportul spre libertate și o viață mai bună. A priva oamenii de locurile lor de muncă înseamnă a-i elimina din societate.*

**4.** Populația totală a unei țări este de 30 de milioane de locuitori. Dintre aceștia, 40% nu sunt apți de muncă, 5% nu sunt disponibili, iar 0,5% nu vor să muncească. **Să se determine numărul șomerilor existenți în țara respectivă**, în condițiile în care populația ocupată reprezintă 50% din întreaga populație.

**5.** La începutul anului, într-o țară oarecare, exista următoarea situație: forța de muncă = 15 mil. persoane; rata șomajului = 5%.

În anul respectiv ajung la vârsta de pensionare 180 000 de persoane și se estimează că 150 000 de tineri vor absolvi liceul. În același timp, se așteaptă ca universitățile să primească 90 000 de studenți și să licențieze 70 000 de specialiști. Prin finalizarea unor investiții vor apărea 50 000 de noi locuri de muncă.

**Ce rată a șomajului se va înregistra la sfârșitul anului?**

**Răspunsuri:** 4. 1,35 milioane; 5. 4,29%.

## C. Inflația

Inflația este un dezechilibru de ansamblu al economiei, care constă în existența unei mase monetare mai mari decât cantitatea de bunuri și servicii oferite pe piață.

### CI. Măsurarea inflației

*Inflația se manifesta printr-o creștere generală a nivelului prețurilor.*

Excedentul de masă monetară aflată în circulație reprezintă cerere care nu va putea fi satisfăcută, deoarece pe piață oferta de bunuri și servicii este mai mică. Excesul de cerere va avea drept consecință creșterea prețurilor.

*Nivelul inflației se determina calculând indicele general al prețurilor sau indicele prețurilor de consum.*

Indicele general al prețurilor exprimă creșterea generală a prețurilor la nivelul întregii economii. Se calculează însumând creșterile prețurilor individuale din economie ponderate în funcție de cantitatea în care se consumă fiecare bun în parte.

Creșterile individuale de preț se determină calculând indicele prețului:

$$I_p = \frac{P_1}{P_0} \times 100,$$

unde  $P_0$  = prețul în perioada de bază, iar  $P_1$  = prețul în perioada curentă.

Astfel, dacă prețul unui bun oarecare crește de la 2 u.m. la 3 u.m., indicele prețului este  $3 : 2 \times 100 = 150\%$ , ceea ce reprezintă o creștere de 50% a prețului.

Indicele general al prețurilor se calculează aplicând formula:

$$I_{GP} = \frac{\sum P_1 \cdot q_1}{P_0 \cdot q_1} \times 100,$$

unde  $q_1$  = cantitatea în care se consumă bunul în perioada curentă.

Indicele prețurilor de consum ( $I_{PC}$ ) măsoară evoluția pe ansamblu a prețurilor bunurilor de consum cumpărate de populație.

Pentru a determina indicele prețurilor de consum se iau în calcul prețurile mai multor bunuri și servicii care formează ceea ce specialiștii numesc „coșul zilnic”.

Tabelul IV.9 — Indicele prețurilor de consum în perioada 1995-2005  
(anul precedent = 100%)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
132,3	138,8	254,8	159,1	145,8	145,7	134,5	122,5	115,3	109,3	108,6

(sursa: Institutul Național de Statistică)

Analizând datele din Tabelul IV.9, se poate constata că, în perioada 1995-2005, în România, prețurile de consum au crescut permanent. Dar, începând din 1997, anul de vârf al inflației din această perioadă, indicele prețurilor a scăzut constant.

Rata inflației reprezintă creșterea generală a prețurilor sau a prețurilor bunurilor de consum.



$$R_i = I_{GP} - 100\% \text{ sau } R_i = I_{PC} - 100\%.$$

Indicele prețurilor de consum ( $I_{PC}$ ) se calculează numai pentru elementele care intră în consumul direct al populației, fiind excluse: consumul din resurse proprii, cheltuielile cu caracter de investiții și acumulare, dobânzile plătite la credite, ratele de asigurare, amenzile, impozitele etc. precum și cheltuielile aferente plății muncii pentru producția agricolă a gospodăriilor individuale.

Cercetarea statistică a prețurilor utilizează următoarele eșantioane:

**Eșantionul de localități** — cuprinde 42 de localități din mediul urban.

**Eșantionul unităților de observare** — cuprinde circa 6 000 de magazine și unități prestatoare de servicii către populație, unde se înregistrează prețurile și tarifele practicate.

**Eșantionul de mărfuri și servicii** — cuprinde 1 597 sortimente care au o pondere semnificativă în consumul populației.

Ponderile utilizate pentru calculul indicilor prețurilor de consum rezultă din structura cheltuielilor medii lunare efectuate de o gospodărie pentru cumpărarea bunurilor și plata serviciilor necesare satisfacerii nevoilor de trai. Periodic se analizează structura cheltuielilor efectuate de populație, iar când mutațiile intervenite sunt semnificative, ponderile se actualizează.

(sursa: Anuarul statistic al României, 2004)

## 02 Cauzele inflației

Creșterea prețurilor este posibilă numai în condițiile de existență a unui exces de cerere.

În condițiile în care resursele disponibile sunt deja utilizate în producție, existența unui exces de cerere va determina creșterea prețurilor, deoarece



oferta nu mai poate crește, fapt care va genera inflație. În circulație vor fi prea mulți bani în raport cu cantitatea de bunuri și servicii oferite spre vânzare.

Pentru a înțelege acest fenomen, să analizăm evoluția produsului intern brut în corelație cu cantitatea de resurse atrase și utilizate în producție. Atât timp cât în economie nu sunt utilizate integral resursele disponibile (faza 1), producția crește pe măsură ce sunt atrase și utilizate cantități suplimentare de resurse. Deși gradul de ocupare a forței de muncă va crește și, odată cu acesta, crește și cererea de bunuri și servicii, prețurile nu se modifică. În faza următoare (faza 2), producția crește în continuare, dar nu în același ritm cu cererea, fapt care va avea drept consecință și creșterea prețurilor. După ce au fost atrase în producție toate resursele disponibile și s-a asigurat ocuparea deplină a forței de muncă, se va produce la capacitate maximă, limită dincolo de care producția nu mai poate crește (faza 3). În schimb, datorită faptului că populația dispune de mijloace de plată suplimentare, cresc prețurile. Grafic, situația se prezintă ca în Figura IV.14.

Dacă economia produce la întreaga ei capacitate, producția nu mai poate crește. Orice creștere a cheltuielilor totale, în aceste condiții, este de natură inflaționistă.

În faza inițială (1), cheltuielile totale — pentru consumul privat sau public, investiții sau exportul net — sunt mici, iar economia nu produce la capacitate maximă. Aceasta înseamnă că PIB este mic, rata șomajului este ridicată, iar

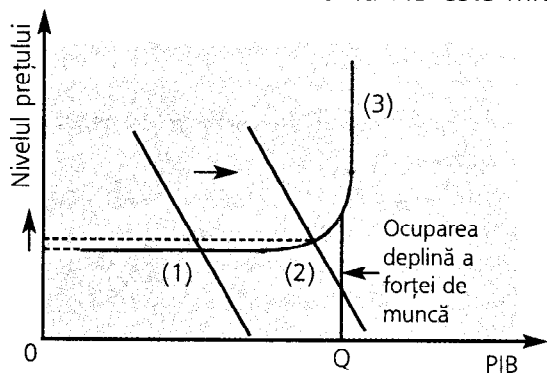


Fig. IV.14 — PIB și gradul de utilizare a resurselor disponibile

întreprinderile au capacități de producție nefolosite. Creșterea cererii, în aceste condiții, va determina întreprinderile să-și mărească producția. Ele vor angaja lucrători, iar numărul șomerilor se va reduce. Pe ansamblul economiei, se va constata creșterea PIB și reducerea ratei șomajului, fără ca prețurile să crească semnificativ.

În faza următoare (2), economia tinde să producă la întreaga ei capacitate. Pe măsură ce se apropie de acest moment, prețurile încep să crească. Însă, ritmul de creștere a producției diferă de la o ramură la alta, astfel încât, în timp ce în unele ramuri economice, ca urmare a unei creșteri rapide, se produce la întreaga capacitate, altele mai pot atrage forță de muncă. Or, creșterea numărului de lucrători, în

condițiile în care capitalul fix rămâne același, este însoțită de o încetinire a ritmului de creștere a producției. Însă cheltuielile salariale cresc și, odată cu ele, cresc și prețurile. Încă nu este vorba de inflație propriu-zisă, deoarece producția nu a atins nivelul maxim și, deci, ar mai putea crește. Odată ce s-a ajuns la nivelul maxim de producție, creșterea cheltuielilor totale generează inflație.

În faza finală (3), nu mai există resurse disponibile care să poată fi utilizate pentru a crește producția în continuare; oricum, economia tinde să depășească limita maximă de producție. Creșterea în continuare a cererii are ca efect doar creșterea prețurilor și, o dată cu aceasta, a ratei inflației.

### ***Inflația poate fi generată și de creșterea costurilor.***

Ori de câte ori cresc prețurile materiilor prime sau ale energiei, cresc și celelalte prețuri. Așa s-a întâmplat, de exemplu, în 1979-1980, când exportatorii de petrol au majorat de mai multe ori prețul, fapt resimțit ca un adevărat șoc în economiile țărilor importatoare. „Șocul petrolului” a determinat imediat creșterea prețurilor la majoritatea bunurilor oferite pe piață.

### ***Creșterea veniturilor poate fi o altă sursă de inflație.***

Dacă salariile cresc, fără acoperire în creșterea productivității muncii, se majorează costurile unitare, fapt care determină întreprinderile să-și reducă producția. Dacă cererea nu se modifică, scăderea ofertei are ca efect creșterea prețurilor.



Creșterea salariilor poate determina amplificarea inflației. În condițiile în care prețurile de consum cresc, lucrătorii vor solicita majorarea salariilor pentru a-și putea acoperi cheltuielile de subzistență. Revendicările salariale ale sindicatelor sunt, în general, acceptate de patronate pentru că nu este în interesul întreprinzătorilor să se ajungă la conflicte de muncă și la oprirea producției.

Dar cheltuielile salariale suplimentare vor fi recuperate prin majorarea prețurilor. De multe ori, sindicatele revendică majorări salariale care să compenseze nu numai creșterile de prețuri din perioadele anterioare, ci și inflația anticipată pe anul în curs. În mod asemănător procedează și întreprinzătorii care, preventiv, majorează prețurile pentru a se asigura că vor obține profiturile scontate. Se poate ajunge la o escaladare a costurilor și a prețurilor, care se autoîntreține. Este ca o spirală care, pe măsură ce se derulează, devine tot mai largă și mai cuprinzătoare.

Inflația generată de excesul de cerere se menține atât timp cât cheltuielile totale sunt prea mari, spre deosebire de inflația generată de creșterea costurilor, care se poate elimina automat. Atunci când cresc costurile, se reduce producția și scade gradul de ocupare a forței de muncă, fapt care va limita creșterea costului în viitor. În acest fel, însă, economia intră într-o perioadă de recesiune.

### C3. Efectele inflației

*Inflația afectează veniturile populației, consumul și economiile.*

Pentru a înțelege modul în care veniturile populației sunt afectate de inflație, trebuie să facem distincție între veniturile nominale și veniturile reale.

Prin venit nominal se înțelege suma de bani pe care o reprezintă venitul unei persoane.

Astfel, sumele de bani primite sub formă de salariu, profit, dobândă sau rentă sunt venituri nominale.

Venitul real reprezintă cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi cumpărată cu venitul nominal.

Dacă venitul nominal crește într-o măsură mai mare decât prețurile, atunci venitul real crește. Dacă însă venitul nominal crește mai puțin decât prețurile, atunci venitul real scade.

Venitul real se determină raportând venitul nominal la indicele prețurilor:

$$\text{venitul real} = \frac{\text{venitul nominal}}{\text{indicele prețurilor}}$$

De exemplu, dacă un salariu mediu de 1,5 mil. lei crește cu 10% în condițiile în care prețurile cresc cu 20%, salariul real scade.

Salariul real =  $(1,5 \text{ mil.} + 10\% \times 1,5 \text{ mil.}) : 120\% = 1,375 \text{ mil.}$ , ceea ce reprezintă o scădere cu 8,34% ( $1,375 \text{ mil.} : 1,5 \text{ mil.} \times 100 = 91,66\%$ ).

Inflația afectează negativ persoanele care obțin venituri fixe, cum sunt personalul din administrație, angajații din sectorul public sau pensionarii. În cazul lor, creșterea prețurilor va determina scăderea veniturilor reale. Dimpotrivă, persoanele care obțin venituri variabile pot fi avantajate de inflație, deoarece veniturile lor nominale pot crește într-o măsură mai mare decât cresc prețurile. Iar, așa cum s-a arătat mai sus, aceasta echivalează cu o creștere a veniturilor reale.

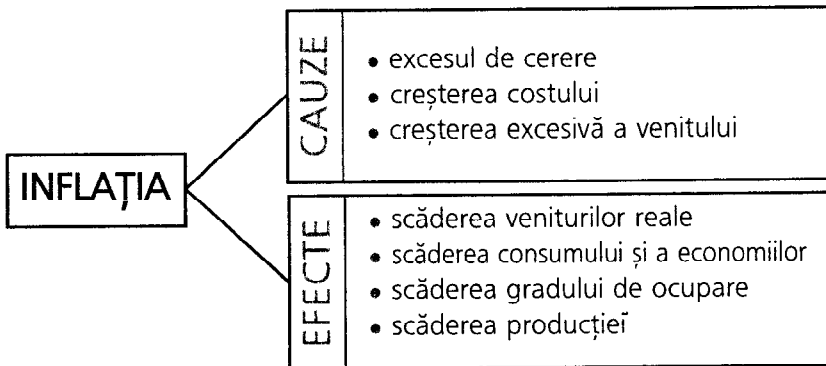
Inflația afectează negativ și economiile populației. Pe măsură ce prețurile cresc, banii depozitați în bănci se devalorizează. Pentru a menține sumele de bani economisite de populație la valoarea lor inițială, băncile trebuie să fixeze o rată a dobânzii mai mare decât rata inflației. Rata dobânzii reale ( $d'_r$ ) va fi diferența dintre rata dobânzii nominale ( $d'_n$ ) și rata inflației ( $R_{\text{inflației}}$ ):

$$d'_r = d'_n - R_{\text{inflației}}$$

De pe urma inflației pot câștiga, însă, debitorii care vor restitui creditorilor sume de bani devalorizate. De exemplu, în anii '90 chiriașii care și-au cumpărat locuințele puse în vânzare de stat cu credit pe termen de 15-20 de ani au fost avantajați de inflație. După 2-3 ani, ratele lunare au devenit simbolice și cei mai mulți cumpărători și-au putut achita integral locuința, plătind echivalentul a două sau trei salarii lunare.

### *Inflația afectează nivelul producției și gradul de ocupare a forței de muncă.*

Atunci când prețurile cresc, cererea scade și producătorii vor fi obligați să reducă producția și să disponibilizeze forța de muncă. Drept urmare, gradul de ocupare scade, iar șomajul crește. În acest fel s-au petrecut lucrurile la sfârșitul anilor '70 și începutul anilor '80, când Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol (OPEC) a mărit prețul petrolului. Multe țări au fost nevoite să reducă nivelul producției pentru că nu mai puteau importa petrol în cantități suficiente, iar rata șomajului a crescut în mod semnificativ.



#### **Conceptele-cheie ale lecției:**

- |                                |                 |
|--------------------------------|-----------------|
| • inflație                     | • venit real    |
| • rata inflației               | • venit nominal |
| • indicii prețurilor de consum |                 |

## Sarcini de lucru

### 1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

a. Inflația se manifestă prin creșterea mai rapidă a puterii de cumpărare a banilor în raport cu oferta de bunuri și servicii de pe piață, astfel încât veniturile scad, prețurile cresc, iar valoarea banilor crește foarte mult.

b. În mod curent, este considerată cauză a inflației și diminuarea producției de bunuri și servicii, în condițiile în care masa monetară nu se adaptează la această modificare.

c. Într-o conjunctură inflaționistă, există și agenți economici care obțin avantaje considerabile.

d. Indexarea salariilor este cea mai eficientă măsură de combatere a inflației.

### 2. Creșterea inflației afectează negativ veniturile populației. Uneori, însă, deși prețurile cresc, veniturile nu scad. Cum vă explicați fenomenul? Dați exemple care să ilustreze răspunsul.

### 3. Ce efecte are inflația asupra următoarelor persoane:

a. Domnul Mateescu este proprietarul unei stații de benzină. În ultimii doi ani, încasările sale au crescut constant.

b. Doamna Petrescu este funcționară la un oficiu poștal. În ultimii doi ani, salariul i-a fost indexat semestrial.

c. Cornel are 17 ani, este orfan și beneficiază de o pensie de urmaș.

d. Cristian a moștenit 10 mil. lei, bani depozitați la Banc Post.

e. Rodica Simion a contractat un credit pe 10 ani pentru cumpărarea unei locuințe.

### 4. Comentați următoarea afirmație:

*Mai mulți bani nu înseamnă neapărat mai mulți bani.*

### 5. Calculați rata inflației, știind că în decurs de un an prețurile bunurilor de consum au crescut de 1,5 ori.

### 6. În România, în perioada 1995-2005, indicii prețurilor de consum au fost următorii (anul precedent = 100%):

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
132,3	138,8	254,8	159,1	145,8	145,7	134,5	122,5	115,3	109,3	108,6

(sursa: Institutul Național de Statistică)

● De câte ori au crescut prețurile în anii respectivi?

● Ce rată a inflației s-a înregistrat în fiecare an? Reprezentați grafic evoluția acesteia.

● Ce efect a avut creșterea prețurilor asupra veniturilor populației în anul 2003, știind că venitul lunar mediu al unei gospodării a fost de 795,09 lei (noi), în acel an, față de 658,51 lei (noi) în anul 2002?

**Răspunsuri:** 5. 50%; 6. 1,32; 1,38; 2,54; 1,59; 1,45; 1,45; 1,34; 1,22; 1,15; 1,09; 10,8; 32,3%; 38,8%; 154,8%; 59,1%; 45,8%; 45,7%; 34,5%; 22,5%; 15,3%; 9,3%; 8,6%; au crescut cu 4,71%.

# 5 \*Creștere și dezvoltare economică.

## \*Fluctuații ale dezvoltării economice

### A. Creșterea economică

Creșterea economică poate fi definită drept evoluția ascendentă a unei economii care obține performanțe tot mai mari de la o perioadă la alta.

Creșterea economică se exprimă prin creșterea produsului intern brut, respectiv a produsului intern brut pe locuitor.

***Creșterea economică este un obiectiv major pentru orice societate.***

Orice societate își propune să se dezvolte din punct de vedere economic, să producă mai mult, pentru a putea satisface într-o măsură mai mare trebuințele și dorințele oamenilor. Creșterea economică înseamnă, implicit, un nivel de trai mai ridicat, venituri mai mari, posibilități de consum mai mari, fonduri pentru combaterea sărăciei și protecția mediului, posibilitatea de a satisface nevoi superioare. Ca urmare a dezvoltării economice cresc atât posibilitățile de consum, cât și cele de producție și poate fi soluționată mai ușor problema alocării resurselor.

***Creșterea economică depinde de oferta de factori de producție, adică de posibilitățile de producție existente.***

În mod hotărâtor, creșterea economică este influențată de resursele de producție existente, și anume:

- cantitatea și calitatea resurselor naturale;
- cantitatea și calitatea resurselor umane;
- stocul de capital și condițiile tehnice.

Între cantitatea și calitatea resurselor disponibile, pe de o parte, și rezultatele obținute, pe de alta, există o relație directă: cu cât o economie dispune de mai multe resurse de calitate, cu atât nivelul producției va fi mai ridicat.

O economie care urmărește să se dezvolte trebuie să aloce o cantitate mai mare de resurse pentru producția bunurilor de producție, decât pentru producerea bunurilor de consum. În graficul care urmează (Figura IV.15), această opțiune de creștere economică este posibilă în punctele A și E.

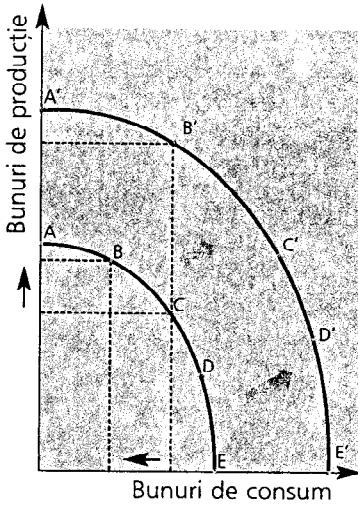


Fig. IV.15 – Creșterea economică și curba posibilităților de producție

Curba A-E indică posibilitățile pe care le are economia, la un moment dat, de a produce diferite bunuri la un volum maxim, cu o cantitate fixă de resurse naturale, umane și de capital. Resursele fiind limitate, vom putea produce mai multe bunuri de producție, sacrificând o parte din bunurile de consum (A, B), sau invers (D, E). Creșterea cantității și a calității resurselor de producție disponibile, precum și progresul tehnic determină deplasarea curbei de posibilitate în poziția A'-E'. Punctele situate pe noua curbă reprezintă posibilitățile suplimentare pe care le are economia de a maximiza producția în noile condiții, astfel încât, indiferent ce bun se produce, producția se va situa la un nivel superior față de cel anterior.

*Creșterea economică depinde de creșterea cantității și calității factorilor de producție și de creșterea eficienței cu care acești factori sunt utilizați.*

Dacă cererea de factori de producție este mare, atunci gradul de ocupare a forței de muncă crește, iar întreprinderile vor fi interesate să mărească eficiența și productivitatea. Prin urmare, produsul intern brut, calculat ca productivitate a muncii înmulțită cu munca prestată, crește (Figura IV.16).

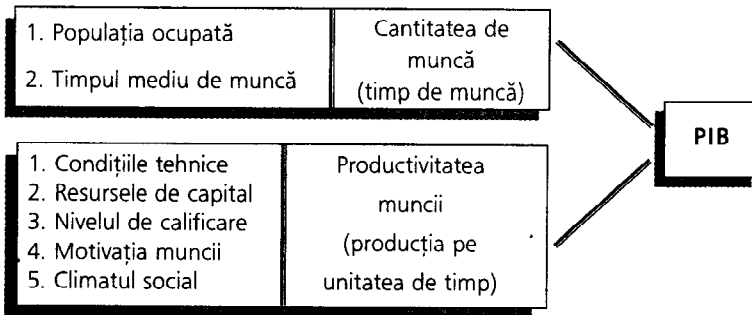


Fig. IV.16 – Factorii care determină mărimea produsului intern brut

Cererea și oferta de factori de producție interacționează. Astfel, șomajul, care indică un nivel scăzut al cererii de factori de producție, poate încetini ritmul investițiilor și al cercetării științifice. Invers, o rată scăzută a investițiilor poate genera șomaj.

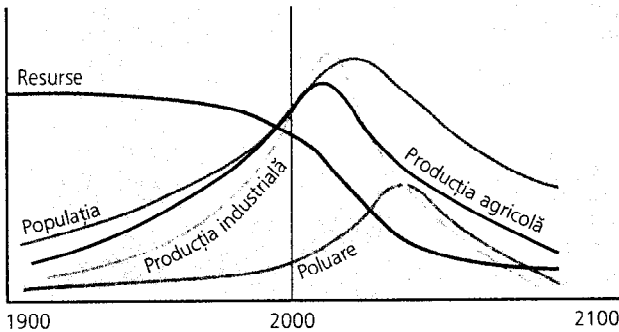
Creșterea economică determinată de creșterea cantității resurselor de producție atrase și utilizate reprezintă o creștere de tip extensiv.

Creșterea economică determinată de creșterea calității resurselor de producție și a eficienței utilizării acestora este o creștere de tip intensiv.

### ***Economia s-a dezvoltat în ritm exponențial în decursul timpului.***

În decursul timpului, activitatea economică a înregistrat creșteri semnificative, cantitatea de resurse atrase și utilizate, precum și nivelul producției sporind foarte mult. Creșterile cele mai importante au avut loc, în ultimul secol, ca urmare a promovării progresului tehnic și a trecerii la exploatarea intensivă a resurselor.

După unele estimări, activitatea economică a crescut în ritm exponențial, ceea ce a însemnat dublarea rezultatelor obținute la intervale tot mai scurte de timp. Volumul producției, populația, consumul de resurse au crescut în mod sistematic, dar, o dată cu acestea, a crescut și poluarea și s-a degradat calitatea mediului natural.



**Fig. IV.17** — Creșterea economică în secolul al XX-lea (scenariu pe calculator)

Din graficul alăturat (Figura IV.17), reiese că între anii 1900 și 2000 populația, producția industrială și cea agricolă au crescut semnificativ, după care au început să scadă, pe măsură ce poluarea s-a intensificat și resursele neregenerabile au ajuns să se extragă cu costuri tot mai mari. Viitorul pare să fie sumbru: resursele

se vor epuiza, iar activitatea economică se va întrerupe.

Graficul ilustrează concluziile la care au ajuns unii cercetători americani\* care, în anii '70, au tras un semnal de alarmă, atenționând asupra caracterului limitat al resurselor. Ei au susținut că, pentru a proteja resursele și a asigura funcționarea economiei în viitor, creșterea economică trebuie oprită, optându-se pentru „creștere economică zero”. Viziunea catastrofică a anilor '70 nu s-a confirmat, dar oamenii au devenit conștienți de necesitatea de a

\*Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows și Jorgen Randers, autorii lucrării intitulată *Limitele creșterii*, 1972.



economisi resursele și de a le utiliza în mod eficient. Dezvoltarea economică nu trebuie să epuizeze resursele și să compromită posibilitățile de dezvoltare în viitor, ci, dimpotrivă, trebuie să fie durabilă.

## B. Fluctuațiile activității economice

În decursul timpului, dezvoltarea economică a fost întreruptă de perioade de instabilitate și declin.

Chiar economiile cele mai dinamice, care au promovat progresul tehnic și au înregistrat creșteri rapide la nivelul capacităților de producție, nu au putut asigura o creștere economică permanentă. Creșterea economică din anumite perioade de timp a fost urmată de recesiune și depresiune, cu alte cuvinte, de scăderea nivelului producției și a gradului de ocupare a forței de muncă, de șomaj și inflație.

**Activitatea economică evoluează ciclic, înregistrând creșteri și căderi periodice.**

Activitatea economică este fluctuantă. Unele fluctuații reprezintă variații sezoniere ale activității desfășurate, însă altele sunt periodice și țin de o evoluție ciclică a economiei.

Ciclul economic este intervalul dintre două perioade succesive de creștere economică.

Pe parcursul unui ciclu economic, se pot constata mai multe faze:

**1. Nivelul maxim de dezvoltare** la care ajunge economia la un moment dat reprezintă punctul de început al unui ciclu economic, caracterizat prin ocuparea deplină a forței de muncă și un volum al producției apropiat de capacitatea maximă. În mod obișnuit, nivelul prețurilor este ridicat.

**2. Recesiunea**, care urmează nivelului maxim de dezvoltare, este o fază de declin a producției, a venitului, a gradului de ocupare și a tranzacțiilor de pe piață. În diferite domenii de activitate, afacerile se restrâng, iar numărul firmelor care se închid este în creștere.

Dacă declinul economiei este puternic și de lungă durată, atunci recesiunea se transformă în **depresiune**.

**3. Nivelul minim** până la care decade economia se caracterizează printr-un volum al producției situat la limita de jos și un grad de ocupare a forței de muncă scăzut. Economia poate rămâne la acest nivel o perioadă mai scurtă sau mai lungă de timp.

**4. Expansiunea** economiei înseamnă creșterea volumului producției și a gradului de ocupare. Dacă expansiunea este puternică, nivelul prețurilor

poate să crească, înainte de a se ajunge la capacitatea maximă și la ocuparea deplină a forței de muncă.

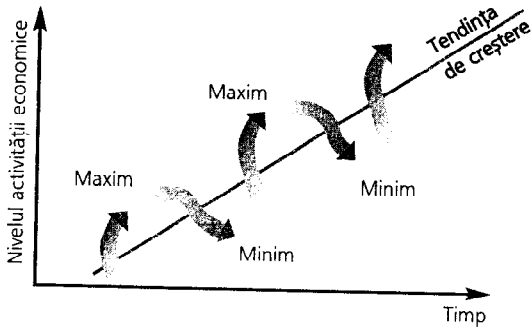
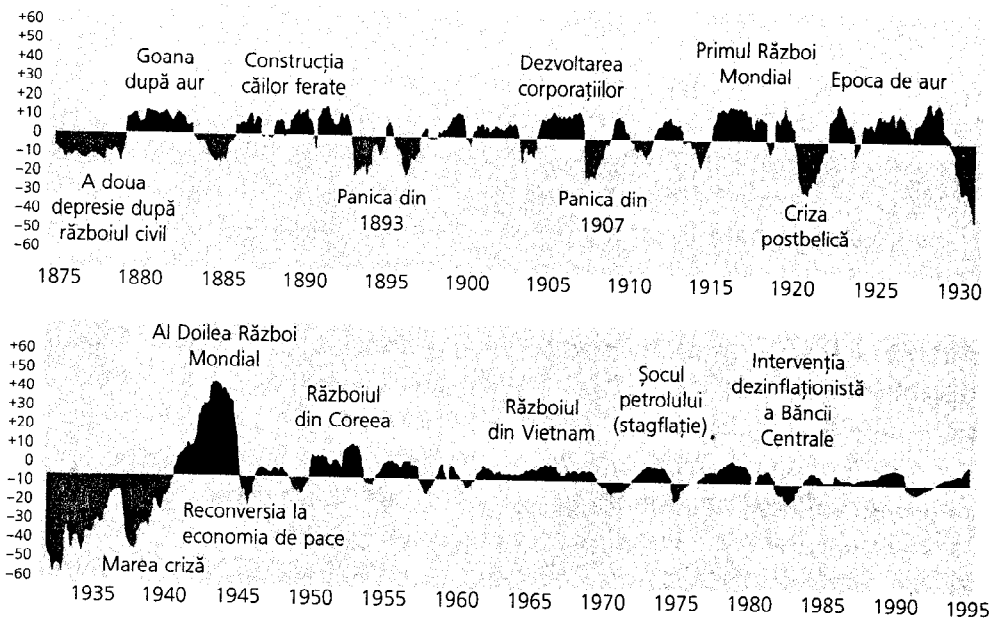


Fig. IV.18 — Ciclul economic

Ciclurile economice se succed în timp, economia parcurgând alternativ faze de creștere și de descreștere, oscilând între un nivel maxim și un nivel minim de dezvoltare (Figura IV.18). Fiecare ciclu economic are o anumită intensitate și durată și se deosebește, prin acestea, de celelalte, deși presupune parcurgerea aceluiași patru faze. Periodicitatea medie a unui ciclu este de 8-10 ani.

Pe baza datelor statistice, experții americani de la Ameritrust Company (Cleveland) au estimat curba ciclurilor economice succesive înregistrate în SUA, în perioada 1875-1995 (Figura IV.19). După marea criză din 1929-1933, amplitudinea oscilațiilor ciclice s-a redus foarte mult, datorită politicilor de intervenție a statului în economie, inițiate de președintele Roosevelt.



(sursa: C.R. McConnell, S.L. Brue, *Economics*, McGraw-Hill, 1996)

Fig. IV.19 — Ciclurile economice în decursul timpului



În anul 1929, economia a fost afectată de o criză economică deosebit de puternică, care a durat 4 ani. *Marea criză economică* a însemnat scăderea dramatică a producției, șomaj în masă, falimente, sărăcie. De atunci, crizele s-au repetat, mai mult sau mai puțin regulat, și au avut o intensitate mult mai mică. Cea mai gravă criză din perioada postbelică s-a înregistrat în anii '70 și a fost legată de creșterea prețului petrolului.



*Oscilațiile activității economice sunt în esență determinate în primul rând, prin corelația a nivelului de producție și a gradului de ocupare cu nivelul consumului de bunuri și servicii.*

Într-o economie de piață, firmele produc acele bunuri și servicii pe care le pot vinde pe piață în condiții de profit. Dacă **nivelul consumului** este scăzut, întreprinderile își vor reduce producția, fapt care va determina scăderea producției globale, a nivelului de ocupare și a veniturilor. Dimpotrivă, un consum ridicat va stimula producția și, concomitent, gradul de ocupare a forței de muncă va crește, ceea ce va determina și creșterea veniturilor. Pe măsură ce economia se apropie de capacitatea maximă de producție, creșterea producției este tot mai lentă, iar cererea mare de bunuri și servicii va determina majorarea prețurilor.

Nivelul producției și gradul de ocupare a forței de muncă sunt influențate și de **cantitatea de bani** existentă într-o economie. Dacă există masă monetară excedentară, apare inflația, iar dacă în circulație se află prea puțini bani în raport cu nevoile economiei, producția se restrânge și crește șomajul.

Evoluția activității economice este influențată și de **fenomene sociale și politice majore**. De exemplu, războaiele perturbă activitatea economică și, în același timp, distrug bunuri materiale. Războiul trebuie susținut economic, printr-un nivel ridicat al producției de bunuri destinate armatei. De aceea, economia de război implică un nivel ridicat de ocupare a forței de muncă. În același timp, însă, cererea de bunuri și servicii din partea populației este mai mare decât producția destinată consumului său, fapt care poate genera o inflație foarte ridicată. La sfârșitul războiului, când cheltuielile militare scad și se revine la economia de pace, nivelul producției scade, la fel ca și gradul de ocupare.

*Recesiunea și depresiunea au efecte negative asupra populației și asupra diferitelor sectoare ale economiei.*

În condiții de declin economic, cele mai afectate sunt întreprinderile care produc bunuri de capital și bunuri de folosință îndelungată. Firmele de construcții, de mașini și utilaje sau de automobile sunt deosebit de vulnerabile. Producătorii și consumatorii pot amâna cumpărarea bunurilor de acest tip. În perioadele de recesiune, producătorii nu achiziționează utilaje noi, nu construiesc, nu înființează întreprinderi, spre deosebire de perioadele de expansiune, când înlocuiesc utilajele, de regulă, înainte să fie uzate fizic. Dimpotrivă, ei își repară utilajele vechi și le folosesc în continuare. Mai mult chiar, există întreprinderi care nu funcționează la capacitatea de producție, deci nu utilizează întregul capital de care dispun. Așa se explică faptul că achizițiile de bunuri de capital se reduc drastic.

Cu bunurile de folosință îndelungată se întâmplă un fenomen asemănător. În perioadele de dificultăți economice, populația își reduce cheltuielile și renunță să achiziționeze automobile, mobilă sau diferite aparate electrocasnice. Dacă este cazul, oamenii își repară aparatele și mașinile vechi și le folosesc cât mai mult posibil.

*În fazele de recesiune, scade consumul și crește șomajul.*

Întreprinderile care produc bunuri de folosință curentă sunt mai puțin afectate, pentru că populația nu poate amâna sau renunța să cumpere produsele acestora. Oamenii trebuie să se hrănească și să se îmbrace și, de aceea, vor continua să cumpere alimente, îmbrăcăminte sau alte bunuri de folosință curentă. Totuși, constrângerile bugetare vor afecta cantitatea în care populația va achiziționa bunurile de folosință curentă și, de multe ori, și calitatea, cumpărătorii alegând produsele de calitate inferioară, care sunt mai ieftine.

De asemenea, recesiunea afectează întreprinderile mici și mijlocii, care nu vor putea face față dificultăților economice, spre deosebire de marile întreprinderi, care pot rezista o perioadă mai mare de timp. Închiderea întreprinderilor mici și mijlocii, simultan cu restrângerea producției marilor întreprinderi vor determina nu numai scăderea ofertei, ci și creșterea șomajului.

**Conceptele-cheie ale lecției**

- creștere economică
- ciclul economic
- recesiune
- expansiune

## Sarcini de lucru

**1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!**

- a. Monitorizarea activității economice la diferite niveluri permite constatarea faptului că, îndeobște, aceasta înregistrează creșteri și doar uneori, relativ rar, apar situații de stagnare sau descreștere.
- b. Activitatea economică are o evoluție uniformă, lineară și fluctuantă.
- c. Expansiunea este, dintr-un anumit punct de vedere permanentă, chiar dacă se face simțită acțiunea unor condiții defavorabile, dar creșterile nu sunt întotdeauna la fel de importante, uneori putând exista așa-numitele „creșteri zero”.
- d. În condiții de recesiune, în economie se restabilește echilibrul, chiar dacă acest fapt provoacă unor categorii sociale insatisfacții puternice.

**2. Calculați rata anuală de creștere în situația următoare:**

$PIB_0 = 500$  miliarde u.m.;  $PIB_1 = 525$  miliarde u.m.

**3. În condiții de recesiune, întreprinderile care produc bunuri de folosință îndelungată sunt mai afectate decât cele care produc bunuri de folosință curentă.**

Cum se explică acest fapt?

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Produsul intern brut	- 4,8	- 1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1
Consumul final	1,1	- 2,5	1,4	6,3	4,9	6,9	10,3	8,5
Formarea bruta a capitalului fix	- 5,7	- 4,8	5,5	10,1	8,2	9,1	10,1	7,5

**4. Folosiți datele din tabelul de mai jos pentru a explica de ce este creșterea economică un obiectiv major în orice societate (1990 = 100%):**

**5. În perioada 1995-2005, în România, evoluția PIB a fost următoarea (variație procentuală față de anul anterior):**

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
7,1	3,9	- 6,1	- 4,8	- 1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1

(sursă: Banca Națională a României, Comisia Națională de Prognoză)

- Reprezentați grafic evoluția PIB în perioada sus-menționată.
- Identificați fazele de recesiune și de expansiune și stabiliți durata lor.
- Ce tendință de evoluție a avut economia României în perioada 2002-2004?

Argumentați!

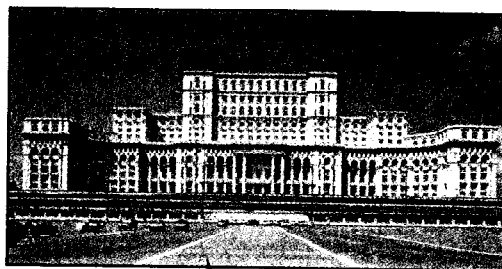
Răspunsuri: 2. 25%.

## 6 \*Rolul statului în economia de piață

Prin funcțiile pe care le îndeplinește, statul este un participant important la viața economică.

Statul:

- reglementează activitatea economică;
- menține concurența;
- redistribuie veniturile;
- corectează externalitățile;
- oferă bunuri și servicii publice;
- intervine pentru a asigura stabilitatea economică.



### **Statul reglementează activitatea economică.**

Activitatea economică nu se poate desfășura în absența unor legi care să o reglementeze și să stabilească limitele între care pot acționa producătorii și consumatorii. Legea stabilește condițiile în care poate fi inițiată o afacere, drepturile și obligațiile proprietarilor, ale producătorilor, ale salariaților sau ale consumatorilor.

De exemplu, prin lege se prevede obligația firmelor de a angaja pe bază de contract de muncă, de a plăti salarii cel puțin egale cu salariul minim pe economie, de a investi în protecția mediului înconjurător. Producătorii de alimente sunt obligați să eticheteze bunurile pe care le oferă spre vânzare, să menționeze data fabricației și termenul de valabilitate, să informeze corect cumpărătorii despre compoziția chimică a produselor etc.

Încălcarea legii se pedepsește.

### **Statul intervine pentru a menține concurența dintre producători.**

Concurența reprezintă mecanismul economic prin intermediul căruia piața poate promova interesele consumatorilor, obligându-i pe producători să reducă prețurile, să ofere produse de calitate, să înnoiască și să diversifice producția.

În lipsa concurenței, consumatorul este la dispoziția producătorului. O asemenea situație poate să apară pe piață în condiții de monopol, adică în condițiile în care un bun este oferit de un singur producător. Acesta nu este concurat de nici un alt producător, iar consumatorii, neavând alternative, sunt obligați să cumpere bunul respectiv, chiar dacă nu le convine prețul sau calitatea.

## Sarcini de lucru

### 1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

a. Monitorizarea activității economice la diferite niveluri permite constatarea faptului că, îndeobște, aceasta înregistrează creșteri și doar uneori, relativ rar, apar situații de stagnare sau descreștere.

b. Activitatea economică are o evoluție uniformă, lineară și fluctuantă.

c. Expansiunea este, dintr-un anumit punct de vedere permanentă, chiar dacă se face simțită acțiunea unor condiții defavorabile, dar creșterile nu sunt întotdeauna la fel de importante, uneori putând exista așa-numitele „creșteri zero”.

d. În condiții de recesiune, în economie se restabilește echilibrul, chiar dacă acest fapt provoacă unor categorii sociale insatisfacții puternice.

### 2. Calculați rata anuală de creștere în situația următoare:

$PIB_0 = 500$  miliarde u.m.;  $PIB_1 = 525$  miliarde u.m.

3. În condiții de recesiune, întreprinderile care produc bunuri de folosință îndelungată sunt mai afectate decât cele care produc bunuri de folosință curentă.

Cum se explică acest fapt?

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Produsul intern brut	- 4,8	- 1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1
Consumul final	1,1	- 2,5	1,4	6,3	4,9	6,9	10,3	8,5
Formarea bruta a capitalului fix	- 5,7	- 4,8	5,5	10,1	8,2	9,1	10,1	7,5

4. Folosiți datele din tabelul de mai jos pentru a explica de ce este creșterea economică un obiectiv major în orice societate (1990 = 100%):

5. În perioada 1995-2005, în România, evoluția PIB a fost următoarea (variație procentuală față de anul anterior):

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
7,1	3,9	- 6,1	- 4,8	- 1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,4	4,1

(sursă: Banca Națională a României, Comisia Națională de Prognoză)

- Reprezentați grafic evoluția PIB în perioada sus-menționată.
- Identificați fazele de recesiune și de expansiune și stabiliți durata lor.
- Ce tendință de evoluție a avut economia României în perioada 2002-2004?

Argumentați!

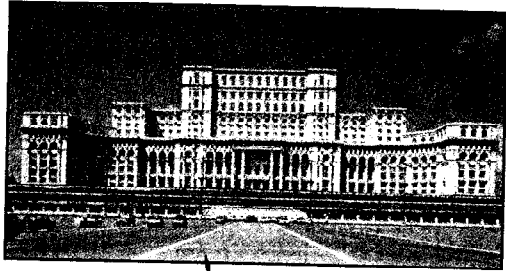
Răspunsuri: 2. 25%.

## 6 \* *Rolul statului în economia de piață*

Prin funcțiile pe care le îndeplinește, statul este un participant important la viața economică.

Statul:

- reglementează activitatea economică;
- menține concurența;
- redistribuie veniturile;
- corectează externalitățile;
- oferă bunuri și servicii publice;
- intervine pentru a asigura stabilitatea economică.



### ***Statul reglementează activitatea economică.***

Activitatea economică nu se poate desfășura în absența unor legi care să o reglementeze și să stabilească limitele între care pot acționa producătorii și consumatorii. Legea stabilește condițiile în care poate fi inițiată o afacere, drepturile și obligațiile proprietarilor, ale producătorilor, ale salariaților sau ale consumatorilor.

De exemplu, prin lege se prevede obligația firmelor de a angaja pe bază de contract de muncă, de a plăti salarii cel puțin egale cu salariul minim pe economie, de a investi în protecția mediului înconjurător. Producătorii de alimente sunt obligați să eticheteze bunurile pe care le oferă spre vânzare, să menționeze data fabricației și termenul de valabilitate, să informeze corect cumpărătorii despre compoziția chimică a produselor etc.

Încălcarea legii se pedepsește.

### ***Statul intervine pentru a menține concurența dintre producători.***

Concurența reprezintă mecanismul economic prin intermediul căruia piața poate promova interesele consumatorilor, obligându-i pe producători să reducă prețurile, să ofere produse de calitate, să înnoiască și să diversifice producția.

În lipsa concurenței, consumatorul este la dispoziția producătorului. O asemenea situație poate să apară pe piață în condiții de monopol, adică în condițiile în care un bun este oferit de un singur producător. Acesta nu este concurat de nici un alt producător, iar consumatorii, neavând alternative, sunt obligați să cumpere bunul respectiv, chiar dacă nu le convine prețul sau calitatea.



Statul trebuie să intervină în asemenea situații și să apere interesele consumatorilor, care altfel ar fi sacrificate. În plus, statul trebuie să vegheze ca între producători să se desfășoare o concurență corectă, conform legilor în vigoare.

### ***Statul redistribuie veniturile.***

Într-o economie de piață, oamenii obțin venituri diferite, uneori discrepanțele dintre acestea fiind foarte mari.

Venituri mari obțin, în general, persoanele care au absolvit o instituție de învățământ superior, care sunt calificate pentru exercitarea unei anumite profesii și sunt competente în domeniul lor de activitate, precum și proprietarii unor bunuri de capital ori cei ai unor terenuri. Spre deosebire de aceste categorii, lucrătorii necalificați obțin venituri considerabil mai mici.

Impozitele percepute de stat pe veniturile realizate pot modifica veniturile nete ale populației (venitul net este venitul rămas la dispoziția unei persoane după scăderea impozitului pe venit). Astfel, se pot diminua veniturile dacă nivelul de impozitare este mare, după cum se pot diminua discrepanțele, dacă veniturile mari sunt impozitate cu un procent mai mare (impozitarea progresivă).

În societate există și persoane care nu găsesc un loc de muncă sau care nu sunt apte de muncă: șomeri, invalizi, persoane cu handicap, copiii, persoane în vârstă etc. Statul trebuie să intervină și să-i sprijine pe cei care au nevoie de asistență din partea societății, prin sistemul de asigurări sociale — să ofere protecție socială, să finanțeze programe speciale de asistență medicală sau de combatere a șomajului și, în ultimă instanță, chiar să influențeze nivelul prețurilor (prin măsuri cum sunt: subvenționarea unor produse agroalimentare de bază, a medicamentelor, a energiei etc.) — sau prin stabilirea salariului minim pe economie.

### ***Statul intervine pentru a corecta externalitățile.***

Externalitățile reprezintă efecte secundare ale activității economice, resimțite, de regulă, în alte domenii de activitate, precum: învățământul, sănătatea, cultura sau protecția mediului înconjurător.

Unele dintre ele sunt pozitive, altele, negative. Un exemplu de externalitate negativă este poluarea. Deversarea noxelor și a reziduurilor industriale în aer sau în apele râurilor afectează mediul natural, plantele și animalele, sănătatea oamenilor.

Statul trebuie să intervină, direct sau indirect, și să impună întreprinderilor protejarea mediului. Prin lege, statul poate interzice sau limita poluarea, obligând întreprinderile care, prin activitatea lor, poluează mediul să cheltuiască suplimentar pentru a-l proteja. De exemplu, întreprinderile sunt obligate

să instaleze filtre de purificare a apei tehnologice, să neutralizeze noxele, să depoziteze deșeurile. Indirect, statul poate obliga întreprinderile la plata unor taxe, echivalente cu mărimea cheltuielilor pentru protecția mediului.

*Statul aloca resurse pentru producerea unor bunuri și servicii pe care piața nu le poate asigura.*

Piața nu reușește întotdeauna să ofere bunurile și serviciile necesare în cantități suficiente sau nu reușește să ofere anumite bunuri sau servicii pentru că producerea acestora nu este eficientă din punct de vedere economic. Asemenea situații impun intervenția statului, care oferă el însuși populației bunuri și servicii publice.

Spre deosebire de bunurile și serviciile private, care pot fi consumate exclusiv de cumpărătorii lor, cele publice sunt consumate în colectiv. Nici unei persoane nu i se poate interzice accesul la ele. De aceea, bunurile și serviciile publice nu pot fi vândute indivizilor, ci sunt oferite gratuit.



***Bunurile și serviciile private:***

- sunt produse, în principal, de particulari și vândute pe piață;
- sunt cumpărate în cantități mici de consumatorii individuali;
- se află la dispoziția exclusivă a celor care le-au cumpărat.

***Bunurile și serviciile publice:***

- sunt produse de stat și oferite gratuit ;
- sunt consumate în colectiv;
- sunt oferite tuturor, nimeni neputând interzice altor persoane să le folosească.

Un exemplu de serviciu public este iluminatul străzilor. Din punct de vedere economic, acest serviciu s-ar justifica dacă beneficiile obținute de pe urma sa ar fi mai mari decât costurile pe care le implică. Dar, din iluminatul străzilor nu se obțin beneficii, deoarece, practic, nu există nici o modalitate de a interzice trecătorilor care nu plătesc să beneficieze de lumina instalată pe stradă și, prin urmare, nimeni nu va avea motive să plătească.

Economiștii numesc acest fenomen **accesul liber la bunuri** și îl definesc ca **posibilitate de a consuma anumite bunuri fără a le suporta costurile.**

Producătorii particulari nu sunt interesați să producă bunuri pe care nu le pot vinde și care nu le aduc profit. De aceea, deși iluminatul public este benefic pentru toată lumea, acest serviciu nu va putea fi asigurat și oferit de piață. La fel se întâmplă și cu apărarea națională, ordinea și igiena publică etc.

Pentru ca bunurile și serviciile publice să existe, statul trebuie să le producă și să le ofere gratuit populației. Producerea lor nu este însă gratuită. Statul

are nevoie de resurse financiare pe care să le folosească în acest scop și de aceea impune populației plata unor taxe și impozite.

**Bunuri și servicii precum drumurile și șoselele, bibliotecile, muzeele etc. sunt bunuri cvasipublice.**

Ele ar putea fi produse de particulari, însă în cantități insuficiente, și de aceea statul intervine oferindu-le el însuși populației.

### **Statul intervine pentru a asigura stabilitate economică.**

Statul acționează pentru a limita efectele recesiunii și a sprijini relansarea economiei, pentru a asigura creșterea gradului de ocupare a forței de muncă și stabilitatea prețurilor.

Principalele instrumente pe care statul le folosește în acțiunile sale sunt bugetul și sistemul de taxe și impozite.

**Bugetul de stat reprezintă veniturile și cheltuielile statului.**

Veniturile statului provin din impozitele percepute pe veniturile întreprinderilor și ale populației, din contribuțiile pe asigurări sociale și alte taxe și impozite (taxe de consum, taxa pe valoarea adăugată etc.).

Cheltuielile statului sunt destinate finanțării administrației publice, apărării, învățământului, sănătății, culturii, asigurărilor sociale, lucrărilor publice.

În funcție de raportul dintre venituri și cheltuieli, **bugetul statului poate fi:**

- **echilibrat** (venituri = cheltuieli);
- **deficitar** (venituri < cheltuieli);
- **excedentar** (venituri > cheltuieli).

Statul, care este cel mai mare consumator de bunuri și servicii din economie, poate contribui la creșterea gradului de ocupare a forței de muncă și la menținerea prețurilor făcând **cheltuieli mai mari de la buget**. De exemplu, poate finanța lucrări publice, investiții în domeniul învățământului, culturii, sănătății sau poate acorda subvenții producătorilor. Cheltuielile publice trebuie să crească în perioadele de recesiune, dar să scadă în perioadele de expansiune, pentru ca statul să nu contribuie la creșterea cererii, atunci când ea se situează la un nivel ridicat. În caz contrar, excesul de cerere de pe piață ar determina creșterea prețurilor și apariția sau accelerarea inflației.

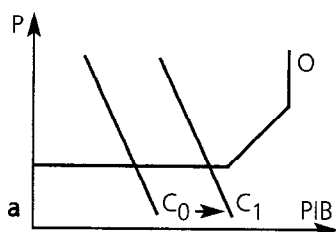
**Taxele și impozitele reprezintă obligații financiare pe care agenții economici și populația le au față de stat.**

Creșterea obligațiilor fiscale micșorează veniturile populației și determină scăderea cererii, în timp ce reducerea taxelor și a impozitelor are ca efect

creșterea veniturilor și, implicit, a cererii. În perioadele de recesiune, se recomandă reducerea taxelor și a impozitelor, iar în perioadele de expansiune, creșterea lor.

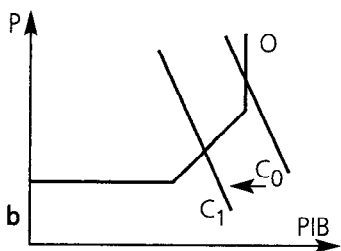


**J.M. Keynes** (1883-1946) este considerat cel mai influent economist al secolului al XX-lea. El este inițiatorul *dirijismului economic*, susținând că statul trebuie să intervină în economie pentru a corecta mecanismele pieței. A fost ministru de Finanțe al Marii Britanii în timpul celui de Al Doilea Război Mondial.



Utilizarea bugetului de stat și a sistemului fiscal pentru a asigura stabilitatea economică reprezintă **politicile bugetare și fiscale ale statului**.

În perioade de recesiune (pe segmentul orizontal al ofertei, în Figura IV.20.a), statul intervine și contribuie la creșterea cererii totale (de la  $C_0$  la  $C_1$ ) prin creșterea cheltuielilor bugetare și prin reducerea obligațiilor fiscale. Drept urmare, deficitul bugetului de stat crește.



În perioade de expansiune (pe segmentul vertical al ofertei, în Figura IV.20.b), statul ia măsuri pentru a micșora cererea totală (de la  $C_0$  la  $C_1$ ): reduce cheltuielile de la bugetul de stat și mărește obligațiile fiscale, diminuând astfel deficitul bugetar.

**Fig. IV.20** — Modificările cererii totale: a) în perioade de recesiune; b) în perioade de expansiune

În situație de deficit bugetar, există două soluții:

- **Statul se împrumută.** Statul poate emite și pune în vânzare obligațiuni publice sau poate solicita credite băncilor. În acest din urmă caz, statul apare pe piața monetară ca purtător de cerere. Prezența sa determină creșterea ratei dobânzii, fapt care va afecta negativ investițiile.

- **Statul emite monedă.** Excesul de masă monetară determină, de asemenea, creșterea prețurilor. Este, deci, evident că existența deficitului bugetar are efecte negative în economie.

### Conceptele-cheie ale lecției:

- bunuri publice
- externalități
- politici fiscale
- politici bugetare

## Sarcini de lucru

### 1. Sunteți de acord cu următoarele afirmații? Justificați răspunsul!

- Cea mai sigură și mai des folosită metodă de a asigura resursele financiare necesare statului este temperarea creșterii salariale în sectorul bugetar.
- Pentru a acoperi cheltuieli pentru care nu există venituri la buget, statul apelează la credite.
- Pentru a asigura stabilitatea economiei, în perioade de recesiune, statul mărește cheltuielile bugetare și fiscalitatea.
- În perioadele de expansiune, statul adoptă măsuri de diminuare a deficitului bugetar.

### 2. Dați un exemplu de lege care reglementează activitatea economică. De ce credeți că a fost necesară adoptarea ei?

### 3. În care dintre situațiile de mai jos se justifică intervenția statului în economie? Argumentați!

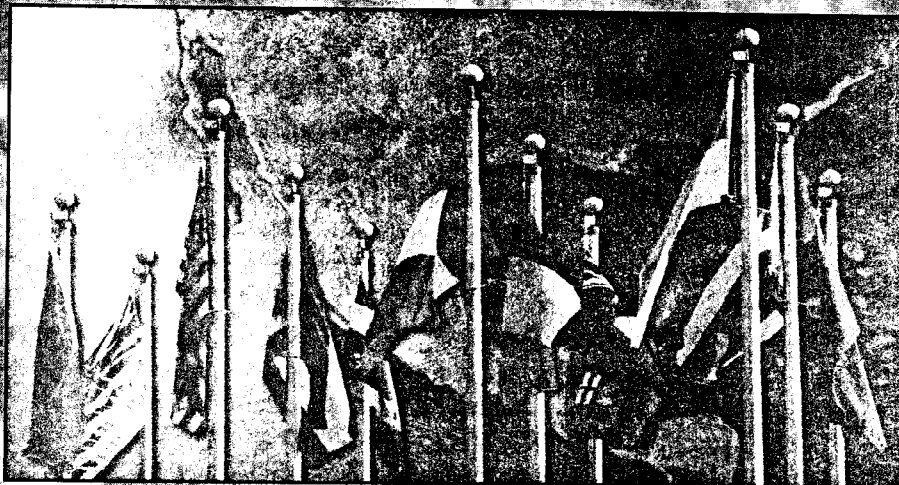
- Doamna Marinescu are 52 de ani, suferă de o boală gravă care nu-i permite să muncească și este pensionată medical.
- Bazinul cu deșeuri toxice depozitate de întreprinderea „Aurul” din Baia Mare s-a revărsat și a poluat apele Tisei.
- SNCFR este singura societate de transporturi căi ferate din țară. De curând, aceasta a decis majorarea prețurilor la biletele de tren.
- Producătorii de cereale au cerut guvernului să mărească taxele vamale la produsele agricole de import.
- De la bugetul statului s-au alocat 5 miliarde lei pentru repararea autostrăzii București-Pitești.
- Ministerul Muncii și Solidarității Sociale finanțează cursuri de recalificare pentru șomerii din zonele defavorizate.
- Banca Națională a României a vândut masiv valută, intervenind pentru a opri devalorizarea leului.

### 4. În anul 1997, când economia României s-a aflat în faza de minim a ciclului economic, numărul șomerilor a fost de 881 000. În anul 2004, când economia s-a aflat în faza de maxim a ciclului economic, numărul șomerilor a fost de 557 000. **Ce măsuri ați fi recomandat pentru reducerea șomajului în 1997 și, respectiv, în 2004?** Găsiți explicații pentru faptul că nu în 1997 a fost cea mai înaltă rată a șomajului, după cum nici în 2004 nu a fost cea mai scăzută.

### 5. Alcătuiți o scurtă intervenție pentru o dezbatere pe tema: *Creșterea cheltuielilor bugetare sau reducerea impozitelor?*

CAPITOLUL V

# ECONOMIA DESCHISĂ



*\*Globalizarea*

2 Uniunea Europeană —  
mecanisme de integrare  
economică

# 1 \* Globalizarea

**Economia mondială reprezintă ansamblul economiilor naționale aflate în relații de interdependență, ca urmare a participării fiecărei țări la schimbul internațional de bunuri și servicii.**

Economia mondială s-a constituit pe măsură ce s-a statornicit diviziunea internațională a muncii și s-au adâncit interdependențele dintre națiuni în domeniul producției și al schimbului. La aceasta a contribuit dezvoltarea marii industrii și specializarea economiilor naționale astfel încât, în prezent, economiile nu mai pot funcționa normal dacă nu participă la schimbul internațional.

***Economia mondială este alcătuită din economii naționale care s-au dezvoltat în mod diferit.***

Majoritatea economiilor sunt subdezvoltate sau în curs de dezvoltare (aproximativ 70%). Acestea obțin producții mici pe locuitor și nu reușesc să satisfacă în mod corespunzător nevoile populației. De fapt, în aproape toate economiile subdezvoltate sau în curs de dezvoltare, nivelul de trai este scăzut și o mare parte a populației se confruntă cu sărăcia absolută.



În statisticile internaționale sunt considerate sărace persoanele care dispun de un venit mai mic de 1 dolar SUA/zi. Cele mai scăzute niveluri de dezvoltare se întâlnesc în Africa tropicală, unde media PIB/locuitor a 33 de țări este de 270 dolari SUA (doar 71 cenți/locuitor/zi) și în țările din sudul Asiei (cu o medie a PIB/locuitor de 547 dolari SUA). (Sursa: *The UN Millennium Project, 2005*)

**Grupa țărilor în curs de dezvoltare** este foarte diversificată, incluzând state aflate pe diferite trepte de dezvoltare economică. Țări precum Mexic, Brazilia, Coreea de Sud, Hong Kong se dezvoltă rapid, în timp ce majoritatea celorlalte înregistrează creșteri economice lente.

**Economii dezvoltate** se întâlnesc în Europa Occidentală, America de Nord și în Extremul Orient (Japonia). Aceste țări sunt puternic industrializate, cu un nivel de productivitate și eficiență ridicat. În cele mai dezvoltate țări din lume PIB/locuitor depășește 25 000 dolari, putând ajunge chiar la peste 25 000 dolari SUA ca în Luxemburg, Norvegia, Irlanda, SUA. În țările cu economie dezvoltată, posibilitățile de satisfacere a trebuințelor sunt mari. Ca urmare a dezvoltării industriei, pe piață există o mare diversitate de bunuri la care are acces majoritatea populației. În plus, s-a extins foarte mult sfera serviciilor, un accent deosebit punându-se pe educație și pe asistență medicală.

Dezvoltarea unei economii globale, în ultimele decenii, înseamnă:

a) dependența accentuată a economiilor naționale față de schimburile comerciale internaționale;

b) apariția unor procese și probleme globale, care nu pot fi controlate la nivelul economiilor naționale, ci doar prin cooperarea dintre state: echilibrul ecologic, explozia demografică, alimentația, subdezvoltarea.

Ceea ce face posibilă globalizarea este dezvoltarea sistemelor de transport și comunicații, concomitent cu scăderea costului acestora. Principalul ferment al procesului îl constituie companiile multinaționale, care au cunoscut ele însele un fenomen de globalizare a producției.

Trei instituții internaționale supraveghează echilibrul economiei globale: Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional și Organizația Mondială a Comerțului. Acestea controlează dezvoltarea, stabilitatea financiară și, respectiv, comerțul internațional. Ele sunt criticate îndeosebi de către țările sărace, pentru faptul că politicile lor avantajează net economiile dezvoltate.

***Economia mondială are la bază diviziunea internațională a muncii.*** Fiecare țară are un loc specific în economia mondială, ca urmare a specializării în producție a agenților economici naționali.

**Specializarea internațională** se realizează la nivel de:

- ramură economică — țări agrare, țări industriale;
- subramuri economice — țări specializate în producția de mașini și utilaje, de produse chimice, de confecții, de încălțăminte, de echipament electronic, de tehnologia informației etc.;
- faze ale procesului de fabricație — țări în care se produc piese și subansamble, țări în care se assemblează produsele finite.

**În prezent, în țările dezvoltate se constată o tendință puternică de specializare tehnologică.** SUA, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie sunt țări producătoare și exportatoare de cunoștințe științifice și tehnologii bazate pe cercetarea științifică din domeniile fizicii, chimiei, biochimiei, geneticii, logicii sau matematicii. Pe baza acestora, tehnologiile și produsele tradiționale sunt reprojctate, urmărindu-se diminuarea consumurilor energetice și de materii prime, precum și a efectelor nocive pe care anumite activități economice le au asupra mediului.

Ca urmare a specializării, toți participanții la schimburile internaționale pot avea de câștigat, cu condiția ca fiecare țară să se specializeze în producerea acelor bunuri sau servicii pentru care dispune de un avantaj comparativ față de partenerii săi.



## 2 Uniunea Europeană — mecanisme de integrare economică

Integrarea economică este fenomenul de corelare a două sau mai multor economii pentru a asigura creșterea performanțelor obținute de fiecare în parte.

Fenomenul integrării economice a apărut la sfârșitul celui de al Doilea Război Mondial în Europa, ca urmare a problemelor economice comune cu care se confruntau țările vest-europene: refacerea economiilor distruse în timpul războiului, dezvoltarea economiei, concurența cu SUA. În 1957, Franța, Germania, Italia, Olanda, Belgia și Luxemburg semnează tratatul de la Roma, în urma căruia se constituie Comunitatea Economică Europeană (CEE), cunoscută și sub numele de Piața Comună. Treptat, aceasta s-a lărgit prin acceptarea de noi membri, atrași de succesele înregistrate de comunitari: Danemarca, Irlanda și Marea Britanie au aderat în 1972, Grecia în 1981, Portugalia și Spania în 1985, iar Austria, Finlanda și Suedia în 1994.

În 1992, țările din Piața Comună au semnat Tratatul de la Maastricht, care a intrat în vigoare în 1993, hotărând transformarea CEE în Uniunea Europeană (UE). Prin primirea, în două valuri, în primul deceniu al secolului nostru, a țărilor din Europa Centrală și Europa de Est, inclusiv a României, numărul membrilor Uniunii Europene crește de la 15 la 27 de state (Figura V.1).

Comunitatea economică europeană s-a constituit inițial ca o uniune vamală. Țările membre au desființat reciproc taxele vamale pentru mărfurile produse în țările partenere și au stabilit un sistem de taxe comune pentru produsele țărilor din afară. Prin aceasta s-a creat o piață comună pentru bunuri și servicii. Ulterior, s-a liberalizat și circulația forței de muncă, precum și aceea a capitalurilor. Pentru a asigura coerența ansamblului economic și a creșterii economice, țările UE și-au corelat legislația economică, au creat o bancă centrală europeană și o monedă europeană unică, euro. Aceasta circulă în toate statele din UE, cu excepția Marii Britanii, Suediei și Danemarcei, unde s-au mai păstrat încă monedele naționale.

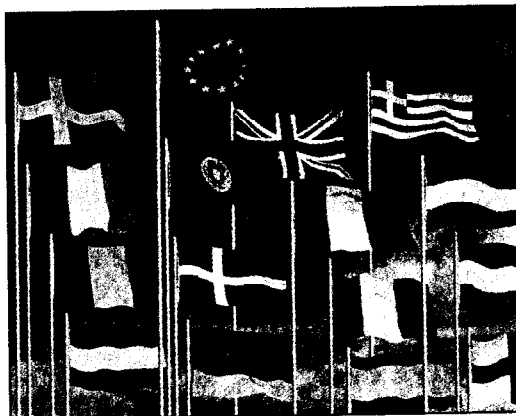


Fig. V.1 — Drapelele Uniunii Europene și ale unor țări din Uniune



În Uniunea Europeană funcționează instituții ale căror decizii se aplică în toate țările membre, printre care:

- **Parlamentul European** — membrii săi sunt aleși prin vot universal de către cetățenii țărilor UE pentru o perioadă de cinci ani. Parlamentul este un organ reprezentativ cu drept de control și cu autoritate bugetară.
- **Consiliul Miniștrilor** — care stabilește și asigură înfăptuirea politicii comunitare.
- **Curtea Europeană de Justiție** — care asigură respectarea dreptului comunitar și rezolvarea litigiilor dintre statele membre sau dintre acestea și instituțiile comunitare.
- **Curtea de Conturi** — care supraveghează gestionarea fondurilor comunitare.

### ***România se află în plin proces de integrare în Uniunea Europeană***

După ce a stabilit, încă din 1990, relații diplomatice și a semnat un prim acord de cooperare și comerț cu comunitatea europeană, România a încheiat un acord de asociere la UE în 1993, iar în 1995 a depus cererea oficială de aderare. Cere-rea a fost acceptată în 1997, iar în perioada 2000-2004 au avut loc negocieri în acest sens, finalizate pe 25 aprilie 2005 cu parafarea Tratatului de Aderare a Ro-mâniei la UE și reconfirmate de către Consiliul European al anului 2007 ca reper al aderării efective.

Integrarea României, în cel de-al cincilea val al extinderii UE, este un proces îndelungat și complex, care abia urmează aderării oficiale. În procesul integrării, România trebuie să se adapteze la standardele, practicile și mecanismele comu-nității europene, să-și consolideze instituțiile democratice și să recupereze o bună parte din decalajele economice și sociale față de celelalte țări membre ale UE.

România se alătură comunității europene cu un PIB pe locuitor reprezen-tând 33% din media UE, cu o pondere a serviciilor la creșterea PIB de 50% (față de 72%, media UE) și cu o rată inferioară a creșterii productivității de 4,3% față de 5% care este media UE.

Printre cei mai importanți factori care vor contribui la atenuarea decalajelor și la succesul integrării României se numără: densitatea schimburilor economice cu UE (peste 2/3 din comerțul exterior al țării), multiplicarea așteptată a investițiilor străine în economia noastră și, nu în ultimul rând, asistența financiară masivă a UE, în perioada 2007-2013, pentru restructurarea economiei și a societății româ-nești, în valoare totală de 29 de miliarde de euro, Guvernul României urmând să mobilizeze, la rândul său, alte fonduri, din resurse interne și credite, estimate la 27 de miliarde de euro.

### **Conceptele-cheie ale lecției:**

- |                                     |                          |
|-------------------------------------|--------------------------|
| ● economie mondială                 | ● comerț internațional   |
| ● diviziune internațională a muncii | ● curs de schimb valutar |
|                                     | ● piață valutară         |

## Sinteza recapitulativă

- Bunurile și serviciile produse într-o economie sunt destinate consumului personal și guvernamental, investițiilor și exportului net.

- Creșterea veniturilor determină creșterea consumului, dar nu proporțional, ci într-o măsură mai mică.

- **Investițiile** sunt destinate înlocuirii capitalului consumat și sporirii capitalului existent în economie. Ele depind, în primul rând, de rata dobânzii și de raportul acesteia cu rata profitului. Agenții economici sunt interesați să investească dacă rata profitului este mai mare decât rata dobânzii. Ca urmare a investițiilor, veniturile cresc.

- **Exportul net** este **diferența dintre export și import**, dintre bunurile și serviciile vândute în străinătate și cele cumpărate din străinătate. Comerțul exterior asigură bunuri și servicii pe care agenții economici dintr-o țară nu le produc ei înșiși, stimulează creșterea eficienței și a competitivității, permite lărgirea producției dincolo de capacitatea pieței interne. De pe urma comerțului exterior câștigă agenții economici care s-au specializat în producerea și în vânzarea acelor bunuri și servicii pentru care au un avantaj comparativ.

În decursul timpului, **producția de bunuri și servicii a crescut**, fapt care a determinat sporirea posibilităților de consum și de producție. Activitatea economică a înregistrat însă fluctuații, **creșterea** fiind întreruptă periodic de perioade de **recesiune** și declin, de scăderea nivelului producției și a gradului de ocupare a forței de muncă, de șomaj și inflație. Pe ansamblu, **evoluția a fost ascendentă**.

- Șomajul și inflația sunt **dezechilibre economice** majore.

- **Șomajul** constă în existența unui surplus de ofertă pe piața forței de muncă. Schimbările care se produc în structura pe ramuri a economiei și la nivelul tehnologiei generează **șomaj structural și tehnologic**. Scăderea producției în perioadele de recesiune economică generează **șomaj ciclic**.

- **Inflația** constă în existența unui excedent de masă monetară în raport cu cantitatea de bunuri și servicii oferită pe piață. Ea se manifestă prin **creșterea generalizată a prețurilor** și poate fi determinată de existența unui exces de cerere, de creșterea costurilor sau a veniturilor.

- Șomajul și inflația afectează nivelul producției, al veniturilor, al consumului și al economiilor. **Statul trebuie să intervină pentru a proteja populația**, adoptând măsuri eficiente de combatere a șomajului și a inflației.

- Statul este un participant important la activitatea economică. Statul reglementează activitatea economică, menține concurența, redistribuie veniturile, corectează externalitățile, oferă bunuri și servicii publice.

## Evaluare

- 1. Definiți:** produsul intern brut, investițiile, șomajul, inflația, externalitățile.
- 2. Precizați doi factori care influențează:** consumul, investițiile, creșterea economică, nivelul șomajului, echilibrul bugetului de stat.
- 3. Scrieți formulele corespunzătoare următorilor indicatori, precizând și semnificația fiecăruia dintre simbolurile folosite:** produsul intern brut, înclinația marginală spre consum, multiplicatorul investițiilor, indicele prețurilor de consum, rata inflației, cursul de revenire la import.
- 4. În mod relativ, nivelul șomajului se exprimă cu ajutorul unui indicator. Care este acest indicator? Cum se calculează acesta? Ce măsuri se impun pentru reducerea lui?**
- 5. Caracterizați politicile bugetare și fiscale ale statului.**
- 6. Explicați de ce bunurile intermediare nu sunt incluse în produsul intern brut. Dați un exemplu.**
- 7. Rezolvați următoarele probleme:**
  - a. Venitul crește cu 60%, iar consumul cu 40%. Care este înclinația marginală spre economii, dacă inițial rata consumului era de 75%?
  - b. Venitul național realizat într-o economie într-un an reprezintă suma de 10 000 miliarde u.m. În anul următor, el crește cu 10% datorită creșterii investițiilor. Cu cât au sporit investițiile, dacă multiplicatorul acestora este 2,5?
  - c. Să presupunem că indicele prețurilor de consum se calculează pe baza a cinci prețuri care evoluează astfel:  $P_1$  crește de la 1 000 u.m. la 1 500 u.m.,  $P_2$  crește cu 25%,  $P_3$  crește cu 5%,  $P_4$  crește de la 2 000 u.m. la 2 200 u.m., iar  $P_5$  crește de la 2 500 u.m. la 2 750 u.m. În consumul populației, bunurile cu primele trei prețuri au o pondere egală, și anume, 25%, iar bunurile cu prețurile următoare au ponderi de 10%, respectiv 15%. Să se calculeze indicele prețurilor de consum.
  - d. Un agent economic care efectuează operațiuni de comerț exterior exportă bunuri în valoare de 15 mil. u.m. Ce profit obține dacă, la export, cursul de revenire al monedei naționale este de 3 u.m. la 1 dolar SUA, iar, la import, este de 3,5 u.m.?

**Răspunsuri:** 7. a. 0,5; b. 400 miliarde; c. 122,5%; d. 25 milioane u.m.

# CUPRINS

<b>Capitolul I. Introducere în economie</b> .....	3
1. Economia și perspectiva sa asupra realității .....	4
<b>Capitolul II. Consumatorul și comportamentul său rațional</b> .....	9
1. Nevoi și resurse .....	10
2. Consumatorul și comportamentul său (costul de oportunitate, utilitatea economică) .....	14
3. Cererea .....	22
Sinteză recapitulativă .....	29
Evaluare .....	30
<b>Capitolul III. Producătorul/întreprinzătorul și comportamentul său rațional</b> .....	31
1. Proprietatea și libera inițiativă .....	32
2. Factorii de producție și combinarea acestora. Eficiența economică și productivitatea .....	38
3. Costul și profitul .....	45
4. Oferta .....	54
Sinteză recapitulativă .....	59
Evaluare .....	60
<b>Capitolul IV. Piața — întâlnire a agenților economici</b> .....	61
1. Relația cerere-ofertă-preț în economia de piață .....	62
2. Mecanismul concurențial .....	67
3. Forme ale pieței .....	75
A. Piața monetară și banii .....	75
B. Piața capitalurilor .....	82
C. Piața muncii și salariul .....	86
D. *Piața mondială. *Piața valutară .....	93
Sinteză recapitulativă .....	98
Evaluare .....	99
4. *Echilibre și dezechilibre economice .....	100
5. *Creștere și dezvoltare economică. *Fluctuații ale activității economice .....	123
6. *Rolul statului în economia de piață .....	131
<b>Capitolul V. Economia deschisă</b> .....	137
1. *Globalizarea .....	138
2. Uniunea Europeană — mecanisme de integrare economică .....	140
Sinteză recapitulativă .....	142
Evaluare .....	143

Maria Liana Lăcătuș    George-Paul Lăcătuș

# Economie

Manual pentru clasa a XI-a



Pentru toate filierele

Se aplică și la clasa a XII-a – filiera tehnologică,  
ruta progresivă de calificare prin școala de arte și meserii  
+ anul de completare

**CORINT**

ISBN (10): 973-653-933-4



ISBN (13): 978-973-653-933-6