

Cuvânt înainte

Pentru studenții universității noastre sibiene, ai Facultății de Științe - în speță Economice, mai ales, dar și pentru specialiștii de prin părțile noastre, pentru toți cei de aici interesați de problemele economiei românești și de perspectiva lor sibiană, se simțea acut nevoia unui **manual propriu de Economie Politică**. Se simțea acut nevoia unei astfel de lucrări care să reflecte, în mod deosebit, cerințele specializărilor noastre universitare prezente și în perspectivă, să aibă accentele pe care însăși școala economică sibiană, cu tradiții dintre cele mai meritorii, deja constituită și în plin proces de consolidare și dezvoltare, consideră necesar să le pună pe o serie întregă de probleme care i-au conferit și îi conferă însăși identitatea și personalitatea ei, vocația ei europeană și universală.

Am folosit ani de zile **manualul** respectiv de la **Academia de Studii Economice din București**, cel al **Facultății de Științe Economice** de la **Universitatea "Alexandru Ioan Cuza"** din **Iași**, o serie de manuale străine, în traducere sau original desigur, apreciind mult cărțile respective și cu rezultate dintre cele mai meritorii. Toate acestea însă nu au putut și nu puteau substitui propriul nostru efort în a realiza o asemenea lucrare atât de necesară.

Ținta nu a fost deloc ușor de atins. Ne-au fost trebuincioase, pe de o parte, constituirea forțelor apte să realizeze un astfel de manual. O activitate de cercetare dintre cele mai meritorii, concretizată în numeroase comunicări la Conferințe Științifice naționale și internaționale – evident, cele de la Universitatea "Lucian Blaga" din Sibiu fiind esențiale - și publicate în lucrări apărute cu acest prilej, sau cu alte ocazii, stagii în străinătate pentru tinerii profesori - cercetători și validarea valorii pentru cei consacrați prin activități didactice importante la mari universități din spațiul euro-atlantic, prin premii și distincții științifice și academice dintre cele mai prestigioase au reprezentat importante premise în acest cadru. Esențiale au fost și sunt și constituirea și afirmarea **Centrului nostru de doctorat în Economie Politică** - cu doctoranzi români și străini -, care a funcționat și funcționează cu comisii prestigioase și severe, alcătuită din profesori importanți nu doar de la Sibiu, ci și din țară și de peste hotare (Franța, Germania, Belgia, etc.), afirmarea publicațiilor acestui centru printre care revista **"Economie și Finanțe"**, publicată de noi în colaborare cu **Academia de Studii Economice a Moldovei din Chișinău**.

Îndreptare deosebite și care au luminat calea acestui manual le-a constituit volumele și studiile noastre de istorie economică, unele publicate sub egida Academiei Române, precum și cele 5 volume distincte de studii și cercetări din Economie Politică ("Dinamica ideilor economice", "Idei economice în mișcare", "Integrarea euro-atlantică și dezvoltarea economică", "Economia Politică: un demers pragmatic", "Cetatea liberă") apărute până în prezent, mai multe dintre acestea finanțate de programe internaționale și care reprezintă rodul unor cercetări dintre cele mai laborioase întreprinse de specialiștii în Economie Politică ai catedrei noastre de Științe Economice precum și de invitații lor. Nu în ultimul rând au fost importante, în același cadru de confruntare directă cu critica economică și publicul avizat, studiile publicate de specialiștii în Economie Politică ai catedrei noastre de Științe Economice, în prestigioase reviste de specialitate din țară și străinătate printre care **"Tribuna Economică"** și **"Economistul"**, **"Revue belge d'économie"**, dar și în publicații importante ale presei centrale și locale, pagina economică, printre care **"Curentul"**, **"Curierul Național"**, **"România Liberă"**, pe urmă **"Tribuna"**, **"Rondul"**, etc.

Pe de altă parte avem deja o cerere de piață importantă pentru Economie Politică concretizată în circa 1000 de studenți în economie de la Facultatea noastră, viitori economiști

ai țării ce au nevoie stringentă de o asemenea lucrare, de doctoranzii care parcurg Economia Politică etc.

Toate acestea - desigur, am prezentat doar pe scurt, rezumativ, asemenea preocupări - ne-au dat posibilitatea să trecem cu încredere la **elaborarea manualului nostru de Economie Politică**, pe care, sperăm, că l-am realizat aproape de nivelul dorințelor noastre. Firește, fiind vorba de o primă ediție astfel, el este perfectibil. Suntem deschiși oricăror sugestii și recomandări care vor veni din partea celor ce-l vor consulta, animați, desigur, de intențiile constructive imperios necesare pentru o asemenea întreprindere. Mulțumim anticipat în acest sens.

Prof. univ. dr. Dan POPESCU

Cap. 1 ECONOMIA ȘI ȘTIINȚA ECONOMICĂ

1.1. Obiectul și metoda economiei politice

Istoria constituirii economiei politice demonstrează că primele idei economice n-au venit dinspre “profesioniști” ai domeniului, ci dinspre filosofi, istorici, moraliști, matematicieni, clerici, etc. Dincolo de ideile de mare valoare întâlnite astfel în antichitate, pe urmă în Evul Mediu – envizajarea și analiza unor categorii precum valoare, preț, productivitate, diviziunea muncii, venit, salariu, etc - putem data originile economiei politice moderne la 1776, anul în care Adam Smith a publicat lucrarea “Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei”. Termenul de economie politică apare prima dată la Antoine de Montchrestien, în 1615, cu peste 150 de ani înainte, în titlul lucrării sale “Tratat de economie politică închinat regelui și reginei – mamă”. Cuvântului economie folosit până atunci i s-a adăugat cel de *politică*, cu semnificația de organizare socială (de la polis = cetate). De fapt “economie politică” – “oikos” (economie, în sens de organizare), “nomos” (principii), “polis” (cetate), în greaca veche.

Multă vreme, știința economică s-a identificat cu economia politică. Odată cu creșterea complexității vieții economice, cu adâncirea și diversificarea interdependențelor economice ca și a progreselor înregistrate în cercetarea economică, operează și aici un proces de diviziune a muncii. Economia politică rămâne axul în jurul căruia gravitează un număr în creștere de discipline ce își propun să studieze o anumită parte a realității. Există în prezent un **sistem al științelor economice**, pe care majoritatea economiștilor îl structurează în:

1. *științe economice fundamentale*: economia politică, istoria gândirii economice și istoria economică, statistica, managementul, etc.
2. *științe teoretico – aplicative*: economia ramurilor de producție (comerțului, turismului etc.), marketing, finanțe, monedă, credit, contabilitate, etc.
3. *științe economice de graniță*: econometria, geografia economică, etc.

În ultimii 30 de ani, obiectul de studiu al economiei politice s-a extins foarte mult, cuprinzând o varietate largă de subiecte. Astfel, **obiectul economiei politice** cuprinde:

a) **studiul bogăției materiale** – aceasta se regăsește chiar în titlul lucrării de căpătâi a lui Adam Smith, părinte al economiei politice moderne, așa cum precizăm mai sus;

b) **știința schimbului marfar** – potrivit neoclasicilor, problemele formării prețurilor, ale diferitelor tipuri de piață devin chestiuni fundamentale ale cunoașterii economice;

c) **viața economică abordată ca întreg** – după Virgil Madgearu¹ unitatea de analiză în economia politică îmbracă mai multe ipostaze succesive sau concomitente, începând cu gospodăria individuală până la economia mondială;

d) **relațiile economice** ce se stabilesc între oameni în procesele de *producție, repartiție, schimb și consum*.

Fiecare dintre acestea sunt analizate la nivel microeconomic, macroeconomic și monoeconomic. La nivel **microeconomic**, economia politică studiază comportamentul individual al diferiților agenți economici (gospodăria, firme, industrii) precum și relațiile dintre ele, în cadrul producției, schimbului, distribuției și consumului de bunuri și servicii. Microeconomia răspunde la întrebări de tipul: poate firma A să producă bunul X? Pentru

¹ Virgil Madgearu (1887-1940) – economist român care a dominat evoluția gândirii economice în perioada interbelică, cu preocupări în domeniul structurii și perspectivei economiei românești, industrialismului, conjuncturii economice și a crizelor, etc.

aceasta, trebuie să cunoaștem cererea și oferta bunului respectiv, nivelul prețului practicat de concurenți, cererea și oferta pe piața factorilor de producție implicați în realizarea bunului X, prețurile acestora etc. Toate sunt probleme microeconomice.

La nivel *macroeconomic*, economia politică studiază comportamentul și evoluția unor sectoare întregi ale economiei, evoluția, cauzele și consecințele unor fenomene cu care se confruntă economia națională (șomaj, inflație, dezvoltare ciclică, etc.), precum și cu raporturile dintre ele. Macroeconomia răspunde la întrebări de genul: care trebuie să fie ritmul de creștere economică? Pentru a răspunde trebuie cunoscute: nivelul și structura indicatorilor macroeconomici, raportul dintre consum și investiții, volumul și structura resurselor disponibile, etc.

Una dintre cele mai cunoscute definiții ale economiei politice este următoarea: *economia politică studiază producția, distribuția și consumul bogăției în societatea umană*². Principala critică adusă acestei definiții este legată de aparenta limitare la aspectele pozitive ale bogăției. De exemplu, războiul distruge averea unei națiuni, dar este o problemă de alegere și de alocare a resurselor, prin urmare și el face parte din acest punct de vedere din obiectul de studiu al economiei politice. De fapt, nici o definiție scurtă a economiei politice nu poate acoperi în totalitate obiectul de studiu al acesteia. Ideea de bază care apare însă la majoritatea autorilor este legată de necesitatea optimizării raportului între resursele limitate și nevoile umane nelimitate.

Sintetizând, putem spune că:

Economia politică studiază modul în care societatea folosește resursele limitate pentru a satisface nevoi nelimitate.

Prin urmare, în analiza și caracterizarea activităților economice, ca formă specifică de acțiune se pornește de la om și trebuințele sale.

Nevoile umane constau în dorințele, așteptările, aspirațiile oamenilor de a-și însuși bunuri, toate acestea devenind nevoi efective (reale) în funcție de gradul dezvoltării economice la un moment dat, precum și de nivelul de cultură și civilizație a popoarelor și indivizilor. Omul se prezintă ca ființă tridimensională: biologică, socială și rațională. În funcție de aceste trei dimensiuni, nevoile se grupează în:

- fiziologice (somatice);
- de grup;
- spiritual – psihologice.

În funcție de gradul dezvoltării economice și de nivelul de cultură și civilizație, nevoile pot fi:

- de bază sau inferioare;
- complexe sau superioare.

Nevoile reprezintă un sistem cu numeroase subsisteme componente, care se modifică în principal prin acțiunea următoarelor legi³:

a. **interacțiunea trebuințelor** – este expresia pluridimensiunii vieții umane care așază scopul și mijloacele acțiunii umane într-un ansamblu coerent;

b. **elasticitatea trebuințelor** – exprimă forma evoluției trebuințelor în raport de factorii care le determină;

² Graham Bannock, R.E. Baxter, Evan Davis, *Dictionary of Economics*, Penguin Books, Fifth Edition, 1992, p. 130

³ Dumitru Ciucur, Ilie Gavrilă, Constantin Popescu, *Economie politică*, Editura Economică, 1999, p.40

c. **substituirea trebuințelor** – o nevoie poate suprima manifestarea alteia sau o poate înlocui;

d. **creșterea și diversificarea trebuințelor** – este tendința majoră a sistemului de nevoi, tendință care reprezintă în fapt motorul dezvoltării economico – sociale.

Majoritatea autorilor consideră că nevoile se caracterizează prin următoarele caracteristici: sunt nelimitate ca număr; sunt limitate în capacitate – satisfacerea unei anumite nevoi presupune consumarea unei cantități date dintr-un bun material sau serviciu; sunt concurente – unele nevoi se extind în detrimentul altora, se înlocuiesc între ele; sunt complementare – există nevoi ce evoluează în sensuri identice; orice nevoie se stinge momentan prin satisfacere.

Activitatea umană presupune utilizarea de **resurse** specifice, în cantități determinate și de calitate adecvată.

Resursele reprezintă toate elementele furnizate de natură sau de generațiile anterioare, ce pot fi folosite direct sau indirect pentru a satisface nevoile umane.

Resursele se clasifică astfel:

1. resurse **primare** și **derivate**; 2. resurse **materiale** și **umane**.

În categoria resurselor primare intră **resursele naturale** și **resursele umane**, care în această calitate sunt sinonime cu factorul demografic, conținând pentru numărul persoanelor apte de muncă, structura populației active pe sexe, vârste, pe ramuri și subramuri de activitate, ca și de calitatea forței de muncă. Resursele umane cuprind atât resursele primare aferente, cât și pe cele derivate ca stocul de învățământ și știință, potențialul inovațional, etc.

Analizând **resursele naturale**, economiștii fac două distincții esențiale: **utilizabile** și **neutilizabile**; **regenerabile** și **neregenerabile**⁴. Resursele sunt clasificate ca utilizabile sau neutilizabile în funcție de externalitățile semnificative implicate în producerea sau consumul lor. O marfă este denumită utilizabilă atunci când firmele sau consumatorii pot beneficia de întreaga sa valoare economică. Pentru resursele epuizabile, ca petrolul și gazele naturale, problema economică centrală este alocarea lor în timp și spațiu; pentru cele regenerabile, utilizarea prudentă este obiectivul principal, care permite maximizarea valorii lor.

	Regenerabile	Neregenerabile
Utilizabile	Pădurile, terenul agricol, energia solară	Petrolul, gazele naturale, cuprul, nisipul
Neutilizabile	Rezervele de pește, calitatea aerului, locurile pustii, privescile montane	Apa din pânza freatică, clima, deșeurile radioactive

După P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, Economie politică

Așadar, se consideră neregenerabilă o resursă care, în principiu, există în cantități limitate și care nu se regenerează suficient de rapid pentru a fi relevantă din punct de vedere economic. Exemplele tipice de resurse neregenerabile sunt combustibilii fosili și resursele minerale.

Legea rarității resurselor: volumul, structurile și calitatea resurselor economice și bunurilor se modifică mai încet decât volumul, structurile și intensitatea nevoilor umane.

Raritatea resurselor face ca orice alegere a unui agent economic să însemne, în același timp, sacrificarea unor șanse potențiale. De exemplu, dacă o persoană alocă o parte mai mare

⁴ Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, *Economie politică*, Editura Teora, 2000, p. 417

din resursele de care dispune pentru satisfacerea nevoilor fiziologice, atunci, în mod obligatoriu îi rămân mai puține resurse pentru satisfacerea nevoilor spirituale. Costul de oportunitate reprezintă valoarea bunurilor alternative sacrificate pentru a alege un anumit bun spre a fi consumat sau produs. Costul alegerii este costul (valoarea) celei mai bune alternative sacrificate.

Costul de oportunitate are ca punct de plecare necesitatea alegerii dintre mai multe variante posibile cu care se confruntă orice agent economic. Alegerea unei variante implică renunțarea la celelalte posibilități; prin urmare, costul de oportunitate este costul renunțării. Acesta este analizat pe baza curbei posibilităților de producție.

Curba posibilităților de producție (CPP) constituie o reprezentare grafică a cantității maxime dintr-un bun sau serviciu pe care o economie o poate produce reducând producția altui bun sau serviciu și folosind resursele economisite pentru producția primului bun. Având în vedere că se referă la cantitatea maximă ce poate fi produsă, ea se mai numește și frontiera posibilităților de producție (FPP). De exemplu, o economie are de ales între a produce două bunuri X și Y (automobile și pâine). Dacă toate resursele ar fi folosite pentru producerea bunului X, ar rezulta o cantitate totală de 1000 automobile. Dacă toate resursele ar fi folosite pentru producerea bunului Y, cantitatea maximă rezultată ar fi 12 mil.tone pâine. Curba posibilităților de producție va fi dată de totalitatea combinațiilor posibile dintre cele două bunuri. Fiecare dintre aceste combinații va fi un punct pe frontiera posibilităților de producție, care poate fi reprezentată pe un grafic în care pe Ox avem producția de automobile, iar pe Oy producția de pâine. Curba posibilităților de producție este în mod normal concavă, datorită faptului că rata de substituție tehnică scade, pe măsură ce un bun este produs în cantități mai mari⁵.

O economie eficientă va avea o infinitate de posibilități de producție, corespunzătoare combinațiilor posibile dintre cele două bunuri, combinații care se vor regăsi toate pe CPP. Orice punct aflat în interiorul acestei curbe reprezintă o subutilizare a resurselor, în timp ce toate punctele situate în afara ei reprezintă o imposibilitate, datorită faptului că nu există suficiente resurse pentru realizarea combinațiilor respective.

În exemplul anterior, să presupunem că se ia decizia de creștere a cantității produse din X de la 400 la 500 de bucăți. Eficiența acestei acțiuni se analizează prin calcularea costului de oportunitate. Pornind de la curba ipotetică a posibilităților de producție prezentată în figura 1.1. vom analiza efectul creșterii cantității din X (automobile) asupra cantității produse din bunul Y (pâine). Într-o societate eficientă, creșterea cantității din X de la 400 la 500 de bucăți va fi reprezentată de mișcarea din punctul A în punctul B. Din moment ce crește cantitatea din X vor rămâne mai puține resurse umane și materiale pentru producerea bunului Y și, în acest exemplu creșterea cu 100 de bucăți a bunului X va reduce producția lui Y cu 2 milioane tone. Cu alte cuvinte, indiferent care va fi costul propriu-zis, costul de oportunitate al creșterii bunului X este echivalent cu renunțarea la 2 milioane tone de pâine.

Așa cum am precizat, am pornit de la presupunerea că economia este eficientă, iar extinderea cantității din X este comparată cu cea mai bună alternativă de utilizare a resurselor. Se poate spune însă că acest cost nu este în realitate de 2 milioane tone, pentru că în punctul de plecare exista șomaj (respectiv resurse umane neutilizate), economia fiind în punctul C din figura 1.1. Prin urmare, deplasarea din C în B înseamnă o mai bună utilizare a resurselor, deci nu există nici un cost real al creșterii cantității din X. Raționamentul, nu este corect din punct de vedere economic. Dacă există șomaj, acesta poate fi redus fără a crește în mod necesar

⁵ Vezi Capitolul 5, Factorii de producție. Combinarea factorilor de producție

cantitatea din X și trebuie studiate variantele posibile pentru a lua decizia corectă. Utilizarea conceptului de cost de oportunitate presupune compararea punctelor de pe frontiera posibilităților de producție pentru a calcula efectele economice ale unei decizii.

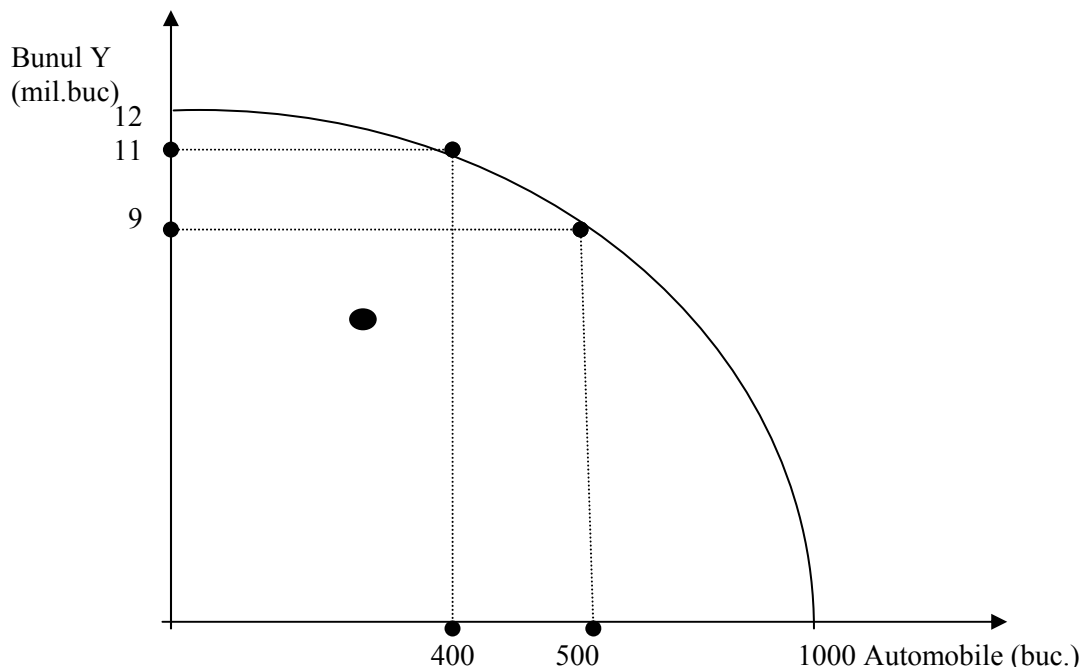


Fig.1.1. Frontiera posibilităților de producție. Costul de oportunitate

Ca orice model de analiză, FPP și costul de oportunitate simplifică la maximum realitățile economice, dar pe baza lui au fost formulate unele concluzii importante cu privire la problema alegerii la nivel individual și național – statal. De exemplu, modelul CPP este utilizat în explicarea procesului de creștere economică: orice modificare a resurselor disponibile dintr-o societate poate fi ilustrată de o deplasare spre dreapta sau spre stânga a frontierei posibilităților de producție. În cazul creșterii economice curba se deplasează spre dreapta, în timp ce deplasarea spre stânga a FPP corespunde perioadelor de recesiune economică.

1.2. Metoda economiei politice

Ca oricare altă știință, economia politică dispune de o metodă proprie de cercetare. Fiind o știință relativ tânără, ea a împrumutat multe instrumente și tehnici de analiză de la științele anterior constituite. Economiiștii sunt cei care formulează principii, legi, reguli economice. Acestea servesc practicienilor, politicienilor, oamenilor de afaceri la fundamentarea politicilor economice. Așadar, există două tipuri de tratare a activității economice:

1. **economia pozitivă:** o abordare a economiei care încearcă să înțeleagă comportamentul și sistemul de operare, fără a face judecăți. Se descrie ceea ce există și modul cum funcționează. Exemplu: de ce depinde salariul muncitorilor necalificați? Ce se va întâmpla dacă este redus impozitul pe profit? Cine va câștiga? cine va pierde?
2. **economia normativă:** o abordare a economiei care analizează rezultatele comportamentului economic, le evaluează ca bune sau rele și poate prescrie anumite moduri de acțiune. Exemplu: trebuie guvernul să reglementeze prețul benzinei? Trebuie schimbat impozitul pe venituri pentru a diminua sau crește veniturile familiilor? Trebuie să protejăm producția internă de automobile?

În timp, au existat numeroase dispute cu privire la raportul care trebuie să se stabilească între aspectele teoretice și cele practice în cadrul științei economice. Astfel, dacă luăm ca exemplu opinia unui important economist român din perioada interbelică – Gromoslav Mladenatz – economia politică este și ar trebui să rămână o știință pozitivă⁶: “economia politică s-a constituit ca știință sub influența științelor naturale. Or, acestea, față de realitatea constatată, sunt neutre, indiferente, nu poartă nici o judecată de valoare asupra acestei realități, nu o apreciază. ... În astronomie nu se pune problema dacă soarele ar fi mai bine să fie mai apropiat sau mai îndepărtat de pământ”. Dacă economia politică se limitează la abordarea pozitivă a fenomenelor economice, aspectele normative vor ține în exclusivitate de politica economică.

Metoda pentru o știință reprezintă de fapt ansamblul concepțiilor și procedeele cu privire la obiectul de studiu al științei respective, împreună cu mijloacele de investigație a fenomenelor și proceselor specifice.

Între metodele și procedeele folosite în știința economică, majoritatea specialiștilor includ: inducția și deducția, abstracția, analiza și sinteza, modelarea economică – matematică, metoda istorică, metoda logică, metoda statică și cea dinamică, experimentul, etc⁷.

Inducția și deducția. *Inducția* este modul de a raționa pornind de la particular la general, de la fapte la generalizări teoretice. *Deducția* realizează înțelegerea unor manifestări sau fenomene plecând de la principiul, legea sau esența acestora; în acest caz se pleacă de la general la particular. În cercetarea economică specialiștii se pot folosi fie de metoda inductivă, fie de metoda deductivă (fig.1.2). Schema redă legăturile dintre economia reală, teoria (știința) economică⁸. Prin folosirea deducției, specialiștii pleacă de la anumite legi sau teorii și ajung fie la formularea unor norme de conduită, fie la formularea altor legi economice generale.

Abstracția științifică este o altă metodă a economiei politice prin care cercetătorii își concentrează atenția asupra unui aspect singular legat de evoluția unui fenomen, făcând abstracție de celelalte laturi, a căror existență le este cunoscută. Scopul acestui demers îl constituie eliminarea a ceea ce este nerelevant, neesențial și întâmplător, pentru a fi desprinse concluzii general valabile.

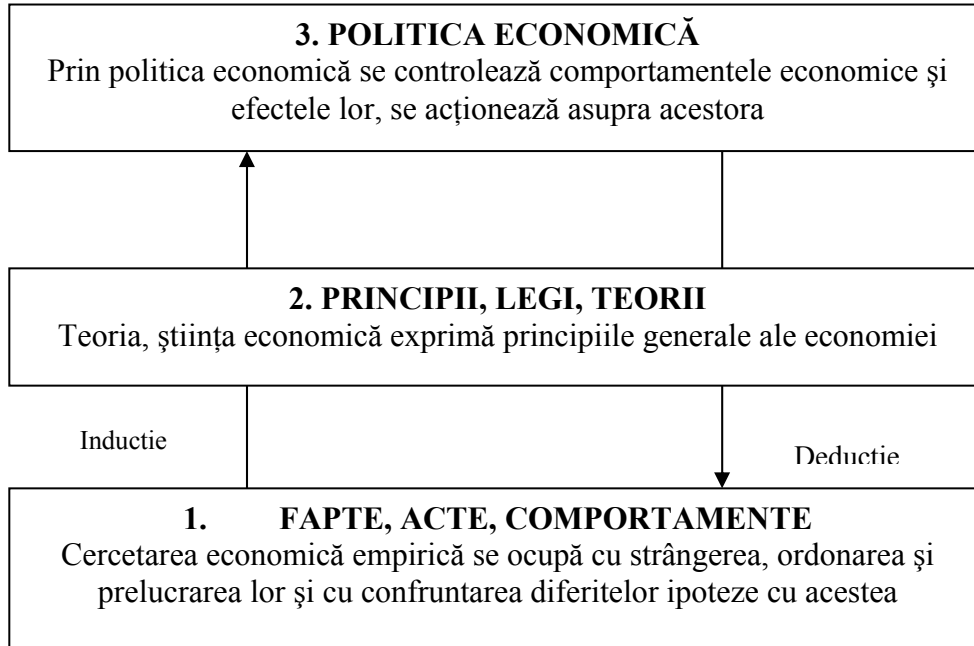
Analiza și sinteza. *Analiza* reprezintă descompunerea, dezmembrarea fenomenului studiat în elementele sale componente și cercetarea lor ca părți necesare ale întregului. *Sinteza*

⁶ Dan Popescu, *Dinamica ideilor economice*, Editura Continent, 1998, studiul *Profesorul Gromoslav Mladenatz despre metoda “Economiei Politice”*

⁷ Există opinii potrivit cărora inclusiv clauza “caeteris paribus” - analiza unui fenomen se studiază în ipoteza că toți ceilalți factori de influență rămân constanți – reprezintă o metodă de studiu specifică economiei politice.

⁸ după *Economie politică*, ASE București, Editura Economică, București, 1995

presupune elaborarea unor concluzii cu caracter general, în urma unui proces de reconstituire a întregului prin reunirea părților studiate separat.



Legătura între practica economică, teorie și politica economică

Modelarea economico-matematică reprezintă reproducerea schematică a unui proces economic sub forma unui sistem liber sau analog, în scopul studierii modului de desfășurare a procesului și fenomenului real. Viața economică reală este redată sub forma unei relații funcționale între parametrii de bază ce caracterizează fenomenul sau procesul cercetat.

Metoda istorică și cea logică. *Metoda istorică* presupune reflectarea faptelor așa cum s-au prezentat în timp. *Metoda logică* presupune trecerea de la abstract la concret, preluând numai ce este esențial; ea reflectă procesul istoric real într-o formă esențializată.

Metoda statică și metoda dinamică. *Metoda statică* presupune caracterizarea unui fenomen așa cum se prezintă el la un moment dat, în timp ce *metoda dinamică* presupune analiza evoluției fenomenelor și proceselor economice în timp.

Experimentul⁹ în economie are anumite elemente particulare: viața economică nu poate fi studiată în eprubetă; la nivel microeconomic poate fi experimentat un model de organizare, conducere sau marketing; la nivel macroeconomic acest lucru este practic imposibil, datorită amplorii în timp și spațiu. Se pretează în acest caz extensia concluziilor extrase la nivel micro spre perimetrul macroeconomiei. Se susține că “o minte instruită și inspirată, care știe să se orienteze este mai presus de orice metodă”.

1.3. Economia de schimb și economia de piață contemporană. Caracteristici generale

Orice sistem economic are drept obiectiv fundamental satisfacerea trebuințelor, în contextul comportamentului rațional al indivizilor care urmăresc maximizarea rezultatelor

⁹ Ion Ignat, Neculai Clipa, Ion Pohoăț, Gheorghe Luțac, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1998

obținute concomitent cu minimizarea consumului de resurse. Satisfacerea nevoilor umane se realizează fie din producție proprie, prin autoconsum, fie apelând la produsele altora, obținute prin intermediul schimbului. **Autoconsumul** desemnează procesul de utilizare a rezultatelor propriei activități pentru satisfacerea nevoilor. **Schimbul** înseamnă înstrăinarea rezultatelor activității economice, primind în contraprestație alte bunuri necesare, inclusiv monedă.

Satisfacerea trebuințelor prin autoconsum și prin intermediul schimbului au coexistat și coexistă, dar, în timp, raportul dintre ele s-a modificat în favoarea schimbului. Celor două modalități de satisfacere a nevoilor le corespund două forme diferite de organizare și desfășurare a activității economice: economia naturală și economia de schimb.

Economia naturală reprezintă acea formă de organizare și desfășurare a activității economice în care nevoile sunt satisfăcute prin autoconsum. **Economia de schimb** desemnează acea formă de organizare și desfășurare a activității economice în care agenții economici produc bunuri în vederea vânzării, obținând în schimbul lor altele, necesare satisfacerii trebuințelor. Economia de schimb reprezintă forma universală de organizare și funcționare a activității în lumea contemporană.

Realitatea economică nu poate fi delimitată rigid, în economie naturală și economie de schimb. Aceste forme de economie coexistă. De aceea, aprecierea unei realități economice ca fiind organizată ca economie naturală sau economie de schimb se face după **criteriul preponderenței**.

Economia de schimb prezintă anumite trăsături generale¹⁰:

a) **Specializarea agenților economici:** economia de schimb are la bază diviziunea socială a muncii, care generează agenți economici specializați. Specializarea agenților economici într-un anumit domeniu concret poate avea numeroase determinări (tradiția, experiența, întâmplarea etc.), dar motivul principal îl constituie interesul, avantajul obținut dintr-o activitate în raport cu alta. Deciziile de specializare se întemeiază, conștient sau intuitiv, pe **teoria avantajului relativ (comparativ)**.

b) **Autonomia și independența agenților economici:** ca trăsătură a economiei de schimb, aceasta presupune că agenții economici sunt abilitați cu dreptul de decizie. Autonomia cea mai largă se realizează în condițiile proprietății particulare.

c) **Activitatea economică gravitează în jurul pieței:** datorită diviziunii muncii și specializării agenților economici, fiecare este dependent de bunurile furnizate de alții. Între producție și consum se intervine schimbul, piața devenind instituția centrală în jurul căreia gravitează întreaga activitate economică.

d) **Monetarizarea economiei:** ea concretizează faptul că “banii reprezintă alături de capital și de specializare cel de-al treilea aspect major al vieții economice moderne. Fluxul de bani reprezintă sângele care irigă sistemul economic ... și etalonul de măsură a valorilor” (P.A. Samuelson, “Economics”). Importanța banilor în economia contemporană poate fi ilustrată cu ajutorul funcțiilor acestora. În prezent, specialiștii sintetizează cel puțin trei funcții:

1. Funcția de mijloc de schimb – este principala funcție a banilor și constă în aceea că moneda este intermediarul schimbului. Ei sunt mijloc de schimb universal, fiind prezenți în orice tranzacție și având acceptabilitate generală într-un spațiu monetar.

¹⁰ *Economie politică*, ASE București, Editura Economică, 1995, p. 44-52

2. Funcția de mijloc de măsură a activității economice – moneda națională reprezintă etalonul general de măsură a activității economice, iar instrumentul concret al măsurării monetare este prețul.

3. Funcția de rezervă de valoare – veniturile monetare necheltuite pot fi reținute de poseor ca rezervă pentru economii și consumuri viitoare.

În opiniile a numeroși autori, banii contemporani îndeplinesc și alte funcții: mijloc de plată, mijloc de tezurizare, factor de putere economică pentru emitent și deținător, etc.

e) **Tranzacțiile între agenții economici sunt bilaterale de piață:** în cadrul economiei de schimb între subiecții economici se derulează în permanență fluxuri (tranzacții) de bunuri (inclusiv monetare). Distingem tranzacții unilaterale, de transfer (donații, impozite, taxe, despăgubiri) și tranzacții bilaterale – mișcări reciproce, biunivoce de bunuri între doi agenți economici.

f) **Bunurile îmbracă forma de marfă:** în economia de schimb majoritatea bunurilor devin bunuri comerciale. **Marfa** este un bun economic care servește producției sau satisfacerii nevoilor de viață ale oamenilor, destinat vânzării – cumpărării prin tranzacții bilaterale de piață.

1.4. Economia de piață

În lume există în prezent o mare varietate de tipuri specifice de organizare și reglare a activității economice, dar sistemul economiei de piață a devenit predominant în lumea contemporană. Între economia de piață și economia de schimb se pune adesea semnul egal, datorită faptului că prima păstrează majoritatea trăsăturilor caracteristice enumerate în paragraful anterior. În principiu, economia de piață este considerată o formă evoluată (forma modernă) a economiei de schimb. Ea este opusul economiei centralizate, de comandă, așa cum economia de schimb este opusul celei naturale. ***Economia de piață este un mecanism complex de coordonare a oamenilor, activităților și firmelor printr-un sistem de piețe și prețuri.***

Pilonii acesteia sunt piața și prețurile. **Piața** este un mecanism prin intermediul căruia se realizează legătura dintre cumpărători și vânzători în vederea stabilirii prețului și cantității pentru un anumit bun sau serviciu. **Prețurile** coordonează deciziile producătorilor și consumatorilor, constituindu-se într-un barometru extrem de sensibil al economiei. Prețurile mari tind să contribuie la reducerea volumului achizițiilor efectuate de consumatori și să încurajeze producția. Prețurile mici încurajează consumul și descurajează producția.

În literatura de specialitate nu există un consens în privința celei mai adecvate denumiri pentru acest tip de organizare economică, fiind folosiți termenii de capitalism, economie modernă, economie de piață sau chiar economie de schimb (vezi Dicționar enciclopedic, Ed. Enciclopedică, 1996). Astfel, **capitalismul** este definit de *Penguin Dictionary of Economics* drept sistemul economic și social în care indivizii sunt liberi să aibă în proprietate mijloacele de producție și să își maximizeze profitul și în care alocarea resurselor este determinată de piață. **Economia de piață liberă** este văzută ca sistem economic în care alocarea resurselor este determinată în exclusivitate de cerere și de ofertă ce interacționează pe piețe libere. Definiția este extrem de strictă, având în vedere că în majoritatea țărilor există limite ale libertății piețelor. În mod curent, este văzută ca sinonimă cu capitalismul.

Există autori care consideră că la sfârșit de secol XX, omenirea a pășit dincolo de era capitalistă. Astfel, Peter Drucker în *Societatea postcapitalistă*¹¹ consideră că în secolul XXI resursa economică de bază nu mai este capitalul (nici resursele naturale, nici munca, ci cunoașterea), ceea ce face improprie folosirea termenului de capitalism pentru acest tip de societate. Autorul numește noul sistem economic “postcapitalism”; deși nu este vorba de o negare a valorilor fundamentale ale capitalismului, se înregistrează o deplasare a centrului de greutate, de pe capital pe resursa informațională.

Indiferent de denumirea utilizată, principalele trăsături ale economiei de piață sunt considerate următoarele:

1. raportul dintre **cerere și ofertă** determină principiile de prioritate în producerea bunurilor;

2. **prețurile** se formează în mod liber pe piață; nivelul și dinamica prețului reprezintă barometrul de apreciere a stării sistemului și sursa de fundamentare a deciziei fiecărui producător și consumator.

3. este o economie **multipolară**, în care există deci numeroase centre de decizie autonome, legate printr-o complexă rețea de interdependențe.

4. există un **pluralism al formelor de proprietate**, în care proprietatea privată are rolul esențial; subiecții fiecărei forme de proprietate își asumă în mod autonom și pe deplin dreptul de a decide în condiții de risc și incertitudine, suportând integral consecințele acestora.

5. economia de piață este motivată și condusă de **concurență** – mâna invizibilă a pieței – care determină utilizarea rațională a resurselor umane și materiale, prin eliminarea risipei.

6. relațiile dintre operatorii economici îmbracă forma **tranzacțiilor de piață, bilaterale, libere și directe**; fiecare agent economic, ghidat de interesul personal își alege în mod liber partenerii de tranzacții economice, iar acțiunile pe care le întreprinde se bazează exclusiv pe criteriile de raționalitate economică.

7. aceste relații se realizează în cadrul unui **sistem generalizat de piațe**;

8. **statul** este prezent în economie, el veghează la respectarea regulilor și asupra instituțiilor juridice și economice; statul este un agent economic ca oricare altul, cumpărător și producător, care respectă integral regulile economiei de piață.

În explicarea mecanismului de funcționare a economiei de piață se pornește de la cele trei întrebări fundamentale ale economiei: *ce să se producă, cum și pentru cine*. Deși nu există un singur centru de decizie, în economie există coordonare, iar din urmărirea intereselor individuale rezultă o bună satisfacere a intereselor sociale. Cheia acestui mecanism o constituie prețurile, care îndeplinesc cel puțin trei funcții¹²: transmit informații; conduc la adoptarea celor mai puțin costisitoare metode de producție; hotărăsc cine și cât să ia din produs – repartizarea venitului.

Dincolo de elementele particulare, specifice fiecărei țări, se poate vorbi de existența unor tipuri concrete de economie de piață. Delimitarea acestora se face în raport cu diferite criterii ca: gradul de intervenție a statului, implicarea acestuia în mecanismele pieței, rolul și funcțiile pe care le îndeplinește piața, curentul care are un rol mai mare în adoptarea politicii economice guvernamentale, etc. Una dintre cele mai cunoscute tipologii este următoarea: tipul anglo – saxon; tipul vest- european; tipul paternalist de piață; tipul social de piață; tipul nordic; economiile orientate spre exterior.

¹¹ Peter F. Drucker, *Societatea postcapitalistă*, Editura Image, 1999

¹² Milton & Rose Friedman, *Liber să alegi*, Editura ALL, 1998, p.11

O altă tipologie cunoscută este cea a specialistului francez Michel Albert¹³, care distinge *tipul neoamerican și tipul renan* de economie de piață. Primul ar fi specific pentru SUA, Marea Britanie, Australia, țările nou industrializate din Asia, etc. Cel de-al doilea are ca reprezentanți principali Germania, Elveția, Olanda, Suedia, Japonia și Austria. Se apreciază că ambele modele sunt emanație a sistemului capitalist și a liberalismului, dar au la bază sisteme de valori opuse în ce privește rolul statului în societate, modul de abordare a sistemului de securitate socială, relația firmă – salariat, rolul piețelor, etc. Faptul că vreme de 50 de ani lupta s-a dus între două sisteme diametral opuse – comunism și capitalism – a dus la neglijarea diferențelor existente între țările cu economie de piață dezvoltată, iar faptul că după 1990 “pentru prima dată în istorie, capitalismul a învins cu adevărat” aduce în prim – plan necesitatea opțiunii pentru una sau alta dintre variantele existente.

Procesul de transformare prin care trec economiile naționale și economia în ansamblul ei, arată că nu doar economiile foste socialiste se află în prezent în plin proces de tranziție¹⁴.

Cuvinte cheie:

- ◆ *economie politică*
- ◆ *obiectul economiei politice*
- ◆ *metoda economiei politice*
- ◆ *nevoi*
- ◆ *resurse*
- ◆ *cost de oportunitate, curba posibilităților de producție*
- ◆ *economia naturală*
- ◆ *economia de schimb*
- ◆ *economia de piață*

Studiu de caz:

Analizați modul în care se regăsesc principalele trăsături ale economiei de piață în realitatea economică românească la început de mileniu trei.

Teme de seminar:

1. Explicați diferențele între economia pozitivă și economia normativă, pornind de la definițiile acestor concepte.
2. Analizați locul pe care îl ocupă resursele umane în dezvoltarea economică, pornind de la următoarea afirmație a lui Peter Drucker: “Resursa economică de bază – mijlocul de producție, pentru a utiliza termenul economistului – nu mai este capitalul, și nici resursele naturale, nici munca. Ea este și va fi cunoașterea.”
3. Analizați locul pe care îl ocupă economia politică în sistemul științelor economice.

¹³ Michel Albert, *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, 1994

¹⁴ vezi capitolul “Tranziția economiei românești la economia de piață”

Bibliografie:

***, *Economie politică*, ASE București, Editura Economică, 1995, p. 13-66

Michel Albert, *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, 1994

Dumitru Ciucur, Ilie Gavrilă, Constantin Popescu, *Economie politică*, Editura Economică, 1999, p. 15-92

Niță Dobrotă, *Economie politică*, Editura Economică, 1995, p. 17-77

Milton & Rose Friedman, *Liber să alegi*, Editura ALL, 1998, p.7-31

Ion Ignat, Neculai Clipa, Ion Pohoăț, Gheorghe Luțac, *Economie politică*, Editura Economică, 1998, p. 27-44

Israel M. Kirzner, *Perspectiva economică*, Editura ALL, 1996

Dan Popescu, *Dinamica ideilor economice*, Editura Continent, 1998, studiul *Profesorul Gromoslav Mladenatz despre metoda "Economiei Politice"*

Cap. 2 CEREREA

“Cheia principală a reușitei în afaceri este buna apreciere a nevoilor consumatorului. Orice eroare de apreciere costă scump...Într-o economie de piață, cea care dă semnalul producției este cererea solvabilă. De aceea, este de dorit ca piața să fie lăsată să funcționeze liber...Totuși, libera alegere a consumatorului este limitată de stat, de producători și de alți consumatori.” (Michel Didier)

2.1 Cererea – definiție, factori de influență

Finalitatea activității economice o reprezintă satisfacerea tuturor nevoilor de consum. În spiritul acestei axiome, activitatea de producție, toate deciziile întreprinzătorilor sunt determinate de nevoia de consum și au ca finalitate satisfacerea acestei nevoi. Satisfacerea nevoii de consum presupune cunoașterea nevoii respective, consumatorul fiind în general o ființă labilă, cu un comportament neprevăzut și greu de anticipat. Tocmai în întâmpinarea preferințelor acestui consumator trebuie asigurată desfășurarea activității. Conform cerințelor economiei de piață, nu mai este valabilă sintagma “produc și vând”, în speță “*vând ceea ce produc*”, ci este valabilă sintagma “*produc ceea ce se cere*”. Managementul de firmă include ca segment important și depistarea posibilităților de vânzare, ca punct nodal pentru articularea imediată a producției cu aceste posibilități. Cererea de produse și servicii nu reprezintă numai atributul în exclusivitate al consumului, ci ea poate fi influențată de firme în limite decente și raționale spre un beneficiu al consumatorilor și spre cel al firmei. Modelul cerere – ofertă constituie unul din cele mia importante instrumente manageriale deoarece îl asistă pe manager în previzionarea schimbărilor ce pot să apară în prețul produselor sau resurselor.

Dar ce este cererea? O firmă ce produce un bun X ar dori să obțină informații cu privire la impactul pe care îl are o politică de preț asupra cererii pentru bunul X. În acest scop, firma va întreprinde o cercetare de piață pentru a determina *ce cantitate din produsul X sunt dispuși consumatorii să cumpere în fiecare an la prețuri alternative*. Menținând toate celelalte elemente constante (caeteris paribus) cantitatea din bunul X pe care consumatorii sunt dispuși să o cumpere scade pe măsură ce prețul crește. Acest principiu fundamental este cunoscut sub denumirea de **legea cererii** – prețul și cantitatea sunt într-o relație inversă:

- 1) creșterea prețului unui anumit bun determină reducerea cantității cerute din bunul respectiv, caeteris paribus;
- 2) reducerea prețului unui anumit bun determină creșterea cantității cerute din bunul respectiv, caeteris paribus.

Prin urmare, cantitatea cerută este funcție descrescătoare de prețul său, însă acest rezultat nu este valabil decât în condițiile “caeteris paribus”, adică toate celelalte elemente – în special prețul altor bunuri, venitul consumatorului, climatul economic și social-politic – rămân constante. Există două motive importante care explică relația negativă dintre preț și cantitatea cerută:

1. *efectul de substituire*: în cazul creșterii unui bun are loc substituirea acestuia de către un alt bun, al cărui preț nu a crescut, și
2. *efectul de venit*: o creștere a prețului, reducând puterea de cumpărare a individului (când toate celelalte condiții rămân neschimbate) determină o reducere într-o și mai mare măsură a cererii pentru bunul devenit relativ mai scump.

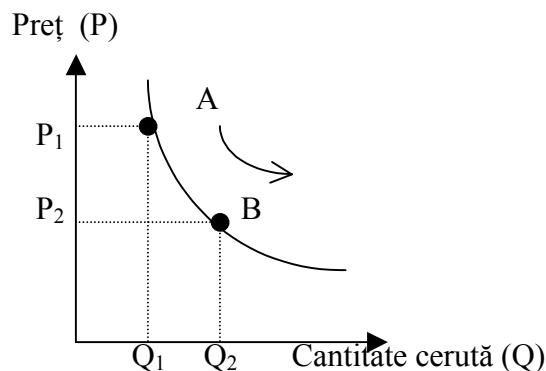


Figura 1. Curba cererii. Deplasarea de-a lungul curbei cererii.

Aceasta reprezintă **curba cererii**. Ea este descrescătoare deoarece reflectă legea cererii și condiția caeteris paribus. Când construim graficul curbei cererii pentru un bun totul se menține constant, cu excepția prețului bunului respectiv. Deplasarea de-a lungul curbei cererii (de exemplu, din punctul A în punctul B) se numește *modificarea cantității cerute* (vezi fig. 1).

Economiștii recunosc că există și alte variabile (în afara prețului bunului) care influențează cererea pentru un anumit produs. Toate aceste “alte variabile” poartă denumirea de factorii care determină cererea. Ori de câte ori unul din acești factori se modifică are loc o *modificare a cererii* (întreaga curbă a cererii se deplasează). O deplasare spre dreapta înseamnă o creștere a cererii, iar o deplasare spre stânga o scădere a cererii.

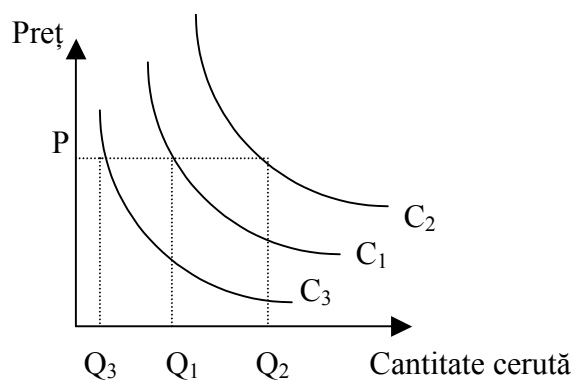


Figura 2. Deplasarea curbei cererii.

Prin urmare, **cererea reprezintă cantitățile dintr-o anumită marfă pe care consumatorii sunt dispuși să le cumpere într-o anumită perioadă de timp, la diverse niveluri ale prețului**. Deci, cererea este formată din toate perechile preț – cantitate cerută (P, Q).

Însă, trebuie menționat, în acest context, că cererea care se manifestă pe piață, în măsura în care se fundamentează pe veniturile bănești de care dispun consumatorii, se regăsește în *cererea solvabilă*.

Cererea poate să fie abordată fie ca *cerere pentru un produs anume*, care desemnează ansamblul produselor substituibile ce pot fi cumpărate la un preț într-o anumită perioadă și ca

cerere a unui agent economic, ce desemnează cantitatea de bunuri diverse ce poate fi cumpărată la un anumit preț și într-o anumită perioadă de către agentul economic respectiv.

De asemenea, cererea poate fi privită ca cerere *individuală* pentru un produs singular sau *totală* ce însumează cererile individuale pentru un anumit produs.

În afara prețului de vânzare al unui bun, există și alți factori sau condiții ale cererii, care determină modificarea cererii pe piața unui bun. Aceștia sunt:

a. Veniturile bănești ale consumatorilor.

Veniturile afectează abilitatea consumatorilor de a cumpăra un bun. O modificare a veniturilor influențează cantitatea dintr-un bun pe care consumatorii sunt dispuși să o cumpere la diverse niveluri ale prețului. Grafic, o schimbare a veniturilor deplasează întreaga curbă a cererii (fig. 2). Problema care se pune este dacă o creștere a venitului deplasează curba cererii spre stânga sau spre dreapta. Aceasta depinde de modelele de consum ale consumatorilor. Astfel, facem distincție între două categorii de bunuri:

- *bunuri normale* (de exemplu: blugi LeviStrauss, transportul cu avionul)

În cazul acestor bunuri, când veniturile cresc, cererea crește, deci, se deplasează spre dreapta. (în fig.2, deplasarea de la C_1 la C_2). Pe măsură ce veniturile cresc, consumatorii cumpără mai mult la fiecare nivel al prețului, și invers. Pe măsură ce veniturile scad, cererea se deplasează spre stânga (în fig. 2, deplasarea de la C_1 la C_3).

- *bunuri inferioare* (de exemplu: blugi obișnuiți, transportul cu autobuzul)

În cazul acestor bunuri, când veniturile cresc, cererea scade, deci se deplasează spre stânga (în fig. 2, deplasarea de la C_1 la C_3). Pe măsură ce veniturile cresc, consumatorii cumpără mai puțin din acel bun la diverse niveluri ale prețului și invers. A nu se înțelege că un bun inferior este un bun cu o calitate scăzută.

b. Prețurile altor bunuri (relaționate cu bunul analizat)

În cazul *bunurilor substituibile* (care se pot înlocui reciproc în consum), creșterea prețului pentru un astfel de bun determină creșterea cererii pentru un alt bun la care prețul nu s-a modificat. De exemplu, creșterea prețului pentru Coca-Cola determină consumatorii să substituie acest produs cu Pepsi-Cola, deci cererea acestuia din urmă crește.

În cazul *bunurilor complementare* (care se consumă împreună), creșterea prețului pentru un astfel de bun determină reducerea cererii pentru celălalt bun, „caeteris paribus”. De exemplu, dacă prețul computerelor crește, scade cererea pentru componentele soft.

c. Populația

Cererea este influențată de modificările care apar în mărimea și structura populației. Creșterea dimensiunilor populației va deplasa cererea pentru un anumit produs spre dreapta (cererea crește). Este de fapt, trendul ce s-a observat în cerere de-a lungul anilor. Dar, nu numai mărimea populației are o influență, ci și structura acesteia. De exemplu, creșterea numărului de consumatori cu vârste între 30 – 40 de ani va determina creșterea cererii pentru locuințe, iar o sporire a numărului pensionarilor sau celor de vârsta a treia, va avea ca efect o creștere a cererii pentru servicii medicale.

d. Publicitatea și preferințele consumatorilor

Nivelul publicității are o influență directă asupra cererii: o creștere a cheltuielilor cu publicitatea deplasează cererea spre dreapta. Există două modalități de interpretare. Ca urmare a publicității, consumatorii cumpără mai mult la același preț sau cumpără aceleași cantități la un preț mai mare. Deplasarea spre dreapta a cererii are loc deoarece prin publicitate consumatorii sunt informați despre existența și calitatea produsului respectiv (publicitate informativă) sau preferințele consumatorilor se modifică în urma publicității (publicitate persuasivă).

e. Așteptările consumatorilor

Este în special cazul produselor durabile și a celor care pot fi depozitate. Dacă consumatorii se așteaptă ca prețul autoturismelor, de exemplu, să fie semnificativ mai mare în anul următor, cererea actuală pentru autoturisme va crește. „A cumpăra un autoturism astăzi” este un substitut pentru „a cumpăra un autoturism anul viitor”.

Dacă se așteaptă ca prețul televizoarelor să scadă în anul următor, consumatorii pot amâna cumpărarea, astfel că cererea prezentă pentru televizoare scade. Repararea televizorului vechi poate fi un substitut pentru cumpărarea unui televizor nou.

f. Caracteristicile produsului: calitate, performanță, garanții, servicii post-vânzare, design, facilități la vânzare. Cererea pentru un produs este cu atât mai mare cu cât acesta prezintă caracteristicile dorite de consumator. În industriile în care firmele concurente oferă produse diferențiate (cu caracteristici distincte) cererea pentru produsul unei anumite firme este funcție de modul în care consumatorii percep caracteristicile acestui produs față de caracteristicile produselor concurente.

g. Alți factori. Orice variabile care afectează dorința sau abilitatea consumatorului de a cumpăra un anumit bun este un potențial factor de influență a cererii.

Există deci pe de o parte prețul bunului care determină cantitatea cerută și deci o deplasare de-a lungul curbei cererii, dar pe de altă parte toți ceilalți factori analizați mai sus (engl. „demand shifters”) care determină cererea, adică deplasează întreaga curbă a cererii. Toate aceste elemente se reflectă în **funcția cererii**. Funcția cererii pentru un bun X ($Q_{c/x}$) descrie cât va fi cumpărat din X la niveluri diferite ale tuturor celorlalți factori.

$Q_{c/x} = f(P_x, P_y, A_x, A_y, V, Pop., E, \dots)$ unde P_x - prețul bunului X, P_y - prețul bunului Y relaționat cu X, A_x - cheltuieli de publicitate pentru X, A_y - cheltuieli de publicitate pentru Y, V – veniturile consumatorilor, Pop. – populație, E – așteptările consumatorilor.

Funcția cererii poate să ia forme foarte diferite. Cea mai simplă, dar totuși utilă, este forma liniară.

$$Q_{c/x} = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot P_x + \alpha_2 \cdot P_y + \alpha_3 \cdot A_x + \alpha_4 \cdot A_y + \alpha_5 \cdot V + \alpha_6 \cdot Pop + \alpha_7 \cdot E$$

Coeficienții α_i sunt numere fixe, iar semnul „+” sau „-”, reflectă relația directă sau inversă dintre $Q_{c/x}$ și factorul respectiv. De exemplu, α_1 este întotdeauna negativ deoarece între P_x și $Q_{c/x}$ este o relație inversă: când P_x crește $Q_{c/x}$ scade și reciproc. În schimb, un semn pozitiv pentru α_2 semnifică o relație directă între P_y și $Q_{c/x}$, respectiv bunurile X și Y

sunt substituibile, iar un semn negativ pentru α_2 , semnifică faptul că bunurile X și Y sunt complementare.

Având funcția cererii $Q_{c/x}$ și înlocuind toți factorii (mai puțin P_x) cu valori date se obține curba cererii, respectiv o relație P-Q, caeteris paribus.

Curba cererii (fig.1) reflectă:

- cantitățile pe care consumatorii sunt dispuși să le cumpere la diverse niveluri ale prețului
- prețurile pe care consumatorii sunt dispuși să le plătească pentru a achiziționa diverse cantități din X. Pentru a achiziționa cantități mai mari din X consumatorii sunt dispuși să plătească tot mai puțin.

Paradoxul Giffen

Legea generală a cererii se verifică în cazul bunurilor normale, precum și în cazul majorității bunurilor inferioare. În categoria bunurilor normale sunt incluse bunurile a căror cerere crește odată cu sporirea veniturilor, iar în categoria bunurilor inferioare sunt incluse bunurile a căror cerere se reduce odată cu mărirea veniturilor. În cazul unor populații cu venit scăzut există anumite bunuri și, în special cele de strictă necesitate, dar considerate de către consumator „inferioare”, cum ar fi cartofii, carnea cu os și grăsime, pâinea neagră etc., la care creșterea prețului nu mai determină reducerea cererii sau consumului lor, ci, dimpotrivă, sporirea acestuia. Din ce motive? Puterea de cumpărare a consumatorilor săraci fiind limitată, creșterea prețului la produsele de strictă necesitate îi obligă să renunțe la consumul altor bunuri, de mai bună calitate dar mai scumpe, și să le înlocuiască cu cele inferioare, dar oricum relativ mai ieftine, chiar dacă și prețul lor a crescut. Prin urmare, cererea crește când prețul crește. Când nivelul de trai se îmbunătățește prin creșterea veniturilor, consumatorul își va diminua cererea pentru aceste bunuri inferioare în favoarea bunurilor normale.

Acest comportament aparent paradoxal este denumit „Paradoxul Giffen”, după numele economistului englez care a constatat o astfel de situație în Irlanda secolului al XIX lea, unde ca urmare a creșterii generale a prețurilor produselor agricole din cauza unei recolte proaste, țăranii, sărăciți, și-au orientat resursele lor limitate spre procurarea cartofilor, măbind astfel cererea pentru ei, cu toate că și prețul acestora se ridicase.

Aceste excepții de la regula de manifestare a cererii nu infirmă veridicitatea legii generale a cererii, situațiile prezentate întâlnindu-se destul de rar în comportamentul consumatorilor, iar ponderea pe piață a bunurilor respective este nesemnificativă.

Există unele situații care numai aparent contrazic legea generală a cererii. Astfel, există posibilitatea ca unii cumpărători să achiziționeze mai mult de la unele firme, chiar dacă acestea practică prețuri mai mari, pe motivul unei economii de timp. În această situație, legea cererii se verifică, deoarece în prețul plătit este inclus și costul de oportunitate (timpul economisit). De asemenea, în situația în care prețul și calitatea bunului sunt în relație directă, creșterea prețului poate fi însoțită de o sporire a cantității cerute, deoarece diferența de preț va fi compensată de diferența de calitate câștigată.

Elasticitatea cererii – definiție, forme, factori de influență

În timp, pe termen scurt/lung, cererea cunoaște numeroase schimbări, ca urmare a modificării factorilor. Analiza impactului modificărilor în acești factori, pe care am realizat-o

până acum, a fost una calitativă și nu cantitativă. Am indicat doar direcțiile de deplasare a cererii, dar nu și magnitudinea.

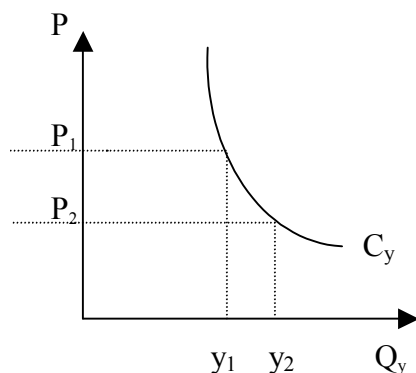
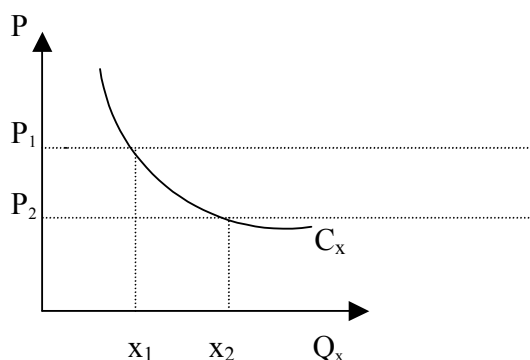
Unii factori sunt sub controlul managerilor, alții nu, dar afectează cererea. A putea prezice cât mai exact cererea presupune ca firma să fie capabilă să măsoare impactul modificărilor factorilor asupra cererii. Cea mai utilizată metodă de a măsura reacția, sensibilitatea cererii la modificarea oricărei variabile este elasticitatea. Modificarea mărimii cererii în funcție de factorii care o determină poartă numele de elasticitatea cererii. Ea se măsoară printr-un coeficient denumit coeficientul de elasticitate al cererii, și indică gradul, procentul modificării cererii în funcție de schimbarea prețului sau a altor condiții (factori) ale cererii, caeteris paribus.

$$E_c = \frac{\text{Modificarea relativă a cantitatii cerute}}{\text{Modificarea relativă a unui factor}}$$

Elasticitatea cererii în funcție de preț

Relația dintre prețul produsului și volumul vânzărilor este foarte importantă pentru firme, ca bază în politica de prețuri, în stabilirea strategiilor de vânzare, astfel încât firma să obțină profitul maxim.

Considerăm curbele cererii pentru două bunuri X și Y.



Panta negativă a ambelor curbe arată că dacă prețul lui X și al lui Y scade, cantitatea cerută din X și Y crește. Observăm că dacă prețul lui X, respectiv al lui Y scade în aceeași măsură, modificarea cantității cerute a lui X este mai mare decât variația cantității cerute din Y. Cu alte cuvinte, cererea pentru bunul X este mai sensibilă la modificarea prețului, decât cererea pentru bunul Y. Sau, în limbaj economic, putem spune că elasticitatea cererii lui X în funcție de preț este mai mare decât elasticitatea cererii lui Y.

Forma generală a coeficientului elasticității cererii funcție de preț este următoarea:

$$Ec/p = - \frac{\text{Modificarea relativă a cantitatii cerute}}{\text{Modificarea relativă a pretului}} = - \frac{\Delta\%Q}{\Delta\%P} = - \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0} \cdot 100}{\frac{\Delta P}{P_0} \cdot 100} = - \frac{\Delta Q}{Q_0} \div \frac{\Delta P}{P_0}$$

Ca urmare a manifestării legii cererii, la o modificare a prețului (creștere sau scădere) cantitatea cerută reacționează în sens invers (scădere, respectiv, creștere). Semnul minus din formula coeficientului de elasticitate a cererii funcție de preț are tocmai menirea de a anula semnul minus pe care l-ar avea raportul în virtutea legii cererii.

Deosebit de important este faptul că elasticitatea nu depinde de unitatea de măsură folosită; ea calculează variațiile în procente. Un alt avantaj al folosirii procentelor este acela că facilitează comparațiile între bunuri.

În funcție de valoarea coeficientului, există următoarele forme ale cererii:

cerere elastică, când $Ec/p > 1$, adică o modificare a prețului cu un procent determină o modificare în sens opus a cantității cerute cu un procent mai mare;

cerere inelastică, când $Ec/p < 1$, adică la o modificare a prețului cu un procent are loc o modificare în sens opus a cantității cerute cu un procent mai mic;

cerere cu elasticitate unitară, când $Ec/p = 1$, adică unei modificări a prețului cu un procent îi corespunde o modificare în sens opus a cantității cerute cu același procent;

cerere perfect elastică, când $Ec/p \rightarrow \infty$, adică unei modificări infime a prețului îi corespunde o modificare semnificativă în sens opus a cantității cerute;

cerere perfect inelastică, când $Ec/p = 0$, adică indiferent de modificarea prețului, cantitatea cerută nu se modifică.

Elasticitatea cererii în funcție de preț poate fi calculată în două moduri: ca *elasticitate arc* și ca *elasticitate punct*.

A. *Elasticitatea arc*. Se calculează elasticitatea între două puncte A și B de pe curba cererii. Calculul se bazează pe media aritmetică a celor două valori ale prețului și a celor două valori ale cantității cerute, astfel:

$$Ec/p = - \frac{\frac{\Delta Q}{Q_0 + Q_1}}{\frac{\Delta P}{P_0 + P_1}}$$

Elasticitatea arc se folosește atunci când există date puține (este o aproximație). Cu cât cele două puncte A și B sunt mai îndepărtate cu atât este mai slabă aproximația, deoarece prin 2 puncte pot trece curbe ale cererii diferite. Pentru a putea folosi elasticitatea arc cele două puncte trebuie să fie suficient de apropiate. Deoarece elasticitatea este diferită în fiecare punct de pe curba cererii, elasticitatea arc măsoară media elasticității pe intervalul respectiv (AB).

B. *Elasticitatea punct*. Pe baza acestui mod de calcul se poate determina elasticitatea în fiecare punct de pe curba cererii. Elasticitatea punct elimină imprecizia, măsurând reacția cererii la cea mai mică modificare a prețului. Este definită prin: $Ec/p = -\frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta P}{P}$, unde

ΔP este o variație foarte mică a prețului, care tinde spre 0, astfel încât, practic, rămânem în același punct de pe curba cererii. Formula elasticității punct mai poate fi scrisă și $Ec/p = -\frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$.

Deoarece condiția pentru a determina elasticitatea într-un punct este ca variația prețului să tindă la zero, $\lim_{\Delta P \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{\partial Q}{\partial P}$, adică este derivata parțială a lui Q în funcție de P .

$$\text{Deci } Ec/p = -\frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Panta cererii se calculează ca raport între ΔP și ΔQ ; prin urmare, coeficientul elasticității cererii funcție de preț are forma: $Ec/p = -\frac{1}{\text{panta dreptei}} \cdot \frac{P}{Q}$.

Deci, *nu există identitate între panta curbei cererii și elasticitate*. În situația în care curba cererii este liniară, panta este constantă, iar elasticitatea variază în funcție de raportul corespunzător fiecărui punct de pe curba cererii. În fapt, pentru o funcție liniară a cererii, cererea este elastică la prețuri mari și inelastică la prețuri mici. De exemplu, dacă $P = 0$, $Ec/p = -\frac{1}{\text{panta}} \cdot \frac{P}{Q} = 0 < 1$. Pentru prețuri apropiate de zero, cererea este inelastică.

Când prețurile cresc, Q scade și raportul $\frac{P}{Q}$, respectiv elasticitatea cresc. Deci, elasticitatea variază direct proporțional cu prețul.

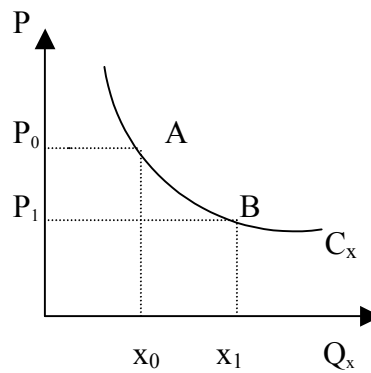
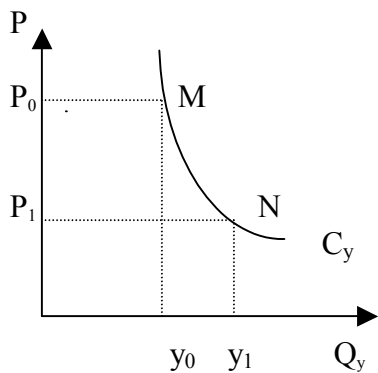
Cunoașterea formei de elasticitate prezintă importanță în procesul decizional, întrucât permite determinarea evoluției venitului total încasat. Iar venitul total este funcție de elasticitatea cererii, pentru că în mod normal, cererea are o curbă descrescătoare. Când prețul crește, cantitatea cerută scade și invers. Așadar, nu putem spune cum va fi afectat venitul total de schimbarea în preț, dacă nu cunoaștem elasticitatea.

	$Ec/p > 1$	$Ec/p < 1$	$Ec/p = 1$
P crește	VT scade	VT constant	VT crește
P scade	VT crește	VT constant	VT scade

1) În cazul unei *cereri elastice*, reducerea prețului, de exemplu, determină creșterea cantității cerute cu un procent mai mare, ceea ce determină ca venitul total să crească (este cazul bunurilor de lux/superioare, a căror cantitate cerută crește dacă prețul lor scade, astfel încât volumul valoric al vânzărilor crește).

2) În cazul unei *cereri inelastice*, reducerea prețului determină sporirea cantității cerute cu un procent mai mic, deci venitul total scade (este cazul bunurilor normale de strictă necesitate, a căror cantitate cerută deși crește când prețul scade, suma valorică a vânzărilor scade).

Evoluția venitului total funcție de elasticitate poate fi evidențiată și grafic astfel:



a) cazul unei cereri elastice

(b) cazul unei cereri inelastice

În cazul cererii elastice (a) presupunem că prețul se reduce de la P_0 la P_1 . Venitul inițial este $VT_0 = P_0 \cdot X_0 = \text{aria}P_0OX_0A$, iar venitul final este $VT_1 = P_1 \cdot X_1 = \text{aria}P_1OX_1B$. Din compararea celor două arii observăm că $VT_1 > VT_0$, deci VT crește (cererea este elastică, deci modificarea cantității cerute este mai mare decât cea a prețului).

În cazul unei cereri inelastice (b), o reducere a prețului de la P_0 la P_1 , determină o modificare a cantității cerute mai mică decât cea a prețului, astfel încât venitul total scade: $VT_0 = P_0 \cdot Y_0 = \text{aria}P_0OY_0M > VT_1 = P_1 \cdot Y_1 = \text{aria}P_1OY_1N$.

Elasticitatea încrucișată

Relevă reacția cererii unui bun X la modificarea prețului unui bun Y relaționat cu X, caeteris paribus. Se calculează cu ajutorul coeficientului: $Ex,y = \frac{\Delta Q_x}{Q_x} \div \frac{\Delta P_y}{P_y}$.

În funcție de valoarea acestui coeficient, 2 bunuri X și Y pot fi:

a) *bunuri substituibile* (concurrente) atunci când o creștere a prețului lui Y, de exemplu, determină o creștere a cantității cerute din X, deci $Ex,y > 0$ (de exemplu: CocaCola, Pepsicola)

b) *bunuri complementare* (se consumă împreună), atunci când o creștere a prețului lui Y, de exemplu, determină o scădere a cantității cerute din X, deci $Ex,y < 0$ (exemplu: autoturisme și benzină).

c) *bunuri independente*, atunci când modificarea prețului unuia dintre bunuri nu are nici o influență asupra cantității cerute din celălalt bun, $Ex,y = 0$.

Cu cât valoarea absolută a acestui coeficient este mai mare, cu atât relația dintre cele două bunuri este mai puternică.

Elasticitatea cererii în funcție de venit

Măsoară reacția cererii la modificarea venitului consumatorilor. Se poate evidenția prin coeficientul elasticității cererii în funcție de venit:

$$Ec/v = \frac{\Delta Q}{Q} \div \frac{\Delta V}{V},$$

în condițiile în care ceilalți factori care determină cererea pentru marfa X rămân constanți (*caeteris paribus*). În funcție de modul în care cererea pentru un anumit bun reacționează la modificarea venitului consumatorilor, bunurile se pot clasifica în:

1) *bunuri inferioare*, când $Ec/v < 0$ (la o creștere a venitului are loc o reducere a cererii pentru bunul X)

2) *bunuri normale*, când $0 < Ec/v \leq 1$, adică cererea crește într-o proporție mai mică sau egală cu proporția creșterii venitului. Engel estima că pe măsura creșterii venitului, ponderea cheltuielilor cu alimentele scade în bugetul familiei, în timp ce ponderea cheltuielilor cu îmbrăcămintea și locuința rămâne constantă.

3) *bunuri superioare*, când $Ec/v > 1$ (cererea crește într-o proporție mai mare decât creșterea venitului).

Factorii care determină elasticitatea cererii funcție de preț

1. ***existența bunurilor substituibile*** este cel mai important factor de influență a elasticității. Cu cât un bun are mai multe substitute cu atât elasticitatea cererii funcție de preț este mai mare. De exemplu, cererea pentru pasta de dinți Colgate este elastică; insulina, pe de altă parte, nu are substituenți și va avea o cerere inelastică. Noțiunea de substitut are două aspecte: fie sunt produse diferite ce satisfac aceeași nevoie (unt, margarină), fie este vorba de același produs realizat de firme diferite (concurrente). De aceea, este foarte important ca produsul să se diferențieze pentru a avea cât mai puține substitute, astfel încât elasticitatea să scadă. Nu este însă suficient să existe substitute pentru ca elasticitatea să fie mare. Trebuie să existe și un acces ușor și rapid la produsele substitute. În situația în care consumatorii nu pot să aibă acces ușor la produsele substitut ei nu pot reacționa la modificarea prețului bunului respectiv, deci cererea este inelastică sau elasticitatea este slabă.

2. ***timpul***

În general, pe termen scurt cererea este inelastică, iar pe termen lung cererea este elastică. Cu cât consumatorul are mai mult timp la dispoziție pentru a reacționa cu atât cererea este mai elastică. Timpul permite consumatorilor să găsească produse substitut.

3. ***ponderea venitului cheltuit pentru un anumit bun în bugetul total al unei familii***

Cu cât ponderea respectivă este mai ridicată, cu atât coeficientul elasticității cererii funcție de preț este mai mare. De exemplu, cheltuielile pentru bunurile alimentare au o pondere mult mai mare în totalul cheltuielilor persoanelor cu venituri reduse (coeficientul elasticității cererii pentru bunurile alimentare este mai mare pentru persoanele cu venituri mici).

4. ***gradul de necesitate în consum***

Nivelul coeficientului elasticității cererii pentru bunurile de lux (superioare/mai puțin urgente), în funcție de prețul acestora este mai mare decât al celui pentru bunurile de strictă necesitate. De regulă, bunurile de lux au o cerere elastică, iar cererea pentru bunurile vitale este inelastică.

5. ***gradul de saturare al pieței***

Când piața unui bun este saturată cererea este inelastică. Este inutil să se reducă prețul pentru a stimula cererea. Din contră, pentru o piață care nu a ajuns la saturare cererea este elastică.

Cuvinte cheie:

- ◆ Cerere
- ◆ Legea generală a cererii
- ◆ Cerere solvabilă
- ◆ Efect de substituie
- ◆ Efect de venit
- ◆ Paradoxul Giffen
- ◆ Modificarea cantității cerute
- ◆ Modificarea cererii
- ◆ Factorii sau condițiile cererii
- ◆ Elasticitatea cererii
- ◆ Elasticitatea cererii în funcție de preț
- ◆ Elasticitate punct
- ◆ Elasticitate arc
- ◆ Elasticitate încrucișată
- ◆ Elasticitatea cererii în funcție de venit

Întrebări și probleme:

- ◆ De ce un producător, pentru a-și maximiza profitul, întotdeauna va crește prețul în condițiile unei cereri inelastice?
- ◆ Care dintre factorii de mai jos determină creșterea sau scăderea cantității cerute la același nivel al prețului?
 - posibilitățile de stocare a bunurilor;
 - preferințele cumpărătorilor;
 - costul producției;
 - factori demografici;
 - previziunile privind evoluția pieței.
- ◆ Crește sau scade?
 - Prețul pentru un bun crește când cererea
 - Pentru bunurile inferioare, când venitul scade, cantitatea cerută
 - În condițiile unei cereri elastice, când prețul crește, venitul total
- ◆ Presupunem următoarea ecuație a cererii $P = a - bQ$. Prin calcule aflați punctul de elasticitate unitară.

Bibliografie:

- Niță Dobrotă, „Economie politică”, Ed. Economică, București, 1997
Arthur Thompson, „Economics of the Firm”, Theory and Practice, Fifth Edition, 1989
Robert H. Frank, „Microeconomics and behavior”, Second Edition, McGraw-Hill, 1994
Gilbert Abraham-Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, 1998
Paul Heyne, „Modul economic de gândire”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1991
Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, „Economie politică”, Ed. Teora, 2000
Geoffrey Whitehead, „Economia”, Ed. Sedona, Timișoara, 1997

Cap. 3 COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI

Orice individ consumator se confruntă cu problema alegerii. El se află în situația de a alege cea combinație de bunuri de consum care răspunde cel mai bine multiplelor sale nevoi, însă în condiții restrictive. Conceptul care exprimă capacitatea de a se crea satisfacție prin folosirea bunurilor este cel de utilitate economică iar, în condițiile economiei de piață, principiul maximizării satisfacției consumatorului se transformă în principiu al maximizării utilității.

Sensul general al utilității constă în capacitatea unui bun economic de a satisface o nevoie. Utilitatea economică se măsoară prin intensitatea nevoii. Fiecare individ apreciază mărimea utilității în funcție de nevoile sale, de intensitatea trebuințelor. **Utilitatea economică** măsoară satisfacția, plăcerea pe care o resimte un individ prin consumul unei cantități determinate dintr-un bun economic. Utilitatea în sens economic are un caracter subiectiv în măsura în care stă în puterea individului să aprecieze dacă un bun oarecare este util și cât de mare este utilitatea sa. Nu există un sistem de criterii obiective determinate de apreciere a utilității sau nonutilității unui bun. Fiecare bun poate cunoaște grade diferite de utilitate pentru un individ. În plus, persoane diferite pot cumpăra același produs pentru diferite motive și utilizări. Utilitatea unui bun poate varia în spațiu și timp.

3.1. Concepția clasică și neoclasică de abordare a utilității economice.

Problemele utilității economice au făcut obiectul unor ample analize cu precădere din partea economiștilor din secolul XIX: S. Jevons, C. Menger, L. Walras, iar apoi E. von Wieser, E. von Bohm-Bawerk, V. Pareto, Ph. Wicksteed, F.Z. Edgeworth, A. Marshall, J. Bates Clark. Inițial, adepții școlii clasice porneau de la bunurile existente și proprietățile lor și operau cu mărimi cardinale pentru măsurarea utilității. Potrivit concepției clasice, bunurile identice au pentru persoane diferite aceeași utilitate economică, în măsura în care sunt necesare, indiferent de intensitatea nevoilor, de cantitatea consumată și de sacrificiul făcut pentru obținerea lor, astfel încât unitățile x_1, x_2, \dots, x_n dintr-un bun omogen au utilitățile individuale u_1, u_2, \dots, u_n egale între ele, utilitatea totală a întregii cantități fiind $n * u$.

Utilitatea, în sensul economiștilor clasici, cea însușire a unui produs de a satisface o trebuință umană, este părăsită ca noțiune generală de către neoclasici. *“Orice om caută plăcerea și evită osteneala. Visează în toate împrejurările să obțină maximum uneia cu minimum alteia”* – iată un principiu fundamental al școlii neoclasice. Se subliniază că utilitatea fiecărei unități dintr-un bun depinde de necesitatea “actuală și imediată” pe care trebuie s-o satisfacă unitatea respectivă din acel bun. Un individ, pe măsură ce consumă dintr-un bun, are o satisfacție, produsă de creșterea consumului, tot mai mică, aceasta putând căpăta chiar valori negative. Există întotdeauna o unitate dintr-un stoc de bunuri (o cantitate limitată de bunuri) care este ultima și care satisface nevoia cea mai puțin importantă, acută. Utilitatea ultimei unități din stoc este utilitatea marginală. Care utilitate conferă unui bun valoare? Utilitatea cărei unități determină valoarea bunului? Unitățile dintr-un stoc de bunuri aflat la dispoziția subiectului economic nu sunt acreditate cu aceeași mărime de utilitate, utilitatea individuală este diferită (descrescătoare). Dintre utilitățile individuale ale unui bun, valoarea utilității este dată de valoarea marginală a acesteia, datorită faptului că cel ce înstrăinează un bun (o cantitate) înstrăinează unitățile sau dozele cu utilitatea cea mai mică (utilitatea marginală).

3.2. Abordarea cardinală a utilității. Echilibrul consumatorului

3.2.1. Utilitatea totală, utilitatea marginală. Legea utilității marginale descrescânde

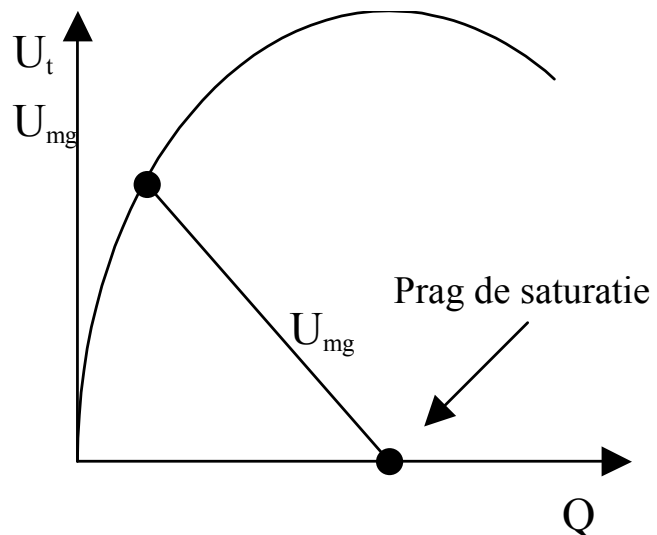
Utilitatea economică reprezintă nivelul de satisfacție pe care un individ îl obține din consumul unui bun sau desfășurarea unei activități. **Utilitatea totală** a unui bun x , măsoară satisfacția globală pe care individul o obține prin consumarea unei anumite cantități din acest bun. Funcția utilității totale este de forma: $U=f(x)$, ce reflectă relația cantitativă dintre satisfacția obținută și cantitatea consumată din bunul x .

Utilitatea marginală măsoară satisfacția obținută (modificarea utilității totale) prin consumul unei cantități suplimentare dintr-un anumit bun: $U_{mg} = \frac{\Delta U_t}{\Delta Q}$.

De exemplu, utilitatea marginală asociată cu creșterea consumului de la 0 la 10 unități poate să fie 9, de la 10 la 20 unități poate să fie 7, iar de la 20 la 30 unități poate să fie 5. Aceste valori sunt în concordanță cu principiul utilității marginale descrescânde: pe măsură ce se consumă dintr-un bun, satisfacția resimțită tinde să scadă. Să considerăm de exemplu, consumul de biscuiți: utilitatea marginală scade după primul sau al doilea pachet și poate să devină negativă după al treilea pachet de biscuiți.

Pentru a studia evoluția utilității totale și a utilității marginale considerăm datele următoare, reprezentate apoi în grafic:

Cantitate consumată (Q)	U _t	U _{mg}
0	0	-
1	6	6
2	11	5
3	14	3
4	15	1
5	15	0
6	14	-1



Din grafic se observă că utilitatea marginală scade și devine 0 pentru același nivel al consumului pentru care utilitatea totală este maximă. Punctul în care utilitatea marginală are valoarea 0 se numește *prag de saturație*. După acest punct, respectiv pentru valori negative ale utilității marginale, ne confruntăm cu zona de insatisfacție (consumul unei unități suplimentare dintr-un anumit bun nu mai provoacă nici o plăcere, satisfacție). Trebuie să știm ce se întâmplă cu utilitatea marginală când ΔQ devine din ce în ce mai mic, tinde spre 0. Atunci,

$Umg = \frac{dUt}{dQ}$ (în termenii calculului diferențial, utilitatea marginală este prima derivată a funcției utilității totale). Când utilitatea totală este la cel mai înalt punct, panta utilității totale este 0 (pentru că tangenta la graficul funcției utilității totale în acest punct este orizontală).

Observații la grafic:

- 1) când $Umg > 0$, utilitatea totală crește, dar cu o rată descrescătoare;
- 2) utilitatea totală este maximă, când $Umg = 0$;
- 3) când $Umg < 0$, $Ut > 0$ dar înregistrează o scădere;
- 4) suma utilităților marginale reprezintă utilitatea totală.

Aprecierea utilității are un caracter eminent subiectiv, ea fiind diferită de la un individ la altul. În plus, același individ apreciază că unități din același bun au utilitate economică diferită în funcție de cantitatea și momentul când acestea îi sunt disponibile. Intensitatea unei plăceri (nevoi) descrește progresiv până la saturare, pe măsură ce respectiva nevoie este satisfăcută continuu și neîntrerupt. Deci unitățile x_1, x_2, \dots, x_n din bunul x au utilitățile individuale u_1, u_2, \dots, u_n diferite, pozitive, dar descrescânde.

Acesta este **principiul intensității descrescânde a nevoilor**, formulat de Heinrich Gossen în 1843, generalizat sub forma **utilității marginale descrescânde**: când cantitatea consumată dintr-un bun crește, utilitatea suplimentară (marginală) scade până la 0, corespunzător pragului de saturație (sațietate).

3.2.2 Echilibrul consumatorului - maximizarea utilității

Consumatorul rațional, în scopul satisfacerii numeroaselor sale nevoi, va alege acele combinații de bunuri care-i pot oferi satisfacția maximă, bineînțeles în condițiile dispunerii de o sumă dată, venitul său. Utilitatea maximă obținută prin cheltuirea sumei de care dispune se va atinge atunci când utilitatea marginală a unei unități monetare cheltuite pentru procurarea bunului x devine egală cu utilitatea marginală a unei unități monetare cheltuite pentru obținerea bunului y. Deci structura bunurilor cumpărate este optimă atunci când utilitatea marginală pe unitate monetare cheltuită este aceeași pentru toate bunurile cumpărate. Aceasta se calculează raportând utilitatea marginală la prețul bunului. Condiția de echilibru a consumatorului devine:

$$\frac{Umg_x}{P_x} = \frac{Umg_y}{P_y}, \text{ unde } Umg_x, Umg_y \text{ reprezintă utilitatea marginală a lui x, respectiv y,}$$

iar P_x, P_y reprezintă prețurile unitare ale bunurilor x, respectiv y.

Când utilitățile marginale ale unității monetare cheltuite pentru diferite bunuri sunt diferite, satisfacția totală poate fi mărită, diminuând achiziționarea bunurilor unde satisfacția obținută este mai mică și măbind cheltuielile cu achiziționarea bunurilor unde satisfacția obținută este mai mare.

În concluzie, pentru a maximiza satisfacția, consumatorii trebuie să obțină o cantitate echivalentă de satisfacție de la ultimul leu alocat pentru fiecare dintre bunurile pe care ei le aleg să le cumpere. Unii consumatori, probabil, reușesc în obținerea satisfacției maxime în condițiile venitului dat de care dispun. Tradițiile, obiceiurile, imperfecta cunoaștere a prețurilor produselor și a calității acestora, dorința de varietate, presiunile exercitate de timp,

puterea persuasivă a publicității determină consumatorii să cumpere bunuri de care nu pot fi în totalitate satisfăcuți.

Abordarea cardinală a utilității, în ciuda soluțiilor viabile aduse în rezolvarea problemei valorii, are o limită și anume faptul că indivizii sunt capabili să-și ierarhizeze bunurile de care au nevoie în ordinea preferințelor lor, fără a atribui însă fiecăreia un indice cantitativ. Acest lucru este reflectat în continuare de măsurarea ordinală a utilității.

3.3. Abordarea ordinală a utilității

Dat fiind numărul mare de bunuri și servicii pe care economia le pune la dispoziție și dată fiind diversitatea de gusturi, cum putem descrie preferințele consumatorului într-o formă coerentă? O modalitate constă în a analiza preferințele (alegerile) în termenii comparațiilor între coșurile bunurilor de consum. Teoria alegerii, a comportamentului rațional al consumatorului pornește de la următoarele axiome:

a) *axioma comparației sau a ordinii complete*: consumatorul poate compara și ordona toate programele de consum. Astfel, între programul A și B, el îl poate prefera pe A, îl poate prefera pe B sau poate fi indiferent între cele două.

b) *axioma tranzitivității*: dacă un consumator preferă varianta A variantei B, iar varianta B este preferată variantei C, atunci A este preferată variantei C.

c) *axioma cantității sau a non-saturației* constă în faptul că indivizii preferă întotdeauna mai mult din orice bun decât mai puțin (opțiunea pentru cea mai mare cantitate).

d) *axioma convexității forte* se referă la faptul că un consumator preferă combinații echilibrate între bunuri, în locul celor extreme (foarte mult dintr-un bun și foarte puțin sau deloc din altul).

Programul de consum (coșul bunurilor de consum) reprezintă o combinație a unor anumite cantități din bunuri diferite care îi asigură unui consumator dat o anumită utilitate. Programele de consum ale unui consumator pot fi influențate de: nivelul de cultură și civilizație, gradul de informare, statutul social și situația familială, cantitatea bunurilor la care individul are acces etc.

3.3.1 Curba de indiferență

Instrumentul folosit în măsurarea ordinală a utilității este **curba de indiferență** sau curba de izoutilitate (*isos* = aceeași; *phelimitas* = plăcere, satisfacție), introdusă și tratată pentru prima dată de Vilfredo Pareto (1848-1923) și dezvoltată apoi de Hicks, Debreu, Allais etc. Fiind date două bunuri x și y , curba de indiferență constă în toate combinațiile posibile din cele două bunuri, care furnizează consumatorului același nivel de satisfacție. Fie graficul 2.1. în care axa orizontală măsoară numărul de unități din x achiziționate în fiecare săptămână, iar axa verticală măsoară numărul de unități din y . Programele de consum A și B sunt echivalente, întrucât consumatorul obține același nivel de satisfacție. Programul C îi asigură consumatorului o utilitate mai mare, C fiind preferat combinațiilor A și B.

Curbele de indiferență din figură sunt descrescătoare de la stânga la dreapta. Pentru a demonstra acest lucru să presupunem - curba de indiferență crescătoare de la A la C. Această presupunere contrazice axioma cantității (a opțiunii pentru cea mai mare cantitate). În exemplul nostru, programul de consum C permite achiziționarea unui număr mai mare de

unități atât din x cât și din y decât A , deci va fi preferat lui A . Rezultă că cele două programe de consum nu se pot situa pe aceeași curbă de indiferență. De fapt, orice program de consum deasupra și la dreapta curbei de indiferență U_1 este preferat oricărui program situat pe curba U_1 .

Pentru același individ pot exista o infinitate de curbe de indiferență, fiecare corespunzând unui nivel de satisfacție diferit, deci fiecare exprimând programe de consum echivalente. Ansamblul acestor curbe de indiferență este denumit **harta curbelor de indiferență**. Curba de indiferență U_3 generează cel mai înalt nivel de satisfacție, urmată de U_2 și U_1 . Deci, curbele de indiferență au un nivel de utilitate cu atât mai ridicat cu cât sunt mai îndepărtate de originea sistemului de coordonate.

O altă trăsătură importantă a curbelor de indiferență este faptul că ele nu se pot intersecta. Aceasta se poate demonstra (fig. 2.2.) prin metoda reducerii la absurd: dacă A și B se află pe aceeași curbă de indiferență U_1 , consumatorul este indiferent între cele 2 coșuri. Pe de altă parte, programele de consum A și D se află pe aceeași curbă U_2 , oferind aceeași satisfacție. Fals, întrucât programul B este preferat lui D . Astfel intersectarea curbelor contrazice axioma cantității, sau a opțiunii pentru cea mai mare cantitate.

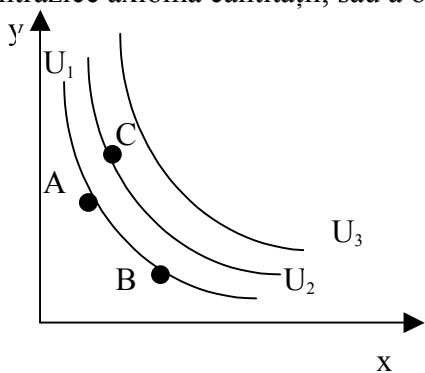


Figura 2.1

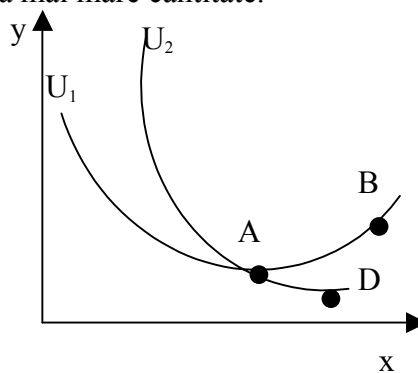
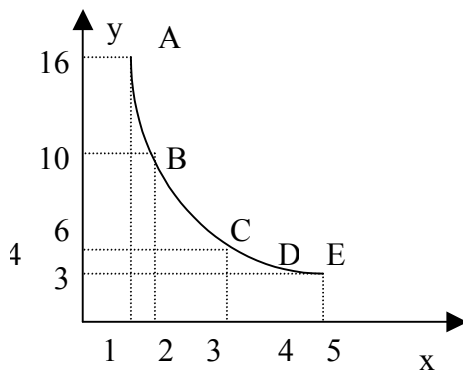


Figura 2.2

3.3.2. Rata marginală de substituție (RMS)

Fie curba de indiferență din figura 3.



Pornind din A spre B, observăm că individul dorește să renunțe la 6 unități din y pentru a obține încă o unitate din x, rămânând pe aceeași curbă de indiferență. De la coșul de bunuri B la C, el dorește să renunțe numai la 4 unități din y pentru a obține o unitate din x, iar de la C la D, va renunța la 2 unități din y pentru o unitate din x. Deci pe măsură ce consumă mai mult din y și mai puțin din x, va renunța la mai mult din y pentru a obține mai mult din x. Sau, pe măsură ce un consumator deține mai mult din x, va renunța la tot mai puțin y pentru mai mult x. Pentru a cuantifica cantitatea dintr-un bun la care un consumator va renunța pentru a obține mai mult din alt bun, folosim **rata marginală de substituție (RMS)**. Rata marginală de substituție constă în raportul dintre cantitatea dintr-un bun (y) la care consumatorul este dispus să renunțe în schimbul unei cantități suplimentare din alt bun (x), astfel încât nivelul

utilității totale să rămână neschimbat: $RMS = -\frac{\Delta y}{\Delta x}$, unde $\Delta y, \Delta x$ reprezintă modificarea

cantității din y, respectiv din x. Semnul negativ este folosit prin convenție, pentru a obține valori pozitive ale RMS (variațiile celor două cantități sunt de sensuri contrarii). De notat că RMS, în orice punct, este egală cu panta curbei de indiferență în acel punct. De-a lungul unei curbe de indiferență, RMS este descrescătoare, deci curba de indiferență este convexă. Pentru bunurile infinit divizibile, deci pentru o variație infinit de mică a lui x, RMS sau panta într-un punct al curbei (sau panta dreptei tangente la curbă în acel punct) reprezintă derivata lui y în

raport cu x: $RMS = -\frac{dy}{dx}$.

3.3.3. Constrângerea bugetară

O hartă a curbelor de indiferență descrie preferințele consumatorului pentru variate combinații de bunuri și servicii. Dar preferințele nu explică în totalitate comportamentul consumatorului. Alegerile individuale sunt afectate de posibilitățile consumatorului de a procura bunurile respective, posibilități care sunt limitate, constituind pentru individ constrângeri sau restricții exogene (se impun individului în momentul alegerii). Cele mai importante dintre acestea sunt: venitul disponibil destinat consumului și prețurile bunurilor.

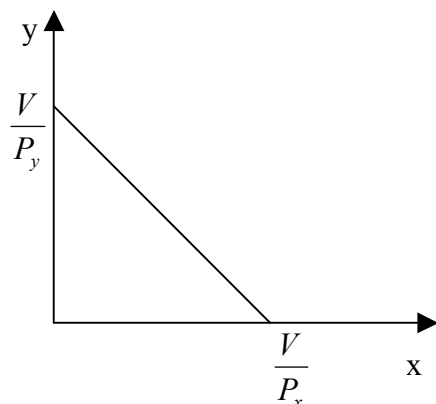
Alocarea unui venit disponibil V în scopul achiziționării bunurilor x și y se face conform relației:

$$V = xP_x + yP_y$$

unde P_x, P_y reprezintă prețul lui x, respectiv y, iar xP_x, yP_y reprezintă suma de bani cheltuită pentru achiziționarea bunului x, respectiv y. Relația de mai sus poartă numele de **linia bugetului** sau linia venitului disponibil și desemnează ansamblul combinațiilor dintre bunurile x și y pentru care întreaga sumă cheltuită pentru procurarea respectivelor bunuri este egală cu venitul. Putem reprezenta grafic linia bugetului, găsind intersecțiile cu axele de coordonate. Dacă venitul este alocat în totalitate pentru achiziționarea bunului x (deci $y=0$), pe

axa abscisei vom determina cantitatea maximă consumată din x, $x = \frac{V}{P_x}$, iar dacă venitul este

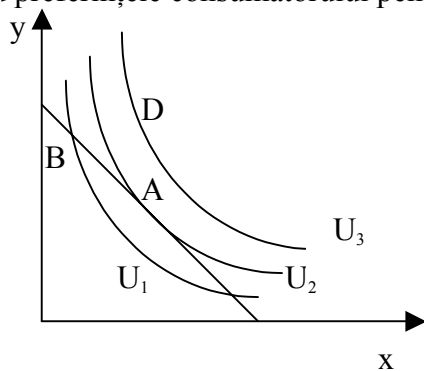
alocat în totalitate pentru achiziționarea bunului y (deci $x=0$), pe axa ordonatei vom determina cantitatea maximă consumată din y: $y = \frac{V}{P_y}$.



Folosind ecuația bugetului, putem deduce care este cantitatea din y la care trebuie să se renunțe pentru a se consuma mai mult din x : $y = -\frac{P_x}{P_y}x + \frac{V}{P_y}$. Aceasta este ecuația unei drepte, a cărei pantă este $-\frac{P_x}{P_y}$. Totodată din calcul obținem panta dreptei $= \operatorname{tg} \alpha = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{V}{P_y} \left(-\frac{P_x}{V}\right) = -\frac{P_x}{P_y}$.

3.3.4. Alegerea consumatorului. Echilibrul consumatorului

Consumatorul rațional va face alegerea de consum astfel încât să-și maximizeze satisfacția pe care o poate obține în condițiile constrângerii bugetare. Maximizarea utilității programului de consum trebuie să satisfacă două condiții: mai întâi, acesta trebuie să fie localizat pe linia bugetului (numai în aceste condiții întregul venit disponibil este direcționat pentru achiziționarea celor 2 bunuri). În al doilea rând, maximizarea utilității programului de consum trebuie să dea consumatorului combinația de bunuri și servicii care îi oferă satisfacția cea mai mare. Putem ilustra grafic soluția problemei alegerii optime a consumatorului. Fie 3 curbe de indiferență ce descriu preferințele consumatorului pentru bunurile x și y .



Să observăm că punctul B de pe U_1 nu este alegerea optimă, întrucât o realocare a venitului în care se cheltuiește mai mult pentru x și mai puțin pentru y poate crește satisfacția consumatorului. În A, consumatorul cheltuiește aceeași sumă de bani și obține un nivel mai ridicat de satisfacție asociat cu U_2 . Să notăm că programele la dreapta și mai sus de U_2 , ca D

de pe U_3 , realizează un nivel mai înalt de satisfacție, dar nu poate fi achiziționat în condițiile venitului disponibil dat. Rezultă că A maximizează satisfacția consumatorului. A reprezintă punctul de tangență dintre U_2 și linia bugetului; în A , panta liniei bugetului este egală cu panta curbei de indiferență (= - RMS), iar panta liniei bugetului (am arătat mai sus) este egală cu raportul prețurilor. Deci atunci când consumatorii își maximizează satisfacția, RMS este egală cu raportul dintre prețurile bunurilor. Pentru ca utilitatea totală să fie maximă trebuie ca derivata utilității să fie egală cu 0. Avem:

$$U(x, y) = \max \Leftrightarrow U' = 0 \Rightarrow U'_x dx + U'_y dy = 0 \Rightarrow \frac{U'_x}{U'_y} = -\frac{dy}{dx} \quad \text{sau} \quad \frac{Umg_x}{Umg_y} = -\frac{dy}{dx} = RMS.$$

Așadar, condiția de maximizare a utilității este: $\frac{Umg_x}{Umg_y} = \frac{P_x}{P_y}$ sau $\frac{Umg_x}{P_x} = \frac{Umg_y}{P_y}$. Deci

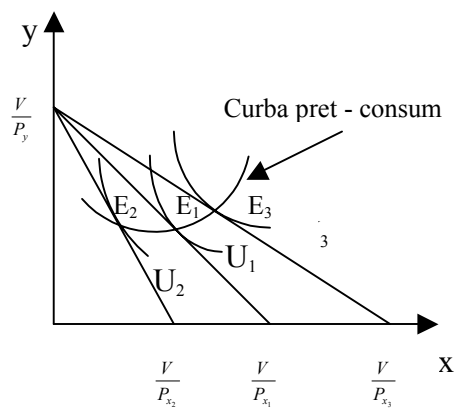
maximizarea utilității este obținută când venitul este alocat astfel încât utilitatea marginală pe unitate monetară cheltuită este la fel pentru toate bunurile.

Dinamica echilibrului consumatorului

A) Efectul modificării prețurilor

Modificarea prețurilor celor două bunuri determină pentru consumator alternative în ceea ce privește ce și cât poate fi cumpărat. În situația în care se modifică prețul unui bun, se modifică panta dreptei bugetului (aceasta este egală cu raportul dintre prețuri). În plus, se modifică și puterea de cumpărare a venitului nominal – considerat nemodificat –, adică numărul de unități ce poate fi achiziționat cu venitul nominal dat. Acesta va crește și deci va determina un nivel mai ridicat de utilitate, dacă prețul va scădea, sau se va diminua, reducând nivelul de utilitate, dacă prețul se va majora.

Figura 6.a. indică alegerile de consum pe care un consumator le-ar face alocând un venit dat între 2 bunuri x și y , atunci când prețul lui x se modifică. Presupunem situația inițială de echilibru în care P_{x_1} este prețul lui x , P_y este prețul lui y , iar V venitul consumatorului. Alegerea optimă de consum este așadar E_1 ce atinge nivelul de utilitate asociat cu curba de indiferență U_1 .



În cazul în care prețul lui x crește, linia bugetului se deplasează spre stânga. Consumatorul atinge acum utilitatea maximă în E_2 , care se află pe o curbă de indiferență mai

joasă. (deoarece prețul lui x a crescut, puterea de cumpărare a venitului nominal constant a scăzut, deci și nivelul de satisfacție. În mod analog, când prețul lui x scade, consumatorul atinge un nivel mai înalt al utilității asociat cu curba de indiferență U_3 .

Curba care unește punctele de echilibru ale consumatorului în condițiile modificării prețului unui bun poartă denumirea de **curba preț – consum** și evidențiază – după cum am arătat mai sus – o corelație fundamentală în microeconomie, aceea dintre cerere și preț, din care se poate deduce apoi curba cererii.

B) Efectul modificării venitului

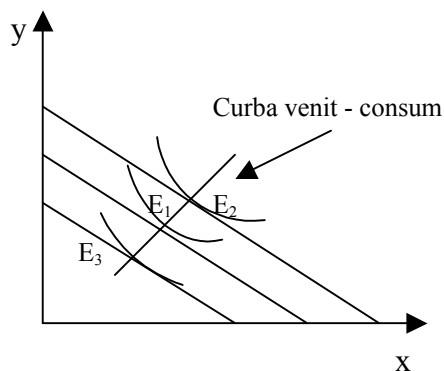
Efectele modificării venitului pot fi analizate asemănător modului descris la modificarea prețurilor. În această situație, creșterea sau diminuarea puterii de cumpărare a consumatorului și deci a nivelului său de utilitate (satisfacție) se datorează creșterii sau diminuării venitului și nu reducerii sau creșterii prețurilor celor două bunuri în aceeași proporție.

Fie graficul următor cu situația inițială de echilibru E_1 . Presupunem că venitul nominal crește (prețurile rămân constante). Așadar, consumatorul poate achiziționa mai mult din ambele bunuri, linia bugetului deplasându-se spre dreapta, fiind paralelă cu cea anterioară, întrucât panta dreptei a rămas aceeași. Echilibrul consumatorului va fi atins în E_2 , în care această nouă linie a bugetului va fi tangentă la o altă curbă de indiferență din harta curbelor de indiferență.

Dacă venitul scade, linia bugetului se deplasează spre stânga, într-un nou punct de echilibru E_3 , care asigură un nivel de satisfacție mai scăzut.

Curba care unește punctele de echilibru ale consumatorului în condițiile modificării venitului se numește **curba venit-consum**. Când curba venit-consum are o pantă pozitivă, cantitatea cerută crește pe măsură ce crește venitul (coeficientul elasticității cererii funcție de venit este pozitiv). În acest caz bunurile sunt considerate normale. În alte situații, cantitatea cerută scade pe măsură ce venitul crește (coeficientul elasticității cererii funcție de venit este negativ).

Curbele venit-consum pot fi folosite pentru a construi curbele lui Engel care pun în relație cantitatea consumată dintr-un bun cu venitul. Astfel, în fig. 7.b, unde pe Ox consemnăm cantitățile cerute dintr-un bun x , iar pe Oy venitul, curba lui Engel este o funcție crescătoare (pentru bunurile normale).



Cuvinte cheie:

- ◆ utilitate economică
- ◆ utilitate totală
- ◆ utilitate marginală
- ◆ măsurare cardinală și ordinală a utilității
- ◆ legea utilității marginale descrescânde
- ◆ echilibrul consumatorului
- ◆ program de consum
- ◆ curbe de indiferență
- ◆ rata marginală de substituție
- ◆ constrângerea bugetară
- ◆ curba preț – consum
- ◆ curba venit – consum

Întrebări și probleme:

1. Ce reprezintă utilitatea economică și cum se poate determina nivelul său?
2. Cum se rezolvă problema alegerii optimale a consumatorului sau a echilibrului acestuia în cadrul abordării ordinale a utilității?
3. Oricare două puncte de pe o curbă de indiferență dată reprezintă:
 - a. punctele optime de consum;
 - b. combinații ale bunurilor pe care consumatorul le poate procura și care îi aduc aceeași utilitate totală;
 - c. lipsa de preferințe a consumatorului pentru bunurile pe care le achiziționează.
4. Un consumator ce cumpără două bunuri va fi în echilibru dacă:
 - a. raportul utilităților marginale ale bunurilor este mai mare decât raportul prețurilor;
 - b. raportul utilităților marginale ale bunurilor este mai mic decât raportul prețurilor;
 - c. raportul utilităților marginale ale celor două bunuri este egal cu 1;
 - d. raportul utilităților marginale ale bunurilor este egal cu raportul prețurilor;
 - e. sunt întrunite alte condiții decât cele de la a-d.
5. Aprecierea utilității unui bun, pentru un individ, se face după o funcție de forma:

$$U(X, Y) = 3X + 2Y.$$

La început, individul consumă 5 unități din bunul X și 5 unități din bunul Y. Dacă ulterior, consumul bunului X crește la 7 unități, câte unități din Y va consuma individul pentru a obține același grad de satisfacție?

Bibliografie:

- Niță Dobrotă, „Economie politică”, Ed. Economică, București, 1997
Arthur Thompson, „Economics of the Firm”, Theory and Practice, Fifth Edition, 1989
Robert H. Frank, „Microeconomics and behavior”, Second Edition, McGraw-Hill, 1994
Gilbert Abraham-Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, 1998
Paul Heyne, „Modul economic de gândire”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1991
Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, „Economie politică”, Ed. Teora, 2000
Geoffrey Whitehead, „Economia”, Ed. Sedona, Timișoara, 1997

Cap. 4 OFERTA

4.1. Oferta – definiție, factori de influență

Activitatea de producție are ca finalitate satisfacerea nevoii de consum. Ori, managementului de firmă îi revine ca segment primordial tocmai depistarea posibilităților de vânzare în legătură directă cu cererea care se manifestă pe piață. În capitolul anterior am analizat cererea, care reprezintă doar o latură a forțelor pieței, cealaltă latură este oferta.

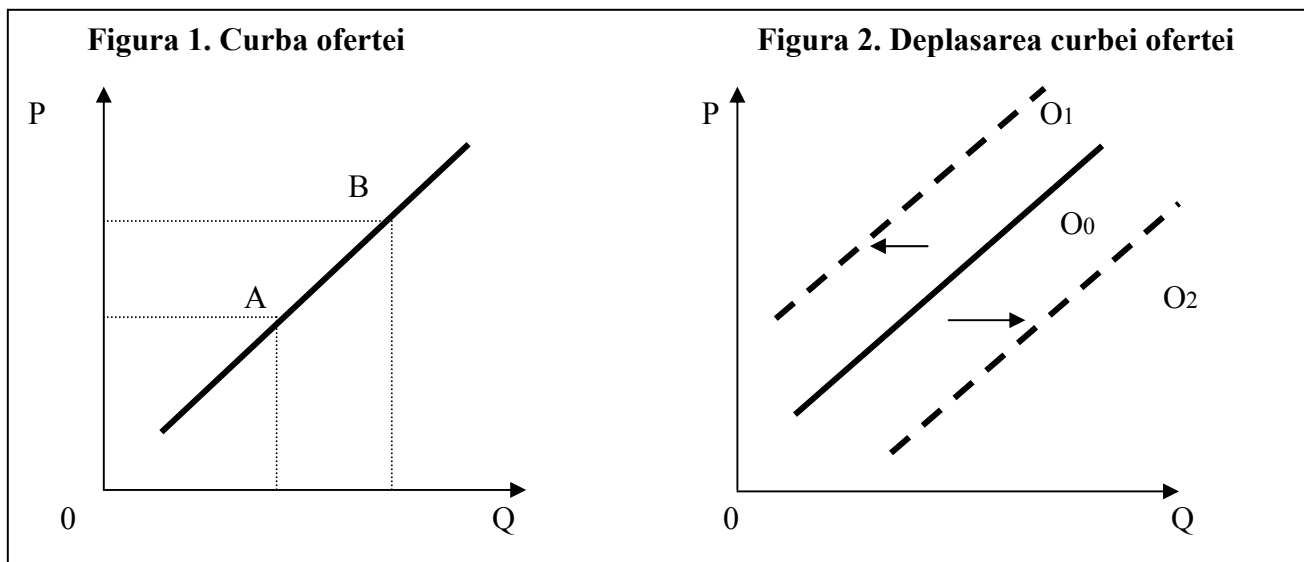
Raporturile de cauzalitate dintre modificarea prețului și cantitatea oferită constituie **conținutul legii generale a ofertei**. Corespunzător acestei legi:

- a) creșterea prețului determină creșterea cantității oferite, caeteris paribus;
- b) reducerea prețului determină reducerea cantității oferite, caeteris paribus.

Prin urmare, curba cererii are o formă crescătoare. Producătorii sunt dispuși să producă mai mult la prețuri mai mari decât la prețuri mai mici.

Oferta, ca și cererea, poate fi privită ca ofertă a unui bun, a unei ramuri, a unei firme și ca ofertă totală de piață.

Curba ofertei unui producător evidențiază cantitatea de bunuri pe care un agent economic este dispus să o ofere într-o anumită perioadă de timp, la diferite niveluri ale prețurilor, caeteris paribus. Cu alte cuvinte, ea arată care este prețul la care ofertantul este dispus să vândă diferite cantități dintr-un bun oarecare, într-un interval de timp. Similar, *curba ofertei pentru întreaga piață* sintetizează cantitățile totale dintr-un bun pe care toți producătorii din piața respectivă sunt dispuși să le producă la niveluri alternative ale prețului, caeteris paribus. Când reprezentăm grafic curba ofertei, menținem toate elementele constante, cu excepția prețului produsului respectiv.



Forma curbei arată clar că, dacă prețul bunurilor crește, ofertanții sunt dispuși să aducă mai multe bunuri pe piață și invers, dacă prețul scade, ofertanții sunt dispuși să aducă mai puține bunuri pe piață. Deplasarea de-a lungul curbei ofertei (de exemplu, din punctul A în

punctul B) se numește *modificarea cantității oferite* (Figura 1). Deci, o modificare a prețului bunului determină o modificare a cantității oferite și nu a ofertei, caeteris paribus.

Economiștii recunosc că există și alte variabile (în afara prețului bunului) care influențează oferta pentru un anumit produs. Toate aceste „alte variabile” poartă denumirea de factori care determină oferta. În situația în care unul din acești factori (oricare alt factor în afară de preț) se modifică are loc o *modificare a ofertei* (întreaga curbă a ofertei se deplasează, Figura 2). O deplasare spre dreapta semnifică o creștere a ofertei, de la O_0 la O_2 (la același nivel de preț ofertanții sunt dispuși să ofere mai mult), iar o deplasare spre stânga semnifică o scădere a ofertei, de la O_0 la O_1 (la același nivel de preț ofertanții sunt dispuși să ofere mai puțin).

Prin urmare, **oferta reprezintă cantitățile dintr-un anumit bun pe care producătorii sunt dispuși să le ofere spre vânzare într-o anumită perioadă de timp, la diverse niveluri ale prețului.** Deci, oferta este formată din toate perechile preț-cantitate oferită (P, Q).

Curba ofertei reprezintă expresia grafică a relației existente între cantitatea oferită dintr-un bun, într-o anumită perioadă de timp și prețul bunului respectiv. Desigur, cantitatea oferită depinde și de alți factori ca, de exemplu, costul de producție, prețul altor bunuri, prețul factorilor, tehnologia, numărul de ofertanți, perspectivele pieței, evenimentele social-politice și naturale. Acești factori determină modificarea cantității oferite la același nivel al prețului, deplasând curba ofertei, și poartă denumirea de *condițiile sau factorii ofertei*.

1) **Costul de producție.** Între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Când costurile de producție sunt mai mici decât prețul de piață al unui bun, atunci pentru producători este profitabil să ofere o cantitate mai mare din bunul respectiv. Când costurile de producție sunt mai mari decât prețul pieței, firmele produc o cantitate mai mică, se orientează spre producția altor bunuri, sau, pur și simplu, își încetează activitatea. Sau, în general, cu cât profitul unitar este mai mare (diferența între preț și cost) cu atât producătorii sunt stimulați să producă mai mult pentru a câștiga profituri mai mari, și invers.

2) **Prețul factorilor de producție.** Prețurile factorilor de producție – muncă, energie, utilaje etc. – au o mare influență asupra costurilor, în condițiile în care producția se menține la un anumit nivel. Dacă prețul factorilor de producție scade, ofertanții vor produce mai multe bunuri, curba ofertei pentru produsul respectiv înregistrând o deplasare spre dreapta. Invers, dacă prețul unuia sau mai multor factori de producție crește, atunci va spori costul de producție și ofertantul nu va fi dispus să producă cantități mari din produsul respectiv. În consecință, curba ofertei se va deplasa spre stânga. De exemplu, creșterea bruscă a prețului petrolului în anii 70 i-a determinat pe furnizorii de energie să majoreze prețurile, fapt ce a contribuit la creșterea costurilor de producție și la reducerea ofertei.

3) **Tehnologia.** Introducerea în procesele productive a unor tehnologii moderne are ca efect creșterea productivității muncii și, implicit, diminuarea costului producției. În acest caz, curba ofertei se va deplasa spre dreapta, deoarece producătorii au posibilitatea să producă mai multe bunuri. Dacă se înregistrează o scădere a productivității muncii, aceasta va antrena o creștere a costurilor, și evident efectul asupra ofertei de bunuri va fi negativ.

4) **Substituibilitatea producției.** Când prețul unui produs substituibil crește, oferta unui alt produs substituibil scade. Acesta este cazul firmelor ce dispun de

tehnologii ce pot fi folosite pentru a produce bunuri diferite, sau atunci când procesul tehnologic poate fi adaptat rapid să producă un alt bun. De exemplu, firmele constructoare de autoturisme produc mai multe modele în aceeași fabrică. Dacă se observă o creștere a cererii pentru unul din modele – ceea ce duce la majorarea prețului acestuia – atunci se vor folosi pentru fabricarea modelului respectiv mai multe linii de asamblare, iar oferta celorlalte modele va scădea. Totodată, din producția unor bunuri principale (de bază) rezultă o serie de produse secundare din a căror vânzare se pot obține venituri cu o pondere importantă în veniturile totale ale firmei.

5) **Numărul de ofertanți.** Curba ofertei totale, care cuprinde toți producătorii ce realizează același produs, se va deplasa spre dreapta (oferta crește) dacă în industria respectivă vor intra noi firme, și invers.

6) **Taxe și subvențiile.** Majorarea taxelor are ca efect reducerea ofertei, deoarece pentru a oferi aceeași cantitate de bunuri (ca înainte de aplicarea unei taxe noi), ofertantul trebuie să obțină de la cumpărător o sumă mai mare (corespunzător taxei). Acordarea unor subvenții bugetare producătorilor conduce la sporirea ofertei, celelalte condiții rămânând neschimbate, întrucât la același preț de piață cantitatea oferită este mai mare, producătorii primind în plus și subvenția, sau aceeași cantitate poate fi oferită la un preț mai mic deoarece diferența de preț este subvenționată.

7) **Perspectivile pieței sau previziunile privind evoluția prețului:** așteptarea unui preț mare în viitor are ca efect reducerea ofertei prezente; previziunea unor scăderi de preț în viitor, dimpotrivă, va duce la creșterea ofertei prezente. “A produce și a vinde în prezent” și “a produce și a vinde în viitor” sunt substitute în producție.

8) **Evenimentele social-politice și naturale.** Producția oricărui bun presupune anumite condiții social-politice și naturale. Cadrul social-politic și juridic prezintă o importanță deosebită pentru asigurarea oricărei activități economice. În unele domenii de activitate (agricultură, construcții, industria minieră etc.) importante sunt și condițiile naturale. În condiții social-politice și naturale favorabile, ceilalți factori rămânând neschimbați, oferta crește, iar o înrăutățire a unora sau altora din aceste condiții va determina o reducere a ofertei.

9) **Alți factori.** Orice variabile care afectează disponibilitatea producătorului de a oferi un anumit bun, este un potențial factor de influență a ofertei.

Există deci, pe de o parte prețul bunului care determină cantitatea oferită și deci o deplasare de-a lungul curbei ofertei, și pe de altă parte toți ceilalți factori analizați mai sus care determină oferta, adică deplasează întreaga curbă a ofertei. Toate aceste elemente se reflectă în **funcția ofertei**. Funcția ofertei pentru un bun X descrie cât va fi oferit din X (Q_X) la niveluri diferite ale prețului bunului X (P_X) și la niveluri diferite ale tuturor celorlalți factori:

$$Q_X = f(P_X, \text{factorii care determină oferta})$$

4.2. Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei pune în evidență gradul modificării ofertei în funcție de schimbarea prețului sau a oricăreia din condițiile ofertei. Elasticitatea poate fi determinată cu ajutorul coeficientului elasticității ofertei.

Acest coeficient se determină ca raport între modificarea relativă a cantității oferite și modificarea relativă a unui factor.

Elasticitatea ofertei în funcție de preț

Coeficientul de elasticitate a ofertei funcție de preț se determină prin raportarea modificării relative a cantităților oferite la modificarea relativă a prețului de vânzare.

$$E_{op} = \frac{\Delta Q}{Q_0} \div \frac{\Delta P}{P_0} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} * \frac{P_0}{Q_0} \text{ sau } E_{op} = \frac{\Delta \% Q}{\Delta \% P}$$

În funcție de nivelul coeficientului, formele ofertei se prezintă astfel:

- a) oferta elastică, când $E_{op} > 1$, adică la o modificare a prețului cu un procent, cantitatea oferită se modifică cu un procent mai mare;
- b) oferta inelastică, când $E_{op} < 1$, adică procentul modificării ofertei este mai mic decât procentul modificării prețului;
- c) oferta cu elasticitate unitară, când $E_{op} = 1$, adică la o modificare a prețului cu un procent, cantitatea oferită se modifică cu același procent;
- d) oferta perfect elastică, când $E_{op} \rightarrow \infty$, la un preț dat oferta poate să crească la infinit (caz ipotetic)
- e) oferta perfect inelastică, când $E_{op} = 0$, la orice modificare a prețului oferta nu se modifică.

Panta ofertei se calculează ca raport între ΔP și ΔQ ; prin urmare coeficientul elasticității ofertei funcție de preț are forma: $E_{op} = \frac{1}{\text{panta ofertei}} \cdot \frac{P}{Q}$.

Deci, nu există identitate între panta ofertei și elasticitate. În situația în care curba ofertei este liniară, panta este constantă, iar elasticitatea variază în funcție de raportul $\frac{P}{Q}$ corespunzător fiecărui punct de pe curba ofertei. În fapt, pentru o funcție liniară a ofertei, oferta este elastică la prețuri mari și inelastică la prețuri mici. Deci, elasticitatea variază direct proporțional cu prețul.

În cazul în care variația prețului este foarte mică, tinde spre 0, avem $\lim_{\Delta P \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{\partial Q}{\partial P}$, adică derivata parțială a lui Q în funcție de P. Deci, $E_{op} = \frac{\partial Q}{\partial P} \cdot \frac{P}{Q}$.

Factorii care determină elasticitatea ofertei:

Elasticitatea ofertei prezintă o importanță deosebită în procesul decizional, deoarece în funcție de evoluția prețului de pe piața fiecărui bun, veniturile încasate depind atât de elasticitatea cererii, cât și de posibilitățile de adaptare a ofertei la această evoluție. Elasticitatea ofertei este determinată de o serie de factori, cum ar fi:

1. **costul producției:** când se înregistrează o creștere a costului elasticitatea ofertei scade, iar atunci când costul scade are loc o creștere a elasticității ofertei;

2. **posibilitățile de stocare a bunurilor și costurile aferente acesteia.** Dacă bunurile pot fi depozitate și păstrate o perioadă de timp, elasticitatea ofertei acestora în funcție de preț crește și invers, în cazul în care posibilitățile de stocare sunt reduse sau lipsesc. Cheltuielile aferente stocării și păstrării (cheltuieli de depozitare, chirii, salarii, cheltuieli legate de pierderea – prin depreciere sau schimbare a modei – nivelului calitativ al bunurilor stocate, etc.) se adaugă la costul produsului, astfel încât costul total se mărește și deci elasticitatea ofertei se reduce.

3. **perioada de timp de la modificarea prețului.** Dacă prețul de pe piața bunului x se majorează, iar celelalte condiții ale ofertei rămân constante, forma elasticității ofertei depinde de durata perioadei de timp care a trecut de la modificarea prețului. În acest sens distingem trei perioade de timp: a) perioada pieței; b) o perioadă scurtă de timp; c) o perioadă lungă de timp.

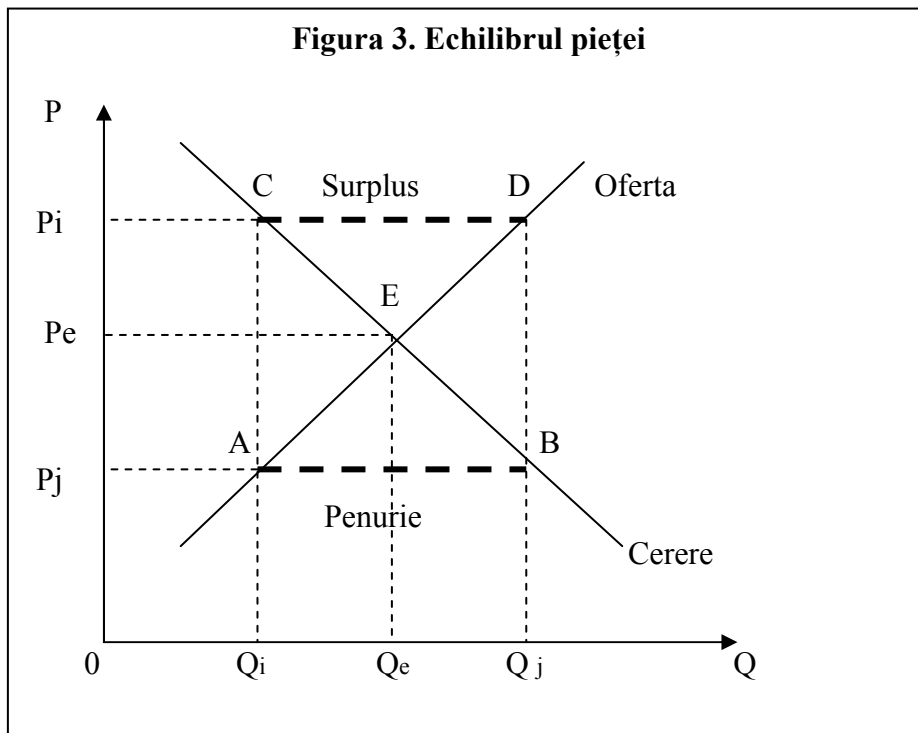
a) Perioada pieței se caracterizează printr-o durată foarte scurtă de timp de la modificarea prețului bunului, ca urmare a creșterii cererii, perioadă în care ofertanții se găsesc în imposibilitatea sporirii producției, oferta fiind perfect inelastică.

b) Perioada scurtă de timp imprimă ofertei un caracter inelastic. În această perioadă, în condițiile creșterii prețului bunului, ca rezultat al creșterii cererii, există posibilitatea sporirii, în anumite limite, a cantității oferite prin utilizarea unui volum mai mare de resurse disponibile.

c) Perioada lungă de timp asigură posibilitatea unei oferte elastice a bunului. Într-o asemenea situație producătorii pot spori cantitatea factorilor de producție implicați în producerea bunului, printr-un proces investițional susținut, în scopul lărgirii capacităților de producție existente sau prin intrarea de noi firme în industria bunului respectiv, ca urmare a creșterii cererii și, în final, a prețului.

4.3. Echilibrul pieței

Prețul într-o piață concurențială este determinat prin interacțiunea tuturor cumpărătorilor și vânzătorilor de pe piață. Deci, prețul unui bun se determină prin interacțiunea dintre curba cererii și curba ofertei de pe piața respectivă. (Figura 3)



Când prețul pe piață este P_i , cumpărătorii sunt dispuși să achiziționeze Q_i iar producătorii sunt dispuși să ofere Q_j , ceea ce înseamnă că pe piață va fi un surplus de produse ($Q_j - Q_i$) datorită prețului ridicat. Cantitatea ce se va tranzacționa pe piață va fi Q_i . Forțele pieței vor acționa asupra reducerii prețului pentru a spori cantitatea cerută și a reduce cantitatea oferită.

Când prețul pe piață este P_j , situația este inversă: cumpărătorii sunt dispuși să achiziționeze Q_j , iar producătorii sunt dispuși să ofere Q_i , ceea ce înseamnă că pe piață va fi penurie de produse ($Q_j - Q_i$), datorită prețului scăzut. Cantitatea ce se va tranzacționa pe piață va fi Q_i . Forțele pieței vor acționa asupra creșterii prețului pentru a spori cantitatea oferită și a reduce cantitatea cerută.

Astfel piața este în echilibru când prețul este P_e , corespunzător intersecției curbei cererii și a curbei ofertei. În acest punct de echilibru, cantitatea oferită este egală cu cantitatea cerută (Q_e), iar cantitatea tranzacționată va fi tot Q_e , cantitate ce este mai mare decât în celelalte două cazuri anterioare (cantitatea tranzacționată era Q_i). Deci, în situația de echilibru consumatorul este în cea mai bună situație, fiind cel mai satisfăcut. P_e este un preț competitiv, astfel încât nu există nici surplus, nici penurie. Forțele pieței sunt în echilibru în punctul E: nu există nici o tendință a prețului de a crește sau scădea.

Cuvinte cheie:

- ◆ oferta
- ◆ legea ofertei
- ◆ modificarea cantității oferite
- ◆ modificarea ofertei
- ◆ condițiile sau factorii ofertei
- ◆ elasticitatea ofertei
- ◆ echilibrul pieței
- ◆ surplus sau penurie de produse

Studiu de caz:

Este corectă afirmația: „o recoltă bună determină reducerea veniturilor agricultorilor.”?
Argumentați.

Întrebări și probleme:

1. Cum se modifică veniturile totale când oferta crește în condițiile cererii pentru bunurile de strictă necesitate?
2. Explicați influența factorului timp în modificarea elasticității ofertei.
3. Alegeți varianta corectă:
 - a) dacă oferta crește și cererea scade, prețul de echilibru va crește;
 - b) o perioadă scurtă de timp de la modificarea prețului bunului A, imprimă ofertei un caracter inelastic.
 - c) O creștere în ofertă va determina creșterea cantității de echilibru, numai în cazul în care cererea nu este inelastică.
4. Fie funcția cererii de forma: $P = 12 - 2Q$, iar funcția ofertei de forma: $P = 4Q$. Cum va fi afectat prețul și cantitatea de echilibru, dacă se impune o taxă de 6 u.m., asupra fiecărei unități produse?

Bibliografie

Niță Dobrotă, „Economie politică”, Ed. Economică, București, 1997
Arthur Thompson, „Economics of the Firm”, Theory and Practice, Fifth Edition, 1989
Robert H. Frank, „Microeconomics and behavior”, Second Edition, McGraw-Hill, 1994
Gilbert Abraham-Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, 1998
Paul Heyne, „Modul economic de gândire”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1991
Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, „Economie politică”, Ed. Teora, 2000
Geoffrey Whitehead, „Economia”, Ed. Sedona, Timișoara, 1997

Cap. 5 FACTORII DE PRODUCȚIE. COMBINAREA FACTORILOR DE PRODUCȚIE.

5.1. Caracterizarea generală a factorilor de producție clasici și a neofactorilor.

Desfășurarea oricărui proces de producție presupune prezența în interacțiune a mai multor **factori**, care în starea lor potențială se numesc resurse și anume: resurse materiale și energetice; resurse financiare; resurse de muncă; resurse organizatorice și de conducere; resurse științifico-tehnice și tehnologice; resurse de timp și spațiu.

“FACTOR DE PRODUCȚIE”, CONCEPT, SISTEM GENERAL

Noțiunea de factor de producție cuprinde totalitatea elementelor care participă la **producerea de bunuri și servicii** și reprezintă forma economică pe care o îmbracă resursele, adică premisele activității economice de producție.

Dacă privim evolutiv activitatea productivă, observăm că la începuturile dezvoltării societății se foloseau doi factori de producție: **munca și natura** (pământul) motiv pentru care acești factori poartă denumirea de **factori primari**, originari sau primordiali. Acești factori de producție au fost predominanți în cea mai mare parte a istoriei civilizației materiale (civilizația producției agricole). Mult mai târziu, în a doua jumătate a sec. XVIII și începutul sec. XIX a apărut și s-a impus un nou și viguros factor de producție – **capitalul**. Apariția acestui factor este legată de producția mașinistă și de forma industrială de organizare a producției, ceea ce determină nașterea unui nou sistem economic cunoscut sub denumirea de capitalism, sau, ulterior, de economie de piață. Elaborarea categoriei de factori de producție și o primă grupare a lor datează de la începutul sec. XIX și o datorăm economistului francez Jean Baptiste Say. Conturarea acestui concept este strâns legată de **teoria repartiției** după care fiecare factor de producție primește o recompensă în funcție de serviciile aduse în procesul de producție: munca primește salariul, pământul – renta, iar capitalul - profitul.

Pe măsura dezvoltării societății se constată tendința de diversificare a factorilor de producție, celor trei factori clasici adăugându-li-se:

progresul tehnic,

resursele informaționale,

abilitatea întreprinzătorului (se referă la capacitatea de a combina în cea mai eficientă proporție factorii de producție, la creativitatea și inițiativa de a produce bunuri și a descoperi noi căi de comercializare a acestora, la asumarea riscului de a întreprinde acțiuni economice). Se consideră că această orientare corespunde realității contemporane întrucât dezvoltarea economico-socială este condiționată, într-o măsură tot mai mare de aplicarea cuceririlor științei și tehnicii în producție precum și de calitatea întreprinzătorului.

În felul acesta s-a creat teoria neofactorilor de producție care pune în evidență faptul că vechea clasificare a factorilor și aria lor de cuprindere nu mai sunt satisfăcătoare. Această teorie include noi categorii de factori cum sunt: capitalul uman, resursele informaționale, potențialul creativității științifice și tehnologice etc. Diversitatea factorilor implicați în activitatea economică și cerințele eficienței economiei de schimb reclamă analiza și structurarea lor pe grupe cât mai omogene. Astfel: a) după **conținutul**, respectiv

natura factorilor activității economice se disting factori umani, factori economici, factori tehnici, factori sociali;

b) după **modul de acțiune**, deosebim factori direcți și factori indirecti;

c) după **sfera de cuprindere** se grupează în factori comuni (prezenți în orice fel de producție) și factori specifici întâlniți numai în unele procese.

Indiferent de modul de clasificare a resurselor atrase în circuitul economic - în manieră clasică sau în cea a teorie neofactorilor - important este ca analiza și interpretarea lor să fie dinamice prospective, urmărindu-se determinările cantitative și deopotrivă calitative.

5.1.1. Munca

În sistemul factorilor de producție, munca ocupă primul și cel mai important loc, prin intermediul ei realizându-se combinarea și utilizarea eficientă a celorlalți factori de producție. Munca a fost apreciată de Adam Smith ca: “sursă unica a avuției națiunilor” iar de J. M. Keynes ca “cea care produce totul”.

Munca – factor de producție primar original, comun tuturor genurilor de activități sociale – reprezintă activitatea conștientă, specific umană prin care oamenii utilizând uneltele și instrumentele adecvate își valorifică aptitudinile, cunoștințele și experiența pe care le posedă, în vederea producerii bunurilor în vederea satisfacerii trebuințelor lor imediate și de perspectivă. Raportată la scara timpului, munca apare ca un factor de producție neregenerabil.

În cadrul sistemului factorilor de producție, factorul uman are o maximă importanță deoarece omul este creatorul tuturor bunurilor materiale, precum și al celorlalți factori de producție în același timp el fiind și beneficiarul rezultatelor producției. În acest context analiza forței de muncă se impune în a fi făcută în complexitate atât sub aspect cantitativ cât și structural și calitativ, dar și al rezultatelor obținute prin utilizarea sa.

Aspectul cantitativ impune abordarea categoriei de resurse de forță de muncă ca ansamblu a capacităților umane de care dispune o țară la un moment dat și care sunt atrase sau pot fi atrase în prestarea unei activități sociale utile.

Dinamica resurselor forțelor de muncă, analizată prin prisma componentelor acestora este influențată de o serie de factori dintre care enumerăm: a) sporul natural al populației, ca diferență sau raport între natalitate și mortalitate; b) sporul migratoriu al populației, diferență sau raport între imigranți și emigranți; c) creșterea populației apte de muncă și îndeosebi, a populației ocupate în cadrul populației totale prin îmbunătățirea stării sănătății ei și creșterea duratei medii de viață; d) măsuri de natură tehnică socială, juridică privind atragerea în activitate a tuturor persoanelor apte de muncă.

Calitatea resurselor de muncă se află în strânsă relație de dependență cu nivelul său de cultură generală și instruire profesională. Ambele aspecte, expresia unor eforturi deosebite depuse de familie și societate, au ca efect potențarea aptitudinilor fizice și intelectuale ale omului.

Calitatea resurselor de muncă se reflectă în nivelul pregătirii lor, în nivelul calificării forței de muncă și în preocuparea existentă pentru ridicarea calificării, pentru perfecționare. Acest lucru este firesc deoarece aplicarea în practică a ultimilor realizări ale științei și tehnicii presupun lucrători cu o temeinică pregătire profesională, cu un larg orizont cultural, în stare să mănuiască și să stăpânească instrumentele moderne ale producției. În aceste condiții calificarea se prezintă ca o condiție și premisă esențială a producției moderne, factor esențial al sporirii eficienței muncii sociale.

Deci calitatea muncii analizată prioritar prin intermediul calificării, pune în evidență amplificarea resurselor de muncă de care dispune societatea, ea fiind condiție de bază a creșterii productivității muncii.

5.1.2. Natura

Natura are un rol central în activitatea economică întrucât îi oferă mediul de desfășurare, substanța materială și condițiile primare de producție, precum și forța motrică potențială (resursele primare de energie).

Prin natură, ca factor de producție primar, înțelegem totalitatea resurselor brute preexistente care pot fi utilizate la crearea bunurilor și serviciilor.

Factorul natural al producției cuprinde pământul (solul), apa, aerul, clima, energia, pădurile, mineralele etc.

Din rândul elementelor naturale se detașează ca importanță pământul.

În actualitate rolul acestui factor nu este considerat perimat, cu amendamentul că studiile științifice preferă să țină seama mai mult de implicarea celorlalți factori mai calculabili. Deopotrivă acest factor este considerat în sensul său larg, ceea ce înseamnă:

- recunoașterea caracterului nepuizabil și neconsumabil al factorului pământ, ca o caracteristică ce îl deosebește în special de factorul capital;
- includerea, alături de ceea ce reprezintă terenul propriu zis de desfășurare a producției, a bogățiilor solului și subsolului;
- în fine, nepuizabilitatea fundamentală a pământului este asociată limitării resurselor naturale, de la care pornește economia atât ca activitate, cât și ca studiu și politică.

În agricultură pământul reprezintă principalul factor al procesului de producție. Sortimentul, mărimea, calitatea și eficiența economică a producției agricole sunt direct dependente de mărimea suprafeței utilizate, de însușirile calitative ale solului și de capacitatea productivă a acestuia. În condițiile caracterului limitat al pământului și ale sporirii nevoii de bunuri agro-alimentare, una din problemele controversate ale teoriei economice este așa numita lege a randamentelor descrescânde, conform căreia rezultatul marginal (producția obținută la fiecare cantitate suplimentară de factori adăugați) se diminuează. Teza a fost folosită și de Malthus pentru a demonstra creșterea mai rapidă a populației în comparație cu mijloacele de subzistență.

Având în vedere rolul și importanța sa, o însemnătate mare o prezintă problema evaluării economice a terenului agricol, respectiv a stabilirea valorii economice a pământului, deoarece ca orice bun și pământul are utilitate și preț. Evaluarea economică a pământului trebuie să răspundă unor cerințe legate de: cunoașterea contribuției sale la procesul creșterii economice; stabilirea unor limite și normative științifice privind utilizarea rațională și eficientă a fiecărei suprafețe de teren.

În evaluarea economică a pământului, se folosesc mai multe metode. Astfel în condițiile existenței rentei funciare, prețul pământului este renta capitalizată adică o sumă de bani care depusă la bancă aduce o dobândă anuală egală cu renta anuală însușită de către proprietarul funciar de la arendași pe baza contractului de arendare. După această metodă formula de calcul este:

$$P_p = R/d$$

Unde P_p = prețul pământului,
 R = renta în unități monetare
 d = rata dobânzii

5.1.3. Capitalul

În sens economic capitalul – factor de producție reprezintă totalitatea bunurilor economice acumulate și reproductibile, care, prin asociere cu ceilalți factori de producție participă la producerea de noi bunuri economice în scopul obținerii unui profit.

Capitalul este clasificat din mai multe puncte de vedere. Prezintă importanță următoarea structură :

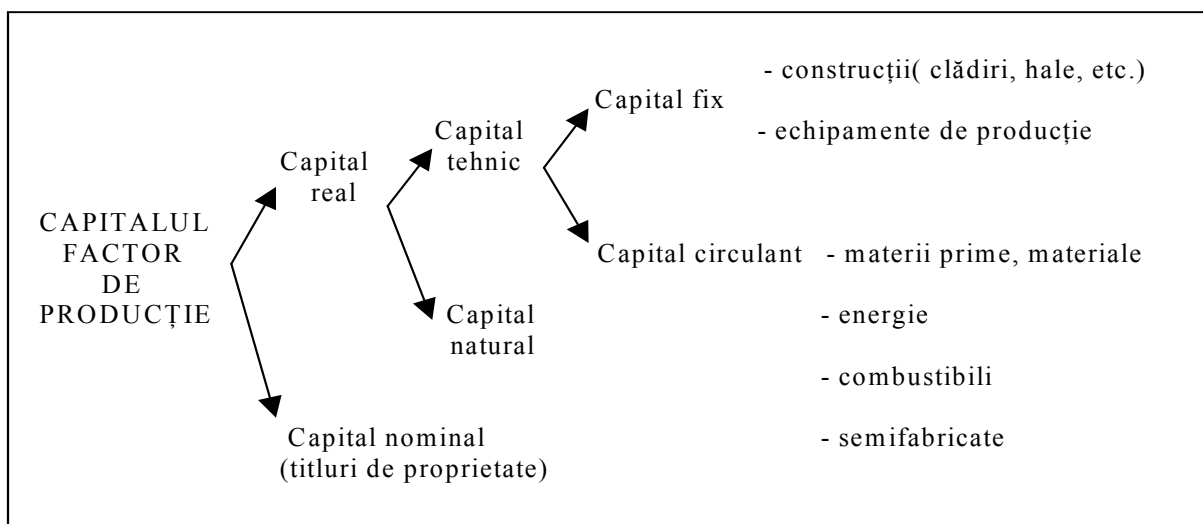
Capitalul real are o valoare de sine stătătoare, concretizată în bunuri de producție, fabrici, uzine, mine etc. și care funcționează în activitatea economică.

Capitalul nominal nu are o valoare reală de sine stătătoare și nu funcționează în activitatea economică ci constituie un titlu de proprietate asupra unor valori reale și dă dreptul de a însuși venit.

Componenta principală a capitalului real o reprezintă capitalul tehnic, respectiv totalitatea bunurilor reproductibile capabile să crească eficacitatea muncii și să aducă un venit proprietarului său.

După modul specific în care se consumă și se înlocuiesc, elementele capitalului tehnic se grupează în: capital fix și capital circulant. Delimitarea celor două componente are la bază criteriile legate de : transmiterea valorii acestora în cadrul procesului de producție; modul în care se consumă, sub aspect material, în cadrul procesului de producție ; modul de înlocuire al fiecăruia etc.

Capitalul fix reprezintă acea parte a capitalului tehnic care participă la mai multe cicluri de producție, păstrându-și forma materială, transferându-și valoarea în mod treptat prin utilizare.



Uzura capitalului fix îmbracă formele: a) uzura fizică determinată de acțiunea factorilor naturali precum și de procesul folosirii capitalului fix; b) uzura morală determinată de acțiunea progresului științifico-tehnic și tehnologic.

Structura capitalului fix cuprinde: a) construcții care formează condițiile generale ale desfășurării procesului de producție; b) echipamentele de producție care reprezintă componenta principală activă a capitalului fix, determinând capacitatea de producție al unei întreprinderi.

Capitalul circulant reprezintă acea parte a capitalului tehnic care este transformată în procesul de producție schimbându-și forma naturală, nu poate servi decât un singur ciclu de producție, își transmite în întregime, dintr-o dată valoarea asupra noului produs. Se prezintă sub formele(elementele): stocurile de materii prime și materiale pentru producție; combustibil; energie; producție neterminată ;producție finită și semifabricatele destinate vânzării; etc.

Capitalul circulant are un grad de mobilitate și lichiditate mai mare decât capitalul fix.

În orice moment, întreprinderea dispune de capitalul necesar pentru desfășurarea activității ei, care îmbracă trei forme: bani, bunuri-capital, marfă.

Fluxul circular al capitalului cuprinde trei stadii:

Stadiul 1 reprezintă procesul prin care capitalul bănesc e utilizat pentru procurare de factori de producție: capital fix, capital circulant, muncă (plata salariilor), transformându-se în capital productiv;

Stadiul 2 constă în utilizarea și transformarea capitalului productiv, în combinație cu ceilalți factori de producție, în bunuri sau servicii destinate vânzării ca mărfuri pe piață;

Stadiul 3 îl constituie trecerea capitalului din forma marfă în forma bănească de la care s-a pornit inițial însă cu un spor cantitativ reprezentând valoarea adăugată.

Trecerea succesivă a capitalului prin cele trei stadii și forme funcționale corespunzătoare poartă denumirea de flux circular al capitalului.

Fluxul circular al capitalului nu se întrerupe o dată cu efectuarea unui circuit. Reluarea permanentă a acestei mișcări constituie rotația capitalului.

Timpul de rotație reprezintă timpul necesar parcurgerii unui circuit complet. Numărul de rotații efectuate de capital într-o perioadă dată (de obicei un an) constituie viteza de rotație a capitalului.

Accelerarea vitezei de rotație este condiționată de promovarea de către întreprindere a unor măsuri tehnico-organizatorice și manageriale în toate stadiile fluxului circular al capitalului. Cu cât viteza de rotație are valori mai mari cu atât eficiența capitalului crește.

5.1.4. Neofactorii de producție

Progresul tehnic și științific s-a impus, ca factor de producție distinct, în economiile moderne. Cercetarea științifică oferă producției informația, respectiv cunoștințele fără de care nu se pot crea elementele constitutive ale factorului de producție capital și nici bunurile și serviciile care să corespundă trebuințelor lumii contemporane. Aplicarea rezultatelor științifice în producție se realizează sub forma noilor tehnologii, ceea ce capătă denumirea generică de progres tehnic.

În general progresul tehnic relevă ansamblul realizărilor cunoașterii umane prin care activitatea economică, în totalitatea sa, devine mai eficientă. În comparație cu alte revoluții în știință și tehnică, cea actuală marchează un salt uriaș în toate domeniile cunoașterii umane; ea include tot frontul științelor și afectează concomitent toți factorii de producție.

În unitate organică cu progresul științifico-tehnic se află și **resursele informaționale**. Ele reprezintă cunoștințele științifice pe care omul le obține prin cercetarea naturii și vieții economico-sociale precum și prin activitatea curentă de producție, desfășurată în toate domeniile.

În producție, împreună cu celelalte elemente dar integrată acestora, informația devine un factor de producție alături de materie și energie, în și prin acestea. Astfel, din punct de vedere al informației orice bun nu este altceva decât un suport material al unei cantități mai mici sau mai mari de informație. Produsul este cu atât mai valoros cu cât el, ca și suport material, conține o cantitate mai mare de informație.

În raport cu celelalte arătate putem sublinia faptul că în sistemul economic informația are următoarele **funcții**:

- a) de element cognitiv ce amplifică potențialul și eficiența celorlalți factori de producție;
- b) element de legătură între toate elementele sistemului economic influențate de adâncirea diviziunii sociale a muncii;
- c) element important de reglare a tuturor sistemelor, inclusiv la nivel micro-economic.

Ca orice bun produs prin muncă, informația devine un element al avuției naționale, dar cu unele **proprietăți** speciale:

nu se consumă și nu se uzează prin folosire;

se acumulează și se îmbogățește în timp, devenind din ce în ce mai eficientă;

după ce se amortizează sub aspect economic devine o resursă inepuizabilă;

nu e pierde decât dacă i se distruge suportul material;

deși se uzează (moral) aceasta nu este totală, informația operativă devenind informație statistico-istorică vitală, în continuare ea intrând în stocul informațional social și altele

Abilitatea întreprinzătorului reprezintă un neo-factor de producție propriu sistemelor economice bazate pe concurență și libera inițiativă.

În general, prin întreprinzător este înțeles acel tip de subiect al activității economice, care fie că inițiază o nouă afacere, fie că, în cadrul unei afaceri în desfășurare, inițiază un proces de schimbare radicală.

David Hyman definește spiritul întreprinzător drept “abilitatea de a crea produse și procese și de a organiza crearea de produse și servicii”

Ca factor de producție, abilitatea întreprinzătorului reprezintă un element decisiv de progres, în măsura în care economia contemporană este bazată prin excelență pe inovare tehnologică și pe dinamica schimbărilor calitative.

5.2. Combinarea factorilor de producție. Productivitatea. Funcțiile de producție.

Pornind de la problema fundamentală a economiei privind raritatea resurselor, firmele sunt preocupate în permanență să găsească cele mai eficiente modalități de combinare a factorilor de producție pentru a satisface nevoile nelimitate ale oamenilor. Apare deci necesar să aducem în discuție principiile economice legate de combinarea și substituirea factorilor de producție.

În general, orice activitate care creează valoare se numește *producție*. Acest termen acoperă toate activitățile economice asociate cu furnizarea de bunuri și servicii consumatorului

final. **Producția** este văzută ca **totalitate a activităților prin care factorii de producție (resurse naturale, muncă, tehnologie, capital, talent managerial, etc) sunt utilizați pentru a genera bunuri și servicii**. Timpul de producție necesar pentru transformarea factorilor de producție (inputuri) în bunuri și servicii (output) variază în funcție de produse și de procesul tehnologic. Generic, o activitate de producție poate fi reprezentată ca în Figura 1.

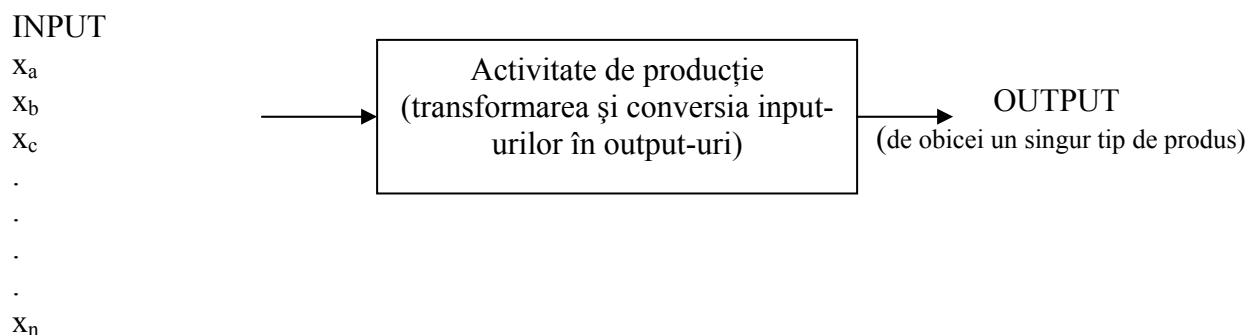


Figura 1: Activitatea de producție

Activitatea de producție este un ansamblu de operații de utilizare și/sau transformare a factorilor de producție în vederea atingerii obiectivului final: maximizarea profitului în condițiile minimizării efortului¹⁵.

Combinarea factorilor de producție este o operație tehnico-economică de unire a factorilor de producție, atât sub aspect cantitativ, cât și structural calitativ. Este o operație tehnică întrucât ea este specifică fiecărui proces de producție și este o operație economică întrucât combinarea factorilor de producție trebuie să se realizeze în condițiile minimizării costurilor și respectiv al maximizării profitului. Criteriul esențial de apreciere a raționalității și eficienței combinării este însăși natura activității economice: trebuie adoptată acea combinație care asigură eficiența economică maxim posibilă în condițiile date.

Pentru a descrie relația dintre factorii de producție și bunurile și serviciile ce rezultă din activitatea de producție (așa cum apare în Figura 1), economiștii folosesc conceptul de *funcție de producție*. Această relație poate fi exprimată sub forma :

$$Q = f(X_a, X_b, X_c, \dots, X_n).$$

unde $X_a, X_b, X_c, \dots, X_n$, reprezintă cantitățile diferiților factori de producție și Q reprezintă cantitatea de output care poate fi obținută. Matematic, această funcție poate fi interpretată ca reprezentând cantitatea maximă de output ce poate fi obținută folosind factorii de producție X_i sau cantitățile minime de inputuri necesare pentru a obține un anumit nivel al output-ului Q , pentru o tehnologie dată.

Relația input-output depinde, pe de o parte de cantitățile de factori de producție folosite, iar pe de altă parte, de modul în care acestea sunt combinate (tehnologiile adoptate).

¹⁵ Colectiv de coordonare, Economie Politică, Ed. Economică, 1995, p.135

De aceea, pentru fiecare tehnologie, există o funcție de producție corespunzătoare. O firmă poate să modifice cantitatea de bunuri sau servicii pe care o produce folosind cantități diferite de factori de producție și/sau modificând tehnologia.

Pentru a alege alternativa optimă de combinare a factorilor de producție se realizează o serie de calcule economice ce folosesc indicatori de tipul productivității marginale a factorilor de producție, ratei marginale de substituție, pornind de la ideea că există posibilitatea de a înlocui o cantitate dată dintr-un factor de producție printr-o cantitate dintr-un alt factor de producție în condițiile menținerii aceluiași nivel al producției (*substituibilitatea* factorilor de producție).

Pentru a putea realiza o analiză a modului în care se alege varianta optimă de combinare a factorilor de producție, este necesar să definim câteva concepte de bază.

Input-urile folosite în procesul de producție sunt de două categorii: **inputuri fixe** și **inputuri variabile**. Un input este considerat fix atunci când pentru a modifica nivelul outputului, cantitatea din inputul respectiv nu poate fi modificată pe termen scurt. Deși sunt puține inputuri ce pot fi considerate perfect rigide, pe perioade scurte de timp costurile implicate de modificarea nivelului unui input pot fi prohibitive, sau tehnologia existentă împiedică modificarea nivelului unui input. De exemplu, sunt considerate inputuri fixe echipamentele, utilajele, instalațiile, clădirile, cunoștințele manageriale. Un input este considerat variabil atunci când se pot folosi cantități diferite pentru a obține niveluri diferite ale outputului. Inputurile, a căror cantitate poate fi ușor modificată într-o perioadă scurtă de timp, sunt considerate: energia electrică, majoritatea materiilor prime, munca direct productivă.

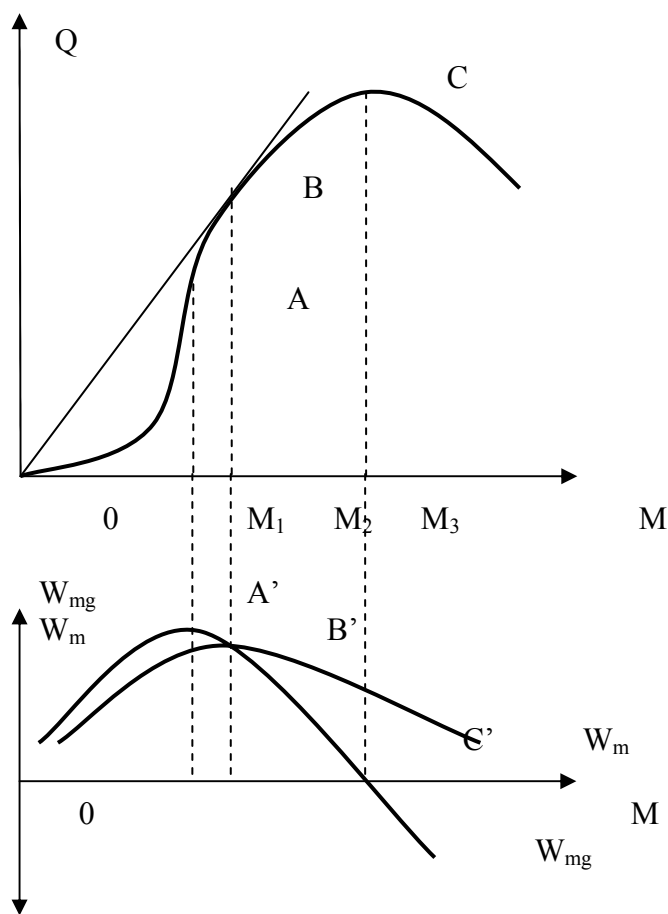


Figura 2: Funcția de producție pe termen scurt cu un input variabil

Data fiind legătura strânsă dintre conceptele de inputuri fixe și variabile și factorul timp, trebuie făcută distincție între **perioadă scurtă de timp** și **perioadă lungă de timp**. Considerăm că suntem pe termen scurt atunci când cel puțin unul dintre inputuri este fix (nu poate fi modificat pentru a schimba nivelul producției), și pe termen lung atunci când toate

inputurile sunt variabile (inclusiv tehnologia poate fi modificată). Prin urmare, pe termen lung firma are cele mai multe alternative prin care poate modifica nivelul producției.

Cantitatea de inputuri fixe ale unei firme determină capacitatea de producție a firmei pe termen scurt (sau *scara de operare*). Cu cât cantitatea de inputuri fixe este mai mare cu atât este mai mare scara de operare a firmei. Scara de operare impune o limită maximă a nivelului outputului ce poate fi produs de firmă pe termen scurt. Nivelul outputului pe termen scurt poate fi modificat doar folosind mai multe sau mai puține inputuri variabile, date fiind inputurile fixe. Pe termen lung inclusiv scara de operare și tehnologiile pot fi modificate.

Pentru a ușura demersul științific de determinare a variantei optime de combinare a factorilor de producție, considerăm o funcție de producție cu două inputuri de forma $Q = f(K, M)$, unde K este capital și M este muncă. Această funcție de producție o considerăm pe termen scurt, inputul fix fiind K . Această funcție poate fi reprezentată grafic bidimensional ca în Figura 2.

Considerând factorul capital fix, pe măsură ce o firmă utilizează cantități suplimentare de muncă (M) nivelul producției (Q) crește la început cu o rată crescătoare (intervalul $0 - M_1$) ca urmare a câștigurilor datorate specializării în muncă. Folosind cantități suplimentare de muncă peste nivelul M_1 , producția Q continuă să crească dar cu o rată descrescătoare până în punctul M_3 unde producția atinge nivelul maxim. Peste acest nivel de utilizare a factorului variabil, producția începe să scadă.

Productivitatea marginală a muncii (W_{mg}) reprezintă sporul de producție obținut prin creșterea cu o unitate a factorului muncă.

$$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta M}$$

Când ΔM tinde la 0, practic acest raport (W_{mg}) reprezintă derivata de ordinul I a funcției de producție. Productivitatea marginală este deci panta tangentei în fiecare punct la funcția de producție. Această pantă crește la început până în punctul de inflexiune A , unde productivitatea marginală atinge maximum, după care începe și scade până în punctul C (corespunzător lui M_3) unde ia valoarea 0, înregistrând apoi pante negative. În punctul C funcția de producție are valoarea maximă deoarece derivata de ordinul I (W_{mg}) are valoarea 0. *Punctul C se numește punctul randamentelor totale descrescătoare. Punctul A se numește punctul randamentelor marginale descrescătoare*, întrucât de la acest punct producția crește descrescător. De aici și forma generală a funcției de producție care sugerează *legea randamentelor descrescătoare*: există un punct de la care utilizarea unor unități suplimentare de muncă determină reducerea productivității marginale a muncii.

Productivitatea medie a muncii (W_m) reprezintă producția obținută pe unitatea de muncă.

$$W_m = \frac{Q}{M}$$

Grafic, productivitatea medie a muncii într-un punct este panta unei drepte ce unește punctul de origine cu punctul respectiv de pe funcția de producție. De exemplu, când se folosesc M_2 unități de muncă productivitatea medie este reprezentată de panta dreptei $0 - B$. Productivitatea medie a muncii crește pe măsură ce se folosesc mai multe unități de muncă

până în punctul corespunzător lui M_2 (B de pe funcția de producție) după care începe să scadă, așa cum rezultă și din grafic. Punctul B este punctul unde productivitatea medie este maximă și totodată în acest punct productivitatea medie este egală cu productivitatea marginală (panta dreptei $0 - B$ este identică cu derivata de ordinul I a funcției de producție în punctul B). Așa cum se observă din graficele productivității medii și a productivității marginale (la început) graficul productivității marginale este deasupra graficului productivității medii respectiv în intervalul $0 - M_2$, întrucât atunci când productivitatea marginală este mai mare decât productivitatea medie, productivitatea medie crește (fiecare unitate suplimentară de muncă are o contribuție marginală mai mare decât media unităților de muncă anterioare, astfel că noua medie crește). Dincolo de punctul M_2 (B), graficul productivității marginale trece sub graficul productivității medii astfel că productivitatea medie scade (când fiecare unitate suplimentară de muncă are o contribuție mai mică decât media unităților anterioare, productivitatea medie scade). Deci, în punctul B productivitatea marginală este egală cu productivitatea medie și productivitatea medie atinge valoarea maximă. Punctul B poartă numele de punctul randamentelor medii descrescătoare.

Pentru a analiza eficiența utilizării factorilor de producție, cel mai relevant indicator este productivitatea medie întrucât oferă o măsură a eficienței tuturor unităților din factorii de producție respectivi, în contrast cu productivitatea marginală care descrie doar eficiența ultimei unități folosite dintr-un factor de producție. În cazul funcției pe care am descris-o, productivitatea medie a muncii poate fi folosită pentru a analiza eficiența producției. Pe baza productivității medii putem distinge trei stadii ale producției.

Stadiul I corespunde intervalului $0 - M_2$ acolo unde productivitatea medie a muncii are un caracter crescător. De asemenea, pe acest interval și productivitatea medie a capitalului (inputul fix), Q / K , crește, întrucât producția Q crește iar K este constant. Deci, în acest stadiu de producție, a utiliza unități suplimentare din inputul variabil (în cazul nostru, munca) determină creșterea eficienței utilizării atât a inputului fix cât și variabil. În stadiul I cantitatea de input fix (capital) este în exces comparativ cu inputul variabil. Prin urmare, inputul fix este subutilizat, iar inputul variabil este suprautilizat. Acest dezechilibru între cele două inputuri se diminuează pe măsură ce se utilizează cantități suplimentare din inputul variabil. De aceea, pentru a îmbunătăți eficiența producției și respectiv a reduce costurile unitare, o firmă nu se poate opri să producă în acest stadiu ci trebuie să ajungă cel puțin la limita superioară a stadiului, respectiv punctul M_2 .

Stadiul II corespunde intervalului $M_2 - M_3$. În acest stadiu producția crește tot mai încet, productivitatea marginală a muncii reducându-se continuu până la valoarea 0 (productivitatea marginală este 0 în punctul M_3). Mai important este de reținut că în acest stadiu productivitatea medie a inputului variabil (munca) scade. Totuși productivitatea medie a capitalului (inputul fix) continuă să crească (întrucât Q , crește iar K este constant). Prin urmare în stadiul II folosirea unor unități adiționale din inputul variabil sporește eficiența inputului fix dar o reduce pe cea a inputului variabil.

Stadiul III corespunde intervalului ce începe în M_3 . La limita dintre stadiul II și stadiul III producția pe termen scurt atinge nivelul maxim, inputul fix fiind utilizat la maxim. Productivitatea marginală a inputului variabil este 0. Utilizând cantități suplimentare de input variabil peste M_3 producția scade întrucât cantitatea de input fix este insuficientă pentru cantitatea de input variabil utilizată, astfel încât productivitatea medie a inputului variabil scade și mai mult, productivitatea marginală a inputului variabil ia valori negative tot mai mari și inclusiv productivitatea medie a inputului fix scade. Eficiența ambelor categorii de inputuri scade de îndată ce se depășește punctul M_3 .

Stadiile producției pot fi analizate și cu ajutorul conceptului de elasticitate a producției. **Elasticitatea producției** reprezintă modificarea relativă a nivelului producției ca urmare a modificării factorilor ce o determină. În cazul funcției de producție pe termen scurt, pe care am analizat-o, în care există un input variabil (munca) și unul fix (capitalul), putem calcula elasticitatea producției în funcție de inputul variabil (E_Q):

$$E_Q = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta M}{M}},$$

deci această formulă poate fi rescrisă după cum urmează:

$$E_Q = \frac{\Delta Q}{\Delta M} \times \frac{M}{Q} = \frac{W_{mg}}{W_m}.$$

Folosind acest rezultat, putem observa că în stadiul I al producției ($0 - M_2$) W_{mg} este mai mare decât W_m și prin urmare coeficientul de elasticitate a producției este supraunitar. În

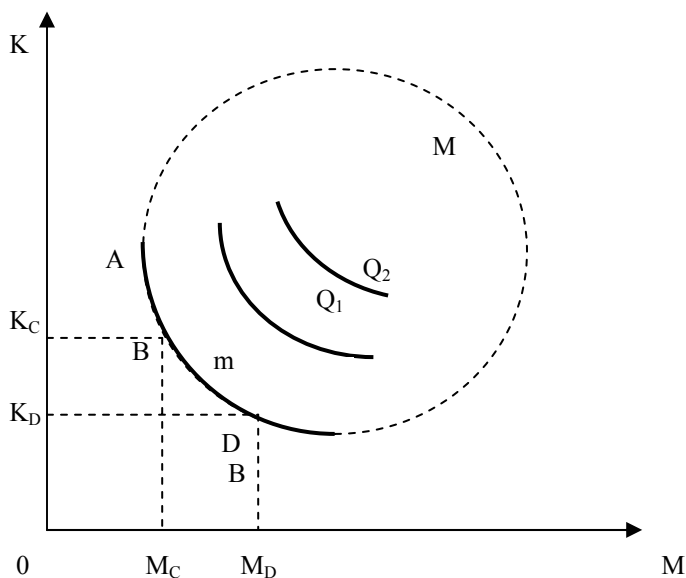


Figura 3 Izocuante

punctul corespunzător lui M_2 coeficientul ia valoarea 1 ($W_{mg} = W_m$). În stadiul II al producției W_m este mai mare decât W_{mg} , iar W_{mg} continuă să aibă valori pozitive și prin urmare coeficientul de elasticitate al producției este pozitiv dar subunitar. În punctul M_3 , unde W_{mg} ia valoarea 0, și coeficientul de elasticitate a producției ia valoarea 0. În stadiul III (dincolo de M_3) coeficientul de elasticitate a producției devine negativ deoarece W_{mg} ia valori negative, iar W_m are valori pozitive.

Nivelul optim al producției se situează undeva în stadiul II, întrucât

stadiile I și III sunt iraționale: stadiul I este irațional deoarece orice angajare suplimentară a unei unități de muncă sporește eficiența producției; stadiul III este irațional întrucât producția scade.

Pentru a determina unde anume în stadiul II utilizarea inputurilor este cea mai eficientă (și costurile unitare sunt cele mai mici) este necesar să se aducă în discuție prețurile inputurilor.

Revenind la funcția de producție

$$Q = f(K, M)$$

și considerând că suntem pe termen lung, deci toate inputurile sunt variabile, o astfel de funcție de producție poate fi reprezentată grafic, fie *tridimensional* (unde coordonatele planului sunt reprezentate de cele două inputuri variabile K și M, iar cota pe verticală este reprezentată de nivelul producției Q), fie *bidimensional* cu ajutorul izocuantelor. Reprezentarea bidimensională are pe cele două axe cele două inputuri. O **izocuantă** reprezintă toate combinațiile între cele două inputuri (K, M) care determină același nivel al producției Q (Figura 3).

Proprietățile izocuantelor sunt similare cu cele ale curbilor de indiferență:

- izocuantele nu se intersectează. Dacă ele s-ar intersecta, punctul de intersecție ar sugera că există o aceeași combinație între K și M care ar avea rezultat două niveluri diferite ale lui Q, ceea ce este imposibil;
- există o parte rațională a izocuantelor, singura care trebuie luată în calcul, și anume segmentul AmB din Figura 3, deoarece orice alte combinații ce se găsesc pe segmentul AMB sunt iraționale pentru că folosesc, fie prea multă muncă, fie prea mult capital;
- izocuantele au formă convexă deoarece reflectă substituibilitatea factorilor de producție. Pornind din punctul A în graficul din Figura 3, ce corespunde unei combinații de K și M din care rezultă o producție Q_0 (este combinația care folosește cantitatea minimă de muncă) și coborând pe izocuantă spre punctul B (combinația ultimă rațională în care se folosește cantitatea minimă de capital), izocuantă ne arată că pentru a substitui unități succesive de capital sunt necesare cantități tot mai mari de muncă;
- cu cât o izocuantă este mai îndepărtată de origine cu atât ea reprezintă combinații de K și M care determină un nivel mai mare al producției ($Q_2 > Q_1 > Q_0$).

Forma descrescătoare a porțiunii raționale a izocuantei (AmB) derivă din posibilitatea substituirii unui factor de producție cu altul. De exemplu, pentru a schimba combinația de inputuri corespunzătoare punctului C de pe izocuantă în combinația corespunzătoare punctului D, în condițiile menținerii aceluiași nivel al producției Q_0 , trebuie substituit capitalul cu munca, respectiv, se folosește mai puțin capital ($K_D < K_C$) și mai multă muncă ($M_D > M_C$). Proporția în care munca substituie capitalul pentru a menține același nivel al producției poartă numele de **rata marginală de substituție (RMS)**.

$$RMS = \frac{K_D - K_C}{M_D - M_C} = \frac{-\Delta K}{\Delta M}$$

Rata marginală de substituție măsoară reducerea într-un factor de producție (ΔK) pentru fiecare creștere cu o unitate a celuilalt factor (ΔM), astfel încât nivelul producției să rămână constant.

La limită, când ΔM tinde la 0, RMS în fiecare punct de pe izocuantă este chiar panta tangentei la izocuantă în acel punct.

Rata marginală de substituție se leagă de producivitățile marginale ale celor doi factori de producție:

$$RMS = \frac{-\Delta K \times \Delta Q}{\Delta M \times \Delta Q} = \frac{W_{mgM}}{W_{mgK}}$$

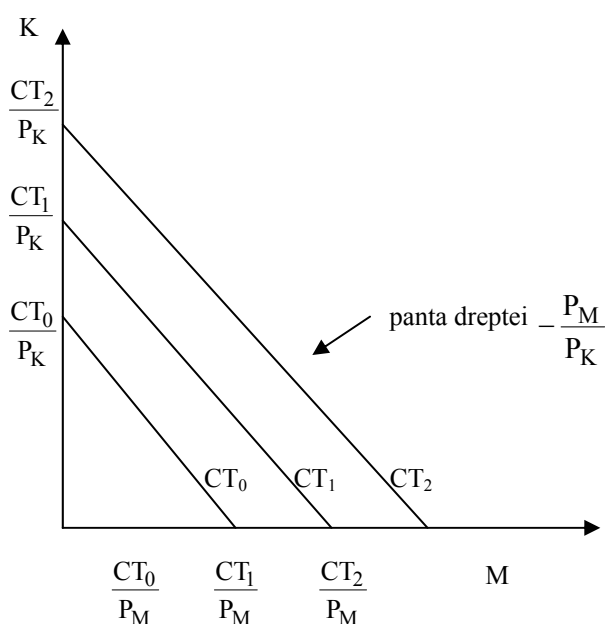


Figura 4 Dreapta izocostului

combinații de K și M este de forma:

$$CT = P_K \times K + P_M \times M,$$

de unde rezultă:

$$K = \frac{CT - P_M \times M}{P_K}$$

$$K = \frac{CT}{P_K} - \frac{P_M}{P_K} M.$$

Pentru a realiza un anumit nivel al producției (de exemplu Q_0), în condiții de eficiență maximă, trebuie selectată acea combinație de pe izocuanta AmB care are costul cel mai mic, sau, având un buget dat, ar trebui identificată acea combinație de K și M care determină cel mai mare nivel al producției. Pentru a putea rezolva astfel de probleme de optimizare trebuie introduse în analiză prețurile factorilor de producție (P_K – prețul capitalului; P_M – prețul muncii). În aceste condiții costul total (CT) al unei

Considerând P_K și P_M constante, putem reprezenta grafic **dreapta izocostului**, care conține toate combinațiile K și M care determină același cost total (Figura 4).

Fiecare izocost din Figura 4 reprezintă combinațiile de K și M care au același cost total. Cu cât costul total este mai mare, cu atât dreapta izocostului este mai îndepărtată de origine. Izocosturile nu se intersectează deoarece nu poate să existe o combinație K și M care să aparțină de două izocosturi diferite (aceeași combinație de inputuri ar avea costuri diferite). Panta izocosturilor este negativă și este aceeași pentru toate izocosturile, fiind egală cu raportul dintre prețurile celor două inputuri ($-P_M / P_K$, cele două prețuri fiind considerate constante).

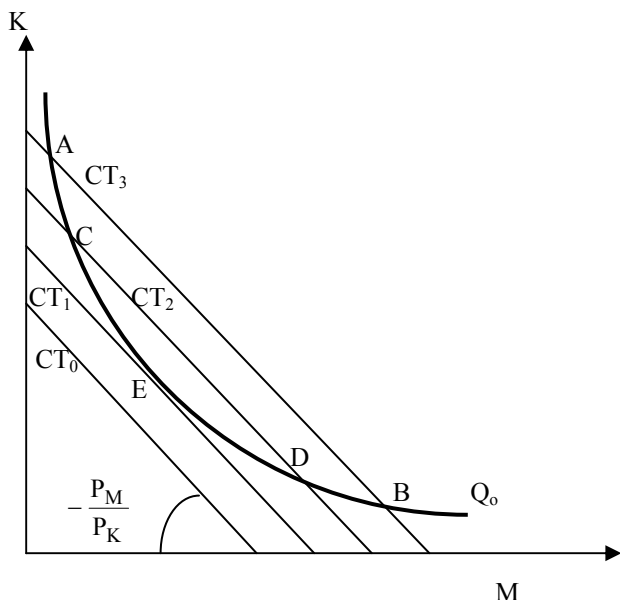


Figura 5 Condiția de optim

Având atât izocuanțele (toate combinațiile K și M care determină același Q), cât și izocosturile (toate combinațiile K și M care au același CT), se poate determina combinația optimă.

Dacă se dorește obținerea unui anumit nivel al producției (Q_0) trebuie selectată acea combinație de pe izocuanța lui Q_0 care se găsește pe izocostul corespunzător celui mai mic nivel al costului total. Având date prețurile celor două inputuri, putem determina panta izocosturilor ($-P_M / P_K$). Punând pe același grafic

izocuanța corespunzătoare nivelului dorit al producției (Q_0), și o serie de izocosturi diferite ce au aceeași pantă dar corespund unor costuri totale diferite (vezi Figura 5), observăm că pentru izocostul CT_0 (care prezintă un cost total foarte mic) nici o combinație nu produce o producție Q_0 (izocostul nu intersectează izocuanța). Pentru izocosturi de genul CT_2 sau CT_3 există combinații (punctele A și B , respectiv C și D) care produc un nivel al producției Q_0 , dar costurile implicate de aceste combinații sunt cu atât mai mari cu cât izocostul se îndepărtează de origine ($CT_A = CT_B$ și $CT_C = CT_D$ întrucât corespund izocosturilor CT_3 și CT_2 , dar $CT_3 > CT_2$). Prin urmare, combinațiile C și D sunt mai ieftine decât combinațiile A și B . Dar combinația optimă corespunde punctului E , adică acolo unde una dintre dreptele izocostului este tangențială la izocuanță, respectiv izocostul CT_1 . Orice izocost ce corepunde unui cost mai mic decât CT_1 nu are nici o combinație care să aibă ca rezultat o producție Q_0 , iar orice izocost peste CT_1 , deși are câte două combinații posibile care realizează Q_0 , este mai scump. Combinația optimă este cea corespunzătoare punctului E . Condiția matematică pentru acest punct este ca izocostul să fie tangențial la izocuanță, adică panta izocostului să fie egală cu panta izocuanței în punctul E . Întrucât panta izocostului este P_M / P_K , iar panta izocuanței este rata marginală de substituție $RMS = W_{mgM} / W_{mgK}$, condiția de optim poate fi scrisă:

$$\frac{P_M}{P_K} = \frac{W_{mgM}}{W_{mgK}} \quad \text{sau}$$

$$\frac{W_{mgM}}{P_M} = \frac{W_{mgK}}{P_K}$$

Această condiție matematică are și o explicație economică logică: dacă nu ar fi egalitate, ci

$$\frac{W_{mgM}}{P_M} < \frac{W_{mgK}}{P_K} ,$$

ar însemna că fiecare leu investit în capital aduce un spor de producție mai mare decât dacă este investit în muncă. Deci combinația ar fi mai eficientă dacă s-ar folosi mai mult capital și mai puțină muncă. Similar, dacă inegalitatea este:

$$\frac{W_{mgM}}{P_M} > \frac{W_{mgK}}{P_K}$$

atunci este mai eficient să se folosească mai multă muncă și mai puțin capital. Situația optimă este atunci când este egalitate între cele două rapoarte.

Cuvinte cheie :

- ◆ Factor de producție
- ◆ Munca
- ◆ Natura
- ◆ Capitalul
- ◆ Progres tehnic
- ◆ Resurse informaționale
- ◆ Abilitatea întreprinzătorului
- ◆ Productivitate medie și marginală
- ◆ Izocuante și izocosturi
- ◆ Funcții de producție
- ◆ Rata marginală de substituție

Întrebări:

- Care sunt cei mai importanți factori de producție?
- Ce înțelegeți prin combinarea factorilor de producție?
- Ce reprezintă rata marginală de substituție?
- Ce este productivitatea marginală?

Temă de seminar:

1. Munca – factor activ și determinant al producției. Tendințe ale formării și ocupării resurselor de muncă în România.
2. Importanța capitalului ca factor de producție. Modificări în structura capitalului din economia noastră, în perioada de tranziție a României la economia de piață.
3. Informația – neofactor de producție și prierții ale acesteia în economia modernă
4. Comparați următoarele patru categorii de venituri: a) *renta funciară*, b) *chiria pentru un mijloc de producție*, c) *randamentul unui mijloc de producție*, d) *rata reală a dobânzii*. Dați câte un exemplu pentru fiecare.

Studiu de caz:

Analizați combinarea factorilor de producție: muncă, natură și capital pentru o activitate minieră (ex. extracția de cărbuni), pentru a avea o eficiență maximă, utilizând productivitatea marginală și productivitatea medie.

Bibliografie :

- P.A. Samuelson, “Economics” Teora, 2000
Gilbert Abraham –Frois, “Economie Politique”, ED. Economics, Paris, 1988
J.M. Keynes, “Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor”, Editura ȘTIINȚIFICĂ București 1970
G. Whitehead, “Economia”, Editura Sedona Timișoara, 1997
xxx “Economie politică ”, A.S.E. București, 1995
V.A. Munteanu “Economie Politică”, vol 1, Editura Iași 1994
Liviu C. Andrei, “Econome Politică și politici economice”, Editura Economică 1999
www.ecoline5.homepage.com, www.free2all.homepage.com
Michel Didier, “Economia.Regulile jocului “, Ed. Humanitas București, 1994
Paul Samuelson, William Nordhaus, “Economie Politică “,Ed. Teora 2000
Ion Ignat, Ion Pohoăț, Neculai Clipa,Gheorghe Luțac, “Economie Politică”, Ed. Economică
Constantin Popescu, Dumitru Ciucur, Ion Popescu, “Tranziția la economia umană”. Ed. Economică

Cap. 6 COSTURILE DE PRODUCȚIE

6.1. Conceptul de cost de producție

Așa cum am văzut în capitolul 5, producția unei firme este rezultatul combinării factorilor de producție – muncă, natură, capital. Între intrările și ieșirile unui proces de producție există o relație funcțională – funcția de producție – care arată modul în care depind rezultatele unei firme de factorii de producție folosiți și de combinarea acestora. Odată stabilită cantitatea de bunuri pe care o poate obține și apoi vinde pe piață la un anumit preț, agentul economic va fi interesat de evaluarea monetară a consumurilor de factori de producție, întrucât obiectivul său principal este maximizarea profitului. Aceasta se poate realiza prin minimizarea cheltuielilor cu factorii de producție prin găsirea combinației optime de inputuri ce permite acest lucru, pe de o parte și prin găsirea nivelului producției care minimizează costul, pe de altă parte.

Punctul de plecare în realizarea acestui obiectiv îl constituie definirea costului. În cea mai comună accepțiune, **costul de producție** reprezintă cheltuielile bănești făcute cu achiziționarea factorilor de producție.

Dincolo de această definiție relativ simplă, literatura economică abordează diferite aspecte ale conceptului de cost de producție.

În primul rând, se face distincția între costul contabil și cel economic. **Costul contabil** reprezintă ansamblul cheltuielilor măsurabile în bani pe care agentul economic le suportă efectiv pentru plata materiilor prime, combustibilului, achiziționarea și apoi amortizarea capitalului fix, plata obligațiilor fiscale etc. Așadar, costul contabil include cheltuielile explicite pe care firma le face pentru achiziționarea de la *alți* agenți economici a factorilor de producție necesari.

Pe lângă acestea, există consumuri aferente factorilor de producție proprii, care în general nu au o expresie monetară și din această cauză nu apar în costul contabil. Ele sunt cuprinse în **costul economic**, un concept mai larg, care presupune includerea în costurile unei firme și a sumelor pe care aceasta le-ar fi plătit pentru achiziționarea unor factori pe care îi are în proprietate. Costul economic este cel care ar trebui luat în considerare atunci când este judecată rentabilitatea unui agent economic. De exemplu, o firmă mică al cărei proprietar lucrează 8-10 ore pe zi, fără a-și plăti un salariu înregistrează la sfârșitul anului un profit de 30 de milioane lei. Dacă din acesta am scădea un salariu lunar de 2 milioane de lei cu care ar fi trebuit plătit patronul (dacă ar fi angajat pe altcineva să efectueze munca respectivă) firma nu ar fi înregistrat decât un profit de 6 milioane lei. Desigur, exemplul este oarecum simplificator dar el ilustrează situația în care profiturile unei firme pot fi supra sau subevaluate din cauza utilizării concepției contabile în locul celei economice.

De asemenea, se folosește conceptul de **cost relevant**¹⁶. Deși costul poate fi definit în numeroase moduri, definiția corectă sau potrivită variază de la o situație la alta. Costul care trebuie folosit într-o situație dată se definește ca fiind costul relevant. Acesta reprezintă orice cost care influențează efectiv o situație de luare a deciziilor sau trebuie folosit într-un proces decizional. Pentru deciziile manageriale, abordarea istorică a costurilor – ca sume cheltuite în trecut pentru un bun – poate fi nepotrivită. De obicei, costurile curente și viitoare sunt mai relevante decât cheltuielile istorice. De exemplu, să considerăm o firmă de construcții care are

¹⁶ James L. Pappas, Mark Hirschey, Managerial Economics, 5th Edition, The Dryden Press, 1987

10 tone de fier beton cumpărate la prețul de 6 milioane lei/tonă. Prețul fierului beton s-a dublat. Dacă firma urmează să construiască o clădire, la ce cost ar trebui să socotească fierul beton? La 6 mil. lei pe tonă (costul istoric) sau la 12 mil. lei pe tonă (costul curent)? Răspunsul este: costul curent. Pentru a înlocui materialul pe care îl folosește, firma va trebui să plătească 12 mil. lei/tonă sau îl poate vinde la același preț dacă preferă să nu construiască clădirea în discuție. Deci, *costul relevant* al fierului beton este de 12 milioane/tonă. Costul lui contabil rămâne de 6 milioane/tonă.

În prezent sunt tot mai numeroase firmele care înregistrează profit datorită faptului că beneficiază de anumite externalități: de exemplu, poluarea neinclusă în costuri îi preocupă tot mai mult pe economiști. Se vorbește de **costuri sociale și psihice** asociate cu activitatea productivă a unei firme, costuri ce nu sunt în totalitate reflectate în contabilitatea firmei. Costurile sociale sunt cele legate de poluare, zgomot, iar cele psihice sunt cele legate de insatisfacția mentală pe care o pot resimți angajații unei firme ce lucrează în condiții de stres, monotonie etc.

Un alt concept, **costul de oportunitate** este chiar mai larg decât cel de cost economic prezentat mai sus. El are ca punct de plecare necesitatea alegerii dintre mai multe variante posibile cu care se confruntă orice agent economic în condițiile rarității resurselor. Alegerea unei variante implică renunțarea la celelalte posibilități; prin urmare, costul de oportunitate este costul renunțării. Acesta este analizat pe baza curbei posibilităților de producție. Utilizarea conceptului de cost de oportunitate presupune compararea punctelor de pe frontiera posibilităților de producție pentru a calcula efectele economice ale unei decizii. Costul de oportunitate este dat de cea mai bună posibilitate de utilizare a unei resurse.

Cu cât o piață se apropie mai mult de concurența perfectă, cu atât prețul de echilibru va fi mai aproape de costul de oportunitate. Conceptul este utilizat cu succes și în analiza alegerilor care se fac în afara piețelor obișnuite (de exemplu pentru calcularea costului educației, timpului liber etc.).

Între agenții economici există diferențe semnificative în privința costului realizării aceluiași produse, provenite în principal din modul de combinare a factorilor de producție, dar și din influența altor factori ce pot fi clasificați în¹⁷: a) factori generali: condițiile naturale, localizarea firmei, natura producției; b) factori tehnico – organizatorici: volumul producției (mărimea firmei), dotarea tehnică, organizarea producției; c) factori conjuncturali: ciclul economic, politica economică, monetară, fiscală, mediul social – politic etc.

6.2. Analiza costurilor

Elementul esențial în această operațiune îl constituie relația existentă între costurile de producție și evoluția producției într-o perioadă de timp. O funcție a costului va indica nivelul acestuia pentru diferite niveluri ale producției. Altfel spus:

$$\text{Costul} = f(Q)$$

Producția este, la rândul ei o funcție care ilustrează modul în care au fost folosiți factorii de producție. Reamintim că funcția de producție reprezintă o relație tehnico – economică între intrările (input - urile) și ieșirile (output - urile) unui proces de producție. Ea ne arată cum variază Q ca urmare a modificării factorilor de producție utilizați.

¹⁷ Erwin Hutira, Emil Dinga, “Teorie economică generală”, Editura Hyperion XXI, București 1994, p.95

Pentru a putea analiza comportamentul producției în raport cu factorii de producție utilizați, facem distincția între termen lung și termen scurt. **Termen lung** este cea mai scurtă perioadă de timp necesară pentru a modifica valoarea tuturor factorilor de producție utilizați într-un proces de producție. **Termen scurt** este cea mai lungă perioadă de timp în care cel puțin unul dintre factorii de producție utilizați într-un proces productiv nu poate fi schimbat.

Din moment ce funcția de producție arată relația între fluxurile de intrare și cele de ieșire, odată cunoscute prețurile input-urilor, pot fi calculate costurile¹⁸. Acestea depind de: a) forma funcției de producție – determină forma funcției costurilor; b) prețurile factorilor de producție – determină nivelul costurilor.

6.2.1. Relația cost – producție pe termen scurt

Pe termen scurt, toate costurile pot fi clasificate în fixe și variabile. Costurile fixe sunt cele care nu depind de volumul producției, iar cele variabile sunt cele care se modifică în funcție de evoluția producției. Avem:

1. Costuri globale: reprezintă costurile implicate de realizarea unui volum de producție dat. Ele se împart în:

a. Costuri fixe globale (CF): sunt acele costuri care pe termen scurt nu depind de volumul producției. În această categorie intră cheltuielile cu chiria, iluminatul general, amortizarea utilajelor, salariile personalului administrativ, asigurări, etc. Costurile fixe vor fi aceleași, indiferent dacă o firmă are o producție egală cu zero sau funcționează la capacitate maximă. Tabelul 6.1. prezintă structura costurilor globale, medii și marginale într-o firmă (exemplu ipotetic); se observă că în coloana corespunzătoare costurilor fixe este trecută aceeași valoare, indiferent de valoarea producției.

b. Costuri variabile globale: sunt acele costuri care pe termen scurt depind de volumul producției. În această categorie intră: cheltuielile cu materii prime, materiale, combustibil și energie pentru fabricație, salarii directe, etc. Orice modificare – creștere sau scădere a producției – determină modificarea în același sens a costurilor variabile. În exemplul ales CV crește de la 0 la 715000 mii lei. De reținut că întotdeauna, atunci când **Q = 0 avem CV = 0**.

c. Costuri totale globale: reprezintă suma costurilor fixe și variabile generate de realizarea unui anumit volum al producției. Termenul de total se referă la includerea în această categorie atât a costurilor ce nu depind de volumul producției (CF), cât și a celor care depind de volumul producției (CV).

Termenul de global se referă la faptul că se iau în calcul costurile implicate de realizarea întregului volum de producție.

$$CT = CF + CV$$

Se observă în tabelul 6.1. că creșterea lui CT este aceeași cu creșterea lui CV. Matematic,

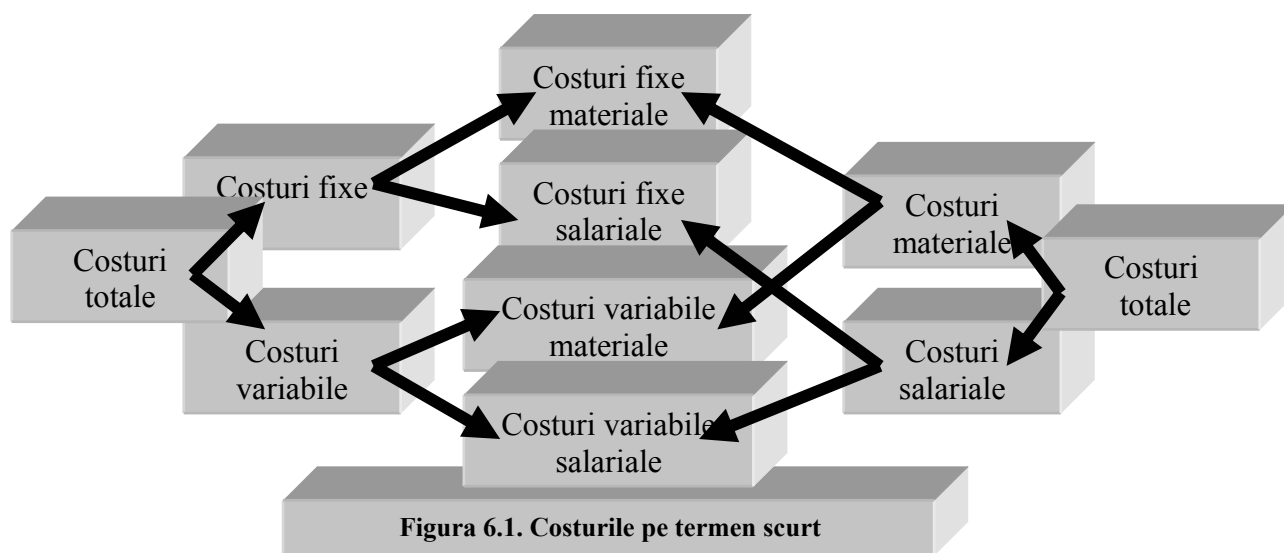
$$\begin{aligned} \Delta CT &= CT_1 - CT_0 = (CF_1 + CV_1) - (CF_0 + CV_0) \\ CF_1 &= CF_0 = CF, \text{ deci } \Delta CT = CV_1 - CV_0 = \Delta CV \end{aligned}$$

¹⁸ Reamintim că: funcția producției totale: $Q = f(F_f, F_v)$; producția medie: $PM = Q/F_v$; producția marginală (produsul fizic marginal): reprezintă modificarea producției generată de schimbarea cu o unitate a factorului de producție variabil - $P_{mg} = \Delta Q / \Delta F_v$ – funcție discretă; $P_{mg} = \partial f(F_f, F_v) / \partial F_v$ – funcție continuă (vezi capitolul V), unde F_f – factor fix, F_v – factor variabil.

Tabelul 6.1. Structura costurilor globale, medii și marginale

Q (unit.)	CF (mii lei)	CV (mii lei)	CT (mii lei)	CFM	CVM	CTM	Cmg
0	20000	0	20000	-	-	-	-
1	20000	40000	60000	20000	40000	60000	40000
2	20000	65000	85000	10000	32500	42500	25000
3	20000	85000	105000	6666,7	28333,3	35000	20000
4	20000	115000	135000	5000	28750	33750	30000
5	20000	165000	185000	4000	33000	37000	50000
6	20000	235000	255000	3333,3	39166,7	42500	70000
7	20000	305000	325000	2857,1	43571,4	46571,5	70000
8	20000	435000	455000	2500	54375	56875	130000
9	20000	565000	585000	2222,2	62777,8	65000	130000
10	20000	715000	735000	2000	71500	73500	150000

Abordarea costurilor globale se poate realiza și din altă perspectivă: aceea a factorilor de producție care generează costurile. Așa cum am văzut, consumul factorilor de producție în expresie bănească reprezintă costul de producție. În funcție de factorul care le generează, vom distinge costuri materiale (implicate de consumul de capital) și costuri salariale (implicate de consumul factorului muncă). Fiecare dintre acestea pot fi la rândul lor fixe sau variabile. Astfel, avem costuri fixe materiale (cu amortizarea capitalului fix, combustibil pentru încălzit, energie pentru iluminat general, etc.) și costuri variabile materiale (cu materiile prime, energia și combustibilul pentru fabricație). De asemenea, avem costuri fixe salariale (salariile indirecte, ale personalului administrativ) și costuri variabile salariale (salariile directe ale personalului implicat în producție). Schematic, tipologia costurilor pe termen scurt este prezentată în fig. 6.1.



2. Costuri medii (unitare sau pe unitatea de produs) reprezintă costurile implicate de realizarea unei singure unități de producție, fie că este bucată, kg, etc. În funcție de tipologia costurilor globale vom distinge și aici:

a. Costuri fixe medii (CFM) – reprezintă costurile fixe pe unitatea de producție. Costul fix mediu scade pe măsură ce crește producția, devenind neglijabil când volumul producției este suficient de mare.

Formula de calcul este următoarea:

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

b. Costuri variabile medii (CVM) reprezintă costurile variabile pe unitatea de producție. Din definiția costurilor variabile știm că ele evoluează în același sens cu producția. Relația de dependență poate avea însă diferite forme. Astfel, CV și Q pot evolua direct proporțional (în cazul randamentelor constante) ceea ce înseamnă că o anumită creștere a lui Q generează creșterea în aceeași măsură a lui CV – de exemplu, dublarea producției duce la dublarea cheltuielilor cu materii prime, materiale, etc. În această situație CVM rămâne constant. Un alt caz este cel al randamentelor descrescătoare, în care creșterea lui Q într-o anumită măsură duce la creșterea costului variabil într-o măsură mai mare: de exemplu, dublarea producției implică o creștere de 2,5 ori a costului variabil. CVM va avea în acest caz o tendință crescătoare. Ultima variantă posibilă este cea a randamentelor crescătoare, când costurile variabile cresc mai încet decât producția sau altfel spus, o creștere a factorilor variabili utilizați determină o creștere mai mare a producției: dublarea lui Q implică o creștere de 1,5 ori a costurilor variabile. În acest caz, CVM va avea o tendință descrescătoare. Pentru funcția de producție de gradul trei (cazul tipic) costurile variabile vor trece succesiv prin cele trei stadii amintite, în următoarea ordine: randamente crescătoare, randamente constante și randamente descrescătoare. Este vorba de o creștere inițială a productivității factorilor de producție utilizați, după care creșterea producției este însoțită de scăderea productivității.

c. Costurile totale medii (CTM) reprezintă costul fiecărei unități de producție și el se poate calcula fie ca raport între costul total și producție, fie ca sumă a costurilor fixe medii și a costurilor variabile medii.

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

3. Costurile marginale: reprezintă creșterea costului total generată de creșterea producției într-o unitate de timp. Acesta este unul dintre cele mai importante concepte utilizate la nivel de firmă, fiind un instrument eficient în aprecierea oportunității creșterii producției, prin comparația cu costul mediu sau cu prețul de vânzare. Astfel, dacă o firmă produce 7 unități cu 43571,4 lei pe bucată, iar producerea unei unități suplimentare o va costa 130000 lei, este foarte probabil că firma nu va fi interesată de această creștere a producției (tabelul 6.1). Dimpotrivă, dacă firma produce 3 unități la un cost mediu de 35000 lei și o unitate suplimentară o costă 30000 lei, probabil că va opta pentru creșterea producției. Desigur, analiza poate continua cu luarea în considerare a prețului de vânzare, a cererii sau a altor parametri, ceea ce poate duce la schimbarea opțiunilor. Costul marginal este însă primul element luat în calcul în deciziile de modificare a producției.

Costul marginal poate fi abordat în două moduri:

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

Costul marginal discret: reprezintă sporul de cost generat de creșterea cu o unitate a producției.

Costul marginal continuu: în cazul în care costul total este o funcție continuă de producție, costul marginal va apărea ca derivata costului total în raport cu producția:

$$C_{mg} = \frac{dCT}{dQ} = \frac{dCV}{dQ}$$

6.2.2. Reprezentarea grafică a costurilor pe termen scurt

Într-un sistem de coordonate în care pe Ox avem cantitatea de produse, Q, exprimată în unități fizice, iar pe Oy avem costurile exprimate în unități monetare, reprezentările grafice ale costurilor pe termen scurt pentru forma cea mai generală a funcției de producție – funcție de gradul 3 – vor avea următoarele trăsături:

a. Costurile globale

Costul fix (CF) este o dreaptă paralelă cu Ox, care nu pleacă din origine ci dintr-un punct oarecare de pe Oy, care va fi cu atât mai sus cu cât costurile fixe sunt mai mari (Figura 6.2).

Costul variabil (CV): forma costului variabil depinde de forma funcției de producție, iar nivelul acestuia de prețurile factorilor, deoarece costul variabil se calculează ca produs între factorii de producție folosiți și prețul acestor factori. Prin urmare, pentru diferite funcții de producție vom avea diferite forme ale costului variabil. Un caz particular este cel în care CV crește direct proporțional cu producția, reprezentarea grafică fiind o dreaptă. Cel mai apropiat de situația reală este însă cazul în care inițial CV crește mai încet decât Q, trece printr-un punct de creștere minimă (punctul de inflexiune, corespunzător celui mai mic ritm de creștere) și urmează o creștere mai rapidă decât producția (fig. 6.2.). Indiferent de forma costului variabil, punctul de plecare al graficului său este originea, pentru că pentru $Q = 0$, $CV = 0$.

Costul total (CT) are aceeași formă cu CV, nivelul acestuia fiind mai mare cu valoarea corespunzătoare costurilor fixe. Așadar, punctul de plecare va fi același cu al lui CF, fluctuațiile costului total reproducând variațiile curbei costului variabil.

b. Costurile medii

Costul fix mediu (CFM): graficul costului mediu este o hiperbolă echilaterală. Când Q tinde la 0, $CFM = CF/0$, tinde la infinit, iar când Q tinde la infinit, $CFM = CF/\infty$, tinde la 0. Se observă că, pe măsură ce cantitatea produsă crește, CFM scade.

Costul variabil mediu (CVM): curba costului variabil mediu este în formă de U, cu punctul de minim corespunzător punctului de inflexiune al curbei costului variabil; atâta timp cât costul variabil crește mai încet decât Q, CVM scade, iar atunci când CV crește mai repede decât Q, CVM crește.

Costul total mediu (CTM): are aceeași formă cu CVM; costul total mediu are minimumul mai sus și mai la dreapta decât costul variabil mediu.

Costul marginal (Cmg): în mod obișnuit, curba costului marginal este o curbă în U, descrescătoare în zona randamentelor crescătoare, când costurile cresc mai încet decât rezultatele, crescătoare în zona randamentelor descrescătoare. Punctul de minimum corespunde punctului de inflexiune al costului total, punct de schimbare a randamentelor, și este mai jos și la stânga minimelor CVM și CTM.

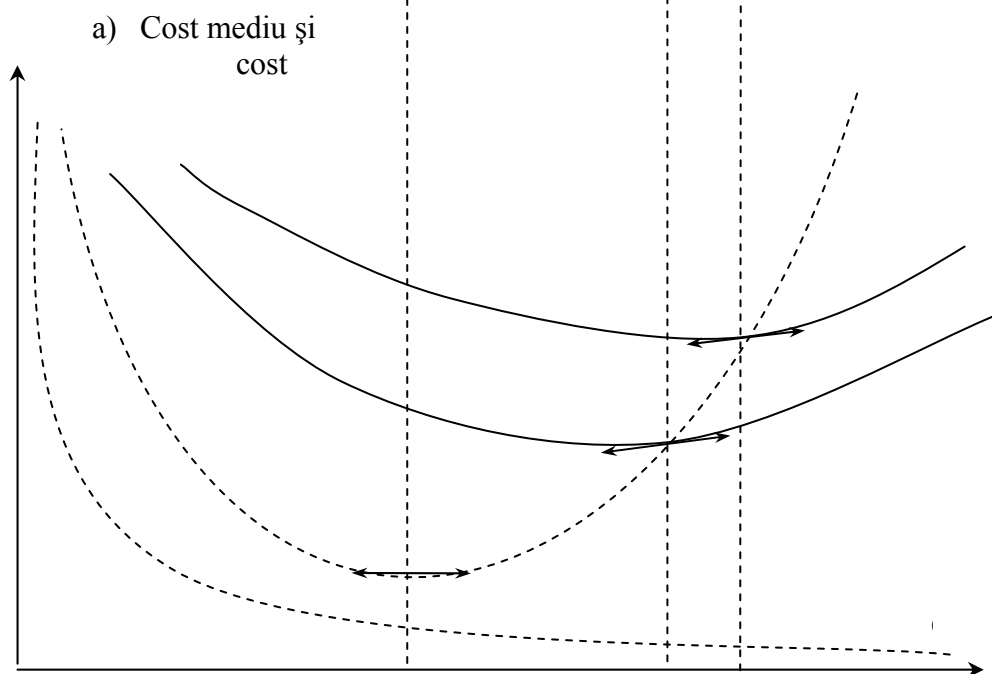
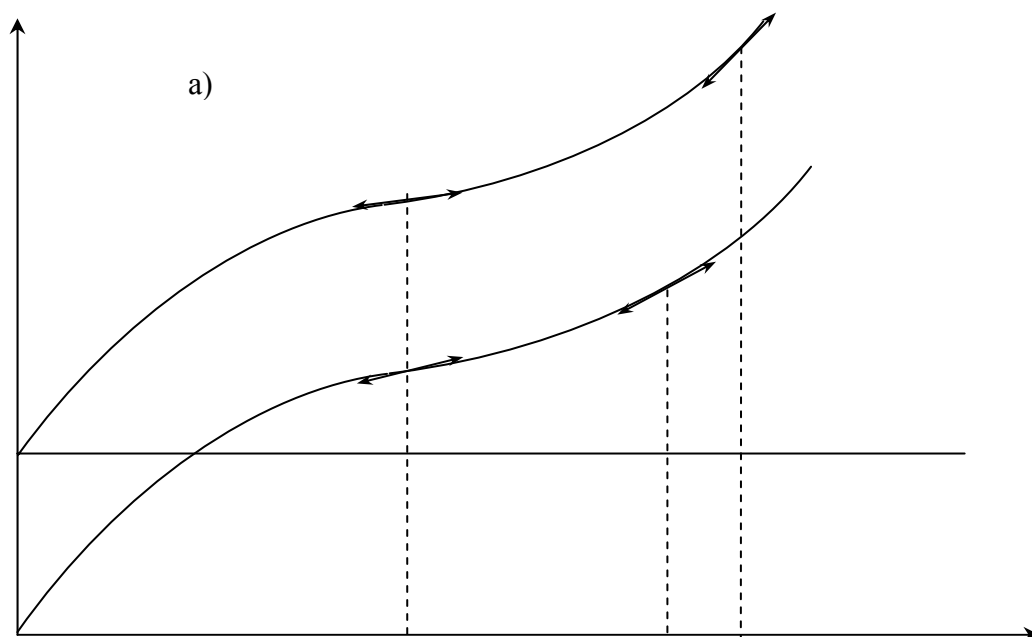


Figura 6.2. Costurile globale și medii

c. Raportul cost marginal – costuri medii

Curbele CVM și CTM se intersectează cu costul marginal în punctele lor de minim. Deci, pentru $CVM = C_{mg}$, costul variabil mediu este minim și pentru $CTM = C_{mg}$, costul total mediu este minim. Acest lucru se poate explica astfel: atâta timp cât curba costului marginal este sub costul mediu, acesta din urmă scade; când curba costului marginal este deasupra costului mediu, acesta din urmă crește. Intuitiv: costul marginal reprezintă costul ultimei unități produse; dacă la costul total adăugăm un număr mai mic decât media, media scade, și invers. În concluzie, pentru $C_{mg} < CTM$ (curba lui C_{mg} este sub cea a costului mediu), CTM este descrescător, iar pentru $C_{mg} > CTM$, CTM este crescător. Intersecția corespunde punctului minim al costului mediu. Așadar, creșterea producției este eficientă până în momentul în care curbele CTM și C_{mg} se întâlnesc (toate costurile medii scad)

6.2.3. Relația cost – producție pe termen lung

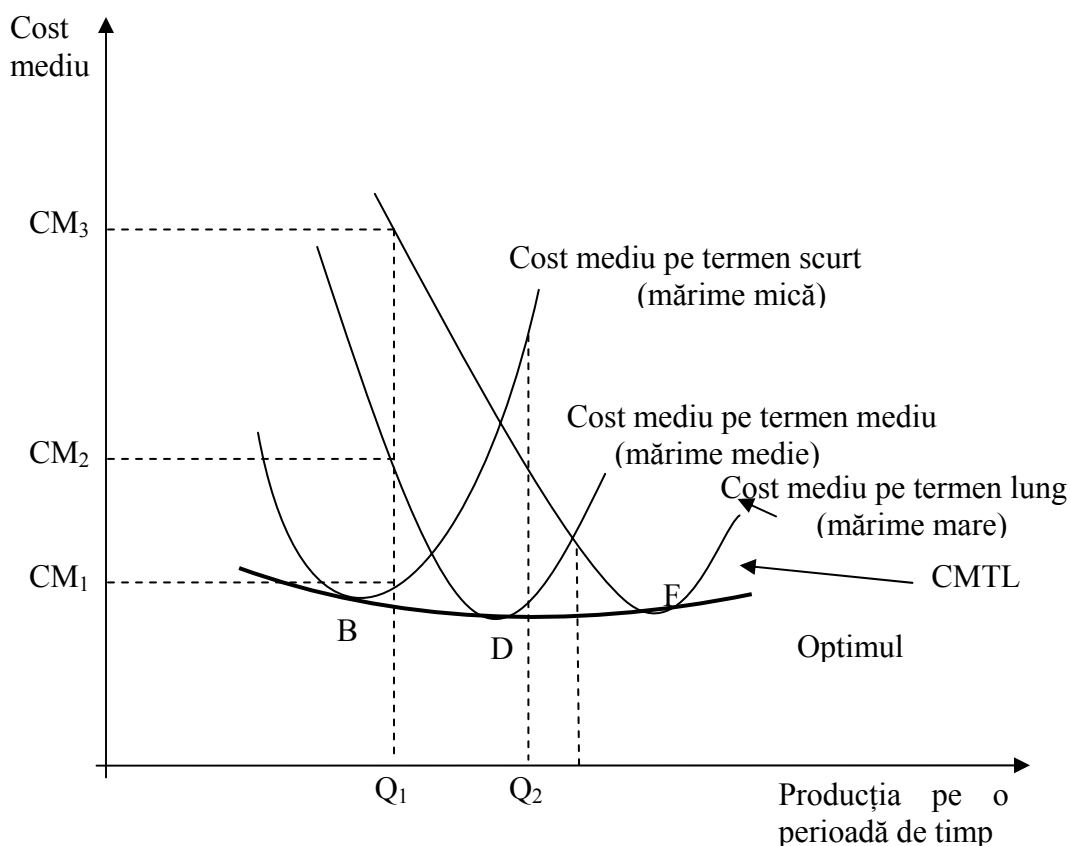


Figura 6.3. Costurile medii pe termen scurt pentru diferite dimensiuni ale întreprinderii

Întrucât pe termen lung toți factorii de producție sunt variabili, o firmă are posibilitatea de a face orice modificare a tehnologiei și factorilor de producție pentru a realiza volumul

dorit de bunuri și servicii la cel mai mic cost posibil. Acesta este de altfel și obiectivul oricărei firme pe termen lung. Așadar, pe termen lung nu există input-uri fixe, ceea ce înseamnă că nu vom mai avea împărțirea costurilor în fixe și variabile. Pentru analiza costului se mai ia în considerare doar curba **costului mediu pe termen lung** (CMTL).

Să presupunem că o întreprindere trebuie să aleagă una dintre următoarele mărimi: mică, medie și mare. Costurile medii pe termen scurt pentru fiecare dintre aceste mărimi sunt prezentate în fig.6.3.

Oricare ar fi mărimea firmei în prezent, pe termen lung ea se poate modifica astfel încât să atingă oricare dintre aceste trei niveluri. Alegerea mărimii este condiționată de estimarea capacității de producție necesară pentru satisfacerea **cererii**. De exemplu, dacă se anticipează o cerere de Q_1 produse firma va alege dimensiunea mică, întrucât este varianta cu cel mai mic cost mediu. Dacă se anticipează o cantitate cerută Q_2 , costul mediu cel mai mic poate fi obținut de întreprindere la dimensiunea medie. Dacă se cere o cantitate Q_3 , costul mediu va fi același și pentru o întreprindere de dimensiune medie și pentru una mare. Firma va alege mărimea în funcție de trendul cererii consumatorului: dacă tendința este crescătoare, se va alege dimensiunea mare.

Porțiunea ABCDEF din cele trei curbe pe termen scurt este curba costului mediu pe termen lung și arată costul mediu minim posibil pentru a produce o cantitate de produse, când toți factorii de producție sunt variabili și se poate alege orice mărime a întreprinderii.

În mod normal, o firmă poate alege din mai multe variante atunci când optează pentru o anumită mărime. Când numărul de posibilități este infinit, curba CMTL înfășoară curbele costului mediu pe termen scurt, fiind tangentă la fiecare dintre acestea. Se poate observa că nu toate curbele costului mediu pe termen scurt sunt tangente în punctul de minim la curba costului mediu pe termen lung.

Curba CMTL reprezintă costul minim pentru producerea oricărei cantități de produse, când firma are timp pentru a optima mărimea întreprinderii și combinarea factorilor de producție. Mărimea optimă a firmei, când se realizează combinația cost minim – eficiență maximă este aceea tangentă la curba CMTL (fig.6.4.) Așadar, firma va laege acea mărime care

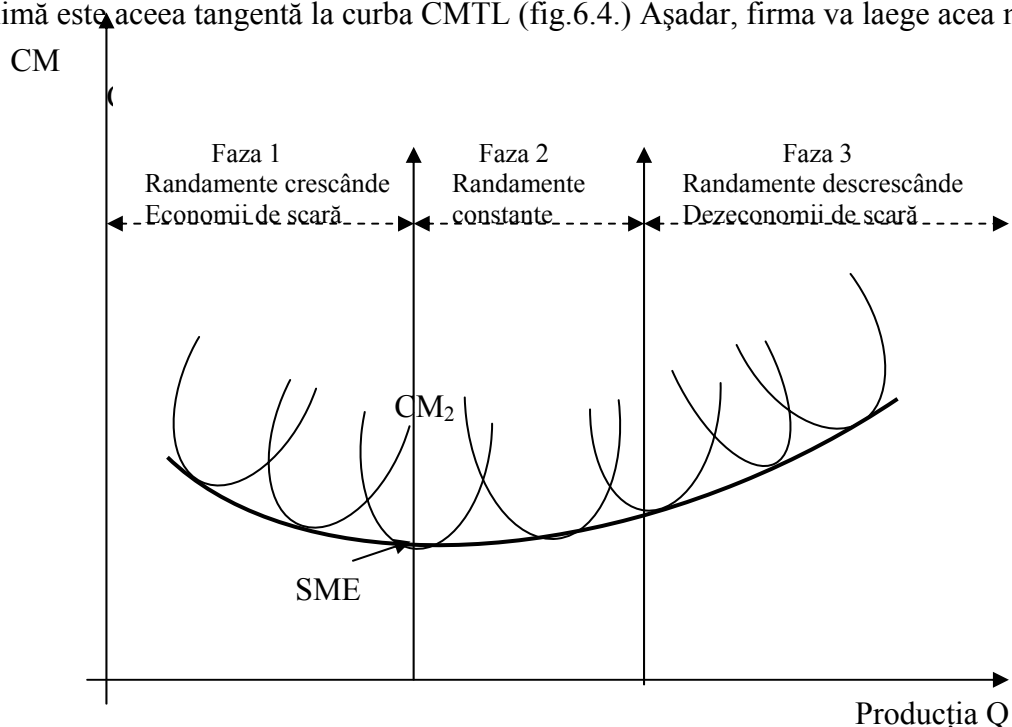


Figura 6.4. Curba CMTL

îi asigură situarea pe acea curbă a costului mediu pe termen scurt care este tangentă la CMTL în punctul său minim.

Forma în U a curbei CMTL are următoarele implicații: până la un anumit nivel al producției, mărirea dimensiunilor firmei înseamnă creșterea eficienței și micșorarea costurilor unitare; peste acest nivel, creșterea dimensiunilor întreprinderii duce la scăderea eficienței și creșterea costului mediu. Așadar, firma va înregistra pe rând, economii de scară, randamente constante și dezechonomii de scară.

Economiile de scară pot avea caracter **tehnic** sau **financiar**¹⁹. **Avantajele tehnice** care generează economii de scară sunt: o specializare mai bună - diviziunea muncii poate fi cu atât mai accentuată cu cât capacitatea de producție este mai mare; indivizibilitatea unei părți a capitalului – achiziționarea anumitor utilaje sau dotări importante nu se justifică decât dacă volumul producției este suficient de mare. Așadar, economiile de scară sunt în primul rând legate de producția de masă. În plus, deși pe termen lung nu putem vorbi de input-uri fixe și variabile, orice firmă are costuri care pe termen scurt nu depind de volumul producției. Creșterea cantității de produse va genera reducerea costurilor fixe medii, și prin aceasta

¹⁹ Gilbert Abraham – Frois, “Economia politică”, Editura Humanitas, 1994, p.158-165

reducerea costurilor unitare totale, ceea ce constituie pentru firmă un avantaj competitiv. **Avantajele financiare** ce generează economii de scară sunt: reducerile de prețuri, bonificațiile pentru comenzi importante – care sunt mai ușor obținute de o întreprindere mare; reduceri la transport; condiții de credit și de finanțare mai avantajoase.

Peste o anumită mărime a întreprinderii se vor înregistra **dezeconomii de scară**. Acestea sunt în principal generate de comunicațiile greoaie și structura administrativă complicată, birocrăție, etc. În practică ar trebui să întâlnim puține cazuri de creștere a costului mediu ca urmare a supradimensionării, întrucât o firmă care se confruntă cu o creștere semnificativă a cererii va opta mai degrabă pentru juxtapunerea unor unități de producție ce funcționează la nivelul optim, decât pentru mărirea exagerată a unității existente.

Întreprinderile pot fi mărite până în punctul în care se obțin avantaje maxime în privința economiilor de scară. După ce acest punct a fost atins, economiile de scară mai pot fi obținute prin punerea sub un management comun a unui număr de unități de producție. Se recurge la integrarea verticală, integrarea orizontală și diversificarea producției.

Integrarea verticală apare prin unirea sub un management comun a mai multe firme ce realizează operații succesive ale aceluiași proces de producție: de exemplu, o firmă producătoare de automobile care achiziționează sau fuzionează cu alte firme producătoare de subansamble, o moară care se unește cu ferme producătoare de grâu și cu fabrici producătoare de pâine și produse de panificație. **Integrarea orizontală** apare prin unirea unui număr de firme ce realizează același tip de produse – un lanț de hoteluri de exemplu. De asemenea, se poate recurge la **diversificare**, respectiv realizarea unui număr de produse diferite dar legate oarecum între ele prin tehnologia de fabricație, materiile prime folosite sau segmentul de cumpărători căruia li se adresează. Această soluție este adoptată de numeroase companii multinaționale, producătoare de exemplu, în același timp, de detergenți și alte produse de curățat, produse cosmetice, parfumuri etc., sau produse electrocasnice, computere, aparatură audio – video.

În aceste cazuri, economiile de scară provin din reducerea costurilor cu managementul de vârf, utilizarea aceluiași canal de distribuție pentru mai multe produse, utilizarea aceleiași tehnologii pentru a realiza mai multe bunuri. De asemenea, campaniile de promovare globale permit obținerea unor rezultate mai bune pentru o unitate monetară cheltuită. O firmă mare își permite să angajeze specialiști în cercetare, producție, design, ceea ce generează avantaje în lansarea pe piață de noi produse. Capacitatea de a obține împrumuturi și de a crește capitalul propriu este semnificativ mai mare. Toate aceste procese duc la obținerea de **economii de scară organizaționale**.

Așa cum precizam mai sus, mărirea dimensiunii întreprinderii nu este întotdeauna cea mai bună cale de urmat pentru creșterea eficienței și obținerea economiilor de scară. După un anumit punct se vor face simțite dezechecomiile de scară, care determină creșterea costurilor pe unitatea de produs. Nu există soluții general – valabile pentru dimensionarea unei firme. Fiecare agent economic va căuta să aleagă dimensiunea optimă a întreprinderii sale, cea care îi minimizează costul mediu, atunci când are suficient timp pentru a face acest lucru.

Costul mediu minim este în același timp o problemă de dimensionare a întreprinderii și de alegere a celei mai bune combinații de factori de producție.

Cuvinte cheie:

- ◆ *Costul de producție*

- ◆ *Cost economic și cost contabil*
- ◆ *Cost de oportunitate*
- ◆ *Costuri globale: fixe, variabile, totale*
- ◆ *Costuri medii*
- ◆ *Cost marginal*
- ◆ *Costul mediu pe termen lung*

Studiu de caz:

Realizați analiza costurilor pentru o firmă, pornind de la deducerea funcției de producție și de la costurile istorice ale firmei respective.

Teme de seminar:

1. Explicați diferențele și raporturile care se stabilesc între costul marginal și costul unitar. De ce costul marginal este același, indiferent de baza de calcul pe care o alegem: CV sau CT?
2. De ce pe termen lung toate costurile sunt considerate variabile?
3. Analizați următoarea afirmație: *“În practică ar trebui să întâlnim puține cazuri de creștere a costului mediu ca urmare a supradimensionării”*.

Bibliografie:

- ***, *“Economie politică”*, ASE București, Editura Economică, 1995, p.144-159
- ***, *“Economia politică – aplicații”*, ASE București, Editura Economică, 1997, p.93-106
- Gilbert Abraham – Frois, *“Economie politică”*, Editura Humanitas, 1998, p. 141-163
- Niță Dobrotă, *“Economie politică”*, Editura Economică, 1995, p. 127-140
- Robert Frank, *“Microeconomics and behavior”*, Second Edition, McGraw-Hill, Inc.1994, p.348-390
- C. Gogoneață, A. Gogoneață, *“Economie politică. Teorie micro și macroeconomică. Politici macroeconomice”*, Editura Didactică și Pedagogică, 1995, p. 87-92
- Ion Ignat, Neculai Clipa, Ion Pohoată, Gheorghe Luțac, *“Economie politică”*, Editura Economică, 1998, p. 153-173
- Paul Samuelson, William Nordhaus, *“Econome politică”*, Editura Teora, 2000, p.139-158
- Cristina Sofonea, Silvia Mărginean, *“Economia: un demers pragmatic – teste de economie”*, Editura Universității “Lucian Blaga” din Sibiu, 1999, p. 33-38
- Geoffrey Whitehead, *“Economia”*, Editura Sedona, Timișoara, 1997, p. 53-61
- Paul Wonnacott, Ronald Wonnacott, *“Study Guide Economics”*, Fourth Edition, John Wiley&Sons, 1990, p. 247-260

Cap. 7 TIPURI DE PIEȚE ȘI MECANISMUL DE FORMARE A PREȚULUI

7.1. Concurența: concept și rol

Acțiunea ofertei și a cererii de produse și servicii are la bază *inițiativa liberă* generată de proprietatea privată în economia de piață. Fenomenul activ pe care se întemeiază libera inițiativă este așadar concurența într-un mediu adecvat, anume creat.

Concurența reprezintă *o trăsătură esențială a economiei de piață, este o situație pe o piață, în care firmele producătoare (vânzătorii) își dispută patronajul cumpărătorilor pentru a-și atinge un anumit obiectiv de afaceri* (exemplu: profituri, vânzări și/sau un segment de piață, etc.).

În acest context, concurența este echivalată cu “rivalitatea”. Prin urmare, rivalitatea concurențială dintre firme poartă să apară când există doi sau mai mulți producători de același bun, aceeași lucrare sau serviciu, pe aceeași piață. Ea se poate produce (are loc) în domeniile: prețului, calității, serviciului sau o combinație a acestora cu factorii pe care clienții pot să o evalueze.

Datorită cadrului concurențial diferit și a particularităților diverselor piețe, subiecții de proprietate au un comportament de asemenea diferit. Dacă producătorii vizează în primul rând marja profitului, în același timp consumatorii își orientează opțiunile spre bunurile și serviciile oferite de aceștia. Astfel, firmele producătoare se orientează spre producerea acelor bunuri cerute și dorite de consumatori cu costuri cât mai reduse posibil, în condițiile în care concurența poate rezolva producătorilor profiturile așteptate, iar consumatorilor satisfacerea necesităților.

Concurența este considerată ca un proces important prin care firmele sunt silite să devină eficiente și să ofere o gamă largă de produse și servicii la prețuri și tarife cât mai reduse (mici). Aceasta are consecințe imediate asupra creșterii bunăstării consumatorului, firmele angajându-se într-un proces continuu de inovare și sprijinind totodată schimbările și progresul tehnic. Totodată, concurența este o confruntare deschisă, în cadrul căreia vânzătorii și cumpărătorii au ca scop îmbunătățirea situației lor pe piață, folosindu-se de strategii și acțiuni adecvate în vederea tatonării și testării forțelor pieței. Pentru aceasta, concurența poate să îndeplinească condițiile unui garant al tuturor subiecților participanți la viața economică.

Principalele instrumente²⁰ ale luptei concurențiale sunt atât de natură economică, cât și de natură extraeconomică. *Căile economice* prin care se poate lupta firma producătoare sunt: ridicarea calității bunurilor, reducerea prețurilor de vânzare și a costurilor sub cele ale concurenților, acordarea diverselor facilități clienților. *Instrumentele de natură extraeconomică* cuprind: furnizarea de informații generale pentru toți clienții, sponsorizarea unor acțiuni sociale de interes local sau național, presiuni morale speculându-se de unii subiecți economici în confruntarea cu concurenții lor, în situațiile critice (războaie, crize) și eludând chiar legile statului.

Ca urmare a instrumentelor de luptă folosite, concurența cunoaște două laturi importante: una loială și alta neloială.

²⁰ Economie Politică, Editura Economică, 1995, p. 178.

Concurența loială se înfăptuiește atunci când vânzătorii se folosesc de unele din instrumentele de luptă nediscriminatorii în condițiile accesului liber pe piață și cunoscând toate mijloacele de reglementare a relațiilor vânzător-cumpărător.

Practica a demonstrat că în afaceri se pot întâlni și situații când o firmă sau grupe de firme se angajează pentru a restrânge concurența interfirmă în vederea menținerii sau întăririi poziției lor relative pe piață și a profiturilor, fără a furniza neapărat mărfuri și servicii cu costuri mai mici sau de calitate superioară. În aceste condiții, apare cealaltă latură a concurenței, și anume, *concurența neloială*, incorectă sau nelegală cum îi mai spun unii specialiști.

Esența concurenței constă în cele din urmă în încercări din partea firmelor de a câștiga un avantaj asupra rivalilor. Totuși, limitele acceptabile ale practicilor de afaceri pot fi depășite dacă firmele pun la cale limitarea artificială a concurenței nu bazat pe avantaje ci pe exploatarea poziției lor pe piață, dezavantajând concurenții, clienții sau furnizorii, ceea ce poate duce la practicarea unor prețuri înalte, reducerea producției, micșorarea sortimentului, pierderea eficienței economice și alocarea greșită a resurselor (sau combinații de astfel de procedee). Datorită apariției acestor practici de afaceri de natură extraeconomică, calificate drept anticoncurențiale, în țările cu economie de piață, legiuitorul a adoptat reglementări speciale care încriminează asemenea acte, dar și acestea pot fi diferite de la țară la țară.

Prin funcțiile ei generale, concurența îndeplinește un rol foarte important în economia de piață. Ea poate fi apreciată ca o lege economică ce stimulează progresul tehnic, inovarea, progresul economic în general, contribuie la reducerea prețurilor de vânzare, nefiind de acord cu scumpirea produselor. Deci, mecanismul concurențial are virtuți incontestabile și care diferă de la o perioadă la alta, de la o țară la alta, de la o piață la alta. Prin urmare, se conturează mai multe tipuri de concurență ca o rezultată a factorilor și condițiilor existente pe piață și anume:

- numărul și puterea economică a firmelor participante la tranzacții;
- gradul de diferențiere a bunului care satisface o anumită nevoie umană;
- facilitățile acordate sau restricțiile ridicate în calea celor care intenționează să intre într-o ramură pe o anumită piață;
- gradul de transparență a pieței;
- raportul dintre cererea și oferta de bunuri;
- complexitatea și funcționalitatea rețelei piețelor într-o țară sau alta;
- conjunctura politică internă și internațională.

7.2. Structura concurenței

Un rol important în cercetarea pieței unui produs îl are structura concurenței: gradul de concentrare a producției - dacă sunt mulți sau puțini vânzători în industria analizată - și, de asemenea, gradul de diversificare a produselor - dacă produsele sunt identice sau diferențiate.

Termenii de “mulți” sau “puțini” nu sunt definiți, în primul rând, de numărul de firme, ci mai ales de interacțiunea dintre ele. Spunem că sunt *mulți* vânzători atunci când nici o firmă nu are un volum suficient de mare de afacere. Fiecare firmă este nesemnificativă în contextul pieței. În contrast, spunem că sunt *puțini* vânzători ori de câte ori acțiunile oricărei firme sunt observate de rivali, iar aceștia reacționează. Sunt suficient de puțini, astfel încât firmele

consideră că este absolut necesar să observe îndeaproape mișcările rivalilor, și destul de mari relativ la dimensiunea pieței în care operează. Cazul extrem este monopolul.

Produsele vânzătorilor sunt considerate a fi *identice* ori de câte ori consumatorii nu au preferințe pentru produsul unei anumite firme. Este, în special, cazul unor produse care sunt realizate printr-un proces de producție ce conferă anumite calități comensurabile și care nu depind de firma producătoare. În asemenea cazuri produsele tind să fie perfect substituibile. De exemplu: bumbac, acid sulfuric, gaz natural, ciment, etc.

Când produsele firmelor au mărci diferite și fiecare marcă are trăsături distincte, atunci acestea nu sunt perfect substituibile, iar cumpărătorii pot prefera produsele unei anumite firme. *Diferențierea* se realizează întotdeauna în mintea cumpărătorului, iar diferențele percepute pot fi reale (performanță, design, servicii, etc.) sau inventate (marcă, ambalaj, publicitate, etc.). Variatele mărci de vinuri, mașini, cosmetice, televizoare, etc. sunt exemple de produse diferențiate.

7.2.1. Tipuri de concurență

Analiza modului în care piețele funcționează depinde de faptul dacă sunt multe sau puține firme și dacă produsele sunt identice sau diferențiate. Astfel, există patru modele principale ale pieței:

- *Concurența perfectă*: mulți vânzători de produse standardizate.
- *Concurență monopolistică*: mulți vânzători de produse diferențiate.
- *Oligopolul*: câțiva vânzători de produse standardizate sau diferențiate.
- *Monopolul*: un singur vânzător al unui produs pentru care nu există substitute.

	Vânzători		Produs	
	Mulți	Puțini	Identic	Diferențiat
Concurență perfectă	X		X	
Concurență monopolistică	X			X
Oligopol		X	X	X
Monopol		1	X	

Ne putem întreba, așa cum se întreba Cournot în 1838, dacă o competiție între trei comercianți este mai bună decât între doi, sau de ce cei doi (sau trei) nu se unesc într-un monopol. Dar nu putem decât să ne eschivăm de la un răspuns exact. Pentru a se ocoli astfel de întrebări, economiștii au adus în discuție un grad extrem de concurență – **concurența perfectă**.

Există câteva **cerințe** pentru o concurență perfectă.

În primul rând, cea mai importantă condiție este ca firma cea mai mare să dețină o parte nesemnificativă din vânzările industriei, ceea ce este echivalent cu **existența unui număr mare de firme** în industria respectivă – atomicitate perfectă. Nu există nici o specificație anume cât trebuie să fie cota de piață a unei firme în condițiile unei concurențe perfecte, însă, *firma cea mai mare poate fi cu atât mai mare cu cât cererea industriei este mai elastică și cu cât sunt mai permissive condițiile de intrare în industrie pentru noile firme*.

Ca un corolar inevitabil al primei condiții, se poate spune că **firmele acționează independent**. Numărul mare de firme sugerează, de asemenea, că o concurență perfectă este și

impersonală. În termeni economici, averea oricăreia dintre firme este independentă de ceea ce li se întâmplă celorlalte. Prin urmare, esența concurenței perfecte nu este rivalitatea puternică, ci mai degrabă, dispersia totală a puterii de a influența comportamentul pieței.

În al doilea rând, toți participanții din cadrul pieței sunt **perfect informați**. Această condiție apare ca fiind opusă celei precedente. Ipoteza că toate firmele acționează independent servește la a le ține separat și astfel în număr mare, pe când ipoteza informației perfecte este necesară pentru a ține toate părțile împreună în aceeași piață.

Toate aceste condiții sunt suficiente pentru a asigura existența unui **preț unic** într-o piață cu concurență perfectă, iar acest preț poate fi afectat doar nesemnificativ de acțiunile oricăruia dintre vânzători sau cumpărători. Astfel, concurența perfectă poate fi definită în forma echivalentă: *curba cererii oricărui vânzător este infinit elastică*.

În al treilea rând, la aceste condiții de bază putem adăuga și **divizibilitatea** bunurilor. Dacă bunurile nu sunt divizibile și se pot tranzacționa cantități întregi, atunci există posibilitatea ca discontinuități minore să se dezvolte și să acorde putere de piață unor firme.²¹

Toate condițiile prezentate mai sus aparțin unei singure piețe și vorbim despre o **concurență de piață**. Atâta timp cât ne interesează doar prezența sau absența puterii de monopol este suficient să analizăm o singură piață. Este posibil totuși să extindem condițiile concurenței, astfel încât să asigure o alocare optimă a resurselor, specificând natura mișcării resurselor între piețe și industrii. Conceptul lărgit este denumit **concurență industrială**.²²

Prin urmare, trebuie adăugate alte două condiții.

Astfel, în al patrulea rând, **resursele sunt mobile între diversele lor utilizări**.²³ Totuși, o serie de bariere au fost ridicate în fața mobilității resurselor, cum ar fi: patentele, licențele, franchisele, etc. Ele sunt practic incompatibile cu concurența.

În al cincilea rând, trebuie lărgit conceptul de informație completă pentru a include și **informațiile pe care proprietarii resurselor trebuie să le aibă în legătură cu randamentele lor în utilizări alternative**. Altfel spus, ignoranța este o barieră în mișcarea profitabilă a resurselor.

7.2.2. Factorul timp și concurența

Concurența industrială (concurența ce include și mobilitatea resurselor) are și o **dimensiune temporală**. Este nevoie de timp pentru a transfera resursele dintr-un domeniu neprofitabil. De asemenea, este nevoie de timp pentru a intra într-o altă industrie (timp pentru informare, timp pentru constituirea firmei, etc.). Enunțuri similare se pot face și în legătură cu mobilitatea forței de muncă, atât în termeni geografici, cât și ocupaționali. Timpul este un factor în completarea informației. Este nevoie de timp pentru a identifica industriile sau locurile de muncă cele mai remunerative sau pentru a lua cunoștință de prețurile și calitatea produselor oferite de diverși vânzători.

Pe termen scurt, capitalul încorporat în echipamente nu poate fi transferat pentru alte utilizări fără cheltuieli suplimentare. Diferențele de randament pentru o anumită resursă în diferite utilizări pot fi foarte mari pe termen scurt (deoarece poate fi costisitoare transferarea

²¹ Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics*, 1881, London School Reprints of Scarce Works in Economics, 1932.

²² Stigler, G., *The Organization of Industry*, Richard D. Irwin, 1969, p.7.

²³ Pentru ca o resursă să fie utilizată eficient ea trebuie să fie egal productivă în toate utilizările ei (dacă productivitatea ei marginală este mai mică într-o utilizare decât în alta, efectul nu a fost maximizat).

într-un alt domeniu), dar scad la un nivel minim determinat de costul celei mai eficiente metode de mișcare a resurselor. În literatura economică există credința că aceste costuri minime sunt foarte mici relativ la randamentele furnizate, astfel încât imprecizia generată de neglijarea lor este ne semnificativă. Această credință a permis economiștilor să postuleze ca instantanee și gratuită mobilitatea în cazul concurenței perfecte. Este de preferat însă a spune că diferențele minime în randamentul resurselor sunt atinse doar pe termen lung.

Concurența de piață nu este așa intim legată de timp (cum este concurența industrială). Informația cuiva despre prețul cerut și oferit se îmbunătățește într-o oarecare măsură prin studiul pieței – proces ce consumă timp -, dar schimbarea condițiilor cererii și ofertei determină schimbarea prețului și astfel vechea informație devine inutilă.

7.2.3. Teoria prețurilor competitive

Structura competitivă a unei industrii determină stabilirea unor prețuri competitive. Prețurile competitive se caracterizează prin două proprietăți²⁴:

- ✓ **lichidarea pieței** (engl. *clearing markets*), ceea ce înseamnă că oferta existentă este distribuită eficient;

- ✓ **egalizarea recompenselor (veniturilor) resurselor**, adică orientarea eficientă a producției.

Un preț competitiv este determinat de raportul cerere – ofertă, adică de ansamblul cumpărătorilor și vânzătorilor, și el nu poate fi influențat în mod evident de un singur cumpărător sau de un singur vânzător. Deoarece fiecare cumpărător poate cumpăra cât dorește la prețul pieței, nu există nici linii de așteptare, nici cerere nesatisfăcută. Similar, fiecare vânzător poate vinde cât dorește la prețul pieței, astfel încât nu rămân decât stocurile care sunt ținute în mod voluntar pentru perioada următoare.

Astfel, prețul competitiv lichidează (“curăță”) piața, adică egalează cantitățile oferite cu cele dorite de cumpărători.

Ori de câte ori sesizăm linii de așteptare persistente, știm cu precizie că prețul este ținut *sub* nivelul la care piața “se curăță” și care este denumit în mod natural un preț de echilibru. Ori de câte ori vom depista stocuri în exces la vânzători, vom aprecia că prețul este *peste* nivelul de echilibru.

Importanța prețurilor care lichidează piața provine din aceea că este metoda prin care bunurile și serviciile ajung la cei care au cel mai urgent nevoie de ele. Când prețul este prea mic, anumiți cumpărători care acordă o valoare mai mică bunului îl achiziționează, în timp ce alții care îi acordă o valoare mai mare nu reușesc să-l cumpere. În mod similar, când prețul este prea mare, bunuri pe care cumpărătorii ar fi bucuroși să le cumpere la un preț mai mic rămân nevândute.

Un element de definire a concurenței industriale este acela că orice resursă va aduce într-o industrie aceeași recompensă ca în alte industrii. Proprietarii factorilor de producție vor abandona industriile neatractive și vor penetra doar industriile profitabile. Egalizarea recompenselor implică și faptul că prețul bunurilor și serviciilor este egal cu costul marginal de producție. Dacă prețul ar depăși costul, resursele ar penetra industria respectivă pentru a beneficia de acest avantaj și astfel vor reduce prețul și poate chiar vor mări costul, iar dacă prețul este sub cost, resursele vor părăsi industria și astfel prețul va crește, iar costul se va reduce.

²⁴ Stigler, G., *The Organization of Industry*, Richard D. Irwin, 1969, p. 9.

Egalitatea productivităților marginale ale unei resurse pentru toate utilizările sale este condiția unei producții eficiente.

Totuși, utilizările alternative ale unei resurse depind de timpul disponibil pentru o nouă repartizare a ei. Acest principiu este în concordanță cu observațiile empirice²⁵ și furnizează bazele pentru teoria clasică (standard) a prețurilor competitive pe termen scurt și pe termen lung (teoria marshalliană)²⁶.

Pe termen scurt²⁷ singura metodă pentru a varia nivelul producției (a rezultatelor) este de a utiliza o capacitate de producție dată mai mult sau mai puțin intensiv. Factorii variabili de producție (munca, materiile prime, materialele, etc) sunt singurele resurse cu utilizări alternative efective într-o astfel de perioadă și, prin urmare, doar recompensele pentru serviciile lor intră în compunerea costului marginal.

Pe termen lung²⁸ toate resursele sunt variabile cantitativ și astfel recompensele solicitate pentru serviciile lor participă la determinarea costului marginal.

Aparatul de studiu marshallian permite simplificări utile în teoria prețurilor, dar numai dacă ipoteza subînțeleasă este îndeplinită: ajustările pe termen lung ale unei firme au o magnitudine neglijabilă pe termen scurt, și prin urmare nu trebuie luate în considerare, iar ajustările pe termen scurt nu afectează semnificativ costurile pe termen lung. Dacă aceste condiții nu sunt îndeplinite²⁹, analiza pe termen scurt va necesita o cercetare explicită a repercusiunilor pe termen lung a deciziilor de pe termen scurt.

Deși lipsa unei coordonări comportamentale a indivizilor într-o piață competitivă a determinat mulți cercetători să avanseze ideea imposibilității unui echilibru stabil, analiza economică modernă face din echilibru partea centrală a teoriei prețurilor și alocării resurselor. Prezența ordinii și continuității în piețe, compuse din mulți cumpărători și vânzători ce acționează independent, a fost stabilită atât teoretic cât și empiric.

Principalul obstacol în a accepta echilibrul competitiv este credința că, în mod necesar, indivizii ce acționează independent fie vor subestima, fie vor supraestima modificările prețurilor, producției, etc. De exemplu, dacă o creștere a cererii presupune o mărire a capacității industriei cu 10%, cum se va realiza cu precizie acest obiectiv atunci când numeroase firme își modifică independent dimensiunile unităților de producție?

În fapt problema este falsă, întrucât nu se poate aprecia exact creșterea cererii viitoare. În acest caz, răspunsul este acela că există suficientă informație disponibilă care poate orienta deciziile firmelor independente. Pe de o parte, există *informație curentă* legată de deciziile de investiție ale diverselor firme, dezvoltarea produselor și a producției – informație ce se poate obține de la proprii distribuitori, clienți, furnizori, publicații de specialitate, etc. -, iar, pe de altă parte, există *comportamentul trecut al industriei* (de exemplu, în situația în care creșteri anterioare ale producției au fost realizate parțial prin intrarea unor noi firme în industrie, acest factor este de luat în considerare în prezent în procesul decizional).

²⁵ Observațiile empirice demonstrează că dimensiunile de operare ale unei fabrici se pot modifica într-un timp mai scurt comparativ cu timpul necesar construirii unei fabrici noi sau uzării uneia existente.

²⁶ Marshall, A., *Principles of Economics*, 8th Edition, New York, Macmillan Co., 1922.

²⁷ Termen scurt înseamnă perioada de timp în care nu se poate modifica apreciabil numărul unităților fizice de producție.

²⁸ Termen lung înseamnă perioada de timp în care întreprinzătorul poate lua orice decizie, inclusiv aceea de a părăsi o industrie și de a penetra o industrie nouă.

²⁹ De exemplu, disponibilizarea personalului pe termen scurt poate determina creșterea salariilor pe termen lung.

7.3. Piața cu concurență perfectă

Când se studiază legea gravitației în fizică, se analizează în primul rând ce se întâmplă în vid. Vidul perfect nu există, dar judecând ce se întâmplă dacă arunci un obiect într-un vid perfect, analiza devine mai ușoară. La fel și în economie. Echivalentul vidului perfect este concurența perfectă. Primul care a studiat concurența perfectă a fost E. Wicksell³⁰. În condițiile concurenței perfecte mâna invizibilă a pieței operează nestingherită.

Se poate sintetiza că modelul **concurenței perfecte** sau **atomiste** are următoarele caracteristici:

✓ *atomicitate*: un număr mare de vânzători și cumpărători, fiecare fiind ‘mic’ comparativ cu piața, astfel încât nici unul nu poate influența prețul pieței.

✓ *omogenitate*: fiecare firmă de pe piața respectivă realizează un produs omogen (identic). Din această cauză, nici o firmă nu poate stabili un preț mai mare decât firmele concurente, deoarece diferența de preț este sigurul motiv pentru care un cumpărător cumpără de la o firmă sau alta.

✓ *fluiditate*: toate resursele sunt complet mobile. Sunt bariere minime de intrare și ieșire a firmelor de pe piață. Practic intrarea și ieșirea de pe piață sunt instantanee și fără costuri.

✓ *transparență*: vânzătorii și cumpărătorii au o informație perfectă asupra pieței, astfel încât deciziile se iau în condiții de certitudine.

Evident, aceste condiții sunt atât de exigente încât nici o piață reală nu le poate îndeplini. Doar câteva piețe (de exemplu, cele pentru materii prime sau pentru anumite titluri financiare) se apropie de primele trei condiții, fără a o îndeplini însă pe ultima – transparență. Totuși, studiul pieței cu concurență perfectă are valoare, deoarece obținem informații despre modul în care funcționează piețele care au un număr mare de firme cu dimensiuni relative mici și care vând produse identice.

Luate împreună, caracteristicile concurenței perfecte relevă că nici o firmă nu poate influența prețul produsului. Fiecare firmă vinde un produs identic cu al celorlalte (deci, produse perfect substituibile), în condițiile în care există informație perfectă (consumatorii cunosc calitatea și prețul produselor fiecărei firme).

Deoarece nu există costuri de tranzacție (cum ar fi costul deplasării la locul vânzării), cumpărătorii vor achiziționa doar produsele care sunt la cel mai mic preț.

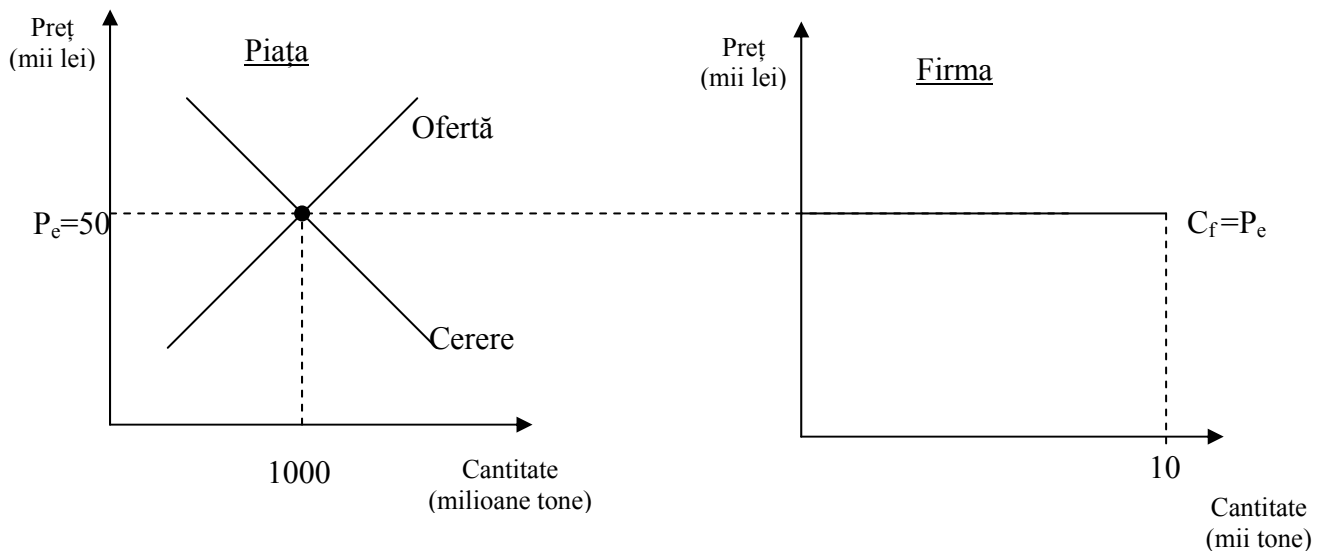
Astfel, într-o piață cu concurență perfectă toate firmele practică **același preț** pentru produs, și acest preț este determinat de interacțiunea dintre toți cumpărătorii și toți vânzătorii de pe piață. Deci, firma care acționează într-o piață cu concurență perfectă *preia prețul* stabilit pe piață (engl. “price taker”). Prin urmare, curba cererii pentru o astfel de firmă se apropie de elasticitatea perfectă. Firma nu poate să vândă nimic dacă stabilește un preț peste cel al pieței, deoarece cumpărătorii se vor orienta spre celelalte firme. Dacă firma vinde la un preț mai mic decât cel stabilit de piață, atunci cantitatea cerută pentru produsul ei tinde spre infinit. Firma nu are însă nici un motiv să vândă sub prețul pieței, deoarece fiecare firmă poate să-și vândă întreaga producție la prețul pieței, fără să aibă nici o influență asupra prețului. Prețul pieței este în afara controlului firmei.

³⁰ Emile James, *Histoire de la pensée économique au XX^e siècle*, Presses Universitaires de France, Paris 1955

În *Figura 1* sunt prezentate curbele cererii pentru o firmă și pentru întreaga piață (industrie).

În partea stângă este prezentată piața, unde prețul de echilibru, P_e , este determinat de intersecția dintre curba cererii și curba ofertei. Din punctul de vedere al firmei, aceasta poate să vândă cât vrea la prețul P_e . De aceea, curba cererii pentru o firmă ce acționează pe o piață

Figura 1. Echilibrul pe piața cu concurență perfectă



cu concurență perfectă este o *dreaptă orizontală*, deci este *perfect elastică*, deoarece variații ale nivelului producției firmei nu au un efect sesizabil asupra prețului. O curbă a cererii perfect elastică nu înseamnă, în fapt, că firma poate vinde o cantitate infinită la prețul pieței. Mai degrabă, înseamnă că variațiile în nivelul producției pe care le poate realiza o firmă nu afectează prețul, întrucât efectul lor în producția totală a industriei este neglijabil.

Această caracteristică face ca decizia unei firme în stabilirea prețului să fie simplă: *vinde la prețul la care vând toate firmele din industria respectivă*.

Tot ce mai rămâne de determinat este *cât trebuie produs pentru a maximiza profitul*. O firmă într-o piață cu concurență perfectă ajustează doar cantitatea produsă, ca răspuns la modificările prețului care a fost determinat pe piață.

Pentru a maximiza profitul pe **termen scurt**, managerul unei firme trebuie să considere ca fiind date input-urile fixe și să determine cât să producă ținând cont de input-urile variabile pe care le are sub control.

În condițiile concurenței perfecte, cererea pe care o înregistrează o firmă (C_f) este o linie orizontală la nivelul prețului pieței, P_e .

$$C_f = P_e$$

Deoarece orice unitate suplimentară din produs poate fi vândută la același preț, venitul marginal este o constantă (P_e), iar relația dintre venitul total (VT) și cantitate (Q) este de tip linear, panta dreptei fiind chiar venitul marginal (V_m). Matematic, venitul marginal este derivata funcției veniturii. $VT = P_e \times Q$

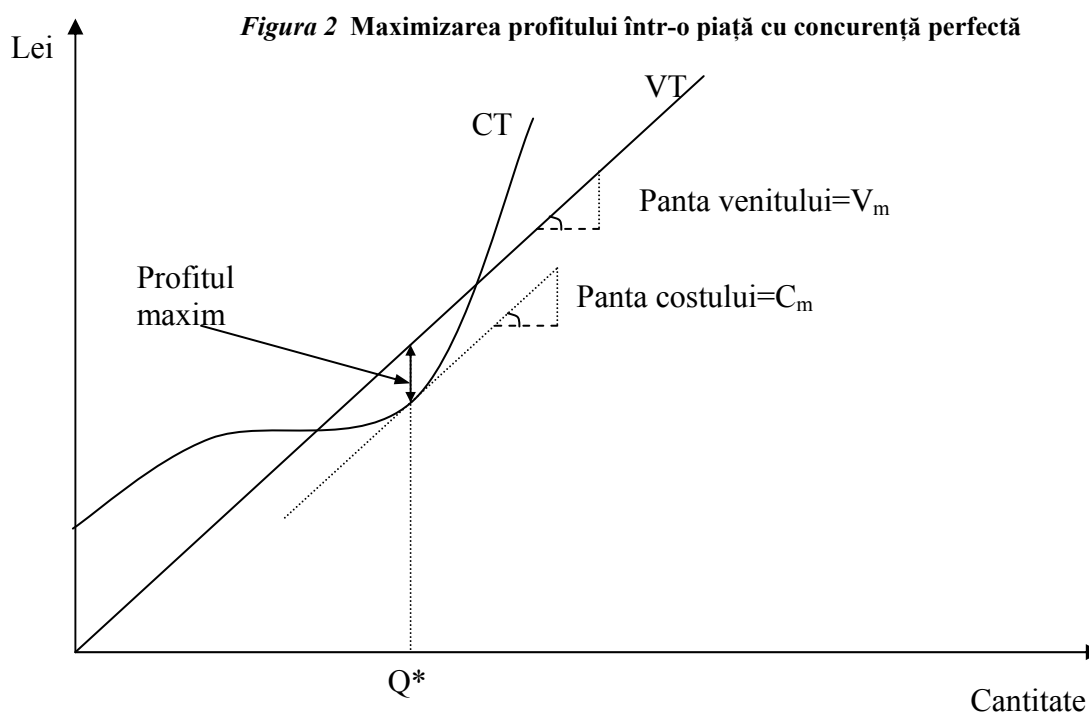
$$V_m = \frac{dVT}{dQ} = P_e$$

$$V_m = P_e = C_f$$

Profitul (π) este diferența dintre venitul total și costul total (CT).

$$\pi = VT - CT$$

Geometric, profitul este distanța pe verticală dintre linia veniturii total și curba



costului total (*Figura 2*).

Profitul este maxim acolo unde distanța este cea mai mare, adică acolo unde panta curbei costului este egală cu panta dreptei veniturii. Panta curbei costului este derivata funcției costului, adică este costul marginal (C_m), iar panta dreptei veniturii este venitul marginal (V_m). Deci, profitul este maxim acolo unde $C_m = V_m$, adică: $C_m = P_e$

În concluzie, pentru a maximiza profitul, o firmă care acționează într-o piață cu concurență perfectă trebuie să producă acel nivel al producției (Q^*) la care costul marginal este egal cu prețul pieței.

În unele situații, pierderile pe termen scurt sunt inevitabile. De aceea, este necesar să precizăm că procedeele de minimizare a pierderilor pe termen scurt sunt similare cu

cele de maximizare a profiturilor. Dacă pierderile se mențin pe termen lung, cea mai bună opțiune pentru firmă este ieșirea de pe piața respectivă.

În concluzie, pentru a maximiza profiturile sau a minimiza pierderile, o firmă într-o piață cu concurență perfectă trebuie să producă în zona în care costul marginal este în creștere, acolo unde $P_e = C_m$, dacă P_e este mai mare sau egal cu CVM. În fapt, pentru situația de egalitate ($P_e = CVM$), firma nici nu câștigă, nici nu pierde, deci profitul economic este zero. În situația în care P_e este mai mic decât CVM, firma trebuie să înceteze să mai producă.

Deci, se pot sintetiza două reguli de bază:

Regula 1. O firmă nu ar trebui să producă deloc dacă, pentru orice nivel al producției, costul variabil total depășește venitul total provenit din vânzare sau, în mod echivalent, dacă costul variabil mediu depășește prețul la care pot fi vândute produsele. Prețul la care o firmă își acoperă exact costul variabil mediu (și, prin urmare, îi este indiferent dacă produce sau nu) se numește *prețul de închidere* (engl. “shut-down price”).

Regula 2. Dacă, în conformitate cu Regula 1, firma este în avantaj să producă, întrebarea este: cât anume? Trebuie să producă la acel nivel al producției pentru care costul marginal este egal cu venitul marginal.

Elementele cheie între situațiile unei piețe cu concurență perfectă pe termen lung față de cele pe termen scurt sunt *intrările și ieșirile firmelor de pe piață* (care sunt libere în condițiile concurenței perfecte).

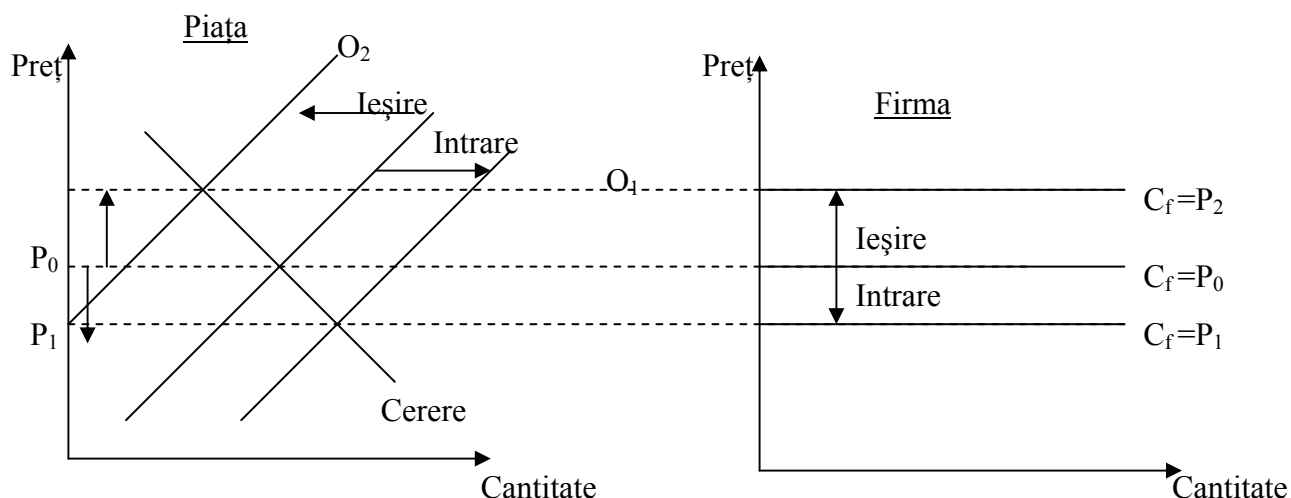
Pe termen scurt, firmele pot să obțină profituri sau să înregistreze pierderi, sau, pur și simplu, să fie în situația de a-și acoperi integral costurile (când $P_e =$ minimul costului total mediu). Deoarece costurile includ și costul de oportunitate al capitalului, firmele care se află în punctul în care obțin profit economic zero, înregistrează în fapt un profit normal similar altor oportunități, și prin urmare nu vor părăsi industria respectivă. De asemenea, nici alte firme nu vor fi stimulate să intre în industria respectivă, deoarece pot obține același randament al capitalului în altă industrie. Însă, dacă există profituri economice (încasări mai mari decât costurile, inclusiv costul de oportunitate al capitalului), atunci noi firme vor intra pe piață pentru a beneficia de un astfel de profit.

Similar, dacă există pierderi economice, firmele vor părăsi industria pentru a avea rezultate mai bune altundeva.

Existența profiturilor într-o industrie competitivă reprezintă un semnal de intrare pentru noi firme; industria se extinde mărinđ oferta (deplasarea curbei ofertei spre dreapta, de la O_0 la O_1) și reducând prețul până când profitul devine zero.

Pierderile într-o industrie competitivă sunt un semnal de ieșire de pe piață; industria se contractă reducând oferta (deplasarea curbei spre stânga, de la O_0 la O_2) și mărinđ prețul până când firmele rămase ajung să-și acopere toate costurile (profitul economic este zero) (Figura 3).

Figura 3 Intrarea și ieșirea de pe o piață cu concurență perfectă

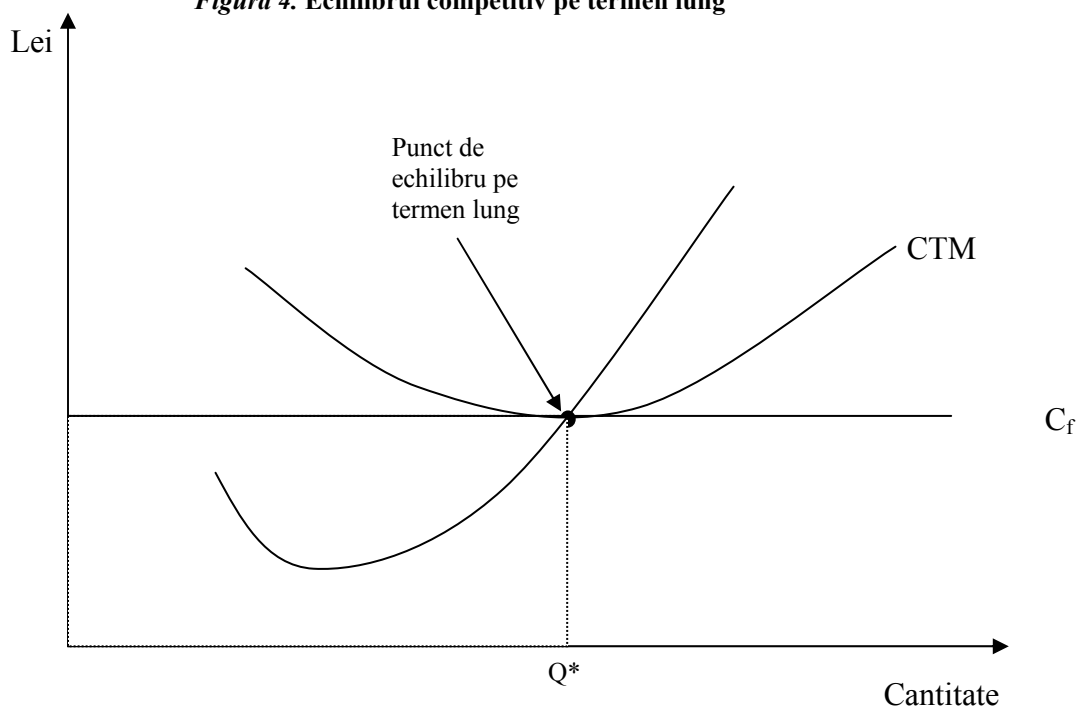


În concluzie, echilibrul pe termen lung într-o industrie competitivă apare când firmele obțin profit economic zero (Figura 4). Prețul pieței care corespunde situației de echilibru pe termen lung, P_e , se numește *preț-prag* (engl. “breakeven price”) și este prețul la care toate costurile, inclusiv costul de oportunitate al capitalului, sunt acoperite, iar firma este dispusă să rămână în industrie (firma nu este stimulată să părăsească industria și nici alte firme nu sunt stimulate să pătrundă în industrie).

Toate aceste elemente ne ajută să sintetizăm cele patru *condiții* ale echilibrului pe termen lung într-o piață cu concurență perfectă, și anume:

- *Firmele existente trebuie să-și maximizeze profiturile în condițiile unui*

Figura 4. Echilibrul competitiv pe termen lung



capital dat. Aceasta este echivalent cu egalitatea dintre costul marginal pe termen scurt și prețul pieței. Prețul pieței reflectă valoarea pentru societate a unei unități suplimentare de produs. Această evaluare se bazează pe preferințele tuturor consumatorilor de pe piață. Costul marginal reflectă costul pentru societate pentru a produce o unitate suplimentară de produs. Aceste cheltuieli reprezintă resursele ce trebuie disponibilizate dintr-un alt sector al economiei pentru a putea produce mai mult în industria în discuție.

➤ *Firmele existente nu trebuie să înregistreze pierderi*. Dacă au pierderi, ele încetează să mai producă și astfel dimensiunea industriei se reduce în timp.

➤ *Firmele existente nu trebuie să obțină profituri*. Dacă obțin profituri, noi firme vor penetra industria și dimensiunea acesteia va crește în timp (este vorba de profituri economice).

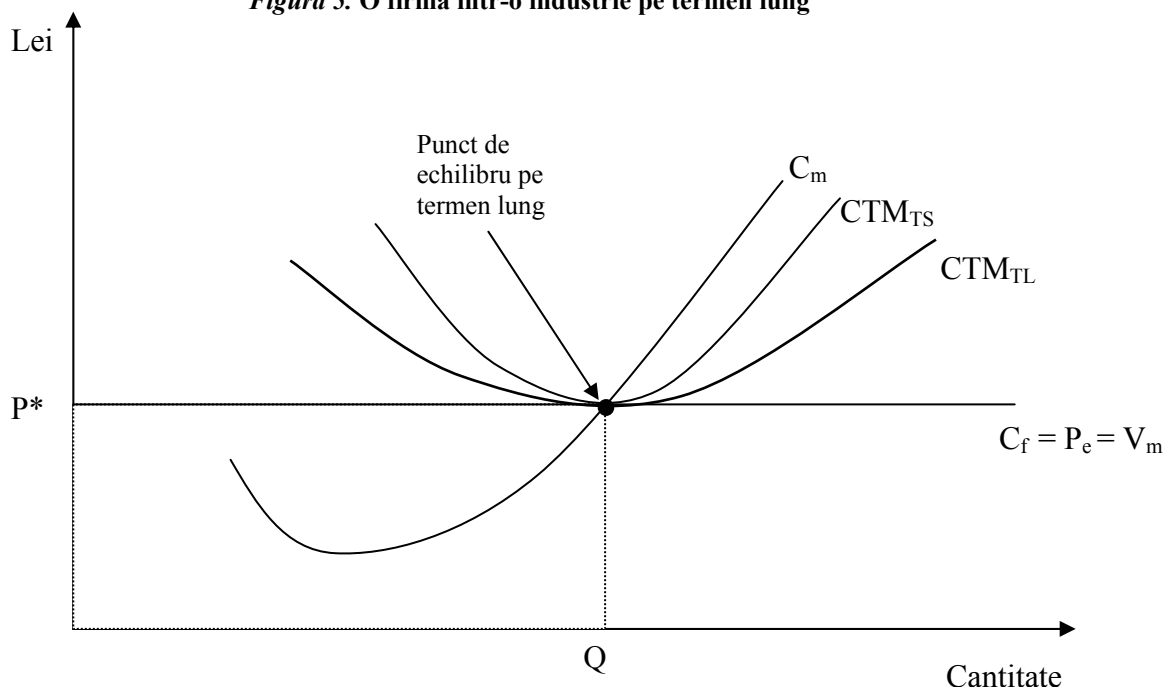
➤ *Firmele existente nu trebuie să fie capabile să-și sporească profiturile prin modificarea capacităților de producție*. Aceasta implică faptul că firmele se află în punctul de minim de pe curba costului mediu pe termen lung³¹ (*Figura 5*).

Dacă într-o economie ar exista numai piețe perfect competitive, atunci în această economie ar exista multe firme și mulți consumatori. Firmele ar prelua prețul pieței și ar răspunde semnalelor primite de pe piață. Nici o firmă sau consumator nu ar avea vreo putere pe piață și vor avea o atitudine pasivă de ajustare a cantităților la nevoile pieței. Situațiile de surplus sau penurie de produse pe piață ar fi reglate prin reacțiile pieței și nu prin politici publice. Nu ar fi necesare agenții de reglementare sau birocrație pentru a lua decizii. Dacă nu ar exista guvernanți pentru a lua astfel de decizii, nici mita nu ar fi necesară pentru a le influența deciziile.

Într-o lume a concurenței perfecte, nici firmele private, nici oficialitățile nu pot dobândi putere economică. Mecanismul pieței, ca o mână invizibilă, determină alocarea resurselor între utilizări competitive.

³¹ Nivelul producției pentru care costul mediu pe termen lung este minim este cunoscut sub numele de *scara eficientă minimă de operare* a firmei (engl. “minimum efficient scale”).

Figura 5. O firmă într-o industrie pe termen lung



Politicile economice și sociale ar fi mult mai simple într-o economie cu concurență perfectă. Deși sistemul prețurilor adesea alocă resursele în mod similar concurenței perfecte, și deși anumite piețe chiar se apropie de acest model, în lumea reală numeroase grupuri (marile firme, sindicatele, guvernul) dețin putere în diverse piețe.

Modelul concurenței perfecte și raționamentele ce se pot baza pe acesta sunt extrem de folositoare. Este un model simplu ce poate fi utilizat ca primă abordare de justificare sau previziune a efectelor unui eveniment produs în lumea reală. Sunt sute de exemple din lumea reală ce pot fi pătrunse cu ajutorul modelului concurenței perfecte.

Mai există alte două motive pentru care acest model este important:

- Oferă o înțelegere a modului în care mâna invizibilă orientează interesul individual către interesul social.
- Oferă un standard după care se judecă sistemele economice.

7.4. Piața cu concurență monopolistică

În lumea reală, produsele firmelor concurente nu sunt standardizate (perfect substituibile). Mai degrabă, ele sunt diferențiate într-o oarecare măsură, fiind substitute apropiate (de exemplu, piața berii, a hamburgerilor, etc). Este un fapt obișnuit ca firmele să depună un efort considerabil pentru a realiza produse cu atribute distincte sau pentru a-și face produsele unice prin publicitate, ambalare, mărci, servicii post-vânzare, etc.

Caracteristicile pieței cu concurență monopolistică sunt:

➤ *Produsele nu sunt identice.* Fiecare firmă oferă produse-versiuni care nu sunt perfect substituibile, dar sunt substitute apropiate³². Fiecare firmă are “monopolul” asupra

³² De exemplu, dacă prețul unui hamburger McDonald crește, unii consumatori vor substitui acest hamburger cu unul produs de o altă firmă, dar vor exista consumatori care vor continua să cumpere hamburgeri McDonald, ei rămânând loiali acestei mărci.

propriei versiuni de produs, dar este un monopol limitat. Deoarece produsele nu sunt perfect substituibile, fiecare firmă, într-o piață cu concurență monopolistică, va prezenta o curbă a cererii descrescătoare, și nu orizontală ca în cazul concurenței perfecte. Pentru a putea vinde mai mult într-o astfel de piață, o firmă trebuie să reducă prețul. Diferența de preț ce se poate realiza în asemenea condiții este funcție de succesul firmei de a crea în mintea consumatorului loialitate față de marcă și firmă. Acest lucru este destul de dificil, având în vedere apropierea care există între produse.

➤ *Mulți vânzători și cumpărători.* Ca și în cazul concurenței perfecte, în piața cu concurență monopolistică există un număr suficient de mare de firme, de dimensiuni mici, atât în mărimi absolute cât și relative, astfel că nici una dintre ele nu are o capacitate de producție prin care să contribuie cu o parte semnificativă la oferta totală. Există așa de multe firme pe piață încât fiecare ignoră posibilele reacții ale rivalilor atunci când ia decizii în privința prețului sau a nivelului producției. Firmele iau decizii pe baza propriei cereri și a propriului cost și nu iau în considerare interdependența între propriile decizii și cele ale altor firme. Acesta este elementul cheie ce diferențiază structura de piață a concurenței monopolistice de cea a oligopolului.

➤ *Intrarea pe o astfel de piață tinde să fie ușoară*, deși este mai dificilă decât pe o piață cu concurență perfectă. Intrarea este mai costisitoare având în vedere necesitatea diferențierii produselor și a creării loialității față de marcă.

➤ Pe lângă *concurența bazată pe preț* (o firmă într-o astfel de piață are o curbă a cererii descrescătoare, care ține seama de legea cererii), o altă caracteristică a pieței cu concurență monopolistică este și prezența unei *concurențe ce nu se bazează pe preț*. În afară de preț, rivalitatea se bazează și pe performanțele produselor, calitatea lor, serviciile oferite alături de produse, condițiile de vânzare, promovarea.

Deci, această structură de piață este similară concurenței perfecte prin aceea că există multe firme, iar intrarea și ieșirea de pe piață sunt libere. Totuși, diferă de concurența perfectă într-un aspect foarte important: în timp ce firmele în condițiile concurenței perfecte vând produse omogene și preiau prețul pieței, firmele în condițiile concurenței monopolistice oferă *produse diferențiate* și dețin o anumită putere în stabilirea prețului.

Diferențierea produselor determină și este în același timp accentuată de publicitate și mărci de produs și oferă fiecărei firme o anumită putere de monopol asupra produsului propriu. Fiecare firmă poate crește prețul fără a pierde din clienți (chiar și în situația în care firmele concurente nu modifică prețul). Aceasta este partea **monopolistică** a teoriei. Totuși, puterea de monopol a fiecărei firme este sever restricționată, atât pe termen scurt cât și pe termen lung. Restricția pe termen scurt provine din existența produselor similare vândute de competiție (ceea ce este echivalent cu o curbă a cererii foarte elastică). Restricția pe termen lung se leagă de intrarea liberă pe piață. Aceste restricții conțin partea de **concurență** a teoriei.

Pentru a influența volumul vânzărilor, o firmă care operează într-o piață cu concurență monopolistică poate opta pentru una sau toate dintre următoarele *strategii*:

- a) poate schimba prețul (ceea ce este echivalent cu o deplasare de-a lungul curbei cererii);
- b) poate încorpora în produs atribute distinctive: performanță, calitate, servicii, etc., adică poate diferenția produsul în termeni reali (ceea ce este echivalent cu o deplasare a curbei cererii);
- c) poate aborda tactici de marketing și promovare pentru a capta atenția și interesul consumatorului, deci poate realiza o diferențiere promoțională (de asemenea echivalent cu o deplasare a curbei cererii).

O firmă într-o piață cu concurență monopolistică va încerca să producă un nivel al producției, Q^* , pentru care profitul să fie maxim. Condiția de maximizare a profitului este, așa cum s-a demonstrat anterior, acolo unde venitul marginal este egal cu costul marginal ($V_m = C_m$).

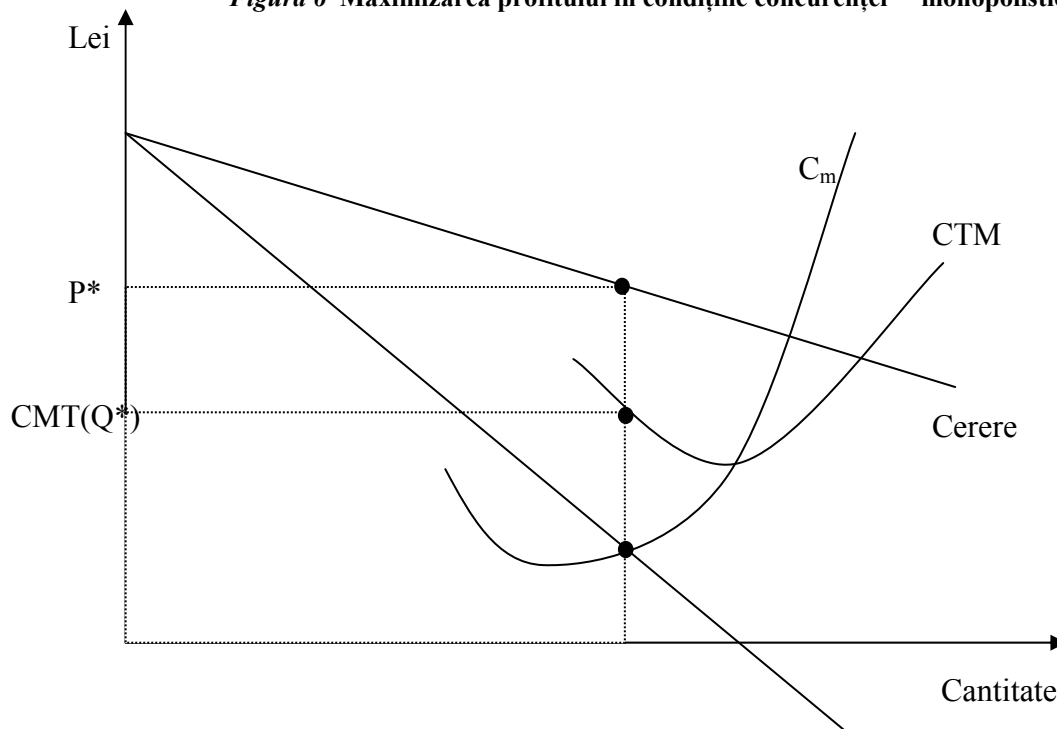
Curba cererii unei firme într-o piață cu concurență monopolistică este descrescătoare, dar lent descrescătoare (cererea are o elasticitate ridicată deoarece sunt multe produse substitut) și, dacă o considerăm lineară, este de forma $P = a - bQ$.

Prin urmare, funcția venitului total ($VT = P \times Q$) este $VT = aQ - bQ^2$. Venitul marginal este derivata de ordinul întâi a funcției venitului total ($V_m = \frac{dVT}{dQ}$), în acest caz: $V_m = a - 2bQ$, ceea ce înseamnă că venitul marginal se va situa sub curba cererii și va avea panta de două ori mai mare (Figura 6). Curbele cererii și venitului marginal se bazează pe cererea pentru produsul unei firme individuale și nu pe cererea pieței. Întrucât produsele firmelor sunt

diferențiate este dificil de determinat curba cererii pieței. Pentru a obține profitul maxim pe termen scurt, firma trebuie să producă Q^* (pentru care $V_m = C_m$). Pentru a putea vinde Q^* , firma trebuie să solicite prețul P^* (corespunzător curbei cererii). Profitul este reprezentat de aria hașurată: $[P^* - CMT(Q^*)] \times Q^*$.

Așa cum rezultă și din Figura 6, în situația în care curba cererii intersectează curba costului total mediu (CTM), firma obține profituri economice (peste costul de oportunitate al capitalului). Dacă firmele obțin profituri pe termen scurt, noi firme vor intra pe piață pe termen lung (intrarea fiind liberă) pentru a beneficia de aceste profituri. Bineînțeles, dacă firmele existente înregistrează pierderi (atunci când curba cererii este sub curba costului total mediu, și deci nu o intersectează), pe termen lung unele dintre ele vor părăsi industria.

Figura 6 Maximizarea profitului în condițiile concurenței monopolistice



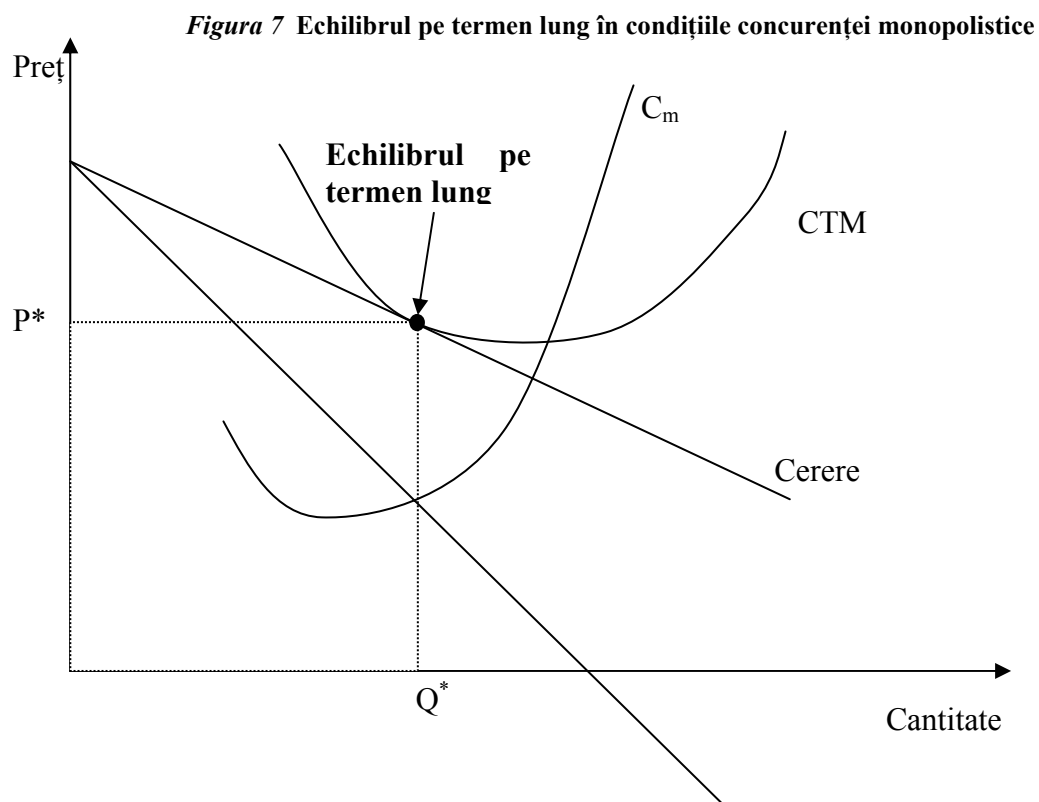
diferențiate este dificil de determinat curba cererii pieței. Pentru a obține profitul maxim pe termen scurt, firma trebuie să producă Q^* (pentru care $V_m = C_m$). Pentru a putea vinde Q^* , firma trebuie să solicite prețul P^* (corespunzător curbei cererii). Profitul este reprezentat de aria hașurată: $[P^* - CMT(Q^*)] \times Q^*$.

Așa cum rezultă și din Figura 6, în situația în care curba cererii intersectează curba costului total mediu (CTM), firma obține profituri economice (peste costul de oportunitate al capitalului). Dacă firmele obțin profituri pe termen scurt, noi firme vor intra pe piață pe termen lung (intrarea fiind liberă) pentru a beneficia de aceste profituri. Bineînțeles, dacă firmele existente înregistrează pierderi (atunci când curba cererii este sub curba costului total mediu, și deci nu o intersectează), pe termen lung unele dintre ele vor părăsi industria.

Pe măsură ce noi firme pătrund pe piață, firmele existente vor pierde o parte din cota de piață, ceea ce din punct de vedere geometric se traduce printr-o deplasare a dreptei cererii spre stânga; însă, atâta timp cât ea intersectează curba CTM, firmele continuă să obțină profituri, dar acestea vor fi tot mai mici. Intrările au loc până când curba cererii este *tangentă* curbei CTM. În acest punct, profitul economic este zero și nu mai există nici un interes pentru alte firme să intre în industrie.

Judecăți similare se fac în situații de pierderi, când unele firme părăsesc industria determinând creșterea cererii pentru produsul unei firme (deplasarea spre dreapta a curbei cererii) până în momentul în care profitul economic este zero.

Echilibrul pe termen lung într-o piață cu concurență monopolistică este caracterizat în *Figura 7*. Fiecare firmă înregistrează profit economic zero, dar percepe un preț mai mare decât



costul marginal. Prețul este egal cu un CTM mai mare decât CTM minim, fapt ce determină un nivel al producției mai mic decât cel cerut de societate și oferit în condițiile concurenței perfecte.

În esență, consumatorii sunt dispuși să plătească peste cost pentru fiecare unitate de produs. De asemenea, deoarece prețul depășește punctul minim al curbei CTM, firma nu beneficiază integral de avantajul economiilor de scară (firma are exces de capacitate) sau acesta este prețul pe care societatea îl plătește pentru a avea o varietate a produselor.

În concurența monopolistică mărfurile sunt produse la un punct în care costul total este în scădere, în contrast cu concurența perfectă unde se produce la costul minim.

Pe lângă variația prețurilor sau a caracteristicilor calitative ale produselor, firmele pot, de asemenea, să varieze cheltuielile pentru promovare pentru a obține profituri mai mari. Activitățile promoționale generează două tipuri de beneficii.

În primul rând, curba cererii grupului de produse poate fi deplasată spre dreapta. Acest avantaj general determină practic un dezavantaj pentru alte grupuri de produse. Ca rezultat, prețul de piață va fi mai mare (cel puțin până la penetrarea pe piață a altor competitori). Acest efect general de creștere a cererii pe care îl are promovarea este o sursă majoră pentru stimularea activității promoționale atunci când piața este mai puternic concentrată, cum este cazul oligopolului sau monopolului. Cu cât numărul firmelor dintr-o industrie este mai mare, cu atât mai difuz va fi efectul campaniei de promovare a unei firme. În contrast, în situația unui monopol sau a unui oligopol foarte concentrat, firmele vor fi mult mai înclinate să inițieze o campanie de promovare, cu speranța extinderii cererii pentru clasa generală de produse din care firma satisface o parte însemnată.

În al doilea rând, cererea pentru produsul unei firme se deplasează spre dreapta, în detrimentul altor firme ce oferă produse similare. Strategia de promovare este abordată atâta timp cât există oportunitate pentru diferențierea produselor.

7.5. Monopolul

În ciuda deosebitei semnificații sociale și politice, monopolul nu a ocupat niciodată o nișă sigură în teoria economică. Economisții “timpurii”, impresionați de predominanța liberei concurențe și a întreprinderilor de dimensiuni mici, au privit monopolurile ca pe fenomene izolate. Dezvoltarea în SUA, Marea Britanie, Germania a marilor combinate chimice, petroliere, siderurgice, de ciment, nu au prea stimulat examinarea întreprinderilor de dimensiuni mari.

Monopolul este o structură de piață caracterizată de o firmă ce realizează un produs diferențiat într-o piață cu bariere de intrare semnificative. Deoarece nu există substitute apropiate, *curba cererii unui monopolist va avea o pantă negativă accentuată* (mai accentuată ca în cazul concurenței monopolistice).

Monopolul este extrema opusă concurenței perfecte. Așa cum structurile de piață cu concurență perfectă sunt rare, și piețele cu monopol pur sunt rare. Toate bunurile și serviciile au substitute mai mult sau mai puțin apropiate. Cu cât mai depărtate sunt substitutele, cu atât mai aproape este piața de monopolul pur.

Pentru a determina dacă o piață este caracterizată ca fiind un monopol este important să se specifice piața relevantă³³ a produsului.

Faptul că firma este singura furnizoare a produsului îi conferă o putere mai mare pe piață decât într-o situație competitivă. Totuși, monopolul nu are o putere nelimitată. Deoarece există un singur producător pe piață, *curba cererii pieței este identică cu cea a monopolului*. Această situație este opusă concurenței perfecte unde curba cererii unei firme este perfect elastică. În absența oricărei reglementări, monopolul este liber să stabilească orice preț, dar acest lucru nu înseamnă că va fi și capabil să vândă cât vrea (la prețul stabilit). Consumatorii decid cât cumpără. Ei cumpără mai mult cu cât prețul este mai mic. Monopolul este deci restricționat de consumatori să aleagă doar acele perechi preț – cantitate ce se găsesc pe curba cererii. Monopolul poate stabili fie prețul, fie cantitatea, dar nu pe amândouă.

Deci, prin ce se caracterizează monopolul? *Caracteristicile* sunt:

- o firmă producătoare a unui produs specific;

³³ De exemplu, singura stație de benzină dintr-un oraș mic aflată la câteva zeci de km de cea mai apropiată benzinărie este un monopol în orașul respectiv. Dar, într-un oraș mare sunt, de obicei, multe stații de benzină și piața nu mai este un monopol.

- inexistența unor substitute apropiate (coeficientul de elasticitate încrucișată este redus);
- inexistența competitorilor în piața relevantă;
- bariere de intrare semnificative.

De ce nu are monopolul competitori? De unde vine puterea de piață a monopolului? Există diverse surse de putere de naturi diferite: tehnologice, legale, sociale, economice, politice. Acestea creează bariere de intrare ce opresc alte firme să pătrundă pe piață. Dintre principalele **surse de putere** precizăm câteva:

✓ *Patent* sau *copyright*. Deținerea unui patent sau a unui copyright împiedică alte firme să producă același produs. Este o barieră legală pentru un număr de ani, timp în care firma poate avea statut de monopol. Pentru a încuraja cercetarea, guvernele oferă patente inovațiilor tehnologice.

✓ *Licență* sau *franchiză*. Dacă o firmă obține o licență sau o franchiză pentru a fi unicul producător pentru o anumită arie, de exemplu, ea va avea o poziție de monopol.

✓ *Controlul resurselor critice*. O firmă ce controlează una sau mai multe resurse necesare procesului de producție prezintă un avantaj natural ce o pune în situația de monopol.

✓ *Economiile de scară*. Există situații când cel mai mic cost unitar și, prin urmare, cel mai redus preț pentru consumatori se obține doar dacă o singură firmă satisface cererea pieței pentru produsul respectiv. Dacă existența costurilor unitare substanțial mai mari pentru firmele de dimensiuni mici sau medii împiedică intrarea noilor firme, consumatorii sunt într-o situație mai bună dacă există o singură firmă producătoare de dimensiuni mari. Deși din punct de vedere tehnic poate fi posibil să existe două, trei sau mai multe firme, este inefficient din punct de vedere economic să existe mai mult de una. Cât de mare trebuie să fie o firmă pentru a fi capabilă să beneficieze integral de economiile de scară? Răspunsul depinde de dimensiunile cererii pentru industria respectivă într-o anumită țară și de tipul de tehnologie folosit. *Economii de scop*. Economiile de scop există atunci când costul total al producerii a două produse în cadrul aceleiași firme este mai mic decât în situația în care aceste produse ar fi realizate în firme separate. Când există economii de scop, realizarea unei producții eficiente presupune ca firma să producă în același timp produse diferite. Economiile de scop încurajează existența unor firme “mari”, situație în care există un acces mai ușor la piețele de capital. Întrucât firmele mici obțin mult mai greu fonduri, costul mai ridicat al capitalului este o barieră de intrare. În cazuri extreme, economiile de scop pot duce la crearea puterii de monopol.

✓ *Reglementări*. Atunci când condițiile favorizează monopolul natural, guvernul reglementează prin legi activitatea acestora, oferind drepturi exclusive monopolului pentru o anumită regiune, dar impunându-i și o protecție a consumatorilor.

✓ *Diferențierea produsului*. Existența unei puternice diferențieri a produsului poate împiedica noi firme să pătrundă pe piață, consumatorii crezând în superioritatea produsului oferit de firma monopol, manifestându-se o *loialitate* a consumatorului față de marca respectivă. Diferențierea poate fi rezultatul unor extinse *campanii publicitare*, al căror cost foarte ridicat poate reprezenta o barieră pentru noile firme.

✓ *Capitaluri inițiale mari.* În unele industrii, intrarea presupune crearea capacității de producție care poate fi extrem de costisitoare și greu de susținut financiar. De exemplu, nevoia de capitaluri foarte mari reprezintă o barieră de intrare în industria aluminiului unde construirea unei capacități minime de producție se ridică la aproximativ 1,8 milioane \$.

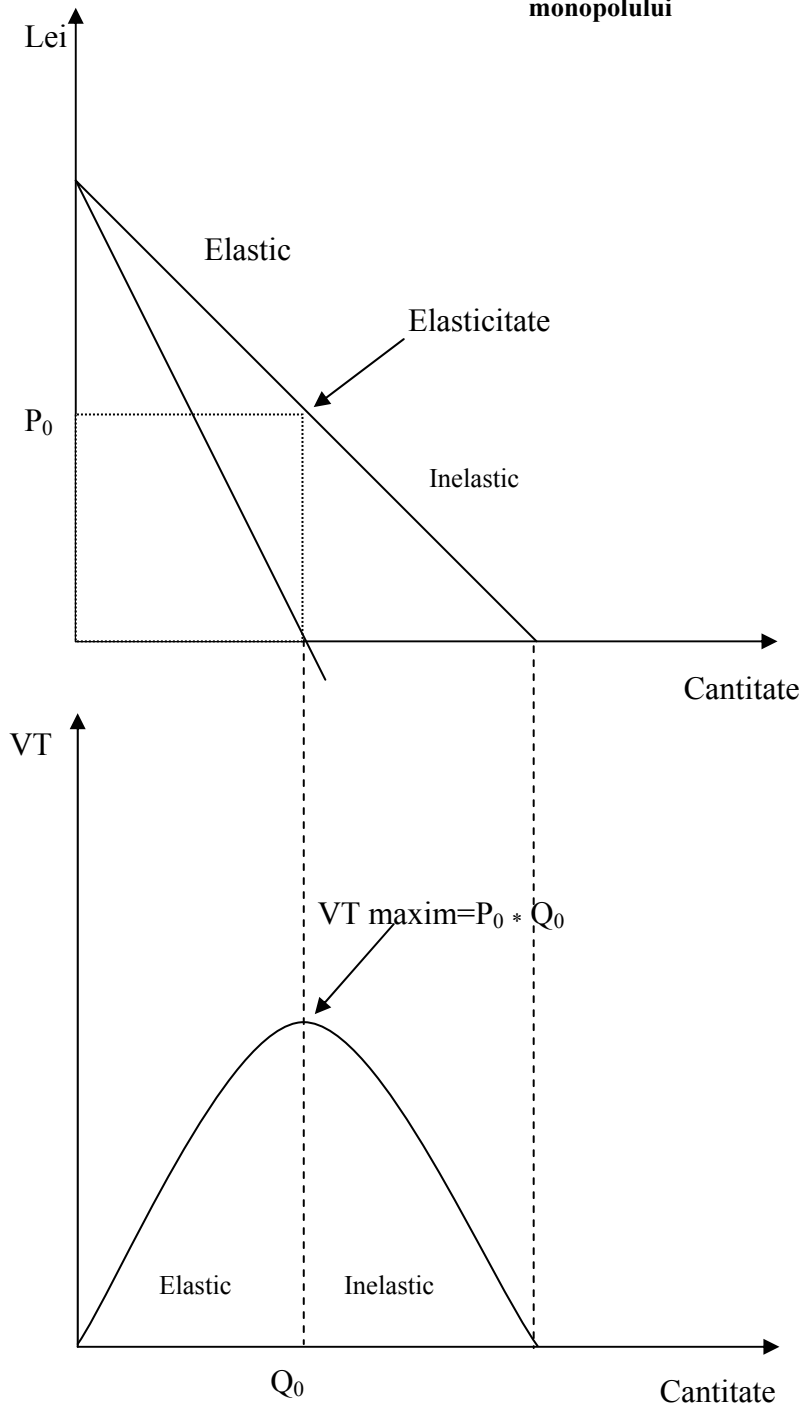
✓ *Avantajul primului venit.* Adesea primul intrat pe piață dobândește avantaje greu de depășit de alte firme: acces la resurse de calitate la prețuri preferențiale, poziționare aproape de consumatori în vadurile comerciale cele mai atractive, etc.

✓ *Bariere la ieșire.* O firmă este dispusă să intre pe o piață numai dacă are posibilitatea să și iasă de pe piață. Existența barierelor la ieșire constituie în fapt bariere de intrare. De exemplu, imposibilitatea vânzării sau convertirii capacităților de producție pentru un alt proces tehnologic reprezintă un motiv suficient pentru a evita penetrarea pieței respective.

Având în vedere care sunt sursele de putere pe piață, ne punem întrebarea: cum utilizează managerul monopolului puterea acestuia pentru a maximiza profitul?

Curba cererii pentru un monopol pur este aceeași cu a industriei, întrucât firma reprezintă întreaga industrie. Deoarece monopolul se supune legii cererii (cantitatea cerută crește pe măsură ce prețul scade), curba cererii este de tip linear, descrescătoare, elastică la niveluri mari ale prețului și inelastică la niveluri mici. Venitul marginal (care este derivata curbei venitului total) este, așa cum s-a mai demonstrat pentru cazul unei cereri lineare descrescătoare, o dreaptă situată sub dreapta cererii cu o pantă de două ori mai mare (*Figura 8*). Întrucât firma este industria, monopolul *stabilește prețul* (engl. “price maker”). El este capabil să influențeze termenii tranzacției, dar are totuși o putere limitată, întrucât se supune

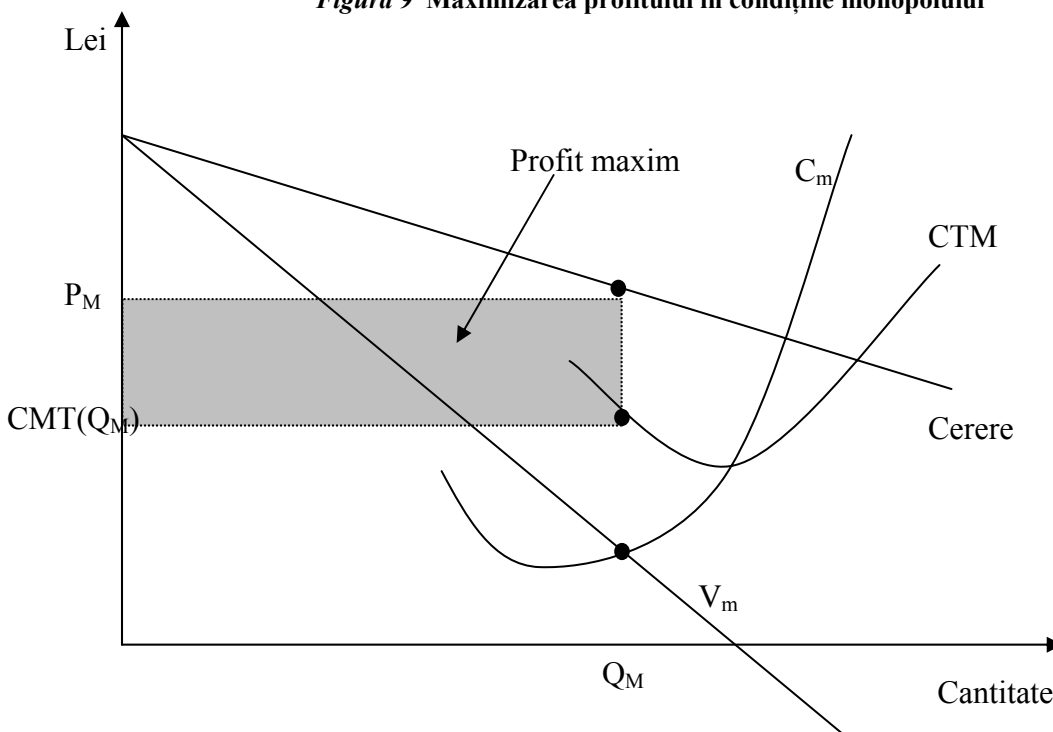
Figura 8 Curbele cererii, venitului total și venitului marginal în cazul monopolului



legii cererii (curba cererii este descrescătoare). Condiția de maximizare a profitului (π) este și în acest caz venitul marginal egal cu costul marginal ($C_m = V_m$)³⁴. Așa cum rezultă din *Figura 9* profitul maxim este reprezentat de aria hașurată. Monopolul trebuie să producă Q_M (acolo unde $C_m = V_m$). Pentru a putea vinde această cantitate el trebuie să solicite un preț P_M (corespunzător curbei cererii).

Toată această analiză ne ajută să combatem anumite *mituri* în ceea ce privește monopolul:

Figura 9 Maximizarea profitului în condițiile monopolului



- Monopolul nu poate stabili un preț foarte mare întrucât se supune legii cererii. Monopolul nu poate hotărâ și asupra prețului și asupra cantității. A stabili un preț peste P_M înseamnă o diminuare a profitului. Prețul optim al monopolului este suficient de mare pentru a maximiza profitul și suficient de redus pentru a determina cumpărătorii să achiziționeze cantitatea care maximizează profitul (Q_M).
- Curba cererii monopolului nu este inelastică. O curbă a cererii descrescătoare este elastică în partea superioară și inelastică în partea inferioară. Curbele lineare sunt jumătate elastice, jumătate inelastice. Nivelul producției care maximizează profitul monopolului se va situa *întotdeauna* în partea elastică (superioară) a curbei cererii. Deoarece $C_m = V_m$, iar $C_m > 0$ și $V_m > 0$. După cum se observă în *Figura 8* $V_m > 0$ în porțiunea elastică (superioară) a cererii.
- Profiturile nu sunt exorbitante. Pe de o parte, există posibilitatea ca cererea să fie insuficientă în condițiile prețului stabilit de monopol. Pe de altă parte,

³⁴ $\pi = VT - CT$. O funcție are maxim acolo unde derivata de ordinul întâi este zero.

lipsa rivalilor reduce disponibilitatea de a lucra eficient și de a menține sub control costurile. Ineficiența și lipsa controlului pot eroda profitul.

Putem desprinde câteva *concluzii* comparând monopolul cu concurența perfectă:

1. Prețul de piață este mai mare într-o piață de tip monopol decât într-o piață competitivă.
2. Cantitățile ce se oferă sunt mai mici în condițiile monopolului.
3. Eficiența input-urilor este mai mică în condițiile monopolului. Concurența determină firmele să opereze eficient (aproape de minimul curbei costului mediu pe termen lung, unde eficiența este maximă). Monopoliștii nu sunt în situația de a opera sub imperiul eficienței, neavând rivali.
4. Monopolul are puterea de piață să impună prețul. Fiind singurul vânzător pe piață pentru un produs care nu are substitute apropiate, monopolul este într-o poziție mai bună decât o firmă în mediu concurențial și poate stabili prețul. Monopolul este cazul extrem de “creator de preț”, iar concurența perfectă este cazul extrem de firmă ce “preia prețul”.

Analiza demonstrează că monopolul poate obține profituri economice, iar existența barierelor de intrare împiedică alte firme să pătrundă pe piață. Profiturile de monopol persistă atâta timp cât se păstrează puterea pe piață.

Pe termen lung, monopolul va încerca să modifice scara de operare și caracteristicile produsului pentru a mări profitabilitatea. Creșteri ale cererii vor determina creșteri prompte ale capacității de producție, atâta timp cât sunt previziuni favorabile ale profitului. Scăderi ale cererii vor determina reduceri în dimensiunea firmei sau închiderea unităților de producție ineficiente. În general, relația dintre curba cererii și curba costului mediu pe termen lung determină dacă și în ce măsură se modifică scara de operare.

În timp ce în condițiile concurenței perfecte forțele pieței și concurența determină firmele să construiască capacități de producție de scară optimă și să opereze la punctul minim al curbei costului total pe termen lung, în condițiile monopolului nu există astfel de presiuni.

Sectoarele care furnizează servicii esențiale pentru funcționarea sistemului economic sunt adesea reglementate (de exemplu, serviciile utilitare: distribuția de energie electrică, gaz, telecomunicații, etc.).

Există o serie de *argumente* care justifică procesul de reglementare a unor astfel de monopoli:

➤ *Argumentul monopolurile naturale.* Se afirmă adesea că firmele ce operează în sectorul reglementat sunt monopoli naturali, indicând tendința de dezvoltare a unui ofertant unic pe o anumită piață. Dacă acesta ar fi cazul, reglementarea nu reprezintă altceva decât confirmarea acestei tendințe. Prezența unui singur ofertant pe piață va fi reglementată pentru a se asigura că monopolul nu se va comporta într-un mod caracteristic monopolurilor nereglementate, care tind să stabilească prețuri mari și să restricționeze practic nivelul producției. Explicația economică a monopolurilor naturale se regăsește în economiile de scară. Atâta timp cât prin creșterea cantității produse costul mediu scade, firmele tind să reducă prețul pentru a stimula cererea. În acest caz, firmele mai puțin eficiente vor părăsi treptat industria, până când o singură firmă rămâne pe piață. Astfel, forțele concurenței contribuie la dezvoltarea monopolului natural. Economii de scară, argumentul economic al monopolurilor naturale, ridică o serie de controverse între

economiști în domeniul teoriei prețurilor. De asemenea, analizele empirice ale curbelor costului firmelor din cadrul industriilor reglementate indică faptul că acest argument nu oferă întotdeauna o explicație adecvată pentru reglementare.

➤ *Argumentul duplicării facilităților de producție/distribuție.* Pentru anumite sectoare de activitate este necesară existența unei rețele fizice de distribuție, care să lege furnizorul de beneficiar. Este cazul, de exemplu, al distribuției de energie electrică, gaz sau serviciile telefonice prin cablu. Este de nedorit în fapt o duplicare a rețelei de distribuție (din motive economice, întrucât este costisitoare) pentru a asigura existența competiției.

➤ *Argumentul discriminării prețurilor.* Existența în unele sectoare a rețelelor fizice de distribuție, face posibil ca monopolul să practice prețuri diferite pentru consumatori diferiți, chiar dacă produsul sau serviciul este identic. Conectarea fizică între furnizor și consumatori îi împiedică pe cei din urmă să speculeze diferența de preț (consumatorii care cumpără la un preț mai mic nu pot vinde celor care cumpără la un preț mai mare). Rațiunea pentru reglementare în asemenea situații are în vedere controlul prețurilor pentru a evita eventualele abuzuri datorate unor astfel de practici discriminatorii. O funcție a reglementării este de a urmări ca nici un consumator să nu fie într-o situație dezavantajoasă ca urmare a politicii de discriminare a prețurilor.

Toate aceste argumente, ca și altele care încearcă să explice existența monopolurilor reglementate, nu sunt însă suficiente. Nici un factor sau set de factori nu realizează o distincție clară între industriile reglementate și cele nereglementate.

7.6. Oligopolul

Oligopolul există atunci când piața este dominată de un număr redus de firme mari ce realizează produse omogene sau diferențiate. Fiind câteva, firmele sunt reciproc interdependente, astfel încât fiecare trebuie să ia în considerare posibilele reacții ale competitorilor la modificările pe care le face în domeniul prețurilor, publicității, dezvoltării produselor.

Termenul de “câteva” este destul de vag, întrucât oligopolul acoperă foarte multe situații, tot ce se află între monopolul pur și competiția monopolistică.

Firmele dintr-o industrie oligopolistică realizează produse standardizate sau diferențiate. Multe produse industriale – oțel, zinc, aluminiu, cupru, ciment – sunt în sens fizic standardizate și sunt produse în condiții oligopolistice. Pe de altă parte, multe bunuri de larg consum – detergenți, cauciucuri, automobile, țigări, ș.a. – se realizează în oligopoluri diferențiate.

Cauza principală a existenței oligopolurilor o reprezintă **barierele de intrare**. Ca și în cazul monopolului ele sunt relevante în a explica acest tip de piață.

Astfel, de-a lungul timpului, în multe industrii progresul tehnic a creat *economii de scară*. La început erau tehnologii primitive, economii de scară reduse și mulți competitori. Pe măsură ce tehnologiile au evoluat și economiile de scară s-au pronunțat, firmele mai puțin agresive au fost nevoite să cedeze locul unor producători mari. Economii de scară sunt importante într-o serie de industrii, cum ar fi industria cimentului sau cea aeronautică. Atunci când trei-patru firme pot atinge nivelele ale producției care să le asigure costuri minime, firmele noi care ar intra pe piață ar avea o cotă de piață mult prea redusă pentru a atinge un nivel

similar de eficiență, fiind imposibil să supraviețuiască în calitate de producători cu costuri mari.

O altă barieră de intrare o reprezintă *necesarul mare de capital* ce trebuie investit pentru a intra în unele industrii – costul fabricii și a echipamentelor este așa de mare încât descurajează noile intrări. De exemplu, industriile oțelului, automobilelor, rafinării petrolului, țigaretelor sunt caracterizate printr-un necesar foarte mare de capital. De asemenea, în unele industrii, cum ar fi cea a țigărilor, este nevoie de fonduri substanțiale pentru a promova eventual produsele unei noi firme.

Dreptul de proprietate sau controlul unor materii prime de bază pot explica modelul oligopolist al unor industrii – exemplul industriei aluminiului (materia primă este bauxita).

În alte industrii cum ar fi chimică, electronică, farmaceutică, *patentele* servesc drept bariere de intrare.

Fenomenul de *fuziune* a unor firme explică, de asemenea, crearea oligopolurilor. Prin combinarea a două sau mai multe firme care erau concurente, noua firmă ce rezultă va avea o cotă de piață mai mare și va beneficia de economii de scară substanțiale. Fuziunea determină de asemenea putere de piață. O firmă care este mai mare, atât în termeni absoluți cât și relativi, are o capacitate mai mare de a controla piața și prețul produsului, comparativ cu un competitor mai mic. De asemenea, dimensiunea mare ce rezultă prin fuziune îi dă firmei avantajul de a fi și „un mare cumpărător” și poate obține un preț mai bun pentru factorii de producție.

O trăsătură de bază a oligopolului este aceea că fiecare firmă trebuie să țină cont de reacțiile competitorilor (rivalilor) la propriile acțiuni. De exemplu, președintele companiei Eastman Kodak nu poate spune ce efect va avea o scădere a prețului asupra profitului, până nu înțelege cum competitorii, în special Fuji Foto Film, vor răspunde unei asemenea acțiuni. Astfel, este limpede că un comportament de tip oligopolist are ceva din caracteristicile jocurilor.

Comportamentul oligopolurilor în domeniul prețurilor are trăsăturile unui joc strategic, cum ar fi: pokerul, șahul sau bridge-ul. Cea mai bună modalitate de a aborda un joc de poker depinde de modalitatea de abordare a rivalilor. Jucătorii trebuie să-și configureze acțiunile corespunzător acțiunilor și reacțiilor așteptate ale rivalilor.

Una din cele mai interesante dezvoltări în teoria oligopolului, în ultimele decenii, a fost apariția și elaborarea teoriei jocurilor, care a îmbogățit enorm teoria oligopolului.

În anul 1994, trei teoreticieni ai jocului, John Harsanyi, John Nash și Reinhard Selten, au câștigat Premiul Nobel în economie. Lucrarea lor a urmărit să prezinte obiectivele și conceptele teoriei jocurilor și să arate cum această teorie dă noi valențe unor probleme legate de strategia oligopolului, cum ar fi: decizia firmei de a trăda sau nu un acord de tip cartel și căile prin care firma poate stăvili invadarea pieței de către noi competitori. De asemenea, se pot prezenta efectele unei structuri de piață de tip oligopol asupra prețului și profiturilor.

Teoria jocurilor urmărește să studieze procesul de luare a deciziilor în situațiile în care există o combinație de și cooperare, ca în cazul oligopolului.

Un joc este o situație competitivă în care doi sau mai mulți jucători își urmăresc propriile interese și nici un jucător nu poate dicta (stabili) rezultatul.

Un joc este descris în următorii termeni:

- jucători ;
- regulile jocului ;
- informațiile ce există în timpul jocului ;

- plățile ce trebuie făcute.

Aceste elemente, comune tuturor situațiilor de conflict, reprezintă caracteristicile fundamentale ale jocului.

Un **jucător**, care poate fi un individ sau o organizație, este o *unitate decizională*. Fiecare jucător are o anumită cantitate de resurse. **Regulile jocului** descriu modul în care aceste resurse pot fi folosite. O **strategie** este o specificație completă a acțiunilor pe care un jucător le poate întreprinde în fiecare situație în cadrul jocului. Rezultatul jocului depinde de strategiile utilizate de fiecare jucător.

În unele jocuri, fiecare jucător are o *strategie dominantă* – o strategie care este cea mai bună indiferent de strategiile alese de ceilalți jucători.

Dilema prizonierului este un tip de joc ce s-a dovedit foarte util în analiza comportamentului oligopolist. În speță, ajută să se explice de ce firmele au tendința să trădeze acordurile cartelului. Totuși, dacă această joc este jucat repetat, firmele s-ar putea să nu trădeze.

O firmă se poate angaja într-o varietate de mutări strategice. Unele sperie competitorii, altele nu. Un element important al planificării strategice a firmei este **angajamentul**. De exemplu, dacă o firmă își poate convinge rivalii că este angajată ferm într-o anumită mutare, rivalii pot renunța să aplice represalii, deoarece ei sunt convinși că vor pierde mai mult.

Deși, deseori firmele își sperie rivalii, nu toate sunt credibile. O cale prin care o firmă se face credibilă este să-și dezvolte reputația de a face ceea ce zice, indiferent de costuri. Firma care face prima mutare este în avantaj.

Efectele oligopolului sunt greu de prezis, dar majoritatea modelelor sugerează că prețul și profiturile tind să fie mai mari decât în condițiile concurenței perfecte.

Să considerăm cazul unui oligopol format din două firme, A și B (duopol), și să reprezentăm într-o matrice profiturile ce pot fi obținute în funcție de politicile și strategiile de preț abordate.

		PREȚUL LUI A	
		MARE	MIC
PREȚUL LUI B	MARE	I 12 12	II 15 6
	MIC	III 6 15	IV 8 8

În fiecare cadran sunt prezentate profiturile firmei A (dreapta sus), respectiv ale firmei B (stânga jos), în funcție de strategiile de preț asumate de cele două firme. De exemplu, dacă ambele firme adoptă o strategie a prețurilor mari (cadranul I), fiecare va realiza un profit de 12 miliarde lei, iar dacă firma A practică prețuri mari și B prețuri mici (cadranul III), atunci A va obține 6 miliarde lei, iar B 15 miliarde lei. Situația se datorează faptului că B va acapara o cotă de piață mai mare în detrimentul lui A, ca urmare a prețurilor mai mici.

Datele prezentate în matrice, deși sunt ipotetice, ele nu sunt arbitrare. Dacă firma B rămâne consecventă unei politici a prețurilor mari, firma A poate să obțină profituri mai mari

prin adoptarea unor prețuri mici și câștigă astfel cotă de piață, pe cheltuiala firmei B. Același raționament se aplică și dacă firma A este consecventă cu o politică a prețurilor mari, iar B optează pentru prețuri mici.

Matricea de mai sus scoate în evidență și **interdependența reciprocă** dintre firmele ce acționează pe o piață de tip oligopol. Profiturile fiecărei firme depind nu numai de propria strategie de preț, ci și de cea a rivalilor. Astfel, se poate spune că oligopolul există atunci când numărul firmelor într-o industrie este atât de mic încât fiecare trebuie să ia în considerare reacțiile rivalilor la formularea politicii de preț.

Adeșea oligopolul conduce la **coluziuni**, adică un fel de aranjamente formale sau informale pentru a coordona strategiile de preț sau pentru a stabili prețul. Să presupunem că inițial ambele firme A și B adoptă *independent* strategii ale prețurilor mari. Fiecare realizează profituri de câte 12 miliarde de lei (cadranul I). Este de observat că oricare dintre cele două firme își poate mări profiturile prin trecerea la o strategie a prețurilor mici (cadranul II și III). Dacă firma A utilizează o strategie a prețurilor mici contra strategiei prețurilor mari a lui B, profiturile ei vor crește la 15 miliarde lei, iar profiturile lui B vor scădea la 6 miliarde lei. Comparând cadranul II și IV, se observă că, dacă firma A trece la o politică a prețurilor mici, firma B va fi într-o situație mai bună numai dacă va adopta și ea prețuri mici, profiturile crescând de la 6 la 8 miliarde lei.

Acțiunile independente ale oligopolistilor conduc la strategii ale prețurilor mici reciproc "competitive". Ei concurează pe bază de preț, rezultând prețuri mici și profituri mici. Acest lucru este benefic pentru consumatori, dar nu pentru oligopolisti, care înregistrează profituri mai mici decât în situația în care toți ar utiliza prețuri mari (cadranul I).

Cum se pot evita profiturile mici din cadranul IV? Răspunsul este să nu stabilească prețuri competitive sau independente, ci mai degrabă să intre în coluziune. Concret, cele două firme trebuie să fie de acord să stabilească și să mențină o politică a prețurilor mari (cadranul I).

Matricea de mai sus explică și **tendința de trădare a unui aranjament de coluziune**. Să presupunem că rezultatul coluziunii îl reprezintă profiturile de câte 12 miliarde lei pentru fiecare din firme. Tentația de a trăda acest aranjament apare deoarece oricare din cele două firme poate câștiga mai mult (15 miliarde lei) prin reducerea prețului (cadranul II sau III).

Cuvinte cheie:

- ◆ Concurența loială și neloială
- ◆ Concurență perfectă
- ◆ Concurență monopolistică
- ◆ Monopol
- ◆ Monopol reglementat
- ◆ Oligopol
- ◆ Echilibru pe termen scurt și lung
- ◆ Maximizarea profitului
- ◆ Bariere de intrare

Studiu de caz:

Analizați și stabiliți tipul de concurență pentru piața românească a automobilelor.

Teme de seminar:

1. concurența perfectă: caracteristici și condiții de echilibru
2. sursele de putere pe piață
3. analizați argumentele care justifică reglementarea unor monopoluri

Bibliografie :

Economie Politică, Editura Economică, 1995.
Edgeworth, F. Y., *Mathematical Psychics*, 1881, London School Reprints of Scarce Works in Economics, 1932.
Stigler, G., *The Organization of Industry*, Richard D. Irwin, 1969.
Marshall, A., *Principles of Economics*, 8th Edition, New York, Macmillan Co., 1922.
Thompson A, Formby J, *Economics of the firm*, Prentice Hall, 1993
Emile James, *Histoire de la penssee economique au XX^e siecle*, Presses Univeritaires de France, Paris 1955

Cap. 8 PIAȚA MUNCII. SALARIUL

8.1. Piața muncii

Factorul muncă – condiție esențială a oricărei activități - se asigură, ca și ceilalți factori de producție, prin intermediul pieței.

Piața forței de muncă

Piața forței de muncă (piața muncii) poate fi definită ca ansamblul relațiilor economice cu privire la angajarea și utilizarea forței de muncă, precum și la asigurarea protecției sociale a deținătorilor acestei mărfi speciale.

Piața forței de muncă prezintă un conținut deosebit de complex. În primul rând, asigură echilibrul dintre necesitățile de resurse de muncă ale economiei și posibilitățile pentru acoperirea lor. În al doilea rând, piața forței de muncă asigură orientarea utilizării resurselor de muncă ale fiecărei țări cu eficiență crescândă, prin repartizarea lor pe profesii, ramuri cât și prin folosirea lor în cadrul fiecărei unități economice și social culturale - orientând astfel întregul potențial uman spre o folosire cât mai eficientă. În al treilea rând, piața forței de muncă determină adoptarea și realizarea măsurilor de protecție socială a posesorilor acestei mărfi speciale.

Piața muncii se întemeiază pe întâlnirea și confruntarea cererii cu oferta.

Cererea de muncă reprezintă nevoia de muncă salariată care se formează la un moment dat într-o economie. Cererea se exprimă prin intermediul numărului de locuri de muncă.

Cererea de forță de muncă pentru economia națională este determinată de doi factori principali și anume:

- a) volumul producției care influențează asupra necesarului de forță de muncă, în sens direct proporțional;
- b) productivitatea muncii, care influențează acest necesar în sens invers proporțional;

Volumul cererii de forță de muncă poate fi determinat prin relația:

$$T=Q/W \text{ unde,}$$

T- volumul forței de muncă necesar;

Q- producția;

W- productivitatea muncii.

Putem conchide că, la nivelul unei țări, cererea de forță de muncă este o rezultantă a intensității cu care se manifestă cei doi factori.

Oferta de muncă este formată din munca pe care o pot depune membrii societății în condiții salariale. În oferta de muncă nu se includ femeile casnice, studenții, militarii în termen și alți oameni care depun activități nesalariale. Oferta de muncă se exprimă prin numărul celor apti de muncă sau populația aptă disponibilă, din care se scade numărul femeilor casnice, al studenților și al celor care nu doresc să se angajeze în nici o activitate întrucât au resurse pentru existență sau au alte preocupări.

Cererea și oferta de forță de muncă sunt două mărimi dinamice care reflectă legăturile existente dintotdeauna între dezvoltarea economico-socială ca sursă a cererii de muncă și populație ca sursă a ofertei de muncă. În condițiile contemporane creșterea economică este direct legată de cantitatea și calitatea resurselor umane, de calificarea forței de muncă, etc.

Forța de muncă calificată este cea care, fie stăpânește o anumită meserie, fie a fost în prealabil instruită profesional. Forța de muncă semicalificată se constituie, relativ, ca un termen impropriu deoarece cei care prestează în sensul amintit au dobândit un nivel înalt de

îndemânare într-un câmp de activitate foarte îngust. În general, o asemenea forță de muncă poate fi repede instruită, în cel mult patru-șase săptămâni. Munca necalificată necesită puțină instruire specializată, nivelul necesar de instruire poate fi obținut exersând munca în sine - această muncă devenind tot mai eficientă pe măsură ce se desfășoară în timp. În prezent munca calificată devine în tot mai mare măsură „specifică” comparativ cu munca semicalificată sau necalificată. Termenul „specific” este important în sens economic, însemnând ca un factor de producție specific să poată fi folosit numai pentru un anumit scop, respectiv acolo unde eficiența sa este maximă.

Factorii care influențează eficiența muncii, sunt:

- educația, nivelul de informare generală a forței de muncă;
- sănătatea forței de muncă, (în fapt forța de muncă de maximă eficiență depinde de standardul ei de viață);
- stimulentele oferite muncii; stimulentele mari generează o mare asiduitate a muncii, stimulentele mici determină o muncă puțin eficientă;
- disponibilitatea unor factori de înaltă calitate, în special mașini și utilaje de înaltă tehnologie.

Pentru caracterizarea numărului forței de muncă se utilizează următorii indicatori ³⁵:

1. *Populația totală* - cuprinde persoanele prezente în mod obișnuit pe teritoriul țării și cetățenii acesteia aflați temporar peste graniță. Populația totală este rezultatul proceselor naturale (demografice, migrației internaționale și dezvoltării economico-sociale). Populația este cea care determină cererea de muncă – asigurarea temeiurilor economice necesare existenței umane se face prin dezvoltarea unui complex de activități care susține cererea respectivă și în afara cărora nu există cerere de muncă.

2. *Populația ocupată* – cuprinde populația în vârstă de muncă, ocupată într-una din ramurile economiei naționale precum și persoanele din afara vârstei de muncă dar care lucrează. În cadrul acestui indicator nu se cuprind persoanele care desfășoară în exclusivitate activitate casnică, elevii și studenții de la cursurile de zi, personalul militar și cel din organizațiile politice, etc.

3. *Populația activă* cuprinde totalitatea persoanelor care au vârsta mai mare decât o anumită limită și o sursă proprie de venit realizat din prestarea unei munci utile societății. În statistică O.N.U. se recomandă determinarea populației economice active în două variante:

- *Populația obișnuit activă* - cuprinde toate persoanele care au depășit o anumită vârstă (15 ani) și al căror principal statut în ceea ce privește activitatea în cursul unei lungi perioade de timp (precedentele 12 luni) a fost “ocupat” sau “neocupat”.
- *Populația curent activă* sau forța de muncă – cuprinde toate persoanele care îndeplinesc cerințele pentru a fi incluse în categoria ocupat sau neocupat. Astfel în categoria “ocupat” sunt cuprinse toate persoanele care au vârstă mai mare decât o anumită limită și care în timpul unei perioade de o săptămână sau o zi sunt cuprinse în următoarele categorii: angajat plătit, angajat în propria unitate. Categoria “neocupat” cuprinde toate persoanele care au depășit o anumită vârstă și care în timpul perioadei de referință sunt: fără un loc de muncă, disponibil pentru muncă, în căutarea unui loc de muncă.

³⁵ Pentru aprofundare se recomandă studierea lucrării “Sistemul conturilor naționale și agregate macroeconomice”, autorii prof.univ. dr.I.Capanu, P.Wagner, C-tin.Mitruț-A.S.E.București, Editura ALL, București, 1994

4. *Populația economic non-activă* - cuprinde toate persoanele indiferent de vârstă care nu sunt economic active.

5. *Populația obișnuit neactivă* - cuprinde toate persoanele al căror statut de activitate principal în cursul perioadei de referință nu este nici ocupat nici neocupat și se referă la persoanele din următoarele categorii:

- persoane care-și desfășoară activitatea în propria gospodărie;
- persoane care studiază, persoane de ambele sexe care urmează orice institut public sau privat de orice nivel;
- persoane care primesc venituri din proprietate sau investiții, dobânzi, rente, pensii pentru activitatea anterioară, etc;
- alte persoane - care primesc ajutoare publice, copiii care nu urmează o școală etc.

6. *Populația curent neactivă* (populația care nu este cuprinsă în forța de muncă) - cuprinde persoanele care nu sunt "ocupate" sau "neocupate" în cursul unei perioade scurte. Aceste persoane nu sunt active din diferite motive ca: frecventarea institutelor de educație, angajarea în ocupații din gospodării personale, persoane retrase din activitate care au o vârstă înaintată, infirmități etc.

7. *Numărul salariaților* - exprimă volumul forței de muncă, cuprinzând toate persoanele care își desfășoară activitatea pe baza unui contract de muncă.

Prezentarea corelației dezvoltare-populație doar ca raport cerere-ofertă este simplificată întrucât mărimea și dinamica populației nu sunt determinate numai economic ci și biologic și demografic. În acest sens se impun atenției următoarele aspecte:

- pe termen scurt, cererea de muncă este invariabilă, întrucât dezvoltarea unor activități existente și inițierea altora noi, generatoare de noi locuri de muncă, necesită o anumită perioadă de timp;
- oferta de muncă se formează în cursul unui timp îndelungat în care se instruiște fiecare generație până la vârsta la care se poate angaja. Oferta de muncă depinde de vârstă, sex, starea sănătății fizice și psihice, condiții de muncă, nivelul de dezvoltare, etc;
- oferta de muncă nu se formează în exclusivitate pe principiile economiei de piață; în acest sens profesorul american Paul Samuelson spunea că „omul este mai mult decât o marfă”;
- cererea și oferta de muncă nu sunt omogene, neputându-se substitui reciproc decât în anumite limite sau deloc.

Cererea și oferta de forță de muncă în economia românească

În țara noastră, ca urmare a industrializării, cererea de forță de muncă a cunoscut o creștere continuă în perioada postbelică, concomitent înregistrându-se reducerea puternică a cererii de forță de muncă în agricultură (populația ocupată în agricultură era, în anul 1989, cu 46,6% mai mică față de 1995). Asemenea evoluții s-au modificat, astfel că în perioada 1991-1994, cererea de forță de muncă pentru industrie se reduce cu 919 mii de persoane în timp ce această cerere pentru agricultură crește continuu de la un an la altul, ajungând în perioada 1991-1994 la un spor de 445 mii persoane. Este de așteptat ca reducerea cererii de forță de muncă din cadrul industriei să se manifeste și în perspectivă, pe măsura restructurărilor din industrie și a sporirii productivității muncii în această ramură. În 1995, oferta de forță de muncă depășea 1,1 milioane persoane, iar cererea era sub 100 mii persoane, existând, deci, un

dezechilibru accentuat între cele două elemente ale pieței. Pentru a se realiza o anume corelație între cererea și oferta de locuri de muncă, este necesară:

- valorificarea cât mai deplină a ofertei de forță de muncă pentru economia națională, situația ideală asigurând fiecărei persoane un loc de muncă corespunzător calificării;
- dimensionarea cât mai riguroasă a cererii de forță de muncă de către fiecare unitate economico-socială astfel încât și această resursă economică să fie utilizată în mod rațional.

În planul ocupării forței de muncă din România după 1989, se conturează trei procese care caracterizează starea și evoluția pieței muncii:

- creșterea ocupării forței de muncă în sectorul privat, apariția și dezvoltarea unor ocupații ocazionale, substituirea contractului de muncă cu convențiile civile;
- diversificarea structurii ocazionale a forței de muncă, efect al schimbărilor din forma de proprietate, al politicii de încurajare și de valorificare a inițiativei private;
- mobilitatea ocupațională sectorială a forței de muncă în favoarea sectorului terțiar.

Echilibrarea raportului cerere și ofertă de forță de muncă impune a se acționa concomitent în mai multe direcții. În primul rând, determinarea riguroasă a necesarului de forță de muncă de către fiecare unitate economică să se realizeze pornind de la folosirea eficientă a tuturor resurselor din economie; în acest fel, angajarea și concedierea personalului va deveni o corespondență principală a managementului. În al doilea rând, este necesară crearea de locuri de muncă în sectorul industrial și cel al serviciilor, evident în condiții de profitabilitate de firmă și socială. În al treilea rând, se impune remodelarea structurii profesionale a populației, crearea unui sistem modern și eficient pentru reorientarea, recalificarea și reîncadrarea forței de muncă eliberată din industrie sau din alte sectoare, prin care se va asigura creșterea mobilității profesionale a forței de muncă.

8.2. SALARIUL

8.2.1. Salariul – răsplata pentru muncă

În teoria și practica economică, salariul ocupă un loc deosebit de important. Termenul ca atare este de origine latină. *Salarium* era suma ce se plătea fiecărui soldat roman pentru cumpărarea sării. Soldatul era un om dependent și i se acorda *salarium* în virtutea acestei dependențe. Un om liber nu primea *salarium*. Acest termen s-a păstrat în timp și a căpătat sensul de venit al unui om care este dependent de altul fie juridic, fie economic.³⁶ În acest sens salariul reprezintă suma plătită pentru a obține serviciul factorului muncă. Privit astfel, *salariul este un cost pentru întreprinzător*, dar, deoarece se obține după ce munca s-a consumat, *salariul este și un venit* pentru posesorul factorului muncă.

Salariul nominal se referă la suma totală de bani câștigată de către un lucrător. *Salariul real* se referă la “coșul” cu bunuri și servicii pe care el îl poate cumpăra cu salariul nominal, respectiv cantitatea reală de bunuri și servicii care poate fi procurată astfel. Să mai notăm că salariul real se poate exprima și ca raport – evident din perspectiva rezultatului – între salariul

³⁶ Spre aprofundare se recomandă studiul “Salariul: repere teoretice în timp și spațiu” autor prof. univ. dr. D. Popescu din lucrarea “Dinamica ideilor economice”, Editura Continent, Sibiu, 1998

nominal și indicele prețurilor. În perioade de creștere a prețului se poate ca patronii să acorde salarii mărite lucrătorilor, dar este vorba de faptul că salariile lor mărite nu le dau posibilitatea să cumpere tot atât de multe bunuri și servicii ca înainte. În perioade în care prețurile scad, lucrătorii care sunt obligați să accepte o reducere a salariului ar putea să observe că pot cumpăra mai mult deoarece veniturile lor în bani, acum reduse, nu au scăzut mai mult decât au scăzut prețurile.

8.2.2. Primele teorii despre salarii

Thomas Robert Malthus și teoria de subzistență a salariilor

În lucrarea “Eseu asupra populației” care a apărut în 1798, Thomas Robert Malthus susținea că populația tinde să crească în progresie geometrică, având ca efect o dublare a populației lumii la fiecare 25 de ani. Pe de altă parte, însă pământul, limitat ca suprafață, nu putea fi îmbunătățit decât prin investiții masive de capital iar dezvoltarea probabilă a furnizării de alimente putea evolua în cel mai bun caz în progresie aritmetică. Diferența dintre cele două progresii făcea inevitabilă sărăcia, cu excepția cazului în care creșterea populației prin natalitate putea fi controlată. Prezența “reglajelor naturale” – afirma Malthus - a fost cea care a redresat balanța între populație și cantitatea de alimente, asigurând supraviețuirea omenirii. Pentru cei săraci care nu-și reduc apetitul sexual, respectiv natalitatea, natura a fost cea care a creat reglaje precum bolile, epidemiile, foamete și ocupații periculoase.

Germanii ai teoriilor lui Malthus provin, într-o măsură, de la fiziocrații francezi care susțineau că este în natura lucrurilor faptul că salariile nu pot niciodată să crească peste un nivel modest de subzistență. Această creștere peste nivelul necesităților stricte ale vieții ar crea iluzia prosperității iar competiția severă între lucrători ar acționa imediat pentru a reduce salariile din nou. Într-o lume în care munca infantilă era foarte exploatată, copiii și-ar fi forțat părinții la șomaj ajungând în scurt timp cu toții la sărăcie. Aceasta este, în esență, “Teoria de subzistență a salariilor”, teorie care ulterior s-a demonstrat ca fiind în bună parte eronată. Odată cu creșterea graduală a complexității lucrului și a scării de referință a întreprinderii, cererea de forță de muncă a început să depășească oferta; teoria de subzistență a salariilor vorbește doar de oferta de forță de muncă, neacordând însă suficientă atenție cererii. Pe măsură ce cererea a crescut, forța de muncă a cerut răsplata care i se cuvenea.

David Ricardo și teoria salariilor bazată pe „fondul de salarii”

Economistul englez susținea în teoria sa că prețul forței de muncă similar prețului altor mărfi depinde de nivelul cererii și ofertei. Capitalul disponibil antreprenorilor era singura sursă de plată pentru lucrători și reprezenta un „fond de salarii” din care aceștia puteau fi plătiți, iar oferta de forță de muncă depindea de argumentele lui Malthus.

Salariul era stabilit conform formulei:

$$\text{Fondul total de salarii} / \text{populația totală}$$

Această teorie a fost preluată de clasa patronilor pentru a justifica menținerea salariilor mici. Totuși Ricardo prezenta și sugestii optimiste care tindeau să modifice severitatea “legilor de fier” ale salariilor, teoria sa fiind utilizată, deopotrivă, pentru a justifica abolirea Legilor Săracilor. Sistemul legilor săracilor din acele timpuri prevedea mărirea ratelor pentru susținerea săracilor și subvenționarea salariilor muncitorilor prost plătiți prin acordarea unor subvenții. Teoria lui Ricardo releva că o astfel de acțiune era greșită, deoarece pentru a impune rate celor bogați din zonă trebuia să se reducă capacitatea lor de a economisi și tocmai economiile celor bogați asigurau capitalul pentru fondul de salarii, iar reducându-se acest fond muncitorii vor primi salarii mai mici. Tot Ricardo mai susținea că dacă populația ar putea fi

restrânsă astfel încât salariile să poată fi mărite până la nivelul la care muncitorii să se poată bucura de salarii mari timp de câțiva ani, experiența bunăstării ar convinge pe muncitori că prosperitatea este mult mai dezirabilă în raport cu faptul de a avea o familie numeroasă.

În gândirea economică actuală, ideea potrivit căreia capitalul reprezintă singura sursă a salariilor este respinsă. Se afirmă nu numai faptul că băncile creează capital prin multiplicarea economiilor depuse prin ele dar și câștigurile curente ale firmelor formează o parte din răsplata muncii, întregul venit național constituind sursa de răsplată a factorilor.

Karl Marx și teoria salariilor bazată pe “fructul întreg al producției”

Teoria lui Marx despre valoarea bazată pe muncă susține că valoarea unei mărfi este legată în mod direct de numărul de ore care au fost înglobate în confecționarea ei, în condițiile normale de producție și cu gradul de calificare mediu și intensitatea medie a muncii. Deoarece numai munca creează valoare, afirmă Marx, muncitorului i se cuvine întregul fruct al producției. Sumele distribuite ca rentă, dobândă și profit Marx le-a numit valori de surplus și erau considerate “furate” de la muncitori de către clasa capitalistă.

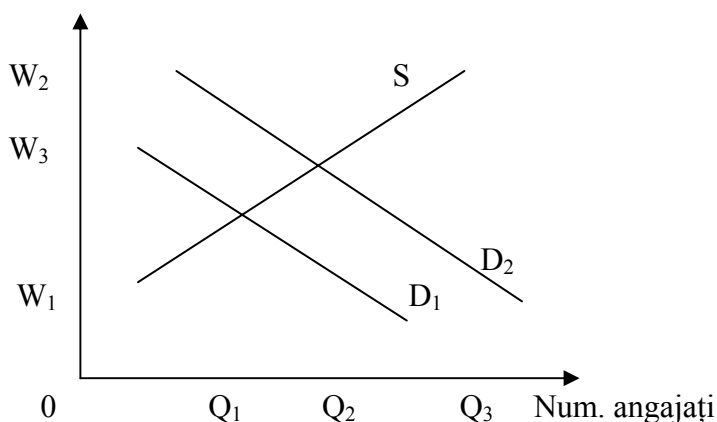
8.2.3. Teoria productivității marginale a muncii

Această teorie susține că antreprenorii nu vor cumpăra forța de muncă decât dacă prețul ei adică salariul, este mai mic decât produsul marginal al unei unități suplimentare de forță de muncă. Pe de altă parte, forța de muncă se deplasează de la un loc de muncă la altul pentru a realiza avantajul personal net maxim, salariul fiind determinat de interacțiunea dintre cererea și oferta de forță de muncă.

Cererea pentru forță de muncă

Cererea pentru fiecare factor de producție este o cerere derivată provenind din cererea pentru bunurile și serviciile pe care fiecare factor le face disponibile. În cazul muncii, aceasta are ca rezultat o curbă descrescătoare - mai multă forță de muncă va fi cerută dacă prețul este mai mic, cu condiția ca celelalte elemente să rămână neschimbate. După cum se vede în figura de mai jos, curba cererii pentru forță de muncă este identică cu curba productivității câștigului marginal. Această curbă se va îndepărta de originea graficului funcție de productivitatea marginală a muncii care variază cu prețul bunurilor sau cu productivitatea lucrătorilor. Orice

Produsul marginal și salarial



modificare a cererii pentru produsul considerat va genera o modificare a prețului. Dacă prețul

produsului crește, acesta va ridica productivitatea câștigului marginal al muncii iar antreprenorii vor putea mări numărul angajărilor.

Din graficul de mai sus se pot desprinde următoarele :

1. Curba produsului câștigului marginal este identică cu curba cererii pentru muncă.
2. Dacă câștigul marginal realizat crește, curba se deplasează spre dreapta situație în care posibilitățile sunt următoarele:

(a) Muncitorii existenți Q_1 vor câștiga salarii mai mari, salariile crescând la W_2 .

(b) Dacă se poate să mai vină muncitori în plus, numărul de muncitori va crește la Q_2 , salariile vor crește doar până la W_3 .

(c) Dacă ar fi șomaj în industrie astfel încât curba ofertei este infinit elastică, angajarea ar crește la Q_3 și salariile ar rămâne la W_1 , deoarece curba ofertei va fi orizontală.

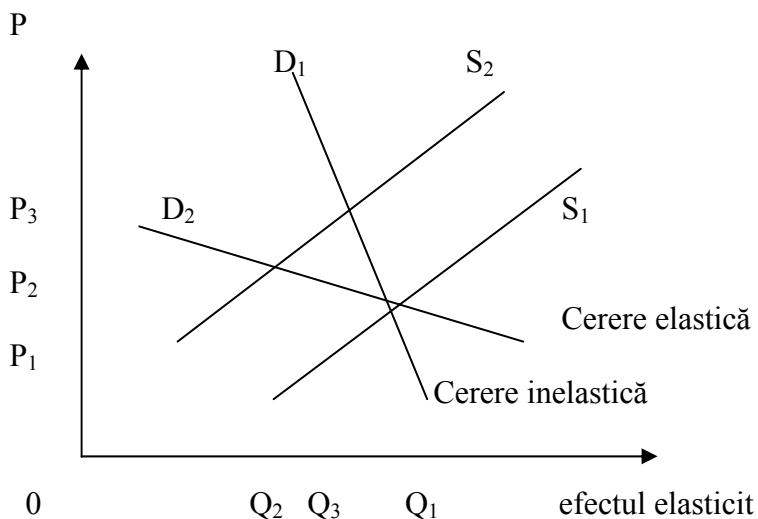
Dacă prețul produsului rămâne constant, dar productivitatea muncitorilor crește, astfel costurile pe unitatea de produs sunt micșorate, acest lucru va ridica din nou câștigul margina realizat și va încuraja antreprenorii sa angajeze mai mulți lucrători.

Elasticitatea cererii pentru muncă

Este de mare importanță în stabilirea salariilor. Dacă cererea pentru muncă este elastică, antreprenorii vor fi în stare să părăsească cu ușurință piața și, de aceea, va fi dificil pentru forța de muncă de a-și asigura mărirea salariilor. Cererea pentru muncă va fi elastică dacă: (a) cererea pentru produsul final va fi elastică; (b) forța de muncă poate fi înlocuită cu altă forță de muncă; (c) alți factori (în special capitalul) pot fi înlocuiți cu forță de muncă; (d) costurile datorate muncii reprezintă o parte mare din costurile totale.

(a) *Elasticitatea cererii pentru muncă și cererea pentru produsul final.* Furnizorul care acordă o creștere a salariilor trebuie sa mărească prețurile pentru consumatori. Ceea ce înseamnă că la fiecare valoare a prețului, cantitatea disponibilă va fi mai mică și că s-a produs o modificare a condițiilor ofertei. Diferitele efecte asupra vânzării produselor pentru care cererea este elastică, și a acelora pentru care cererea este inelastică, sunt arătate în figura de mai jos.

(b) *Elasticitatea cererii pentru forța de muncă necalificată.* Substituentul cel mai bun pentru orice fel de forță de muncă este o alta forță de muncă. Muncitorii necalificați consideră



că este dificil să obțină mărimi de salarii în fața antreprenorilor hotărâți, deoarece alți muncitori pot cu ușurință să-i substituie. Cu condiția ca cererea pentru produsul pe care acesta îl face să fie puternică, cererea pentru serviciile unui muncitor necalificat va fi inelastică. În consecință, poziția sa de negociere va fi una puternică, de vreme ce el poate să se deplaseze spre o poziție

de mai mare avantaj personal net. Forța de muncă migratoare este adeseori cea necalificată.

(c) Elasticitatea cererii pentru forța de muncă care poate fi înlocuită cu mașini

Cererea elastică ar putea fi întâlnită acolo unde este posibil să se substituie forța de muncă cu alți factori, *în special* cu capital. Politicile salariale agresive din partea muncitorilor ar putea să-i determine pe antreprenori să cumpere utilaje cu parametri performanți, ceea ce ar reduce considerabil cererea pentru forța de muncă. Cererea pentru forță de muncă va fi și mai elastică dacă astfel de utilități sunt ieftine.

Din graficul de mai sus se pot desprinde următoarele :

1. Datorită unei mărimi a prețului, curba ofertei s-a deplasat spre stânga;
2. Prețul produsului pentru care cererea este elastică, crește în mică măsură, iar cererea se contractă mult, la Q2;
3. Prețul produsului pentru care cererea este inelastică, crește mult, dar cererea se contractă puțin, la Q3;
4. Un furnizor pentru al cărui produs cererea este elastică va rezista la creșterile de salarii mai bine decât un furnizor pentru al cărui produs cererea este neelasică. Dacă este forțat să mărească salariile, el va reduce cererea pentru forța de muncă.

(d) Elasticitatea cererii pentru forță de muncă acolo unde costurile cu munca reprezintă o parte mare din costurile totale. În aceste circumstanțe, orice creștere a costurilor cu munca înseamnă o creștere considerabilă a prețului de vânzare al produsului final și o reducere a limitelor de profit, dacă cererea pentru produs este foarte elastică. Acordarea de astfel de mărimi de salarii va însemna reduceri serioase ale productivității câștigului marginal al muncii, iar antreprenorul își va reduce de aceea cererea pentru munca respectivă, la prețurile mai mari pe care trebuie acum să le platească.

Oferta de forță de muncă

Oferta de muncă depinde de structura populației, de obiceiurile caracteristice și legile privind educația și angajarea, de disponibilitatea forței de muncă de a lucra pentru salariu și alte stimulente care i se oferă, de gradul de emigrare și imigrare, ș.a.

Mobilitatea forței de muncă³⁷ constituie un factor important în evaluarea ofertei de forță de muncă în anumite scopuri sau anumite regiuni. Forța de muncă tinde să fie cel mai puternic mobilă atunci când este tânără sau necăsătorită, fiind dificil pentru aceasta să se deplaseze dintr-o zonă în alta dacă nu sunt locuințe disponibile, iar costurile sociale astfel pot fi mari. Forța de muncă este puternic imobilă atunci când este necesară recalificarea, deoarece oferta nu poate fi mărită decât prin intermediul cursurilor lungi de instruire, muncitorul în acel interval de timp fiind neproductiv. Dacă trebuie să fie reinștruiți adulții cu responsabilități familiale, din cauza șomajului structural (cauzat de modificarea cererii mondiale), atunci costurile vor fi mari. O astfel de reinștruire este adeseori frânată de către muncitorii din industria pentru care ei urmează a fi instruiți, deoarece ea duce la mărirea ofertei pentru tipul de muncă în care aceștia sunt calificați, determinând o scădere a puterii lor de negociere. O astfel de instruire este, de aceea, cel mai bine aplicată în zonele de dezvoltare a industriei unde sindicatele sunt mai puțin prezente și active.

³⁷ Se recomandă studiul “Migrația forței de muncă și procesul dezvoltării” autor lect.drd.B.Bărsan din lucrarea “Dinamica ideilor economice”, Editura Continent, Sibiu, 1998

8.2.4. Teoria salariilor bazată pe negociere

Sunt economiști care afirmă că singura teorie potrivită pentru salarii în cea de-a doua jumătate a secolului XX-lea este cea care recunoaște că deciziile legate de salarii sunt luate de două grupuri de tip monopol. Sindicatele organizate reprezintă furnizorii monopoliști de forță de muncă iar patronii sunt cumpărători monopoliști. Într-o industrie cu sindicate bine organizate și o asociație puternică reprezentând patronii, negocierile de salarii se desfășoară între aceste două grupuri organizate care devin operatori importanți pe piața salariilor. Dacă acceptăm această idee, trebuie să acceptăm de asemenea că guvernul constituie un al treilea operator pe piața forței de muncă. Guvernul adeseori urmărește să mențină economia la un anumit nivel prin tehnici destinate gestionării economiei, astfel că negociatorii nu pot opera decât în climatul activității de piață care este dominant. În al doilea rând, guvernul poate avea un rol important în prevenirea deteriorării standardului de viață a părții neorganizate a comunității, respectiv pensionari, tineri, muncitori slab organizați. Instituția guvernamentală face acest lucru printr-o politică de venituri sau prin măsuri mai subtile, “ținând partea” restului oamenilor pentru a asigura ca nici un grup de monopoliști să nu-și exploateze propria poziție.

Negocierea colectivă

Muncitorul este într-o situație vulnerabilă atunci când nu este reprezentat de nici o organizație. El deține rezerve mici, trebuie să-și găsească serviciu repede, cunoștințele sale despre piață sunt insuficiente și nu știe unde să-și ofere forța sa de muncă pentru a obține plata cea mai bună. Dacă există un surplus de forță de muncă, muncitorii pot concura unii cu alții în dezavantajul lor mutual și în beneficiul patronului. Pentru a preveni acest dezavantaj, muncitorii au format sindicate care să-i reprezinte în orice negociere ce urmează să aibă loc. Avantajele activității colective sunt de asemenea apreciate de către antreprenori. Dacă salariile sunt convenite într-o întreagă industrie, severitatea competiției este micșorată, patronii rivali neputând să-și micșoreze costul prin micșorarea salariilor și, de aici, competiția la nivel de preț este diminuată.

Funcțiile sindicatelor sunt următoarele:

(a) Asigurarea unei plăți adecvate membrilor pentru eforturile lor în serviciul în cauză. Nivelul acestei plăți poate depinde de măsura în care există asigurări sociale pentru educație, sănătate, reducerea șomajului, ajutoare de boală; dacă acestea se asigură la nivelul societății, salariile cerute vor fi mai mici. Dacă angajatul trebuie să-și asigure aceste lucruri pentru sine, va avea nevoie de un nivel mai ridicat de salariu.

(b) Asigurarea îmbunătățirii condițiilor de lucru. Aceasta include sisteme de lucru mai sigure în angajările periculoase, cum este mineritul, asigurarea de îmbrăcăminte specială și echipament de protecție acolo unde se folosesc materiale impure sau periculoase, perioade de lucru mai scurte și perioade de odihnă mai lungi, etc.

(c) Asigurarea facilităților educaționale, recreative și sociale.

8.2.5. Condiții favorabile creșterii salariilor

În general, un sindicat va putea obține concesiuni din partea patronilor sub forma măririi de salarii în următoarele condiții:

(a) Atunci când cererea pentru bunuri este puternică, astfel că antreprenorii vor putea, probabil, să transfere salariile mărite consumatorului sub forma prețurilor mai mari. Acest lucru are un efect inflaționist asupra economiei, dând un impuls de cost spiralei inflaționiste.

(b) Atunci când salariile mărite pot fi justificate pe baza productivității mărite. Se va promite realizarea de producții mai mari pe muncitor, astfel că salariile mărite nu vor trebui să impună mărirea prețurilor, ci pot fi distribuite pe un volum mai mare de marfă care se fabrică. Astfel de creșteri de productivitate se realizează prin abandonarea practicilor restrictive dirijate împotriva promovării utilajelor noi, a noilor metode de lucru;

(c) Atunci când există o prea numeroasă forță de muncă în industrie. Dacă forța de muncă poate fi convinsă să se retragă din industrie, primind un fel de cotă de plată drept compensație, muncitorii în număr mai mic care rămân în industrie se pot bucura de salarii mai mari;

(d) Atunci când antreprenorii câștigă “rente economice”, iar sindicatul dispune de suficientă forță pentru a-i determina pe patroni să renunțe la o parte din aceste profituri;

(e) Atunci când patronul lucrează cu costuri scăzute, acestea fiind obținute prin plata unor salarii mai mici decât produsul marginal net. În astfel de circumstanțe, există un puternic stimulent pentru muncitori în a se organiza iar o astfel de organizație poate obliga patronatul la concesiuni. În general însă, muncitorii care sunt exploatați în acest fel sunt dificil de organizați; ei pot fi împrăștiați în numeroase firme mici, sau locuiesc în zone în care șomajul este deosebit de puternic, ei pot fi și imigranți care nu cunosc limba.

Uneori, guvernele caută să aplice o “politică a veniturilor” care să restricționeze veniturile în moduri care sunt considerate “dezirabile”. Astfel, veniturile pot fi limitate în interesul unei politici anti-inflație, sau pentru a preveni dificultăți ale “balanței de plăți”. Uneori, aceste politici sunt evidente, nepermițându-se nici o creștere a salariilor (înghețarea salariilor), sau permițându-se doar o anumită rată de creștere anuală (constrângerea salariilor). Alteori, politicile sunt mascate manifestându-se o atmosferă de “negociere liberă” a salariilor între patroni și angajați. Presiunile se manifestă asupra negocierilor salariale prin metode cum ar fi metoda ratelor de dobândă mari sau metoda “limitelor bănești”. În cazul primului sistem, patronii care asigură mărituri de salarii trebuie să finanțeze plățile adiționale din surse financiare proprii sau să plătească rate de dobândă penalizatoare pentru împrumuturile care le acordă. Conform celui de-al doilea sistem, departamentele guvernamentale trebuie să-și limiteze cheltuielile la o mică parte din cheltuielile anului precedent. Orice mărire de salarii trebuie să fie finanțată prin reducerea în alte părți.

În ambele situații, se manifestă un fenomen cunoscut sub numele de “*deriva salariilor*”. Veniturile care nu pot fi în mod oficial mărite manifestă o derivă ușoară în sus în diferite moduri. De exemplu, s-ar putea să nu se negocieze forme de plată noi dar primele de merit ar putea fi mai generoase. Salariații pot fi promovați în servicii cu denumiri mai importante. Se dezvoltă o presiune enormă pentru îmbunătățirea reală a salariilor, iar “*deriva salariilor*” nu servește decât pentru a sublinia, pentru cei care nu beneficiază de derivă, că propriile lor poziții trebuie să fie reevaluate. Finalul unei înghețări legale a salariilor este un semnal pentru sindicate pentru a depune eforturi hotărâte în scopul de a recâștiga terenul pierdut.

8.2.6. Forme de salarizare

Fiecare formă de salarizare realizează, într-un mod specific, legătura între participarea la muncă, rezultatul muncii, salariul și alte condiții, reflectând calitatea, cantitatea și însemnătatea activității depuse.

Salarizarea în regie asigură remunerarea salariatului după timpul lucrat, fără să se precizeze în mod expres cantitatea de muncă pe care el trebuie să o depună în unitatea de timp. Fiecărui salariat i s% stabilește ce are de făcut, răspunderile care-i revin ținând seama de calificarea acestuia și de locul pe care-l ocupă în diviziunea muncii. Acest tip de salarizare se practică în acele sectoare în care lipsa de omogenitate a lucrătorilor face dificilă aprecierea muncii necesare pentru fiecare lucrare.

Salariul în acord constă în remunerarea pe operații, activități, produse etc. Durata timpului de muncă pentru efectuarea respectivei munci nu este fixată în mod expres. Acest tip de salarizare relevă mai bine legătura dintre mărimea salariului și efortul făcut de salariat, tinde să sporească productivitatea salariatului, diminuează cheltuielile întreprinderi. Această formă de salarizare este adesea contestată deoarece “goana” după cât mai multe piese realizate poate conduce la alterarea calității. Acordul poate fi individual, colectiv (pe echipe) și global (pe uzină, fabrică).

Retribuirea pe bază de remisă sau cote procentuale și pe bază de norme de muncă sunt variante ale salarizării în acord.

Salarizarea mixtă constă în remunerarea stabilă –fixă- pe unitatea de timp de regulă o zi, ce se acordă în funcție de îndeplinirea unor condiții tehnice, tehnologice, de organizare etc.

Fiecare condiție presupune un tarif, după importanța pe care o reprezintă pentru volumul și calitatea muncii, ca urmare mărimea salariului devine variabilă ca în cazul salarizării în acord. Salariul pe o zi fixat de firmă este ridicat și poate fi obținut numai în mod excepțional de salariați cu aptitudini speciale. Pentru marea majoritate a lucrătorilor nivelul acestuia reprezintă o incitație permanentă la o muncă suplimentară. Salariul fiecăruia variază de regulă în jos de la nivelul maxim spre deosebire de salarizarea în acord unde el variază în sus.

Aplicarea oricăror norme de salarizare, oricât de perfecționate ar fi ele sunt adesea contestate atât de salariați cât și de întreprinderi. Totul, în final, se poate stabili pe bază de negociere.

Cuvinte cheie:

- ◆ Cererea și oferta de muncă
- ◆ Productivitatea marginală a muncii

Studiu de caz:

Analizați cererea și oferta de forță de muncă înalt calificată în județul Sibiu, în ultimul deceniu.

Bibliografie:

- Abraham-Frois, Gilbert, Economia politică, București, Editura Humanitas, 1994
- Albert, Michel, Capitalism contra capitalism, București, Editura Humanitas, 1994
- Athanasiu, Alex., Totul despre șomaj, Editura Rentrop & Straton, București, 1997
- Aznar, George, Emploi: la grande mutation, Hachette, Paris, 1996
- Brown, Lester, Probleme globale ale omenirii, Editura Tehnică, București, 1998
- Dăianu, Daniel, Funcționarea economiei și echilibrul pieței, Editura Academiei Române, București, 1994
- Didier, Michel, Economie: regulile jocului, Editura Humanitas, București, 1998
- Dobrotă, Niță, (coord.) Economie politică - Manualul Catedrei de Economie politică din A.S.E., Agenția Eficient, București, 1992
- **** Economie politică, Catedra de Economie Politică a Univ. "Babeș-Bolyai" Cluj-Napoca, 1998
- Heyne, Paul, Modul economic de gândire (Mersul economiei de piață libere), Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991
- Keynes, J.M., Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și banilor, Editura Științifică, București, 1970
- Popescu, Dan, Istoria gândirii economice, Editura Continent, Sibiu, 1999
- Popescu, Dan, (coordonator) Dinamica ideilor economice, Editura Continent, Sibiu, 1998
- Whitehead, Geoffrey, Economia, Editura Sedona, Timișoara, 1997

Cap. 9 PIAȚA MONETARĂ

9.1. Cadrul conceptual

9.1.1. Piața monetară

Este parte a sistemului financiar-monetar în care au loc tranzacții cu monedă, din confruntarea cererii cu oferta de monedă în funcție de prețul ei.

Obiectul cererii și ofertei pe piața monetară îl formează masa monetară, moneda-numerar sau/și banii de cont.

Purtătorii cererii și ofertei de monedă sunt agenții economici care stabilesc între ei relații de schimb în desfășurarea activității economice.

Prețul tranzacției cu moneda este rata dobânzii. Ea este o mărime variabilă în timp, influențată de raportul dintre cerere și ofertă, de starea economiei și de riscul tranzacției.

9.1.2. Concepte care operează pe piața monetară

Sistemul monetar este un ansamblu de reglementări legale cu privire la moneda unui stat. Moneda este ban de metal sau de hârtie care are curs legal pe teritoriul unui stat.

Banii sunt echivalentul general al valorii mărfurilor, fiind ei înșiși o marfă.

Moneda ca o categorie macroeconomică, este recunoscută ca mijloc de schimb și mijloc de plată. Pentru ca moneda să fie acceptată de agenții economici la tranzacții trebuie să fie durabilă, convenabilă, divizibilă, stabilă etc.

Masa monetară ca și concept este privită sub două aspecte ca stoc și ca flux.

Ca stoc masa monetară constă din totalitatea instrumentelor bănești de care dispun agenții economici non-financieri dintr-o economie națională la un moment dat, pentru achiziționări de bunuri materiale și servicii, achitarea datoriilor, sau pentru economisire și acumulare.

Ca flux masa monetară reprezintă masa medie de bani care circulă pe piață într-o anumită perioadă de timp.

Din punct de vedere calitativ masa monetară are două componente:

- disponibilitățile bănești propriu-zise (bani cash, bani lichizi), cu lichiditate perfectă;
- disponibilități semi-monetare (cvasibani) care pot fi transformate mai greu sau mai ușor în bani lichizi.

Lichiditatea monetară măsoară masa monetară existentă la un moment dat la agenții economici ca stoc și masa monetară folosită ca flux într-un interval de timp.

Rata lichidității este raportul între nivelul mediu anual al masei monetare și nivelul tranzacțiilor economice mijlocite de monedă.

Viteza de circulație a monedei este tot un raport care măsoară rapiditatea sau încetineala tranzacțiilor, ca și viteza cu care circulă veniturile.

Între rata lichidității și viteza de circulație a monedei există raport invers proporțional.

Agregatul monetar desemnează o parte constitutivă a masei monetare și semi-monetare, parte autonomizată prin funcțiile ei, prin agenți specializați care emit instrumente de schimb și de plată, prin instituțiile financiar-bancare care le gestionează și prin fluxurile economice reale pe care le mijlocesc.

Numărul agregatelor monetare, ca și denumirile componentelor diferă de la o țară la alta.

În țara noastră în prezent s-au autonomizat două agregate monetare M_1 și M_2 adică bani și cvasibani.

Agregatul monetar M_1 reprezintă masa monetară în sens restrâns formată din numerarul în circulație, conturile bancare operabile prin cecuri aparținând rezidenților non-financiari și cecurile la purtător.

Agregatul monetar M_2 , reprezintă masa monetară în sens larg, cuprinzând în plus față de M_1 depozitele la vedere, aflate în conturile bancare neoperabile prin cecuri; depunerile la casele de economii, depozitele pe termen aflate în bănci; acțiuni ale fondului de ajutor reciproc ce pot face obiectul unor tranzacții monetare.

Echilibrul monetar este un raport optim între masa monetară aflată în circulație și sumele de monedă necesare pentru efectuarea tuturor activităților economice ce se realizează prin intermediul băncilor. Simplu, echilibrul monetar se exprimă prin egalitatea dintre cererea și oferta de bani.

9.2. Cererea și oferta de monedă pe piața monetară

Piața monetară are rolul de a compensa excedentul cu deficitul de monedă și de a regla cantitatea de monedă în economie.

9.2.1. Cererea de monedă

Cererea de monedă provine de la agenții economici ce desfășoară activitate economică pentru a-și realiza interesele și care se află la un moment dat în situația de a recurge la împrumuturi (credite).

Purtătorii cererii de monedă sunt:

- întreprinderile care își finanțează activitățile economice;
- trezoreria pentru a-și finanța deficitul bugetar;
- băncile și instituțiile financiare care au nevoie de credite;
- populația care desfășoară diferite activități.

Cererea de masă monetară este condiționată de necesitățile agenților economici pentru a-și procura bunurile materiale sau pentru a-și plăti serviciile. De asemenea, cererea de monedă este influențată de volumul tranzacțiilor la un moment dat și de viteza de rotație a banilor. În acest caz masa monetară se află în raport direct proporțional cu volumul tranzacțiilor și invers proporțional cu viteza de circulație a banilor.

Un alt factor de influență a masei monetare aflate pe piață este comportamentul agenților economici, în sensul că unii păstrează bani lichizi ca măsură a veniturilor, alții dețin bani lichizi pentru a-i plasa în afaceri profitabile sau alții îi folosesc în scopuri speculative.

Cu privire la cererea de monedă J.M.Keynes a conceput o funcție a cererii, formată din două componente, prima are la bază motive economico-psihologice iar a doua scopuri speculative.

9.2.2. Oferta de monedă

Oferta de monedă provine de la instituțiile financiar-bancare care au astfel de atribuții și de la agenții economici care dispun de resurse monetare la un moment.

Purtătorii ofertei de monedă de pe piață sunt: băncile, casele de economii și de pensii, societățile de asigurare; instituții financiare cu disponibilități, trezoreria dacă are excedente, populația și banca centrală. Banca de emisiune emite monedă pentru a se finanța bunurile care au nevoie de credit sau pentru acoperirea deficitului bugetar de stat.

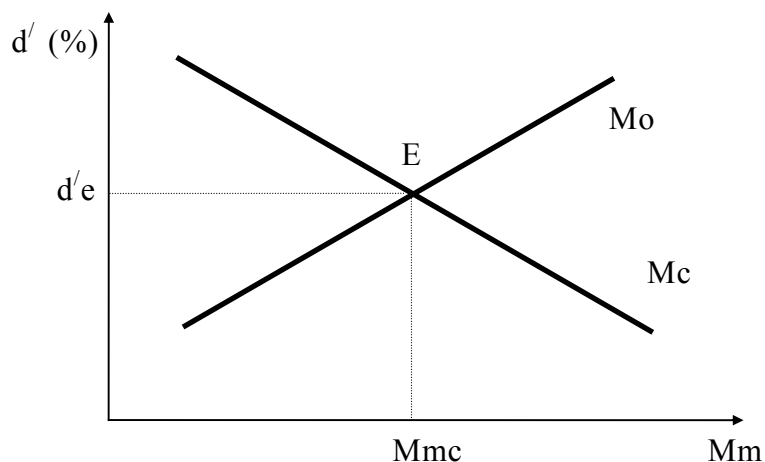
Banca Centrală deține monopolul emisiunii monetare. Emisiunea de monedă se face în concordanță cu creșterea economică. Emisiunea suplimentară de monedă determină un proces inflaționist.

Băncile comerciale oferă monedă de cont, scripturală prin acordarea de credite agenților economici. Orice pasiv sub formă de credit (obligații de plată) figurează la bancă ca un activ, sub formă de creanță (drepturi de încasat). Băncile comerciale își corelează operațiunile cu banca centrală.

Trezoreria efectuează cea mai mare parte a plăților prin intermediul băncilor comerciale și a băncii centrale. Trezoreria se servește de propria monedă, având facilitatea de a crea monedă. Direct trezoreria oferă monedă prin împrumuturile pe care le contractează la diferite bănci comerciale sub formă de obligațiuni emise.

9.2.3. Starea de echilibru pe piața monetară

Pentru o anumită rată a dobânzii, (d'), evoluția cererii și ofertei de monedă tinde spre starea de echilibru pe piața monetară. Dacă se reprezintă grafic rata dobânzii în funcție de masa monetară (M_m) și se trasează dreapta cererii de monedă (M_c) și dreapta ofertei de monedă (M_o), ele se intersectează într-un punct. Acest punct marchează punctul de echilibru



(E) al pieței monetare.

9.3. Segmentarea pieței monetare

Piețele monetare sunt specializate în plasarea și atragerea de fonduri pe termen scurt, inclusiv acordarea și luarea de credite de valori mari. În aceste condiții piața monetară are mai multe segmente.

9.3.1. Piața scontului

Specializată în cumpărarea și vânzarea cambiilor. Cambiile sunt ușor de transformat în lichidități și reprezintă o formă de investire pe termen scurt.

Cambiile sunt titluri de plată și credite emise de companii care conțin obligația debitorului de a plăti o sumă de bani la scadență, beneficiarului cambiei.

9.3.2. Piața interbancară

Este piața în care băncile se împrumută reciproc pe termen scurt. Motivele împrumutului sunt: probleme legate de nevoia urgentă de lichidități; pentru a oferi fonduri pe termen scurt, în cazul finanțării unor mari companii; pentru a permite băncilor mari să atragă fonduri, pe care să le ofere băncilor mici care nu au posibilitatea să se împrumute direct de pe piață.

Piața interbancară oferă băncilor posibilitatea de a-și rezolva problemele de lichiditate fără să apeleze la banca centrală. Pe această piață băncile își fixează propriile rate ale dobânzilor. Aceste rate ale dobânzii evoluează de la caz la caz.

9.3.3. Piața certificatelor de depozit

Pe această piață se negociază certificate de depozit. Acestea sunt înscrisuri care confirmă, că o anumită sumă de bani a fost depozitată la bancă, iar acest înscris poate fi răscumpărat de bancă la o anumită dată sau cu o anumită rată a dobânzii. Deosebirea dintre un certificat de depozit și un cont de depozit constă în faptul că certificatele sunt negociabile. Acesta poate fi vândut înainte de scadență, sunt concepute „la purtător” și sunt extrem de lichide.

Avantajul băncii care emite certificate de depozit constă în faptul că fondurile rămân la bancă pe toată durata de timp pentru care au fost emise.

Certificatele de depozit pot fi cumpărate de către: bănci sau companii care au un surplus de monedă de investit și de persoane fizice care au posibilități de investiții.

9.3.4. Piața efectelor de comerț

Efectele de comerț au forma titlurilor de credit negarantate cu o scadență situată între 7 zile și 3 luni. Acestea sunt emise de mari companii, bănci și guverne deoarece reprezintă o modalitate de atragere de fonduri (nu împrumuturi) foarte puțin costisitoare. Efectele de comerț au titlu de valoare la purtător și reprezintă o investiție de mare lichiditate.

9.3.5. Piețe internaționale

Piața națională operează în cadrul unei țări și în moneda națională.

Piețele internaționale reprezintă un ansamblu de tranzacții pentru atragerea și plasarea de monedă, fonduri în valută, ex. piața eurovalutelor.

Piața eurovalutelor este piața pe care sunt plasate și atrase fonduri pe termen scurt exprimate în eurovalută. Ex. de eurovalute: eurodolari, sunt dolari depozitați la o bancă din Londra sau România; euromărci, depozit în mărci deținut în Austria și altele. Pentru ca o valută să fie considerată eurovalută trebuie să fie convertibilă și să aibă activitate pe piața internațională. O valută activă este o valută tranzacțională și cotate zilnic pe piețele internaționale.

9.4. Operațiuni pe piața monetară

Operațiunile pe piață au ca finalitate intrarea în posesie a cantității de monedă de către cei care o solicită. După modul în care este implicată averea celui ce solicită împrumuturi, operațiunile sunt: operațiuni fără garanție și operațiuni cu garanție.

Băncile, instituțiile financiare și alți agenți economici care au disponibilități bănești libere, acceptă să pună la dispoziția celor care solicită împrumuturi fără garanție dacă au certitudinea că aceștia au capacitatea de a restitui împrumuturile.

Operațiunile cu garanție se desfășoară în condițiile în care cel ce caută să se împrumute (debitorul) nu prezintă garanție că posedă capacitatea de a restitui împrumutul din motive diverse.

În operațiunile de împrumut cele mai implicate sunt băncile care au învățat să creeze monedă scripturală. Măsura în care banca poate crea depozite bancare și creșterea în acest mod a depozitelor este indicată de multiplicatorul de credite.

9.4.1. Multiplicatorul de credite

Un împrumut realizat de o bancă presupune existența unui depozit la o altă bancă din sistem. Depozitele, mai puțin partea de lichiditate, constituie disponibilități pentru noi împrumuturi. Al doilea împrumut generează un mare depozit în monedă scripturală, care la rândul lui poate să fie din nou împrumutat, mai puțin partea de lichiditate. În acest proces stocul de bani scripturali crește până când depozitele nou create sunt cu mult mai mari de cât împrumutul inițial.

Exemplu: Fie un depozit bancar la vedere la care un procent este reținut pentru lichiditate, iar restul din depozit este utilizat pentru alt împrumut.

Banca A acordă un împrumut de 5.000.000 lei unui agent economic care are cont la banca B. Banca B reține 20% ca rezervă de lichidități, iar restul de 80% împrumută unei alte firme care are cont la altă bancă C, adică 4.000.000 lei, că banca C reține pentru rezerva de lichidități 20% și 80% împrumută unei alte firme care are cont la banca D și anume 3.200.000 lei pentru că 80.000 lei le a reținut ca rezervă de lichiditate ș.a.m.d.

Se observă că multiplicatorul de credit MC este invers proporțional cu rezerva de lichiditate RL.

$$MC = 1 / RL \quad \Rightarrow \quad MC \cdot RL = 1$$

Disponibilul a fost de 5.000.000 lei rezerva de lichiditate de 20%.

$$MC = 100\% / 20\% = 5$$

$$5.000.000 \text{ lei} \cdot 5 = 25.000.000 \text{ lei}$$

Multiplicatorul de credit se calculează prin raportarea lui 100% la procentul rezervei de lichiditate, proporția de depozite ce trebuie păstrată ca rezervă. În cazul nostru 5.000.000 lei a generat noi depozite de 25.000.000 lei la un multiplicator de credit de 5.

Piața monetară acționează în direcția creșterii masei bănești prin trei tipuri de operații:

- acordarea de credite în care băncile au un rol determinant;
- acoperirea deficitului bugetar prin intervenția băncii centrale la sesizarea trezoreriei;
- convertibilitatea devizelor în monedă națională în care tot băncile se implică.

9.4.2. Rata dobânzii

Extinderea cantității de monedă prin operațiunile de creditare este influențată de mărimea dobânzii pe care trebuie să o plătească debitorul (cel ce se împrumută) creditorului (care împrumută), pentru folosirea disponibilităților bănești ale creditorului până la restituirea împrumutului.

Dobânda D se calculează ca produs dintre suma împrumutată C , rata dobânzii d și durata creditului n .

$$D = C \cdot d \cdot n$$

Exemplu: O bancă acordă 5.000.000 lei cu o rată de dobânzi de 30% pe timp de 2 ani.

Mărimea dobânzii va fi: $D = 5.000.000 \cdot 30\% \cdot 2 = 3.000.000$ lei

Pentru activitatea pe care o depune, banca revendică un câștig, un profit.

Profitul se determină ca diferență între câștigul băncii (dobânda încasată de bancă pentru creditul acordat din care se scade dobânda pe care o plătește celor care depun bani la ea) și cheltuielile de funcționare a băncii.

9.5. Principalele doctrine economice cu privire la piața monetară

Economistul englez **J.M. Keynes**, cunoscând economia de piață și formele ei clasice pune în anii '30 bazele unui nou curent de gândire economică. Noua teorie economică era axată pe ideea că economia de piață este bună în principiu, dar mersul ei este influențat de acțiunea unei legi psihologice fundamentale, care lasată să acționeze de la sine influențează negativ echilibrul economic, generând crize, șomaj etc.

Autorul teoriei susține că este necesară cunoașterea temeinică a mecanismelor economiei de piață pentru a se acționa. J.M.Keynes susține că echilibrul economic a fost încălcat în sensul că oferta de mărfuri și servicii a luat-o înaintea cererii solvabile, a acelei cereri pentru care existau mijloace de plată la cumpărători. Fiindcă nu este de ajuns să ai nevoie de mărfuri, servicii și să le ceri, trebuie să ai cu ce să le plătești.

Politicile economice inspirate de teoria generală a lui Keynes au sprijinit dezvoltarea economică a statelor înainte și după cel de al doilea război mondial.

Însă noile fenomene apărute în societate ca inflația, deficitele bugetare, datoria publică au intrat în contradicție cu teoria generală, ceea ce a determinat apariția neokeynesismului care a îmbunătățit teoria, luând în considerare cerințele creșterii economice, rolul interdependențelor economice la scară mondială și mecanismele economice de piață.

Economiștii de seamă care au îmbunătățit teoria sunt: R.F. Harrod, P.A. Samuelson, G. Myrdal, J. Robinson și alții.

M. Friedman, economist american este autorul unei interesante dar și controversate teorii monetariste de esență neoclasică, în sensul că recunoaște nevoia folosirii unor măsuri guvernamentale, cerute de redresarea economiei dar în limite naționale.

Domeniul monetar este considerat esențial într-un sistem economic dar neglijat de adepții economiilor dirijate, care au pus accent în politicile anticriză și antișomaj, pe politicile fiscale și bugetare.

Principiile care stau la baza teoriei monetariste sunt: economia liberă de piață privată este cea mai bună și eficientă; în funcționarea ei rolul principal îl are moneda; între volumul activității economice și masa monetară există un raport precis, care se stabilește cel mai corect în condițiile pieței libere; când economia devine mixtă (particulară și publică), iar statul se amestecă în treburile economice private, recurgând la manevre cu masa monetară, economia se dereglează; inflația este rezultatul acestei dereglări; inflația este un fenomen monetar contemporan; cel mai bun remediu al ei este restabilirea drepturilor economiei de piață liberă prin îndepărtarea implicării exagerate a statului în economie.

Teoria școlii monetariste caută remediu inflației, a cărei cauză este evoluția anormal de rapidă a cantității de monedă față de volumul producției.

După părerea autorului cauzele principale sunt:

- nevoia sporită de bani a guvernului care recurge prin inflație la un impozit indirect forțat la populație;
- marile cheltuieli guvernamentale pentru măsuri antișomaj și anticriză;
- erori comise de băncile centrale.

M. Friedman susține că singurul remediu împotriva inflației de care dispune guvernul constă în a cheltui mai puțin și a fabrica mai puțină monedă.

„Nu există altă soluție” M. Friedman.

Cuvinte cheie:

- ◆ piață interbancară
- ◆ excedent și deficit de monede
- ◆ multiplicator de credit
- ◆ rata dobânzii

Studiu de caz:

Piața monetară din România în contextul tranziției la economia de piață: subiecți și evoluție.

Temă de seminar:

Așa cum am arătat în grafic pentru o anumită rată a dobânzii, cererea și oferta de monedă devin egale, cele două drepte se intersectează în punctul E. Piața monetară se află în echilibru. Indicați grafic modificarea poziției de echilibru:

- a) în cazul creșterii cererii de monedă,
- b) în cazul scăderii cererii de monedă,
- c) în cazul scăderii ofertei de monedă,
- d) în cazul creșterii ofertei de monedă.

Bibliografie:

Dumitru Ciucur și colab. „Economia politică”, Ed. Economică 1995

L. Ionescu și N. Negrus, “Băncile și operațiunile bancare”, Ed. Economică 1996

Simona Gaftoniuc „Finanțe internaționale”, Ed. Economică 1997

Cap.10 PIAȚA DE CAPITAL

Orice economie este caracterizată de existența și funcționarea unor piețe specializate în tranzacționarea de active financiare. Circuitul activelor financiare, de la ofertanții de fonduri (investitorii) la utilizatorii de fonduri, are drept scop satisfacerea nevoilor economice, finalizarea fiind profitul.

O economie sănătoasă depinde, în mod vital, de transferurile eficiente de fonduri de la cei ce economisesc către firme și persoane ce au nevoie de capital - economia depinde de *piețe financiare eficiente*.

Ca urmare a industrializării crescânde a țărilor dezvoltate, majoritatea oamenilor lucrează pentru corporații și cea mai mare parte a economiilor sunt canalizate către instituții cum sunt: casele de pensii, fondurile mutuale sau companii de asigurări. Aceste instituții posedă peste 90% din totalul obligațiunilor corporative și aproximativ 60% din capitalurile acționarilor ce nu aparțin blocurilor de control sau companiilor-mamă.

Entitățile ce doresc să împrumute bani sunt puse în legătură cu cei ce dispun de surplusuri de fonduri în cadrul piețelor financiare. Fiecare piață operează cu titluri financiare diferite, servește unor clienți diferiți sau acționează în părți diferite ale țării.

10.1. Concepte de bază ale pieței financiare

Considerăm **activul** ca fiind un bun aparținând unei persoane și care poate fi valorificat în activitatea economică. În raport cu natura procesului de valorificare, activele sunt de două feluri: reale și financiare.

Activele reale sunt constituite din bunuri corporale (tangibile) sau incorporale (intangibile) care, integrate în circuitul economic, generează venituri în viitor sub formă de profituri, rente, chirii etc. (din engleză “tangible” sau “real assets”).

Activele financiare sunt materializate în înscrisuri (hârtii ori înregistrări în cont) care consacră drepturile bănești ale deținătorilor lor, precum și drepturile acestuia asupra unor venituri viitoare rezultate din valorificarea activelor respective (dobânzi, dividende, etc.).

După tipul activelor care se negociază și mecanismul prin care acestea sunt introduse în circuitul economic, piața financiară este formată din *3 mari sectoare*: piața bancară, piața monetară, piața de capital.

Piața bancară se caracterizează prin tranzacții cu *active bancare nonnegociabile*, a căror lichiditate este maximă. Societățile bancare au rol de intermediere între investitori și utilizatori, pe baza relațiilor de credit. Se caracterizează prin risc redus, siguranță (posibilitatea retragerii activelor în orice moment).

Piața monetară este caracterizată prin tranzacții cu *active financiare pe termen scurt* de către societățile financiare. Activele monetare au grad ridicat de lichiditate și sunt negociabile (exemple de active financiare pe termen scurt: depozite bancare, bilete la ordin, cecuri, certificate de depozit).

O componentă distinctă a pieței monetare este **pieța valutară**, care asigură conversia activelor dintr-o valută în alta.

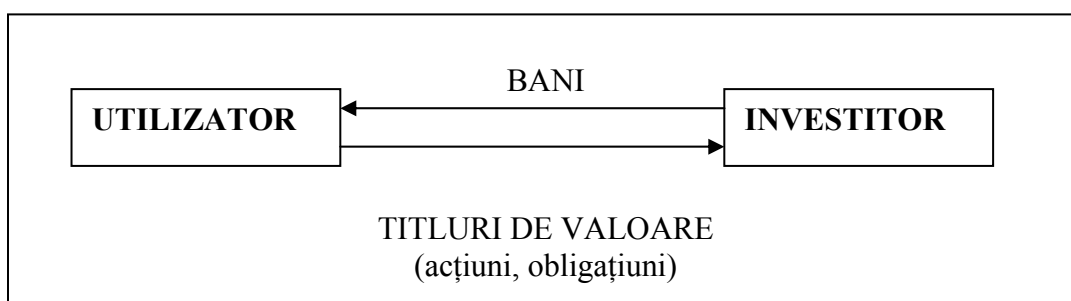
Piața de capital este specializată în tranzacții cu *active financiare pe termen mediu și*

lung. Acest tip de active au un grad de risc mai mare și sunt negociabile.

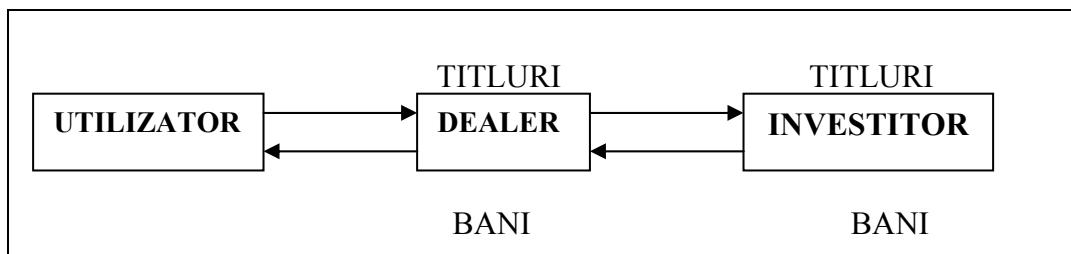
Motivația principală a unei piețe de capital constă în economia și plasarea valorilor mobiliare ale agenților economici în căutare de capital, către posibili investitori, deținători de excedente bănești.

Mișcarea fondurilor în economie se poate face, fie ca o **finanțare indirectă** (prin concentrarea fondurilor disponibile în bănci și utilizarea acestor resurse pentru creditarea utilizatorilor de fonduri), fie ca o **finanțare directă** (prin emisiuni de titluri financiare de către utilizatorii de fonduri). Și finanțarea directă poate avea forme în care se apelează la intermediari. Transferurile de capital între cei ce economisesc și cei ce au nevoie de capital se poate face în trei modalități diferite:

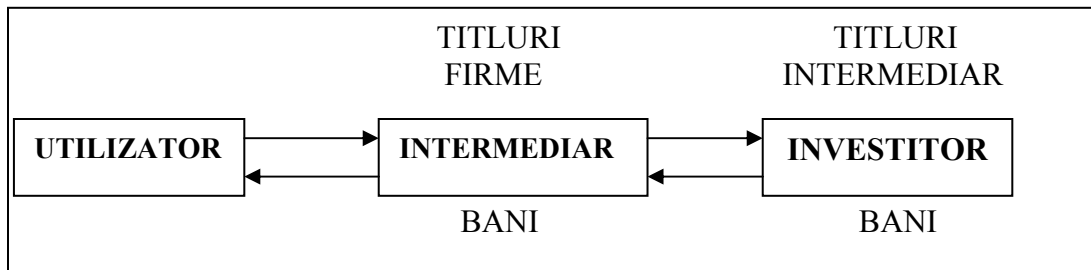
1. **Transferuri directe** de bani și titluri de valoare, atunci când o firmă vinde acțiuni sau obligațiuni, direct către investitori, fără să apeleze la intermediari.



2. **Transferuri prin intermediul unui dealer** (o casă de investiții). Dealer-ul servește drept intermediar și facilitează emisiunea de titluri financiare.



3. **Transferuri printr-un intermediar financiar** (bancă, fond mutual). Intermediarul obține fonduri emițând propriile titluri de valoare și apoi utilizează banii pentru a cumpăra titlurile emise de unele firme.



Acești intermediari financiari fac mai mult decât un simplu transfer de bani și titluri, ei creează produse financiare noi.

În cazul finanțării directe, se stabilește o rețea între emitenții de titluri (**cererea de fonduri**) și investitori (**oferta de fonduri**). Deci, ca pe orice piață se confruntă cererea și oferta. În cazul pieței capitalului: cererea și oferta de capital.

Cererea de capital este din partea societăților publice și private, instituții financiar-bancare naționale și internaționale, societăți de asigurări, etc.

Cererea de capital poate fi *structurală* (se concretizează în finanțarea de investiții productive și acțiuni sociale, constituirea capitalurilor financiare ale societăților publice și private, etc.) sau *legată de factori conjuncturali* (indisponibilitatea resurselor financiare interne, necesități financiare determinate de deficitele bugetare și ale bilanțelor de plăți, etc.).³⁸

Debitorii se pot clasifica, fie după activitatea economică, fie după scopul urmărit. După primul criteriu, debitorii pot fi: guvernele, întreprinderile publice și private fără profil financiar, instituții financiare, instituții monetare centrale, etc. După scopul urmărit avem pentru finanțarea industriei și gospodăriei comunale, petrol și gaze naturale, transport și servicii publice, bănci și finanțe, organizații internaționale, scopuri generale.

Oferta de capital provine din economisire. Persoanele fizice și juridice care dispun de astfel de economii le pot depune la bănci sau le pot investi, fie în investiții reale, fie în plasamente.

Investitorii pot fi *individuali* (persoane fizice sau juridice care realizează tranzacții de dimensiuni modeste) sau *instituționali* (societăți sau instituții care fac tranzacții de dimensiuni mari: bănci, societăți de asigurare, societăți de investiții, fonduri mutuale, fonduri de pensii).

10.2. Tipologia piețelor de capital

Piețele de capital sunt de mai multe feluri:

Piața primară este piața pe care sunt negociate pentru prima oară titlurile financiare nou emise.

Piața secundară este piața pe care sunt tranzacționate valori mobiliare aflate deja în circulație. Această piață creează lichiditate pentru investitori.

Piața obligațiunilor este piața pentru instrumente d edatorie de orice fel.

Piața acțiunilor este piața pentru tranzacționarea acțiunilor comune și preferențiale ale companiilor private.

Piața de licitație este piața în care tranzacționarea este condusă de o parte terță, în funcție de suprapunerea prețurilor la ordinele primite de a cumpăra sau a vinde valori mobiliare.

Piața de negocieri este piața în care vânzătorii și cumpărătorii negociază între ei prețul și volumul tranzacției, direct sau prin intermediul brokerului sau dealerului.

Piața OTC (*over the counter*) sau *la ghișeu* este o piață prin telefon, telex sau computer localizată la sediile brokerilor sau dealerilor. Este o piață de negociere și în general este pentru obligațiuni.

Piața organizată este o piață cu reguli de tranzacționare fixate. Are o localizare fizică

³⁸ Anghelache, G., *Piețe de capital și tranzacții bursiere*, EDP, București, 1997, p. 12.

centrală. Este o piață de licitație. Acțiunile sunt tranzacționate în principal pe aceste piețe.

Piața la vedere (piață în numerar) este piața pe care titlurile financiare sunt tranzacționate pentru livrare și plată imediată.

Piața la termen (piață futures) este piața pe care titlurile financiare se tranzacționează pentru livrare și plată ulterioare.

Piața opțiunilor este piața pe care se tranzacționează contracte de opțiuni. Astfel de contracte sunt executate la opțiunea deținătorului.

În funcție de momentul în care se face tranzacția, piața de capital se divide în două segmente dependente temporal: primară și secundară.

Piața primară are rolul de plasare a emisiunilor de titluri pentru atragerea capitalurilor pe termen mediu și lung, atât pe piețele interne de capital, cât și pe piața internațională.

Odată puse în circulație, titlurile mobiliare fac obiectul tranzacțiilor pe **pieța secundară**. Existența acestui tip de piață oferă posibilitatea deținătorilor de acțiuni și obligațiuni să le valorifice înainte ca acestea să aducă profit (dividende sau dobânzi).

Piața secundară reprezintă, în același timp, modalitatea de a concentra în același loc investitori particulari sau instituționali, care pot vinde sau cumpăra titluri mobiliare având garanția că acestea au valoare și pot fi reintroduse oricând în circuit.

Piața secundară este și expresia aproape perfectă a reglării libere între cererea și oferta de valori, fiind un barometru, în primul rând, al nevoii de capital, dar și al stării economiei, societății și politicului unei țări.

Asigurând mobilitatea capitalurilor, a lichidităților pe termen mediu și lung, a negociabilității oricărui titlu plasat pe piața primară, piața secundară, atrage atât investitorii de profesie cât și pe cei de ocazie, în speranța unui profit maxim în timp record.

Prețul la care se negociază titlurile mobiliare, ca expresie a cererii și ofertei, reprezintă și echilibrul a doi factori opuși: maximizarea rentabilității unui titlu și minimizarea riscului (ambele referitoare la dividende sau la dobânzi sau la prețul de vânzare-cumpărare în viitor).

10.3. Valori mobiliare

Titlurile financiare reprezintă modul de existență a activelor nebancale. Ele sunt exprimate într-un înscris (document scris sau înregistrare electronică), care atestă existența unei relații contractuale între emitent și deținător și *garantează* drepturile posesorului lor (în engleză *securities*). Din acest punct de vedere ele fac parte din categoria *titluri/or de valoare de credit*, având o serie de trăsături, în cadrul lor făcându-se deosebire între cele comerciale și necomerciale.

Titlurile comerciale includ atât titlurile care exprimă un drept real asupra mărfii aflate în depozit (recipisa de depozit - englezescul “warehouse receipt”) sau pe vas (conosamentul – englezescul “bill of lading”), cât și titlurile care constată o creanță comercială a deținătorului lor (efecte de comerț).

Titlurile necomerciale includ titlurile de valoare care rezultă din operațiuni financiare pe termen scurt (instrumente monetare) sau pe termen lung (instrumente de capital).

Titlurile de capital permit transformarea unor valori imobiliare prin esența lor (pământ, clădiri, echipamente) în valori mobiliare prin natura lor (acțiuni, etc.)

Titlurile financiare au o anumită valoare (hârtii de valoare). Deținătorul lor se află în

poziția de investitor - a investit fondurile sale și și-a asumat riscul. Din acest punct de vedere, titlurile financiare sunt drepturi, pretenții (engleză “*claims*”) asupra unor venituri viitoare.

Valoarea intrinsecă a titlurilor se determină prin calcul și este funcție de rezultatele plasamentului, de veniturile viitoare ale investiției.

Valoarea de piață se formează în mod curent în raport cu cererea și oferta pentru titlurile respective și reflectă estimările, anticipările oamenilor de afaceri privind performanțele activului respectiv.

Titlurile financiare sunt titluri de valoare care dau dreptul deținătorilor - investitori - de a obține în condițiile specificate în titlu, o parte din veniturile viitoare ale emitentului.

Produsele bursiere reprezintă totalitatea titlurilor financiare ce se tranzacționează pe piața de capital. Din punctul de vedere al modului în care sunt create, produsele bursiere pot fi: primare, derivate, sintetice.

Titlurile **primare** sunt emise de utilizatorii de fonduri pentru mobilizarea capitalului propriu (se numesc și instrumente de proprietate, din englezescul “*equity instruments*”, cum sunt de exemplu acțiunile) și cele folosite pentru atragerea capitalului împrumutat (se numesc și instrumente de datorie din englezescul “*debt instruments*” cum sunt de exemplu obligațiunile). Rolul lor este dublu:

- de a asigura mobilizarea capitalului pe termen lung,
- de a acorda drepturi asupra veniturilor bănești ale emitentului.

Titlurile **derivate** sunt produse bursiere rezultate din contracte încheiate între emitent (vânzător) și beneficiar (cumpărător) și care dau celui din urmă drepturi asupra unor active ale emitentului la o scadență viitoare, în condițiile stabilite prin contract. Titlurile derivate sunt de două feluri: contracte futures și opțiuni.

Produsele **sintetice** rezultă din combinarea de către societatea financiară a unor active financiare diferite și crearea unui instrument de plasament nou.

În continuare, vom analiza mai în amănunt cele două tipuri principale de titluri financiare: acțiuni și obligațiuni.

Acțiunile (englezescul “*shares*”) sunt titluri financiare emise de o companie pentru constituirea, mărirea sau restructurarea capitalului propriu. Sunt valori mobiliare care reprezintă o cotă parte din capitalul social al unei societăți și care încorporează drepturi sociale și patrimoniale.

În funcție de drepturile conferite, distingem două tipuri de acțiuni: acțiuni comune și acțiuni preferențiale.

Acțiunile comune dau drept de vot, dau drept la dividend (dividendul este un venit variabil), dreptul la informare, etc.

Acțiunile preferențiale nu dau drept de vot, în schimb dau drept la un dividend fix care se plătește înaintea celui variabil.

Mai distingem între *acțiuni nominative* (cele care au înscrise numele deținătorului iar transferarea dreptului de proprietate se face nominal) și *acțiuni la purtător* (toate drepturile conferite de acțiune revin celui ce deține acțiunea).

La emisiune prețul este *valoarea nominală* (valoarea paritară) ce rezultă din împărțirea capitalului social la numărul de acțiuni.

Obligațiunile (englezescul “*bonds*”) sunt titluri reprezentative ale unei creanțe a deținătorului asupra emitentului, care poate fi statul, un organism public sau o societate comercială. Ele dau dreptul la încasarea unei dobânzi și vor fi răscumpărate la scadență de

către emitent.

Pentru emitent, obligațiunile reprezintă un instrument de mobilizare a capitalului de împrumut. Ele au valoare nominală și dau drept de încasare a unui cupon (dobânda).

Emisiunea se poate face, fie *ad pari* (la valoarea nominală), fie *sub pari* (sub valoarea nominală). Rambursarea se poate face, fie *ad pari*, fie *supra pari* (peste valoarea nominală).

Tipuri de obligațiuni:

- obligațiune ipotecară ("*mortgage bond*") sunt obligațiuni pentru care datoria este garantată cu ipotecă pe activele emitentului,

- obligațiune generală ("*debenture bond*") care este o creanță pe ansamblul activelor emitentului,

- obligațiune asigurată ("*collateral trust bond*") când este garantată cu titluri asupra unor terți, deținute de emitent și depuse la un garant,

- obligațiune cu fond de răscumpărare ("*sinking fund bond*") când emitentul alimentează periodic un fond din care va răscumpăra la scadență obligațiunea,

- obligațiune retractabilă ("*callable bond*") când poate fi răscumpărată înainte de scadență,

- obligațiune convertibilă ("*convertible bond*") când poate fi preschimbată, la opțiunea deținătorului, în acțiuni.

Deosebiri între acțiuni și obligațiuni:

	Acțiune comună	Obligațiune
1. Definiție	Parte din capitalul unei S.A	Fracțiune dintr-un împrumut
2. Rolul deținătorului în gestiune	Drept de vot în Adunarea Generală	Nici un rol
3. Veniturile pentru deținători	Dividende (funcție de rezultat)	Dobândă obligatorie, fixă
4. Riscuri asumate	Mari: - evoluția nefavorabilă a afacerii - lichidare	Mici: - nerambursare - creditorii au prioritate
5. Durata de viață	Nelimitată	Limitată (scadență)

10.4. Bursele de valori și importanța lor pe piețele de capital

Piețele secundare pentru titluri financiare (piețele bursiere) pot fi organizate în două modalități principale:

-sub formă de bursa de valori (engl. "stock exchange", fr. "bourse"),

-sub formă de piețe interdealeri sau "la ghișeu" (OTC – Over the Counter) sau piețe de negociere.

Bursele de valori sunt instituții de o importanță deosebită în ansamblul mecanismelor de reglare a economiei de piață, deținând o poziție dominantă pe piețele interne de capital și pe piața internațională.

Bursa de valori se definește prin existența unei instituții care dispune de spații pentru tranzacții unde se concentrează cererea și oferta de titluri financiare și se realizează

negocierea, contractarea și executarea contractelor în mod deschis, în conformitate cu un regulament cunoscut.

Acest mod de organizare a pieței de valori presupune centralizarea tranzacțiilor cu titluri financiare, prin concentrarea ordinelor de vânzare-cumpărare într-un anumit spațiu (sala de negociere) și efectuarea tranzacțiilor cu ajutorul unui personal specializat (agenții de bursă). În prezent, prin utilizarea mijloacelor electronice de transmitere și executare a ordinelor, tranzacțiile se pot realiza fără prezența efectivă a agenților de bursă.

Bursele de valori reprezintă piețe de capital oficiale unde se vând și se cumpără valori mobiliare în scopul mobilizării de capitaluri financiare pe termen mediu și lung, solicitate pentru realizarea unor importante acțiuni economice și sociale pe plan național și internațional.

În ultimele decenii piața bursieră tinde să se extindă. Pentru a putea fi tranzacționate la bursă, firmele trebuie să îndeplinească o serie de condiții. Ca reacție sau creat piețe bursiere noi:

- piata titlurilor necotate, unde accesul e permis în condiții mai puțin limitative (bursa secundară),
- piețe terțe (bursa terțiară, "hors-cote"), unde pot fi tranzacționate acțiunile firmelor tinere, ce acționează în domenii cu riscuri mari.

O expansiune deosebită pe piețele americane și japoneze au cunoscut piețele interdealeri sau OTC, care permit accesul la tranzacții pentru un număr de titluri ce nu îndeplinesc condițiile de a fi cotate la bursele propriu-zise.

Piața OTC este constituită din relațiile între comercianții de titluri (dealeri) precum și între ei și clienți. Conexiunile sunt realizate prin intermediul mijloacelor computerizate de transmitere și prelucrare a informației.

Prezentăm în paralel caracteristicile burselor propriu-zise și ale piețelor OTC.

Burse

Localizarea tranzacțiilor într-un spațiu determinat, în săli de negociere

Accesul direct pe piață este limitat la membrii bursei și la titlurile acceptate în bursă.

Negocierea și executarea contractelor se realizează de personal specializat, prin licitație publică.

Realizarea tranzacțiilor este supusă unor reguli ferme instituite prin lege și regulament. Agenții de bursă au anumite obligații.

Datorită concentrării ordinelor și a mecanismului tranzacțional se formează un curs unic pentru titlurile negociate.

OTC

Lipsa localizării; tranzacțiile sunt executate în birourile societăților financiare care acționează în calitate de dealeri.

Accesul este mai larg, atât pentru clienți, cât și pentru titluri; există numeroși creatori de piață.

Tranzacțiile se realizează prin negocieri directe vânzător-cumpărător, rolul de contraparte avându-l dealerul.

Reglementare mai puțin fermă și cuprinzătoare; de regulă, este realizată de asociațiile dealerilor.

Deoarece prețurile sunt stabilite prin negocieri izolate, acestea pot să varieze de la un dealer la altul.

Piața OTC din S.U.A. — NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation - Sistem Automat de Cotare al Asociației Naționale a Comercianților de

Titluri) — se întemeiază pe o rețea de comunicații electronice între dealeri. Comercianții de titluri nu negociază direct cu clienții, față în față: ei își obțin informațiile necesare de pe ecranele computerelor și negociază tranzacțiile prin telefon.

Odată cu progresele tehnologice se vorbește despre un nou tip de piață bursieră, piața electronică, aceea în care informația se transmite și se prelucrează prin utilizarea unor sisteme de computere.

Bursele de valori sunt organisme foarte sensibile la multiplele influențe pe care le declanșează evenimentele economice, social-politice și valutare.

Bursele pun în evidență starea conjuncturală a economiei, înregistrează mersul afacerilor marilor companii industriale și comerciale, culeg și prelucrează informații privind situația economico-financiară și a balanțelor de plăți externe ale țărilor. Orice tranzacție încheiată la bursă este cauzată de interesele clienților și la rândul ei, produce efecte asupra evoluției cursurilor valorilor mobiliare negociate. Mărimea cursului acestor titluri crește, scade, rămâne constant, pe un anumit interval de timp în funcție de starea conjuncturală, și, în ultimă instanță, de încrederea pe care o are publicul în starea generală a economiei și a finanțelor fiecărei țări.

Bursa este un termometru; ea nu este cauza unei situații, ci dă numai măsura acelei situații.

Bursa de valori îndeplinește mai multe **funcții**:

1. Bursa are un rol central în procesul finanțării activității economice.

Alimentarea capitalurilor împrumutate se poate face prin două căi:

- împrumut bancar (finanțare indirectă),
- emisiune de titluri sau obligațiuni (finanțare directă). Bursa apare ca un dispecer de fonduri.

2. Bursa este nucleul pieței capitalurilor.

La bursă cotează cele mai importante firme din fiecare țară, iar cursul acțiunilor se stabilește zilnic prin mecanismul tranzacțiilor în funcție de cererea și oferta de acțiuni. Bursa este importantă din cel puțin două puncte de vedere:

- în plan microeconomic - la bursă se stabilește valoarea pe piață a unei firme (valoarea capitalizată) care se calculează înmulțind numărul de acțiuni cu cursul acțiunii;
- în plan macroeconomic - bursa reprezintă un indicator al situației economico-financiare a țării reflectat prin indicele bursier (indicele bursier este o medie a cursurilor celor mai importante acțiuni cotate la bursă).

3. Bursa este o pieță de plasament pentru deținătorii de capital. Cei ce dețin fonduri disponibile investesc în titluri de valoare ori de câte ori dividendul previzionat este mai mare decât rata medie a rentabilității și când se obțin câștiguri din operațiunile cu titluri financiare.

4. Bursa este o pieță de tranzacții între corporații.

Prin cumpărarea de acțiuni se concretizează practic puterea de decizie asupra unei firme până la controlul complet asupra acesteia:

- deținerea a peste 10 la sută din acțiunile unei firme dă dreptul participării în Consiliul de Administrație al firmei respective,

- deținerea a peste 33,3 la sută din acțiunile unei firme oferă posibilitatea creării așa-zisei minorități de blocaj (ceea ce conferă un drept de veto),
- deținerea a peste 51 la sută din acțiunile unei firme conferă control asupra acelei firme.

Pentru ca piața secundară să-și poată îndeplini rolul ce-i revine în economia modernă, ea trebuie să îndeplinească o serie de *cerințe*:

- lichiditatea, ceea ce înseamnă că pe piața respectivă trebuie să fie o abundență de fonduri disponibile și de active financiare; o piață lichidă este una în care există posibilitatea de a vinde și cumpăra operativ și fără întreruperi active financiare. Lichiditatea garantează funcționarea continuă a pieței.
- eficiența are în vedere existența unor mecanisme de realizare operativă la costuri cât mai reduse a tranzacțiilor. Cu cât costurile sunt mai mici, atractivitatea pentru investitori este mai mare.
- transparența prevede accesul direct și rapid la informațiile relevante pentru deținătorul de active financiare. Este o condiție a eficienței.
- corectitudinea este legată de transparență. Crearea unui cadru viguros pentru a reglementa tranzacțiile este sarcina *organizării pieței*.
- adaptabilitatea presupune răspunsul prompt al pieței la noile condiții economice și extraeconomice.

10.5. Piața de capital în România.

Succesul trecerii la economia de piață depinde vital nu atât de problema proprietății sub aspect juridic, dar mai ales de managementul proprietății. Obiectivul strategic al tranziției este formarea și dezvoltarea piețelor specializate, împreună cu toate conexiunile și mecanismele specifice.³⁹

Constituirea și dezvoltarea unei piețe de capital în România sunt legate de procesul de privatizare a întreprinderilor cu capital de stat. În paralel, apariția unor firme noi cu capital particular, concură la accelerarea procesului de creare a unei veritabile piețe de capital, și deci și a unei burse de valori.

Începuturile piețelor bursiere de mărfuri și valori în țara noastră pot fi situate în secolul trecut. Apariția în a doua jumătate a secolului XIX a Bursei de Mărfuri și Valori în câteva mari orașe românești s-a sprijinit pe îndelungate și bogate tradiții comerciale, pornind de la relațiile economice dezvoltate cu lumea greacă.

În 1881 ia naștere prima lege în domeniul burselor: “Legea asupra bursei, mijloacelor de schimb și mijloacelor de mărfuri”, care pune bazele organizării bursei în România. În ianuarie 1882 se inaugurează la Iași “Bursa de Comerțiu”, iar la sfârșitul aceluiași an cea de la București. Legea din 1881 a fost modificată și înlocuită în 1904 cu “Legea asupra burselor de comerț”. Urmează apoi o reorganizare a bursei de mărfuri pe baza Legii Madgearu din 1929. Activitatea bursei s-a întrerupt în 1941.

După o întrerupere de cinci decenii bursa de valori a fost reînființată în anul 1995, pe baza deciziei 20/21.04.1995 a Comisiei Naționale a Valorilor Mobiliare.

³⁹ Ghilic-Micu, B., Bursa de valori, Editura Economică, 1997, p.184.

Cuvinte cheie:

- ◆ activ real
- ◆ activ financiar
- ◆ piațabancară
- ◆ piața monetară
- ◆ piața de capital
- ◆ piața primară, secundară
- ◆ acțiuni, obligațiuni
- ◆ burse de valori
- ◆ piață extrabursieră

Studiu de caz:

Analiza modului de organizare și a operațiilor ce se efectuează la Bursa Monerar-Financiară și de Mărfuri Sibiu

Temă de seminar:

1. Care sunt asemănări și deosebirile între o bursă de valori propriu-zisă și piața extrabursieră?
2. Prin ce modalități se pot realiza transferurile de capital între cei ce economisesc și cei ce au nevoie de capital?
3. Care sunt caracteristicile acțiunilor, dar ale obligațiunilor?
4. Enumerați funcțiile bursei de valori.
5. Organizarea și funcționarea Bursei de Valori București.
6. Organizarea și funcționarea pieței extrabursiere RASDAQ.

Bibliografie:

Ghilic-Micu, B., Bursa de valori, Editura Economică, 1997.
Anghelache, G., *Piețe de capital și tranzacții bursiere*, EDP, București, 1997.
*** Economie politică Editura Economică, București, 1995

Cap. 11 DOBÂNDĂ. PROFITUL.

În economiile moderne de piață, dobânda și profitul reprezintă forme de venit pentru subiecții economici. Obținerea acestora este determinată de existența pieței capitalului, pieței monetare, și de a pieței bunurilor și serviciilor. Deși sunt tratate împreună în literatura de specialitate, dobânda și profitul sunt realități distincte, fiecare cu rolul său deosebit de important în înțelegerea fenomenului în care funcționează o economie de piață în general.

11.1. Forme ale dobânzii.

Dobânda poate fi caracterizată ca un fenomen complex cu numeroase implicații în activitatea economică, conferindu-i o importanță deosebită atât pe țărâm teoretic, cât și practic, cu o mare capacitate de a sintetiza starea și tendința unei economii.

Dobânda este deci, parte a profitului pe care întreprinzătorul debitor (banca, ori persoană fizică sau juridică) sub formă de plată la scadența stabilită anterior, pentru un împrumut în baza contractului de credit încheiat între cei doi parteneri.⁴⁰

Prin urmare, ***dobânda*** este rezultatul unor relații economice între diferiți subiecți, ce se desfășoară pe piață. Ea constituie un venit pentru proprietarul unui capital antrenat într-o activitate economică oarecare sub formă de excedent, în raport cu suma (capitalul) avansată.

Într-o economie de piață mărimea dobânzii este rezultatul acțiunii conjugate a cererii și ofertei, pentru capitalul împrumutat și a concurenței pe piață. Pentru cel care oferă banii (creditor), dobânda este o recompensă pentru pierderea venitului pe care l-ar fi obținut din investirea capitalului împrumutat.

Dobânda se exprimă cu ajutorul a ***doi indicatori***:

1. suma absolută (D) ;
2. rata dobânzii anuale (venit anual) , exprimată în procente (d) .⁴¹

$$d = \frac{D}{C} \cdot 100$$

unde : C = capitalul (suma) avansat

$$\rightarrow D = d \cdot \frac{C}{100}$$

Acești doi indicatori exprimă numai ***mărimea dobânzii simple***, adică plata pentru serviciul adus de capitalul împrumutat, în condițiile necapitalizării dobânzii. În realitate dobânda simplă este mai rar întâlnită, dar ea reprezintă punctul de pornire pentru calculul ***dobânzii compuse***, care presupune o capitalizare a dobânzii, calculându-se dobândă la dobândă.

$$D = (1 + d)^n, \text{ unde } d = \text{rata dobânzii anuale}$$

n = numărul de ani

sau:

⁴⁰ Dicționarul complet al economiei de piață, Soc. „Informația” București 1994, pg 131

⁴¹ Economie Politică, Editura Economică, București 1995, pg 264

$$D = S_n - C \Rightarrow S_n = C(1+d)^n; S_n = \text{capital propriu plus dobânda}$$

unde S_n = suma ce revine proprietarului după n ani de folosire a capitalului avansat (C) + dobânda cuvenită pe n ani.

Dobânda compusă se aplică deseori în activitatea băncilor comerciale, a instituțiilor financiare, a caselor de economii.

Pentru înțelegerea cazului, să luăm un exemplu:

3. un capital împrumutat (avansat) = 1000 lei;
4. capitalul se va folosi 10 ani;
5. rata dobânzii = 5%.

Deoarece dobânda anuală cuvenită este capitalizată, dobânda totală pentru cei 10 ani se determină astfel :

$$S_n = 1000(1 + 5\%)^{10}$$

$$S_n = 1000 \cdot 1,62889 = 1.628,89 \text{ lei}$$

$$D = 1.628,89 - 1000 = 628,89 \text{ lei}$$

Dobânda astfel cuvenită proprietarului capitalului avansat este venitul obținut pentru serviciul prestat în condiții normale. Dacă utilizarea capitalului respectiv se produce în condiții de *risc*, acesta este acoperit de plăți suplimentare care majorează suma primită de proprietar.

Prin urmare, dobânda totală cuprinde compensația pentru risc, plata unor servicii și dobânda netă. Compensația pentru risc se pretinde de proprietar în eventualitatea insolvenței voluntare sau involuntare a celor care au utilizat capitalul, precum și a reducerii valorii monedei naționale. Nivelul dobânzii se stabilește, deci, în procent față de valoarea împrumutului primit și poate fi influențat prin mijlocirea ratei de rescont a băncii centrale (respectiv a B.N.R.) .

Pe lângă dobânda simplă sau compusă, literatura de specialitate cunoaște și ***dobânda fixă sau variabilă***, care se percepe periodic, în funcție de condițiile pieței.

În loc de concluzie se poate afirma că dobânda este un surplus plătit proprietarului peste mărimea capitalului utilizat și reprezintă o formă de venit care se poate exprima numai printr-o economie de piață și numai în activitățile care sunt eficiente, unde se produce mai mult decât se cheltuiește. Desigur, aceasta ar trebui să fie starea normală, proprie oricărei economii de piață modernă, altfel, dobânda își pierde din rațiunea ei de a fi.

Factorii care determina nivelul dobânzii

Ca un element al contractului intervenit între proprietarul capitalului și cel care solicită împrumutul, ***nivelul dobânzii*** este acceptat de cei doi ca urmare a negocierii de durată sau a uneia operative. Fiecare dintre părți dorește să aibă, în contextul acceptării soluției anumite orientări care să motiveze și să justifice decizia adoptată. Se pune deci, problema discernerii și considerării ***factorilor*** cu audiență și acceptabilitate generală.

Un prim factor îl constituie ***productivitatea capitalului*** (o anumită productivitate a capitalului), adică o anumită rată a profitului, aflate într-o dinamică determinată de evoluții și conjuncturi.

Întreprinzătorul, atunci când își propune să împrumute un capital suplimentar, trebuie să evalueze realist posibilitățile de profitabilitate (dimensiunile profitului), întrucât el va trebui să stimuleze corespunzător deținătorul de capital.

Astfel, contractul încheiat care include ca un element semnificativ nivelul dobânzii, este de fapt un acord între cele două părți interesate, sau altfel spus un compromis între acestea. Angajându-se în a plăti o anumită dobândă, întreprinzătorul admite o anumită diminuare a profitului său net.

Prin urmare:

Profitul total = Dobândă + Profit net

De exemplu:

$$20 = 5 + 15$$

$$20 = 8 + 12$$

$$20 = 11 + 9$$

$$20 = 10 + 10 \text{ ș.a.m.d.}$$

Rezultă că productivitatea capitalului poate fi diferită de la o etapă la alta, fapt perceptibil de ambele părți care își vor stabili poziții în consecință.

Compromisul sau maniera de a ajunge la înțelegere trebuie să persiste în relațiile dintre cele două părți, asigurându-se astfel permanența condițiilor de mișcare a capitalului.

Dacă se ia în considerare numai interesul celui ce economisește, dezvoltând la acesta simțul de economisire, se creează premisele menținerii și creșterii ritmului de dezvoltare economică.

Pe de altă parte, deținătorii de capitaluri suplimentare, trebuie să aprecieze gradul real de productivitate al acestuia, atunci când își formulează pretențiile cu privire la dobânzi, creând condiții ca întreprinzătorii să continue să existe și să poată astfel fructifica și în viitor capitalul oferit.

Evitent, aceste poziții nu se manifestă ca atitudini personale, ci ca o sumă a lor, în relațiile pe care cele două părți le întrețin pe piețele de capital.

Ca urmare a celor prezentate mai sus se desprinde ușor faptul că la perioade date, nivelul dobânzii reflectă și exprimă nivelul de productivitate a capitalului de care este strâns legat.

Un al doilea factor general ce determină nivelul dobânzii îl constituie **lichiditatea**.

Independent de orice alte condiții, proprietarul capitalului preferă acea formă de împrumut care să îi asigure lichiditatea, apelându-se la termene scurte.

Dacă se procedează la o angajare mai îndelungată a resurselor și implicit orice diminuare a lichidităților însoțită de o creștere a sumelor plătite ca dobânzi, duce la o creștere a nivelului dobânzii.

Stabilirea nivelului dobânzii în cadrul contractului încheiat între cele două părți este deci și o expresie a compromisului între proprietarii capitalului care doresc o cât mai ridicată lichiditate și întreprinzătorii interesați în a plăti o dobândă cât mai mică.

Un al treilea factor general ce determină nivelul dobânzii îl reprezintă **riscul rambursării**.

Rambursarea la termen este o condiție esențială a contractului încheiat între cele două părți. Ea constituie de asemenea o cerință generală ce poate fi asigurată, dacă fiecare întreprinzător și-a luat toate măsurile necesare de evitare și acoperire a acestui risc.

Aceste cerințe, în general acceptate conduc la **separarea elementelor de structură** a dobânzii în:

6. **dobânda pură** care este costul utilizării capitalului;

7. **sumele plătite** pentru recuperarea riscului nerambursării, respectiv pentru acoperirea pagubelor suferite pe această cale.

O asemenea considerare a riscului și a soluțiilor de acoperire motivează o politică personală a proprietarilor de capital (inclusiv a celor care-l au în folosință, adică băncile) în domeniul dobânzilor, orientată după gradul de risc și funcție de condițiile reale pe care le are fiecare întreprinzător ce a solicitat un împrumut.

În acest sens, semnificativ este faptul că deponenții care asigură partea cea mai însemnată a resurselor băncilor (de exemplu) sunt, în majoritatea țărilor, asigurate prin instituții speciale cu privire la redobândirea integrală a sumelor depuse. Evident, plățile pentru asigurarea depozitelor deponenților constituie un cost pentru instituțiile specializate (bănci), dar este totodată și un element de cost al creditului.

Al patrulea factor, esențial în determinarea nivelului dobânzii îl constituie **raportul dintre oferta și cererea de capital**.

Oferta de capital este condiționată, în primul rând de nivelul economisirii în țara respectivă, de opțiunile populației de a economisi, în funcție și de condițiile existente. Nivelul economisirii este stimulat bineînțeles și de nivelul dobânzii, dar oricare ar fi el, există un nivel dat al economisirii. Determinat de preferințele oamenilor de a economisi este și nivelul individual al câștigurilor și implicit, nivelul și preferințele către consum.

De asemenea, stabilitatea economică și politică are un rol important în încurajarea constituirii capitalului. Fenomenele de instabilitate politică și de dezechilibru economic (exemplu inflația), diminuează nivelul economisirii și influențează negativ dimensiunile resurselor de formare a capitalului.

Cererea de capital este intercondiționată de trei poli importanți: guvernul, firmele și persoanele care solicită împrumut, deopotrivă influențați de evoluția activității economice și tendințele de dezvoltare a investițiilor.

Așa cum s-a precizat anterior, nivelul dobânzii astfel determinat este **dobânda de bază**, la care se mai adaugă evident factorul de risc, care majorează acest nivel diferențiat pe fiecare din solicitanții împrumutului.

Trebuie remarcat faptul că nivelul dobânzilor, în dimensiunile sale din fiecare etapă, are o influență majoră asupra economiei, afectând dezvoltarea și expansiunea sa, cheltuielile de consum și investițiile.

11.2. Dobânda nominală și dobânda reală

Aprecierile cu privire la nivelul dobânzii pot fi valabile numai când stabilitatea monetară asigură la expirarea termenului contractului, recuperarea integrală a valorii avansate, respectiv o putere de cumpărare echivalentă momentului acordării împrumutului. Perioada caracterizată prin permanente, intense și generalizate fenomene inflaționiste influențează evident acest proces și accentuează tot mai tare riscul eroziunii capitalurilor. Acest risc cuprinde pierderile pe care proprietarii capitalurilor le-ar suferi prin faptul că valoarea reală (la momentul de referință) a ratelor de rambursare a împrumutului nu ar acoperi integral capitalul împrumutat, evaluat în aceiași termeni.

În aceste situații, proprietarii capitalurilor nu renunță a-și valorifica disponibilitățile prin împrumuturi, dar vor căuta prin condițiile contractuale să-și asigure compensațiile corespunzătoare pentru pierderile suferite prin deprecierea monedei, prin ridicarea nivelului dobânzii ș.a.m.d.

Deci, în condițiile procesului inflaționist se desprinde concluzia potrivit căreia **rata dobânzii** implică două ipostaze:

8. **dobânda nominală** exprimată ca atare (prin rata curentă de piață);

9. **dobânda reală**, exprimată ca diferență între dobânda nominală și gradul de eroziune a capitalului, determinat de evoluția procesului inflaționist.

Se desprinde concluzia că dobânda reală este direct proporțională cu dobânda nominală, și invers proporțională cu gradul de depreciere al monedei.

$$\text{Așadar, rata dobânzii reale} = \frac{1 + \text{rata dobanzii nominale}}{1 + \text{rata inflatiei}} - 1$$

De exemplu :

10. dacă rata inflației este de 5% și rata dobânzii este de 15%, vom avea o rată a dobânzii reale $\frac{1 + 0,15}{1 + 0,05} - 1 = \frac{1,15}{1,05} - 1 = 1,0952 - 1 = 0,0952$ respectiv 9,52%

Evoluțiile dobânzii reale în lumea contemporană, după cum o demonstrează statisticile în domeniu, merg către dispariția diferențelor dintre dobânda nominală și dobânda reală.

11.3. Profitul - rezultat al activității economice

Profitul reprezintă câștigul realizat sub formă bănească dintr-o acțiune, operație sau exercitarea unei activități. El se determină ca diferență între ceea ce se încasează și ceea ce se plătește în activitatea economică sau ca diferență între prețul de vânzare și costul produsului (serviciului) provenit din activitatea respectivă.

Cuvântul „**profit**” este de origine latină și provine de la verbul „proficere” care înseamnă a progresa, a da rezultate, care în cele din urmă a căpătat semnificația de a da sau a aduce profit. Prin aceasta se explică faptul că profitul este considerat venit sau o formă a venitului. De felul cum este folosit cuvântul profit, se poate desprinde faptul că are și multe înțelesuri. După unii specialiști în domeniu, numeroasele sale accepțiuni sunt contradictorii, excluzându-se una pe cealaltă. În cele din urmă se ajunge la concluzia că ele reflectă în fond **trei modalități majore**⁴² de a concepe profitul.

Prima modalitate se oprește la **punctul de vedere oficial** (legislativ, juridic) și statistic al profitului, care decurge din semnificația termenului latin original. Potrivit acestuia, profitul mai este cunoscut și sub denumirea de beneficiu și se determină, după cum s-a mai spus, ca diferență între veniturile și costurile firmei. Ca urmare, profitul poate fi considerat un avantaj realizat sub formă bănească dintr-o acțiune, operație sau activitate economică. Orice firmă care nu obține profit, nu poate progresa și nu se poate dezvolta. Lipsa profitului îi face pe subiecții economici să rămână cu activitatea neschimbată „înghețată” la aceiași parametrii, iar în cele din urmă degradându-se.

În acest context, toate activitățile lucrative într-o economie de piață trebuie să aibă ca scop obținerea de profit. Acesta reprezintă suma ce se impozitează. Legislația în domeniu, și statisticile oficiale, publicate în diferite țări, reflectă (cu mici deosebiri) această concepție. Tot aici se fac deosebiri între activitățile firmelor, **profitul fiind o categorie generală**, în afara

⁴² Economie Politică, Editura Economică București 1995, pg 279

căreia nu există nici o altă formă de venit. Este limpede, că se face distincție între firme și activități economice care obțin profit și care nu-l pot obține.

Problema cea mai importantă care se pune este determinarea corectă a mărimii profitului, a legalității lui și nu de ce o firmă poate obține profit și alta nu.

Potrivit metodologiilor oficiale, așa cum rezultă din reglementările în vigoare în fiecare țară, **profitul** reprezintă o sumă globală, care teoretic și practic este formată din două componente⁴³:

- profitul legitim sau legal;
- profitul nelegitim sau nelegal.

- **Profitul legitim** reprezintă suma realizată în contextul respectării prevederilor legale pe parcursul întregii activități, inclusiv a prevederilor legate de metodologia de calcul. Atât pentru organele oficiale cât și pentru subiecții economici este de dorit ca diferența dintre venituri și costuri să reprezinte profitul, pentru a înlătura orice alte aspecte neplăcute ce decurg din nerespectarea legalității. Privite lucrurile din punct de vedere moral-social, acesta este profitul normal și orice profit obținut pe alte căi decât cele legale nu i se cuvine celui ce-l dobândește

- **Profitul nelegitim** se realizează prin încălcarea deliberată sau nu a prevederilor legale. Acestea se referă la: înregistrare nejustificată a costurilor, atribuirea unor cote procentuale de profit peste cele admise de lege, sustragerea de la plata impozitelor și taxelor, duble înregistrări etc. Funcție de situația dată și de faptul că un asemenea fenomen este depistat de autoritățile oficiale sau de parteneri înșelați, suma astfel determinată poate fi preluată la bugetul statului sau restituită celor păgubiți. Totuși, practica a demonstrat că în multe cazuri, firmele își însușesc profituri nelegale și nici nu sunt „descoperite” de organele legale, dar acest risc planează asupra lor timp îndelungat, până în momentul prescrierii încălcării legalității, dacă legile în vigoare au o asemenea prevedere. Dacă nu, încălcarea legislației în domeniu atrage după sine oricând, măsurile corespunzătoare.

Conform legilor din fiecare țară, profitul este impozabil. Unitățile economice deținătoare de profit pot dispune de el numai după plata impozitului.

Uneori, după afirmația unor specialiști, sfera profitului firmei se extinde asupra tuturor rezultatelor financiare. În cele din urmă, **profitul reprezintă o formă a profitului net**, care rămâne la dispoziția firmelor. Spunem acest lucru, deoarece profitul stă pe de o parte la baza asigurării resurselor pentru autofinanțarea agenților economici, iar pe de altă parte asigură resursele pentru cointeresarea lucrătorilor. Privit din acest unghi, profitul se autonomizează ca formă a produsului net tocmai din rațiuni economice.

Profitul se creează din munca lucrătorilor productivi, în ramurile de producție, iar realizarea lui efectivă are loc în sfera circulației, când se realizează de fapt valoarea mărfii. Prin urmare, profitul se realizează efectiv când sortimentele și calitatea bunurilor răspund cererii solvabile. Dacă bunurile nu corespund necesităților consumatorilor, ele nu se vând, iar profitul nu se formează.

Profitul îndeplinește rolul de pârghie principală și instrument de conducere a subiecților economici și de stimulare materială a lucrătorilor în desfășurarea unei activități eficiente. El este, așa cum susțin unii specialiști „motorul esențial al societății”⁴⁴.

⁴³ Academician N.N. Constantinescu, Reforma economică. În folosul cui?, Editura Economică, București, 1993

⁴⁴ Jean Fourastie, „La realite economique” Paris, 1978, pg197

Mărimea și dinamica profitului reflectă în mod sintetic calitatea întregii activități economice (de producție sau prestări servicii), **reprezentând principalul indicator calitativ**. Profitul joacă rolul de indicator economic calitativ, după Jean Fourastie, dacă acesta se formează „într-o oarecare atmosferă economică, în care costurile sunt corect calculate, unde prețurile rezultă dintr-o piață liberă, unde prețurile de vânzare se formează fără a fi impuse de stat”.⁴⁵

După unele teorii, profitul poate fi:

- **profit brut** care rezultă ca diferență între cifra de afaceri și remunerația aporturilor productive, altele decât cele ale întreprinzătorilor;
- **profit minimal sau profit necesar** care este egal cu suma remunerațiilor minimale ale diferitelor aporturi productive ale întreprinzătorului și acelea la care el renunță (la aportul său);
- **profit pur** care este egal cu eventualele diferențe pozitive între profitul brut și profitul minimal.

Profitul minimal apare ca un agregat a trei remunerații distincte:

11. dobânda la capital, care se calculează după rata în vigoare pe piața monetară și piața imobiliară;
12. salariul de conducere, care reprezintă acea evaluare prin analogie după care întreprinzătorul se pune în serviciul unei terțe persoane;
13. recompense de inițiativă, care constituie o apreciere subiectivă a remunerării necesare pentru a accepta consecințele pe care le comportă faptul de a-și asuma inițiativele economice.⁴⁶

Între **funcțiile principale ale profitului**, amintim:

- a) **Funcția de orientare generală a activității economice**. Datorită obținerii profitului din activitățile economice desfășurate, oamenii sunt incitați în luarea deciziilor de dezvoltare a activităților respective. Când se speră că se obține câștig dintr-o anumită direcție, capitalurile și forța de muncă se orientează spre aceasta. Deci, activitatea economică se îndreaptă în acest sens favorabil consumatorilor realizându-se o producție crescândă, la un consum de asemenea în creștere.
- b) **Funcția ca sursă principală de autofinanțare**. Profitul permite degajarea surselor necesare dezvoltării economice, finanțarea opțiunilor riscante care deschid calea viitorului. Există o strânsă legătură între deciziile de investiții și existența surselor proprii. Partea de profit care alimentează autofinanțarea, pare a fi o condiție fundamentală a dezvoltării firmelor în general.
- c) **Funcția ca instrument de stimulare economică**. După efectuarea prelevărilor privitoare asupra profitului brut, ca de exemplu, dobânzile privind capitalul, dobânzile bancare ș.a, ceea ce rămâne se repartizează astfel:
 - ◆ pentru autofinanțarea firmei;
 - ◆ pentru stimulente materiale;
 - ◆ pentru nevoi socio-culturale;
- d) **Funcția ca mijloc de control al eficacității** firmei și a muncii membrilor acesteia. Personalul firmelor are dreptul la o parte din profitul obținut, fiind incitat deci în reducerea costurilor de producție.

⁴⁵ Jean Fourastie, "La realite economique" Paris, 1978, pg184

⁴⁶ Economie Politică, Editura Porto-Franco, Galați, 1992 Pg151

e) *Funcția de indicator sintetic al activității economice.* Gradul de rentabilitate al unei firme se calculează cu ajutorul ratei profitului, care este raportul dintre profitul obținut de o firmă într-o perioadă dată și costul de producție:

$$R_p = \frac{P}{C_p} \cdot 100$$

Prin urmare, rata profitului reflectă măsura în care unitatea economică reușește să valorifice toți factorii care concură la obținerea profitului, în special mărimea volumului producției, reducerea costului de producție, îmbunătățirea calității produselor, accelerarea vitezei de rotație a capitalului.

Așa după cum s-a mai spus, profitul este una din categoriile economice cele mai controversate din știința economică. Pentru aceasta, trebuie subliniat că literatura de specialitate cunoaște o diversitate a teoriilor privitoare la profit.

Astfel, Adam Smith consideră că profitul este un scăzământ din produsul muncii muncitorului, un produs al muncii neplătite. El numește profit ceea ce este produs net. A arătat în mod just că salariul și profitul sunt categorii economice generate de legi diferite, că mărimea profitului nu depinde de cantitatea de muncă cheltuită de capitalist, ci de mărimea capitalului acestuia.

David Ricardo a înlăturat inconsecvențele lui Adam Smith în explicarea originii profitului și a afirmat în mod clar ideea că izvorul acesteia îl constituie o parte din munca muncitorului, care este însușită de capitalist.

Pentru D. Ricardo este absolut natural ca o parte din valoarea creată de muncitori să fie însușită de capitaliști sub formă de profit. El a respins părerea lui Smith despre venituri ca sursă a valorii potrivit căruia în capitalism salariul și profitul pot crește simultan. Ricardo a arătat ca nu e posibilă creșterea unuia decât pe seama celuilalt.

J.B. Say a respins explicația dată de A. Smith și D. Ricardo profitului ca fiind un scăzământ din munca muncitorului salariat⁴⁷.

El a analizat profitul așa cum se prezintă sub forma dobânzii și a beneficiului întreprinzătorului pe care le-a rupt de profit și le-a explicat prin izvoare diferite. Dobânda este considerată de către el ca un venit al capitalului, un rezultat al serviciilor săvârșite de capital, iar beneficiul întreprinzătorului ca o plată a muncii, o recompensă pentru riscul și talentul acestuia.

Cuvinte cheie:

- ◆ dobândă simplă, compusă;
- ◆ riscul nerambursării;
- ◆ profit legitim,
- ◆ nelegitim
- ◆ dobândă reală și nominală.

Întrebări:

Ce este dobânda?

Care sunt formele principale ale dobânzii?

⁴⁷ Economie Politică, Editura Porto-Franco, Galați, 1992 pg154

Care sunt factorii ce determină nivelul dobânzii?
Prin ce se diferențiază dobânda nominală de dobânda reală?
Ce este profitul și care sunt principalele sale funcții?

Temă de seminar:

Cunoscându-se diferitele nivele ale ratelor dobânzilor aplicate de unitățile bancare dintr-o localitate (ex. Sibiu), să se efectueze un studiu în vederea alegerii unei variante optime, pentru obținerea unui credit pe termen scurt (ex. un an), de către o firmă de producție în scopul relansării activității sale.

Studiu de caz:

În scopul relansării producției pentru export, o firmă procedează la solicitarea de credite bancare. Capitalul împrumutat este de un milion \$. Suma primită o va folosi 5 ani, iar nivelul ratei dobânzii va fi de 15%. Să se determine dobânda ce va trebui achitată băncii finanțatoare, în condițiile în care anual se înregistrează oficial o rată a inflației de 10%.

Bibliografie:

Colectiv autori - Dicționarul complet al economiei de piață, Soc. „Informația” București 1994
Colectiv autori - Economie Politică, Editura Economică, București 1995
Jean Fourastie - “La realite economique” Paris, 1978
Economie Politică, Editura Porto-Franco, Galați, 1992
Gilbert Abraham Frois - Economie politique, Paris, 1998
Victor Stoica - Modul economic de gândire, Ed. Tribuna Economică, București, 1998
N.N. Constantinescu, Reforma economică. În folosul cui?, Editura Economică, 1993

Cap. 12 PIAȚA RESURSELOR NATURALE. RENTA.

Munca și natura sunt factorii de producție originari. Pământul, ca principal factor natural constituie punctul inițial al întregii activități economice. Activitățile de producție sunt legate într-o formă sau alta de factorul pământ, deoarece el oferă atât substanța și condițiile materiale primare ale producției, cât și resursele primare de energie.

Resursele naturale constituie o componentă esențială a factorului natural de producție. Ele au un rol important în asigurarea bazei de materii prime și energie necesare desfășurării întregii activități economice.

După caracterul reproducerii și duratei folosirii lor, resursele naturale se clasifică în neregenerabile sau epuizabile (zăcămintele de combustibili fosili, mineralele metalifere și nemetalifere etc.) și regenerabile (solul, apa, fondul cinegetic etc.). Din punct de vedere al posibilităților de recuperare sau de reutilizare în procesele de producție și de consum resursele naturale pot fi: recuperabile, în care sunt cuprinse o gamă largă de materii prime; parțial recuperabile în care se includ cele biologice; nerecuperabile care cuprind în special resursele folosite în scopuri energetice.

12.1. Teorii cu privire la natura rentei – secvențe în timp și spațiu

Prin rentă se înțelege în general, un venit pe care îl aduce cu regularitate un bun imobiliar (teren agricol, clădiri) sau mobilier (capital sub formă bănească sau hârtii de valoare) și care nu este legat de o activitate productivă a proprietarului acestora.

Unii teoreticieni au explicat și explică renta pornind de la forma de proprietate asupra pământului, ca factor originar de producție. Apărută din timpuri străvechi, renta desemnează ceea ce pretinde și încasează proprietarul funciar de la utilizatorul pământului, indiferent de forma de realizare: în muncă, în produse sau în bani. De aici, ideea de venit fără muncă.

Alții și-au concentrat atenția asupra comportamentelor specifice ale agenților economici pe piața terenurilor, ca una din piețele factorilor de producție ce stă la baza raportului dintre cererea și oferta de resurse naturale, îndeosebi agro-alimentare.

Aceste linii principial metodologice de explicare a naturii rentei pot fi concretizate prin ceea ce marii gânditori au fundamentat și susținut în operele lor economice. *William Petty* arăta în lucrarea sa: “renta funciară reprezintă surplusul obținut de pe un teren oarecare, după ce din venitul obținut s-au scăzut cheltuielile cu întreținerea lucrătorului agricol și celelalte cheltuieli de exploatare a terenului; mărimea rentei, respectiv prețul pământului, se află într-o legătură directă cu cererea și oferta de produse agricole, sporirea cererii măbind prețul cerealelor și nivelul rentei.”

Francois Quesnay a pornit în explicarea rentei de la faptul că lucrătorul agricol produce mai multe bunuri decât consumă el însuși. Astfel ajunge la concluzia că numai munca agricolă creează valoare și produs net - respectiv rentă.

Adam Smith (părintele economiei politice ca știință) considera că renta este prețul plătit pentru folosirea pământului ca factor de producție.

David Ricardo considera că “renta este partea din produsul pământului care se plătește proprietarului funciar pentru că acesta cedează dreptul de folosire a forțelor originare și indestructibile ale solului”.

Renunțatul profesor francez și autorul formulei trinitare (conform căreia muncii îi revine salariul, capitalului – profitul, pământului – renta), *J. B. Say* susținea: “renta este o recompensă pentru serviciile aduse de pământ”.

Karl Marx a preluat teze ale concepției clasice și a explicat formarea rentei pe baza valorii-muncă și plusvalorii, considerând-o ca fiind surplusul de plusvaloare, peste profitul mijlociu, creat de muncitorii agricoli și însoțit de proprietarii funciari, pe baza dreptului de proprietate asupra pământului.

Școala marginalistă, apărută la sfârșitul secolului al-XIX-lea, a acordat o atenție specială problemelor rentei. A considerat că renta se formează pe baza randamentelor neproportionale și a productivității factorilor de producție. În plus, această școală de gândire extinde teoria rentei asupra tuturor domeniilor de activitate.

În țara noastră, preocupările teoretice în legătură cu renta datează din secolul trecut (Ion Ionescu de la Brad, P.S.Aurelian), dar ele s-au intensificat, cu deosebire, în perioada interbelică. Profesorul *Virgil Madgearu* realizează cea mai profundă analiză a teoriei ricardiene asupra rentei și explică modalitățile de formare a ei în agricultura românească (aprecia că renta diferențială își datorează existența, legii fertilității descrescânde a solului).

În economia contemporană, majoritatea școlilor și curentelor de gândire susțin valabilitatea universală a rentei, caracterul ei de fenomen comun tuturor formelor de activitate economică și nu numai agriculturii.

Renta reprezintă venitul ce revine posesorului (proprietarului) oricărui factor de producție, a cărui ofertă este rigidă sau foarte puțin elastică; este venitul ce revine proprietarului pentru transferarea dreptului de folosință și de uzufruct a unor factori de producție cu însușiri speciale către alte persoane.

Rigiditatea ofertei are cauze multiple: naturale, tehnologice, economice, sociale.

În sens restrâns, renta este venitul pentru dreptul de folosință al unui factor care are doar o singură utilizare posibilă. În sens larg, renta reprezintă încasarea pentru cedarea folosirii oricărui factor de producție, a cărui ofertă este perfect inelastică în raport cu prețul. La baza formării rentei se află legea randamentelor neproportionale.

Renta economică constă din venitul realizat de către deținătorul unui factor, a cărui ofertă totală este inelastică și insensibilă la ridicarea prețului de vânzare. Cu cât oferta totală este mai rigidă cu atât renta economică este mai mare.

Mecanismul de formare a rentei are la bază legea randamentelor neproportionale, iar realizarea ei presupune existența simultană a următoarelor condiții: bunul să fie limitat cantitativ, să nu poată fi substituit cu un alt bun, cel puțin o anumită perioadă; oferta lui să fie limitată în raport cu cererea. Conținutul legii randamentelor neproportionale constă în aceea că, atunci când se combină unul sau mai mulți factori constanți cu un alt factor, variabil, cantitățile adiționale din acest ultim factor determină, într-o primă etapă, mărirea producției, apoi, producția suplimentară aferentă cantității adiționale din factorul variabil își încetinește creșterea, pentru ca, în faza următoare, sporul producției să fie tot mai redus, iar, în final, chiar să scadă.

Dacă oferta este inelastică, factorii de producție pot determina obținerea rentei economice și, cu cât este mai mare inelasticitatea ofertei, cu atât va crește partea din recompensă ce va îmbrăca forma de rentă. Deci, cu cât oferta totală este mai rigidă cu atât renta economică este mai mare.

12.2. Forme de rentă

Renta funciară este un venit ce revine proprietarului funciar în virtutea dreptului de proprietate asupra terenului.

Renta minieră, din industria extractivă, încasată de proprietarii minelor, sondelor, se datorează diferenței de conținut în substanță utilă a zăcămintului sau de poziție.

Renta în construcții este în funcție de diferența de calitate, de poziție, de raportul dintre cererea și oferta pentru terenuri destinate construcțiilor.

Renta de monopol, venit excedentar încasat de întreprinzătorii care dispun și folosesc factori de producție cu însușiri excepționale, rari și nesubstituibili, de la utilizarea cărora sunt excluși ceilalți.

Renta de abilitate reprezintă un venit suplimentar obținut ca urmare a aptitudinilor și calităților excepționale pe care le are un individ.

Renta consumatorului (denumită inițial, de către A. Marshall, surplus al consumatorului) este un plus de venit rezultat din prețul, mai ridicat, pe care consumatorul ar fi dispus să-l plătească pentru a cumpăra marfa dorită, față de prețul plătit în realitate, mai redus.

Renta producătorului sau surplusul producătorului este câștigul suplimentar realizat de întreprinzătorii care pot să-și vândă marfa la un preț superior celui pe care îl estimaseră anticipat.

Renta conjuncturală, comercială și industrială, este renta legată de folosirea unor împrejurări favorabile, care permit obținerea de câștiguri suplimentare.

12.2.1. Renta funciară și formele ei

Limitată inițial la terenurile agricole, extinsă apoi la exploatările miniere, terenurile din construcții, la activitatea consumatorului, a vânzătorului, de abilitate, de raritate, industrială sau comercială, conjuncturală etc., renta este generalizată astăzi la orice bun cu calități deosebite folosit în activitatea economică.

Ricardo a arătat că același produs agricol – de exemplu grâul, sacii cu grâu – se obține în funcție de împrejurări, de condiții diferite, pe un teren fertil cu muncă ușoară, sau cu îngrășămintă și muncă grea pe un teren mai rău. Pe piață, însă, prețul de vânzare al sacului de grâu este același chiar dacă costul fiecărui sac este diferit. Acest preț va reprezenta – scria Ricardo – acoperirea cheltuielilor chiar pentru producătorul cel mai puțin norocos, cel care a produs grâul în condițiile cele mai puțin favorabile și acest grâu fiind indispensabil consumatorilor. Așadar renta – în cazul în speță al rentei diferențiale – se datorează nu atât dărniciiei naturii, ci tocmai zgârceniei ei, neproducându-se la fel pe toate suprafețele. Au rămas în acest sens celebre cuvintele lui Ricardo: „nu renta determină prețul grâului, ci prețul grâului determină renta”.

Mai târziu, se pune sub semnul îndoielii semnificația ideii potrivit căreia renta se datorează „zgârceniei pământului”. Dimpotrivă, s-a subliniat și se subliniază adeseori, „renta” este rezultanta tuturor cauzelor de progres social. În condițiile moderne, sporirea populației, „dar și o creștere a bogăției, ordinii și siguranței, progresul științei, dezvoltarea mijloacelor de transport”, sunt cele care fac ca valoarea pământului să crească. Prin urmare, se obține rentă de pe toate pământurile.

Ch. Gide sublinia în acest sens cel puțin trei caracteristici ale pământului care îl disting de alte bogății. Anume: a) pământul „răspunde nevoii celei mai esențiale a neamului

omenesc”, celei a alimentației; b) el are o durată, teoretic, perpetuă, „mai lungă decât cea posibilă a umanității”; c) se află într-o „cantitate” limitată. Limitată pentru fiecare categorie de culturi, limitată pentru fiecare națiune, limitată pentru populația globului pământesc. Iată de ce, mai subliniază Ch. Gide, „urcarea progresivă și nedefinită a valorii pământului apare ca o fatalitate de neînălțurat.”

Renta funciară își are originea în raritatea terenurilor fertile, respectiv în insuficiența ofertei de produse agricole de a satisface cererea în creștere. Oferta inelastică (datorită limitării naturale a pământului) față de cererea în creștere și inegalitatea randamentelor diferitelor parcele stau la baza formării rentei funciare și a explicării mărimii ei. Prețul ridicat al produselor agricole (în comparație cu cel ce ar rezulta din confruntarea liberă a forțelor pieței) asigură realizarea unui excedent de venit peste profitul normal, venit ce revine proprietarului terenului sub forma rentei funciare.

Producerea unui produs net suplimentar și transformarea lui în rentă funciară au loc ca urmare a unor condiții specifice: monopolul proprietății private asupra pământului, mecanismul formării prețurilor, deosebirea dintre compoziția organică a capitalului investit în agricultură și în industrie. Rolul, locul și interacțiunea acestor factori determină diferite forme de rentă funciară: renta diferențială, absolută și de monopol.

Renta diferențială este renta ce provine din diferența de fertilitate a pământului, ca și din avantajele ce decurg din apropierea zonelor agricole față de piețele de desfacere.

Renta absolută este renta însușită de proprietarii funciari de pe toate terenurile, indiferent de fertilitate și poziție față de piață.

Renta de monopol se obține din prețul de monopol al anumitor produse agricole ce se cultivă în condiții de climă și sol cu totul speciale și care sunt nereproductibile.

Renta funciară constituie deci, un venit ce revine proprietarului în virtutea dreptului pe care-l deține asupra factorului de producție rar (inelastic), venit încasat în condițiile unei cereri mai mari decât oferta de produse agricole.

12.3. Prețul pământului

În economia de piață, pământul constituie obiect al schimbului, prin vânzare – cumpărare. În legătură cu aceasta se ridică problema prețului la care pământul poate fi vândut și cumpărat.

Prețul pământului reprezintă suma de bani primită în schimbul cedării dreptului de proprietate asupra pământului.

Prețul pământului se calculează astfel:

Prețul pământului = R/d , unde R – renta, d – rata dobânzii.

Să presupunem că o anumită parcelă de pământ, dată în arendă, aduce proprietarului ei un venit anual de 1000 u.m. Prețul de vânzare al acestei parcele va trebui să fie egal cu suma care, depusă la bancă, va aduce o dobândă egală cu 1000 u.m. Dacă rata dobânzii este de 5%, atunci prețul pământului va fi egal cu 20.000 u.m. De aceea, prețul pământului este denumit rentă funciară capitalizată, adică cea rentă care, fiind transformată în capital, aduce deținătorului banilor respectivi un venit egal sub formă de dobândă.

Mărimea și evoluția prețului pământului se află sub influența mai multor factori cu acțiune directă sau indirectă:

- Cererea și oferta de terenuri agricole: limitarea naturală a pământului conferă ofertei totale de terenuri un caracter inelastic, rigid, de indiferență la variația prețului. Drept rmare, prețul pământului evoluează, în principal, în raport cu mișcarea cererii

agenților dispuși să facă investiții în terenuri. De exemplu, pe fondul ofertei totale rigide, pentru unele categorii de terenuri și utilități agricole, pot exista fluctuații ale ofertei, după cum proprietarii sunt interesați, sau nu, să-și păstreze proprietatea asupra terenurilor pe care le dețin;

➤ Cererea și oferta de produse agricole: sporirea cererii pentru produsele agricole stimulează cererea de pământ și ridică prețul acestuia, pentru că oferta de pământ este inelastică.;

➤ Mărimea și evoluția rentei: cu cât renta plătită proprietarului este mai mare, cu atât prețul pământului pretins de acesta, când decide să vândă, este mai ridicat. De fapt, renta și prețul pământului se condiționează reciproc;

➤ Posibilitatea folosirii alternative a pământului: suprafețele de teren sunt susceptibile pentru diferite utilizări (agricultură, silvicultură, construcții, urbanism, căi de comunicații, turism etc.). Folosința care asigură prețul cel mai ridicat influențează prețul pământului ;

➤ Rata dobânzii bancare: prețul pământului se află în raport invers proporțional cu această rată. Depunerea la bancă a disponibilităților bănești este o alternativă la cumpărarea de terenuri și invers.

➤ Ameliorarea poziției terenurilor agricole, ca urmare a realizării de infrastructuri care oferă posibilități mai bune de exploatare a terenurilor, chiar dacă proprietarul nu a avut nici o contribuție la executarea lor, influențează prețul pământului.

Analiza prețului terenurilor agricole pe termen lung relevă un trend crescător. Prețurile servesc drept indicator al rarității: ele transmit producătorilor semnale referitoare la raritatea relativă a unor factori de producție, ajutându-i să aleagă combinația cea mai potrivită pentru înzestrarea cu factori de care dispune societatea. Creșterea substanțială a prețului pământului în ultimii ani în toate țările se explică prin sporirea considerabilă a investițiilor efectuate pentru echiparea tehnică a terenurilor și a sporirii cererii pentru pământ, în timp ce oferta rămâne în continuare, rigidă.

Cuvinte cheie:

- ◆ Rentă economică
- ◆ Rentă absolută
- ◆ Rentă diferențială
- ◆ Rentă de monopol
- ◆ Prețul pământului

Studiu de caz:

Comentați definiția dată de David Ricardo rentei funciare, ca plată făcută proprietarului pentru „folosirea forțelor originare și indestructibile ale solului”.

Întrebări și probleme:

1. Adevărat sau fals?

- a. Renta reprezintă venitul ce revine posesorului oricărui factor de producție, a cărui ofertă este elastică.
 - b. Cererea de produse agricole este inelastică.
2. Cum se modifică renta, în situația în care cererea de terenuri agricole crește?
- a. scade;
 - b. crește
 - c. nu se modifică.

Bibliografie:

Gilbert Abraham-Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, București, 1994
Niță Dobrotă, „Economie politică”, Ed. Economică, 1995
Galbraith J.K., „Știința economică și interesul public”, Ed. Politică, București, 1982
Dan Popescu, „Cetatea liberă – studii și însemnări economice”, Ed. Continent, 2000
Paul A. Samuelson, D. Nordhaus, „Economie politică”, Ed. Teora, 2000

Cap. 13 EXTERNALITĂȚI ȘI BUNURI PUBLICE

Când ipotezele concurenței perfecte sunt satisfăcute, piețele libere conduc la o alocare eficientă a resurselor. Dacă cel puțin una dintre ipotezele concurenței perfecte nu este prezentă, atunci piețele libere generează alocări ale resurselor care contravin criteriilor eficienței. Situațiile în care piețele libere nu conduc la o alocare eficientă a resurselor, generând necesitatea acțiunii guvernamentale cu rol corector, sunt cunoscute sub denumirea de eșec al piețelor. Cele mai cunoscute situații de eșec al piețelor sunt monopolul, externalitățile, resursele de folosință comună (oceanul, pășunile comune), bunurile publice (apărare națională, ordine publică).

13.1. Cauzele eșecului piețelor

Situațiile de eșec al piețelor sunt determinate de factori ce țin de drepturile de proprietate asupra bunurilor, precum și de costurile tranzacționale.

Piața este o instituție în cadrul căreia, concomitent cu schimbul bunurilor, se schimbă și drepturile de control al utilizării acestora în decursul unor perioade determinate sau nedeterminate de timp. Schimbul drepturilor de control asupra utilizării bunurilor nu poate exista în afara schimbului drepturilor de proprietate.

Printre factorii care explică eșecul piețelor libere în alocarea eficientă a resurselor și care împiedică valorificarea maximală a posibilităților de schimb avantajos sunt:

- Dificultatea individualizării drepturilor de proprietate;
- Existența unor costuri tranzacționale semnificative;
- Eșecul negocierii unor acorduri mutual avantajoase de schimb.

Dificultatea individualizării drepturilor de proprietate se datorează unei excluziuni imperfecte sau unui grad redus de transferabilitate.

Excluziunea imperfectă apare, în primul rând, atunci când dreptul de proprietate asupra unui bun nu este deținut de către un singur agent economic, ci de către un grup, de regulă foarte mare, de agenți. În acest caz, un agent care ar dori să dețină controlul exclusiv asupra bunului ar trebui să obțină acordul fiecăruia dintre membrii grupului respectiv, fapt dificil datorită dimensiunilor semnificative ale grupului.

Excluziunea imperfectă se referă, în al doilea rând, la capacitatea redusă de a exclude orice agent economic din sfera potențialilor utilizatori ai unui bun.

Costurile acțiunilor de prevenire, identificare și pedepsire a utilizării ilegale a unui bun sunt denumite costuri de excluziune.

Costurile tranzacționale devenind semnificative, acestea se înscriu ca un alt factor al eșecului piețelor. Schimbul necesită informație. În scopul realizării tranzacțiilor, agenții economici efectuează cheltuieli pentru căutarea partenerilor, pentru observarea calității bunului ce face obiectul schimbului, pentru negocierea condițiilor tranzacțiilor etc. Costurile informaționale și tranzacționale reprezintă piedici semnificative în derularea schimburilor și, deci, în atingerea unei alocări eficiente a resurselor prin intermediul piețelor libere.

Eșecul negocierii unor acorduri avantajoase de schimb. Eșecul negocierilor se poate datora existenței mai multor posibilități în ceea ce privește condițiile schimbului mutual avantajos. Dacă agenții ar fi confrunțați cu o singură alternativă privind condițiile schimbului, atunci negocierea ar fi fără obiect. În cazul alternativelor multiple însă, negocierile pot fi dificile, iar riscul eșecului ridicat.

13.2. Analiza unor situații de eșec al piețelor

I) **Bunurile publice** sunt bunurile ale căror avantaje se răspândesc în mod invizibil la nivelul întregii comunități, indiferent dacă indivizii doresc sau nu să achiziționeze aceste bunuri. Bunurile private, în schimb, sunt cele care pot fi împărțite și furnizate separat diferiților indivizi, fără a genera beneficii sau costuri externe pentru ceilalți indivizi. Furnizarea eficientă a bunurilor publice impune adesea intervenția statului, în timp ce bunurile private pot fi eficient alocate de către piețe.

Așadar, bunurile publice se caracterizează prin două trăsături importante:

- Non-excluziunea: nici o persoană nu poate fi exclusă din sfera consumatorilor potențiali ai unui bun public; oricine poate să urmărească programele televiziunii fără a afecta capacitatea altcuiva de a face același lucru.

- Non-rivalitatea: consumul unui agent economic nu reduce disponibilitatea bunului public pentru alți agenți.

Demarcația dintre bunurile publice și cele private are un rol important în delimitarea sectorului public al economiei. Bunurile publice pure se caracterizează prin non-excluziune și non-rivalitate perfecte. În realitate nu există bunuri publice pure.

Spre deosebire de bunurile publice pure, bunurile private pure se caracterizează prin excluziune și rivalitate perfecte. Costurile de oportunitate corespunzătoare producției bunurilor private pure sunt reflectate integral de prețurile pieței. De asemenea, consumul **bunurilor** private generează beneficii numai pentru consumatorul care achiziționează bunurile respective.

II) **Externalitățile** sunt situațiile în care prețurile pieței nu reflectă unele dintre costurile sau beneficiile asociate producției sau consumului. Costurile sau beneficiile care nu sunt încorporate în prețurile pieței au un caracter extern întrucât nu sunt asociate vânzătorului sau cumpărătorului, ci unei terțe părți.

Cazul cel mai frecvent invocat de externalitate este **poluarea**. Spre exemplu, o întreprindere producătoare de oțel achiziționează factori de producție ale căror costuri determinate de consumul productiv sunt încorporate în prețul oțelului. Pe lângă factorii de producție reflectați în costuri, întreprinderea mai utilizează aerul curat și produce poluare. Cu toate acestea, întreprinderea nu compensează persoanele afectate de poluarea aerului. Ca urmare, costul aferent utilizării aerului curat rămâne extern producției de oțel, nefiind încorporat în prețul acestuia.

Externalitățile pot fi *pozitive* sau *negative*. Externalitățile negative apar în cazul activităților de producție sau de consum ce generează costuri pentru terțe părți. Externalitățile pozitive corespund unor activități ce aduc beneficii pentru terțe părți.

Poluarea este un exemplu clar de externalitate negativă. Cazurile de externalități pozitive nu sunt atât de evidente. Un exemplu de externalitate pozitivă se referă la efectele vaccinării: vaccinul aduce beneficii nu numai pentru persoana vaccinată, ci, prin prevenirea epidemiilor, și pentru întreaga societate. Clasificarea externalităților în pozitive și negative este relativă deoarece o externalitate negativă dintr-un anumit punct de vedere poate fi pozitivă dintr-un alt punct de vedere. Astfel, o întreprindere poate genera efecte externe negative, prin poluare, cât și pozitive, prin mărirea gradului de ocupare a mâinii de lucru.

Explicarea externalităților presupune clarificarea a încă două perechi de concepte: cost social și cost privat și beneficiu social și privat.

- Costul social constă din toate costurile (cheltuieli și șanse sacrificate) suportate de membrii comunității în urma organizării unei anumite activități.

- Costul privat exprimă numai costurile suportate direct de unitățile implicate în această activitate.

- Beneficiul social însumează toate utilitățile de care beneficiază membrii unei comunități de pe urma organizării și desfășurării unei activități oarecare.

- Beneficiul privat include numai avantajele înșușite de subiecții implicați direct în activitatea respectivă.

În cazul externalităților pozitive, beneficiile private sunt mai mici decât beneficiul social, acesta din urmă cuprinzând și pe cele ale terțelor persoane (beneficii externe). În ce privește externalitățile negative, aici costurile private sunt mai reduse decât cele sociale. Costurile sociale includ și costuri externe, adică pe cele suportate de terți.

Firmele decid să elimine poluarea numai până la nivelul la care beneficiile obținute din reducerea suplimentară a poluării (beneficiile marginale private) sunt egale cu costul suplimentar al eliminării poluării (costul marginal al reducerii poluării). Așadar, într-o economie de piață nereglementată, firmele vor determina cel mai profitabil nivel de poluare pornind de la premisa că beneficiul marginal privat datorat reducerii poluării trebuie să fie egal cu costul marginal al reducerii poluării. Când poluarea este semnificativă, echilibrul privat va determina niveluri ineficiente, înalte de poluare și un efort prea redus de eliminare a acesteia.

Prin urmare, economiștii caută să determine nivelul eficient din punct de vedere social al poluării prin cântărirea costurilor și beneficiilor sociale. Mai precis, eficiența impune ca beneficiul marginal social rezultat din reducerea poluării să fie egal cu costurile marginale sociale ale acestei reduceri. Egalitatea are loc atunci când beneficiile marginale pentru sănătatea și patrimoniul națiunii, obținute prin reducerea poluării cu o unitate, sunt identice cu costurile marginale ale acestei reduceri.

13.3. Politici de corectare a externalităților

Înlăturarea ineficienței provocate de externalități se poate face pe calea internalizării efectelor externe.

Internalizarea externalităților negative presupune crearea de instituții adecvate și adoptarea de reguli de conduită care să-l determine pe producătorul de astfel de efecte să trateze costurile și veniturile sociale ca și cum ar fi costuri și venituri private.

Așa cum arăta A. C. Pigou, cele mai semnificative căi de internalizare a externalităților sunt legate de intervenția corectoare a guvernelor asupra piețelor libere. Dintre aceste căi enumerăm:

- Practicarea de amenzi plătite de producătorul de externalități negative (taxe de poluare în funcție de daunele externe pe care le produce);
- Acordarea de subvenții acelor agenți economici care produc externalități pozitive;
- Introducerea de taxe și impozite care să aducă costurile private la nivelul celor sociale;
- Unirea producătorului de externalitate negativă cu receptorul unui asemenea efect.

Renumitul economist american R. Coase a demonstrat că problema în cauză poate fi soluționată fără implicarea autorității statale. Un asemenea gen de internalizare se poate realiza prin **tranzacții directe între părți**, dacă sunt îndeplinite condițiile:

- O bună definiție a drepturilor de proprietate asupra externalităților;
- Costul zero al tranzacției drepturilor de proprietate;
- Numărul mic al agenților afectați.

Teorema lui Coase se bazează pe câteva ipoteze cum sunt:

A) buna definiție a drepturilor de proprietate, indiferent de tipul și structura formelor de proprietate; poate exista fie situația când producătorul deține acest drept asupra externalităților, fie situația când receptorul de externalități are dreptul acestora.

B) Alegerea diferitelor forme de organizare a activităților presupune costuri de tranzacție, adică costuri de informare asupra partenerului, de desfășurare a negocierilor și ajungere la un contract iar apoi, impunerea prevederilor contractuale.

Concluziile analizei situațiilor de eșec al piețelor se încadrează în teoria economică a bunăstării. În cadrul acestei teorii se demonstrează că eșecurile piețelor conduc la alocări ineficiente ale resurselor, care, la rândul lor, sunt sursa unor pierderi de bunăstare. După cum am observat, există numeroase măsuri prin care guvernele pot corecta ineficiențele generate de externalități. Experiența ne arată faptul că nu există o abordare ideală, potrivită pentru toate situațiile. Mulți economiști consideră însă că o mai mare utilizare a sistemelor de piață va îmbunătăți eficiența sistemelor de reglementare.

Cuvinte cheie:

- ◆ Costuri de excludere
- ◆ Costuri tranzacționale
- ◆ Bunuri publice
- ◆ Bunuri private
- ◆ Externalități pozitive și negative
- ◆ Cost sociale și cost privat
- ◆ Beneficiu social și privat
- ◆ Internalizarea externalităților
- ◆ Teorema lui Coase

Întrebări și probleme:

1. Dacă un bun asigură externalități pozitive, guvernul poate ajuta la stabilirea unui nivel eficient al producției prin introducerea:

- a. unei taxe egale cu beneficiul extern;
- b. unei taxe mai mari decât beneficiul extern;
- c. unei subvenții mai mici decât beneficiul extern;
- d. unei subvenții mai mari decât beneficiul extern;
- e. nici una din variante nu este corectă.

2. Adevărat sau fals?

- a. O persoană nu poate fi exclusă de la consumul unui bun public, chiar dacă altcineva plătește pentru el;
- b. Soluția lui Coase de intervenție în cazul externalităților negative are în vedere un număr mare de agenți afectați și evită intervenția guvernamentală;

c. Non-excluziunea este generată de indivizibilitatea cererii pentru bunuri publice, iar non-rivalitatea de indivizibilitatea ofertei.

Bibliografie:

Gilbert Abraham-Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, București, 1994

Niță Dobrotă, „Economie politică”, Ed. Economică, 1995

Galbraith J.K., „Știința economică și interesul public”, Ed. Politică, București, 1982

Dan Popescu, „Cetatea liberă – studii și însemnări economice”, Ed. Continent, 2000

Paul A. Samuelson, D. Nordhaus, „Economie politică”, Ed. Teora, 2000

Cap.14 POLITICI MACROECONOMICE

14.1. Probleme macroeconomice actuale

Cele două părți ale științei economice - microeconomia (microeconomics) și macroeconomia (macroeconomics) - sunt două abordări teoretice a două "realități" economice diferite, deși ale aceleiași lumi economice. Microeconomia studiază regulile de decizie ale individului sau firmei maximizatori de utilitate sau de profit pornind cu prezumția că aceștia nu-și coordonează de ansamblu activitățile lor și nu sunt dirijați de factori externi.

În lumea contemporană, activitățile economice se desfășoară însă într-o mare varietate de condiții naturale, tehnico științifice, sociale, politice etc. Cu toate acestea, activitățile agenților economici se derulează într-o strânsă interdependență și o puternică unitate, acestea putând a fi înțelese mai bine prin raportare la mediul din fiecare țară ca și la interesele generale ale anumitor structuri sau colectivități; un rol deosebit îl joacă statul, atât ca agent economic dar și ca regulator al vieții economice, ca exponent ale intereselor grupului aflat la putere.

Modul de abordare a acestor probleme este diferit datorită atât concepțiilor economice și teoriilor emise dar și momentului istoric în care acestea au apărut. Esența fenomenelor este aceeași pentru majoritatea. Ele pleacă de regulă de la modelul economic circumscris granițelor statului.

Cei patru actori principali ai vieții economice numiți generic: gospodăriile, agenții economici, guvern și restul lumii își împart trei piețe majore (piața factorilor de producție, piața bunurilor de consum, piața financiară) de care sunt legați prin fluxuri puternice și diverse.

Știința economică a creat în timp aparatul economic pentru macroeconomie (mărimile economice agregate, metodologii de calcul etc.) care să fie comparabil cu cel aplicat în microeconomie. Pentru că, deși la o primă vedere s-ar părea că macroeconomia studiază economiile naționale ca entități proprii iar microeconomia gospodăriile și agenții economici în fond ele au același obiect de studiu dar abordează metode diferite. Aducem ca argument adevărul evident că o persoană se manifestă ca purtătoare a intereselor de toate genurile. Dar realizarea lor depinde de existența unei unități de interese, de regulă în cadrul unei țări. Macroeconomia se aplică acolo unde problemele economice studiate derivă din formarea și consolidarea unei economii naționale, afectează interesele generale ale agenților economici, intrarea lor în normalitate, impune măsuri concertate și convergente ale actorilor vieții economice etc.

O abordare particulară este realizată de N.G. Roegen care introduce o variabilă nouă - entropia, care excede nivelul statal și permite abordarea problemelor macroeconomice și pe structuri mai mari, chiar planetare, permițând legătura cu mediul natural în totalitatea sa, nu limitat numai la sol ca în teoriile clasice.

Efectele revoluției tehnico - științifice, a celei culturale și al recentului salt informatic și comunicațional au dus la un excedent de resurse umane (creștere de populație "activă") față de resursele naturale, respectiv de modul lor de exploatare actual, față de mecanismele de organizare a vieții economice, practic în toate țările. Astfel că problemele macroeconomice se

regăsesc în problemele economiei mondiale în ansamblul său, studiată fie sub aspectul mondializării ei sau al globalizării unor fenomene.

Definirea principalilor termeni:

Macroeconomia studiază și expune regulile generale de agregare a conceptelor și indicatorilor economici individuali în concepte și indicatori globali, agregați: de la cererea individuală se trece la cererea de piață și apoi la cea globală etc. Se ajunge astfel la mărimile economice agregate, privite în unitatea și interdependența lor. Ca urmare firească a analizelor făcute în cadrul microeconomiei macroeconomia trece la analiza problemelor teoretice fundamentale din perspectiva agenților economici agregați tratând probleme ca: dezvoltarea și creșterea economică, echilibrul și dezechilibrul economic, crizele, șomajul, inflația, raportul eficiență economică - justiție socială, bunăstare - sărăcie etc.

Cererea globală (agregată) reprezintă totalitatea cheltuielilor efectuate într-o economie dată pentru achiziționarea de bunuri și servicii, indiferent de destinația acestora. Ea include în principal: cheltuielile făcute de utilizatorii finali (gospodăriile), achizițiile guvernamentale de bunuri pentru consum propriu sau pentru investiții bugetare; cheltuielile agenților economici străini pentru importurile din respectiva țară. Asupra consumurilor intermediare există păreri diferite, dar multe teorii le exclud din calcul.

Oferta globală (agregată) reprezintă producția totală internă (sau națională) a unităților producătoare - vânzătoare. Se determină în mai multe moduri: însumarea producțiilor (încasărilor sau cifrelor de afaceri) ale tuturor agenților economici, însumarea valorilor adăugate realizate de aceștia. Se poate cuantifica prin producția ramurilor și sectoarelor de activitate, prin resursele consumate, prin costurile plătite și șansele sacrificate pentru acestea.

Amândouă sunt analizate de regulă în legătură cu indicii prețurilor și indicii inflației.

Macroeconomia exprimă procesele, faptele și comportamentele agenților economici agregați, ca relații multiple între cei individuali și se referă la mărimile și variabilele agregate ale intrărilor (input-uri) și ieșirilor (output - uri) structurilor economice dintr-o țară, privite independent de comportamentele individuale ale actorilor vieții economice.

Criteriul de bază al structurării acestor procese și comportamente este interesul individual și de grup astfel încât macroeconomia nu se identifică cu economia națională. Vezi cazul fostei Iugoslavii sau a "statelor" oraș: Singapore, Monaco etc.

Economia națională este un sistem istoricește constituit de activități economico - sociale care se desfășoară și se întrețin reciproc în cadrul unei țări, conform resurselor și intereselor conștientizate și devenite mobiluri comportamentale național - statele.

Politică economică este acțiunea conștientă și concertată a puterii, care presupune definirea obiectivelor economice și sociale ale statului - națiune, a mijloacelor și tehnicilor pentru punerea în aplicare a acestor obiective.

Planificarea (programarea economică) este un sistem bazat pe decizii raționale, aflate însă în concordanță deplină cu regulile funcționării economiei de piață moderne

Transformarea unei probleme microeconomice în una macroeconomică

O problemă economică devine macroeconomică atunci și acolo unde aceasta:

- are efecte (stimulează sau afectează) realizarea intereselor generale ale agenților economici ai unei structuri;
- este legată de formarea sau consolidarea unei structuri - de regulă naționale
- determină acțiuni convergente ale participanților, pentru menținerea ei în anumite limite

Indiferent cum le grupează (reale și monetare; externe și interne; comerciale, monetare și financiare) teoria economică abordează de regulă în cadrul macroeconomiei:

- asigurarea echilibrului, în progres, între cererea globală și oferta globală; creșterea economică, dezvoltarea durabilă, ecologică, sănătoasă.

- ocuparea deplină a resurselor de muncă; forța de muncă este și creatoare de valori, respectiv a valorii nou create dar și suportul colectivităților și individului fiind de fapt mijlocul prin care se mișcă viața economică

- asigurarea economiei naționale cu monedă în cantitatea și structura necesară pentru asigurarea mersului normal al vieții economice. Moneda fiind până recent un atribut național și statul asigură prin bună funcționare realizarea intereselor tuturor participanților la viața economică.

- realizarea funcțiilor bugetare și fiscale; prin aceste pârghii se realizează funcțiile economice și sociale ale statului exercitate prin guvern și administrațiile locale dar și marea redistribuire a veniturilor.

- asigurarea, pe termen mediu a unei balanțe comerciale și a unei balanțe de plăți externe echilibrate; Aceste instrumente economico - statistice permit acționarea pentru păstrarea independenței economice.

- integrarea problemelor macroeconomice în strategii globale de creștere și dezvoltare; Principalul mijloc strategic este programarea sau planificarea macroeconomică

Interesele generale sunt criteriul esențial al structurării proceselor și comportamentelor economice. Dar ele se structurează pe temelia celor particulare și de grup. Problemele macroeconomice se regăsesc în forme și cu intensități diferite în toate țările indiferent de sistemul statal (democratic, dictatorial etc.) sau de tipul de economie (de piață, de comandă etc.). Ele implică, de regulă mai multe necunoscute de tipuri diferite: sociale, politice, ecologice, funcționale. În plus sistemele de gândire, mai ales sistemele politico - ideologice determină modul lor de apreciere și ordonare.

Oricare din problemele macroeconomice au o parte pozitivă și una negativă, una care marchează sensul pozitiv al evoluției și una sensul retrograd determinând calitatea dezvoltării economice; dar fiecare este determinată funcție de sistemul de valori care face aprecierea și de timpul la care se face analiza, astfel încât, în timp și în practică problemele sunt mai complicate. Cert este că soluțiile pe care le primesc problemele macroeconomice au o mare importanță în viața practică.

N.G.Roengen spunea: " când un contabil integrează câteva bilanțuri într-unul singur ... nu facem decât să adunăm exterior procese de producție. Aceste operații pe hârtie nu presupun obligatoriu o adevărată contopire a proceselor respective....De aceea trebuie să facem o deosebire netă între procesul unei unități de producție (uzină sau firmă) și cel al industriei. " - ilustrare pertinentă a rolului macroeconomiei. Iar A. Rugină statua: " Într-un sistem de echilibru general (stabil) este imposibil ca volumul agregat al investițiilor reale, producției și al ocupării resurselor de muncă să se modifice la întâmplare, ci dimpotrivă modificările vor avea loc (ca în capitalismul modern sau socialism) întotdeauna într-un mod corelat și sincronizat, potrivit condițiilor existente în economie și societate, inclusiv dorințelor marii majorități a populației " .

14.2. Statul și macroeconomia. Tipologia politicilor macroeconomice

Capitolul precedent a arătat importanța mediului în care se desfășoară procese economice. Acest mediu este întotdeauna un sistem precis circumscris și delimitat de exterior cu care are schimburi, numite în economie input-uri și output-uri. Știința economică s-a referit până acum mai ales la stat ca mediul tipic de existență al fenomenelor macroeconomic și de acțiune a legilor de acest tip. Statul se definește ca: " o comunitate organizată politic cu un guvern ; teritoriul în care există o astfel de comunitate" (Oxford 1998).

Întâlnim multe și diferite neclarități privind statul, rolul statului în viața economică etc. Aceasta pe de o parte datorită evoluției înțelesului noțiunii de stat, pe de alta sensului și rolului atribuit acestuia în decursul timpului, în diferite sisteme de gândire economică și manifestare practică.

14.2.1. Evoluția statului, a rolului său

Apărut cu mii de ani în urmă statul a îndeplinit, alături de rolul său politic, un tot mai pronunțat rol economic. Pentru prezent și viitorul imediat este esențială modificarea statului prin trecerea de la statul de tip feudal (stat jandarm) elocvent caracterizat de Ludovic al XIV-lea prin "L' Etat c'est moi" și statul contemporan caracterizat la Revoluția franceză prin "L' Etat c'est le peuple". În plus statul și-a adăugat și trăsătura esențială de stat națiune. Statul a devenit astfel protector, apărător al bunurilor de proprietate particulară, al grupurilor sociale și etnice dezavantajate (săraci, bătrâni, imigranți, șomeri etc.) ajungându-se în țările democratice cu economie de piață la ideea de stat providență, capabil să cunoască și să rezolve toate problemele apărute în granițele sale. Evident această idee a avut criticii ei, mai ales că în practică au existat tendințe de reflux sau de supralicitare a rolului statului.

Economia politică se oprește mai ales la analiza rolului statului democratic de drept, în condițiile economiei de piață care și-a demonstrat capacitatea de a asigura pe termen lung prosperitatea subiecților săi. Acesta s-a implicat (ca proprietar, achizitor, întreprinzător public etc.) și în mod direct în viața economică ca agent economic agregat autonom.

Creșterea rolului statului în economie are cauze multiple și complexe. Știința economică enumără de regulă:

- insuficiența inițiativei private în domenii de interes general: cheltuielile mari de cercetare, mai ales în condițiile revoluției tehnico științifice, rentabilitatea scăzută, nivelul tehnologic inferior, timpul lung de recuperare al investiției etc. au determinat: apariția de întreprinderi publice de producție, instituții de cercetare de interes național; organizarea pe baze bugetare a serviciilor sociale: învățământ, sănătate, apărarea națională etc.; supravegherea economică și susținerea unor activități cu pondere în satisfacerea nevoilor fundamentale: producția agricolă, producția de energie electrică etc. S-a demonstrat, teoretic și practic, că în sistemul real al economiei de piață funcționarea unui sector public este esențială.

- complexitatea problemelor ce apar în perioadele dificile ale istoriei (războaie, crize economice, tensiuni sociale): în astfel de momente, când jocul normal al concurenței nu poate asigura funcționarea economiei naționale aceste probleme sunt trecute prin lege în sarcina statului.

- modificări în conjunctura economică internațională care complică situația economică a unei țări ca de exemplu susținerea puterii de schimb a monedei naționale.

- nevoia aplicării unor politici economice sectoriale, regionale și generale care necesită forța statului pentru a fi puse în practică

- preluarea riscului unor activități care tradițional erau specifice altor agenți economici (achiziții de armament, bancher)

Statul se implică în economie pentru a corecta neajunsurile economiei de piață și a susține desfășurarea normală a vieții economico - socială. El furnizează servicii colective (publice) celorlalți agenți economici pentru satisfacerea nevoilor colective, fără o contraprestație directă. El asigură organizarea și manifestarea puterii publice instituționale pe plan național și este un factor de consens în raport cu exteriorul și interiorul țării pentru ameliorarea mecanismelor pieței în vederea realizării obiectivelor fundamentale ale națiunii.

Rolul statului se exercită printr-o multitudine de măsuri și forme de implicare. Guvernele sunt mandatate să asigure sistemul de piață și să perfecționeze funcționarea lui. Statul democratic reprezintă interesul general al comunității naționale și are funcția de moderator al agenților economici particulari, pentru asigurarea coeziunii și solidarității la nivel național. Prin competențele sale legislative și executive, prin reglementările juridice și administrative se prezintă ca un arbitru general; prin Codul Comercial de exemplu asigură cadrul general pentru activitatea subiecților de proprietate, a relațiilor dintre vânzători și cumpărători, dintre creditori și debitori etc. Concomitent administrațiile publice, alături de cele private formează economia non-marfară, respectiv acele activități și servicii colective furnizate fără contraprestație directă din partea consumatorilor, finanțate de întreaga societate. El este și mare consumator pe unele piețe dar și mare producător de mărfuri în sectoarele naționalizate sau create din veniturile sale bugetare. El este și mare agent financiar bancar. Banca de emisiune se află în multe cazuri în proprietate publică.

Totuși, teoria economică, datorită și diversității și particularității evoluției reale a statului nu are un punct unanim privind rolul și funcțiile acestuia. Mai ales fenomenul tranziției în țările din fostul bloc sovietic, unde asistăm la o trecere de la socialism la capitalism, a adus în prim plan această problemă, concomitent cu apariția unei altfel de tranziții, respectiv pașii făcuți de la statul națiune spre "comunitățile economice" ca în cazul clasic al Comunității Europene. În plus, militarizarea economiilor în timpul celui de-al doilea război mondial, urmată de naționalizările ulterioare în condițiile războiului rece, mutațiile impuse de revoluția științifico-tehnică, a celei culturale și acum a celei informaționale și în comunicații a adus situații complet noi pe care știința economică abia reușește să le dea o expresie teoretică larg acceptată, datorită complexității realității și rapidității schimbărilor în societate.

14.2.2. Politica economică: clasificare

Totuși, sunt anumite domenii în care știința a găsit consensul. De exemplu privind funcția majoră a statului de a menține, respectiv de a readuce stabilitatea economică. Aceasta se realizează concret prin atributul statului de a concepe și a pune în aplicare **politici economice sectoriale, regionale și generale**. Obiectivele formulate și urmărite de puterea politică se aplică tuturor nivelurilor vieții economice (naționale, regionale și internaționale). Politica economică dă expresie intereselor generale ale națiunii, ale statului național într-un orizont de timp. Ele pot fi clasificate funcție de:

- obiectivele finale, domeniile de aplicare: se enumeră politici economice de creștere și dezvoltare, de ocupare a forței de muncă, de stabilizare a prețurilor, antiinflaționiste, de subvenționare, sociale, industriale etc.

- mijloacele (instrumentele) în promovarea lor: menționăm exemplificativ politici monetare și bugetare, politici care acționează direct asupra mecanismelor economice (politici de prețuri, de venituri, de ocupare etc.), politici bazate pe legislația economică, politici directe (prețuri maximale, minime) sau indirecte (monetare, fiscale) etc.

- durata de extindere sau orizontul de timp: putem avea politici conjuncturale (anticiclice, de relansare etc.) sau politici structurale (politica industrială, amenajarea teritoriului, asigurarea cu energie, politica agricolă). Această separare este mai mult metodologică întrucât o politică economică generală îmbină ambele tipuri.

- maniera de influențare a agenților economici: în principal se aplică politici restrictive, de limitare a activității lor (limitarea creditului, sporirea taxelor și cotizațiilor etc.), stimulative, respectiv de incitare sau formare a unui anumit comportament sau politici de concertare a eforturilor participanților la viața economică și socială.

- amploarea domeniului afectat: există politici globale, sectoriale sau selective funcție de amploarea segmentului vieții economice asupra căruia se aplică.

- orientarea doctrinară: menționăm pe cele liberale sau neoliberales, pe cele dirijiste, pe cele democrat - sociale. Politicile liberale au în centru piața liberă, încrederea că mecanismele libere de piață vor regla viața economică; sunt cunoscute și ca politici ale ofertei. Politicile dirijiste specifice statelor democratice, precum cele keynesiene de exemplu, au în centru oferta și atribuie un rol important statului prin implicarea puterii publice în viața economică. Cele democrat - sociale sunt favorabile planificării urmărind reducerea inegalității printr-o protecție socială susținută.

Practica, ca și viața economică este mult mai complexă astfel încât implicarea și rolul statului vor fi analizate ținând cont și de situațiile complexe la care se face analiza. Ultimii ani au adus modificări majore ale mecanismelor vieții economice și teoria încearcă să țină pasul cu realitatea evaluând vechile teorii și elaborând altele noi care să furnizeze instrumente reale în îmbunătățirea vieții societății contemporane, atât pentru lumea de azi dar și pentru generațiile care urmează și care se vor dezvolta prin moștenirea care le va fi lăsată.

14.2.3. Programarea macroeconomică

Planificarea este o noțiune cunoscută, cel puțin anecdotic în țările foste socialiste. Ea nu a fost totuși o caracteristică numai a acestor țări. Ca alternativă la conducerea economiei prin încercări și eșecuri programarea (planificarea) este un subsistem regulator al economiei de piață moderne, compatibil cu celelalte subsisteme de reglare, inclusiv cu mecanismul liberei concurențe, al legii cererii și ofertei și al formării prețurilor pe baza acestei legi.

La nivel de întreprindere, planificarea este acțiunea prin care se formulează și fundamentează strategii de dezvoltare viitoare pe baza prognozelor, planurilor și programelor care orientează factorii implicați în aplicarea strategiei raționale, adoptate de sistemul democratic.

La nivelul economiei naționale planificarea este o politică economică adoptată de organismele democratice ale țării pentru realizarea unui obiectiv major al etapei, o politică complexă, rațională de orientare a dezvoltării economice, ca urmare a coerenței pe care o presupune în ceea ce privește diversele aspecte ale intervenției puterii publice.

Programarea macroeconomică are ca scop: corelarea obiectivelor de atins și a mijloacelor ce pot fi folosite; eșalonarea lor cât mai bine în timp; stabilirea nivelurilor orientative și a termenelor la care trebuie atinse; fundamentarea măsurilor economice pentru influențarea agenților economici pentru a acționa în direcția celor stabilite; urmărirea realizărilor conform planului și pentru eventuala corectare a celor care n-au fost bine apreciate sau dimensionate etc.

Planul, ca document oficial, cuprinde indicatori referitori la tendințele normale ale sensului și dimensiunilor evoluției economiei naționale pentru intervalul de timp adoptat, la măsurile specifice de politică economică, la finalitatea socială a întregului sistem de indicatori de plan.

Teoria economică consideră că planul este necesar atât țărilor dezvoltate, dar în care există piețe imperfecte cât și țărilor subdezvoltate în care trebuie create mecanismele pieței printr-o politică conștientă și rațională. Statul, care deține și monopolizează puterea de constrângere politică, considerat independent intervine coerent în scopul de a obține o maximizare a avantajului economic al colectivității, orientând economia spre echilibre concrete și dinamice voite, pentru corectarea și prevenirea celor degajate spontan de o economie cu piețe foarte imperfecte. Sistemul planificării macroeconomice s-a impus în mai toate țările. Au fost și cazuri de restrângere a sferei și cuprinderii planificării, chiar de negare totală, ca reacție la planificarea din sistemele totalitare de tip socialist. Astfel încât putem aprecia că sferile de cuprindere, formele și metodele de planificare diferă funcție de țară și etapa istorică în care se află aceasta.

Avem astfel mai multe forme sub care se prezintă planificarea:

- planificarea indicativă: statul apreciază ce trebuie făcut pentru a atinge obiectivele pentru care s-a optat democratic. Organele de stat specializate explică obiectivele și conving, cu argumente economice, agenții economici să acționeze în direcția realizării lor.

- planificare incitativă: realizarea obiectivelor de plan, stabilite democratic este susținută de puterea publică prin acordarea de avantaje acelor agenți economici care acționează în spiritul lor sau îi penalizează pe cei care acționează contrar.

- planificare imperativă: statul întocmește și ordonă realizarea planului, agenții economici execută ordinele date.

- planificarea informală: se întâlnește în unele țări, unde nu se întocmesc planuri la nivel național dar se realizează totuși o strânsă coordonare a deciziilor adoptate de administrațiile publice cu cele ale agenților economici privați, micști sau publici.

Planificarea macroeconomică este determinată obiectiv în conținutul și condițiile unei economii moderne. Această trăsătură derivă obiectiv din însăși complexitatea activității economice contemporane, din creșterea rolului statului transformat tot mai mult și într-un agent economic ca și din posibilitatea folosirii planului în condițiile sistemelor informatizate generalizate. Asistăm azi la schimbări profunde în structura pe ramuri și pe sectoare, la adâncirea fără precedent a legăturilor între firme, între diferitele forme de proprietate care au impus creșterea rolului statului pentru a asigura desfășurarea normală a vieții economice în condițiile existenței mecanismelor legislative democratice. Planificarea macroeconomică nu este însă o negare a mecanismelor economiei de piață. Ea presupune mecanismul spontan al legii cererii și ofertei, cu care este compatibilă și cu care are complementarități benefice pentru toți agenții economici. A planifica dezvoltarea macroeconomiei este în fapt a opta democratic pentru o anumită direcție de dezvoltare a țării, de a stabili ritmurile de dezvoltare.

Planificarea macroeconomică desemnează:

- existența unor organisme statale specializate
- elaborarea de planuri și alte instrumente de planificare
- planul ca document de stat consemnativ

Organismele statale de planificare cunosc forme instituționale diferite de la țară la țară: Comisariatul General al Planului - în Franța; Biroul Central de Planificare - în Olanda; Consiliul Național pentru Dezvoltare Economică - în Marea Britanie; Agenția de Planificare Economică - în Japonia etc.

În procesul de planificare se ia în considerare cât mai multe incertitudini obiective pentru a proteja indivizii și grupurile sociale de șocuri neprevăzute sau imprevizibile. Statul însuși se prezintă ca o varietate de ierarhii, de opțiuni care determină o mulțime de mijloace de intervenție, de implicare în viața economică, de la persuasiune la coerciție, fără însă să fie singurul care poate decide asupra acestora deși este structura sistemului.

În sistemele politice de dictatură nu mai putem vorbi de plan ca instrument al intervenției statului în economie în interesul colectivității. Libertățile democratice nu sunt compatibile cu economia de comandă care presupune restrângerea, uneori până la anulare a acestora.

Cuvinte cheie:

- ◆ microeconomie, macroeconomie
- ◆ mărimi agregate
- ◆ economia națională
- ◆ statul, politică economică, administrație publică
- ◆ programare macroeconomică, planul, sistemul conturilor naționale,
- ◆ PIB, deflator, produs global, venit național

Studiu de caz:

Rezultatele economiei românești în perioada 1992 - 2000 comparativ cu exigențele FMI.

Bibliografie:

*** - Economia Politică - Manual ASE - Ed. Economică 1995
Dobrotă, Niță - Economie Politică Ed. Economică 1997
D. Popescu - Istoria gândirii economice Ed. Continent 1999
Rugină Anghel - Principia Aeconomica - Ed. Academiei Române 1993

Cap.15 CREȘTEREA ECONOMICĂ; TIPURI, MODELE

15.1. Rezultatele activităților macroeconomice. Indicatori macroeconomici

Activitatea agenților economici individuali se desfășoară pe piață. Între ei, între ei și ceilalți actori ai pieței se derulează fluxuri economice complexe care nu pot fi apreciate corect dacă sunt priviți numai din punct de vedere individual. Activitatea lor trebuie măsurată, evidențiată și apreciată și sub forma rezultatelor agregate ca intrări (input-uri) și ieșiri (output-uri) mezo și macroeconomice.

Rezultatele mezeconomice se referă la activitatea unor ramuri sau a unor regiuni economice. Rezultatele macroeconomice se referă la ansamblul economiei naționale și al teritoriului național. Dar punctul de plecare al acestora sunt rezultatele microeconomice., care se integrează la nivelul studiat sub efectul de antrenare.

Rezultatele macroeconomice sunt considerate ieșirile din activitățile *agenților economici agregați* pe care piața le validează, respectiv societatea le recunoaște calitatea de a satisface nevoile sociale. Aceste informații macroeconomice stau la baza deciziilor agenților economici privind problemele majore: atragerea și utilizarea factorilor de producție, dimensiunea, structura și calitatea ofertei și cererii de bunuri economice. Totodată ele permit să se facă comparații internaționale privind poziția fiecărei țări în ierarhia mondială.

- indicatorii macroeconomici

Problemele care fac obiectul macroeconomiei (creșterea economică, indicele general al prețurilor, ocuparea și piața muncii, șomajul și inflația, structurile economice naționale, relațiile economice externe) sunt analizate cantitativ și calitativ folosind agregate macro, respectiv indicatori macroeconomici de rezultate. Măsurarea economică a rezultatelor de ansamblu ale economiei naționale se fundamentează pe o anumită teorie și concepție metodologică. Sistemul statistic este esențial pentru existența și comparabilitatea datelor. Istoria, după al doilea război mondial a dat naștere la două sisteme majore: sistemul conturilor naționale (SCN) și sistemul producției materiale (SPM) corespunzând celor două sisteme politice aflate în competiție pentru o lungă perioadă de timp, timp în care au și fost emise multe teorii economice actuale ca rezultat al mutațiilor din viața economică.

SCN este caracteristic țărilor cu economie de piață dar este utilizat și în statistica organismelor internaționale (ONU, OECD etc.). Din anii '70 fostele țări socialiste au început să folosească metodologia SCN recomandată de Oficiul de Statistică al ONU. Deosebirea între sisteme au însă o bază ideologică dar și una de substanță.

SCN se bazează pe măsurarea rezultatelor dintr-o țară (nu pe resursele folosite), respectiv pe teoria factorilor de producție conform căreia participanții la activitățile economice sunt recompensați în raport cu serviciile aduse (munca prin salarii, capitalul prin profit și / sau dobândă). Rădăcinile lui pot fi plasate chiar în faimosul Tablou economic al fiziocratului Francois Quesnay la jumătatea secolului XVIII-lea. Măsurarea rezultatelor economice a fost realizată fie de particulari fie de autorități publice, mai ales în preajma războaielor pentru pregătirea lor, pentru concentrarea resurselor economice și umane. În plus SCN consideră că venitul național se crează în toate sectoarele, activitatea productivă extinzându-se și asupra serviciilor nemateriale, legate de consumul populației și administrației de stat.

SPM se bazează pe teoria muncii productive și a valorii muncă, potrivit căreia numai munca prestată în sfera producției materiale crează bunuri economice, deci realizează și veniturile primare.

În funcție de sistemul de evidență și de măsurare folosit, rezultatele macroeconomice se exprimă prin indicatori specifici în *formă brută și netă*.

În fostele țări socialiste se calculau:

- Produsul social (PS): valoarea bunurilor materiale și serviciilor economice produse (prestate în ramurile materiale în decurs de un an. Ele reprezintă, sub aspect material totalitatea mijloacelor de producție (produselor) și a bunurilor de consum (satisfactorilor) produse, respectiv prestate. Sub aspect valoric reprezintă cheltuielile de producție aferente bunurilor produse, veniturile primare ale populației ocupate în sfera productivă, ale unităților economice producătoare, precum și veniturile primare ale statului. Se calcula prin însumarea valorilor de schimb (a prețurilor) și includea deci și consumul intermediar, mărind pe această cale rezultatele reale.

- Produsul social final (PSF): consta din valoarea de schimb a bunurilor materiale și a serviciilor economice produse și ajunse în decursul perioadei de calcul în ultimul stadiu al circuitului economic. Se calculează ca diferență între PS și consumul intermediar. Valoric reprezintă venitul național plus amortizarea.

- Venitul național (VN): indicator sintetic (agregat) care exprimă valoarea nou creată în sfera producției materiale și a serviciilor (de producție) în decurs de un an. Se determină prin scăderea din PS a valorii bunurilor materiale consumate pentru producerea lui.

Am făcut aceste precizări pentru a ușura înțelegerea și compararea teoriilor, analizelor și statisticilor.

În SCN se consideră că venitul național se crează în toate sectoarele, activitatea productivă extinzându-se și asupra serviciilor nemateriale, legate de consumul populației și administrației de stat. Principalul obiectiv este măsurarea producției naționale și a principalelor elemente constitutive. Metodologia de calcul și de analiză a suferit o evoluție continuă dar ajuns să fie folosită azi în aproape toate țările lumii. Prima etapă (1930 -1945), mai ales în țările vest europene a avut în vedere definirea mai riguroasă a produsului național, a venitului național, consumului și investițiilor. Între 1945- 1955 s-a realizat în principal gruparea economiei naționale în patru agenți economici agregați, delimitarea mai netă a unor concepte de bază, evaluarea conținutului și tendințelor fluxurilor monetare. Din 1953 a fost aplicat sistemul normalizat de contabilitate națională. Adoptarea sa de către Comisia de Statistică a NT în 1969 a dus la forma sa actuală. În 1977 s-a hotărât separarea activităților în ramuri materiale și ramuri nemateriale și gruparea producției (output - urilor) în bunuri materiale, în servicii productive (marfare) și servicii sociale.

SCN este compus din trei elemente de bază: agenții economici (unitățile economice), operațiunile și conturile: Agenții economici sunt grupați în mai multe categorii, după criteriul funcțiilor îndeplinite și a formelor instituționale în care își desfășoară activitatea (societățile și cvasisocietățile nefinanciare, instituțiile bancar financiare și de credit, întreprinderile și societățile de asigurare, administrațiile publice, administrațiile particulare, familiile, restul lumii). Operațiunile cuprind toate actele economice și financiare efectuate de către agenți; se referă la fluxurile materiale și la cele financiare. Conturile evidențiază fluxurile materiale și pe cele financiare și totodată delimitează bunurile economice de cele non marfare surprinzând legăturile dintre agenții economici. SCN are patru mari conturi: Contul Producție (cu două

subconturi: mărfuri, adică bunurile și serviciile desfășurate pe categorii de vânzători; activități adică valoarea bunurilor și serviciilor defalcată pe consumuri intermediare și pe valoarea adăugată); Contul Consum: (conturi de cheltuieli pentru consumul privat și public; contul de venituri pe categorii aferente diferitelor sectoare); Contul Acumulare (ține evidența finanțării investițiilor brute și cheltuielilor pentru creșterea stocurilor, al capitalului financiar folosit pentru achiziția de terenuri și fonduri nemateriale, transferul de capital și consumul de capital fix); Contul Restul Lumii (cuprinde importurile și exporturile de bunuri și servicii, transferurile de capital pe plan extern).

Se constată că SNC face distincție între conturile care evidențiază fluxurile materiale (producția, consumul, formarea capitalului fizic) și cele financiare (venituri, cheltuieli, finanțarea capitalului), delimitează (prin conturi) bunurile marfare de bunurile non marfare, arată teritorialitatea fluxurilor economice (național, multinațional, regional) și temporabilitatea lor (trimestrial, anual, orizonturi medii de timp). Pe baza datelor din conturi se realizează tabele de ansamblu sub formă de matrice care scot în evidență interdependența între agenți, operațiuni și conturi.

Pe baza acestor informații SCN calculează, în principal, următorii indicatori sintetici care reflectă activitatea macroeconomică : produsul intern brut (PIB), produsul intern net (PIN), produsul național brut (PNB), produsul național net (PNN) și venitul național (VN):

- Produsul Intern Brut (PIB) exprimă mărimea valorii adăugate brute a bunurilor ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic produse în interiorul țării de agenții economici interni și străini. într-o perioadă de timp, de regulă un an. Se calculează: $PIB = CF + FBCF + VS + (E - I)$ unde CF = consumul final, FBCF = formarea brută de capital fix, VS = variația stocurilor, E = exporturi, I = importuri.

- Produsul Intern Net (PIN) exprimă mărimea valorii adăugate nete a bunurilor economice destinate consumului final, produse în interiorul țării de agenții economici interni și străini. într-o perioadă de timp. Se calculează prin scăderea din PIB a consumului de capital fix, respectiv a amortizării (A). $PIN = PIB - A$

- Produsul Național Brut (PNB) exprimă rezultatele activității agenților economici dintr-o țară care acționează în interiorul țării sau în afara ei, într-o perioadă de timp. Se calculează prin corectarea PIB, la prețurile pieței, cu soldul (negativ sau pozitiv) a valorii adăugate brute a agenților economici naționali din străinătate și cea a agenților economici străini din interiorul țării, exprimată la prețurile pieței (SVABpp). $PNBpp = PIBpp -/+ SVABpp$. Deci mărimea PNB poate fi mai mare sau mai mică decât PIB funcție de dimensiunile soldului dintre PIB obținut de agenții autohtoni în străinătate și PIB obținut de agenții străini în interiorul țării. PNB este, ca producție finală la prețurile pieței, de fapt oferta națională, el exprimând rezultatele agenților economici autohtoni sau străini ai unei țări. El poate fi apreciat și ca un indicator important al cererii agregate dacă îl privim sub aspectul cheltuielilor totale ale națiunii.

PNB calculat pe baza prețurilor curente ale fiecărui an este denumit *nominal*; calculat pe baza prețurilor comparative ale unui anumit an este denumit *real*. Raportul dintre PNB nominal și PNB real este denumit *deflatorul PNB*.

Deflatorul este o unitate de măsură care arată modificările survenite în nivelul prețurilor sau în puterea de cumpărare a banilor. În practică, datorită dificultăților în calcularea deflatorului se utilizează indicii de prețuri de consum / indicii costului vieții.

- Produsul Național Net (PNN): arată mărimea valorii adăugate nete a bunurilor și serviciilor finale obținute de agenții economici autohtoni, atât în țară cât și în afara ei, într-o

anumită perioadă de timp. Se calculează prin diminuarea PNB cu alocațiile pentru consumul de capital fix (A): $PNN = PNB - A$.

- Venitul Național (VN): VN calculat în prețurile pieței reprezintă PNN. Calculat în prețurile factorilor de producție este denumit Venit Național Brut. ținând cont și de impozitele indirecte nete (Iin) avem: $VN_{pp} = PNB - A$ și $VN_{fp} = VN_{pp} - Iin$ (fără subvenții de exploatare).

- Produsul Global Brut (PGB): exprimă valoarea totală a bunurilor și serviciilor într-o anumită perioadă de timp. PGB include și consumul intermediar (Ci), adică valoarea bunurilor și serviciilor primite de la alți producători și folosite pentru producerea de noi bunuri și prestarea de servicii, ca de ex.: materii prime, materiale, semifabricate, energie, etc., dar fără bunurile de capital fix care se consumă în procesul de producție și intră în componența noilor produse. Deci $PGB = PIB + Ci$

Pe baza acestor indicatori se calculează ca indicatori sintetici:

- Produsul social (PS): este valoarea bunurilor și serviciilor materiale produse în cadrul ramurilor producției materiale, în decurs de un an, indiferent de destinația lor. Forma sa materială reprezintă totalitatea mijloacelor de producție și a bunurilor de consum produse în acea perioadă. Sub aspect valoric cuprinde cheltuielile de producție aferente bunurilor și serviciilor produse, veniturile primare ale populației ocupate în sfera productivă și veniturile primare ale unităților din producția materială și ale statului determinate prin agregarea indicatorilor de la nivelul agenților economici (producția globală) și al ramurilor (produs global). Fiind o " însumare " de tip contabil include și consumul intermediar, ceea ce generează înregistrări repetate ale acelorași valori în indicatorul global.

- Produsul Social Final (PSF): este valoarea bunurilor și serviciilor materiale produse și ajunse în ultimul stadiu al circuitului economic. Mărimea lui este dată de diferența între PS și consumul intermediar. Material, reprezintă totalitatea bunurilor produse într-o perioadă de timp destinate consumului personal și social, înlocuirii mijloacelor de muncă consumate, acumulării, constituirii stocurilor și exportului. Valoric este egal cu $VN +$ amortizarea capitalului fix. El evidențiază acea parte din producția unităților productive ajunsă în ultimul stadiu al circuitului economic, destinația ei și structura materială a acesteia.

- Venitul Național (VN): este valoarea nou creată în producția materială în decurs de un an, care este destinată satisfacerii nevoilor de consum și de dezvoltare. Valoric se calculează scăzând din PS valoarea bunurilor și serviciilor consumate în timpul producerii lui și reprezintă veniturile primare ale populației ocupate în producția materială, veniturile primare ale unităților productive și ale statului. Material cuprinde totalitatea bunurilor de consum și acea parte a mijloacelor de producție care depășește mărimea mijloacelor de producție consumate în procesul creării PS, destinate acumulării și rezervelor.

Deosebiri de terminologie, care pot crea confuzii, sferele diferite de cuprindere, diferențele de ideologie etc. care stau la baza celor două sisteme (SCN și SPM) au făcut necesare, pentru comparabilitatea datelor de analiză. elaborarea unor relații de trecere. Astfel se poate compara dezvoltarea țărilor, a economiilor naționale, a decalajelor etc. pentru elaborarea prognozelor pe termen lung.

15.2. Creșterea economică și delimitările ei

Activitățile economice prezintă, în timp o suită neîntreruptă de creșteri, dezvoltări, stagnări și scăderi ale proceselor și rezultatelor lor, cu intensități diferite de la o perioadă la alta. Dinamica fluxurilor macroeconomice este analizată cu ajutorul unor noțiuni specifice cum sunt: creșterea economică, expansiune și recesiune (depresiune), dezvoltare și subdezvoltare economică, reproducție socială etc.

Creșterea economică, ca stare spre care tinde orice societate este în centru cercetărilor și a apărut încă de timpuriu în studiile economice moderne, fiind una din preocupările de bază ale științei economice, care încerca și încearcă încă să dea soluții, măsuri practice care să conducă sau să mențină o astfel de poziție a economiei naționale și să evite traumatismele create de recesiuni, subdezvoltare etc.

Primul pe care îl menționăm este Francois Quesnay, cel care a elaborat o reprezentare coerentă a funcționării economiei ca rezultat al interacțiunii unor sisteme cu roluri diferite. Clasicii economiei politice A. Smith și D. Ricardo au elaborat concepțiile privind diviziunea muncii la scara economiei naționale, efectele înzestrării cu factori de producție, schimburile economice internaționale. Menționăm apoi gândirea socialistă (marxistă) pentru care reproducția socială este unul din conceptele de bază. Mijloacele de analiză s-au diversificat ajungând la concepte precum acceleratorul, multiplicatorul echilibrul economic. Dar limitele gândirii "clasice" apar o dată cu criza economică anilor '30. Prima, și cea mai semnificativă reacție de adaptare a științei economice la cerințele pragmatice ale vieții este cea a economistului J.M.Keynes care susține intervenția statului în economie (spre deosebire de vechile teorii ale "mâinii invizibile" sau ale "laissez faire - laissez passer") ca factor stabilizator și coercitiv pentru o viață normală a economiei și propune un model macrostabilizator. După cel de-al doilea război mondial se realizează, în plan teoretic, sinteza dintre abordarea macroeconomică și abordarea dinamică și se conturează teoria creșterii economice, ca o componentă a științei economice contemporane. Problematika vastă și complexă a creșterii economice, evoluția accelerată a realității economice și paralel și a teoriei până la creșterea economică durabilă (concept al prezentului) a concertat eforturile multor economiști atât din țările dezvoltate (P. Samuelson, R. Harrod, E. Domar, R. Solow, F. Perroux, R. Dornbush, A. Rugină) dar și din țările în curs de dezvoltare (R. Prebish, J. Mahalanobis, C. Furtado). Probleme deosebite a ridicat procesul tranziției de la socialism la capitalism, respectiv de la economia de comandă socialistă la economia de piață. Astfel, azi circulă mai multe opinii privind creșterea economică: "sporirea capacității unei țări de a furniza în măsură crescândă diferite bunuri economice" (S. Kuznets), "creșterea venitului național pe total și pe cap de locuitor" (H. W. Arndt) etc. în așteptarea unui sinteze poate prefățate de lucrările lui N.G.Roengen care surprind atât prezentul dar și viitorul realității și teoriei economice.

Creșterea economică este un proces complex care vizează atât sistemul economic în ansamblul său dar și dinamica sa. El se desfășoară într-un anumit spațiu și într-un anumit timp. Ultimii ani par să fi extins spațiul la nivelul întregului glob iar timpul, sub forma "moștenirii generațiilor viitoare" la prezent și la viitorul previzibil.

Creșterea economică exprimă acele modificări ce au loc într-un anumit orizont de timp și într-un anumit spațiu, în sporirea dimensiunilor rezultatelor macroeconomice, în strânsă legătură cu factorii lor determinanți. Aceste rezultate se pot măsura prin intermediul unor indicatori sintetici ca produsul intern brut și venitul național, în termeni reali, atât pe total cât și pe locuitor. În sens larg creșterea economică reprezintă ansamblul modificărilor pozitive ale

economiei naționale (dar care pot include și oscilații conjuncturale sau negative temporare) într-un orizont de timp și un anumit spațiu, în dimensiunile rezultatelor macroeconomice. Aprecierea că o economie națională înregistrează o creștere economică semnifică existența unei tendințe de creștere pozitivă reală.

Rațiuni de politică economică au dus la noțiuni precum creșterea economică zero (menționată prima dată în Raportul Clubului de la Roma) care definește situația în care rezultatele economice și populația totală sporesc în același ritm astfel încât nivelul rezultatelor pe locuitor rămâne constant. A fost prima reacție la restricțiile pe care le impune mediul natural prin resursele disponibile și necesitatea menținerii echilibrului ecologic pentru supraviețuirea umanității. Viața economică și teoria economică s-au confruntat cu dimensiunea mondială / globală a problematicii economice. De aici s-a ajuns la noțiunea de creștere negativă, situație în care rezultatele macroeconomice pe locuitor au tendință de scădere, dar se mențin o serie de corelații fundamentale de echilibru, ca rezultat al unor compromisuri pe planul eficienței economice și al bunăstării sociale.

Pentru o analiză pertinentă apare logic necesitatea ca să se ia în considerare: dinamică macroeconomică și cea demografică; o perioadă de timp suficient de lungă; rezultatele reale, cele corectate cu mărimea defaltorului; sporul PNB sau PIB pe locuitor; durata timpului liber și speranța medie de viață; costurile " ecologice " legate de degradarea mediului natural. Ea trebuie efectuată comparativ cu alt proces care exprimă dinamica macroeconomică, respectiv cu:

- Dezvoltarea economică care evidențiază ansamblul transformărilor cantitative și calitative, în cadrul unei economii naționale atât în procesele economice cât și în cercetarea științifică, în structurile economico-sociale, în mecanismele economice, în modul de gândire și în comportamentul economic al oamenilor. Subliniem însă, că orice dezvoltare economică înseamnă implicit și creștere economică dar nu și invers. Numai acea creștere economică care aduce modificări structural - calitative în economia națională și calitatea vieții oamenilor înseamnă și o dezvoltare economică.

Procesul creșterii economice a devenit cu timpul un concept bine conturat întrucât: reunește un set de constante cu un pronunțat caracter aplicativ; prezintă un grad ridicat de formalizare; îmbină achizițiile teoretice și aplicative ale mai multor discipline: economie, matematică, statistică, cibernetică etc., care permit o mai bună circumscriere a realității; pe an ce trece evoluează spre o teorie a previzionalității, cu rol de analiză și fundamentare a deciziilor macroeconomice.

Procesul economic contemporan are unele caracteristici: se desfășoară pe baza unui nou mod tehnic de producție; creșterea economică are un caracter preponderent intensiv; finalitatea socială, calitatea vieții depind de creșterea economică cu impact direct asupra problemelor sociale; a creat un nou mod de gândire economică și un comportament propriu privind integrarea în exigențele economiei de piață; are tot mai mult un caracter mondial / global astfel încât rezolvarea problemelor naționale depind de antrenarea celorlalte națiuni.

15.3. Factorii și tipurile creșterii economice

Creșterea economică este condiționată de resursele și potențialul existent. Intensitatea creșterii economice și caracteristica ei depind de mai mulți factori. Aceștia sunt implicați direct sau mediat și trebuie explicați într-o viziune globală din cauza influențelor lor complexe, contradictorii și conjugate. Dacă facem o analiza a lor putem să deosebim:

- factori directi, cu influență nemijlocită, decisivă: factorii de producție: factorul uman (resursele de muncă), factorul material (resursele naturale și echipamentele de producție), factorul informațional tehnologic (progresul tehnic, inovarea, cercetarea, informația etc.).

- factori indirecti, cu acțiune mediată: rata investițiilor, cererea agregată, sistemul financiar bancar, respectiv politica financiară, monetară, bugetară și fiscală a statului, capacitatea pieței, rata economiilor și investițiilor, schimburile internaționale, politica ecologică, migrația forței de muncă și a capitalului etc.

Fiecare factor trebuie privit din trei puncte de vedere: cantitativ, calitativ și structural. Dimensiunea cantitativă constă în modificarea factorilor de producție și se referă la volumul global al resursei corespunzătoare (creșterea capitalului folosit, a resurselor de muncă etc.) Dimensiunea calitativă se referă la sporul de eficiență al folosirii fiecărui factor în parte dar și la combinarea lor (ex. productivitatea muncii naționale, eficiența investițiilor etc.). Dimensiunea structurală indică proporțiile în care se combină diferitele categorii de resurse și cum se repartizează acestea pe destinații (ramuri economice, grupe de produse).

Oricare factor este supus unei interacțiuni compensatoare între latura cantitativă și cea calitativă mediată de dimensiunea structurală. Deficitul cantitativ al unui factor poate fi eventual compensat de o îmbunătățire a utilizării lui.

Astfel, factorul uman intervine în procesul creșterii economice prin sporirea volumului muncii prestate la scară macroeconomică precum și prin calitatea lui, respectiv prin creșterea productivității. Cantitativ reflectă creșterea volumului de manoperă prestată de populația efectiv ocupată în timpul de muncă. Creșterea ratei ocupării forței de muncă disponibile stimulează creșterea economică. Dar, complexitatea problematicii economice și sociale au făcut ca uneori să se considere că extinderea ocupării este o consecință a creșterii economice și nu o premisă. Din punct de vedere calitativ trebuie analizate influența progresului tehnic, a motivației în muncă, a cadrului organizațional, calificarea etc. Dimensiunea calitativă a factorului uman a dus la noțiunea de "capital uman" care sintetizează totalitatea cunoștințelor și competențelor profesionale rezultate din procesul educațional și experiența de muncă. Legătura între cele două laturi se referă la structurile specifice ocupării, respectiv pieței muncii: pregătirea forței de muncă, ocuparea ei pe ramuri și sectoare, orientarea investițiilor de dezvoltare etc.

Toate studiile se ocupă practic de factorul informațional tehnologic care are în prezent un rol decisiv în procesul creșterii economice. Analiza lui se face atât la nivel microeconomic cât și la nivel macroeconomic. Cantitativ el se referă la proporția investițiilor pentru cercetare - dezvoltare sau pentru inovare. Calitativ se concretizează în eficiența directă, la rentabilitatea sectorului de cercetări ca și la cea indirectă, adică la maximizarea avantajului rezultat din aplicarea noilor soluții tehnico - științifice (eficiența propagată) numit și "eficiență propagată". Mecanismul propagării efectelor este studiat în două ipostaze: ipoteza progresului tehnic încorporat și ipoteza progresului tehnic autonom, neîncorporat.

Ipoteza progresului tehnic încorporat se referă la diferențierea tehnologică internă a fiecărui factor de producție, eficiența folosirii lui este cu atât mai mare cu cât generația tehnologică este mai avansată. Ipoteza progresului tehnic autonom constă în îmbunătățirile vizibile prin acumulare de experiență. Aceste două ipoteze fiind compatibile, convergente, permițând combinarea efectelor. Prin inovare apare progresul tehnologic indus care determină efecte multiple: ameliorarea randamentului sistemelor de producție, obținerea economiilor de scară, sporirea profitului, reducerea costurilor ecologice etc.

Dimensiunile și impactul tehnicilor informatice au dus la o nouă dimensiune a creșterii economice explicată prin: informația este omniprezentă în decisivă an activitatea umană;

tehnologiile informaționale cunosc o rată de inovare înaltă și virtual fără limite; avansul lor se răsfrânge asupra întregului potențial de inovare existent.

Pe prim plan trece însă factorul indirect reprezentat de mediul natural. Dimensiunile planetare ale implicațiilor majorității activităților economice au dus la un nou capitol al teoriei și practicii economice: dezvoltarea durabilă.

În funcție de cum se combină factorii de producție, de contribuția laturilor lor la creșterea economică se definesc drept tipuri de creștere economică:

- tipul extensiv de creștere economică în care contribuția laturilor cantitative ale factorilor de producție este preponderentă. El caracterizează țările cu un nivel economic scăzut, care n-au reușit să-și valorifice superior potențialul lor economic (natural și uman). Acest tip de creștere mizează pe acumulări susținute, pe un efort investițional amplu, adesea cu efecte negative în planul consumului. Creșterea economică extensivă nu poate fi susținută decât pe un timp limitat având costuri economice, ecologice și sociale ridicate.

- tipul intensiv de creștere economică se definește prin contribuția majoritară a laturilor calitative ale factorilor de creștere la sporul rezultatelor macroeconomice. Ea este capabilă de a genera și absorbi progres tehnologic și a menține un echilibru consolidat al cererii și ofertei de bunuri, este în măsură să se auto-întrețină și să se auto-acelereze prin efecte de conexiune inversă. Este caracteristic țărilor cu economie dezvoltată.

- tipul intermediar de creștere economică presupune contribuții relativ egale ale celor două categorii de laturi ale factorilor de producție. Funcție de factorii interni și de conjunctura internațională, un astfel de tip de creștere poate dura o perioadă mai mare sau mai scurtă.

15.4. Modele de creștere economică

Creșterea economică este rezultatul acțiunii unor factori multipli într-o economie complexă. Analizii au recurs la modelări și modele de creștere. Modelarea creșterii economice se referă la elaborarea și utilizarea de modele economico matematice, fie în scop teoretic (de descriere și explicare) fie în scop pragmatic (de previzionare și dirijarea a procesului economic).

Modelele creșterii economice sunt o construcție logico - matematică care evidențiază ansamblul de factori care concură la creșterea producției naționale pe ansamblu și pe cap de locuitor și care pun în evidență dependența producției față de factori printr-un sistem de ecuații.

Modelele creșterii economice sunt caracterizate de:

- acoperă întreg spațiul național deci sunt modele macroeconomice
- sunt modele de dinamică economică, reflectând modificarea în timp a valorii diversilor parametri ai creșterii economice. Conceptul de traiectorie economică semnifică astfel o succesiune de stări efectiv atinse sau previzibile pe un anumit orizont de timp.

Modelele creșterii economice poartă în ele capcana supra-simplificării (prea puține variabile) sau pe cea a mlaștinii (supraglomerarea). Cel puțin teoretic se cere să se opereze cu un sistem de modele integrate, capabile să ofere o reprezentare corespunzătoare a creșterii economice. De aceea se cere ca ele să fie:

- izomorfe cu sistemul real pe care îl reprezintă
- operaționale, adică să facă apel la indicatori statistici uzuali

- calculabile, adică să aibă un algoritm de determinare al variabilelor pentru a genera traiectorii pentru diverse ipoteze.

Funcție de tipul de economie pentru care se construiesc pot fi descriptive (economii de piață) sau normative (economii de comandă). Din punct de vedere al agregării avem modele monosectoriale care nu diferențiază pe ramurile economice intrările și rezultatele, abstractizarea fiind mai mare și multisectoriale care diferențiază atât funcțiile de transformare a factorilor de creștere în rezultate cât și contribuția specifică a fiecărei ramuri la rezultatele globale.

Modelul Harrod: din multitudinea de modele unul mai cunoscut este modelul conceput de R.F. Harrod care consideră că, în condițiile deciziilor individuale ar exista trei ritmuri posibile de creștere a venitului național: unul numit "rata garantată" determinat de deciziile individuale ale agenților economici, altul "rata naturală" determinat de condițiile fundamentale (creșterea populației, a progresului tehnic și a productivității muncii și unul numit "rata truism" sau "rata de facto" cel care există în fapt și care poate sau nu să coincidă cu celelalte două, el propune următoarele ecuații:

- rata truism: $G \times C = s$ unde G = rata de creștere a venitului național, C = coeficientul capitalului calculat ca raport dintre investiții (I) și creșterea venitului național și s = rata acumulării, adică raportul dintre investiții (I) și venitul național (Y)

- rata garantată: $G_w \cdot C_r = s$ în care G_w = rata garantată a venitului național care oferă satisfacție întreprinzătorilor și îi determină să investească și C_r = coeficientul necesar al capitalului care concordă cu necesitățile întreprinzătorilor.

- rata naturală : $G_n \times C_r = s$ sau $\neq s$ unde G_n = rata de creștere naturală pe care o permit condițiile fundamentale.

Cu aceste ecuații Harrod încearcă să explice ciclul industrial. După opinia lui, pentru a avea o situație stabilă și de prosperitate ar trebui să avem $G = G_w = G_n$. În realitate rata de facto este diferită de rata garantată, iar aceasta de cea naturală. Dacă $G > G_w$ avem tendința de boom doar dacă $G \ll G_w$ avem situația de recesiune.

Modelul limitat al lui Harrod nu a devenit un instrument concret și cu eficiență practică. Evoluția economiilor contemporane a dus la situații mai speciale și la analize mai profunde care se depărtează de teoria clasică dar au același scop: *menținerea creșterii economice*. Un model original, care trece de limitele "impuse" de teorie privind problemele dezvoltării economice îl prezintă A. Rugină în lucrarea "Fundamente noi și vechi ale analizei economice" El pleacă de la câteva "axiome":

1. Ipoteza universală a dualității. Universul fizic precum și societățile umane și economia sunt compuse din elemente, forțe, instituții, practici, comportamente și valori stabile, de echilibru și instabile de dezechilibru. Acest adevăr se impune cu forța evidenței, putând fi cunoscut cu simțurile noastre direct, fără demonstrații.

Corolar. Dacă axioma 1. este un adevăr irefutabil și este, atunci orice problemă, concept sau teoremă trebuie să aibă cel puțin două versiuni, clar identificabile în microanaliză, una reprezentând aspectul de echilibru, iar cealaltă pe cel de dezechilibru.

3. Legea universală a parametrului natural. Orice sistem din universul fizic sau din societățile umane și din economie trebuie să aibă, pentru a atinge și a-și menține o poziție de echilibru stabil (ori stabilitate endogenă) un parametru natural foarte puternic (la limită 100%),

care împreună cu o forță corespunzătoare și un mediu (cadru) adecvat asigură coeziunea și armonia sistemului.

Parametru natural (PaNa) nu este o "constantă" admisă - ca în matematicile pure - ci mai curând o mărime constantă concretă și reală, reprezentând instituții sau valori sociale concrete și reale. Pentru o economie națională, PaNa este Numeraire -ul (ori 100 la sută bani marfă), pe care Walras îl consideră drept o condiție indispensabilă a legii echilibrului general. În plus față de parametrul natural al Numeraire -ului (PaNaNu) este concurența perfectă. PaNaNu trebuie să îndeplinească o dublă funcție: a) în primul rând, să asigure o puternică axă, capabilă să mențină coeziunea unui sistem dinamic în mișcare; și b) în al doilea rând, să servească în același timp ca absorbant de șocuri, reducând schimbările și abaterile bruște posibile - mici, mijlocii, mari - la fluctuații simple și limitate

4. *Teorema posibilităților generale.* Dat fiind caracterul dublu al structurii realității economice (Nu și anti-Nu; concurență pură și monopol pur) este logic să se conceapă teoretic un număr nelimitat de sisteme economice și monetare, care, din necesități de studiu, pot fi reduse la câteva modele de bază.

5. *Conceptul Tabelii de orientare.* O aplicare riguroasă a teoriei posibilităților generale duce la constituirea unei hărți metodologice a tuturor sistemelor posibile, care pot fi reduse la șapte modele de bază.

Elementele constitutive cu care se operează pentru a construi Tabela sunt:

Co = constanta pură

Mo = monopolul pur

Nu = Numeraire - ul

anti-Nu = anti - Numeraire - ul (hârtie monedă și credit bancar monetizat)

R1, R2, R3,...R7 = cadrul instituțional și legal corespunzător cu fiecare model.

din care deduce

O Tabelă de orientare pentru știința economică

Modele

M1 = Un sistem de sută la sută (Co + Nu) + R1. Modelul economic al concurenței pure și perfecte (certitudine) ... modelul walrasian de echilibru general.

M2 = un sistem de 95 la sută (Co + Nu) + 5 % (Mo + anti-Nu) + R2. Modelul economic al legilor clasice ... (Quesnay, Adam Smith)...

M3 = Un sistem de 65 la sută (Co + Nu) + 35 % (Mo + anti-Nu) + R3 Modelul economic al relativității simple

M4 = Un sistem de 50 la sută (Co + Nu) + 50 % (Mo + anti-Nu) + R4 Keynes ... modelul echilibrului cu șomaj... modelul de echilibrul instabil sau al relativității I.

M5 = Un sistem de 35 la sută (Co + Nu) + 65 % (Nu + anti-Nu) + R5 ... teoria economică a relativității compuse sau a relativității II... domeniul unor dezechilibre majore puternice.

M6 = Un sistem de 5 la sută (Co + Nu) = 95 % (Nu + anti-Nu) + R6... modelul economic al relativității compuse III ... modelul economic al societății planificate și conduse centralizat

M7 = Un sistem de 100 la sută (Mo + anti-Nu) + R7 ... modelul marxist tipic, de revoluție totală ... un regim absolutist al puterii politice. Este modelul economic al monopolului de stat pur și perfect (incertitudine)

El statuează existența a două concepte diferite de stabilitate. Potrivit noului concept de cercetare prezentat mai sus există un concept de stabilitate bazată pe echilibru, care poate fi numită *stabilitate endogenă* (dinăuntru, intrinsecă) și un concept de *stabilitate exogenă* (impusă din exterior, extrinsecă)

De asemenea existența a două tipuri diferite de analiză și gândire economică

Ex ante - gândire prospectivă; schimbările anticipate; privind înainte; cauză și efect, ex post - gândire retrospectivă; schimbări neanticipate; privind înapoi; efect contra-efect

De unde deduce varianta unui concept de echilibru vs. dezechilibru și prezintă un etalon metodologic compozit: Piramida înțelepciunii umane, în sensul de moștenire acumulată sub formă de idei și experiențe ce ne-au fost transmise de generațiile, civilizațiile și culturile trecute. Această piramidă este compusă din trei valori finale : 1. Libertățile omului 2. justiție și echitate și 3. solidaritate umană, pace și stabilitate endogenă, ancorate în temelia solidă a parametrului PaNaNu

Libertățile omului

solidaritate umană,

pace și stabilitate endogenă

100% numeraire justiție și echitate

Acest model este mult diferit de modelele matematice clasice și se îndepărtează și de ceea ce teoria economică cunoscută. Dar "păcătuiește" prin îndrăzneală și adaptare la realitatea contemporană.

Cuvinte cheie:

- ◆ creștere economică
- ◆ dezvoltare economică
- ◆ tipul creșterii economice
- ◆ modele de creștere economică.

Temă de seminar:

Principalele tipuri de creștere economică contemporană.

Bibliografie:

*** - Economia Politică - Manual ASE - Ed. Economică 1995
Dobrotă, Niță - Economie Politică Ed. Economică 1997
D. Popescu - Istoria gândirii economice Ed. Continent 1999
Rugină Anghel - Principia Aeconomica - Ed. Academiei Române 1993

Cap. 16 ECHILIBRUL ȘI DEZECHILIBRUL ECONOMIC

Economia reprezintă o realitate dinamică, aflată în continua mișcare. În ultimii 20 de ani teoria echilibrului a devenit unul dintre capitolele cele mai importante și mai pline de semnificații ale economiei și în special ale economiei matematice.

Deoarece **în realitate** nu există o stare de "echilibru perfect" în sensul că niciodată **cererea nu este egală cu oferta**, analiza economică trebuie să sporească de la concepte care să corespundă diferitelor situații reale posibile și nu unor abstracții matematice.

16.1. Conceptul de echilibru macroeconomic

Dacă primul model al echilibrului economic a fost propus la sfârșitul secolului XIX de către **Leon Walras** demonstrațiile riguroase ale existenței echilibrului au apărut abia la mijlocul secolului XXI.

Fără să fie utilizat conceptul, probleme ale echilibrului au fost abordate în "Tabloul Economic" al lui **Fr. Quesnay** și în teoria valorii și a reproducției sociale. Se apreciază însă că termenul de echilibru a fost introdus și fundamentat în economie din științele naturii, în cadrul teoriei prețurilor și alocării resurselor.

Adam Smith, unul dintre fondatorii acestei școli, considera că piața prin jocul liber al prețului, asigură echilibrarea cererii cu oferta. În concepția sa, piața este "mâna invizibilă" care asigură echilibrul dintre cerere și ofertă, ea fiind singura în măsură să-i unească și să-i armonizeze pe producători și consumatori⁴⁸.

Plecând de la această concepție, **David Ricardo**, de asemenea, fondator al școlii clasice de economie politică, consideră că variația prețului ce rezultă din confruntarea cererii cu oferta are doar un caracter vremelnic, deoarece echilibrul va fi restabilit prin evoluția ofertei care va reduce prețul la nivelul său "natural și necesar" bazat pe cantitatea de muncă⁴⁹.

L. Walras i-a acordat un loc proeminent (1874), demonstrând că atunci când oferta unui bun este egală cu cererea sa, piața respectivă se află "într-o stare staționară" sau în echilibru. A Marshall vorbea despre un "echilibru temporar", pentru a insista asupra continuei schimbări în timp a condițiilor egalității dintre cerere și ofertă.

Mai târziu, conceptul a fost utilizat în afara acestui context particular. **J. M. Keynes** (prin lucrarea sa "Teoria generală a folosirii mâinii de muncă, a dobânzii și a banilor" apărută în 1936) și mai ales discipolii săi, au studiat modul cum echilibrul ocupării forței de muncă depindea de politicile financiare și monetare⁵⁰.

Mult timp termenul de echilibru a fost asociat cu ideea unei ordini economice care ar satisface cel mai bine nevoile umane. Astfel A. Marshall făcea referiri în 1890 la "echilibrul dintre dorință și efort."

Indiferent de școala sau gândirea economică, problematica echilibrului economic este prezentă, ca devenind pentru știința și practica economică o preocupare cu totul și cu totul deosebită odată cu intensificarea dezechilibrelor în economia de piață manifestate prin

⁴⁸ A. Smith "Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei", vol.1, Editura Academiei, București 1962, p.41-42.

⁴⁹ D. Ricardo, "Despre principiile economiei politice și impunerii", vol.1, București, Ed. Academiei, 1959, p.117

⁵⁰ J.M. Keynes, "Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor", București, Ed. Științifică, 1970

fenomene de criză economică și prin lărgirea sferei de studiu de la nivelul microeconomic la cel macroeconomic.

Problematika echilibrului economic parcurge întreg spectrul posibil al aprecierilor; de a fi considerată nucleul teoriei economice moderne (**W. Leontief**) până la a fi contestată orice realitate și utilitate (J. Kornay, cu teoria dezechilibrelor inerente). Din acest motiv și definiția care se dă echilibrului economic este foarte diferită de la un autor la altul.

16.1.1. Definiții ale echilibrului economic

O examinare atentă a acestui concept a fost făcută de F. Machlup ("Equilibrium and disequilibrium. Misplaced correctness and disguised politics" 1958). Pornind de la premisa că modelul ca și echilibrele sale sunt "construcții mentale", noțiunea de echilibru fiind legată de sistemul în care ea apare, el a definit echilibrul drept o constelație de variabile intercorelate alese astfel încât să se adapteze una celeilalte, pentru că nici o tendință inerentă spre schimbare sa nu predomine în modelul constituit de ele "sau mai simplu" compatibilitatea reciproca a unui set ales de variabile intercorelate de mărimi particulare"

În general, în științele naturii echilibrul este definit ca "stare de repaus a unui corp; starea staționară a unui fenomen"⁵¹. În echilibru, forțele care se interconstrucționează și acționează în direcția schimbării stării se compensează reciproc, astfel efectul lor este nul

În viziune filozofică, conceptul de echilibru exprimă "un moment esențial al stabilității sistemelor dinamice".⁵²

S-ar putea introduce mai multa precizie si stipula ca un echilibru economic recunoaște întotdeauna existenta agenților care produc , comercializează consumă , împrumută , subvenționează. Compatibilitatea are în acest caz 2 dimensiuni care sunt totdeauna prezente chiar dacă numai implicit în unele modele :

1. diferitele activități ale unui agent trebuie să fie compatibile una cu alta și cu constrângerile impuse lor ca și cu scopurile pe care ele încearcă să le realizeze

2. acțiunile diferiților agenți trebuie să fie reciproc compatibile : un act comercial de exemplu este cumpărare pentru un agent și vânzare pentru altul. În acest fel interdependențele dintre agenți și diferitele operații sunt centrale pentru orice analiză economică.

Pe baza considerațiilor de mai sus se poate formula următoarea **definiție**: în reprezentarea abstractă a unei categorii de fenomene economice, un echilibru este o stare în care acțiunile diferiților agenți economici sunt atât reciproc compatibile una cu alta cât și individual, compatibile cu comportamentul acestor agenți.

În condițiile economiei de piață concurențiale, echilibrul economic se manifestă sub forma unei stări proprii pieței, generată de acțiunea agenților economici în calitate lor de producători – vânzători și de cumpărători-consumatori. Din modul de acțiune și de comportare a acestor agenți economici de piață, în funcție de propriile lor interese, echilibrul economic concurențial apare sub forma raportului dintre cerere și oferta ce se manifestă pe piețele bunurilor economice de capitaluri și de muncă, care, în unitatea și interdependența lor reprezintă forma de existență a echilibrului macroeconomic⁵³.

⁵¹ "Mic dicționar enciclopedic", București, Editura Enciclopedică, 1972,p.316

⁵² "Mic dicționar filozofic". Ediția a-II-,București, Ed. Politică, 1973,p.161

⁵³ Debreu, G. "Theory of Value: An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium", Wiley, 1959

Desigur nivelul de echilibru reprezintă un concept teoretic care în practică , în viața reală se manifestă ca o tendința a evoluției economiei de a depăși numeroase și variate dezechilibre.

16.1.2. Tipuri de echilibru

Echilibru nu înseamnă absența mișcării. Dimpotrivă, echilibrul și mișcarea , deci schimbarea mărimilor economice se află în relații de interdependență. Pentru a caracteriza mai plastic și metaforic interdependența dintre echilibru și mișcare în literatura economică J.B.Clark compara mersul pe bicicletă cu o situație de echilibru, echilibru care nu se poate conserva decât dacă mișcarea este continuă.

Echilibru se manifestă sub o multitudine de forme. Vom defini în continuare cele mai des folosite forme ale echilibrului

A. În raport cu **nivelul agregării economiei** naționale , echilibru economic se manifestă la nivel macro , mezo și microeconomic.

a) Echilibrul **microeconomic** face referiri la nivelul verigilor primare, al agenților economici și al unităților administrativ-teritoriale ;

b) Echilibrul **mezo** privește structurile de ramură și zone teritoriale

c) Echilibrul **macroeconomic** integrează primele două forme de echilibru din perspectiva ansamblului economiei naționale.

B. De asemenea trebuie să facem distincția între echilibru static și echilibru dinamic.

Echilibrul macroeconomic **dinamic** se definește ca fiind o stare economică în care schimbările din diferite sub-sisteme , laturi și procese economice sunt semnificative și schimbă tendința dominantă a economiei.

Atunci când acestea nu sunt semnificative și nu reușesc să schimbe tendința dominantă a economiei avem de-a face cu un **echilibru static**. Această stare de echilibru static este doar o ipoteză, ea neexistând practic în realitate.

C. O alta clasificare distinge echilibrul intern de echilibrul extern

Echilibru extern al economiei reprezintă acea situație în care evoluția generală a economiei asigură un echilibru în timp al balanței de plăți. Dacă nivelul fluxurilor fizice și financiare cu exteriorul sunt compatibile cu echilibrul dinamic dorit al economiei interne , spunem că avem de-a face cu un echilibru extern optim al economiei.

Echilibrul intern se întâlnește în situația când economia funcționează la întreaga capacitate și nivelul general al prețurilor este constant [stabilitatea prețului]. Realizarea unei astfel de funcționări a economiei și stabilitatea prețului sunt două obiective macroeconomice importante ale guvernului. În practică este dificil să poți asigura simultan cele două obiective.

Echilibrul macroeconomic extern reprezintă acea situație a economiei naționale caracterizată prin existența excedentului balanței de plăți externe ca urmare a excedentului balanței comerciale.

Echilibru macroeconomic intern reprezintă acea situație a economiei naționale care presupune ca producția internă să crească în aceeași proporție cu creșterea componentei externe a cererii agregate [exportul] și cu scăderea componentei externe a ofertei agregate [importul]⁵⁴

⁵⁴ Marius Băcescu, ” Compendiu de macroeconomie”, Editura Economică 1997 p141

Echilibrul resurselor de muncă se realizează când volumul, structura și calitatea factorului uman utilizat pe de o parte și nevoile de muncă ale activităților economico-sociale pe de altă parte se vor afla în concordanță.

Echilibrul bugetar reprezintă starea de concordanță dintre veniturile și cheltuielile statului.

16.2. Teoria Echilibrului General

Un loc aparte în gândirea economică echilibru și dinamică economică îl ocupă **teoria echilibrului general** [T.E.G.] ale cărei coordonate de bază au fost fundamentate prin modelele Arrow – Debreu, elaborat în deceniul al șaselea⁵⁵. Noțiunile caracteristice cu care operează T.E.G. sunt: preferință, utilitate, optim, cerere, ofertă, preț, profit, echilibru.

Problemele pe care și le propune spre rezolvare sunt următoarele:

a) existența și stabilitatea echilibrului; ce condiții asigură echilibrul sistemului economic; sub incidența căror procese se formează și cât de stabil este echilibrul.

b) optimalitatea stării sistemului economic: pentru a răspunde la această întrebare teoria matematică a echilibrului general utilizează optimul paretian [sau "un criteriu slab al optimalității"].

Să examinăm un sistem cuprinzând n participanți caracterizați respectiv prin funcția obiectiv $f_i[x]$, unde $i=1,2, \dots, n$. Vectorul x determină o stare a sistemului iar mulțimea tuturor stărilor admisibile o notăm cu X . O stare x^* se numește optimă în sens paretian (după numele cunoscutului economist italian Vilfredo Pareto 1848- 1923) dacă nu există o stare admisibilă mai puțin avantajoasă pentru vreun participant și mai avantajoasă cel puțin pentru unul.

În viziunea T.E.G. se pornește de la premisa că în cadrul economiei de piață, două reguli de bază ghidează comportamentul agenților economici și anume: producătorii urmăresc maximizarea profiturilor în condițiile unor prețuri date, iar consumatorii urmăresc maximizarea funcțiilor de utilitate, în raport de restricții de venit de care dispun.

T.E.G. oferă și niște răspunsuri întrebărilor puse precedent, care pot fi sintetizate după cum urmează:

- echilibrul se manifestă în condițiile în care oferta este egală cu cererea, sau când cererea nu depășește cu mult oferta;
- asigurarea echilibrului este condiționată de utilizarea tuturor resurselor care au o productivitate marginală pozitivă;
- economia se află în stare de echilibru și optim paretian;
- în general, fiecare produs are un preț pozitiv, când apare un surplus la un anumit bun economic, prețul produsului este 0 iar prețul de echilibru eliberează piața de acest surplus;
- oferta și cererea sunt funcții ale prețului, care se formează liber pe baza înțelegerii între vânzător și consumator;
- în economie nu există dezechilibre permanente pe piață;
- în cadrul sistemului economic, nu există randament crescător, cu unele mici modificări oferta se poate adopta continuu la modificarea cererii de pe piață și invers.

Apare astfel o nouă viziune asupra echilibrului economic, acesta fiind interpretat ca un dezechilibru dinamic sau altfel spus ca un echilibru al fluxurilor:

⁵⁵ Lancaster, K., "Analiza economico-matematică pentru economiști", București, Ed. Științifică, 1973, p.181-195

Prin echilibru se înțelege acea situație în care oferta globală (Y) este egală cu cererea globală(C); ceea ce înseamnă, pur și simplu că se face abstracție de intervalele de timp necesare întreprinderilor pentru adaptarea, pentru a urmării variația nivelului cererii; echilibrul avut în vedere aici se referă doar la piața produselor.

Așadar condiția de **echilibru pe piața produselor** este:

$$(1) \quad O = C$$

Pe de altă parte modelul keynesist simplificat, cererea globală C este definită ca suma unei cereri de bunuri de consum (CS) și a unei cereri de bunuri de investiție (I), de unde o a doua ecuație :

$$(2) \quad C = CS + I$$

În sfârșit trebuie arătat că orice operațiune de producție dă naștere unor încasări de venituri de valoare egală, sub formă de salarii, dobânzi, profituri care constituie ceea ce se numește în limbajul contabilității naționale "valoare adăugată". Lucrurile se petrec așadar la nivelul național unde O poate fi considerat în mod echivalent produs național sau venit național. Se știe că venitul național (O) este repartizat integral în consum (CS) și economii (S)

$$(3) \quad O = CS + S$$

Ca urmare vom avea unul și același venit global, revăzut din cele două puncte de vedere:

$$O [=CS + S] = C [=CS + I]$$

De unde rezultă egalitatea:

$$(4) \quad I = S$$

drept implicită, în condițiile ecuației (1)

Pentru modelul descris, egalitatea între economii și investiții constituie transpunerea echilibrului între cerere și ofertă la nivel global⁵⁶.

Deoarece actele de comerț au loc prin intermediul banilor, mărimea și dinamica acestora fiind legată de cererea și oferta bunurilor economice, starea de echilibru economic general depinde și de situația pieței monetare. Echilibrul pieței monetare este dat de relația :

$$O_m = C_m, \text{ unde} \quad \begin{array}{l} O_m = \text{oferta de monedă,} \\ C_m = \text{cererea de monedă.} \end{array}$$

Cum cererea și oferta de monedă sunt influențate, în principal de masa monetară (M), de viteza de rotație a banilor (V), de volumul global al tranzacțiilor de pe piață (T) și de nivelul general al prețurilor (P), condiția de echilibru este dată de relația :

⁵⁶ Walras L. „Elements of pure Economics, or the Theory of Social Wealth”, Homewood, Irwin, 1954

$$M * V = P * T, \text{ unde } \begin{array}{l} M * V = \text{oferta reală de monedă} \\ P * T = \text{cererea reală de monedă.} \end{array}$$

Pe piața muncii, condiția de echilibru apare sub forma egalității cererii (C_L) cu oferta de locuri de muncă (O_L), adică : $C_L = O_L$

16.3. Presiune și absorbție

Noțiunile de "presiune" și "absorbție" sunt împrumutate din mecanica: prin starea de "absorbție într-o economie națională înțelegându-se situația în care nevoile, puterea de cumpărare devansează în mod constant disponibilitățile de marfă în cantitate structurata adecvata ;"presiunea" fiind situația contrară, când există un surplus de marfa care nu se întâlnește aspirațiile consumatorilor".

Dezechilibrul datorat excesului de oferta pe piața bunurilor economice și pe piața muncii generează o stare de presiune ale cărei trăsături sunt: resursele nu sunt utilizate integral; subutilizarea capacităților de producție, care generează risipa; concurența mai puternică între vânzătorii.

Între ritmul de creștere economică și presiune există o corelație care se concretizează în aceea că o creștere lentă este, de regula însoțită de o puternică presiune iar o sporire a ritmului creșterii economice va aduce o diminuare a presiunii. Printr-un ritm susținut de creștere economică starea de presiune se transformă în absorbție. Astfel trecerea de la presiune la absorbție este însoțită de o accelerare temporară a creșterii economice.

În perioada de trecere de la presiune la absorbție ca urmare a creșterii producției, are loc o creștere brusca a intenției de vânzare al cărei efect este utilizarea capacităților nefolosite

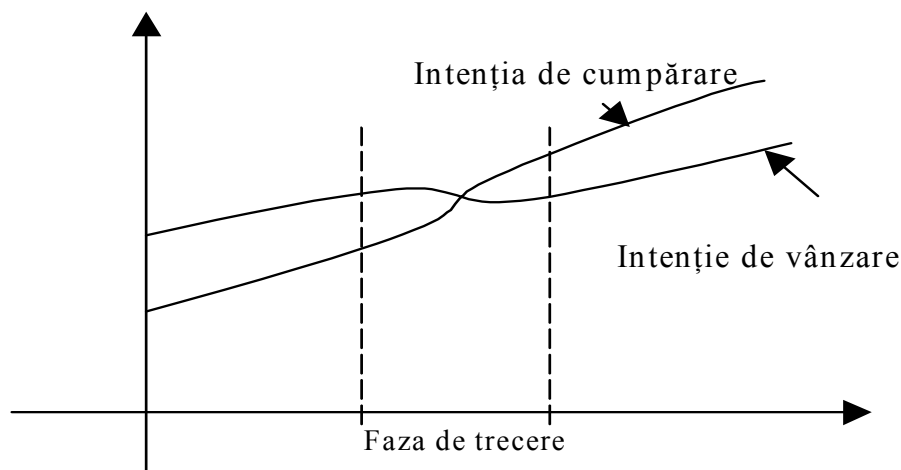


Figura 3 Trecere de la presiune la absorbție

anterior (Vezi fig.3)

Dezechilibrul datorat excesului de cerere pe piața bunurilor și serviciilor și excesul de oferta pe piața muncii iau forma absorbției. Starea de absorbție este definită de următoarele

caracteristici :concurenta este numai între cumpărători; producătorii găsesc cumpărători pentru tot ce produc; vânzătorul are posibilitatea sa selecteze cumpărătorii; cumpărătorul nu poate sa-și satisfacă pe deplin aspirațiile și dorința de alegere, iar stimulenții producătorilor pentru calitate slăbesc.

O sinteză cuprinzătoare și interesantă a efectelor produse de cele doua categorii de dezechilibre, care generează stările de presiune și respectiv de absorbție a fost realizata de J. Kornai în lucrarea deja citata ⁵⁷

Efecte produse de presiune și absorbție pe piață

<i>Domeniul de manifestare a efectului</i>	<i>Presiunea</i>	<i>Absorbția</i>
Volumul producției	Pe termen scurt, frânează creșterea volumului	Pe termen scurt, stimulează creșterea volumului
Cheltuieli-consumuri	Neutilizarea parțială a resurselor	Utilizarea încordată a resurselor
Calitatea	Stimulează introducerea produselor noi, îmbunătățirea calității, garantarea acesteia	Nu stimulează introducerea produselor noi
Concurența	Vânzătorii se concurează pentru cumpărători și monopolistul se comportă ca un concurent	Cumpărătorii se concurează pentru vânzători;
Adaptarea	Pe termen scurt, producătorul se adaptează la consumator	Pe termen scurt, consumatorul se adaptează la producător
Incertitudine	Povara nesiguranței este suportată de vânzător	Povara nesiguranței este suportată de cumpărător
Selecția	Selecția o face cumpărătorul; mai ales pe criterii progresive	Selecția o face vânzătorul sau un institut administrativ; mai ales pe criterii indiferente sau contraselective
Flux de mesaje	Vânzătorul informează pe cumpărător	Cumpărătorul își procură informațiile

Este posibil însă ca dezechilibrele sa cuprindă și celelalte piețe, odată cu excesul de cerere pentru bunuri și servicii, apărând și un exces de monedă, precum și pe piața muncii, ceea ce se concretizează în inflație și șomaj, cu implicații grave pentru condițiile de viața.

În acest caz este vorba de o criza structurala de amploare, în condițiile căreia nu mai acționează nici absorbția , nici presiunea și a cărei depășire necesită măsuri ample și corelate de restructurare a economiei și a mecanismelor ei de funcționare.

Se observa ca în cele mai multe tari foste socialiste printre care și România, timp îndelungat s-a afirmat, mai mult sau mai puțin, generalizat fenomenul absorbției. Pe de alta

⁵⁷ Kornai Janos, "Anti-equilibrium" (Despre teoriile sistemelor economice...)

parte, în cele mai multe tari capitaliste dezvoltate timp îndelungat (exceptând anii de război) se afirma mai mult sau mai puțin generalizat fenomenul presiunii.

16.4. Teoria dezechilibrelor economice

În economia reală există permanent abateri de la aceste condiții, starea de echilibru reprezentând o latură a mișcării economice, iar condițiile de echilibru având un caracter teoretic. Întotdeauna vor exista surplusuri de o parte sau alta, la ofertă sau la cerere. Piața care funcționează bine este întotdeauna plină cu mărfuri. La produsele create de producție există stocuri care alimentează în mod curent și operativ oferta iar la resurse sunt constituite rezerve.

În economie se pot forma și dezechilibre. Cele mai importante cazuri de dezechilibru sunt următoarele:

În Fig. 1 există un exces de oferta care nu găsește corespondent în termeni de dezechilibru ținând cont de nivelul prețului (p) și de poziția curbilor ofertei și cererii (de bunuri și servicii); în Fig. 2 situația care predomină pe piața luată în considerație este inversa, există un exces de cerere. Astfel putem avea situații foarte diferite ținând cont de numărul de piețe pentru bunuri

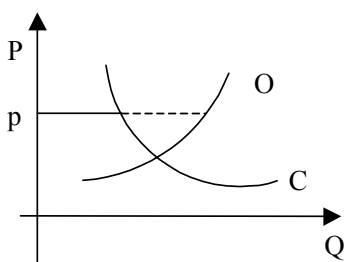


Figura. 1

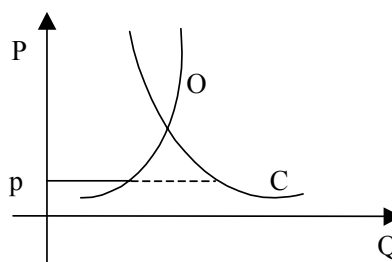


Figura. 2

și pentru servicii, mai ales pentru munca; analiza merită să fie făcută oricare ar fi tipul de bun sau de serviciu; în cazul particular în care avem în vedere piața muncii, vom avea deci o ofertă și o cerere de muncă, prețul serviciului schimbat fiind salariul. Patru cazuri tip pot fi puse în evidență:

1. *Exces de ofertă pe piața bunurilor și pe piața muncii*: producătorul este constrâns în ceea ce privește piața de desfacere (el nu poate vinde tot ceea ce ar dori să producă) și în paralel există muncitori care șomează; pe cele două piețe situația este de tipul celei reprezentate în Fig. 1, aceasta corespunde situației numită *șomajul keynesist*.

2. *Exces de cerere pe piața bunurilor (vezi Fig. 2) și excesul de ofertă pe piața muncii* (a cărei situație este ca în cazul precedent cea reprezentată în Fig. 1): există în continuare șomaj (nu toți muncitorii găsesc de lucru) dar de data aceasta producătorii se confruntă cu o cerere excedentară, aceasta corespunde situației numită *șomaj clasic* despre care se spune că ar fi fost caracteristic anumitor faze ale industrializării din ultimul secol; dotarea întreprinderilor era insuficientă (sau nu destul de rentabilă) pentru a satisface cererea și în același timp prea restrânsă pentru a utiliza toată forța de muncă disponibilă.

3. *Exces de cerere pe piața bunurilor și pe piața muncii*: situația celor două piețe este de tipul Fig. 2; întreprinderile nu găsesc atât de mulți muncitori cât ar dori și cererea de bunuri nu poate fi satisfăcută; suntem în situația de *inflație implicită* sau *reprimată*, controlul

preturilor și salariilor împiedicând creșterea preturilor și a salariilor, capacitățile de producție sunt utilizate din plin și nu mai există forța de muncă disponibilă; există chiar penurie de muncitori și o insuficiență a capacității de producție.

4. *Exces de oferta pe piața bunurilor* (vezi Fig. 1) și *de cerere pe piața muncii* (vezi Fig.2): aceasta ar corespunde unei situații de *supracapitalizare*; erori de investiție ar duce la capacități de producție prea importante prin aceasta antrenând o diminuare a investiției și deci a posibilităților de desfacere pe piața de bunuri, în timp ce economia ar cunoaște o penurie de muncitori.

Această tipologie sumară ne permite să subliniem necesitatea de a analiza interdependențele între sectoare și între piețe. Nivelul cererii pe piața bunurilor de consum nu este independent de numărul de șomeri existenți în economie; analiza trebuie să țină cont de jocul interdependentelor⁵⁸.

Trebuie să se țină seama de faptul că realitatea economiei este marcată în permanență de dezechilibre care constituie atât efecte, cât și premise ale echilibrelor ce se manifestă spontan, astfel încât echilibrul economic se realizează, în fond, prin dezechilibre.

Concepte cheie :

- ◆ Echilibrul economic.
- ◆ Dezechilibrul economic.
- ◆ Echilibrul macro, mezo și microeconomic
- ◆ Echilibrul extern
- ◆ Echilibrul intern
- ◆ Echilibrul static
- ◆ Echilibrul dinamic
- ◆ Echilibrul economic general
- ◆ Optimul lui Pareto
- ◆ Absorbția pe piața bunurilor economice
- ◆ Presiunea pe piața bunurilor economice

Teme de seminar:

- Evoluția gândirii economice cu referire la echilibrul și dezechilibrul pe măsura dezvoltării economice.
- Trecerea de la presiune la absorbție și viceversa.
- Condiții de echilibru pe diverse tipuri de piețe (piața bunurilor, a muncii, monetară).

Bibliografie:

⁵⁸ G. Abraham-Frois, "Economie Politică" ediția a IV-a, Economica, Paris, 1988, p383-390

Economistul francez G. Abraham-Frois relevă că din combinarea excesului de cere pe piața bunurilor cu excesul de cerere pe piața muncii se desprinde un nou tip de dezechilibru pe cele două piețe. În cadrul unui asemenea dezechilibru întreprinderile nu găsesc pe cât par trebui muncitorii de care au nevoie, cererea de bunuri este nesatisfăcută, pe piață este o inflație stăpânită, prin controlul prețurilor și salariilor, împiedicând creșterea lor. Op. cit. , p.390

Gilbert Abraham-Frois, *Economie politică*, București, Ed. Humanitas, 1994
Ianoș Kornay, *Anti-equilibrium*, București, Ed. Științifică, 1974.
M. Keynes, *Teoria generală a folosirii mâinii de muncă, a dobânzii și a banilor*, București, Ed. Științifică, 1970
L Walras, *Elements of pure Economics, or the Theory of Social Wealth*, Homewood, Irwin, 1954
Maria Mureșan, Dumitru Mureșan, *Istoria Economiei, Editura Economică, 1998*
Liviu C. Andrei, *Economie politică și politici economice*, Ed. Economică, 1999
Michel Didier, “Economia. Regulile jocului “, Ed. Humanitas București, 1994, p.258 – 285
Paul Samuelson, William Nordhaus, “Economie Politică “, Ed. Teora 2000, p. 474 – 482
Ion Ignat, Ion Pohoată, Neculai Clipa, Gheorghe Luțac, “Economie Politică”, Ed. Economică, p. 323 – 354
Constantin Popescu, Dumitru Ciucur, Ion Popescu, “Tranziția la economia umană”. Ed. Economică, p. 126 - 150

Cap. 17 CONSUMUL, ECONOMIILE ȘI INVESTIȚIILE

Analiza keynesiană a venitului național a fost unanim acceptată de către economiști și politicieni, în perioada de după cel de-al doilea război mondial și până prin anii 1970. Opinia potrivit căreia cererea agregată este cea care determină nivelul de activitate economică a dus la convingerea că – pentru a controla nivelul activității economice și a obține ocuparea deplină a mâinii de lucru – este suficient a modifica nivelul cheltuielilor consumatorilor, domeniu în care guvernul, statul în general, poate exercita o influență deosebită.

În procesul de producție pe care fiecare agent economic îl generează, se efectuează o serie de cheltuieli care într-un final se vor transforma în costuri. Aceste costuri se divid în două categorii: **costuri factoriale**, care exprimă cheltuielile pe care le face agentul economic cu întrebuințarea factorilor de producție și **costuri de întrebuințare**, care exprimă cheltuielile pe care le face întreprinzătorul pentru achiziționarea de alte bunuri necesare procesului de producție. Aceste două categorii de costuri pot fi însumate alcătuind împreună **costurile primare ale producției**.

Aceste costuri nu pot fi efectuate numai în condițiile obținerii unui venit. Astfel venitul (profitul) total reprezintă diferența dintre valoarea producției vândute, într-o anumită perioadă de timp, și costurile primare efectuate în aceeași perioadă de timp, pentru obținerea respectivului produs sau serviciu.

La rândul lui venitul se împarte în trei categorii: venitul personal, venitul disponibil și venitul național.

Venitul personal reprezintă **veniturile curente ale persoanelor, provenite dintr-o activitate, la care se adaugă transferurile de la întreprinderi și guvern**. El exprimă sursa procurării de bunuri și servicii, precum și sursa de economisire a menajelor. Venitul personal are o influență directă asupra modificării cererii finale de bunuri și servicii.

Venitul disponibil reprezintă **acea parte a venitului personal din care s-au redus impozitele pe veniturile personale plătite administrației locale sau centrale**. Această categorie de venit exprimă veniturile menajelor care pot fi folosite: a) pentru satisfacerea nevoilor personale – cumpărarea de bunuri materiale și servicii, plata dobânzilor, transferuri de venituri în străinătate, etc. -; b) pentru economisire.

Venitul național reprezintă **suma veniturilor personale la care se adaugă sau se scad următoarele elemente: a) se adaugă: profiturile obținute de societățile anonime, cotizațiile pentru asigurări sociale și excedentele de salarii; b) din rezultatul obținut se scad: transferurile efectuate de întreprinderi și de stat, dobânzile la împrumuturi de consum și dividendele**. Cu ajutorul politicilor fiscale (sistemul de impozitare) se colectează aceste venituri la bugetul statului care le poate redirecționa apoi spre cheltuieli de sănătate, învățământ, cultură, administrație, apărare, etc. În cea mai mare parte a sa, venitul este destinat consumului și investițiilor.

17.1. Consumul

Consumul reprezintă partea din venit cheltuită pentru cumpărarea de bunuri și servicii destinate satisfacerii directe a trebuințelor personale ale populației și/sau necesităților generale ale societății. Trebuie să se facă distincție între consumul final și consumul intermediar.

Consumul final reprezintă ansamblul cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor agenților economici, fără a participa sau a contribui la creșterea producției. Spre deosebire de acesta, **consumul intermediar** desemnează consumul efectuat în vederea producerii de bunuri și servicii. Consumul intermediar al unui produs reprezintă cantitatea din acel bun care dispare, fie prin încorporare în noi produse, fie prin distrugere în procesul de producție. Prin consum se realizează scopul final al oricărei producții, satisfacerea efectivă a necesităților fiziologice, spirituale, sociale, etc. ale omului.

Structura consumului este complexă, din acest punct de vedere distingându-se mai multe criterii de clasificare:

1. după *destinația nemijlocită*, există:
 - consum public – cheltuieli curente pentru achiziționarea bunurilor și serviciilor de care au nevoie administrațiile publice și alte organisme de stat;
 - consum privat – respectiv cel propriu unui individ (menaj) sau unei întreprinderi cu scop nelucrativ.
2. după *obiectul* lui, diferențiem:
 - consum material – în privința produselor alimentare și nealimentare;
 - consum de servicii.
3. după *modul de procurare al bunurilor*, întâlnim:
 - consum de mărfuri – rezultat din procesul de vânzare – cumpărare;
 - autoconsum – prin intermediul bunurilor fabricate chiar de utilizator.
4. după *timpul necesar procesului*, observăm:
 - consum curent – relativ la bunurile de unică întrebuințare;
 - consum durabil – în raport cu produsele care-și pierd utilitatea în mod treptat.

Funcțiile consumului vizează elemente cum sunt:

- ✓ orientarea obiectivelor producției;
- ✓ realizarea scopurilor agenților economici, conform cererii de pe piață;
- ✓ satisfacerea nemijlocită a necesităților materiale și spirituale ale populației (societății);
- ✓ recunoașterea utilității produselor și serviciilor create (prestate);
- ✓ determinarea modificărilor aportului muncii la crearea venitului național;
- ✓ constituirea consumului drept condiție a creșterii calității traiului printr-o serie de indicatori, între care: consumul mediu anual de produse alimentare raportat la un locuitor (în unități fizice și în calorii); cheltuieli pentru consum pentru o familie; cheltuieli pentru asistență medicală; cheltuieli pentru educație, etc.

17.1.1. Determinanții consumului

Foarte mulți factori influențează mărimea și structura consumului. Un rol foarte important îl joacă venitul disponibil. Venitul personal disponibil (V_{pd}) se obține pornind de la venitul personal (V_p) din care se scad impozitele directe.

$$V_{pd} = V_p - I_d$$

Venitul personal disponibil reprezintă, cu alte cuvinte, venitul pe care îl pot cheltui gospodăriile familiale.

Consumul total se află într-o relație funcțională față de mărimea venitului $C = f(y)$, deoarece venitul explică în cea mai mare parte consumul, condiționându-l. Engel a studiat pentru prima dată dependența cheltuielilor de venit, iar rezultatele cercetării sale sunt cunoscute sub denumirea de curbele lui Engel. Aceste curbe ne permit să evaluăm elasticitatea consumului în raport cu venitul. Astfel s-a ajuns la următoarele rezultate: dacă o creștere a venitului nu antrenează nici o variație a consumului sau, altfel spus, dacă venitul suplimentar este în întregime consacrat altor destinații, elasticitatea consumului este zero. O elasticitate cuprinsă între 0 și 1 indică faptul că partea din venit consacrată cheltuielilor este diminuată. O elasticitate de 1 corespunde cazului în care venitul suplimentar este utilizat în aceeași manieră ca venitul precedent. În cazul unei elasticități negative, are loc o diminuare a consumului concomitent cu o creștere a venitului. Astfel cheltuielile pentru achiziționarea produselor alimentare cresc mai puțin decât proporțional cu creșterea venitului, coeficientul de elasticitate fiind mai mic decât 1, cheltuielile pentru achiziționarea locuințelor cresc proporțional cu venitul, iar cheltuielile cu educația, petrecerea timpului liber, etc. cresc mai mult decât proporțional cu creșterea venitului. Conform “legii psihologice fundamentale” a lui Keynes “de regulă și în medie, oamenii înclină să-și mărească consumul atunci când venitul lor crește, dar nu cu atât cu cât crește venitul”. Cu alte cuvinte, variația consumului ΔC este de același semn cu cea a venitului ΔY , dar mai mică ca volum, adică raportul $\Delta C/\Delta Y$ este pozitiv și subunitar. Forma funcției de consum, pe termen scurt, este cea concavă prezentată în Figura 1.

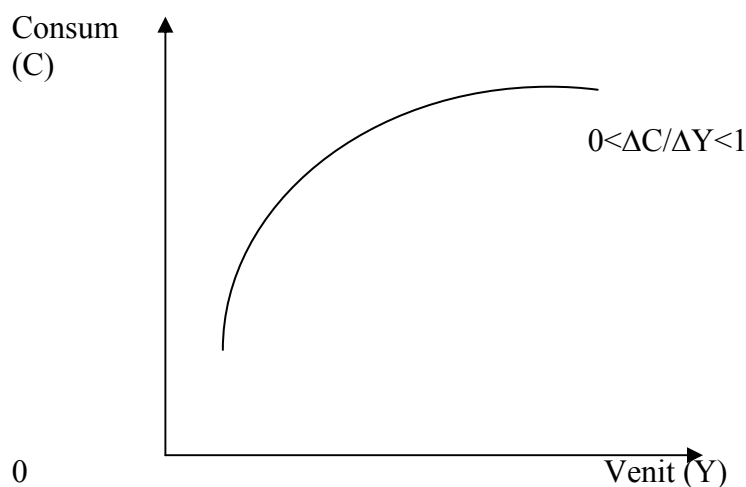


Figura 1. Funcția de consum pe termen scurt

Funcția de consum reflectă nivelul cheltuielilor de consum dorit (C) corespunzător fiecărui nivel de venit personal disponibil (Y).

Un alt factor important care determină consumul îl constituie bogăția (avuția). Bogăția reprezintă o variabilă - stoc ce cuprinde terenurile, construcțiile, mașinile și utilajele. Avuția reprezintă valoarea tuturor bunurilor care se află în proprietatea gospodăriilor familiale. Economistul Gottfried Haberler considera că “cu cât capitalul este mai important, și în special averile lichide, cu atât, consumatorii cheltuiesc un procent mai mare din venitul lor”.

Printre alți factori importanți care pot influența consumul se remarcă evoluția prețurilor, factorii demografici și cei psihologici. Cu cât perspectiva unor creșteri a prețurilor este mai mare cu atât înclinația spre consum a cumpărătorilor este mai ridicată și invers. Pe de altă parte, factorul demografic influențează consumul prin următoarele variabile: numărul populației, structura pe sexe, raportul dintre populația ocupată și totalul populației, structura pe medii (urban, rural), etc.

17.1.2. Înclinațiile spre consum, medie și marginală

Pentru a putea înțelege aceste noțiuni cu care se operează în sfera consumului trebuie mai întâi să le definim.

Astfel **consumul** reprezintă procesul prin care, prin utilizarea rezultatelor activității economice, societatea în ansamblul său, firmele, instituțiile și fiecare individ în parte își satisfac nevoile economice imediate.

Înclinația medie spre consum (c) reprezintă procentul din venit (Y) care este cheltuit pentru consum $c = C/Y$. Poate fi calculată, prin raportare fie la venitul național, fie la venitul disponibil.

Înclinația marginală spre consum reprezintă creșterea consumului determinată de creșterea cu o unitate a venitului: $c' = \Delta C/\Delta Y$

Funcția de consum prezintă relația dintre cheltuielile agregate dorite pentru consum și nivelul venitului: $C = f(Y)$. Funcția de consum are o importanță deosebită deoarece, în marea majoritate a țărilor, consumul reprezintă componenta principală a cererii agregate. În prezent există numeroase controverse în legătură cu forma specifică a funcției de consum, existând mai multe ipoteze luate în calcul: ipoteza venitului absolut (Keynes), ipoteza venitului relativ (J. Duesenberry), ipoteza venitului pe durata ciclului de viață, ipoteza venitului permanent (M. Friedman) și ipoteza venitului endogen.

17.1.3. Teoria clasică asupra consumului

Se știe că în orice economie cererea de consum (C) crește odată cu nivelul venitului (Y). În situația în care consumul începe de la un anumit nivel $C_1 > 0$, iar înclinația marginală spre consum este $0 < c < 1$, *funcția consumului* este o funcție liniară de forma:

$$C = C_1 + cY$$

Cum însă consumul în realitate nu depinde de venitul total (Y), ci de venitul disponibil (Y_d), funcția consumului se exprimă mai corect sub forma:

$$C = C_1 + cY_d \quad (1)$$

Dacă împărțim ecuația de mai sus cu Y_d , vom obține o ecuație ce exprimă înclinația medie spre consum (C/Y_d) ca o funcție a venitului disponibil:

$$C/Y_d = C_1/Y_d + c \quad (2)$$

Din ecuația (2) se observă că *înclinația medie spre consum* este invers proporțională cu venitul disponibil. Dacă C_1 ar fi zero, atunci din ecuația (1) și (2) rezultă proporționalitatea consumului cu venitul disponibil:

$$c = C/Y_d = \Delta C/\Delta Y_d \quad (3)$$

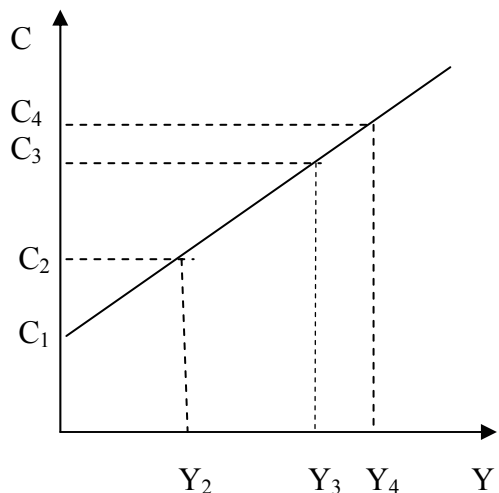
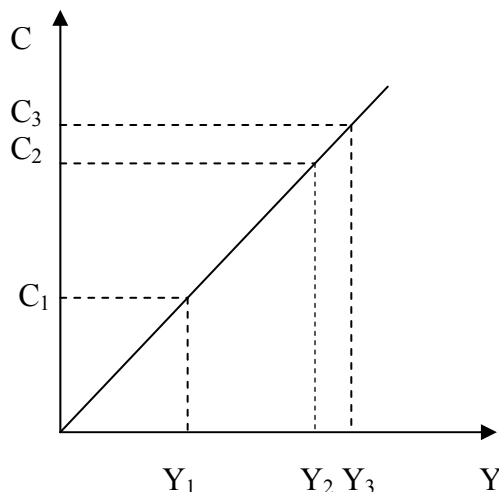
adică *înclinația marginală spre consum* ar fi egală cu înclinația medie spre consum. Deci relația (2) este o relație de proporționalitate între cele două înclinații spre consum, fiind o expresie a *comportamentului de consum*, expresie ce poate fi considerată doar ca o aproximație inițială acceptabilă.

O funcție afină de forma $C = C_1 + cY$ unde $0 < c < 1$, când înclinația medie spre consum este variabilă, iar înclinația marginală spre consum este constantă, adică:

$$\Delta C/\Delta Y = c_1 < C = c + C_1/Y,$$

are următoarea reprezentare grafică:

O funcție concavă de forma $C = f(Y)$, unde $\Delta C/\Delta Y > 0$ și $C(0) > C_1 > 0$, în condițiile în care înclinația medie spre consum și înclinația marginală spre consum sunt variabile, are următoarea reprezentare:



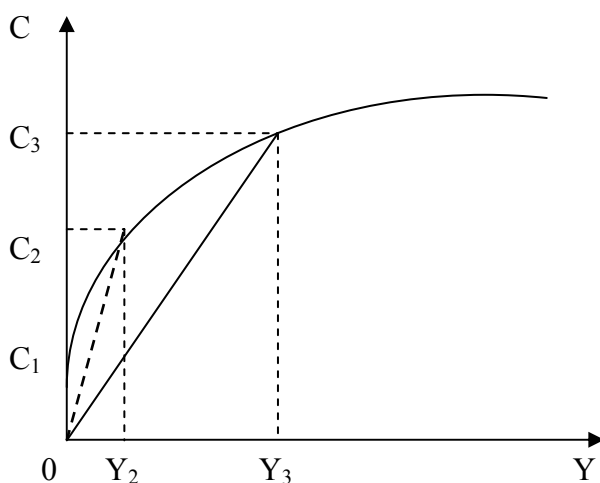


Figura 2. Funcția concavă a consumului

Această funcție simplă de consum nu poate asigura o previzionare corectă a comportamentului de consum, dar are meritul că a stat la baza teoriei moderne asupra consumului, cum ar fi teoria venitului de o viață și teoria venitului permanent.

Înclinația spre consum depinde de o serie de **factori obiectivi și subiectivi**. Printre **factorii obiectivi** endogeni se înscriu: mărimea și dinamica venitului; modificarea așteptărilor în ceea ce privește raportul dintre venitul actual și nivelul viitor al venitului; modificările neprevăzute ale valorii capitalului și neluate în considerare în calculul de previziune a venitului datorită schimbării prețurilor și dobânzilor; modificările politicii fiscale; câștigurile și pierderile accidentale; variații substanțiale ale ratei dobânzii etc.

Factorii subiectivi se referă la caracteristicile psihologice ale ființei umane, obiceiuri, tradiții, etc. Acești factori - spune Keynes – cuprind acele caracteristici psihologice ale naturii umane și acele uzanțe și instituții sociale care, fără a fi imuabile, este puțin probabil să cunoască schimbări radicale într-o perioadă scurtă de timp, exceptând situațiile anormale sau revoluționare⁵⁹.

Keynes a enumerat opt mobiluri care pot influența înclinația spre consum⁶⁰:

- ✓ dorința oamenilor de a crea o rezervă pentru situații neprevăzute;
- ✓ de a se asigura în vederea unui raport viitor nefavorabil scontat între venitul și trebuințele individului și ale familiei sale determinat de îmbătrânire, de studiile membrilor de familie sau de întreținerea unor persoane dependente;
- ✓ de a putea beneficia de dobânzi și de sporuri de valoare;
- ✓ de a putea majora treptat cheltuielile pentru ridicarea standardului de viață;
- ✓ de a avea o senzație de independență și libertate;
- ✓ de a asigura o masă de manevră pentru punerea în aplicare a unor proiecte speculative sau comerciale;
- ✓ de a lăsa averea moștenitorilor;
- ✓ de a-și satisface pur și simplu zgârcenia.

⁵⁹ Economie politică – Editura Economică, 1998, pag. 338

⁶⁰ J.M. Keynes, op. cit., pag. 135

Aceste mobiluri care acționează în sensul micșorării cheltuielilor de consum privesc prudența, prevederea, setea de propășire, independența, spiritul de afaceri, mândria sau avariția.

17.1.4. Teoria “o viață pentru consum”

În teoria clasică asupra consumului, comportamentul de consum al indivizilor într-o anumită perioadă de timp este determinat de venitul lor în acea perioadă.

În teoria venitului de o viață, teorie atribuită lui Franco Modigliani, laureat al Premiului Nobel pentru economie în 1985, comportamentul de consum al indivizilor este gândit pentru durata întregii vieți, pornindu-se de la ideea că economisind în timpul vieții, se pot asigura resurse pentru bătrânețe. În acest caz comportamentul de consum și economii al indivizilor depinde, pe lângă alți factori întâmplători, de structura pe vârste a populației.

Pornind de la forma clasică a funcției de consum putem formula o altă funcție de forma:

$$C = aW_R + c'Y_L$$

unde a este *înclinația marginală spre consum din bogăție*, W_R este *bogăția reală*, c' este *înclinația marginală spre consum din venitul de muncă*, iar Y_L este *venitul din munca productivă*, deci exclusiv venitul obținut din alți factori de producție, cum ar fi profiturile rezultate ca o contribuție a capitalului, veniturile din rente, veniturile din dobânzi etc.

Posibilitățile de consum în timpul vieții unei persoane, bazate numai pe venitul din muncă, deci exclusiv o bogăție inițială ce ar putea să o aibă, sunt:

$$C = W_L \times Y_L$$

unde W_L este *numărul de ani* în care persoana respectivă realizează câștiguri din muncă iar Y_L este *câștigul mediu anual din muncă*.

Dacă din momentul angajării, persoana respectivă apreciază că va trăi N_L ani, atunci ea va spera la un număr de ani de pensie ($N_L - W_L$) ani. Desigur se presupune că numărul de ani de șomaj este cunoscut și, că nici venitul din muncă nu va fi modificat.

Consumul mediu anual planificat

Pe durata vieții sale o persoană își planifică un consum mediu anual C și consumă din cei N_L ani de viață, nu va putea depăși venitul obținut în cei W_L ani de viață activă, adică:

$$C \cdot N_L = Y_L \cdot W_L$$

dacă se împart ambii termeni ai ecuației cu N_L se obține:

$$C = W_L/N_L \cdot Y_L$$

acest lucru ne permite să afirmăm că *consumul mediu anual planificat* C este proporțional cu *venitul din muncă* $W_L \cdot Y_L$. Raportul W_L/N_L reprezintă ponderea timpului de muncă cheltuit pe durata vieții N_L și totodată factorul de proporționalitate din ecuația de mai sus. Partea dreaptă a ecuației ne indică de fapt ce fracțiune din venitul de muncă se consumă într-un an de muncă, fracțiune care este proporțională cu ponderea timpului de muncă în durata totală a vieții.

Dacă presupunem că, de exemplu, un absolvent de facultate începe să lucreze la 25 de ani și lucrează 35 ani până la vârsta de 60 ani și se apreciază că va trăi până la vârsta de 80 ani atunci:

$$W_L = 60 - 25 = 35 \text{ ani}$$

$$N_L = 80 - 25 = 55 \text{ ani}$$

Dacă venitul mediu anual din muncă este de 20.400.000 lei, atunci venitul de o viață va fi:

$$Y_L \cdot W_L = 20400000 \cdot 35 = 714.000.000 \text{ lei}$$

Dacă acest venit din muncă de o viață este distribuit pe cei 55 ani de viață, *consumul mediu planificat* va fi:

$$C = W_L / N_L \cdot Y_L = 35 / 55 \cdot 20.400.000 = 12.974.400 \text{ lei}$$

Se observă că partea consumată în fiecare an de o persoană din venitul obținut din muncă este de 63,6 %, cifra dată de raportul W_L/N_L . Această cifră poate fi considerată ca fiind înclinația pentru consum a persoanei respective, pentru că este o cifră corespunzătoare proporției timpului din viață în care persoana respectivă muncește.

17.2. Economii și investițiile

Pentru a putea discuta despre economii și investiții trebuie mai întâi să definim acești termeni. Astfel, **economiile reprezintă excedentul de venit peste ceea ce este folosit pentru consumul curent**. Ele sunt realizate atât de către gospodării, cât și de către firme. Trebuie să facem distincție între economisire și economii. *Economisirea* se realizează în decursul unei perioade de timp; ea reprezintă *un flux*. *Economiile* reprezintă valoarea acumulată la sfârșitul unei perioade de timp, ele reprezintă *un stoc*.

Economiile pot fi de mai multe tipuri:

✓ *după cel care le realizează:*

- economii ale sectorului public;
- economii private.

✓ *după scop:*

- economii active, destinate unui anumit obiectiv;
- economii pasive, cu titlu de rezerve.

✓ *după condițiile de realizare:*

- economii deliberate;
- economii forțate de o împrejurare sau alta.

Motivația economisirii individuale poate fi determinată de mai multe elemente, între care:

- ✓ nevoia organizării raționale a cheltuielilor făcute în timp;
- ✓ dorința de prosperitate și de îmbogățire;
- ✓ adaptarea la noi cerințe impuse de consum (chiar prin imitație);
- ✓ preferința pentru lichiditate, în scopul tranzacțiilor viitoare și speculației.

Funcția de economisire reprezintă relația dintre economiile agregate (S) și venit: $S = f(Y)$. Forma specifică a funcției de economisire ține cont de faptul că $C+S=Y$ sau $S=Y-C$. Dacă economiile apar ca un reziduu, respectiv aceea parte a venitului care nu este consumată, atunci ele formează *economiile nete*. Dacă la economiile nete se adaugă consumul de capital fix (amortizarea) se formează *economiile brute*.

Înclinația medie spre economii sau rata economisirilor se definește ca raport dintre suma totală economisită și venit.

$$s = S / Y$$

Înclinația marginală spre economii este definită ca fiind raportul dintre variația sumei economisite ΔS și variația corespunzătoare a venitului ΔY , relevând cu cât sporesc economiile la o creștere cu o unitate a veniturilor, adică:

$$s' = \Delta S / \Delta Y$$

În majoritatea cazurilor creșterea medie a economiilor (ΔS) devansează creșterea medie a venitului (ΔY):

$$\Delta S > \Delta Y$$

Rezultă că, înclinația marginală spre economii este un număr pozitiv dar subunitar, adică:

$$0 < s' < 1$$

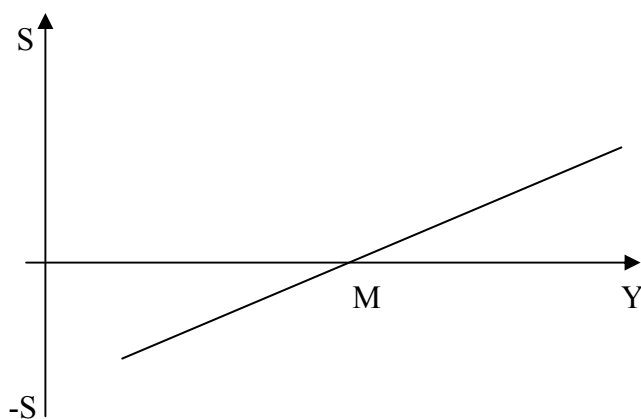
Suma înclinației marginale spre consum și a înclinației marginale spre economii este egală cu 1, adică venitul ori se consumă ori se economisește.

$$\begin{aligned}c' + s' &= 1 \\c' &= 1 - s' \\s' &= 1 - c'\end{aligned}$$

Funcția de venit se deduce prin scăderea din venit a funcției de consum, astfel:

$$S = Y - C = Y - (cY + C_1) = (1 - c)Y - C_1 \quad \text{unde } 1 - c > 0$$

Reprezentarea grafică a funcției de economisire va arăta astfel:



În punctul M, numit **pragul de economisire sau pragul de ruptură**, consumul (C) este egal cu venitul (Y), adică $C = Y$, iar economiile sunt nule. Până la acest prag economiile sunt negative (dezeconomii), iar după acest prag economiile sunt pozitive.

Privind în ansamblu sfera strânselor legături dintre venit–consum–economii putem afirma următoarele:

1. hotărârea de repartizare a venitului disponibil pentru consum este în dependență cu cea privind economiile;
2. economiile sunt posibile doar la un anumit nivel al venitului, care depășește necesarul pentru cheltuieli;
3. în fond, fiecare agent economic este decidentul a ceea ce urmează să facă și a modului în care-și va împărți câștigurile.

Economiile se concretizează, în principal, în plasamente sub formă de investiții sau în tezaurizarea lor. Termenul de investiții este, de obicei, utilizat pentru a descrie cheltuielile destinate creșterii sau, cel puțin, menținerii dimensiunii stocului real de capital. Într-o accepțiune mai largă, reprezintă cheltuielile pentru producerea de bunuri care nu sunt destinate consumului imediat. În accepțiune restrânsă, investițiile reprezintă un adaos la capitalul sau la patrimoniul personal existent, rezultat din folosirea unei părți a economiilor obținute din activitatea perioadei respective, indiferent dacă se referă la elemente de capital fix sau circulant, la capitalul lichid sau la bunurile aflate în proprietatea menajelor.

Investițiile se pot clasifica astfel:

1. după *tipul proprietății*:
 - investiții publice;
 - investiții private;
 - investiții mixte.
2. după *destinație*:
 - investiții productive;
 - investiții social-culturale.
3. după *resursele folosite*:
 - investiții din surse proprii;
 - investiții din surse atrase (naționale și/sau străine).
4. după *sectorul vizat*:
 - investiții industriale și/sau comerciale;
 - investiții financiare;
 - investiții mobiliare.
5. după *scop*:
 - investiții de modernizare;
 - investiții de dezvoltare (expansiune);
 - investiții de înlocuire.
6. după *gradul de reglementare*:

- investiții obligatorii (impuse de autorități);
- investiții de lux (în vederea susținerii mărcii firmei).

Pe de o parte venitul unei perioade corespunde unei cereri de bunuri de consum (C) și a unei cereri de investiții (I), adică:

$$Y = C + I$$

iar pe de altă parte, unei valori egale de venit, destinat consumului și economiilor, adică:

$$Y = C + S$$

Rezultă că investițiile (I) și economiile (S) reprezintă un excedent de venit peste cheltuielile de consum (C), și deci:

$$I = S$$

Partea din venit cheltuită pentru formarea de capital ca factor de producție, adică pentru creșterea volumului capitalului fix și stocurilor materiale, poartă numele de *investiții nete*. Ele se concretizează în acumularea netă de capital. Dacă la investiția netă adăugăm amortizarea capitalului obținem *investiția brută*, ce reprezintă formarea brută a capitalului fix și creșterea volumului stocurilor materiale. Prin intermediul investițiilor brute are loc procesul de acumulare brută de capital, adică atât înlocuirea capitalului fix consumat, cât și sporirea dimensiunilor capitalului real.

În opinia lui Keynes, dacă egalitatea $S = I$ nu se realizează, cel mai indicat factor de restabilire a echilibrului este statul, printr-o politică dirijistă, de implicare în sfera economică, cuprinzând măsuri de tipul celor care urmează:

- ✓ investiții publice, mai ales în domeniul social;
- ✓ comenzi de stat;
- ✓ acțiuni în cadrul politicii de preț;
- ✓ intervenții fiscale.

Tot Keynes a fost acela care a formulat așa-numita “*lege psihologică a imboldului spre investiții*”, arătând că în economia reală, nu toate economiile se transformă în investiții (deși teoria lui pornește tocmai de la egalitatea $S = I$), astfel încât hotărârea de a investi este determinată, în majoritatea cazurilor, de *maximizarea profitului*. În aceste condiții este necesar ca *eficiența marginală a capitalului să fie superioară ratei dobânzii din economie*. În situație contrară, potențialul întreprinzător va depune banii la bancă, unde i se va asigura un câștig mai mare. În plus, decizia de investiție se bazează și pe alți factori (unii chiar foarte relevanți), ca de exemplu:

- ✓ valoarea investiției;
- ✓ durata execuției;
- ✓ perioada de recuperare a investiției;
- ✓ randamentul obținut.

Dintre cele mai importante *funcții* ale investițiilor putem enumera următoarele trei, și anume:

- ✓ sunt bază a creării de noi locuri de muncă;
- ✓ reprezintă un suport al introducerii suportului tehnic;

- ✓ au efect de antrenare pentru agenții economici.

Pe de altă parte, în mod nemijlocit, evoluția investițiilor într-o economie de piață depinde de *factori*, cum sunt:

- ✓ cererea de investiții;
- ✓ rata dobânzii în economie;
- ✓ relația între rata dobânzii și cea a profitului;
- ✓ fluctuațiile profitului;
- ✓ randamentul capitalului în viitor în raport cu cel scontat;
- ✓ riscul întreprinzătorului (implicit, al creditorului);
- ✓ gradul de implicare a statului în politica investițiilor;
- ✓ conjunctura economică internă și internațională a momentului de timp luat ca

reper⁶¹.

Fiecare element din cele amintite anterior are o influență direct sau invers proporțională (după situație) asupra mărimii investițiilor.

Un exemplu relevant este acela al impactului unuia dintre cei mai importanți factori amintiți – rata dobânzii – asupra investițiilor:

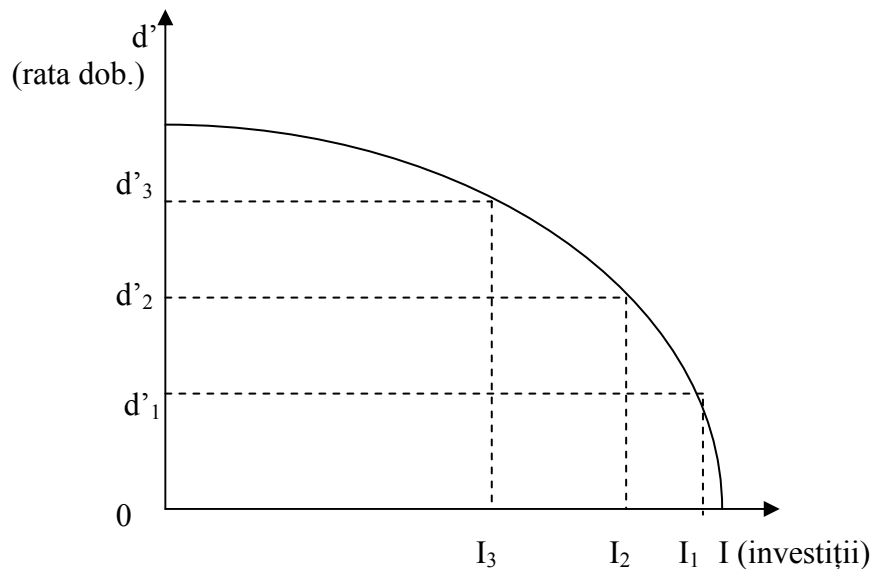


Figura 3 Relația rata dobânzii (d') – investiții (I)

În condițiile unei rate a dobânzii date în economie (d'), nivelul investițiilor (I) va depinde concret, de acest nivel – în sensul că va fi cu atât mai mare, cu cât d' va fi mai mic și invers. Orice investiție presupune ca o parte din venit să fie centralizată către domeniile bunurilor de capital. Aceste venituri trebuie economisite. Economisirea este o condiție indispensabilă a investițiilor nete.

Decizia de a investi aparține producătorului, întreprinzătorul este cel care hotărăște să transforme sumele bănești economisite în *active fizice*, bunuri de producție (mașini, clădiri, fabrici, uzine, constituirea de stocuri). Investiția trebuie deosebită de plasamentele de capital

⁶¹ Bodea Gabriela – “Sistemul economic, între dezechilibru și dezvoltare”, Editura Dacia, Cluj – Napoca, 1999 pag.59

ce reprezintă transformarea banilor în active financiare (acțiuni, obligațiuni, bonuri de tezaur, etc.).

Deci, investiția constituie a doua componentă a cheltuielilor, a cererii agregate, variațiile investiției putând afecta cererea globală și, prin urmare, producția și ocuparea forței de muncă. Generând acumularea de capital, investiția contribuie la sporirea producției potențiale a unei țări, stimulând fenomenul de creștere economică pe termen lung. Așadar, investiția îndeplinește un dublu rol: stimulează producția pe termen scurt prin intermediul cererii globale și influențează creșterea producției pe termen lung prin formarea de capital în producția potențială. De aceea în procesul investițional o mare importanță prezintă decizia de investiție în urma căreia este angajat potențialul uman, material și financiar pe o anumită perioadă de timp. Obținerea eficienței scontate necesită pe de o parte cunoașterea corectă a tuturor variabilelor economice implicate, predeterminarea conjuncturii viitoare, a factorilor economici, social-politici, naționali și internaționali ce influențează investițiile, iar pe de altă parte politica statului în domeniul investițiilor și fluctuațiile profitului la investițiile existente⁶².

Rata rentabilității investiției se determină pe baza principiului dobânzii compuse, potrivit căruia o anumită sumă de bani disponibilă la un moment dat (S_0), plasată cu dobânda compusă exprimată într-o anumită rată (r), va deveni după o perioadă de timp, o sumă mai mare (S_n), adică:

$$S_n = S_0 \cdot (1+r)^n$$

Rata rentabilității minime exprimă pragul minim stabilit, de regulă la un nivel mai ridicat, peste care întreprinzătorul se așteaptă să fie depășit de rata profitului ce va fi obținută, motivându-se astfel investiția.

Durata de rambursare reprezintă durata în care costul inițial al investiției va fi rambursat întreprinzătorului - investitor, acesta acceptând durata cea mai scurtă de rambursare.

17.3. Raportul între venit, consum și investiții. Multiplicatorul și acceleratorul.

Volumul activității economice este supus unui proces continuu de adaptare a cererii și ofertei agregate. Cum producătorii se decid să producă în funcție de perspectivele de vânzare a bunurilor și serviciilor, cererea globală este cea care joacă rolul de motor. Se știe că cererea efectivă se compune din suma cererii de bunuri de consum și a cererii de bunuri de capital. La rândul său, oferta este generatoare de venituri care vor alimenta cererea agregată a perioadei următoare. La rândul lor, cele două componente ale cererii efective se vor influența reciproc.

Investițiile influențează producția, veniturile și consumul. Astfel, sporirea investițiilor are ca efect creșterea venitului care, la rândul său, duce la creșterea consumului. Unui volum mai mare de venit îi va corespunde un nivel mai ridicat al consumului.

Sporul de venit depinde de multiplicatorul investițiilor (k). Principiul multiplicatorului a fost folosit pentru prima dată în teoria economică de către R. F. Kahn, în 1931 și generalizat

⁶² Economie politică – Colecția Temper, Editura Economică, 1998, pag. 342

apoi de către J. M. Keynes, fiind considerat un coeficient (k) care ne arată de câte ori se cuprinde sporul investițiilor în sporul de venit.

$$k = \frac{\Delta Y}{\Delta I} \text{ sau } \Delta Y = k \cdot \Delta I$$

Valoarea multiplicatorului este strâns legată de înclinația spre consum. El este ridicat sau scăzut după cum înclinația spre consum înregistrează creșteri sau diminuări.

$$k = 1 / (1 - c'), \text{ unde } c' = \Delta C / \Delta Y - \text{înclinația marginală spre consum}$$

$$\text{Dar } 1 - c' = s', \text{ rezultă } k = 1 / s'$$

Altfel spus, multiplicatorul investițiilor (k) este egal, în final, cu inversul înclinației marginale spre economii (s').

Exemplu:

$$\text{dacă } c' = 1 / 2 \Rightarrow s' = 1 / 2 \text{ și } k = 2$$

$$\text{dacă } c' = 2 / 3 \Rightarrow s' = 1 / 3 \text{ și } k = 3$$

$$\text{dacă } c' = 9 / 10 \Rightarrow s' = 1 / 10 \text{ și } k = 10$$

Observație: Cu cât înclinația marginală spre consum (c') este mai mare, multiplicatorul (k) va crește și venitul de asemenea, în timp ce înclinația spre economisire (s') va scădea.

Un al mijloc de luare a deciziilor în ceea ce privește investiția este cel oferit de principiul acceleratorului. Un prim pas în elaborarea conceptului acceleratorului a fost întreprins de A. Aftalion (1909), teoria fiind dezvoltată ulterior, mai ales de J. M. Clark (1917), iar apoi de J. R. Hicks, R. F. Harrod, S. Kuznets ș.a., fiind abordată în context static sau dinamic.

Acceleratorul (a) semnifică legătura dintre investiții și venit, găsindu-și formula cea mai potrivită în comensurarea efectului creșterii venitului (indirect, al modificării cererii de consum) asupra nivelului dorit al investițiilor. Altfel spus, el reprezintă o variabilă dependentă de sporirea venitului și a cererii de mărfuri, măsurând urmările pe care le înregistrează orice modificare a acestor elemente asupra investițiilor.

În formă continuă, ecuația acceleratorului exprimă dependența vitezei de creștere a investițiilor la un moment de timp, respectiv mărimea *output*-ului – de viteza de obținere a producției finite (în raport cu cererea) la același moment de timp, respectiv mărimea *input*-ului⁶³.

În termeni specifici, relația de calcul a acceleratorului devine:

$$a = \Delta I / \Delta Y \text{ sau } \Delta I = a \cdot \Delta Y$$

⁶³ Marin George, Puiu Alexandru – Dicționar de relații economice internaționale, Ed. Enciclopedică, Buc., '93 pag.3

Principiul acceleratorului acționează în anumite condiții:

✓ în faze de creștere economică (încetându-și existența atunci când scade cererea pentru bunurile de consum);

✓ în ipoteza utilizării la maxim a bunurilor de producție existente.

Se poate afirma, în final, că multiplicatorul investițiilor (k) acționează în legătură cu acceleratorul (a), iar împreună întregesc imaginea asupra relației venit – consum – economii – investiții⁶⁴.

Cuvinte cheie:

- ◆ venit disponibil
- ◆ consum
- ◆ economii
- ◆ investiții
- ◆ funcția de consum și de economisire
- ◆ înclinația marginală spre consum și spre economii.

Studiu de caz:

Analizați în funcție de cunoștințele dobândite în acest capitol care sunt evoluțiile viitoare ale consumului și investițiilor, în etapa de tranziție a economiei Românești la economia de piață.

Temă de seminar:

“Modificările venitului disponibil duc la deplasări de-a lungul funcției de consum; modificările averii sau ale altor factori duc la deplasări ale funcției de consum”. Explicați această afirmație, ilustrând grafic fiecare caz.

Definiți venitul disponibil?

Care sunt determinanții consumului?

Ce sunt economiile?

Ce sunt investițiile?

Ce reprezintă multiplicatorul? Dar acceleratorul?

Bibliografie:

Economie politică – Editura Economică, 1998

Marin George, Puiu Alexandru – Dicționar de relații economice internaționale, Ed. Enciclopedică, Buc., '93

Economie politică – Colecția Temper, Editura Economică, 1998

Bodea Gabriela – “Sistemul economic, între dezechilibru și dezvoltare”, Editura Dacia, Cluj – Napoca, 1999

⁶⁴ Gabriela Bodea – “Sistemul economic, între dezechilibru și dezvoltare”, Editura Dacia, Cluj–Napoca, 1999, pag.62

Cap. 18 FLUCTUAȚIILE ACTIVITĂȚII ECONOMICE

18.1. Ciclicitatea – trăsătură a evoluției activității economice

Principalele laturi ale activității umane dintr-o întreprindere, ramură și economie națională (venitul național, producția, desfacerea, investițiile, consumul, ocuparea forței de muncă etc.) sunt marcate periodic de puternice oscilații. Activitatea economică măsurată astfel nu se caracterizează prin evoluție liniară, uniformă, ci prin creșteri, scăderi, stagnări, este fluctuantă. Se pot delimita fluctuații sezoniere, accidentale și ciclice.

Fluctuațiile sezoniere se derulează, de regulă, pe parcursul unui an, ca urmare a influenței unor factori naturali sau sociali și sunt în general explicabile și previzibile.

Fluctuațiile întâmplătoare, accidentale sunt determinate de factori aleatori sau evenimente neașteptate: cataclisme naturale, evenimente sociale și politice deosebite, decizii neașteptate ale unor agenți economici, o anumită stare de spirit a populației etc.

Fluctuațiile ciclice sunt determinate de factori ce țin de funcționarea activității economice, de interdependențele dintre părțile sale. Sunt fluctuații agregate și se reproduc cu o anumită regularitate, deși nu pot fi încadrate în termene riguroase, exacte.

Evoluția principalelor fenomene economice este pulsatorie, se derulează sub formă ondulatorie, are un caracter ciclic. În acest sens, potrivit celor mai multe opinii, ciclicitatea reprezintă acea formă de mișcare a activității economice dintr-o țară în care alternează fazele (perioadele) de ascensiune cu cele descendente. Se remarcă, prin importanța lor:

a) *ciclurile scurte* cu o durată de la 6 luni la 3 ani, din rândul cărora se detașează ciclul inflaționist și cel al variației stocurilor. O primă abordare a ciclurilor scurte realizează Kitchin în studiul “Cycles and Trends in Economic Factors”.

b) *ciclurile propriu-zise*, numite *decenale* sau *cicluri Juglar*, de la numele economistului care le-a studiat. (“Des crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis”, Paris, 1860). Ele au o durată care variază de la 4-5 ani la 10-12 ani.

c) *ciclurile lungi*, “*seculare*” sau *Kondratieff*, de la numele economistului rus care le-a studiat primul, în 1926. Se desfășoară, de regulă, pe o perioadă de 40-60 ani.

Incertitudinea este o caracteristică esențială a economiei de piață. Inițial, în a doua jumătate a secolului XIX, s-au făcut referiri la crizele economice decenale, explicate fie prin factori exogeni (Juglar) de natură climatică, fie prin factori endogeni (K.Marx), prin contradicțiile interne ale economiilor moderne de piață și unele dezechilibre structurale din producție (încalcarea proporțiilor dintre sectoarele economice) și repartitia veniturilor naționale (inegalitate mare a veniturilor). Ulterior, economiștii au trecut de la studiul ciclurilor economice decenale, la studiul ciclurilor seculare (Kondratieff) și au semnalat continua diversificare a formelor de crize (de subconsum, de supraproducție, structurale, mondiale etc.). În continuare, aceste probleme se află în atenția cercetătorilor economiști.

18.2. Diversitatea ciclurilor economice

18.2.1. Ciclurile lungi

În evoluția oricărei economii, se disting două mari faze: una ascendentă, alta descendentă, fiecare cu o durată de 20-30 ani. Faza ascendentă se caracterizează prin preponderența anilor de prosperitate economică și ritmuri relativ înalte de creștere a venitului național, investițiilor, producției, desfacerilor, inclusiv ridicarea susținută a nivelului de trai. În faza descendentă are loc încetinirea ritmurilor de creștere a producției, investițiilor, a veniturilor, iar gradul de ocupare se înrăutățește etc.

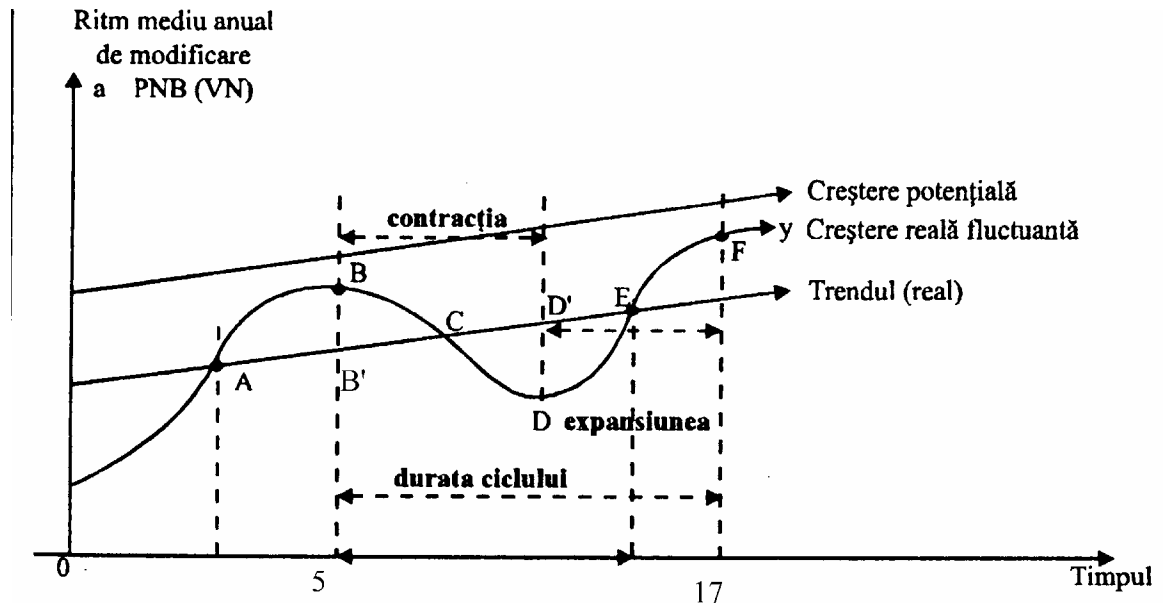
În prezent capătă o tot mai largă recunoaștere teza după care cauza principală a ciclului lung o formează *evoluția ciclică a cercetării științifice și inovației tehnologice*, în legătură organică cu ciclul schimbărilor structurale din economie. Sub influența acestora are loc schimbarea din temelii la fiecare 40-60 ani a modului tehnic de producție. Perioada de tranziție de la vechiul mod tehnic de producție la cel nou este marcată printr-o criză structurală, a cărei durată se prelungeste pe parcursul fazei descendente. Caracteristic crizei structurale este, pe lângă durata sa, și faptul că reprezintă cadrul unor modificări fundamentale în tehnicile și tehnologiile de fabricație, în locul și rolul omului în activitatea economică, în special, în producție.

18.2.2. Ciclul decenal și fazele sale

Ciclul economic reprezintă o fluctuație a nivelului activităților economice agregate, măsurat de regulă prin venitul național, careia îi corespunde, pe ansamblu, un model cu o expansiune a activității, urmată de o contracție, succedată în continuare de o expansiune. Asemenea cicluri se produc pe fundalul trendului secular sau pe fundalul unui ciclu pe termen lung.

Caracterizarea ciclului economic se face, de regulă prin compararea creșterilor economice reale anuale cu cele potențiale. *Creșterea economică reală* exprimă sporul efectiv de producție națională și se măsoară prin variația relativă anuală a sporirii rezultatelor macroeconomice (PNB, PIB etc). *Creșterea economică potențială* indică sporul anual al capacității de a produce a unei țări, capacitate ce constă atât din cantitățile de resurse suplimentare ce pot fi atrase în activitățile economice, cât și din sporul de eficiență cu care pot fi utilizate acestea.

Un exemplu de ciclu pe termen mediu redăm în continuare:



Curba care unește punctul de declanșare al unei crize cu punctul de declanșare al următoarei crize, reprezintă tocmai ciclul economic.

Timpul scurs între punctele B și F reprezintă *durata ciclului*, iar *amplitudinea* sa este dată de înălțimea (distanța) vârfului față de linia trendului (tendința, evoluția pe termen lung) sau de distanța față de punctul căderii (în grafic, distanța BB' sau DD').

În cadrul unui ciclu decenal, se remarcă mai întâi faza de **expansiune** (perioada de timp A-B și D-F în figură), în care conjunctura economică este favorabilă. În plus, afacerile sunt prospere, cererea pentru bunuri de consum este dinamică, optimismul domină starea de spirit a agenților economici. Pe fondul anticipărilor că sporirea cererii de consum se prelungește, are loc un proces investițional susținut. În această fază are loc stimularea artificială a cererii pe multiple căi. Totodată, băncile acordă credite cu ușurință. Cererea agregată în creștere, stimulată artificial și prin mărirea masei monetare și vitezei de rotație a monedei, determină o tendință de creștere lentă, dar de durată a prețurilor.

În fața evidenței fenomenelor inflaționiste, se adoptă măsuri pentru frânarea cererii globale, ceea ce determină o frânare a investițiilor (marchează **criza ciclică** sau *punctul de cotitură superior* – B sau F din grafic). Tendința de reducere a ratei profitului are numeroase cauze: sporirea costurilor datorită atragerii în circuitul economic a unor factori de producție mai scumpi; neconcordanțe structurale între cerere și ofertă de satisfactori, creșterea mai rapidă a producției în raport cu veniturile pe care agenții economici le cheltuiesc etc. Pe acest fond are loc intrarea economiei într-o nouă fază a evoluției ciclice – **recesiunea** (în grafic de la punctele B la D). Întreprinderile mai slabe își restrâng sau își încetinesc activitatea. Altele întâmpină dificultăți datorită diminuării cererii și/sau creșterii costurilor. Cererea tinde să se contracte; dinamica producției se încetinește ori poate deveni negativă în unele ramuri sau pe ansamblu, ca urmare a reducerii comenzilor.

În fața acestor dificultăți, agenții economici sunt obligați să adopte măsuri drastice de reducere a costurilor și promovare a vânzărilor, apelând masiv la reînnoirea capitalului fix. Realizarea unor asemenea țeluri se asigură printr-o impulsționare a procesului investițional, care generează un nou moment de cotitură în evoluția economiei (**înviorarea** sau *punctul de cotitură inferior*) și apoi o nouă fază de expansiune a ciclului decenal. Revigorarea procesului

investițional stimulează cererea de prodfactori și gradul de ocupare a forței de muncă, mai întâi în sectoarele care-i produc. Pe baza creșterii veniturilor, crește cererea de satisfactori, care la rândul său impulsionează procesul investițional și producția de prodfactori, inițiindu-se astfel o nouă fază de expansiune (interval DF).

Ciclurile economice reale nu prezintă o evoluție simplă și lineară, așa cum a fost descrisă mai sus. Nu sunt excluse unele dereglări sau chiar scăderi parțiale de producție în faza de expansiune, însoțite de recuperări rapide; și invers, unele creșteri parțiale de producție în faza de recesiune. Este un fapt istoric că nici un ciclu economic nu s-a identificat cu altul, pentru că diferite sunt cauzele și intensitatea cu care acționează; la fel de diferite sunt și terapiile individuale ale fiecărui agent economic, ori la nivel societal pentru atenuarea manifestărilor și consecințelor negative ale fluctuațiilor ciclice.

Ciclurile decenale se derulează pe fondul celor seculare, iar experiența istorică a evidențiat că în țările dezvoltate, o fază a ciclului lung a cuprins, de regulă 2-3 cicluri decenale – fiecare cu o configurație și amplitudine proprii.

18.3. Cauzele evoluției ciclice

Teorii endogene ale ciclului economic

Teoriile dinspre cerere

A) *Teoriile subconsumului* explică evoluția ciclică a economiei în felul următor: insuficiența cererii determinată de marile inegalități în repartizarea veniturilor frânează oferta, deci producția. Creșterea șomajului este un factor suplimentar de reducere a cererii. Toate aceste procese au efecte cumulative în direcția declanșării crizei economice și a trecerii la recesiune.

Keynes explică comportamentul de consum al indivizilor cu ajutorul legilor psihologice. A demonstrat că pe măsura creșterii veniturilor populației, sporește și volumul sumelor cheltuite de aceasta pentru consum, dar mai încet decât veniturile. Paradoxal, această rămânere în urmă a cererii totale față de oferta totală este cu atât mai mare cu cât societatea este mai bogată: cu cât societatea este mai abundentă, cu atât va fi mai mare partea din veniturile populației pe care aceasta este înclinată să le economisească, în loc să le cheltuiască pentru consum. Căci, "*psihologia colectivității este de așa natură încât, atunci când se mărește venitul real global, consumul global crește, dar nu cu aceeași mărime ca venitul*". Astfel că înclinația medie spre consum scade când venitul crește în expansiune și crește când venitul scade în faza de contracție. Acest lucru l-a dedus și Mitchell, mai târziu (1951): venitul național a crescut în medie cu 23% în expansiuni, în timp ce consumul a crescut cu 15%; în contracții, venitul național a scăzut cu 18%, iar consumul cu 10%. Deci, venitul a crescut mai repede decât consumul în expansiuni, respectiv s-a redus mai rapid decât consumul în contracții.

Idea că există o anumită inerție a consumului, în raport cu venitul curent, a fost sistematizată de Milton Friedman (1957, ipoteza "venitului permanent"): "bogăția" și nu venitul determină consumul; venitul curent nu influențează consumul decât prin intermediul incidenței sale asupra bogăției, asupra resurselor totale ale consumatorului. Influența patrimoniului asupra consumului a fost subliniată de nenumărați autori; ei au acoperit astfel

una dintre lacunele modului de abordare al lui Keynes care a preferat analiza în termeni de flux, subestimând prin aceasta rolul stocurilor, al averilor acumulate.

Alte opinii sau ipoteze cu privire la evoluția consumului și a factorilor care îl determină se referă la faptul că pe termen lung, preferințele consumatorilor sunt modificate de fluctuații neprevăzute ale venitului (Rosen, 1973), de vârstă, ratele dobânzii. Majoritatea economiștilor sunt de acord cu ideea că politica fiscală influențează consumul. Totodată, acesta este determinat de influențe sociale, cum ar fi publicitatea și educația (Galbraith, 1967). În plus, cererea consumatorilor este puternic influențată de distribuția veniturilor: persoanele sărace au înclinația marginală spre consum foarte mare, însă dacă cei bogați beneficiază de o creștere a veniturilor mai mare decât persoanele sărace, atunci în perioada următoare, înclinația marginală spre consum va scădea pentru întreaga comunitate.

B) Teoria "armatei de rezervă"

Rămânerea în urmă a cererii față de producție se reflectă printr-un dezechilibru major: șomajul. La Marx, contradicția este obiectivă și își are originile în conținutul și natura proprietății private. La el pauperizarea muncitorilor, apariția și creșterea șomajului sunt consecințe directe ale procesului valorificării capitalului și exploatării forței de muncă.

La Keynes, cererea solvabilă rămâne în urma ofertei deoarece se manifestă "înclinația spre economisire", care face ca veniturile să nu fie cheltuite integral, o parte a producției rămâne nerealizată, capitalul nu se valorifică corespunzător, se diminuează veniturile întreprinzătorilor și ei nu oferă suficiente locuri de muncă pentru a ocupa deplin resursele disponibile.

Adeptii ai aceleiași teorii, Boddy și Crotty în 1975, ca și Gordon, Weisskopf și Bowles în 1987, au considerat că în fiecare expansiune, creșterea producției duce la sporirea ocupării forței de muncă, reducând "armata de rezervă" a persoanelor neocupate. În situația în care există o creștere a cererii de muncă, rata de modificare a salariilor sporește, mai rapid spre sfârșitul expansiunii. Aceasta va duce la reducerea profiturilor și a ratei profitului. Ca urmare investițiile se vor reduce, moment care va marca trecerea la faza de recesiune. În faza crizei ciclice, punctul de cotitură superior, nivelul salariilor rămâne înalt, ca un rezultat al forței de negociere a sindicatelor, în timp ce nivelul productivității muncii este scăzut. Aceasta va antrena în continuare reducerea ratei profiturilor ce va determina sporirea șomajului, deci a "armatei de rezervă", cu efecte negative asupra salariilor. Însă reducerea salariilor va influența pozitiv rata profitului și astfel evoluția ciclică continuă.

Teoriile dinspre ofertă

I) Una din explicațiile ce se dau ciclului mediu este teoria elaborată de G.Haberler (1960): *teoria ciclului reinvestițional*. Conform acesteia, originea mișcării ciclice constă în alternanța unor perioade de înlocuire intensă a capitalului fix cu altele când reînnoirea acestuia este redusă. Înlocuirea masivă a capitalului fix - posibilă pe baza inovațiilor tehnice - constituie, în concepția autorului, premisa și pârgă trecerii la un nou ciclu economic. Toate acestea au loc în faza de învioreare (punctul de inflexiune inferior) a ciclului.

II) *Teoria supraacumulării de capital* în declanșarea crizelor aparține lui J. Schumpeter. Randamentul ridicat al investițiilor masive, efectuate într-o perioadă scurtă, face ca piața să fie inundată de produse noi, pe care cererea este incapabilă să le absoarbă. De aici, declanșarea recesiunii, cauzate de scăderea producției de bunuri, care se va transmite asupra tuturor sectoarelor economice. În general, adeptii teoriilor supraacumulării susțin că recesiunea survine ca urmare a lipsei de resurse financiare, mai întâi în sectorul creator de

prodfactori. În cadrul aceluiași sistem de gândire, crizele și recesiunile ciclice se declanșează periodic, ca urmare a procesului ciclic de deteriorare a rentabilității investițiilor, implicit a rentabilității folosirii capitalului fix existent.

III) *Teoria suprainvestiției*

Frederick Hayek (1939) trasează producția ca ordonată într-o serie de stadii; fiecare stadiu îl "alimentează" pe următorul și este parte a costului stadiului următor. Primul stadiu îl reprezintă producția materiilor prime; acestea vor fi utilizate la un anumit cost unitar pentru a produce echipament în al doilea stadiu; acesta, alături de alte bunuri-capital vor produce bunuri de consum în al treilea stadiu.

În fiecare expansiune, creșterea cererii pentru bunurile de consum generează o sporire mai mare a cererii pentru echipamente (investiții), prin efectul principiului acceleratorului. Ca urmare, are loc o creștere mai mare a cererii pentru materii prime. Ca urmare a acestei presiuni în expansiuni, prețurile bunurilor de consum cresc cel mai puțin, prețul echipamentelor mai mult, iar prețul materiilor prime crește cel mai mult. Prin urmare, costurile mai mari vor reduce profiturile în stadiile următoare, marcând trecerea la faza de recesiune. O reducere mică în producția bunurilor de consum duce la o reducere mai mare în investiții (principiul invers al acceleratorului). Ca urmare, prețul pentru echipamente scade mai mult decât prețul bunurilor de consum. Rezultă, cererea pentru materiile prime se reduce mai repede decât prețul bunurilor finite. Hayek a argumentat că reducerea costurilor ajută stabilizarea profiturilor marginale.

IV) *Teoria multiplicatorului-acceleratorului*

Deși mulți economiști au contribuit la această teorie, ea este asociată cu numele lui Paul Samuelson. Principiul multiplicatorului a fost folosit pentru prima dată în teoria economică de către R.F. Kahn, în 1931 și generalizat apoi, remarcabil, de către J.M. Keynes. Investițiile influențează producția, veniturile și consumul. Astfel, sporirea investițiilor are ca efect creșterea venitului, care duce la creșterea consumului. Multiplicatorul se referă la faptul că orice injectare în sistemul economic a unei noi investiții, este urmată de un impact asupra consumului care poate fi de câteva ori mai mare decât injectarea inițială. Fluctuațiile regulate, ciclice ale producției sunt propagate tocmai de acest multiplicator care acționează în asociere cu un accelerator. Acesta din urmă se referă la faptul că variația investițiilor este determinată de o modificare a cererii. Dacă toate capacitățile de producție sunt utilizate, o modificare a cererii de bunuri de consum generează o schimbare de o mai mare amplitudine a investiției.

P.Samuelson consideră principiul acceleratorului ca un puternic factor de instabilitate economică. Dacă vânzările întreprinderilor cresc și apoi scad, principiul acceleratorului poate amplifica fluctuațiile lor. El provoacă investiții nete în perioadele de avânt, dar incită la dezinvestiții nete, de mărimi similare, în perioadele de criză. O perioadă de prosperitate poate lua sfârșit nu pentru că producția a scăzut, ci pentru că s-a stabilit la un nivel ridicat sau pentru că va continua să crească, dar într-un ritm mai lent.

În general, teoriile endogene ale ciclului economic accentuează ideea că fluctuațiile în investiții constituie cauza expansiunilor și contracțiilor. Investiția sau acumularea de capital reprezintă inima sistemului economic capitalist. Determinanta investițiilor o reprezintă așteptările privind nivelul viitor al profitului. Așadar, profitul este important nu doar pentru că influențează așteptările dar și pentru că investiția prezentă depinde de disponibilitatea resurselor pentru investiții. De vreme ce cererea este unul dintre factorii importanți ce afectează profiturile, iar investiția este o componentă a cererii agregate, relația dintre profit și investiție este reciprocă. Un studiu întreprins de Mitchell indică faptul că amplitudinea medie

În expansiuni a investițiilor (25%) este aproape egală cu amplitudinea profitului (29%), dar amplitudinea investiției în contracție (9%) este mult mai mică decât cea a profitului (30%).

Profitul este afectat și de cost și de venit. Într-o economie expansionistă, veniturile cresc astfel că profiturile vor fi comprimate numai dacă veniturile cresc mai puțin decât costurile. Există mai multe scenarii în comprimarea profitului: 1) venitul total este constant, în timp ce costurile cresc; 2) venitul total crește, dar costul total sporește mai mult; 3) venitul total scade, dar costul total crește sau rămâne constant sau scade mai puțin decât venitul total.

Keynes consideră că o nouă investiție este dată de eficiența marginală a capitalului, în relație cu rata dobânzii. Consideră că forma ciclului este influențată tocmai de modul în care eficiența marginală a capitalului fluctuează. Declinul se datorează pesimismului în legătură cu viitorul randament marginal al capitalului.

Weisskopf, Bowles, Gordon (1985) consideră comprimarea profitului ca fiind dată de influențe din partea cererii sau a ofertei. Ei consideră că marea depresiune din 1929-1933 a fost o criză din partea cererii, dar recesiunile din anii '50 și '60 au fost datorate problemelor din partea ofertei.

În toate țările industriale, prețurile au devenit mai puțin flexibile începând cu anii '30, și astfel mai puțin sensibile la presiunile cererii, ca urmare a predominanței concurenței imperfecte și a prețurilor administrate. În aproape toate recesiunile înainte de 1950, prețurile au scăzut. Acest comportament a fost ușor de prezis și explicat de teoria economică tradițională. În SUA, prețurile au tins să crească în fiecare expansiune și să scadă în contracții. În medie, în cele 11 cicluri între 1891-1914 și între 1921-1938, prețurile au crescut cu 8,7% în expansiuni și au scăzut cu 8,9% în contracții (Mitchell, 1951). Explicația este simplă: în expansiuni există inflație, pentru că cererea agregată crește mai rapid decât oferta agregată, iar în contracții există deflație pentru că cererea scade mai repede decât oferta. În termeni keynesiști, cererea pentru consum și investiții crește mai rapid decât producția în expansiune. În termeni monetariști, cererea agregată (produsul dintre masa monetară și viteza de circulație a banilor) crește mai repede decât oferta agregată (considerată produsul dintre nivelul prețurilor și volumul total de bunuri), în expansiuni. Ambele abordări "văd" inflația ca rezultat al cererii excesive, astfel încât fenomenul creșterii prețurilor în contracții pare să contrazică aceste teorii. Dacă rata inflației a scăzut după al doilea război mondial în 4 din contracții, respectiv în 1954, 1958, 1961, 1982, nu s-a mai întâmplat același lucru în alte 3 contracții din 1970, 1975, 1980, când rata inflației a crescut mai mult decât în expansiunile anterioare. Prin urmare, această evoluție a prețurilor nu se mai explică prin mecanismele inflației prin cerere.

Statisticile au indicat că prețurile în sectorul concurențial au înregistrat mari reduceri în depresiuni, pe când prețurile administrate au scăzut foarte puțin (prețurile de monopol sunt mai stabile și foarte rezistente la reducerea cererii în timpul depresiunilor).

În timpul mării depresiuni, industriile de monopol au redus prețurile foarte puțin. Ele au menținut prețurile de la o reducere ulterioară, prin scăderea producției lor cu un procent foarte mare. Industriile concurențiale nu au de ales în a lăsa prețurile să scadă datorită lipsei cererii. Producția în acest sector a scăzut mai puțin, pentru că prețurile mai mici au impulsat cererea. Prin urmare, sectorul de monopol și-a menținut prețurile pe cheltuiala unor reduceri mai mari în producție și șomaj mai mare. Sectorul competitiv și-a redus producția, respectiv ocuparea, dar a suferit mai mari reduceri în prețuri și profituri.

Rezultatele pentru cele două expansiuni ciclice 1949-1953 și 1954-1957 sunt neobișnuite în sensul că prețurile de monopol au crescut mai repede decât prețurile concurențiale. În cele 3 expansiuni de mai târziu, 1958-1960, 1961-1969 și 1970-1973, prețurile în sectorul competitiv au crescut mai rapid decât prețurile de monopol. În 1954,

1958, 1961 au început să se arate primele semne ale comportamentului stagflației (stagnarea producției și inflație). Noua situație este clară pentru recesiunea din 1970, când prețurile concurențiale au scăzut cu o cantitate semnificativă, iar prețurile de monopol au crescut cu o cantitate considerabilă. Datele privind prețurile din depresiunea 1973-1975 indică faptul că prețurile de monopol au crescut cu un procent uimitor; chiar și prețurile concurențiale au indicat o ușoară creștere în depresiuni pentru prima dată (firmele au fost nevoite să cumpere bunuri din sectorul de monopol).

Aspectele redată mai sus ne duc la concluzia că monopolizarea crescută a economiei sporește stabilitatea prețurilor și profiturilor în sectorul de monopol, dar reduce stabilitatea producției și ocupării în acest sector. De asemenea, stabilitatea prețurilor de monopol destabilizează prețurile în sectorul concurențial. Instabilitatea sectorului competitiv este factorul primordial care stabilește fiecare nouă criză de supraproducție și faza de contracție a ciclului economic. Dar, declinul drastic al producției și al ocupării în sectorul de monopol adâncește criza.

Alți autori, adepți ai *teoriilor monetariste*, încearcă să explice evoluția ciclică prin evoluția creditului: creșterea excesivă a acestuia stimulează expansiunea, dar rupe echilibrul economic, determinând faza de recesiune. Sunt și autori care explică evoluția ciclică ca rezultat al politicilor de credit adoptate de băncile centrale: când reduc în mod artificial rata dobânzii, ele stimulează inițierea fără suficientă fundamentare economică a unor proiecte de investiții care la un anumit moment se dovedesc irealizabile pentru că factorii de producție sunt în realitate mai scumpi decât evaluările inițiale. Faza recesivă începe când întreprinzătorii, fiind în imposibilitatea de a realiza obiectivele programate, își reduc investițiile.

18.4. Politicile anticiclice

Ciclicitatea economiei reprezintă o determinantă obiectivă pe care nimeni ca factor subiectiv, micro sau macroeconomic n-o poate stopa. Totuși organismele guvernamentale pot întreprinde măsuri pentru atenuarea undelor ciclului economic, măsuri fundamentate pe o informație permanentă și reală asupra evoluției economice.

Politicile anticiclice se pot grupa în 2 mari categorii: **influențarea cererii agregate** (demand-side economics) și **influențarea ofertei agregate** (supply-side economics).

A) În acest sens, politicile anticriză, având ca obiectiv influențarea cererii agregate, fundamentate teoretic de către economistul englez J.M. Keynes în lucrarea “Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor”, au fost aplicate în mod coerent pentru prima dată în S.U.A. prin programul administrației Roosevelt pentru a depăși marea depresiune din anii '30, cunoscut sub numele de “New Deal”.

Pentru atenuarea efectelor negative ale fluctuațiilor ciclice se folosesc mai multe mijloace și instrumente de politică economică: cheltuielile publice, sistemul de impozite și taxe, rata dobânzii și masa monetară, sistemul asigurărilor sociale etc.

Politica cheltuielilor publice se bazează pe majorarea cheltuielilor bugetului administrației centrale în faza de recesiune cu scopul de a menține sau impulsiona cererea agregată (pentru a stimula producția în vederea trecerii la faza de expansiune).

Politica monetară și de credit are ca principale instrumente rata dobânzii, creditul și masa monetară. Astfel, în faza de boom prelungit, se procedează la sporirea ratei dobânzii și la

promulgarea unor restricții suplimentare la acordarea de credite; controlul asupra masei monetare este mai riguros. Aceste măsuri au ca efect frânarea cererii de satisfactori și a investițiilor, a activității economice, cu prețul creșterii șomajului și a gradului de nefolosire a altor factori de producție. În faza de recesiune se poate acționa în sens invers: reducerea ratei dobânzii, facilități pentru sporirea volumului creditului și a masei monetare, amânarea scadenței unor credite etc. Prin asemenea măsuri se urmărește stimularea consumului și investițiilor și pe această bază creșterea producției și a gradului de ocupare a forței de muncă.

Politica fiscală constă în a utiliza sistemul de impozite și taxe în scopuri anticiclice. Astfel, în condiții de recesiune, se poate proceda la reducerea fiscalității; în condiții de boom, se procedează de regulă, la majorarea fiscalității.

B) Politicile bazate pe ofertă pornesc de la filozofia că pentru a influența conjunctura în situațiile nefavorabile este esențială ameliorarea stimulentele pentru a incita pe producători să mărească oferta agregată:

- Efectuarea unor reforme structurale orientate spre extinderea concurenței și prețuri libere
- Folosirea unor pârghii economice care să îmbunătățească perspectivele de profit ale producătorilor, stimulându-i astfel să-și mențină și sporească oferta de bunuri.

În concluzie, putem aprecia că ciclurile economice reprezintă o realitate a oricărei economii contemporane, constituie probleme complexe, importante pentru întreaga lume cu atât mai mult cu cât apar o serie de aspecte negative (poluare, marile decalaje între statele puternic dezvoltate și cele slab dezvoltate, etc.). Fazele mișcării ciclice se condiționează reciproc, sunt interdependente și în unitatea lor pregătesc premisele ce asigură activității economice continuitate și progres. Dacă în faza de expansiune sunt satisfăcute imediat unele aspirații de ordin economic, recesiunea are rolul de restabilire – cel mai adesea cu un greu preț social - a unor echilibre necesare în economie, de a asigura pe această cale restructurarea și reînnoirea factorilor de producție în scopul asigurării condițiilor dezvoltării viitoare.

Cuvinte cheie:

- ◆ fluctuații ciclice
- ◆ ciclul lung
- ◆ inovație tehnologică
- ◆ ciclul economic
- ◆ creștere economică reală și creștere economică potențială
- ◆ fazele ciclului
- ◆ expansiune și recesiune
- ◆ criza ciclică
- ◆ teorii endogene și teorii exogene
- ◆ subconsum
- ◆ supraacumulare de capital
- ◆ politici anticiclice

Studiu de caz:

Progresul calitativ al factorilor de producție și impactul său asupra fazelor ciclului lung. Identificați în ce fază a ciclului lung se găsește economia contemporană.

Întrebări și probleme:

1. Reprezentați grafic ciclul economic, indicând fazele acestuia, amplitudinea ciclului și abaterea de la trend.

2. Evidențiați câteva din cauzele ciclicității economice.

3. Identificați deosebirile dintre „recesiune” și „depresiune”.

4. Formele grave de perturbare a vieții economice sunt considerate crizele economice. Explicați în ce constau acestea.

5. Completați spațiile libere (crește sau scade?):

a) În faza de recesiune se procedează la ratei dobânzii, nivelului rezervelor obligatorii ale băncilor comerciale etc.

b) În condiții de boom, se procedează, de regulă, la fiscalității.

Bibliografie:

Gilbert Abraham – Frois, „Economia politică”, Ed. Humanitas, București, 1994

Dornbusch R., Fischer S., „Macroeconomia”, Ed. Sebona, 1997

Dow Christopher, „Major Recessions”, Oxford University Press, 1998

Finkenstein J., Timm A., „Economists and society. The development of economic thought from Aquinas to Keynes”, Ed. Harper&Row Publishers, USA, 1973

Juglar Clement, „Des crises commerciales et leur retour periodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis”, 2e edition, Ed. Guillaum, Paris, 1889

Keynes J.M., „Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor”, Ed. Științifică, București, 1970

Mullineux A.W., „The Business Cycle after Keynes – a contemporary analysis”, Barnes&Noble Books, New Jersey, 1984

Popescu Dan, „Istoria gândirii economice – din antichitate până la sfârșitul secolului XX”, Ed. Continent, Sibiu-București, 1999

Schumpeter J.A., „Business Cycles”, McGraw-Hill, New York, 1939, vol.I

Sherman Howard J., „The Business Cycle – Growth and Crisis under Capitalism”, Princeton University Press, New Jersey, 1991

Cap. 19 OCUPAREA ȘI ȘOMAJUL

Șomajul este un dezechilibru macroeconomic, un fenomen care concretizează subocuparea mâinii de lucru, el exprimă disproporția prezentă pe piața forței de muncă; șomajul demonstrează că societatea nu este capabilă să asigure ocuparea completă sau cel puțin eficientă a mâinii de lucru.

19.1. Conținutul noțiunii de șomaj

Dacă încercăm să definim, șomajul, constatăm că există o serie de modalități prin care se poate face acest lucru: fie, în funcție de maniera de abordare, fie potrivit unei perioade istorice, fie după trăsăturile pe care dorim să le scoatem în relief.

După dicționarul de “Economie politică”, fenomenul studiat caracterizează situația indivizilor privați de muncă - parte a populației apte de muncă, ce nu-și găsește de lucru (fiind supranumerică în raport cu necesitățile de valorificare a capitalului).

Definirea șomajului a fost o problemă mult dezbătută și în literatura economică. Dicționarul științei economice elaborat sub conducerea prof. Alain Cotta, caracterizează șomajul ca “situația individului privat de muncă”, dar menționează că trebuie să se facă distincție între șomajul voluntar și șomajul involuntar, subliniind că, ” numai șomajul involuntar trebuie luat în considerare în judecarea situației economice a țării”.

Paul Heyne, de la Universitatea din Washington, pornind de la premisa că în U.S.A. datele oficiale asupra șomajului sunt publicate de Biroul de Statistică a Muncii (B.L.S.) pe baza anchetelor curente, prin sondaj asupra populației, arată că pentru a fi inclusă în raportul B.L.S. o persoană trebuie mai întâi să facă parte din populația “neinstituțională” formată din - totalul celor care au 16 ani sau mai mult și care nu-și au domiciliul într-o instituție cum ar fi pușcărie sau spital. Iar în paragraful “Deciziile pieței forței de muncă”, Heyne concluzionează: “din definiția B.L.S. sunt clare opțiunile specifice care creează statutul denumit șomer: a) decizia de a căuta activ un loc de muncă și b) decizia de a nu accepta șansele de angajare oferite.(ambele sunt alegeri făcute de oameni...nivelul șomajului depinde de oferta cât și de cererea de locuri de muncă). B.L.S. socotește drept șomeri pe toți cei care nu sunt, în prezent angajați și caută activ angajare. Atât deciziile de a intra pe piața forței de muncă cât și de a nu accepta anumite oferte depind de estimările oamenilor asupra avantajelor relative ale șanselor alternative.”

Una din definițiile unanim acceptate în domeniu a fost adoptată în 1954 (și modificată, apoi, în 1982), la Conferința Internațională a statisticienilor din domeniul muncii - și aparține Biroului Internațional al Muncii (B.I.T.). Ei interpretează statutul de șomer prin prisma, a trei criterii, necesar a fi îndeplinite pentru ca un individ să poată fi încadrat în această categorie:

- să nu aibă un loc de muncă;
- să fie disponibil pentru lucru;
- să fie efectiv în căutarea unei slujbe.

Există și o notificare în privința vârstei minime care poate determina confirmarea sau nu a statutului de șomer. Ea este - în principiu - de 15 ani (până în 1841, vârsta de muncă începea la 10 ani; spre 1880, a devenit 13 ani pentru ca abia după al doilea război mondial să ajungă la 14 ani și ulterior, după 1975, să se stabilizeze la 15-17 ani).

În Franța, conform manierei B.I.T., rata șomajului este calculată o dată pe an în luna

martie, de către Institutul Național pentru Statistică și Studii Economice (I.N.S.E.E.), calcularea datelor de acest tip realizându-se anual, ceea ce nu permite urmărirea evoluției conjuncturale, sezoniere sau a șomajului de scurtă durată. Astfel s-a căutat o soluție pentru rezolvarea situației, găsindu-se "formula" corespunzătoare cererii de lucru la sfârșit de lună prin care se cuantifică - lunar - rata șomajului de către Agenția Națională pentru Ocupare (A.N.P.E.). Definiția data șomerului de A.N.P.E. vizează persoanele fără loc de muncă, disponibile pentru a ocupa unul și care fac demersuri pentru înscrierea în rândurile membrilor Agenției. Dacă până aici nu constatăm nici o deosebire față de definiția B.I.T., particularitatea – care există - se referă la faptul că șomer în sens A.N.P.E. poate fi, și cel ce exercită o activitate profesională foarte redusă (muncă ocazională sau pe timp extrem de redus), insuficientă pentru a întrerupe drepturile de primire a indemnizației corespunzătoare (de exemplu, în Franța, după 1985, persoanele concediate aflate peste o anumită vârstă sunt scutite să mai caute de lucru, fără a pierde dreptul la ajutorul acordat de stat).

În România conform Legii nr.1/1991 și Legii nr.86/1992 sunt considerați șomeri persoanele apte de muncă ce nu pot fi încadrate din lipsă de locuri de muncă disponibile corespunzătoare pregătirii lor.

Încercând o caracterizare a fenomenului se poate spune că; ”șomajul reprezintă o stare(latură) negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru important al pieței muncii prin care oferta de forță de muncă (sau cererea de locuri de muncă) este mai mare decât cererea de forță de muncă din partea agenților economici (sau oferta de forță de muncă) din partea acestora.”

În termenii pieței muncii, șomajul reprezintă excedentul ofertei față de cererea de muncă. Șomeri sunt toți cei ași de muncă dar care nu găsesc de lucru.

Aceștia formează suprapopulația relativă pentru că reprezintă un surplus de forță de muncă în raport cu numărul celor angajați.

Deși formulează indicii mai concrete și mai clare, nici această definiție nu elimină riscul de a lăsa în afara șomerilor anumite persoane care nu muncesc deși ar dori să o facă.

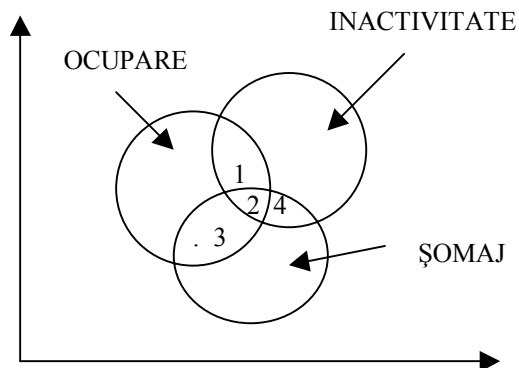
Starea de șomer se datorează, în principiu, unui număr de două situații socotite concomitente:

- pe de o parte, în "zona" ofertanților, pierderea locului de muncă în cazul unora din ei;
- pe de altă parte, imposibilitatea angajării integrale, într-o perioadă data de timp, a unei întregi generații de absolvenți calificați pentru o anumită muncă.

19.1.1. Ocupare, șomaj și inactivitate

Între ocupare și șomaj și - într-un sens mai larg - între acestea și inactivitate, delimitările au devenit, în ultima vreme, tot mai slabe și, uneori, incerte.

Fig. Frontiere între ocupare, inactivitate și șomaj



Sursa: Jacques Freyssinet, *Le chômage*, Ed. La Decouverte, Paris, 1988, p.19.

Unde: 1 - munci cu durată redusă voluntar;

2 - munci clandestine;

3 - munci cu durată redusă involuntar;

4 - activități de formare, încetarea anticipată a activității (pre - pensionare), șomeri descurajați.

Referitor la graficul de mai sus se pot face următoarele observații:

A) Stadiile (1) și (3) reprezintă, munci cu durată redusă:

- în cazul (1), reducerea e voluntară, iar titularul postului face parte dintr-o categorie care se situează între ocupare și inactivitate;

- în cazul (3), ne confruntăm cu șomaj parțial, iar individul este, încă, într-o stare nedefinită, între activitate și șomaj.

B) Stadiul (2) este constituit din munci clandestine, proprii așa-numitei "economii subterane": dacă ele sunt realizate în plus față de o activitate declarată, lucrătorul face parte din categoria obișnuită de salariat; dacă, însă, un asemenea tip de muncă e unicul pentru un individ, el se situează fie în rândul celor inactivi, fie în cel al șomerilor (depinde de caz).

C) Stadiul (4) corespunde, uneori, șomajului deghizat; presupus de cei aflați în diverse stadii de formare (care vor fi întâlniți, ulterior, în rândul populației active și care, momentan nu figurează în statisticile vizând șomajul), dar propriu și celor care profită de dispozitivul pensionării anticipate (pre-pensionare) precum și celor considerați descurajați (de obicei populație inactivă, dezamăgită de căutări).

19.1.2. Cauzele esențiale ale șomajului

Există economiști care acceptă faptul că șomajul în sine este creator al unei suprapopulații relative, formată ca urmare a progresului mai rapid al elementului material față de cel uman. În general, însă, volumul și gradul ocupării și de aici, indirect, rata șomajului - depind, pe de o parte, de politica salarială (nivelul și dinamica salariului nominal, în corelație cu cele ale salariului real), iar pe de altă parte, de funcția cererii de muncă (pe termen scurt, mediu și lung).

Dacă ne referim direct la cauzele șomajului, putem să le clasificăm în două mari categorii:

- a) prin intermediul factorilor determinanți ai pieței muncii;
 - de pildă, ”teoria căutării locurilor de muncă”, în condițiile în care șomerul, dispunând de informații pertinente, dorește - mereu - un ritm superior de salarizare;
 - sau ”teoria contractelor implicite”, conform căreia acceptarea unor nivele relativ joase ale prețului forței de muncă este determinată doar de primirea, în schimb (din partea patronatului), a unor garanții suplimentare atât împotriva fluctuațiilor salariale, cât și a concedierilor;
 - ”teoria salariului eficient”, inducând relația inevitabilă dintre productivitatea muncii și salariu.
- b) prin prisma interacțiunii piețelor:
 - dezechilibrul dintre cerere - ofertă (atât pe piața muncii, cât și pe cea a bunurilor);
 - fluctuațiile provocate de ciclicitatea economică;
 - insuficiența accentuării măsurilor de revitalizare a economiei, după o criză prelungită;
 - gradul de sezonabilitate al unor activități;
 - existența șomajului natural și a pragului non - inflaționist al șomajului;
 - cauze de natură tehnică;

19.1.3. Caracterizarea șomajului

Masa șomerilor

Pornind de definiția dată șomajului de către B.I.T., cei apți de muncă și care nu sunt totuși incluși în forța de muncă sunt fie bătrâni, casnice, sau poate indivizi care doresc să lucreze dar care au fost descurajați de greutățile întâmpinate în găsirea unui loc de muncă.

În fiecare moment există un număr dat de șomeri, acest număr scăzând și crescând neconținut. Există patru modalități prin care o persoană poate deveni șomer:

- a) este nou intrată pe piața muncii (pentru prima dată în căutarea unei slujbe) - sau revine pe această piață după ce renunțase la căutarea unui loc de muncă;
- b) este vorba de o persoană care părăsește un post în vederea găsirii unui alt loc de muncă, înregistrându-se ca șomeră pe perioada intermediară;
- c) persoană temporar eliberată din funcția deținută (persoana nu a fost concediată ea se va întoarce la vechiul loc de muncă atunci când necesitățile o cer);
- d) muncitorul își pierde definitiv slujba, fie pentru că a fost concediat sau pentru că firma respectivă a dat faliment. Această situație este cunoscută sub numele de ”demisii involuntare”;

Creșterea numărului de șomeri este compensată de ieșirile din masa șomerilor, fapt care se realizează prin trei moduri:

1. Persoana este angajată într-un post nou.
2. O persoană temporar suspendată este chemată la lucru.
3. Persoana în cauză încetează a-și mai căuta de lucru și prin definiție părăsește forța de muncă.

INTRĂRI
Noi veniți pe piața muncii
Demisii
Suspendări temporare
Demisii involuntare



MASA ȘOMERILOR



IEȘIRI
Noi angajări
Rechemări la lucru a celor suspendați
Retrageri din forța de muncă

Șomajul crește odată cu sporirea numărului demisiilor, al suspendărilor și al noilor intrări pe piața muncii iar reducerea acestuia se realizează prin majorarea ritmului angajărilor și prin creșterea numărului celor ce părăsesc forța de muncă.

Nivelul șomajului

Nivelul șomajului se poate determina în două moduri: absolut (ca număr) și relativ (ca rată), astfel:

a) Mărimea absolută se exprimă prin numărul șomerilor (persoane fizice active fără loc de muncă, dispuse să lucreze, în căutarea unui angajament, și înscrise la Oficiile forței de muncă)

b) Mărimea relativă - rata șomajului (S') - se calculează ca, raport procentual între numărul șomerilor (NS) și numărul total al populației active (disponibile) (NA), simbolizând greutatea specifică a celor care caută un loc de muncă în cadrul populației active:

$$S' = \frac{NS}{NA} \%$$

În orice moment există un nivel dat al șomajului sau o anumită rată a șomajului. De exemplu, în România, în 1999 acesta era de 11,2%. Dar aceste valori de ansamblu ascund marile diferențe care există din punct de vedere al șomajului între diverse grupuri ce alcătuiesc societatea (bazate pe sex, vârstă etc.).

Aceste diferențe pot fi studiate pornind de la rata generală a șomajului și de la relația sa cu ratele de șomaj ale fiecărui grup constitutiv al forței de muncă. Rata totală reprezintă media ponderată a ratelor parțiale:

$$u = w_1 u_1 + w_2 u_2 + \dots + w_n u_n \quad (1)$$

Ecuția 1 deschide calea spre două posibilități: pe de o parte s-ar putea ca rata totală să fie determinată de niște valori parțiale foarte apropiate; pe de altă parte rata totală a șomajului poate ascunde mari diferențe între aceste valori parțiale.

Durata șomajului

O perioadă de șomaj se definește ca fiind perioada de timp în care individul s-a aflat în mod continuu în șomaj. Durata șomajului este media lungimilor perioadelor de șomaj. La o rată dată a șomajului, cu cât durata șomajului e mai scurtă, cu atât fluxurile înspre și dinspre șomaj sunt mai mari.

Trebuie făcută distincție între perioadele deja încheiate de șomaj și perioadele aflate încă în desfășurare.

Nu există o durată a șomajului legiferată, dar în numeroase țări există reglementări care precizează durata pentru care se plătește indemnizație de șomaj, ajungând în unele țări la 18-24 luni.

Șomajul de lungă durată este considerat un șomaj continuu de mai mult de 12 luni. În România în perioada 1995-1998 are aspectul următor:

Incidența șomajului de lungă durată(pondere în totalul șomeri) (%)				
	1995	1996	1997	1998
6 luni și peste	70,4	64,7	59,2	62,0
Bărbați	69,6	62,9	54,1	63,3
Femei	71,1	66,4	65,2	60,2
12 luni și peste	47,0	50,2	46,7	46,3
Bărbați	46,2	48,0	41,4	46,5
Femei	47,9	52,3	52,9	45,9
24 de luni și peste	26,0	29,9	24,8	24,4
Bărbați	25,8	28,8	22,5	24,8
Femei	26,2	31,1	27,5	23,8

Sursa: Raportul național al dezvoltării umane

Durata șomajului depinde de următoarele caracteristici structurale ale pieței muncii:

- a) organizarea pieței muncii, inclusiv prezența sau absența unor agenții de plasare a forței de muncă, serviciu de intermediere pentru angajarea tinerilor;
- b) structura demografică a forței de muncă;
- c) abilitatea și dorința șomerilor de a căuta un loc de muncă;
- d) disponibilitatea ajutoarelor de șomaj.

O anumă persoană poate să-și părăsească postul pentru a avea mai mult timp pentru a căuta o slujbă mai bună (este vorba în acest caz de șomaj de căutare). Dacă de exemplu, costurile șomajului sunt foarte ridicate, dacă nu se acordă ajutoarele de șomaj atunci orice ofertă de lucru are șanse mai mari de a fi acceptată; dar dacă ajutoarele sunt mari, atunci șomerii vor fi dispuși să caute o perioadă mai lungă pentru obținerea unor oferte avantajoase.

Frecvența șomajului

Frecvența șomajului ne arată de câte ori în medie, într-o perioadă de timp muncitorii au devenit șomeri. Această frecvență este determinată de doi factori: primul este variația cererii de muncă din partea diverselor firme din cadrul economiei (cu cât variabilitatea cererii diverselor companii crește cu atât rata șomajului va fi mai mare); al doilea factor de influență este rata noilor intrări pe piața muncii (cu cât numărul acestora e mai ridicat, cu atât rata de creștere a forței de muncă este mai mare).

În funcție de această caracteristică se poate distinge: **șomajul total** - care presupune pierderea locului de muncă și încetarea totală a activității; **șomajul parțial** - constă în diminuarea activității depuse de o persoană în special prin reducerea duratei săptămânii de lucru sub cea legală cu scăderea remunerării; **șomaj deghizat** - specific țărilor slab dezvoltate, unde numeroase persoane au o activitate aparentă, cu eficiență mică.

Ocuparea totală

Una din problemele critice ale economiei este stabilirea punctului în care o economie se află în condiții de ocupare totală - care ar corespunde unui nivel al șomajului de 5%, 4% sau 6%. Dacă rata șomajului este de 6% trebuie să se ia măsuri pentru amplificarea cererii spre a reduce șomajul? Unii economiști susțin că reducerea șomajului sub 5% nu implică nici un fel de risc, în cel mai rău caz s-ar înregistra o creștere a inflației. Alți economiști încep să se îngrijoreze de îndată ce șomajul scade sub 7%, avertizând o accelerare puternică a inflației. O soluție pragmatică impune stabilirea unei cote de nivel: în majoritatea cazurilor se utilizează drept cotă de referință anii '60.

Estimarea ratei naturale a șomajului

Rata șomajului în condiții de ocupare totală, *rata naturală* și rata structurală a șomajului reprezintă toate același lucru. Estimarea ratei naturale a șomajului se face pornind de la o perioadă în care piața muncii se află în echilibru și în care rata totală și ratele parțiale ale șomajului (ecuația 2) se află toate la valorile lor naturale. O astfel de perioadă este considerată în general a fi mijlocul anilor '60.

Rata naturală a șomajului se exprimă printr-o ecuație de tipul:

$$u^* = wu + w_1u_1 + \dots + w_nu_n$$

Conform acestei ecuații rata naturală a șomajului este media ponderată a ratelor naturale ale șomajului pentru diverse subgrupuri ale forței de muncă.

Factorii care influențează rata naturală a șomajului sunt durata și frecvența șomajului, respectiv cei patru factori de influență ai duratei și cei doi ai frecvenței (vezi paragraful anterior) ele fiind elementele determinante de bază ale ratei naturale a șomajului. Acești factori nu sunt dați odată pentru totdeauna, deoarece structura forței de muncă și a pieței muncii se poate modifica, precum și dorința indivizilor de a rămâne în șomaj pe perioada în care caută sau așteaptă o nouă ofertă de serviciu și variabilitatea cererii între firme putând cunoaște și ea la rândul ei modificări. Estimările ratei naturale s-au modificat în timp trecând de la 4% în anii '60 la 5-6% la sfârșitul deceniului IX.

Perioadele lungi de șomaj ridicat au ca efect majorarea ratei naturale, îngreunând revenirea la nivelele anterioare ale șomajului. Ideea conform căreia ratele ridicate ale șomajului au capacitatea de a se autoperpetua poartă denumirea de *histereză a șomajului*. Acest lucru se poate realiza pe de o parte când șomerii încep să se obișnuiască cu noul lor statut, beneficiind de ajutoarele de șomaj sau găsesc situația lor prea neplăcută devin prea descurajați și renunță la a căuta un loc de muncă. Pe de altă parte, potențialii angajatori evită să angajeze o persoană aflată în șomaj în timp îndelungat. Astfel, cu cât rata șomajului e mai mare (și deci și perioadele de șomaj mai lungi), cu atât se încheie mai mult cercul vicios care conduce la prelungirea perioadelor de șomaj.

Formele șomajului

- se realizează prin clasificarea șomerilor după diferite criterii: nivelul calificării, domeniul în care au lucrat, categoria socio-profesională căreia îi aparțin, ramurile de activitate din care provin, sexul, vârsta, rasa etc.

a) *după cauzele care l-au produs, șomajul poate fi:*

- **șomaj involuntar**. Cel care a remarcat existența acestui tip de șomaj a fost J. M. Keynes iar oamenii de știință de după el l-au denumit **șomaj keynesian**. Șomerii din această categorie nu refuză să se angajeze la un anumit salariu, ci nu găsesc de lucru pentru că cererea de muncă este insuficientă în raport cu oferta.

Dezechilibrul de pe piața muncii este dezechilibrul de pe piața bunurilor; întreprinderile pot angaja noi salariați dar nu fac acest lucru deoarece cererea de bunuri este prea mică pentru a resorbi excedentul ofertei de muncă. Prețurile nu sunt flexibile și ca urmare oferta de bunuri nu se poate realiza astfel încât producția să se relanseze și să facă necesară angajarea de noi salariați.

- **șomaj voluntar sau clasic** - referitor la persoanele care fie că nu doresc să lucreze, fie că refuză să muncească pentru un nivel al salariului fixat prin jocul cerere – ofertă, situație în care ei aleg, de fapt, singuri, să rămână fără o slujbă. Ofertanții vor opta pentru muncă atâta timp cât puterea de cumpărare a remunerației lor este superioară expresiei în bani a efortului pe care trebuie să-l facă în cadrul muncii.

- **șomaj fricțional** – generat de greutățile de adaptare în perioada intermediară dintre două slujbe și de disfuncționalitățile (propriei pieței muncii), creatoare de șomaj: calificare slabă (necorespunzătoare), "soluția" unor munci dezagreabile ș.a.; se întâlnește, în acest context, noțiunea de **șomaj fricțional "natural"** - în sensul că fluiditatea cerere-ofertă nu este niciodată perfectă, așa încât schimbarea postului sau căutarea unei ocupații provoacă un răstimp în care persoana în cauză încearcă să se înscrie în rândul șomerilor. Referitor la șomajul fricțional Keynes spunea că acesta are caracter permanent, deoarece într-o economie există totdeauna resurse de muncă nefolosite între două ocupări .

- **șomaj intermitent** - determinat de cauze specifice, care determină dese alternări ale situației de angajat-șomer; aceste alternări sunt generate ca urmare a practicării contractelor de angajare pe perioade scurte datorită incertitudinii afacerilor unităților economice; această practică poate constitui un mijloc de presiune asupra angajaților pentru a accepta anumite condiții de muncă și salarizare, dar și un mijloc de protecție din partea firmelor pentru a nu-și asuma față de forța de muncă angajamente pentru care poate fi trasă la răspundere.

- **șomaj tranzitoriu** (de obicei, pasager) - datorat insuficienței adaptării a ofertei de muncă la cererea declarată;

- **șomaj de inadecvare** - propriu celor care nu s-au putut obișnui cu o anumită slujbă și care doresc - în continuare - ceva potrivit lor;

- **șomaj de conversie** - ale cărui "victime" sunt licențiații, în căutarea unei munci stabile, corespunzătoare calificării lor;

- **șomaj de excluziune** - referitor la grupele cele mai defavorizate de persoane (fie vârstnici, fie tineri în stagii de formare sau necalificați).

b) *după vârsta celor afectați:*

- **șomajul tinerilor sub 30 ani;**

- **șomajul între 31-50 ani;**

- **șomajul persoanelor în etate (peste 51 ani).**

c) *după sex:*

- **șomajul în rândul femeilor (de obicei, mai pronunțat);**
- **șomajul în rândul bărbaților.**
- d) *după frecvența de apariție:*
 - **șomaj repetitiv** - în cazul persoanelor cu mai multe "stagii" de pierdere a locului de muncă (propriu mai ales celor cu o slabă calificare, cu abateri disciplinare sau ocupând posturi cu condiții precare de desfășurare a activității);
 - **șomaj "singular" (accidental).**
- e) *după gradul de utilizare a timpului de muncă și a capacităților de lucru:*
 - **șomaj total** - când individul rămas fără post își încetează activitatea; conceptul e similar celui denumit de Maurice Allais "*șomaj permanent*": într-o economie concurențială, în condiții date - tehnico-materiale și de durată a muncii - o ridicare permanentă a ratei salariului real va avea ca efect durabil o reducere de asemenea natură a nivelului ocupării, încât ar putea genera permanentizarea șomajului;
 - **șomaj parțial** - din motive conjuncturale, dar în decursul căruia, totuși, se lucrează o bună parte a timpului aferent (de pildă, în cazul reducerii duratei săptămânii de muncă);
 - **șomaj deghizat** - propriu persoanelor care au avut, în perioada precedentă, o activitate aparentă (femeile care se ocupă, la domiciliu, de creșterea copiilor sau de menaj - activități nesalarizate - fac parte din categoria șomajului aparent; dacă, însă, aceste persoane doresc să devină angajate și nu găsesc locuri de muncă, trec în subdiviziunea șomajului deghizat);
- f) *după tipul muncii prestate:*
 - **șomajul celor care au prestat cu precădere muncă fizică;**
 - **șomajul persoanelor intelectuale;**
- g) *după sezonabilitatea lucrului:*
 - **șomaj tipic;**
 - **șomaj sezonier** - de durată limitată și, în general, relativ scurtă - care atinge profesile specifice anumitor perioade ale anului (din rațiuni climatice sau tradiționale: construcțiile - iarna, turismul - primăvara și toamna ș.a.).
- h) *după calificarea fostului angajat:*
 - **șomajul muncitorilor necalificați;**
 - **șomajul lucrătorilor calificați;**
 - **șomajul aferent specialiștilor într-un domeniu.**
- i) *după tipul mișcărilor din cadrul economiei:*
 - **șomaj ciclic** (conjunctural) – cauzat de crizele economice care au loc, de crizele parțiale sau de alte crize specifice unei conjuncturi. Acest tip de șomaj poate fi resorbit total sau parțial în perioadele de avânt economic.
 - **șomaj cronic** (care devine, în timp, o constantă neînlăturabilă)
- j) *după durată:*
 - **șomaj pe perioadă scurtă;**
 - **șomaj de lungă durată** (peste anumite limite de timp, diferite de la țară la țară, dar, în general, peste 12 luni consecutive).
- k) *după legătura cu modificările bazei materiale a economiei*
 - **șomaj structural** - având la bază progresul tehnic și întâlnit atunci când structura socio-profesională clasică nu mai este similară celei existente; pe termen scurt, "șocul" introduce - întotdeauna - o scădere a fenomenului ocupării, în măsura în care muncitorii vor fi înlocuiți cu mașini performante (exemple de cauze care provoacă șomaj structural:

dezechilibrele regionale, inadaptarea la nivelul calificării cerute, declinul unor activități tradiționale ș.a.).

1) *după factori legați de procesul de producție:*

- **șomaj tehnic** - de fapt, inactivitate forțată, din cauza lipsei anumitor cantități din prod-factorii utilizați într-o firmă, defecțiunilor unor mașini, dificultăților de aprovizionare ș.a.;

- **șomaj tehnologic** – determinat de înlocuirea vechilor tehnici și tehnologii cu altele noi, precum și de centralizarea unor capitaluri și unități economice, cu restrângerea locurilor de muncă.

Dinamica și dimensiunea șomajului pe plan mondial este influențată și de migrația internațională a populației, de deplasarea populației active disponibile dintr-o țară în alta în căutarea unui loc de muncă, ceea ce diminuează oferta de muncă în țara de origine dar o mărește în țara unde ajunge, contribuind astfel la variația șomajului, generând un **șomaj datorat imigrării**.

Relația inflație-șomaj

În anul 1958, A.W. Phillips, profesor al Școlii de Economie din Londra, a publicat un studiu cuprinzător asupra comportamentului salariilor din Marea Britanie pentru anii 1861-1957. Principala realizare a cercetării sale este “curba Phillips”, o relație inversă între rata șomajului și rata creșterii salariilor; cu alte cuvinte există o echilibrare între inflație și șomaj (cu cât este mai înaltă rata șomajului cu atât este mai scăzută rata inflației).

Dacă considerăm W salariul acestei perioade și W_{-1} salariul perioadei trecute, rata inflației este: g_w , unde

$$g_w = (W - W_{-1}) / W_{-1}$$

Cu “ u^* ” reprezentând rata naturală a șomajului, putem scrie curba Phillips ca:

$$g = -\varepsilon(u - u^*)$$

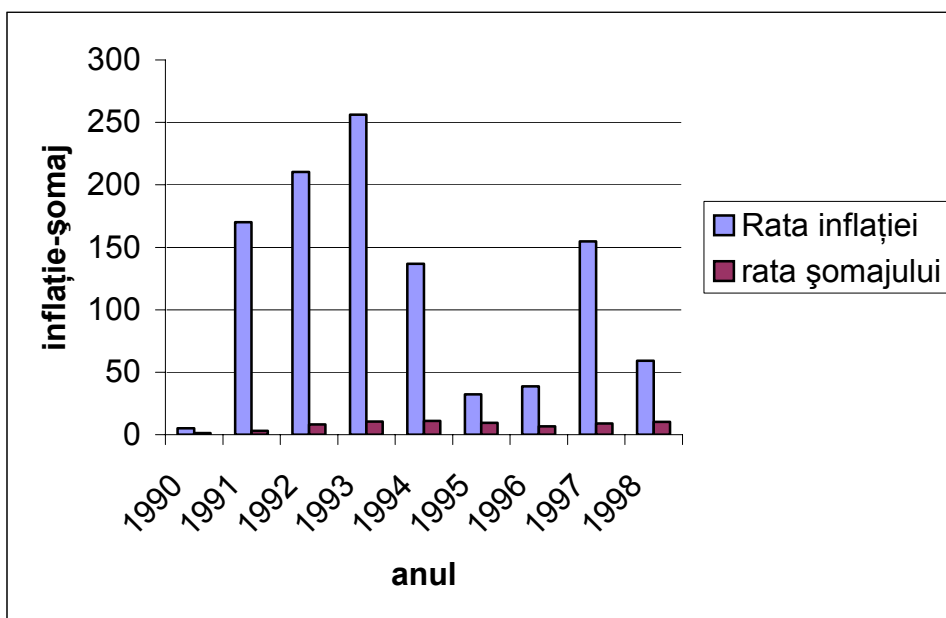
unde ε măsoară reacția salariilor la șomaj. Această ecuație arată că salariile scad atunci când rata șomajului depășește rata naturală, adică atunci când $u > u^*$, și cresc atunci când șomajul este sub rata naturală. Conform curbei Phillips salariile și prețurile se ajustează cu ușurință raportat la schimbările din cererea globală. Să presupunem că economia este în echilibru, cu prețuri stabile și șomaj la rata naturală. Se produce o creștere cu 10% în stocul de bani. Atât prețurile cât și salariile vor trebui să crească cu 10% pentru ca economia să se echilibreze din nou. Dar curba Phillips arată că, pentru a crește salariile cu 10% rata șomajului va trebui să scadă, aceasta determinând creșteri salariale care vor genera creșteri de prețuri iar în final economia se va afla la nivelul producției angajării totale și nu va înregistra șomaj.

Curba Phillips a devenit o piesă de bază a analizei macroeconomice. Dar simpla relație a curbei Phillips nu a rezistat din anii '60, nici în Anglia, nici în S.U.A, nici în alte țări. Dispariția curbei Phillips simplă a fost prevăzută la sfârșitul anilor '60 de Milton Friedman și de Edmund Phelps. Ei susțineau că, curbele Phillips simple se vor modifica de-a lungul timpului, pe măsură ce muncitorii și firmele se vor obișnui cu inflația continuă pe care vor începe să o prevadă.

În termeni ai teoriei economice, Friedman și Phelps au ajuns la concluzia că noțiunea unei schimbări de lungă durată între inflație și șomaj este iluzorie. Concluzia lor este următoarea: *pe termen lung, economia se va deplasa spre rata naturală a șomajului, indiferent de rata schimbării salariilor, sau de rata inflației*. Argumentul s-a bazat pe definirea ratei

naturale a șomajului ca rată a șomajului fricțional, în concordanță cu echilibrul pieței forței de muncă. Acest șomaj excesiv ar cauza scăderea salariilor reale, astfel încât firmele ar dori să angajeze mai mulți muncitori, dar mai puțini vor dori să lucreze, reducându-se astfel rata șomajului până la rata sa naturală. Similar, când șomajul este sub rata naturală, sunt prea puțini oameni disponibili pentru a prelua slujbele de la firme cu aceeași rapiditate cu care o fac în mod obișnuit. Salariul real crește determinând firmele să dorească să angajeze mai puțini muncitori, ceea ce ar atrage mai mulți oameni în forțe de muncă. Rata șomajului ar crește până la nivelul ei natural. Astfel - au susținut ei - dacă poate fi posibilă o schimbare între inflație și șomaj pe termen scurt, acest lucru nu se poate face pe termen lung.

Relația inflație –șomaj în România în perioada anilor 1990-1998



Creșterea economică și șomajul

Nivelul șomajului, creșterea economică și inflația sunt legate de ciclul afacerilor. În perioadele de expansiune, factorii de producție sunt mai bine utilizați, ceea ce determină creșterea producției, producția putând depăși trendul întrucât angajații lucrează peste program iar același utilaj este folosit în mai multe schimburi. În perioadele de recesiune crește șomajul și se produc mai puține bunuri și servicii decât este posibil pe baza tehnologiei și a resurselor existente.

Legea ce reflectă legătura dintre rata de creștere economică și rata șomajului este cunoscută sub denumirea de “legea lui Okun”, numită așa după descoperitorul ei Arthur Okun de la Institutul Brookings din S.U.A.

Legea lui Okun spune că rata șomajului scade când creșterea economică depășește valoarea de 2,5% a ratei trendului. Pentru fiecare procent de creștere a PNB realizat într-un an, rata șomajului scade cu 0,4%.

$$\Delta u = 0,4(y - 2,5)$$

În această ecuație se notează cu Δu fluctuațiile ratei șomajului, cu y rata creșterii economice a producției, iar cu 2,5 creșterea trendului producției.

Formula poate fi folosită pentru a afla ce nivel trebuie să atingă creșterea economică pentru a reduce rata șomajului cu 1%.(răspunsul este 5%).Legea lui Okun, impropriu numită lege pentru că este mai degrabă o regularitate empirică, ne pune la dispoziție o metodă pentru a estima efectele creșterii economice reale asupra șomajului. Totuși regula rămâne aproximativă și nu funcționează foarte exact pentru analize de la an la an ajutând totuși la realizarea unor analize între creștere economică și șomaj.

19.4. Consecințe ale șomajului

Atunci când discutăm despre urmările unui asemenea dezechilibru, suntem tentați să luăm în calcul în special consecințele lui negative, cum sunt cele care urmează:

- șomajul reprezintă în fapt o formă de inutilizare a factorului de producție muncă, de aici decurgând risipă și pierderi mai ales din punct de vedere social;
- șomajul provoacă scăderea drastică a nivelului de trai, inducând noțiunea de sărăcie;
- prin șomaj sunt lezați cei care fac parte din populația activă subocupată, oameni care își manifestă dorința și capacitatea de a lucra, dar nu au unde;
- fiind un dezechilibru economic afectează compartimentele umane ale economiei naționale;
- populația ocupată este cea care suportă din plin gravele consecințe ale fenomenului;
- apare și se dezvoltă munca pe piața neagră;
- prin coordonatele lui șomajul exercită presiuni asupra salariilor lucrătorilor ocupați;
- concedierile consistă într-un puternic obstacol în calea relansării activității economice a unei țări;
- se generează sau se amplifică stările de dezacord între populația care muncește și cea cu un anumit grad de subocupare.

În afara acestor elemente evidente, P. A. Samuelson asociază pierderii locului de muncă o serie de alte efecte negative, care se pot traduce prin costuri suplimentare, determinate de situații precum: îmbolnăviri, decese, neînțelegeri în familie, abandon școlar, etc., toate producând cheltuieli nu doar pentru persoanele afectate, ci și pentru societate.

Cea mai defavorabilă consecință a șomajului este aspectul său psihologic, deoarece șomajul ridică și problema persoanei care este adusă la statutul de șomer.

Pe parcursul perioadei de șomaj individul trece prin mai multe stări psihologice – șocul, negarea realității, căutarea, disperarea, resemnarea - a căror intensitate variază în funcție de personalitatea fiecăruia. Aceste stări sunt reunite în așa numitele stadii ale șomajului.

Situația se înrăutățește, în cazul șomerilor de lungă durată; demoralizarea șomerului de lungă durată îl împiedică să răspundă măsurilor destinate a-l ajuta, lipsindu-i motivația necesară pentru a depăși situația în care se află. Cu cât se prelungeste mai mult durata șomajului, cu atât este mai deteriorată percepția capacităților ocupaționale, ceea ce va afecta modul în care șomerii văd utilitatea reîntoarcerii la muncă.

Există și anumite consecințe pozitive ale șomajului care ar trebui să nu le excludem:

- prin ceea ce presupune, fenomenul creează o rezervă (mai mult sau mai puțin sigură) de persoane potențial dispuse să lucreze, în vederea acoperirii eventualei cereri suplimentare de forță de muncă;
- principial, are loc creșterea productivității muncii, dar mai ales a disciplinei și punctualității celor angajați;

- ca factor psihologic, apare creșterea interesului pentru muncă, dar mai ales sporirea competitivității celor existenți;
- recurgerea la a trimite anumite persoane în șomaj permite-pentru firme-menținerea salariilor la cote relativ scăzute (o perioadă de timp).

19.5. Măsuri de combatere a șomajului

Șomajul fiind o problemă care afectează într-o proporție covârșitoare economiile tuturor statelor diminuarea lui a devenit obiectiv major al guvernelor lumii. Prin conținutul lor măsurile anti-șomaj au efecte directe și indirecte asupra economiei.

În general măsurile anti-șomaj sunt de două tipuri:

Politici pasive. Se referă la indemnizația de șomaj (care în opinia unor economiști nu face decât să scadă presiunea financiară care apasă asupra șomerului, fără a avea un efect pozitiv asupra volumului global al șomajului) și la reducerea numărului populației active prin pre-pensionări, creșterea perioadei de formare a tinerilor etc.

Politici active. Presupun o intervenție clară pe piața muncii influențând real nivelul global al ocupării prin subvenții și stagii de formare profesională. Utilitatea unor asemenea măsuri ca modalități principale de combatere a șomajului în masă nu trebuie exagerată, ele pot fi deosebit de utile în anumite situații, dar în același timp trebuie exprimate rezerve cu privire la aplicarea lor în măsura cerută.

- Prima îndoială se referă la eficacitatea unor asemenea măsuri în contextul prăbușirii generalizate a producției. În condițiile în care oferta pentru forța de muncă este scăzută, politicile pentru promovarea mobilității acesteia se pot confrunța cu succese modeste.

- Politicile sunt prea costisitoare și implică ample măsuri administrative, ele trebuie aplicate selectiv și orientate spre anumite grupuri de indivizi cum ar fi șomerii cu stadiu lung care au anumite nevoi specifice.

Politicile active ale piețelor forței de muncă din Europa Centrală și de Est pot fi împărțite în trei tipuri, fiecare adresându-se unui element diferit al șomajului. Deși, cauzele care determină șomajul variază în timp în privința intensităților de-a lungul zonelor, trei dimensiuni principale emană și necesită reacții politice diferite:

- pe termen scurt spre mediu, șomajul pe ansamblul economiei constituie rezultatul unor șocuri de ansamblu, precum impactul stabilizării macroeconomice și reducerea bruscă a cererii agregate, colapsul planificării centralizate inclusiv al Consiliului de Ajutor Reciproc și, pentru multe economii naționale, creșterilor mari ale prețurilor energiei și materiilor prime. Asemenea șocuri determină scăderea cererii pentru forța de muncă pe ansamblul economiei, chiar dacă efectele sunt mai puternice în unele sectoare decât în altele;

- pe termen mediu, șomajul structural rezultă din dezechilibrele structurale cauzate de schimbările prețurilor relative, din confruntarea cu comerțul mondial, cu tehnologia modernă și cu practicile manageriale. Asemenea șocuri care sunt fundamentale pentru întregul proces de tranziție, fac necesară restructurarea economiei și deplasarea forței de muncă dintr-un sector într-altul. În acest domeniu politicile active vizând recalificarea și mobilitatea forței de muncă sunt cruciale;

- pe termen lung, piața forței de muncă va trebui să se ajusteze de la caracteristica regimului de cerere excesivă a planificării centralizate la situația în care șomajul constituie o trăsătură permanentă a peisajului economic. În cele mai multe țări cu economie de piață,

sectorul public reprezintă principala agenție responsabilă pentru conducerea burselor de angajare a forței de muncă necalificate sau cu calificare profesională redusă.

Aceste trei tipuri de politică activă sunt rezumate în tabelul următor:

Descrierea și evaluarea politicilor active ale forței de muncă

Măsura	Descrierea	Evaluarea în țările OCDE
Serviciile de plasare a forței de muncă	Plasarea, consultanța, orientarea profesională; cursuri de găsimă a locurilor de muncă, consultanță pentru cei dezavantajați: asistență în legătură cu mobilitatea geografică.	S-a constatat a fi eficace în creșterea plasamentelor în muncă în Regatul Unit, Statele Unite, Olanda.
Calificarea profesională	Programe de pregătire orientate către șomerii adulți sau către cei amenințați cu pierderea locului de muncă: pregătirea are loc în centre speciale de pregătire sau întreprinderi.	Programele au îmbunătățit șansele de ocupare a locurilor de muncă în: Norvegia, Suedia Regatul Unit: au fost ineficiente în Germania și SUA.
Crearea directă de locuri de muncă. Subvenții pentru angajare regulată.	Subvenții salariale pentru recrutarea sau păstrarea anumitor lucrători (precum șomerii cu stagiul îndelungat)	Probleme grave de balast și substituție, cu efecte extrem de slabe asupra angajării în muncă: România, Bulgaria
Alocații ale întreprinderii	Alocații sau achitarea în avans a ajutoarelor pentru a permite șomerilor să inițieze afaceri pe cont propriu.	Cele mai multe studii constată o rată înaltă de supraviețuire a întreprinderilor dar și un balast de circa 50%.
Locuri de muncă în sectorul public temporar (lucrări publice)	Locuri temporare de muncă în sectorul public pentru șomeri.	În țările OCDE sunt puține studii în legătură cu această practică.

Măsurile menite să sprijine întreprinderile constituie un mod prin care se încearcă menținerea forței de muncă urmărindu-se înlocuirea măsurilor de *sprijinire generalizată cu acelea de sprijinire selectivă*, orientate spre firmele care au perspective de viabilitate economică și care funcționează în domenii economice esențiale.

Cuvinte cheie:

- ◆ șomaj
- ◆ șomeri
- ◆ indicatorii șomajului
- ◆ ocupare
- ◆ rata naturală a șomajului

Studiu de caz:

Prezentați evoluția numărului și structurii șomerilor în județul Sibiu în perioada 1995 - 2000

Teme pentru seminar:

1. Comentați structurarea populației totale în populație inactivă, populație ocupată și șomeri.
2. Analizați incidența șomajului de lungă durată asupra populației apte de muncă în România ultimilor ani.
3. Enumerați principalele măsuri active de combatere a șomajului.

Bibliografie:

- Abraham-Frois, Gilbert Economia politică, București, Editura Humanitas, 1994
- Albert, Michel Capitalism contra capitalism, București, Editura Humanitas, 1994
- Athanasiu, Alex., Totul despre șomaj, Editura Rentrop&Straton, București, 1997
- Aznar, George Emploi: la grande mutation, Hachette, Paris, 1996
- Brown, Lester Probleme globale ale omenirii, Editura Tehnică, București, 1998
- Dăianu, Daniel Funcționarea economiei și echilibrul pieței, Editura Academiei Române, București, 1994
- Didier, Michel Economie: regulile jocului, Editura Humanitas, București, 1998
- Dobrotă, Niță (coord.) Economie politică - Manualul Catedrei de Economie politică din A.S.E., Agenția Eficient, București, 1992
- *** Economie politică, Catedra de Economie Politică a Univ. "Babeș - Boyai" Cluj - Napoca, 1998
- Heyne, Paul Modul economic de gândire (Mersul economiei de piață libere), Editura Didactică și Pedagogică, București, 1991
- Keynes, J.M. Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, dobânzii și banilor, Editura Științifică, București, 1970
- Popescu, Dan Istoria gândirii economice, Editura Continent, Sibiu, 1999
- Popescu, Dan (coordonator) Dinamica ideilor economice, Editura Continent, Sibiu, 1998
- *** Tribuna Economică, 1995-1999

Cap. 20 INFLAȚIA

20.1. Ce este inflația ?

Inflația este considerată una dintre cele două mari “rele” ale economiei, alături de șomaj. Deși, aparent, inflația este un concept simplu, mai ales că reprezintă un fenomen cu care ne întâlnim în mod cotidian, și, în plus, face obiectul intervențiilor permanente în mass media, în realitate, chiar în rândul economiștilor, constituie subiect de controverse teoretice și metodologice.

Inflația este, în mod obișnuit, asociată cu două fenomene economice: a) creșterea prețurilor; b) reducerea puterii de cumpărare a monedei. Totuși, unul dintre aceste fenomene este de natura cauzei iar celălalt de natura efectelor inflației. În principiu, prin inflație trebuie înțeleasă scăderea puterii de cumpărare a unității monetare. Aceasta înseamnă că inflația nu constituie un fenomen static ci unul dinamic, ea nu poate fi constatată la un moment dat, ci doar pe durata unui interval, fiind necesară comparația fenomenului respectiv cu un nivel de referință acceptat. Prin putere de cumpărare a unității monetare se înțelege cantitatea de bunuri și servicii care poate fi achiziționată, la un moment dat, cu o unitate monetară. Deci, esența inflației o reprezintă scăderea valorii reale a unității monetare. Aici trebuie făcută o distincție foarte clară între puterea de cumpărare a unității monetare și puterea de cumpărare a venitului nominal (monetar). În acest sens, valoarea reală (puterea de cumpărare) a venitului poate să rămână constantă sau chiar să crească și totuși să existe un fenomen inflaționist: de ex., dacă guvernul decide să acopere în întregime creșterea prețurilor prin creșterea valorii nominale a veniturilor, atunci puterea de cumpărare a acestuia nu scade ci se menține constantă; totuși, puterea de cumpărare a unității monetare scade: se cheltuiesc mai multe unități monetare pentru a obține aceeași cantitate de bunuri și servicii, deci, în mod corespunzător, cu o unitate monetară se cumpără o cantitate mai mică de bunuri și servicii. Aceasta este explicația economică pentru faptul că de consecințele inflației suferă numai subiecții economici cu venituri fixe, care nu-și pot ajusta veniturile nominale în ritmul creșterii prețurilor (așa cum o pot face cei cu venituri variabile). Desigur, în cazul venitului nominal fix, scăderea puterii de cumpărare a unității monetare merge în același ritm cu cea a scăderii puterii de cumpărare a venitului.

Scăderea puterii de cumpărare a unității monetare se află la baza creșterii prețurilor. Deci, creșterea prețurilor este un efect - cel mai pregnant și cu implicațiile cele mai importante - al inflației, deși pot exista, așa cum vom vedea, și reacții inverse negative (de la creșterea prețurilor la inflație). Totuși, nu orice creștere de prețuri poate fi asociată cu existența fenomenului inflaționist. În primul rând, dacă creșterea prețurilor este datorată creșterii producției (ofertei) sau se justifică prin cauze economice evidente (scumpirea resurselor economice, creșterea calității bunurilor și serviciilor etc.), atunci ea nu este o creștere de natură inflaționistă. În al doilea rând, pot exista creșteri de prețuri la unele bunuri și servicii concomitent cu scăderi sau stagnări ale prețurilor la alte bunuri și servicii. În consecință, trebuie spus că există inflație doar dacă se înregistrează o creștere a nivelului general al prețurilor în economie. Prin nivel general al prețurilor se înțelege prețul mediu ponderat care funcționează într-o economie națională, pe o anumită perioadă luată în analiză, deci prețul care include toate prețurile la toate tranzacțiile economice desfășurate în economia respectivă. Nivelul general al prețurilor se determină, din punct de vedere statistic, prin trei modalități de

calcul: 1) indice de tip Laspeyres; 2) indice de tip Paasche; 3) indice de tip Fischer, după următoarele relații de calcul:

$$1) I_L = \frac{\sum p_i^1 \cdot q_i^0}{\sum p_i^0 \cdot q_i^0} \cdot 100$$

$$2) I_P = \frac{\sum p_i^1 \cdot q_i^1}{\sum p_i^0 \cdot q_i^1} \cdot 100$$

$$3) I_F = \sqrt{I_L \cdot I_P}$$

unde: p_i^j : prețul bunului “i” în momentul (perioada) “j”

q_i^j : cantitatea tranzacționată din bunul “i” în momentul (perioada) “j”

Se observă că indicele de tip Laspeyres folosește ca mărime de ponderare a prețurilor individuale cantitățile din momentul (perioada) de referință, în timp ce indicele de tip Paasche utilizează cantitățile din momentul (perioada) curentă. În România, Comisia Națională pentru Statistică utilizează indicii de tip Laspeyres, existând însă intenția trecerii la folosirea indicilor de tip Paasche.

În calculele și analizele economice, pentru determinarea cantitativă a ratei inflației, se utilizează doi indici care măsoară intensitatea și dinamica prețurilor la nivelul economiei naționale: a) indicele prețurilor de consum; b) deflatorul preț implicit al PIB.

(a) Indicele prețurilor de consum are un atu foarte important: se referă la puterea de cumpărare a venitului nominal destinat achiziționării de bunuri de consum. Aceasta face ca acest indice să fie reprezentativ și util în perspectiva încercării guvernului de a contracara scăderea puterii de cumpărare a venitului nominal prin compensări sau indexări de venituri (îndeosebi la nivelul salariilor). În fond, ceea ce se înțelege în mod curent prin rata inflației este un indicator calculat pornindu-se de la acest indice, în felul următor:

$$R_i^{\%} = IPC^{\%} - 100, \text{ sau, sub formă de coeficient: } R_i = IPC - 1$$

Inconvenientul fundamental al acestui mod de a se calcula rata inflației este acela că, referindu-se numai la o anumită parte din volumul tranzacțiilor din economie (și anume la tranzacțiile care implică doar bunurile de consum - alimentar, de folosință îndelungată și de servicii), eludează efectul pe care pot să-l aibă asupra nivelului general al prețurilor tranzacțiile cu bunurile de investiții. Or, în conexiunile directe și inverse dintre prețurile bunurilor individuale din economie, unele categorii de prețuri pot influența mărimea și dinamica celorlalte și reciproc.

(b) Deflatorul preț implicit al PIB (notat DPI_{PIB}) înlătură neajunsul metodologic menționat la indicatorul anterior, luând în considerare ansamblul tranzacțiilor desfășurate pe teritoriul național în intervalul analizat. Calculându-se, însă, pe baza valorii PIB, valoare care nu este cunoscută în mod definitiv decât la câteva luni sau chiar un an de la încheierea perioadei pentru care se face analiza, acest indicator prezintă un inconvenient practic, și anume acela de a nu putea fi utilizat în timp real pentru decizii de contracarare a fenomenului inflaționist. Modul său de calcul este următorul:

$$DPI_{PIB} = \frac{PIB_n^i}{PIB_r^i} \cdot 100, \text{ unde : } PIB_n^i : \text{ PIB nominal al perioadei "i";}$$

$PIB_r^i : \text{ PIB real al perioadei "i"}$

unde $PIB_r^i = PIB_n^k \cdot I_{PIB}^{i/k}$, unde cu $I_{PIB}^{i/k}$ s-a notat indicele PIB în momentul "i" față de momentul "k", indice calculat în condiții metodologice comparabile în ceea ce privește prețul (acest indice se găsește în publicațiile statistice oficiale).

Plecând de la valoarea deflatorului, rata inflației se determină în mod asemănător cu metoda precedentă:

$$R_i^{\%} = DPI_{PIB}^{\%} - 100 \text{ sau, sub formă de coeficient: } R_i = DPI_{PIB} - 1$$

Desigur că implicațiile negative ale inflației nu se opresc la determinarea creșterii prețurilor, dar acest efect este imediat iar celelalte consecințe economice și sociale ale inflației sunt legate strâns de creșterea prețurilor.

În ceea ce privește cauzalitatea inflației, ea se confundă cu chiar tipologia ei, în sensul că diferitele tipuri de inflație își iau denumirea de la cauza care determină acele tipuri. Din punct de vedere metodologic, identificarea cauzelor inflației se face pornindu-se de la cauzele care ar putea conduce la creșterea generalizată a prețurilor la nivelul economiei naționale. În acest sens, se pot stabili două categorii de cauze: a) cauze obiective; b) cauze subiective.

Cauzele obiective se referă la mărirea și dinamica unor indicatori economici care, prin natura lor, pot determina creșterea prețurilor. În rândul acestor cauze se admit: 1) creșterea masei monetare peste nivelul necesar asigurării tranzacțiilor economice, adică peste nivelul necesităților monetare pentru derularea schimbului economic; 2) creșterea costurilor de producție, îndeosebi creșterea salariilor; 3) creșterea profiturilor firmelor; 4) creșterea prețurilor la bunurile importate. Toate aceste cauze vor fi analizate în paragrafele următoare, ele dând și denumirea tipului de inflație respectiv.

Cauzele subiective se referă la anumite trăsături psiho-sociologice ale indivizilor și colectivităților care determină un comportament economic de natură să conducă la stimularea sau întreținerea creșterii prețurilor. În literatura economică, aceste cauze subiective sunt reținute sub denumirea de *anticipații raționale*. Ele se referă la faptul că indivizii, considerați raționali, vor încerca să anticipeze deciziile economice ale partenerilor de afaceri sau ale statului, pentru a se proteja împotriva riscurilor, mai ales a riscurilor deteriorării averii, venitului și puterii lor de cumpărare. De exemplu, dacă se anticipează că guvernul va decide creșterea ratei scontului, aceasta va însemna creșterea dobânzilor bancare, ceea ce va mări costul, deci pentru protejarea marjei de profit va fi nevoie de mărirea prețului. Problema este că agenții economici, pe baza anticipațiilor, vor încerca să mărească aceste prețuri în avans, înainte de producerea efectivă a creșterii ratei scontului (vezi problema Newcomb a transparenței deciziilor guvernamentale). De asemenea, în această categorie de cauze intră toate evenimentele non-economice (politice, electorale, naturale etc.) care determină decizii de mărirea a prețurilor fără ca această mărirea să aibă o justificare imediată, materială.

20.1.1. Inflația prin cerere

Inflația prin cerere se referă la fenomenul de impulsționare a creșterii prețurilor din direcția cererii, a consumatorilor. Acesta este motivul pentru care inflația prin cerere se mai numește *pull-inflation*, adică inflație prin antrenare din afară. Din punct de vedere conceptual, inflația prin cerere poate fi modelată conform Fig.2-1:

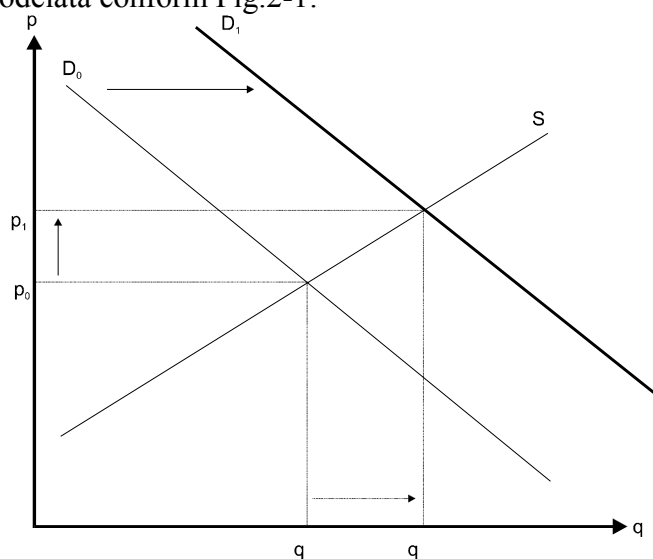


Figura 2-1

Așadar, mecanismul inflației prin cerere este următorul: o cerere mai mare decât oferta va determina cumpărătorii să liciteze între ei pentru a obține bunurile și serviciile dorite. Această licitație, din punct de vedere economic, nu înseamnă altceva decât oferirea unor prețuri mai mari pentru a “convinge” vânzătorul să accepte vânzarea către cel care oferă un preț mai mare. Pentru a oferi prețuri mai mari care să lichideze oferta de pe piață este nevoie, desigur, de o cantitate mai mare de masă monetară, adică de venituri nominale mai mari. Din acest motiv, inflația prin cerere este asociată în mod direct cu creșterea masei monetare sau cu creșterea ofertei de monedă. Deci, ceea ce face ca prețurile oferite de cumpărători și, în ultimă instanță, prețurile care funcționează pe piață să crească, este creșterea masei monetare din economie. Aici trebuie explicată o distincție care s-a făcut și în paragraful anterior: dacă oferta crește, pentru achiziționarea ei la prețurile existente va fi nevoie de o cantitate mai mare de monedă, Fig. 2-2:

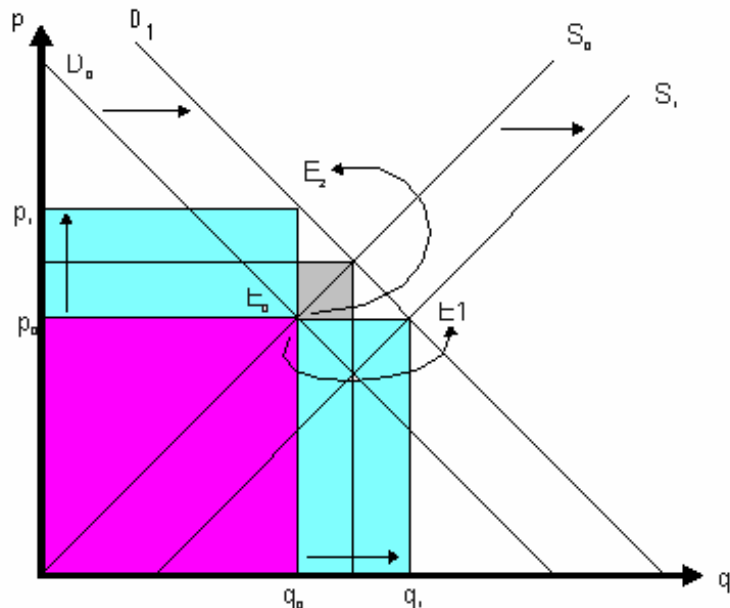


Fig. 2-2

Oferta a crescut de la S_0 la S_1 , ceea ce, la prețurile existente - p_0 - necesită o creștere de masă monetară echivalentă, din punct de vedere grafic, cu suprafața $E_0E_1q_1q_0$. Deci, dacă masa monetară crește exact cu această cantitate, nu se produce inflație, prin urmare nu orice creștere de masă monetară este inflaționistă. Dacă, însă, masa monetară crește cu cantitatea menționată anterior, fără a exista vreo creștere a ofertei, atunci această masă monetară mai mare va trebui să fie cheltuită pe aceeași cantitate de bunuri și servicii, ceea ce va mări prețul de la p_0 la p_1 . Se poate, evident, produce și cazul intermediar în care există o anumită creștere a ofertei dar creșterea masei monetare este mai mare decât necesarul acoperirii, la prețurile existente, a noii oferte, caz în care avem din nou un proces inflaționist. S-ar putea pune întrebarea de ce, în cazul stagnării ofertei, masa monetară suplimentară apărută trebuie neapărat să apară pe piață determinând, astfel, puseul inflaționist. Explicația constă în faptul că banii contemporani sunt așa-numiții bani fiduciarți (bani de hârtie, fără valoare intrinsecă, circulând exclusiv pe bază de încredere) care, neavând acoperire decât în bunuri și servicii, nu vor fi niciodată păstrați dacă nu există certitudinea existenței acestor bunuri și servicii. Orice sporire a masei monetare fiduciare peste nevoile circulației economice va sfârși prin creșterea cererii nominale pe piață deci prin creșterea prețurilor. Legătura directă dintre variația masei monetare (care semnifică variația cererii) și nivelul general al prețurilor este sesizată în modelul cantitativ clasic al monedei, așa numita ecuație a schimbului (sau ecuația Fisher):

$$M \cdot V = P \cdot T \text{ unde:}$$

M: masa monetară

V: viteza de circulație a unității monetare (numărul mediu de intermediari de tranzacții economice pe care îl asigură o unitate monetară)

P: nivelul general al prețurilor

T: volumul tranzacțiilor

Dacă vom considera că V și T sunt constante (ceea ce revine la a spune că mecanismele de plăți nu se modifică iar oferta, de asemenea, nu variază), atunci rezultă:

$$P = \frac{V}{T} \cdot M \rightarrow P = f(M),$$
 adică nivelul general al prețurilor este exclusiv o funcție de M deoarece raportul $\frac{V}{T}$ l-am presupus constant. Cum și V și T sunt mărimi economice pozitive, rezultă imediat că $\frac{\delta P}{\delta M} > 0$ adică nivelul general al prețurilor variază direct proporțional cu variația masei monetare.

Inflația prin cerere este deci o inflație care se propagă dinspre consumator spre vânzător și este rezultatul unui dezechilibru care apare pe piața bunurilor și serviciilor prin apariția unui excedent de cerere nominală datorat, la rândul său, apariției unei oferte excedentare de monedă. Trebuie spus că inflația prin cerere nu acționează de sine stătător, prețurile mai mari plătite de agenții economici pentru bunurile pe care le folosesc în activitatea productivă proprie conducând la mărirea în continuare a prețurilor dar pe baza inflației prin costuri. De asemenea, trebuie precizat faptul că inflația prin cerere nu este condiționată în producerea ei de structura pieței, adică nu depinde de tipul de concurență de pe piață, ci pur și simplu de creșterea masei monetare peste nevoile circulației monetare. Inflația prin cerere se produce îndeosebi în perioadele de recesiune economică, atunci când oferta scade iar veniturile scad mai încet ca urmare a compensațiilor sociale acordate de guverne în vederea menținerii puterii de cumpărare.

20.1.2. Inflația prin costuri

Inflația prin costuri, spre deosebire de inflația prin cerere, se propagă dinspre producător spre consumator. Ea constă, de fapt, în creșterea prețurilor de ofertă și, până la urmă, a prețurilor de tranzacție, ca urmare a creșterii costurilor producătorilor. Întrucât, în structura prețului, costul este o parte componentă, de obicei cea mai importantă cantitativ, creșterea valorii absolute a costului reduce în mod corespunzător marja profitului pe care-l poate obține agentul economic respectiv. Pentru a-și proteja acest profit, producătorul mărește prețul cu aceeași mărime cu care crește costul. În cazuri extreme, de obicei în cazuri de concurență puternică pe piață sau de participare a agentului economic respectiv pe piața internațională, creșterea prețului poate fi limitată la menținerea unui profit la nivelul profitului normal. Astfel, pentru a nu ieși de pe piață, agentul economic își asigură un profit minim, la nivelul costului său de oportunitate. Deși creșterea prețului poate fi mai mică decât creșterea costului, există totuși o influență inflaționistă în economie. Având în vedere conținutul economic al mecanismului de producere a acestui tip de inflație, el este cunoscut sub denumirea de *push-inflation*, semnificând presiunea pe care costurile o exercită, din interior, în sensul creșterii prețurilor.

Din punct de vedere analitic, dacă notăm cu π_a profitul anticipat (dorit) de către producător, cu π_n profitul normal (profitul maxim obținabil de către agentul economic respectiv în oricare altă activitate fezabilă pentru el), cu c_0 costul de producție inițial, cu c_1 costul de producție după creșterea sa cu Δc , cu p_0 prețul inițial și cu p_1 prețul final, atunci se poate scrie succesiv:

$p_0 = c_0 + \pi_a$; $c_1 = c_0 + \Delta c$; $p_1 = c_1 + \pi_n$. În acest caz, rata inflației prin

$$R_i = \frac{p_1}{p_0} - 1 = \frac{p_1 - p_0}{p_0} = \frac{c_1 + \pi_n - c_0 - \pi_a}{p_0} =$$

costuri se poate calcula astfel:

$$= \frac{c_0 + \Delta c + \pi_n - c_0 - \pi_a}{p_0} = \frac{\Delta c - \Delta \pi}{p_0}$$

unde cu $\Delta \pi$ s-a notat marja de profit la care producătorul este dispus să renunțe, pentru a rămâne pe piață. Din această analiză se pot desprinde două concluzii importante: 1) dacă creșterea costurilor este inferioară diferenței dintre marja profitului anticipat și marja profitului normal, atunci, teoretic, nu se poate produce inflație prin costuri, ceea ce înseamnă că există un prag sub care dinamica costurilor nu presează în sens inflaționist asupra economiei; 2) pragul de care am amintit mai sus depinde de structura pieței pe care se produc fenomenele respective: dacă producătorul are o situație de monopol sau oligopol, atunci el va putea să preia întreaga creștere de costuri asupra prețurilor, dacă, dimpotrivă, piața este foarte concurențială, atunci producătorul va fi constrâns să suporte o parte din creșterea costurilor, din profit (evident, până la limita profitului normal).

Din punct de vedere grafic, mecanismul producerii inflației prin costuri poate fi reprezentat astfel (Fig.3-1):

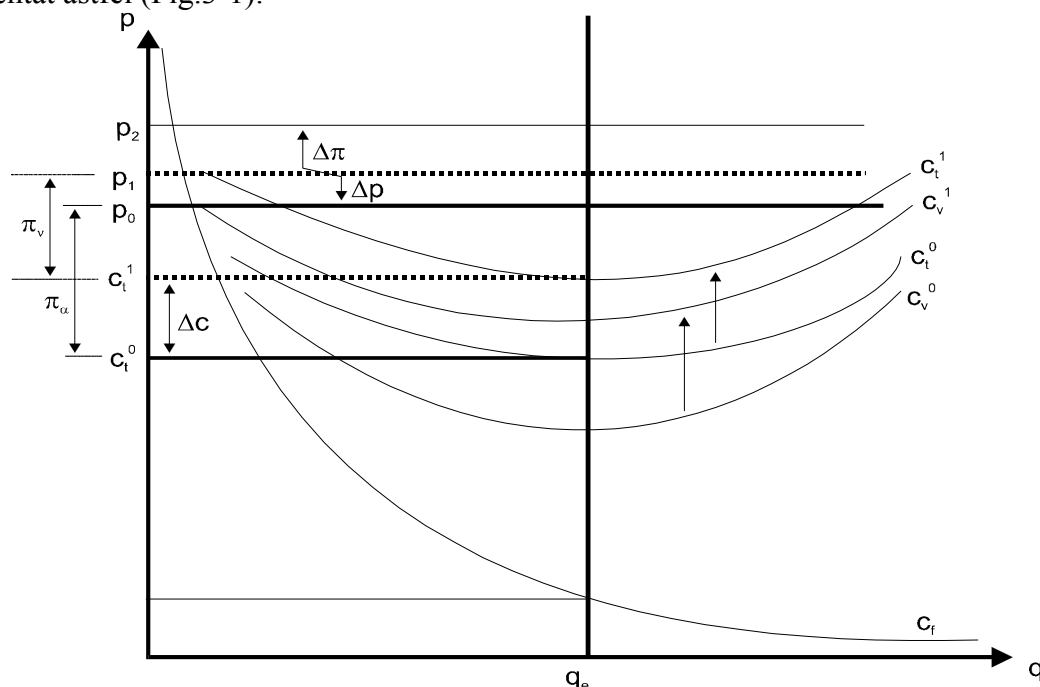


Figura 3-1

Cea mai importantă sursă de creștere inflaționistă a costurilor este creșterea salariilor nominale sub incidența revendicărilor salariale ale sindicatelor. Totuși, nu orice creștere de salarii este inflaționistă. De exemplu, salariile pot crește ca urmare a creșterii calificării, ca urmare a creșterii producției realizate sau ca rezultat al realizării unor produse de calitate superioară. Aceste creșteri de salarii nu sunt de natură inflaționistă deoarece se regăsesc într-o creștere a ofertei pe piață. Creșterile salariale realizate ca urmare a revendicărilor sindicatelor salariaților nu se regăsesc, însă, în sporirea ofertei, de aceea suportarea acestor creșteri de costuri se va face pe seama creșterii prețurilor (bineînțeles, prin mecanismul profit așteptat-profit normal prezentat în figura de mai sus).

Legat de aceste aspecte trebuie menționat și faptul că garantarea salariului minim pe economie precum și creșterea indemnizațiilor de șomaj (ajutor de șomaj și alocație de sprijin în țara noastră) conduc, de asemenea, la creșterea prețurilor pe calea costurilor. Într-adevăr, salariul minim garantat pe economie este o mărime stabilită pe cale juridică, fără o legătură directă cu contribuția salariatului respectiv la realizarea cantitativă și calitativă a producției (deci, fără legătură cu productivitatea marginală a muncii). De obicei, producătorii tind să-și mențină cheltuielile cu fondul total de salarii, de aceea, atunci când există creșteri ale salariului minim garantat, ei concediază o parte din forța de muncă, așa încât plătind salarii mai mari celor rămași, costurile totale cu salariile să nu crească. Totuși, există aici două fenomene care fac ca, chiar cu luarea măsurilor de reducere a cererii de muncă, creșterea salariilor minime garantate să aibă un efect inflaționist de tip push: a) din rațiuni tehnologice, trebuie menținut un număr minim de angajați, ceea ce poate conduce la creșterea fondului total de salarii; b) concedierea unei părți din forța de muncă va reduce oferta, ceea ce alimentează cealaltă categorie de inflație - inflația prin cerere - deoarece poate apărea un excedent de cerere. În ceea ce privește rolul jucat de indemnizația de șomaj în fenomenul inflaționist, trebuie precizat că, întrucât ea se acordă fără o contraprestație din partea șomerului, pe de o parte, și întrucât sumele necesare plății respective sunt asigurate, în cea mai mare parte, de către firme (5 % asupra fondului de salarii) rezultă că costurile cu forța de muncă, în general (costurile cu forța de muncă cuprind, pe lângă salarii, și alte costuri suportate de către firme: cheltuieli pentru asigurări sociale, cheltuieli pentru fondul de ajutor de șomaj etc.) constituie o sursă esențială pentru inflația de tip push - inflația prin costuri.

Desigur, impactul creșterii salariilor asupra procesului inflaționist depinde de structura salariilor pe ramuri, subramuri și activități și de dinamica diferențiată a lor pe aceste domenii, efectul final fiind o rezultantă medie, la nivelul economiei naționale.

Inflația prin profit nu se deosebește, ca mecanism, de inflația prin costuri propriu-zisă. Din diferite motive - situația de monopol în care se găsește producătorul, necesitatea procurării de surse suplimentare pentru autofinanțare etc. - agentul economic în cauză mărește marja de profit, ceea ce, la costuri constante, va conduce la mărirea prețului. Trebuie menționat că marja de profit poate crește fără ca prețul de ofertă să crească, dacă costul scade cu valoarea cu care crește profitul. Dar chiar dacă se înregistrează o scădere a costului, dacă marja profitului va crește mai mult decât scade costul, apare o presiune inflaționistă asupra prețului. Asocierea inflației prin profit cu inflația prin costuri se explică prin faptul că ambele impulsionează prețul din direcția producătorului. Există, totuși, o deosebire importantă între cele două varietăți de inflații de tip push. Inflația prin profit, spre deosebire de inflația prin costuri, poate conduce, pe termen lung, la creșterea ofertei de bunuri și servicii deoarece marja suplimentară de profit poate fi folosită pentru noi investiții sau dezvoltarea celor existente, ceea ce va crea noi locuri de muncă sau le va face mai productive pe cele existente. Creșterea ofertei este de natură să reducă inflația prin mecanismul invers al inflației prin cerere, explicat în paragraful anterior.

20.1.3. Inflația importată

Inflația importată este, de fapt, o varietate de inflație prin costuri dar, originea sa fiind externă, literatura de specialitate o tratează în mod distinct. Ea se referă la impactul creșterii prețurilor la bunurile și serviciile importate asupra nivelului prețurilor interne și, în final, asupra nivelului general al prețurilor din țara importatoare.

Trebuie făcută distincție între impactul importului de bunuri de consum și impactul importului de bunuri de investiții. Astfel, dacă importul unor bunuri de consum cu prețuri mai mari se reduce la creșterea prețurilor interne de tranzacție doar la nivelul bunurilor respective - ceea ce, conform definiției riguroase a inflației, nu conduce în mod obligatoriu la inflație -, importul unor bunuri de investiții mai scumpe are un impact inflaționist cert. Explicația, în acest din urmă caz, este următoarea: importatorii de bunuri de investiții, fie că le folosesc pentru propriile investiții, fie că le revând altor investitori, vor introduce în prețul bunurilor obținute cu acele bunuri de investiții, creșterea de prețuri respectivă. În felul acesta, creșterea de prețuri se propagă în întreaga economie, generând o presiune inflaționistă. Creșterea prețurilor la bunurile și serviciile importate poate surveni datorită mai multor cauze:

- a) cauze externe: 1) inflația din țările exportatoare, dacă ea nu este compensată de cursul de schimb al monedei țării importatoare; 2) poziția de monopol a exportatorului în domeniul respectiv; 3) introducerea de taxe vamale de export în țara exportatoare;
- b) cauze interne: 1) introducerea de taxe vamale de import sau creșterea celor existente (este vorba atât despre taxe vamale propriu-zise cât și despre accizele la importuri, sau TVA aferent importurilor, care se percep de către stat tot la granița economică). Taxele vamale sunt impozite indirecte, deci sunt plătite de către importator dar acesta le introduce în preț, fiind suportate de către consumatorul final; 2) slăbirea monedei naționale, prin creșterea cursului de schimb în raport cu valuta exportatorului. Creșterea cursului de schimb al monedei importatorului face ca o unitate din moneda în care este exprimat importul în vamă să devină mai scumpă, deci bunurile importate, exprimate în moneda națională sunt mai scumpe. Ca urmare, importatorul va căuta să compenseze această scumpire prin creșterea prețului intern cel puțin cu mărimea deteriorării monedei naționale.

Impactul importului de bunuri și servicii asupra inflației depinde de doi factori: a) ponderea importului în totalul ofertei de bunuri și servicii pe piața internă; b) elasticitatea cererii pentru bunurile de import în raport cu prețul acestora; c) structura importului.

(a) în ceea ce privește ponderea importului, cu cât aceasta este mai mică în totalul ofertei de pe piața internă, cu atât impactul majorării prețurilor la aceste bunuri va fi mai mic sau spațiul de propagare a creșterilor de prețuri va fi mai restrâns;

(b) structura importului influențează inflația cu atât mai mult cu cât în totalul importurilor predomină bunurile de investiții în raport cu bunurile de consum. Explicația constă în faptul că bunurile de investiții propagă creșterea de prețuri pe o arie mai largă din economie, până în stadiul realizării bunurilor de consum finale, în timp ce bunurile de consum importate își încetează influența odată cu cumpărarea lor de către consumatori;

(c) prin elasticitatea cererii pentru bunurile importate în raport cu prețul lor se înțelege modificarea procentuală a cantității cerute din aceste bunuri care este antrenată de modificarea cu un procent a prețului lor:

$$E_D^{\text{imp}} = \frac{\frac{\Delta D^{\text{imp}}}{D^{\text{imp}}}}{\frac{\Delta p^{\text{imp}}}{p^{\text{imp}}}}$$

unde: D^{imp} : cantitatea cerută pe piața internă la bunurile importate

ΔD^{imp} : variația cantității cerute la bunurile importate

p^{imp} : prețul bunurilor importate

Δp^{imp} : variația prețului la bunurile importate

Cu cât cererea de bunuri și servicii din import este mai inelastică (adică valoarea absolută a coeficientului de elasticitate E_D^{imp} este mai apropiată de zero) cu atât impactul inflaționist al importurilor este mai mare și invers.

În legătură cu elasticitatea cererii pentru bunurile de import mai poate fi amintită și elasticitatea încrucișată a acestei cereri: ea se referă la modificarea procentuală a cantității cerute din bunurile de import care este antrenată de modificarea cu un procent a prețului bunurilor din oferta internă (fie că este vorba despre bunuri substituibile fie despre bunuri complementare):

$$\bar{E}_D^{\text{imp}} = \frac{\frac{\Delta D^{\text{imp}}}{D^{\text{imp}}}}{\frac{\Delta p^{\text{int}}}{p^{\text{int}}}}$$

unde: p^{int} : prețul la bunurile interne substituibile sau complementare

Δp^{int} : variația prețului la bunurile interne substituibile sau complementare

Inflația importată capătă o importanță din ce în ce mai mare în zilele noastre datorită extinderii fără precedent a relațiilor economice internaționale. În acest sens sunt de amintit două aspecte importante privind mecanismul actual și viitor al acestui tip de inflație: 1) inflația importată poate fi stimulată de o “inflație exportată”. Dacă o țară mărește taxele vamale de export sau introduce alte măsuri de prohibire a exportului atunci partenerul comercial va lua așa-numitele măsuri de retorsiune, de ex., va introduce sau va mări, la rândul său, taxele vamale la propriul export, ceea ce va induce o inflație importată în țara inițială; 2) integrarea economică internațională - în cazul României, integrarea în structurile economice europene - reduce sau anulează toate taxele vamale privind schimbul economic la nivelul structurii integrate. Acest fenomen este de natură să reducă impactul inflației importate, deși aici apar o serie de alte aspecte ale inflației care nu fac, însă, obiectul prezentei teme.

20.1.4. Inflația structurală

Inflația structurală se referă la impactul pe care-l poate avea asupra nivelului general al prețurilor structura economiei pe ramuri, subramuri, forme de proprietate etc. Deși aspecte structurale ale inflației se regăsesc, așa cum am arătat mai sus, în toate tipurile de inflații, prin inflație structurală se înțelege, în literatura de specialitate, doar acea inflație care este generată de structurile de activitate economică.

Datorită conexiunilor economice - vânzări/cumpărări - care funcționează în economia națională, prețurile din orice ramură sau sector economic vor influența prețurile din alte ramuri sau sectoare cu care sunt întreținute schimburi economice. Astfel, cu cât o anumită ramură sau sector practică prețuri mai mari, și, concomitent, cu cât este mai mare gradul său de conectare la schimbul economic intern, cu atât va avea o influență mai mare asupra nivelului general al prețurilor, deci asupra inflației. În acest sens, menținerea în funcțiune a unor ramuri sau

întreprinderi energointensive constituie un factor generator de inflație structurală. Tot inflație structurală este și acea inflație generată de structura de producție a unor firme sau societăți. Având în vedere faptul că prețurile mari sau în creștere la un anumit produs stimulează producătorii să realizeze cantități mai mari din acel produs, rezultă că, datorită structurii producției (sau structurii ofertei), apare un impact inflaționist în economie. În sfârșit, tot inflație structurală generează și structura economiei pe forme de proprietate. Este cunoscut și demonstrat faptul că proprietatea publică asupra unor domenii ale căror produse sunt bunuri individuale (de satisfacere a unor nevoi economice individuale) și nu bunuri publice, generează costuri mai mari, deci prețuri mai mari la acele produse. Prin urmare, cu cât proprietatea publică va fi mai mult extinsă asupra domeniilor de bunuri și servicii individuale cu atât va fi mai mare impactul inflației structurale asupra economiei. În plus, guvernele acordă, de obicei, subvenții substanțiale întreprinderilor publice, ceea ce înseamnă injecții de masă monetară, ceea ce, la rândul lor, generează inflația prin cerere.

Inflația structurală este forma de inflație cea mai insidioasă, cu cea mai mare stabilitate în economie, și, în consecință, este inflația cel mai dificil de eradicat sau chiar de redus. Partea “bună” a acestui tip de inflație este, totuși, aceea că ea nu provoacă șocuri. Presiunea inflației structurale asupra economiei este relativ constantă și previzibilă. Dar chiar și această parte “bună” are consecințele sale nefaste: previzibilitatea relativă a inflației structurale, deci caracterul ei anticipabil, încurajează luarea unor măsuri de protejare împotriva inflației structurale, ceea ce poate provoca declanșarea sau escaladarea altor forme de inflație (de obicei, inflație prin costuri sau profit).

20.2. Structura de sistem a formelor de inflație

Formele de inflație prezentate mai sus nu acționează în stare pură. Ele se determină sau se exacerbează reciproc, generând un curent inflaționist rezultativ pe ansamblul economiei naționale. Între aceste forme există relații și conexiuni atât directe cât și inverse. Prin conexiune directă se înțelege (în sens cibernetic) determinarea sau influențarea mărimii unei variabile economice de către mărimea altei variabile economice în cadrul aceluiași ciclu al procesului. Prin conexiune inversă se înțelege determinarea sau influențarea mărimii unei variabile economice de către mărimea alteia în cadrul ciclului următor al procesului. Conexiunile inverse, la rândul lor, sunt de două feluri: a) conexiuni inverse negative: care contribuie la stabilizarea sistemului sau procesului, eliminând sau reducând șansele de escaladare ale variabilei economice controlate; b) conexiuni inverse pozitive: care contribuie la destabilizarea sistemului sau procesului, creând sau sporind șansele de escaladare ale variabilei economice controlate. Din punct de vedere grafic, aceste interdependențe între formele inflației pot fi reprezentate ca în Fig. 6-1:

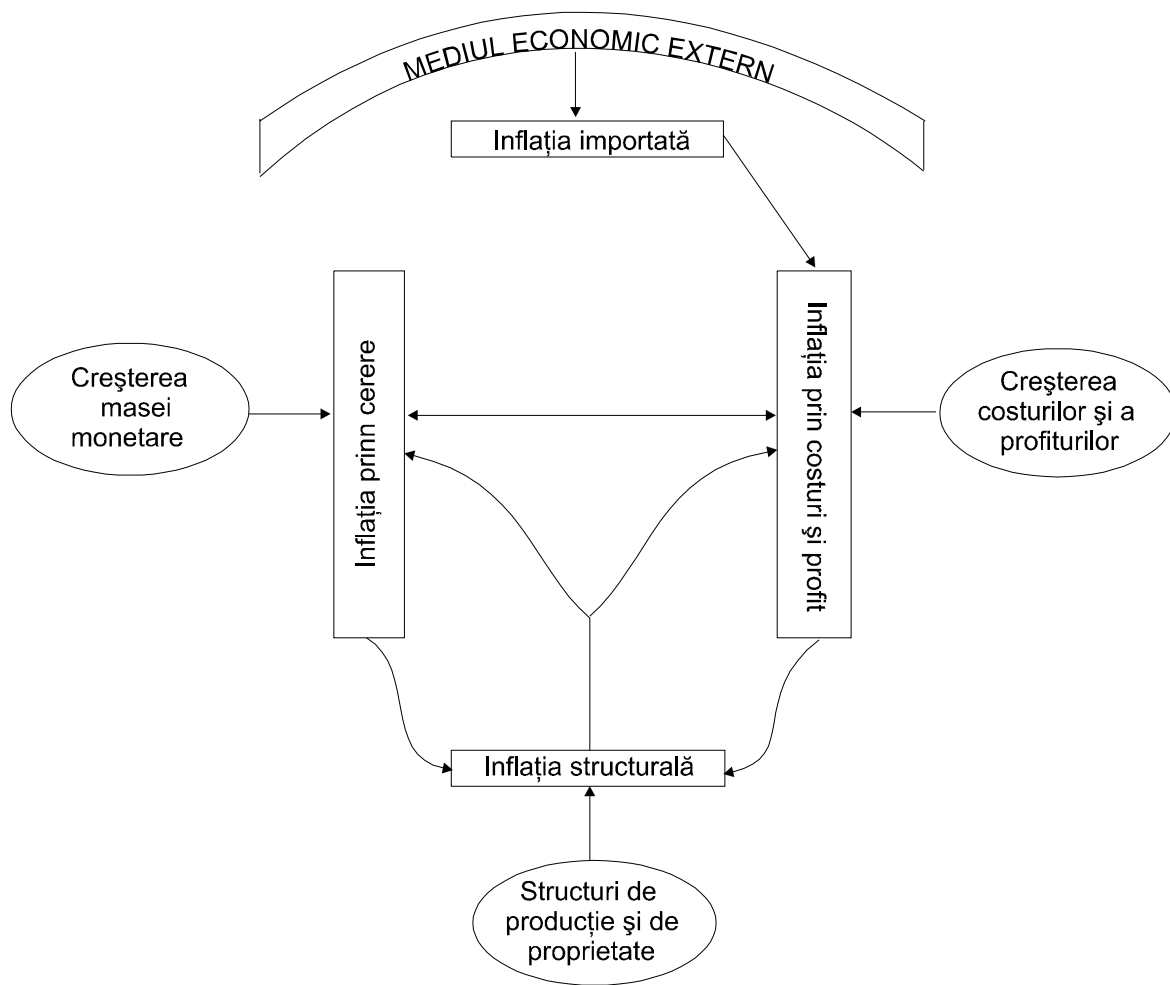


Figura 6-1

Cea mai cunoscută formă de interdependență între diferitele forme de inflație este așa-numita *spirală prețuri-salarii*: o creștere a prețurilor, să spunem, din motive structurale sau ca urmare a inflației importate, conduce la creșterea revendicărilor salariale din partea sindicatelor salariaților. Aprobarea creșterii salariilor conduce la creșterea costurilor firmelor, care vor introduce aceste creșteri în creșterea prețurilor (pentru a nu-și diminua profiturile - să presupunem, pentru a simplifica procesul, că marja de profit așteptat tinde să se mențină la nivelul profitului normal): avem deci o inflație prin costuri. Sindicatele vor sesiza noua deteriorare a venitului real și vor solicita o nouă creștere a salariilor nominale ș.a.m.d. Avem, în acest caz, un exemplu de intercondiționare între inflația prin costuri și alte tipuri de inflație prin intermediul conexiunilor inverse de tip pozitiv.

Din punctul de vedere al guvernului, inflația prin costuri este inflația cel mai greu de controlat și administrat. Dacă inflația prin cerere poate fi gestionată (desigur, în mod relativ) prin politica monetară a Băncii centrale, dacă inflația importată poate fi controlată prin intermediul politicilor comerciale, dacă inflația structurală poate fi controlată prin politica economică generală privind privatizarea și ponderea sectorului public în economie, inflația prin costuri și prin profit este la îndemâna sectorului privat. Într-o economie de piață, în care

libera inițiativă și libertatea de acțiune economică sunt principii statuate și garantate, costurile și profiturile constituie decizii microeconomice pe care statul le poate influența doar într-o mică măsură și doar prin intermediul unor instrumente de politică macroeconomică indirecte.

20.3. Corelația dintre inflație și șomaj

20.3.1. Curba Phillips pe termen scurt și rata naturală a șomajului

Șomajul și inflația sunt două probleme care nu pot fi analizate și înțelese decât în corelație una cu cealaltă. Elementul de legătură dintre ele îl constituie **rata naturală a șomajului**. Prin rata naturală a șomajului se înțelege unul dintre următoarele lucruri: a) rata șomajului la care există echilibru pe piața muncii; b) rata șomajului la care locurile de muncă libere sunt în număr egal cu numărul șomerilor; c) rata șomajului la care rata inflației este zero; d) rata șomajului la care rata actuală a inflației este egală cu rata așteptată a inflației. Studiile empirice au arătat că valoarea ratei naturale a șomajului a fost de circa 4% în jurul anului 1960, de circa 5,5% în jurul anului 1970, de circa 6% în jurul anului 1980 și de circa 6,5% în prezent.

Determinarea și analiza ratei naturale a șomajului se fac cu ajutorul **curbei Phillips**. Acest instrument a fost introdus în anul 1958 pe baza studierii datelor statistice anuale ale șomajului și salariilor monetare (nominale) pe durata unui secol. Curba Phillips are trei caracteristici: 1) are pantă negativă, ceea ce arată inversa proporționalitate dintre rata șomajului și rata salariilor nominale; 2) la rata zero a salariilor nominale, rata șomajului este egală cu ceea ce se numește rata naturală a șomajului (denumirea de rată naturală a șomajului a fost introdusă de Milton Friedman); 3) la nivele înalte ale șomajului, curba Phillips este aproape plată (semnificând rezistența mare la scăderea salariilor nominale), în timp ce la nivele scăzute ale șomajului, modificarea salariilor nominale este mare la modificări mici ale

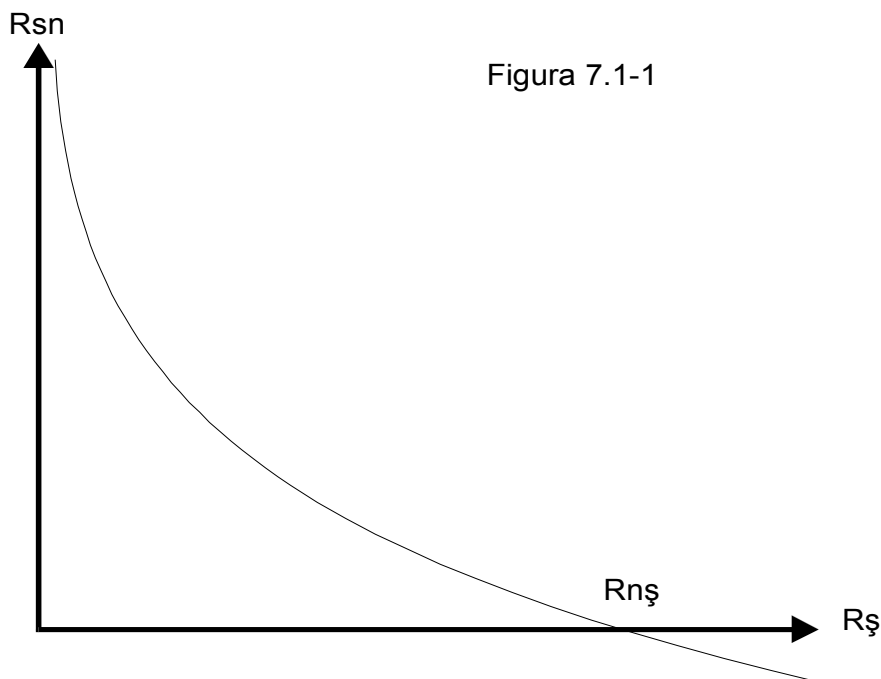


Figura 7.1-1

șomajului (datorită concurenței dintre firme). Pe baza acestor caracteristici, curba Phillips, în

versiunea ei inițială, adică aceea care corelează rata șomajului și rata salariilor nominale este următoarea (Fig.7.1-1):

Panta negativă a curbei Phillips se explică prin gradele de exces ale cererii de forță de muncă în raport cu oferta de forță de muncă:

- excesul este mare → salariul este mare → șomajul este mic
- excesul este mic → salariul scade → șomajul crește.

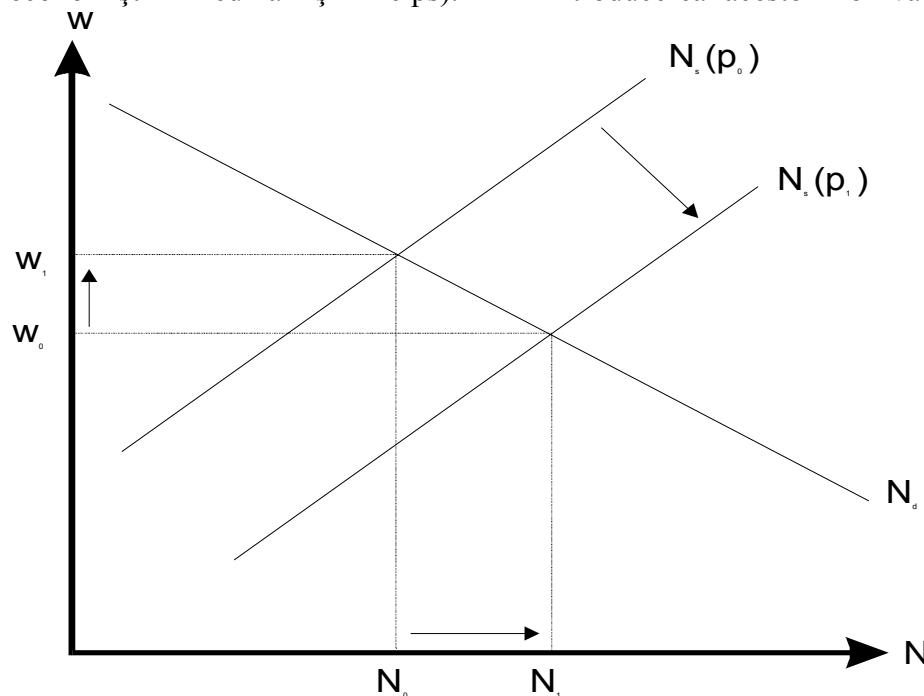
În ceea ce privește forma convexă a curbei Phillips, ea se explică astfel: pentru a reduce cu un procent rata șomajului este nevoie de excese din ce în ce mai mari ale cererii de forță de muncă (deoarece, în afară de șomajul datorat deficitului de cerere, există șomaj fricțional și structural), deci este nevoie de salarii din ce în ce mai mari (adică creșteri ale ratei salariului nominal).

Există și autori care contestă posibilitatea curbei Phillips de a explica inflația prin wage-push, deoarece salariile pot crește în același ritm cu productivitatea muncii, deci nu se produce nici o inflație. Din acest motiv, forma prezentată a curbei Phillips este valabilă doar pe termen scurt, adică în condițiile în care nu se produc modificări în nivelul de productivitate și nu există anticipări ale agenților economici privind dinamica prețurilor.

20.3.2. Curba Phillips pe termen lung

Pe termen lung, rata șomajului nu mai depinde de rata inflației. Această situație se datorează anticipațiilor pe care agenții economici le fac asupra prețurilor și, implicit, asupra salariilor nominale. Rezultă, deci, că, *pe termen lung, salariile nominale cresc ca urmare a inflației și nu invers, cum se întâmplă pe termen scurt.*

Mecanismul formării curbei Phillips pe termen lung este următorul: se introduc în modelul anterior (cel pe termen scurt) două noi variabile: 1) indexarea salariilor ca urmare a creșterii anterioare a prețurilor; 2) variația prețurilor anticipate (variabilă propusă de economiștii Friedman și Phelps). Prin introducerea acestor noi variabile, variația ofertei



excedentare de forță de muncă nu va mai determina variația salariului nominal ci variația salariului real. Ca urmare, curba Phillips pe termen scurt (P_s) se va deplasa spre dreapta.

Să presupunem că prețurile inițiale au valoarea P_0 , ulterior ele crescând până la nivelul P_1 (de exemplu, ca urmare a creșterii cererii pe

piața bunurilor, creștere determinată de o politică monetară expansionistă). Creșterea cererii de bunuri antrenează o creștere a ofertei de bunuri, ceea ce determină antreprenorii să mărească salariile monetare pentru a atrage forța de muncă suplimentară necesară. Salariații vor interpreta această creștere de salarii monetare ca pe o creștere de salarii reale, ceea ce determină o creștere a ofertei de forță de muncă (Fig. 7.2-1):

Deci, creșterea prețurilor a determinat o creștere a ocupării, adică o reducere a șomajului. Cum creșterea prețurilor reprezintă inflație, vom analiza în continuare relația dintre inflație și șomaj pe termen lung. Din punct de vedere grafic, curba Phillips pe termen lung se prezintă ca în Fig. 7.2-2:

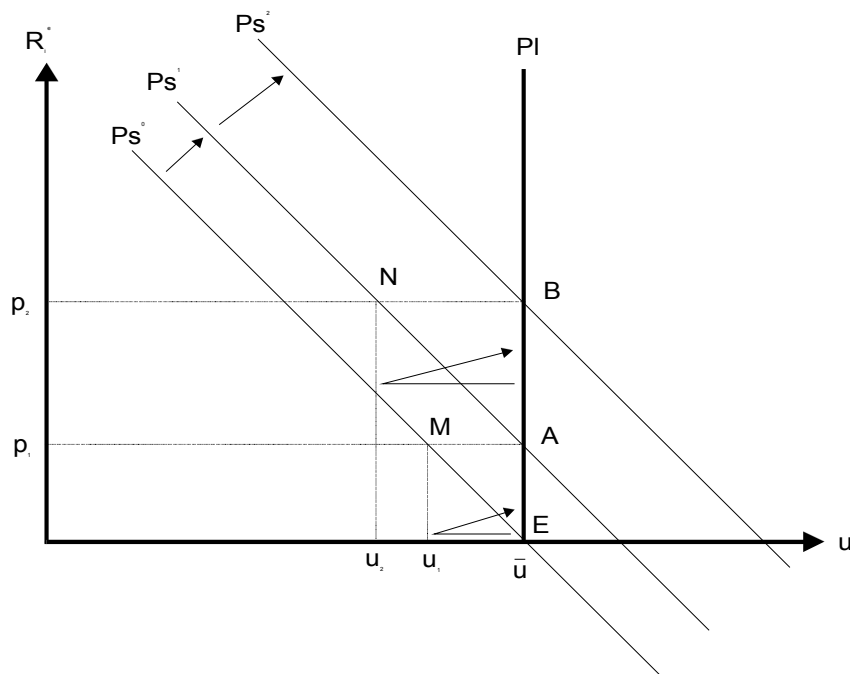


Fig. 7.2-2

unde cu R_i^e s-a notat rata efectivă a inflației. Să explicăm modul de formare a curbei Phillips pe termen lung, o curbă care este rigidă în raport cu rata efectivă a inflației, în punctul care marchează rata naturală a șomajului.

Pe termen scurt, curba Phillips Ps^0 trece, desigur prin rata naturală a șomajului (punctul E) atunci când rata inflației este nulă, deoarece agenții economici anticipează că și în viitor rata inflației va fi nulă. Dacă, însă rata efectivă a inflației este pozitivă, diferind de rata anticipată (P_1), atunci, așa cum am menționat mai sus, salariații vor mări oferta de forță de muncă pentru a-și proteja salariul real (sau, ceea ce are același efect asupra șomajului, antreprenori vor mări salariile monetare pentru a atrage forța de muncă suplimentară necesară creșterii ofertei de bunuri antrenate de creșterea cererii de bunuri). Aceasta va determina o reducere a șomajului de la rata naturală la nivelul u_1 . P_1 devine noua rată actuală (efectivă) a inflației. Anticipându-se că ea se va menține și în viitor, rata șomajului va crește din nou până la rata sa naturală, de data aceasta pe baza curbei Phillips Ps^1 . Dacă noua rată anticipată a șomajului este mai mare decât P_1 , de exemplu, este P_2 , atunci se va produce un proces similar

celui descris anterior, rata șomajului va scădea de la rata naturală până la nivelul u_2 , anticipându-se menținerea inflației, de data aceasta pe baza curbei Phillips Ps^2 , ș.a.m.d.

Așadar, pe termen lung, curba Phillips este rigidă în raport cu rata inflației, ea fiind o dreaptă perpendiculară pe axa ratei șomajului în dreptul ratei naturale a șomajului. Aceasta înseamnă că, pe termen lung, factorul determinant al inflației este creșterea ofertei de monedă și nu inflația prin costuri (mai precis inflația prin salariu – wage inflation), deci sindicatele nu par a fi inițiatoarele inflației ci, mai degrabă, cele ce perpetuează inflația după ce ea s-a instalat deja.

Constituie, toate acestea expresii cuantificabile ale relației complexe și rafinate dintre inflație și șomaj.

Cuvinte cheie:

- ◆ inflație
- ◆ putere de cumpărare
- ◆ nivelul general al prețurilor
- ◆ inflația prin cerere, costuri, importată, structurală
- ◆ curba lui phillips

Studiu de caz:

Analizați evoluția și cauzele inflației în România în perioada 1990-2000.

Teme de seminar:

Analizați implicațiile celor trei posibilități statistice de determinare a nivelului general al prețurilor.

Identificați principalele asemănări și diferențe între inflația prin cerere, inflația prin costuri și inflația importată.

Discutați implicațiile inflației importate asupra comerțului internațional al României.

Bibliografie:

P.A. Samuelson, “Economics” Teora, 2000

Gilbert Abraham –Frois, “Economie Politique”, ED. Economics, Paris, 1988

*** “Economie politică”, A.S.E. București, 1995

Michel Didier, “Economia.Regulile jocului “, Ed. Humanitas București, 1994

Paul Samuelson, William Nordhaus, “Economie Politică “,Ed. Teora 2000

Ion Ignat, Ion Pohoată, Neculai Clipa,Gheorghe Luțac, “Economie Politică”, Ed. Economică

Cap. 21 POLITICA MONETARĂ

Delimitări conceptuale. Obiectivele politicii monetare

Politica monetară poate fi definită ca ansamblul acțiunilor exercitate de autoritățile monetare (Banca Centrală, Trezoreria) asupra masei monetare și asupra activelor financiare în vederea orientării economiei pe termen scurt sau mediu. Prin politica monetară se controlează volumul și compoziția masei monetare aflate în circulație, și prin aceasta puterea de cumpărare a unității monetare. Expansiunea ofertei de bani și micșorarea ratei dobânzii poate constitui o premisă pentru stimularea economiei, sau dimpotrivă, este generată restrângerea economiei prin contractarea ofertei de bani și mărirea ratei dobânzii.

Politica monetară este strâns legată de politica de credit, prin însăși instituția bancară. **Politica de credit** este politica Băncii Centrale, care cu ajutorul unor instrumente specifice urmărește să asigure prin intermediul creditului echilibrul economic general⁶⁵. Politica monetară și de credit nu pot fi separate de celelalte politici economice, cum ar fi: politica financiară, bugetară, valutară, comercială etc.

Politica monetară și cea de credit sunt apanajul instituțiilor bancare și în primul rând al Băncii Centrale. Motivațiile și scopurile politicii promovate de agenții bancari și de credit sunt:

- ◆ Urmărirea volumului masei monetare și a condițiilor în care aceasta este creată, pentru a se asigura contribuția la realizarea obiectivelor economice fundamentale;
- ◆ Organizarea profesiei bancare pentru a asigura protecția deponenților și a evita riscul care ar periclita întreg sistemul bancar.

Rolul politicii monetare se poate manifesta atât în plan intern cât și în plan extern. În *plan intern* rolul se realizează prin reglarea cererii de monedă de schimb și de plată, adică prin stabilitatea prețurilor, ocuparea forței de muncă, creșterea economică, etc. În *plan extern* politica monetară și mișcările externe de capitaluri au dublu sens; pe de o parte urmăresc intrările și ieșirile de capital pentru reechilibrarea balanței de plăți, iar pe de altă parte se încearcă modalități de a suporta presiunile valutare din exterior, atunci când mișcările de capital se derulează speculativ. **Obiectivul final** al politicii monetare este, aproape peste tot în lume, stabilitatea prețurilor.

21.1. Băncile centrale

Toate sistemele economice moderne au o bancă centrală. În general, o bancă centrală acționează ca o instituție din partea statului, pentru a stabili și coordona politica monetară și de credit a economiei. Banca centrală are rol deosebit în menținerea stabilității monedei naționale și a încrederii publicului în sistemul bancar. În general, băncile centrale au următoarele **funcții**:

- ◆ stabilitatea și implementarea politicii monetare și de credit;
- ◆ emisiunea de monedă;
- ◆ monitorizarea cursurilor valutare;
- ◆ administrarea rezervelor valutare;
- ◆ supravegherea instituțiilor financiar – bancare;

⁶⁵ Costin C. Kirișescu, *Moneda. Mică enciclopedie*, Editura Științifică și Enciclopedică, București, 1982

- ◆ acționează ca bancă a celorlalte bănci;
- ◆ împrumutător de ultimă instanță;
- ◆ ține în evidențele sale Trezoreria Statului
- ◆ asigură legătura cu organizațiile financiar – bancare internaționale;
- ◆ analist al condițiilor politicii monetare și economice.

De asemenea, banca centrală controlează nivelul masei monetare și ratele dobânzii în economie, ca parte a politicii generale macroeconomice a guvernului și deține monopolul emisiunii monetare. Tot banca centrală solicită celorlalte bănci să-și păstreze o parte a depozitelor sub formă de rezerve, ca depozite nepurtătoare de dobândă la banca centrală, exercitând controlul monetar prin ridicarea sau reducerea nivelului cerut al rezervelor. Banca centrală acționează ca trezorer al statului, ținând în evidențele sale contul curent al Trezoreriei, păstrează rezervele țării în aur, valută convertibilă și alte active de rezervă recunoscute pe plan internațional. Ea utilizează aceste rezerve când intervine pe piețele valutare pentru a controla evoluția cursului de schimb al monedei naționale. Un rol important îl are și în cooperarea economică financiară internațională, ținând evidența operațiunilor financiare ale țării cu organisme internaționale: Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, etc.

Datorită multiplelor funcții pe care le îndeplinește, s-a pus problema gradului adecvat de independență sau autonomie decizională a băncii centrale, ceea ce constituie o sursă de discuții în literatura de specialitate.

21.1.1. Orientări actuale privind rolul Băncii centrale și evoluții ale politicii monetare în țările europene dezvoltate

În general, este recunoscut faptul că autoritățile monetare au de ales între două moduri de acțiune: pot urma în mod automat regulile propuse în conducerea politicii monetare, sau pot utiliza mijloacele de care ele dispun într-o manieră discreționară. Un aport important în rezolvarea dilemei l-a avut după 1968 Milton Friedman – părintele monetarismului modern – care pledează pentru o *politică automată*, adică pentru o creștere constantă a masei monetare independent de evoluția celorlalte variabile economice. Conceptul de automatism a fost susținut și de cercetările în domeniul *anticipațiilor raționale*. De asemenea, lucrările lui Sargent și Wallace susțin ideea că băncile trebuie să respecte regulile de conduită în mod strict și constant, cu atât mai mult cu cât după părerea lor acestea nu pot stimula prin operațiunile lor creșterea economică. Ei deduc că o politică monetară sistematică nu poate garanta decât inflația așteptată și nu inflația neanticipată care va acționa și asupra șomajului.

Un alt curent dezvoltat în literatura de specialitate este cel al *incoerenței temporare*, în sensul că situația în care o decizie politică cu privire la viitor și anunțată în momentul formulării unui plan zis optim, nu se confruntă ca atare, în momentul aplicării, în condițiile în care n-au suferit alte informații în sfera dată. Aceasta înseamnă că în spatele unui angajament formal, unele părți pot aștepta, iar altele pot acționa în interesul lor. În planul politicii monetare, incoerența temporară crează terenul pentru banca centrală de a renunța în timp la obiectivele propuse sau la fermitatea aplicării lor, ceea ce înseamnă că politicile monetare discreționare au o orientare indirect inflaționistă.

În toate țările, asupra politicilor monetare acționează împotrivirea permanentă a sindicatelor, capabile să susțină creșteri salariale dincolo de posibilitățile reale, la care se asociază și autoritățile publice, presate de bugetele lor dezechilibrate. Ținând seama de această

situație, este de preferat ca politica monetară să se desfășoare după reguli clare și garanții credibile care să protejeze societatea împotriva riscului ca banca centrală să revină asupra angajamentelor sale, astfel devine evident utilă asigurarea unei independențe depline a băncii centrale.

21.1.2. Independența băncii centrale – pivot al credibilității politicii monetare⁶⁶

Problematica băncii de emisie este legată de justificarea delegării atributelor privind emisiunea și politica monetară. Atât emisiunea cât și politica monetară sunt probleme de natură politică. De exemplu: o forță politică prezintă programe electorale, primește susținere prin vot și prin guvernul constituit se angajează în realizarea politicii propuse, și își asumă responsabilitatea îndeplinirii obiectivelor propuse, implicit cu privire la stabilitatea monetară și puterea de cumpărare. Conform principiilor democratice, guvernele și băncile centrale pe care le monitorizează preferă să conducă direct politica monetară, chiar cu riscul pentru societate de a reveni asupra propriilor angajamente privind emisiunea ca mijloc de a obține pe termen scurt o creștere economică, iar pe termen lung de a primejdui propriile obiective.

Cedarea de către guvern a unei părți importante din atributele politice, mai ales din cele economice implică rețineri ferme din partea politicianilor. Este necesar ca banca centrală să reziste presiunilor privind utilizarea politicii monetare în sprijinul unor încercări trecătoare de ameliorare a creșterii economice și să respingă tentația de crea inflații neașteptate. Astfel, s-a impus ideea de a delega politica monetară băncii centrale independente, a cărei credibilitate depinde de claritatea misiunii care i-a fost încredințată de autoritatea politică și de capacitatea pe care aceasta o poate avea în a îndeplini obiectivele pe care respectiva autoritate i le-a încredințat.

Independența băncii centrale nu poate fi nici atotcuprinzătoare și nici definită. Comparativ cu independența justiției sau altor organe de reglementare, independența băncii centrale nu este altceva decât ceea ce dorește autoritatea politică: mijloc eficient de a asigura realizarea unui obiectiv favorabil echilibrului social, asigurarea stabilității prețurilor. Autonomia băncii centrale nu este posibilă decât în limitele pe care autoritatea politică i le acordă.

Teoria economică și practica internațională arată că independența băncilor centrale are două **forme**: independența în sens larg, cea care include decizia privind obiectivele și instrumentele utilizate; independența care se referă la gestiunea instrumentelor în cadrul unor obiective stabilite de guvern.

În prezent, Franța și Anglia, de exemplu, iau măsuri hotărâte de a se încadra în politici monetare ferme pe care Germania le-a aplicat cu mult înainte. Banca Franței, din 1993 a devenit responsabilă prin lege pentru definirea și punerea în aplicare a politicii monetare, ceea ce îi confirmă băncii centrale misiunea de asigurare a stabilității prețurilor. Există un Consiliu de politică monetară compus din 9 membri, investit cu responsabilitatea de a defini politica monetară și de a asigura aplicarea ei. Se interzice în mod explicit prin lege de a solicita sau accepta instrucțiuni guvernamentale sau de la alte persoane. Deși ferită de intervenția oricărei autorități de stat, banca centrală este deschisă dialogului și transparenței, fapt ce se realizează pe baza posibilității participării Primului ministru și Ministrului economiei la ședințele Consiliului de politică monetară.

⁶⁶ C. Basno, N. Dardac, “Integrarea monetar – bancară europeană”, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1999, p. 56

Banca Angliei, în mai 1997, a fost investită cu o mai mare autoritate cu privire la manevrarea instrumentelor de politică monetară, însă definirea obiectivelor anuale ale inflației țin de competența exclusivă a guvernului.

Ideea independenței ferme a marilor bănci europene preocupă toate țările din Europa. Din ultimele studii întreprinse rezultă că, cu cât banca centrală este mai independentă, cu atât nivelul mediu și variabilitatea inflației sunt mai joase.

Banca României, bancă centrală, este organ al statului, iar membrii Consiliului de Administrație al BNR sunt numiți de Parlament. În numele Consiliului de Administrație, guvernatorul băncii prezintă anual Parlamentului României darea de seamă cu privire la situația monetară și de credit.

21.2. Instrumentele politicii monetare

Principalele instrumente ale politicii monetare care reprezintă pârghii economice de intervenție în economie sunt: taxa scontului; operațiile pe piața liberă (open – market); politica rezervelor obligatorii; politica de încadrare a creditului; rata de refinanțare bancară.

Taxa scontului

Banca centrală are rol important în crearea de monedă prin cererea directă a rescontării titlurilor de credit.

Scontarea constă în actul prin care o bancă achiziționează de la clienții săi, la vedere și înainte de scadență, creanțe pe termen scurt (trate, bilete la ordin, etc.), oferindu-le acestora suma de pe înscrisul în cauză din care se scade dobânda aferentă pe durata de timp cuprinsă între momentul achiziționării creanței și scadența ei.

Rescontarea reprezintă operațiunea de achiziționare de către banca de emisie de la băncile comerciale a efectelor de comerț deja scontate de acestea din urmă, operațiune efectuată la vedere și înainte de scadență. Valoarea acestor titluri este înregistrată în contul băncii prezentatoare, dar diminuată cu suma corespunzătoare taxei de rescont și duratei creditării băncii centrale.

Taxa scontului depinde de mai mulți factori, în primul rând de raportul dintre cererea de scontare și posibilitățile băncilor comerciale de a veni în întâmpinarea solicitanților. Mărimea taxei scontului se află sub influența rescontului.

Taxa rescontului este rata dobânzii pe care o calculează banca de emisiune în momentul rescontării cambiilor și altor titluri de credit de către băncile comerciale. Taxele de scont sunt de regulă mai mari decât cele de rescont. Băncile comerciale sunt în permanență atente la taxa rescontului și se raportează la ea, stabilind taxe de scont mai mari. Banca centrală se conduce pe principiul conform căruia rescontarea este o favoare dată băncilor comerciale și nu un drept al lor.

Politica operațiunilor pe piața liberă (open – market)

Deoarece tranzacțiile între băncile comerciale generează fie un excedent, fie deficit global de lichidități, banca de emisiune intervine pentru a anula deficitul respectiv sau pentru a completa deficitul. În prima situație, ea cedează pe piața monetară o fracțiune din efectele publice, creanțe asupra Trezoreriei sau din cele private, creanțe asupra economiei, astfel cumpărările pe care le efectuează agenții economici diminuează masa monetară. În a doua

situație, banca de emisiune achiziționează de pe piață o parte a efectelor publice sau private deținute de băncile comerciale, punând în circulație cantități suplimentare de monedă.

Reglarea lichidității monetare în funcție de nevoile sistemului economic, ca și evitarea variațiilor de ritmuri foarte mari și dezordonate, în dinamica masei monetare, se numește politică “open market”, ceea ce înseamnă că prin intervenția sa, instituția de emisiune deschide piața care în stadiul său inițial funcționa doar pe baza tranzacțiilor între băncile comerciale.

Politica cotelor de rezervă obligatorii

Această politică are ca obiectiv obligarea băncilor de a deține în conturi neremunerate la banca centrală sub formă monetară, în moneda băncii centrale, o parte din valorile înscrise în bilanțul lor. În acest fel crește în mod artificial necesarul de monedă tip bancă centrală. Variația procentajelor rezervelor este foarte eficace deoarece afectează multiplicatorul de credit. Dacă nivelul rezervelor obligatorii s-ar ridica la 100% din depozitele colectate de către bănci, acestea nu ar mai avea capacitatea de a crea monedă, capacitate care ar deveni monopol al băncii centrale.

Politica de încadrare a creditului

Această politică constă în a impune băncilor cote maxime de creștere a creditului, conform unor norme constitutive riguroase. Se stabilește de exemplu ca masa monetară totală să crească într-un ritm mai puțin redus decât PIB, exprimat valoric. Pornind de aici, fiecărei bănci i se stabilește o cotă proprie de creștere pe baza creditelor din anul precedent. O asemenea politică favorizează concurența bancară.

Rata de refinanțare bancară

Prin rata de refinanțare bancară, banca centrală furnizează lichidități societăților bancare solicitante, în conformitate cu obiectivele de politică monetară și de credit. Refinanțarea societăților bancare este o operațiune de creditare pe termen scurt, de regulă maximum 90 de zile.

21.3. Politică monetară în România

Datorită centralizării excesive a economiei și a economisirii forțate, s-a produs o imobilizare monetară, o scădere a vitezei de circulație a banilor, ceea ce a făcut ca M2 să atingă în 1990 68% din PIB. Astfel, obiectivul principal al politicii monetare românești a fost drenarea imobilizării monetare prin liberalizarea prețurilor, astfel că M2 scade la 32% din PIB, dar efectul nu a fost cel dorit, deoarece M2 nu includea și creanțele nebankare. În această perioadă, creditele acordate între întreprinderi și plățile amânate au atins 400 de miliarde de lei.

Deși s-a trecut la o politică monetară restrânsă, prețurile au crescut, pentru că viteza de rotație a banilor era frânată de lipsa unei forțe interbankare și de lipsa licitațiilor de refinanțare. Și de data aceasta, măsurile au fost insuficiente, pentru că creditele acordate și plățile amânate au ajuns la 800 miliarde lei, ceea ce a impus preluarea creditelor restante la bugetul central și local.

În ceea ce privește aplicarea instrumentelor politicii monetare, s-a constatat reducerea importanței plafoanelor de credit și sporirea refinanțării de către BNR. Refinanțarea de către BNR s-a diminuat o dată cu crearea pieței interbancare. În această perioadă instrumentele ratei rescontului și operațiunile pe piața deschisă erau inoperante, dar s-a trecut de la politica de control direct a creditului și a ratei dobânzii, la controlul indirect și la instrumentele care asigură exercitarea lui.

În anul 1994 se constată o revenire timidă și circumspectă la încrederea în moneda națională, deși rata inflației continua să crească. După 1996, obiectivul principal al politicii monetare este reducerea ratei inflației, iar ca primă măsură a fost liberalizarea prețurilor controlate din 1997. Obiectivul strategic al politicii monetare rămâne întărirea încrederii în moneda națională. Ținta operațională a politicii monetare este controlul bazei monetare. BNR va urmări sporirea eficienței recurgerii la agregatele monetare prin coroborarea utilizării acestor ținte de inflație specificate cantitativ. Se are în vedere ca rata dobânzii de referință a BNR și rata lombard să fie indicatori ai anticipațiilor inflaționiste ai BNR. Pe măsură ce se vor consolida câștigurile dezinflaționiste, rata dobânzii va continua să scadă. Pentru a-și realiza obiectivul propus (scăderea ratei inflației), Banca centrală va combina o serie de măsuri de politică monetară.

Din 1997 au început operațiunile pe piața titlurilor de stat care vor fi susținute de banca centrală în timp ce atragerea depozitelor de la băncile centrale se va diminua. BNR abandonează recurgerea la creditele de cont descoperit care furniza guvernului resurse gratuite, ce finanța deficitul zilnic, pentru că aceasta îi genera pierderi. În plus, BNR va continua să aplice rezervele minime obligatorii ca un instrument pentru controlul lichidităților și al procesului de multiplicare a creditului.

Politica monetară va fi dusă în contextul unui curs de schimb cu flotare controlată. Odată cu obținerea de câștiguri dezinflaționiste și a dezvoltării piețelor financiare, BNR va introduce un coridor glisant al cursului de schimb.

Pentru că politica monetară se centrează pe controlul inflației, va trebui abordată problema creșterii deficitului contului curent care s-a ridicat la 6-7% din PIB în 1996- 1997. Acest lucru crează probleme nu numai pentru interpretarea globală a balanței de plăți dar și asupra politicii monetare față de presiunile exercitate asupra cursului de schimb.

Dacă deficitul contului curent real este mare în PIB, introducerea măsurilor de reducere a cererii interne este inevitabilă. Aceste măsuri include nu numai deprecierea monedei naționale dar și reducerea deficitului fiscal. Acesta r trebui să fie însoțit de politici monetare ale veniturilor strânse, pentru a nu compromite reducerea ratei inflației. Sprijinul obținut din continuarea restrângerilor fiscale ar opta la scăderea ratei dobânzii interne și ar contribui la reducerea presiunilor exercitate de intrările de capital, în vederea reducerii inflației și stabilizării prețurilor. Politica monetară va trebui corelată și sprijinită de politici adecvate din alte domenii macroeconomice.

21.4. Politica monetară unică

21.4.1. Principii generale

Prin concept, deciziile politicii monetare unice sunt de competența Băncii Centrale Europene (BCE). Ca prim principiu s-a impus conceptul de *conducere unică* a operațiunilor. Aceste decizii unice se aplică în zona EURO, unde ratele dobânzilor pe termene scurte sunt identice, deoarece piața monetară a EURO este complet unificată.

Un alt principiu care s-a impus este *continuitatea și pragmatismul*, adică de a menține și aplica procedeele cele mai folosite și care sunt considerate și cele mai eficiente în țările membre, în scopul de a deveni monede armonizate și garantate peste tot.

În principiul Tratatului de la Maastricht, se impune *egalitatea de acces la moneda* băncii centrale și respectul principiilor de piață. În spiritul logicii pieței, alegerea procedeele este orientată spre operațiuni de open market deschise unui cerc larg de parteneri și înlăturarea procedeele de refinanțare bilaterală contingentată și cu rate bonificate.

Politica unică mai înseamnă descentralizarea care decurge din *principiul subsidiarității* înscris în Tratatul de la Maastricht. Astfel, se consideră necesar ca responsabilitatea aplicării politicii monetare să revină băncilor centrale naționale care cunosc bine realitățile și practicile locale, ceea ce înseamnă că fiecare bancă centrală națională este partenerul național al băncilor din țara sa în politica monetară unică.

21.4.2. Instrumentele politicii monetare

Sistemul european al Băncii centrale cuprinde în dispozitivul operațional mai multe instrumente de politică monetară, dintre care amintim doar două: facilitățile permanente și open market.

Facilitățile permanente⁶⁷. Acestea sunt reprezentate de două tipuri de operațiuni opuse și complementare: creditele marginale și depozitele de pe această durată. Facilitățile permanente sunt relații permanente între băncile centrale și instituțiile de credit din fiecare țară, fiind strâns legate de funcționarea sistemelor naționale de compensări sau față de sistemul de plăți și compensări unificate target.

La sfârșitul zilei, băncile devin intens debitoare sau intens creditoare față de sistemul de compensări. Până a doua zi, unele dintre ele devin deținătoare de depozite care trebuiesc fructificate, iar altele devin debitoare și trebuiesc să obțină credite pe termen scurt pentru a face față obligațiilor specifice din sistemul de plăți. În acest proces, cel mai eficient intermediar este Banca Centrală Națională. Rata directoare a dobânzii proiectate pentru această operațiune este menită să aibă valoarea unui indicator de orientare a politicii monetare în operațiunile pe termen scurt.

Operațiunile open market. Operațiunile de open market se desfășoară sub mai multe forme:

Operațiunile ordinare asupra apelurilor la ofertă cuprind operațiuni de refinanțare, credite acordate potrivit solicitărilor săptămânale ale băncilor. Aceste credite pot fi distribuite după nevoi și circumstanțe, fie cu dobândă fixă, fie cu dobândă variabilă pe termen de maxim 2 săptămâni. Această formă reprezintă principalul instrument de alimentare a pieței EURO și implicit de dirijare a nivelului ratei dobânzii și de afirmare a orientării pe termen scurt a politicii monetare.

Operațiunile de refinanțare pe termen lung reprezintă operațiunile desfășurate lunar care asigură obținerea unor credite pe termen de trei luni. Aceste credite au în vedere satisfacerea necesităților băncilor mai mici, care au beneficiat în trecut de procedurile tradiționale de refinanțare a rescontului german. Pentru aceste credite se practică dobânzi variabile cu excepția situațiilor când din motive de implementare a unei politici date aplică dobânzi fixe.

⁶⁷ Sursa: IME, "La politique monetaire unique en phase III. Definition du cadre operational"

Operațiunile structurale sub forma creditelor garantate, achiziția și vânzarea de titluri, emisiunea de certificate de credit care au menirea să asigure în mod permanent și durabil lichiditatea bancară.

Operațiunile de reglaj fin, spre deosebire de celelalte forme sunt efectuate într-un cerc restrâns de parteneri selectați, reprezentând băncile cele mai active de pe piața mondială, constituind o formă specifică de sprijinire a lor, oportună și operativă. Pentru toate formele utilizate sunt foarte diversificate: credite garantate, swap, achiziții și vânzări ferme de titluri, preluări de lichidități în alb, etc. Toate au scopul de a sprijini băncile pentru obținerea lichidităților.

Procedurile de aplicare asigură operativitatea și oportunitatea prin apeluri rapide la ofertă. Aceste tipuri de operațiuni se desfășoară de regulă după ce toate posibilitățile de sprijin din partea Băncii Centrale au fost utilizate sau când se acoperă diferențele rămase fără echilibrare.

Un alt instrument al politicii monetare, promovat mai ales în Franța, este **sistemul rezervelor obligatorii**. Acest sistem axat pe o perioadă de o lună are rolul de a amortiza impactul șocurilor asupra lichidității bancare și implicit asupra fluidității sistemelor de plăți. Sistemul rezervelor minime este mai eficient decât operațiunile de reglaj fin pentru că asigură lichidități bancare substanțiale, înlăturând tensiunile din sistemul bancar, astfel că aplicarea celorlalte instrumente de politică monetară se desfășoară în condiții de maximă eficiență.

Cuvinte cheie:

- ◆ inflație
- ◆ credit
- ◆ masă monetară
- ◆ emisiune de monedă

Teme de seminar:

1. Tratatul de la Maastricht din 1992 prevede “nivel ridicat de independență a băncilor centrale”. Analizați:

- a) alinierea țărilor europene membre și nemembre UE la această prevedere;
- b) semnificația conceptelor SEBC (Sistemul European al Băncilor Centrale), BCE (Banca Centrală Europeană), UEM (Uniunea Economică și Monetară)

2. Ce instrumente de politică monetară folosește BNR pentru a controla inflația și a menține stabilitatea prețurilor?

Bibliografie:

- Basno C., Dardac N., *Monedă, credit, bănci*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995
- Basno C., Dardac N., *Integrarea monetar bancară europeană*, Editura Didactică și pedagogică, București 1999
- Cerna S., *Sistemul monetar și politica monetară*, Editura Enciclopedică, București, 1996
- Kirițescu C., *Moneda. Mică enciclopedie*, Editura Științifică și Enciclopedică, 1982
- Marin G., *De la Roma la Amsterdam via Maastricht*, Editura Independența Economică, Brăila 1999.

Cap. 22 POLITICA FISCALĂ

22.1. Conceptul de politică fiscală

Necesitatea intervenției statului în economie (necesitate care rezidă în creșterea complexității activității economice, interacțiunea mediului economic intern cu cel extern, problema protecției sociale și a protecției mediului și, în general, în existența și acțiunea externalităților pozitive și negative) a condus la crearea și perfecționarea unor modalități concrete ale acestei intervenții. Aceste modalități poartă numele de politici economice și se definesc ca ansambluri de norme, instituții și proceduri care sunt destinate gestionării activității publice a societății. Dintre politicile economice cu cel mai mare impact asupra activității economice se detașează politica fiscală. Prin *politică fiscală* se înțelege *ansamblul măsurilor inițiate, aplicate și urmărite de stat prin intermediul bugetului de stat în vederea determinării, menținerii și asigurării echilibrului macroeconomic*. Datorită faptului că politica fiscală se aplică prin intermediul bugetului de stat, ea se mai numește și politică bugetară. Există, totuși, la unii autori o distincție oarecum artificială între politica fiscală (cunoscută și sub denumirea de fiscalitate) care s-ar referi doar la problematica impozitelor și taxelor și politica bugetară care s-ar referi doar la problematica cheltuielilor bugetare. În lucrarea de față nu se va face o asemenea distincție, prin politică fiscală înțelegându-se atât manipularea impozitelor și taxelor cât și manipularea cheltuielilor bugetare.

Politica fiscală este o *formă indirectă de intervenție a statului* în economie. Aceasta înseamnă că obiectivele de macrostabilizare ale statului nu se ating în mod nemijlocit (cum ar fi, de exemplu, prin fixarea de prețuri administrative sau prin planificare macroeconomică) ci într-un mod mediat de instrumentele politicii fiscale, la care ne vom referi în paragraful următor. De altfel, atât în literatura de specialitate cât și în practică, politica fiscală este numită, alături de alte forme indirecte de intervenție a statului în economie, politică de ajustare. În acest sens, politica fiscală reprezintă o politică cu caracter economic, prin opoziție cu măsurile administrative care sunt luate, uneori, de către stat. Aceasta nu înseamnă că statul nu ia, chiar în cadrul politicii fiscale, unele măsuri economice cu caracter administrativ (de ex., statul poate fixa unele contingente la exportul sau importul de mărfuri) dar acestea urmăresc nu impunerea pur și simplu a acelor măsuri ci atingerea unor obiective economice mai îndepărtate. De exemplu, dacă ne menținem în domeniul contingentărilor la import, stabilirea acestor plafoane cantitative la import nu constituie un scop în sine (și anume de a limita importul) ci urmărește protejarea agenților economici proprii în fața unor competitori străini, momentan mai bine plasați în ierarhia competitivității. De asemenea, chiar stabilirea și impunerea taxelor vamale (care se face, în fond, tot pe cale administrativă) nu are drept scop principal procurarea de venituri bugetare, ci protejarea pieței interne față de mediul economic extern.

Politica fiscală *se aplică pe piața agregată a bunurilor și serviciilor*. Deși, așa cum vom arăta în capitolele următoare, formele de intervenție a statului în economie formează un tot unitar, interferând și condiționându-se reciproc (de exemplu, o politică de deficit bugetar - care este o politică fiscală - poate trece cu ușurință într-o politică de majorare a masei monetare în economie, pentru finanțarea deficitului bugetar - ceea ce reprezintă o politică monetară etc.), în mod fundamental politica fiscală este o politică care acționează pe piața bunurilor și serviciilor. Acesta este motivul, de altfel, pentru care se asociază politica fiscală

cu comportamentul de consum și economisire al agenților economici. Explicația acestui fapt se datorează modului în care acționează politica fiscală asupra veniturilor (creșterea fiscalității reduce venitul disponibil al agenților economici în timp ce reducerea sa are efectul contrar), respectiv asupra cererii în mod nemijlocit (creșterea cheltuielilor bugetare mărește cererea agregată în timp ce reducerea lor are efectul contrar). Întrucât modificarea venitului disponibil conduce la variația consumului, respectiv a economisirii (și, mai departe, a investițiilor) iar modificarea cheltuielilor bugetare conduce la variația cererii, care conduce la variația ofertei, deci la variația venitului (și cercul se reia) rezultă că politica fiscală este, în mod preponderent, o politică a pieței agregate de bunuri și servicii.

Politica fiscală *este apanajul guvernului*. Guvernul, ca agent economic sui-generis, are la dispoziție bugetul public, prin care percepe venituri și efectuează cheltuieli în acord cu politica generală de guvernare. În felul acesta, instrumentele politicii fiscale sunt la dispoziția guvernului, ceea ce face ca de rezultatele aplicării politicii fiscale să fie răspunzător exclusiv guvernul (desigur, atât la nivel central cât și la nivelul administrațiilor publice locale). De aceea, cu privire la politica fiscală se poate spune că este o politică pur guvernamentală, deși și celelalte politici publice sunt coordonate tot la nivel guvernamental.

Politica fiscală se mai caracterizează prin următoarele *trăsături* care o disting de celelalte politici publice (politica monetară, politica de protecție socială, politica de protecție a mediului, politica valutară): a) efectul măsurilor de politică fiscală este imediat; b) politica fiscală este relativ rigidă (modificările în politica fiscală se impun sau se acceptă cu oarecare dificultate, de aceea sunt relativ rare); c) politica fiscală este strict și total reglementată juridic; d) politica fiscală este cu precădere o politică publică de macroechilibrare internă (de ajustare a dezechilibrelor interne).

22.2. Instrumentele politicii fiscale

Instrumentele pe care le are la dispoziție guvernul pentru aplicarea politicii sale fiscale sunt:

a) impozitele și taxele; b) prelevările obligatorii; c) cheltuielile guvernamentale.

a) *impozitele și taxele*

Principala sursă de venituri publice o constituie impozitele, directe sau indirecte, percepute de la persoane fizice sau juridice. Prin impozit se înțelege *o formă (principală) de prelevare a unei părți din venitul sau averea persoanelor fizice sau juridice, la dispoziția statului, pentru acoperirea cheltuielilor publice*. Funcționarea categoriei economice de impozit are loc în cadrul finanțelor publice, iar prelevarea efectivă a sumelor bănești menționate are următoarele caracteristici: 1) este obligatorie: plata impozitului se stabilește ca sarcină obligatorie de către puterea legislativă, nerespectarea acestei obligații conducând la măsuri represive din partea statului și la executarea silită a neexecutantului; 2) este definitivă și nerambursabilă: plata impozitului nu se face cu titlu temporar, ea este definitivă și, în plus, plata impozitului nu presupune rambursarea sa într-un moment ulterior; 3) nu implică nici o contraprestație: plata impozitului nu presupune din partea statului efectuarea vreunui serviciu sau livrarea vreunui bun ori efectuarea vreunei lucrări către plătitor, ea este fără contraprestație (este adevărat, ne referim aici la o contraprestație directă, manifestă, căci, în principiu, cheltuielile publice reprezintă contraprestații sui-generis pe care statul le efectuează în contul întregii populații, fie că este fie că nu este plătitoare de impozite).

Impozitul îndeplinește, în economie, trei roluri distincte: a) un *rol financiar*: constituie mijlocul principal de procurare a resurselor pentru fondurile publice; b) un *rol economic*: realizează stimulări și cointeresări pentru activitatea unor sectoare, ramuri, firme sau agenți economici; c) un *rol social*: realizează redistribuirea venitului în societate, în conformitate cu politica socială a guvernului și în vederea asigurării protecției sociale la nivelul societății.

Stabilirea și funcționarea unui impozit presupune cumularea unor condiții constitutive, după cum urmează:

1. *subiectul (plătitorul) impozitului*: este persoana fizică sau juridică obligată, prin lege, să plătească impozitul, adică este persoana care achită, în mod nemijlocit, către organele abilitate ale statului, valoarea bănească a impozitului;

2. *suportatorul (destinatarul) impozitului*: este persoana fizică sau juridică obligată, prin lege, să suporte efectiv impozitul, adică este persoana a cărei putere de cumpărare trebuie diminuată cu valoarea stabilită a impozitului;

3. *obiectul impunerii (obiectul impozitului)*: se referă la materia care este supusă impozitării. Ea poate fi venitul, averea sau orice altă materie considerată ca atare de către legiuitor;

4. *sursa impozitului*: se referă la materia economică din care plătitorul urmează să achite impozitul. Ea poate fi venitul (caz în care obiectul impunerii coincide cu sursa impozitului) sau poate fi averea, caz în care impozitul se plătește din venitul obținut ca urmare a deținerii averii respective;

5. *unitatea de impunere (impozitare)*: detaliază, din punct de vedere tehnic, obiectul impunerii (de exemplu, mărimea impozitului se poate calcula pe leu, pe m², pe hectar etc.);

6. *cota impozitului (cota de impunere)*: se referă la mărimea impozitului aferent unei unități de impunere. Cota de impunere poate fi exprimată atât în mărime absolută cât și sub formă procentuală (sau de coeficient);

7. *asieta*: se referă la modul de așezare (stabilire) a impozitului. Prin asietă se înțelege totalitatea măsurilor care se iau de către organele fiscale în legătură cu fiecare subiect impozabil, pentru identificarea obiectului impozabil, stabilirea mărimii materiei impozabile și determinarea mărimii impozitului datorat;

8. *termenul de plată*: se referă la data până la care trebuie achitat impozitul către organele fiscale abilitate. Pentru nerespectarea termenului de plată se aplică sancțiuni cum sunt: a) penalizări monetare; b) popriri, sechestrul, vânzări la licitație.

Taxele se deosebesc de impozite prin obiect (care este diferit de venituri) ca și prin faptul că, în unele cazuri, presupun o contraprestație (de obicei neechivalentă) pentru plata lor. Atât impozitele cât și taxele reprezintă venituri la bugetul de stat.

b) prelevările obligatorii

Reprezintă venituri la bugetul public, cu caracter obligatoriu (fără a constitui, însă, nici impozite nici taxe), colectate de la întreprinderile cu capital integral de stat (în țara noastră: regiile autonome). Quantumul lor este stabilit prin lege, asigurându-se atât autofinanțarea întreprinderilor plătitoare cât și alimentarea bugetului public cu fondurile necesare susținerii sarcinilor sociale ale guvernului. Ele se constituie pe baza profitului net al firmelor respective.

Din punct de vedere economic, prelevările obligatorii au un caracter disfuncțional, deoarece nu stimulează firmele în cauză în direcția creșterii eficienței economice și, implicit, a sporirii masei și ratei profitului activității.

c) cheltuielile guvernamentale

Se referă la cheltuielile pe care guvernul le face, în general în două scopuri: a) pentru satisfacerea unor necesități curente ale statului (de exemplu, aprovizionarea cu diverse bunuri necesare funcționării investițiilor statului, efectuarea unor investiții de dezvoltare a activităților publice); b) pentru refacerea echilibrelor macroeconomice destabilizate. În ambele situații, cheltuielile guvernamentale pot fi de două feluri: 1) cumpărări guvernamentale de bunuri și servicii; 2) investiții guvernamentale.

Cheltuielile guvernamentale au următoarele consecințe economice: creșterea lor mărește cererea agregată, ceea ce, atât direct cât și prin intermediul presiunii de creștere a prețurilor, conduce la creșterea ofertei agregate, în timp ce reducerea lor are efectul invers. Mecanismul cheltuielilor guvernamentale în macrostabilizare a fost pus în evidență cu acuitate de către Keynes, în urma crizei economice mondiale din anii 1929-1933, când teoria economică clasică n-a mai putut explica și nici găsi soluții la destabilizarea generală.

22.3. Mecanismul bugetar

Bugetul de stat constituie instrumentul principal cu ajutorul căruia guvernul acționează asupra dezechilibrelor macroeconomice. El reprezintă un tablou de evidență statistică, întreținut de Ministerul de Finanțe, care centralizează toate veniturile și cheltuielile guvernului, pe o anumită perioadă, numită an fiscal. Anul fiscal poate să coincidă sau nu cu anul calendaristic (în țara noastră, anul fiscal coincide cu anul calendaristic).

Bugetul de stat (sau bugetul public) reprezintă veriga fundamentală a sistemului financiar al unui stat. El joacă rolul unei balanțe financiare, la nivel național, având putere de lege (atât proiectul de buget cât și execuția bugetului sunt aprobate de către Parlament). Trebuie făcută distincție între domeniul public al statului (care se referă la activități și bunuri de utilitate publică), domeniu care comportă cheltuieli mari dar venituri primare mici (deseori nule) și domeniul privat al statului (care se referă la patrimoniul deținut de stat ca orice particular) care aduce venituri în regim economic obișnuit.

Bugetul public îndeplinește două funcții esențiale în economie:

1) *funcția de repartitie*: se referă la constituirea fondurilor bugetare și alocarea acestora pe destinații;

2) *funcția de control*: se referă la corelațiile ce trebuie respectate între mecanismul de funcționare a bugetului public și subiecții economici care participă la constituirea veniturilor bugetare și la cheltuirea lor ulterioară.

În economia națională funcționează și alte categorii de bugete. O primă categorie o reprezintă "bugetele private": sunt bugetele elaborate și executate de agenții economici privați: bugetele de venituri și cheltuieli ale firmelor, bugetele de familie, bugetele diverselor manifestări sau acțiuni periodice. O a doua categorie o constituie alte bugete elaborate și puse în aplicare de către organele de stat: a) *bugetul economiei naționale* (bugetul economic): este un buget general, bazat pe execuția bugetelor fiscale anterioare și care cuprinde previziuni

ale principalelor variabile valorice pentru perioada următoare; b) *bugetul umbră*: se referă la întocmirea și aprobarea a trei variante de buget, așa încât guvernul va aplica acea variantă care se potrivește cel mai bine conjuncturii reale a economiei din anul fiscal respectiv (o variantă care are în vedere menținerea conjuncturii, o variantă care ia în considerare înrăutățirea conjuncturii și o alta care vizează îmbunătățirea conjuncturii); c) *bugetul funcțional*: este un buget complementar bugetului adoptat de Parlament, și se bazează pe clasificarea ONU privind veniturile și cheltuielile bugetare, ceea ce-i conferă o mare stabilitate de previzionare și analiză; d) *bugetul social*: cuprinde o serie de tabele care vizează operațiunile de transfer necesare ameliorării condițiilor de viață în cadrul societății.

În România, structura bugetului public național se prezintă ca în Anexa nr. 1

Bugetul public național se elaborează și se execută conform unor principii, numite *principii bugetare*. Există următoarele principii bugetare (consacrate și prin noua Lege a Finanțelor Publice din România):

a) *universalitatea bugetului*: nici un venit public și nici o alocație bugetară nu se poate percepe, respectiv repartiza în afara bugetului;

b) *unitatea bugetului*: toate veniturile și cheltuielile publice se înscriu într-un document unic și după o clasificare unică;

c) *realitatea bugetului*: veniturile și alocațiile bugetare trebuie bazate pe calcule reale (să corespundă situației social-economice);

d) *anualitatea bugetului*: bugetul se întocmește și primește autorizația Parlamentului pentru o durată de un an (un an fiscal);

e) *specializarea bugetară*: aprobarea Parlamentului privind bugetul se acordă pentru fiecare poziție de venit și cheltuială în parte;

f) *echilibrarea bugetară*: veniturile și cheltuielile bugetare trebuie să se echilibreze pe parcursul anului fiscal (bugetul este echilibrat contabil);

g) *neafectarea veniturilor bugetare*: veniturile bugetare sunt depersonalizate (acoperă cheltuielile publice în ansamblul lor);

h) *publicitatea bugetară*: dezbaterea proiectului bugetului public este publică iar proiectul aprobat se aduce la cunoștința cetățenilor.

Funcționarea bugetului public se desfășoară în cadrul unui *proces bugetar*. Prin proces bugetar se înțelege ansamblul operațiunilor care sunt efectuate în vederea elaborării, aprobării, execuției curente, încheierii și aprobării contului de execuție bugetară precum și controlului bugetar. Procesul bugetar are o serie de trăsături: a) este un proces de decizie; b) este un proces politic; c) are un caracter complex; d) are un caracter ciclic; e) este strict reglementat prin lege și metodologii oficiale.

Elaborarea proiectului de buget : este prima componentă a procesului bugetar. Ea are un caracter iterativ, de optimizare treptată, și se desfășoară cu circa 2 ani și jumătate înaintea momentului intrării în vigoare a bugetului. Deși inițiativa legislativă în domeniul bugetar o are guvernul, în România se practică un sistem mixt privind elaborarea proiectului de buget deoarece, pe parcursul dezbaterilor asupra proiectului de buget, Parlamentul are atribuții deosebite în materie de modificare a acestui proiect.

Aprobarea legii bugetare anuale și a cifrelor bugetare: se face de către cele două camere ale Parlamentului, care au drepturi egale în acest sens. Dezbateră finală asupra proiectului se face în ședință comună de către cele două camere, după ce comisiile permanente de buget și finanțe ale fiecărei camere în parte au examinat proiectul și și-au formulat punctele de vedere. După aprobare, legea bugetului este promulgată de către șeful statului și se publică în Monitorul Oficial.

Execuția bugetului de stat: cuprinde ansamblul operațiunilor privind încasarea veniturilor și efectuarea cheltuielilor aprobate de către Parlament. Atât încasarea veniturilor cât și efectuarea cheltuielilor se desfășoară pe baza unor proceduri reglementate oficial.

Încheierea și aprobarea contului de execuție bugetară: se referă la întocmirea, de către Ministerul Finanțelor a contului general anual de execuție a bugetului de stat, pe baza dărilor de seamă contabile trimestriale și pentru întregul exercițiu bugetar. Acest cont reflectă situația de echilibru, deficit sau excedent bugetar, după cum veniturile sunt egale cu cheltuielile, sunt mai mici sau mai mari, respectiv.

Controlul execuției bugetului de stat: există mai multe categorii de control bugetar: a) un control politic, exercitat de către Parlament, prin dezbateră și aprobarea proiectului de buget precum și a contului general anual de execuție a bugetului; b) un control jurisdicțional, exercitat de către Curtea de Conturi; c) un control administrativ, efectuat de către organele de specialitate ale Ministerului Finanțelor precum și de către organele proprii de control ale fiecărei instituții publice.

Structura veniturilor și cheltuielilor bugetului de stat în România se prezintă ca în Anexa nr. 2.

22.4. Macro stabilizarea prin politică fiscală

Rolul primordial al statului (în speță, al guvernului) este acela de a asigura echilibrul macroeconomic al sistemului economico-social național. Aceasta înseamnă că guvernul trebuie să intervină, prin pârghii specifice (în cazul nostru, prin pârghii de natură fiscală) atunci când în economie apar dezechilibre. Aceste intervenții sunt menite să creeze și să mențină stabilitatea macroeconomică. În cazul în care intervenția se face în situația apariției unor dezechilibre se spune că intervenția este una de macro stabilizare.

Variabilele esențiale în funcție de care se apreciază echilibrul sau dezechilibrul macroeconomic sunt cererea și oferta agregată (pe piața bunurilor), cererea și oferta de monedă (pe piața monetară), cererea și oferta de muncă (pe piața muncii).

În cazul general, cererea agregată este o funcție descrescătoare de nivelul general al prețurilor iar oferta agregată o funcție crescătoare de cererea agregată. Dacă se notează cu PIB (produsul intern brut): oferta agregată și cu CA: cererea agregată, atunci ecuația echilibrului macroeconomic se poate scrie:

$$CA = C + I + G + X - M \quad \text{unde:}$$

C: consumul sectorului privat

I: investițiile efectuate de către sectorul privat

G: cheltuielile guvernamentale

X: exportul

M: importul

Așa cum se știe, funcția consumului privat depinde de nivelul venitului (sau al PIB) prin intermediul înclinației marginale spre consum, notată cu α : $C = \alpha \cdot \text{PIB} + \bar{C}$, unde \bar{C} se numește consum incompresibil (acel consum privat care se face la venitul nul). Cum $\alpha < 1$ prin definiție, rezultă că curba cererii agregate (în cazul în care I, G, X și M sunt nule) se poate reprezenta ca în Fig. 1:

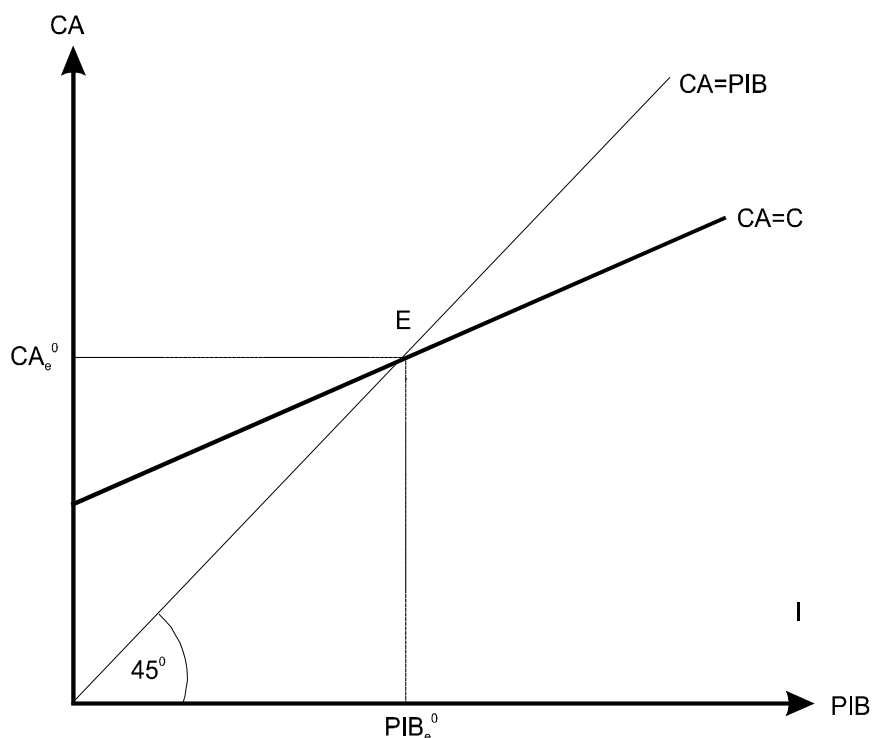


Fig. 1

Dacă PIB_e^0 coincide cu PIB corespunzător ocupării depline a factorilor (forță de muncă și capital) atunci există echilibru macroeconomic. În caz contrar se produc dezechilibre macroeconomice: astfel, dacă notăm cu PIB_{od} venitul de ocupare deplină, atunci în cazul în care $\text{PIB}_e > \text{PIB}_{od}$ se produce inflație, iar în cazul în care $\text{PIB}_e < \text{PIB}_{od}$ se produce șomaj. În ambele situații guvernul trebuie să intervină pentru a restabili echilibrul macroeconomic. Pe cale bugetară (fiscală), guvernul poate interveni fie prin modificarea impozitelor și taxelor (variația veniturilor bugetare concomitent cu variația veniturilor private) fie prin modificarea cheltuielilor guvernamentale. Modul de reechilibrare a economiei prin variația fiscalității (variația lui T) este prezentat grafic în Fig. 2a pentru eliminarea inflației și în Fig. 2b pentru eliminarea șomajului iar modul de reechilibrare prin variația cheltuielilor guvernamentale (variația lui G) este prezentat în Fig. 3a pentru eliminarea inflației și în Fig. 3b pentru eliminarea șomajului:

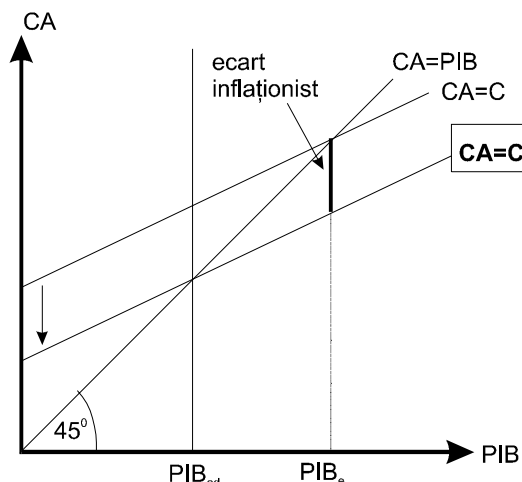


Fig. 2a

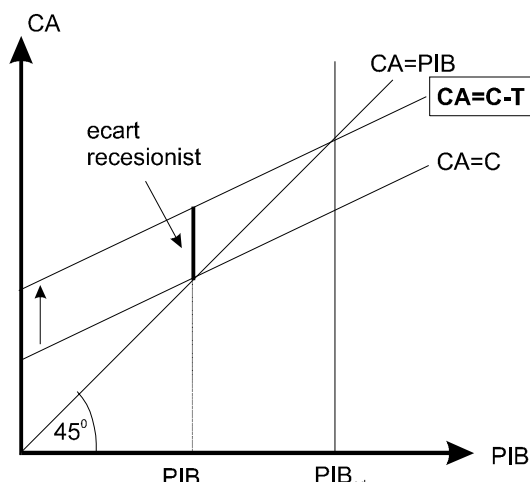


Fig. 2b

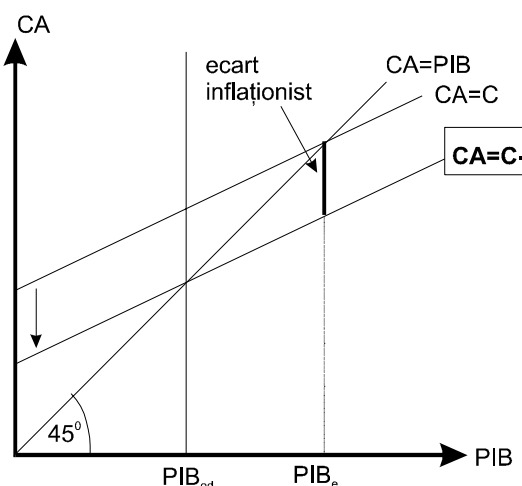


Fig. 3a

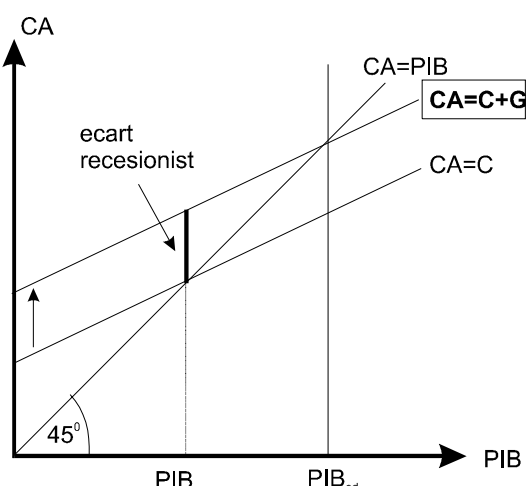


Fig. 3b

Aceste mecanisme de macrostabilizare prin politică fiscală se explică în felul următor: a) în cazul ecartului inflaționist (măsurat între prima bisectoare și dreapta cererii agregate, pe verticală), producția efectivă este mai mare decât producția maxim posibilă (în termeni reali), ceea ce este echivalent cu o supraocupare a factorilor de producție. Pentru a scădea producția până la nivelul ocupării depline este necesară scăderea corespunzătoare a cererii agregate, lucru care se poate obține fie prin creșterea impozitării (creșterea lui T) ceea ce va reduce venitul disponibil la nivelul agenților economici, deci va reduce cererea, fie prin scăderea cheltuielilor guvernamentale, ceea ce va reduce cererea de bunuri de investiții și de consum de către stat, reducând cererea agregată și, ca urmare, oferta agregată; b) în cazul ecartului recesionist, lucrurile se petrec exact invers: producția efectivă este mai mică decât cea maxim posibilă, ca urmare apare o subocupare a factorilor de producție. Pentru a mări producția până la nivelul de ocupare deplină trebuie crescută în mod corespunzător cererea agregată, lucru ce se poate obține fie prin reducerea impozitării (scăderea lui T) ceea ce lasă agenților un venit disponibil mai mare, conducând la creșterea cererii, fie prin creșterea cheltuielilor guvernamentale, ceea ce mărește cererea agregată din partea statului.

Desigur, mecanismele prezentate sunt generale, în realitate lucrurile producându-se diferențiat, în raport de bunurile și serviciile la care se înregistrează ecartul inflaționist sau

recesionist. În plus, cele două pârghii utilizate de stat pentru macrostabilizarea prin politica fiscală nu sunt independente: o variație a cheltuielilor guvernamentale influențează asupra fiscalității: de exemplu, să presupunem că guvernul își mărește cheltuielile guvernamentale pentru a spori cererea agregată în vederea eliminării ecartului recesionist (șomajului). În aceste condiții, bugetul devine deficitar (cheltuieli mai mari decât venituri), deficitul trebuie finanțat pe o cale sau alta. Dacă finanțarea deficitului se face prin împrumut la banca centrală, atunci se produce o injecție monetară în economie, declanșându-se o presiune inflaționistă care, pe de o parte va resorbi șomajul dar, pe de altă parte, va crea un ecart inflaționist. Dacă, dimpotrivă, finanțarea deficitului bugetar se face prin creșterea datoriei publice, această datorie trebuie răscumpărată, prilej cu care trebuie mărite impozitele, adică ceea ce se câștigă prin creșterea cheltuielilor guvernamentale se poate pierde prin creșterea fiscalității. Totuși, așa cum se va arăta într-un paragraf ulterior, chiar în cazul în care întreaga creștere a cheltuielilor guvernamentale ar fi finanțată prin creșterea fiscalității, bugetul tot exercită o influență asupra creșterii economice.

22.5. Stabilizatorii fiscali automați

În condițiile economiei de piață, este preferabil statul minimal, adică situația în care cele mai multe dintre dezechilibrele macroeconomice sunt lăsate să se ajusteze în mod automat, prin simplul joc liber al forțelor pieței.

Un asemenea mecanism, asemănător “mâinii invizibile” din domeniul concurenței economice poate acționa și în cazul macrostabilizării prin instrumentele fiscale. El poartă numele de *stabilizatori fiscali automați* și se referă la faptul că, dacă bugetul este proiectat să funcționeze în condițiile de echilibru la ocupare deplină a factorilor de producție, atunci orice modificare a parametrilor de funcționare a sa va iniția și întreține, atât timp cât este necesar, mecanisme automate de revenire la situația inițială.

Să presupunem un buget care este echilibrat, adică veniturile sunt egale cu cheltuielile, în condițiile ocupării depline. Pot fi două cazuri distincte de apariție a dezechilibrelor din punctul de vedere bugetar, dar care reflectă dezechilibre la nivelul sistemului economic în ansamblu:

a) cheltuielile cresc mai mult decât s-a proiectat; b) veniturile cresc mai mult decât s-a proiectat. Vom analiza cele două situații pe rând:

a) cheltuielile cresc mai mult decât s-a proiectat. În acest caz ele depășesc veniturile, întrucât bugetul s-a proiectat în condiții de echilibru. Dacă cheltuielile devin mai mari decât veniturile, bugetul devine excedentar, ceea ce înseamnă că injecțiile monetare de la buget în economie sunt mai mari decât prelevările monetare ale bugetului din economie. Aceasta înseamnă că, pe sold, masa monetară din economie va crește. Creșterea masei monetare va conduce la creșterea cererii agregate, ceea ce va avea ca rezultat creșterea ofertei agregate, de natură să conducă la creșterea veniturilor bugetare, la aceeași fiscalitate, deci la echilibrarea bugetului. Menționăm că, chiar dacă bugetul a fost proiectat în condiții de echilibru dar pentru un anumit grad de subocupare (de șomaj), reechilibrarea automată tot se va produce, deoarece creșterea cererii agregate conduce la creșterea ocupării, în vederea alinierii ofertei agregate la noua cerere, deci la reducerea șomajului, adică la reducerea cheltuielilor bugetare cu indemnizațiile de șomaj;

b) veniturile bugetare cresc mai mult decât s-a proiectat. În acest caz, prelevările monetare la buget, din cadrul economiei, depășesc injecțiile monetare de la buget spre

economie, ceea ce, pe sold, are ca rezultat scăderea masei monetare existente în economie. Aceasta va conduce la reducerea cererii agregate, ceea ce va avea ca urmare reducerea ofertei agregate, adică reducerea veniturilor bugetare până la nivelul inițial care egala cheltuielile bugetare. Ca și în cazul precedent, reechilibrarea automată se va produce chiar dacă bugetul n-a fost proiectat pentru situația de ocupare deplină a factorilor.

Chestiunea stabilizatorilor fiscali automați trebuie tratată cu prudență, deoarece, în mecanismul prezentat pot interveni (și, în viața reală, intervin) factori și perturbări care fac ca reechilibrarea automată să fie, uneori, periclitată. Totuși, având în vedere că intervențiile discreționare ale guvernului sunt, de obicei, destabilizatoare pe termen scurt, ele având impact stabilizator doar pe termen lung, este de dorit o împletire coerentă între acțiunea stabilizatorilor fiscali automați și acțiunile de intervenție bugetară ale statului.

22.6. Multiplicatorul fiscal

Instrumentele politicii fiscale sunt cele care conduc la variația, pe de o parte a veniturilor bugetului de stat, iar pe de altă parte, a cheltuielilor acestui buget. Multiplicatorul fiscal acționează în legătură cu instrumentele de politică fiscală care sunt de natura impozitării.

Multiplicatorul fiscal exprimă creșterea venitului (deci a producției) care decurge dintr-o scădere cu o unitate a impozitării (coeficientului de fiscalitate), adică $m_f = \frac{dy}{dt}$ unde cu m_f s-a notat multiplicatorul fiscal, cu dy s-a notat variația absolută a venitului (PIB) iar cu dt s-a notat variația absolută a impozitării (presiunii fiscale). Formula de calcul a multiplicatorului fiscal se determină astfel:

$$y = c[y - t(y)] + i + g \rightarrow \frac{dy}{dt} = -\frac{c}{1-c} \rightarrow dy = m_f \cdot dt, \text{ deci multiplicatorul}$$

fiscal este $m_f = -\frac{c}{1-c} = -\frac{c}{s}$ unde, c : înclinația marginală spre consum iar s : înclinația marginală spre economisire. Rezultă următoarele concluzii cu privire la multiplicatorul fiscal: 1) este negativ, ceea ce indică o dinamică inversă a PIB față de coeficientul presiunii fiscale: când presiunea fiscală crește PIB scade și invers. Acest lucru a condus la cunoscuta curbă Laffer, care modelează relația dintre dinamica venitului bugetar și dinamica presiunii fiscale: venitul bugetar crește pe măsura creșterii presiunii fiscale dar, la un moment dat, creșterea în continuare a presiunii fiscale are drept rezultat scăderea venitului bugetar, deoarece creșterea fiscalității a dus la scăderea venitului (PIB) la care se aplică această fiscalitate datorită descurajării muncii și a afacerilor de către creșterea fiscalității (Fig. 4):

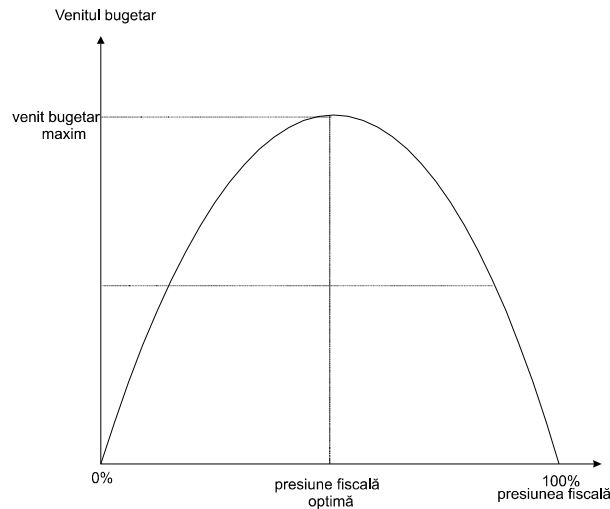


Fig. 4

2) este mai mic, în valoare absolută, decât multiplicatorul investiției ($m_i = \frac{1}{s}$) deoarece $c < 1$. Aceasta înseamnă că efectul folosirii instrumentului fiscal “multiplicatorul fiscal” este mai mic decât efectul folosirii instrumentului fiscal “multiplicatorul investițiilor autonome”. Explicația constă în faptul că, atunci când se modifică investițiile, această modificare se regăsește în întregime în modificarea cererii agregate, deci a PIB, în timp ce modificarea fiscalității se regăsește doar parțial în modificarea cererii, deoarece o parte din modificarea venitului aferent se transformă în modificarea economisirii.

22.7. Multiplicatorul cheltuielilor publice

Cea de-a doua componentă a mecanismului bugetar o constituie cheltuielile publice (într-un sens mai restrâns, cheltuielile bugetare), prin instrumentele care conduc la variația acestor cheltuieli.

Instrumentele care conduc la variația cheltuielilor guvernamentale se referă chiar la clasificarea acestor cheltuieli. Astfel, există: **a) după rolul avut:** 1) cheltuieli reale (negative): reprezintă un consum de venit național care nu are ca urmare o creare de venit național; 2) cheltuieli economice (pozitive): reprezintă un consum de venit național care are ca urmare o creare de venit național; **b) după natura cheltuielilor:** 1) cheltuieli curente (de funcționare); 2) cheltuieli de transfer; 3) cheltuieli de investiții; **c) după conținut:** 1) cheltuieli materiale; 2) cheltuieli de personal; **d) după caracter:** 1) cheltuieli ordinare (permanente); 2) cheltuieli extraordinare (excepționale, cu caracter accidental); **e) după natura juridică:** 1) cheltuieli cu titlu definitiv; 2) cheltuieli cu caracter temporar.

Instituțiile specializate ale ONU grupează cheltuielile bugetare după două criterii: **1) criteriul funcțional:** a) servicii publice; b) educație; c) apărare; d) sănătate; e) acțiuni economice; f) servicii comunale; g) alte cheltuieli; **2) criteriul economic:** a) cheltuieli ce reprezintă consum definitiv de venit național; b) dobânzi aferente datoriei publice; c) subvenții de exploatare și alte transferuri curente; d) formarea brută a capitalului; e) achiziții de terenuri și active necorporale; f) transferuri de capital.

Efectul cheltuielilor guvernamentale asupra PIB se regăsește în **multiplicatorul cheltuielilor**. Acesta arată cu câte unități se modifică PIB atunci când cheltuielile

guvernamentale se modifică cu o unitate. Modul de calcul al acestui indicator este asemănător cu cel al multiplicatorului fiscal, numai că, de data aceasta, diferențierea ecuației de echilibru macroeconomic se va face în raport de g și nu în raport de t :

$$y = c[y - t(y)] + i + g \rightarrow \frac{dy}{dg} = \frac{1}{1 - c} = \frac{1}{s} \rightarrow dy = m_g \cdot dg \quad \text{unde } m_g \text{ este multiplicatorul}$$

cheltuielilor guvernamentale, deci $m_g = \frac{dy}{dg}$. Având în vedere faptul că, în ecuația echilibrului

macroeconomic, componentele cererii agregate sunt: investițiile private (considerate autonome, adică independente de venit), consumul privat, cheltuielile guvernamentale propriuzise și soldul balanței comerciale, se poate calcula un multiplicator generalizat al cheltuielilor (care pot fi fie investițiile autonome, fie cheltuielile bugetare, fie exportul) care va avea aceeași relație de calcul ca și cea determinată mai sus, ceea ce înseamnă că, indiferent ce componentă a cererii agregate va fi stimulată de către stat, efectul asupra variației PIB va fi același. De exemplu, modul de determinare a efectului multiplicativ al investiției autonome este cel din Fig. 5:

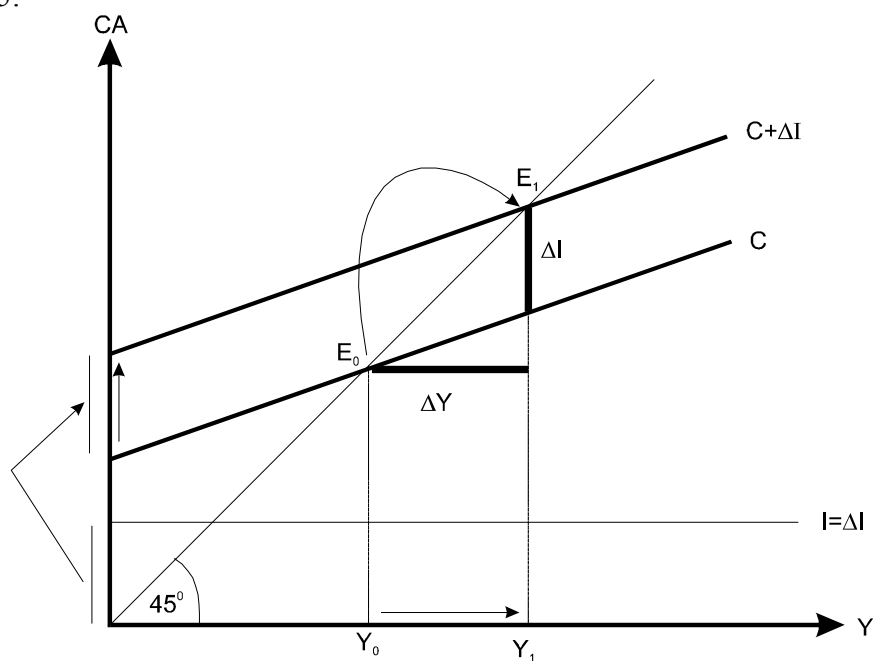


Fig. 5

Aplicând relația de mai sus privind multiplicatorul cheltuielilor guvernamentale, dar ținând seama că, de data aceasta, este vorba despre investițiile autonome,

rezultă: $m_i = \frac{dy}{di}$. Cum, din Fig. 5, rezultă că $dy > di$, multiplicatorul investiției autonome va

fi supraunitar, arătând cu câte unități va crește venitul (PIB) atunci când investiția autonomă crește cu o unitate. Folosirea investiției autonome ca variabilă ținând de cheltuielile guvernamentale se bazează pe faptul că numai statul își poate permite să efectueze investiții indiferent de nivelul venitului.

22.8. Multiplicatorul bugetului echilibrat

Pentru a determina influența totală a variației cheltuielilor guvernamentale și a fiscalității asupra PIB, cei doi multiplicatori (multiplicatorul fiscal și multiplicatorul cheltuielilor guvernamentale), vor fi însumați, adică se poate scrie:

$$m_e = m_f + m_g \rightarrow dy = m_f \cdot dt + m_g \cdot dg \rightarrow dy = -\frac{c}{s} \cdot dt + \frac{1}{s} \cdot dg.$$

Se pune problema ce se întâmplă atunci când variația fiscalității urmează variația cheltuielilor guvernamentale, adică atunci când creșterea (sau scăderea) cheltuielilor guvernamentale este însoțită, în aceeași măsură cantitativă, de creșterea (sau scăderea) fiscalității. Această situație se poate produce atunci când guvernul este nevoit să crească cheltuielile guvernamentale dar nu are surse de acoperire a deficitului bugetar astfel creat, așa încât va căuta să sporească și fiscalitatea așa încât deficitul bugetar să fie acoperit integral de această sporire a veniturilor la buget. Cu alte cuvinte, atunci când statul dorește să stimuleze creșterea PIB prin creșterea cheltuielilor guvernamentale dar finanțează această creștere prin prelevarea de venituri mai mari la buget prin intermediul creșterii presiunii fiscale. Mai sus, atât în cazul multiplicatorului fiscal cât și în cazul cheltuielilor guvernamentale, am considerat că celelalte condiții (cheltuielile guvernamentale în cazul multiplicatorului fiscal, respectiv fiscalitatea în cazul multiplicatorului cheltuielilor) rămân constante. La prima vedere ar părea că cele două acțiuni se anulează reciproc: creșterea cererii agregate determinată de creșterea cheltuielilor guvernamentale este anulată de scăderea cererii agregate determinată de creșterea fiscalității destinată acoperirii deficitului bugetar apărut și invers. Aceasta este problema ***multiplicatorului bugetului echilibrat***. Să determinăm acest multiplicator. Pentru aceasta vom considera că se modifică simultan și fiscalitatea și cheltuielile guvernamentale, dar în măsură egală, adică $dt = dg$. Deci, dacă notăm cu m_e multiplicatorul bugetului echilibrat, atunci se poate scrie:

$$dy = -\frac{c}{s} \cdot dt + \frac{1}{s} \cdot dg = \frac{1-c}{s} \cdot dg = dg \rightarrow \frac{dy}{dg} = \frac{dy}{dt} = 1.$$

Așadar, un buget echilibrat nu este neutru în raport cu PIB ci îl influențează în aceeași măsură în care se modifică cheltuielile guvernamentale sau fiscalitatea. Această concluzie este foarte importantă pentru proiectarea politicii guvernamentale, deoarece arată că, chiar în condițiile unui buget echilibrat, fără a se efectua injecții monetare (prin intermediul împrumutului de stat), oferta poate fi influențată și anume exact în măsura creșterii bugetului. Acesta este motivul metodologic pentru care bugetul este întocmit întotdeauna nu pe sold, ci cu întreaga valoare a veniturilor și cheltuielilor.

22.9. Modelarea politicii fiscale. Curba IS

Modelarea politicii fiscale se face prin intermediul curbei IS (investment-saving). Ea corelează variabile economice cum sunt investițiile, economisirea, rata de impozitare și cheltuielile guvernamentale, asigurând, de fapt, egalitatea dintre sumele monetare care ies din circuitul economic și sumele monetare care intră în acest circuit. Fie ecuația echilibrului macroeconomic pe piața bunurilor și serviciilor: $Y = C + I + G$. Consumul este o funcție de venitul disponibil y_d . Venitul disponibil este diferența dintre venitul primit de către agentul economic și impozitul pe venit plătit către bugetul de stat: $y_d = y - t(y)$, unde cu $t(y)$ s-a notat

funcția impozitului, care este o funcție crescătoare de venit, adică $t'_y > 0$. În plus, rata de impozitare (presiunea fiscală) nu poate crește mai repede decât venitul, adică $t'_y < 1$, ceea ce revine la a spune că rata marginală de impozitare este subunitară. Deci, se poate scrie $C = C[y - t(y)]$. La rândul lor, investițiile sectorului privat depind de rata dobânzii, notată cu r și anume în mod invers proporțional, adică: $I = I(r)$, cu $I'_r < 0$. Cheltuielile guvernamentale sunt considerate, deocamdată, constante sau exogene, autonome, adică derivata lui G în raport de rata dobânzii sau de oricare altă variabilă economică de comandă, este nulă. Atunci ecuația echilibrului macroeconomic pe piața bunurilor și serviciilor se poate scrie astfel:

$$y = c[y - t(y)] + i(r) + g$$

Modelul IS este menit să găsească condițiile în care, pe piața bunurilor și serviciilor, investițiile sectorului privat sunt egale cu economisirea sectorului privat, adică să respecte relația fundamentală a teoriei keynesiene $I=S$ (investițiile ex ante să fie egale cu economisirea ex post). Ecuația stabilită mai sus pune în relație venitul național (sau PIB) cu rata dobânzii: $y = f(r)$, aceasta fiind chiar relația funcțională a curbei IS. Pentru a determina dacă curba IS este crescătoare sau descrescătoare în raport cu rata dobânzii, vom diferenția relația de mai sus:

$$dy = c'(1 - t'_y) \cdot dy + i'_r \cdot dr, \text{ de unde } dy \cdot [1 - c'(1 - t'_y)] = i'_r \cdot dr, \text{ de unde:}$$

$$\frac{dy}{dr} = \frac{i'_r}{1 - c'(1 - t'_y)}$$

Cum c' reprezintă chiar înclinația marginală spre consum, care este pozitivă și subunitară, rezultă imediat că numitorul este pozitiv, numărătorul este negativ prin definiție, deci semnul primei derivate este negativ, adică curba IS este descrescătoare în raport cu rata dobânzii. În fond, ceea ce cere egalitatea lui Keynes, $I=S$ este ca orice retragere de monedă din economie (reprezentată de economisire - S) să fie compensată de injecțiile monetare în economie (reprezentate prin investițiile sectorului privat - I). Dar, din economie retragerile de masă monetară nu se fac numai prin intermediul economisirii ci și prin intermediul impozitărilor (t), iar injecțiile monetare nu se fac numai prin investițiile private ci și prin intermediul cheltuielilor guvernamentale. Așadar, ecuația de echilibru macroeconomic pe piața bunurilor și serviciilor trebuie completată astfel: $i + g = s + t$. Ținând seama de ecuația funcției de consum, a funcției de economisire și a funcției de investiții, se poate reprezenta grafic curba funcției IS, urmărind respectarea permanentă a condiției de echilibru $i+g=s+t$. Pentru facilitarea urmăririi mecanismului de corelare între curbele funcțiilor enumerate mai sus, vom folosi un sistem de axe de coordonate rectangulare cu patru cadrane, în care în primul cadran vom reprezenta curba IS, în cadranul II vom reprezenta curba funcției de investiții, în cadranul III condiția de echilibru macroeconomic pe piața bunurilor și serviciilor iar în cadranul IV va fi reprezentată curba funcției de investiții. Pe axele de coordonate vom măsura următoarele mărimi: pe verticală în sus - rata dobânzii, pe verticală în jos - $s+t$, pe orizontală spre dreapta - venitul, iar pe orizontală spre stânga - $i+g$. Evident, pentru a exprima egalitatea dintre injecțiile monetare și retragerile monetare de pe piața bunurilor și serviciilor, vom folosi prima bisectoare în cadranul III. Graficul funcției IS este reprezentat în Fig. 6:

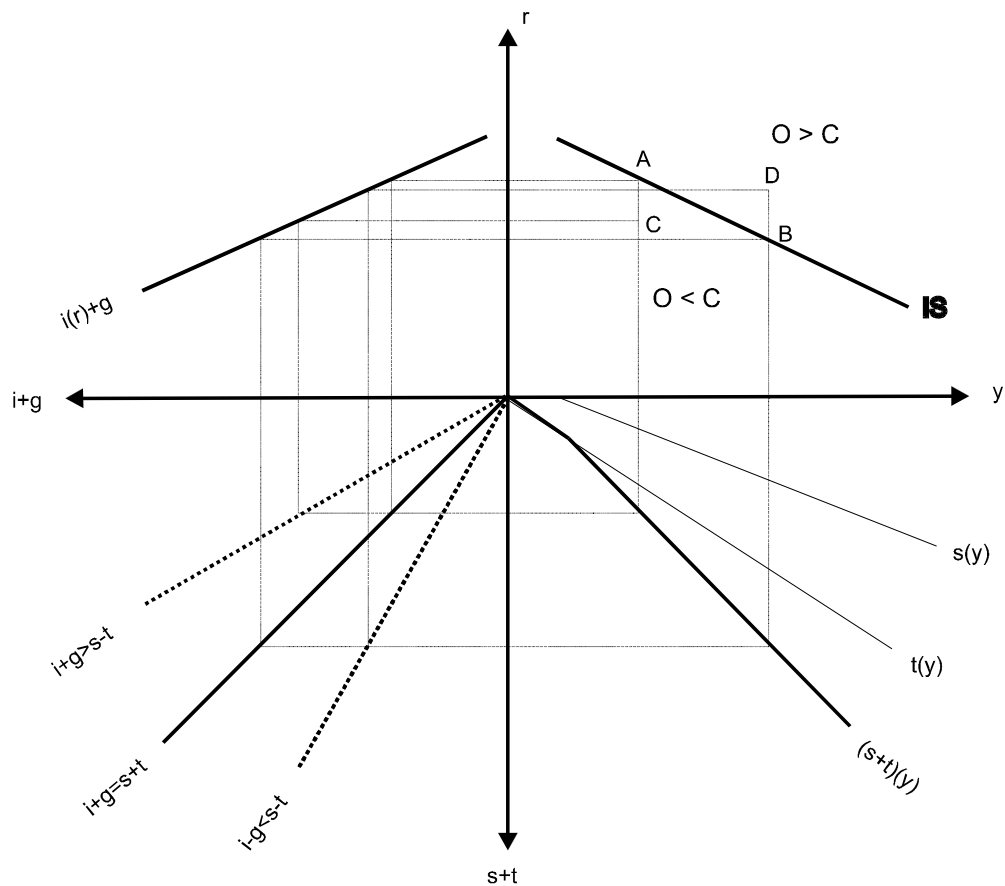


Fig. 6

Se observă că punctele situate pe curba IS realizează tot timpul egalitatea dintre $i+g$ și $s+t$. Dacă $i+g > s+t$, atunci ne situăm într-un punct aflat sub curba IS, ceea ce semnifică o cerere de bunuri și servicii mai mare decât oferta de bunuri și servicii (punctul C), iar dacă $i+g < s+t$, atunci ne situăm într-un punct aflat deasupra curbei IS, ceea ce semnifică o ofertă de bunuri și servicii mai mare decât cererea de bunuri și servicii (punctul D).

Așadar, o creștere a cheltuielilor guvernamentale va conduce la un excedent al cererii de bunuri și servicii față de oferta similară iar o scădere a lor va avea ca rezultat realizarea unui excedent al ofertei de bunuri și servicii față de cererea similară. La fel, o creștere a fiscalității (mărirea impozitelor și taxelor) va conduce la un excedent al ofertei de bunuri și servicii față de cererea similară iar o reducere a fiscalității va realiza un deficit al ofertei de bunuri și servicii față de cererea corespunzătoare. Aceste rezultate sunt reprezentate grafic în Fig. 7 (Fig. 7a: efectele modificării cheltuielilor guvernamentale asupra curbei IS; Fig. 7b: efectele modificării impozitării asupra curbei IS):

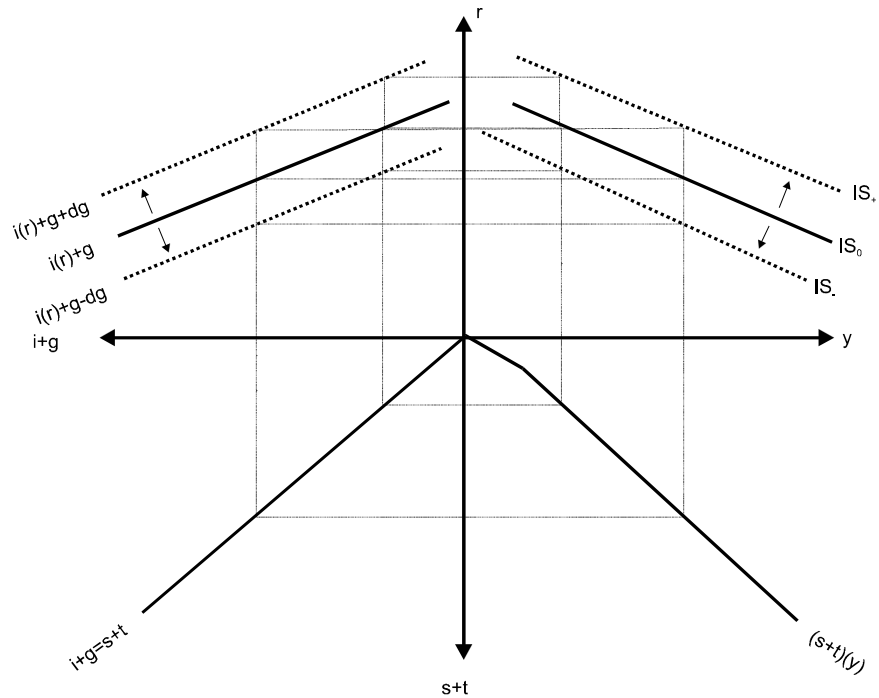


Fig. 7a

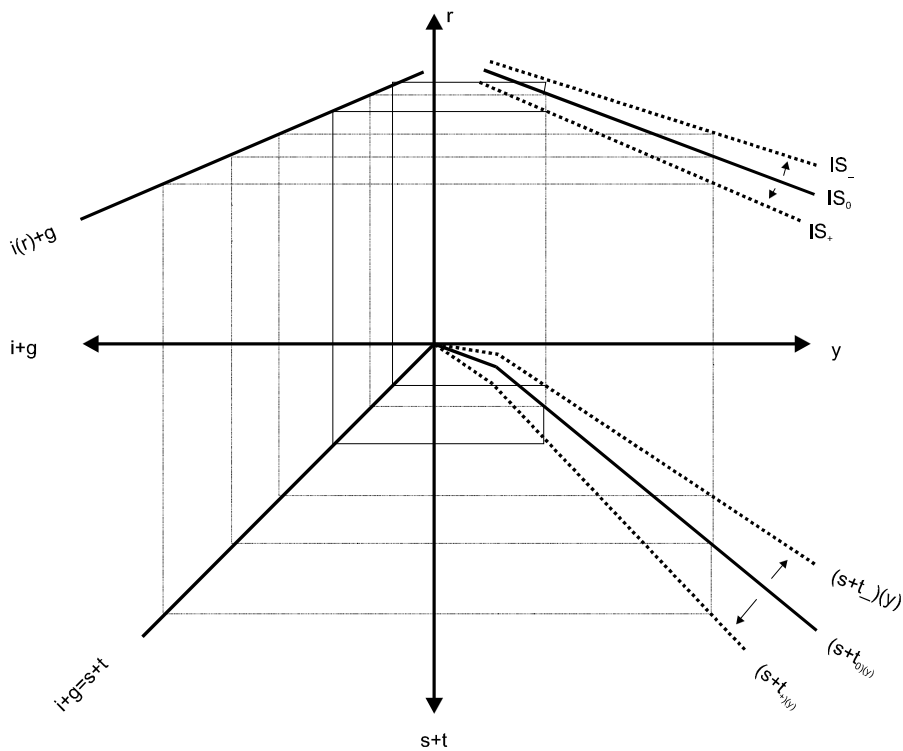


Fig. 7b

Prin urmare, curba IS modelează tocmai politica fiscală, modificarea cheltuielilor guvernamentale, respectiv a impozitării conducând la deplasarea curbei IS, adică la stabilirea echilibrului macroeconomic pe o altă poziție a raportului dintre cererea și oferta globală pe piața bunurilor și serviciilor.

22.10. Politica fiscală și efectul de crowding-out

Investițiile pot fi atât private cât și guvernamentale (publice). Vom asimila, în cele ce urmează, investițiile guvernamentale cu cheltuielile guvernamentale. Dacă se pornește de la un buget echilibrat (în care veniturile bugetare sunt egale cu cheltuielile bugetare), atunci orice creștere a cheltuielilor guvernamentale (bugetare) va crea un deficit bugetar care trebuie acoperit (finanțat). Există două căi principale (interne) de finanțare a deficitului bugetar: a) prin apel la banca centrală, cale de finanțare de tip inflaționist, deoarece banca centrală realizează emisiune monetară sau, în orice caz, o injecție monetară în economie; b) prin împrumut public la agenți economici financiari (bănci comerciale) sau nefinanciari. Această a doua cale de finanțare a deficitului bugetar este neinflaționistă, deoarece nu se creează masă monetară suplimentară ci doar se redistribuie masa monetară deja existentă.

Oricare ar fi calea de finanțare a deficitului bugetar, ea se soldează cu o creștere a cererii de monedă din partea guvernului. Această creștere a cererii de monedă are drept urmare creșterea ratei dobânzii, având în vedere faptul că cererea de monedă este o curbă descrescătoare de rata dobânzii, în timp ce oferta de monedă este o curbă rigidă în raport cu rata dobânzii (Fig. 8):

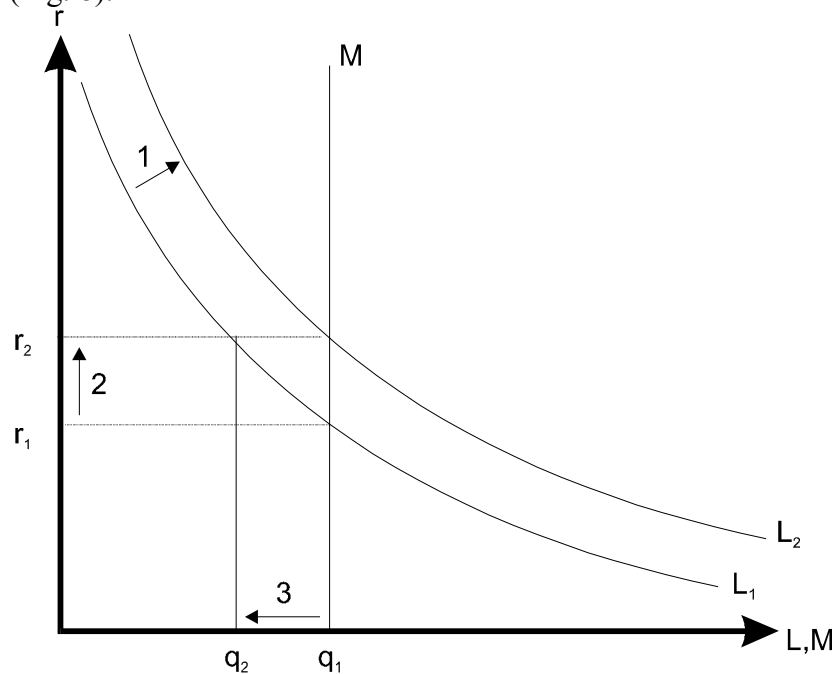


Fig. 8

Așadar creșterea cererii de monedă în urma împrumutului public (de la L_1 la L_2) conduce la creșterea ratei dobânzii active de la r_1 la r_2 , ceea ce face ca, la un comportament monetar nemodificat al agenților economici din sectorul privat (adică L_1) acest sector să solicite mai puține credite bancare (această cantitate scade de la q_1 la q_2). Această scădere a solicitărilor de credite echivalează cu “alungarea”, de către sectorul public, a sectorului privat de pe piața financiară și a creditului (adică fenomenul de evicțiune sau crowding-out).

Descrierea grafică a fenomenului de crowding-out în acest caz este cea din Fig. 9.

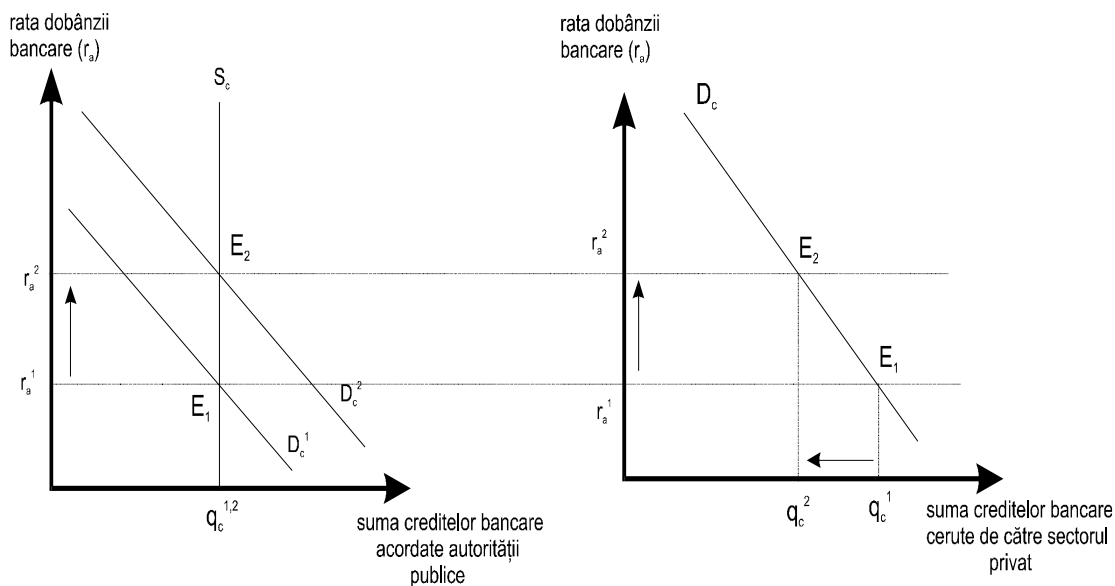


Fig. 9

O altă consecință a finanțării deficitului bugetar, deci a cheltuielilor guvernamentale peste veniturile bugetare, este, tot în contextul fenomenului de crowding-out, aceea a scăderii ofertei de monedă din partea băncilor comerciale, pe care acestea o pot pune la dispoziția sectorului privat pentru acordarea de credite bancare. Această scădere a ofertei de monedă (mai exact spus, a rezervei monetare a băncilor comerciale) este explicată prin faptul că împrumutul public guvernamental lasă băncile comerciale (și pe orice deținător de masă monetară din economie) cu disponibilități mai mici pentru a fi acordate sectorului privat. Acest al doilea efect al datoriei publice (pe lângă cel al creșterii ratei dobânzii active) este reprezentat grafic în Fig. 10:

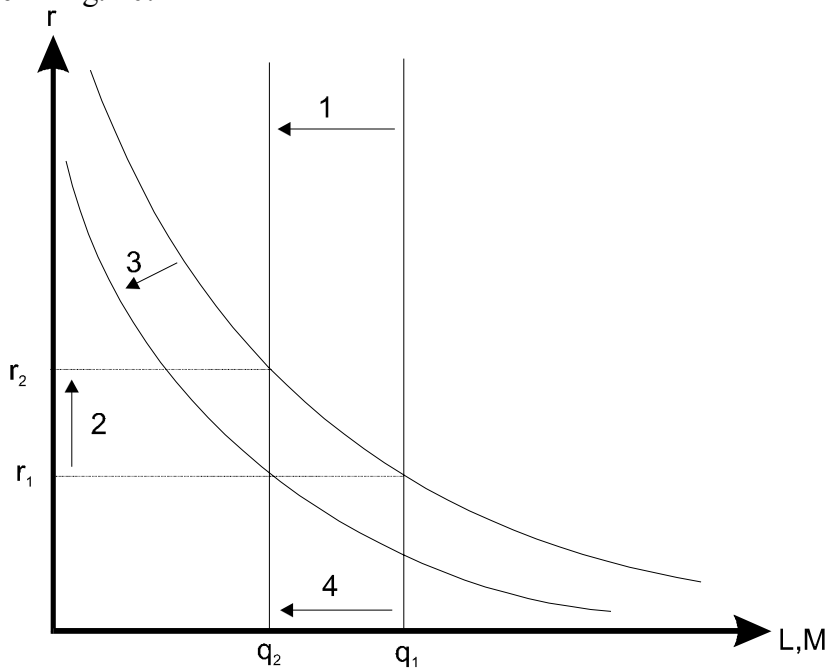


Fig. 10

Descrierea grafică a fenomenului de crowding-out în acest caz este cea din Fig. 11.

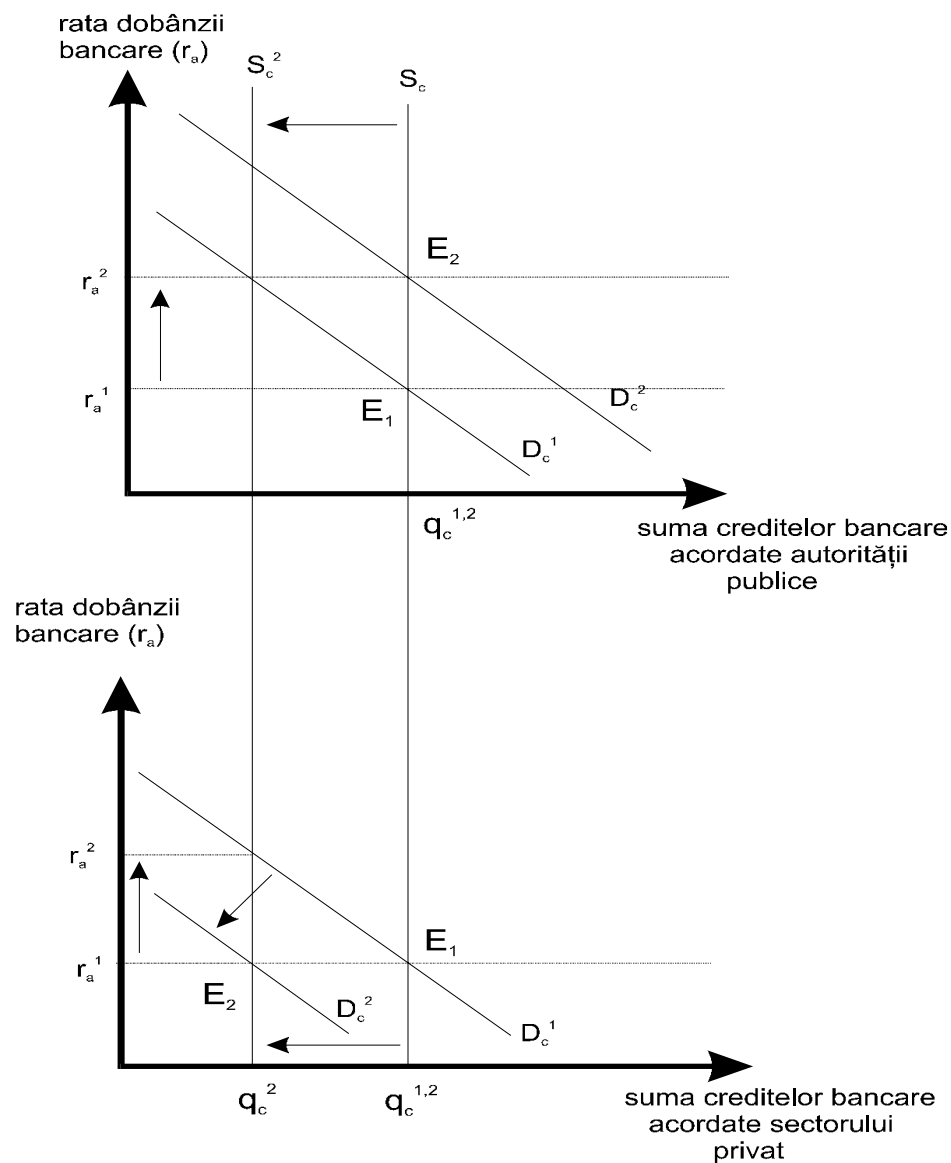


Fig. 11

Fenomenul de crowding-out reprezintă un efect advers al politicii fiscale, efect care trebuie cuantificat și prognozat cu multă atenție, deoarece scopul politicii fiscale, de a încuraja economia reală, poate fi perturbat sau, oricum, redus, prin intermediul acestui fenomen.

Cuvinte cheie:

- ◆ politica fiscală
- ◆ impozitele și taxele
- ◆ prelevările obligatorii

- ◆ cheltuieli guvernamentale
- ◆ bugetul
- ◆ echilibrul macroeconomic
- ◆ multiplicatorul fiscal, cheltuielilor publice, bugetului echilibrat
- ◆ modelul islm
- ◆ crowding-out

Studiu de caz:

Instrumentele politicii fiscale în România: particularități și perspective

Teme de seminar:

1. Explicați modelul de reechilibrare a economiei prin variația fiscalității
2. Discutați clasificarea cheltuielilor guvernamentale și efectul acestora asupra PIB
3. Multiplicatorul bugetului echilibrat

Bibliografie:

Basno C., Dardac N., *Monedă, credit, bănci*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 1995
 Basno C., Dardac N., *Integrarea monetară bancară europeană*, Editura Didactică și pedagogică, București 1999
 Cerna S., *Sistemul monetar și politica monetară*, Editura Enciclopedică, București, 1996
 Kirițescu C., *Moneda. Mică enciclopedie*, Editura Științifică și Enciclopedică, 1982
 Marin G., *De la Roma la Amsterdam via Maastricht*, Editura Independența Economică, Brăila 1999.

Cap. 23 DEZVOLTAREA ECONOMICO – SOCIALĂ. BUNĂSTARE ȘI SĂRĂCIE. DEZVOLTAREA DURABILĂ.

23.1. Dezvoltarea economico – socială

Dezvoltarea economică este o permanență a societății umane. Deși a fost abordat și analizat de știința economică în diferite forme concrete și sub diferite denumiri (creștere, dezvoltare, dezvoltare durabilă), fenomenul ca atare a fost amplu analizat, cu precădere în a doua jumătate a secolului XX. Dar începuturile teoriilor despre dezvoltare coincid cu începuturile științei economice. “Francezii cresc prea repede”, afirma *William Petty* în 1676. La acel moment, *Petty* nu era preocupat doar de creșterea cifrelor referitoare la economie, a veniturilor, ci aborda mai larg problematica dezvoltării, fiind interesat chiar de aspecte ca standardul de viață și estimarea venitului național. Preocupări privind dezvoltarea pot fi identificate în operele economice ale lui *Francois Quesnay*, *Antoine Lavoisier*, și chiar în opera fundamentală a lui *Adam Smith* - “Bogăția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei”.

La sfârșitul anilor '30, economistul englez *Harrod* introduce noțiunea de creștere economică. Aceasta va domina lucrările de specialitate vreme de peste 30 de ani, fiind considerată obiectivul principal pe care trebuie să-l aibă în vedere, atât știința economică, cât și politicile economice. După *Keynes*, care își elaborează teoriile macroeconomice în timpul și după marea criză economică din 1929-1933, urmează alți mari specialiști care nu numai că cercetează în profunzime cauzele creșterii economice, dar elaborează modele complexe ce au rolul de a clarifica și supune realitatea economică. După anii '60, termenul de creștere economică este înlocuit cu cel de dezvoltare. Noțiune mai complexă, ce include și aspecte calitative pe lângă cele cantitative luate în considerare în aprecierea creșterii economice, presupunând și schimbări de structură ale economiei (pe ramuri, subramuri, etc.) dezvoltarea se dovedește un obiectiv ceva mai greu de atins. După nici 20 de ani, noțiunea devine și ea incompletă în comparație cu nevoile tot mai complexe pe care societatea umană le crează, le identifică și încearcă să le satisfacă. Așa se ajunge la începutul anilor '90 la dezvoltarea durabilă, care în prezent constituie obiectivul prioritar la nivel național și internațional.

Dezvoltarea economică are loc atunci când bunăstarea economică a oamenilor unei țări crește pe o perioadă lungă. Starea dezvoltării economice se poate măsura printr-o varietate de indicatori economici, incluzând în primul rând PNB real pe cap de locuitor, dar și alți indicatori ca sănătatea, alfabetizarea și longevitatea.⁶⁸

Prin urmare, deși există o strânsă legătură între creșterea economică și dezvoltare, conceptele sunt diferite, iar diferențele constau în principal în următoarele elemente⁶⁹:

➤ Creșterea economică are în vedere doar produsul național brut pe cap de locuitor (sau alt indicator similar), ignorând chestiunile legate de *distribuția* acestuia între indivizi. Este posibil ca o țară să înregistreze o creștere a produsului

⁶⁸ Rudiger Dornbush, Stanley Fisher, “Macroeconomia”, Editura Sedona, Timișoara, 1997, p.568

⁶⁹ Amartya Sen, “The Concept of Development”, Handbook of Development Economics, vol.1, Edited by Hollis Chenery and T. N. Srinivasan, Elsevier, 1995, p. 13

național brut pe locuitor simultan cu o accentuare a inegalității distribuției acestuia, ceea ce înseamnă o îmbogățire a celor bogați și o sărăcire a celor săraci, situație ce nu poate fi caracterizată drept dezvoltare economică. În general însă, creșterea produsului național brut pe locuitor se materializează în creșterea nivelului de trai, a indicatorilor calitativi legați de acesta.

➤ Un alt punct în care se manifestă diferențele între creșterea economică și dezvoltare este abordarea *externalităților și a bunurilor ce rămân în afara tranzacțiilor de piață* (de exemplu, autoconsumul). PNB este un indicator economic ce nu ia în calcul costurile poluării sau ale deteriorării mediului ambiant implicate uneori de creșterea economică. De exemplu, o sporire a PNB obținută prin creșterea exporturilor de cherestea, prin despăduriri masive nu permite menținerea tendinței ascendente pe termen lung, necesară în dezvoltarea economică.

➤ Este recunoscut faptul că în calculul PNB există probleme mari legate de *asigurarea comparabilității internaționale a datelor*, ceea ce poate duce la ierarhii oarecum inexacte. Este vorba de diferențele ce se înregistrează între prețurile bunurilor în diferite colțuri ale lumii, dincolo de problemele legate de cursul de schimb între monedele naționale. Prin luarea în calcul a unui complex de indicatori, teoreticienii dezvoltării diminuează relativitatea analizelor respective.

➤ PNB pe cap de locuitor reflectă doar *venitul* obținut de o persoană în perioada respectivă. Pentru a analiza standardul de viață este nevoie de o viziune mult mai completă. De exemplu, speranța de viață este un aspect ce lipsește cu desăvârșire din problematica creșterii economice.

Dezvoltarea economico – socială a fiecărei țări s-a realizat în condiții istorice specifice, ceea ce a dus la evoluții și rezultate mult diferite. Economisții au fost preocupați multă vreme de găsirea mecanismelor ce generează ritmuri de dezvoltare diferite și acestea au mers de la considerații climatice până la explicații religioase. Dintre teoriile moderne asupra dezvoltării, a ritmurilor și decalajelor implicate, cele mai relevante sunt următoarele: teoria “decolării”; ipoteza rămânării în urmă și a convergenței; teoria creșterii echilibrate⁷⁰.

Teoria decolării pornește de la ideea că dezvoltarea economică este un proces ce se desfășoară în etape, iar una dintre ele este numită decolare. Părintele acestei teorii este *W.W. Rostow*, care în cartea sa “Stadiile creșterii economice” publicată în 1960 (perioada justifică și suprapunerea celor doi termeni dezvoltare – creștere) elabora o teorie bazată pe identificarea a cinci asemenea stadii⁷¹:

- a. societatea tradițională, în care fidelitatea față de sisteme economice și obiceiuri tradiționale implică o producție redusă și constantă;
- b. stadiul apariției precondițiilor pentru “decolare”. Acest stadiu este o perioadă de tranziție, în care sistemele tradiționale sunt depășite și economia devine capabilă să exploateze rezultatele tehnologiei și științei moderne;
- c. decolarea: reprezintă punctul în care sunt depășite piedicile societății tradiționale și creșterea devine un element firesc al economiei. Aceasta începe să genereze propriile investiții și îmbunătățiri tehnologice cu rate suficient de ridicate pentru a permite procesului de dezvoltare să se auto – susțină.

⁷⁰ Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, “Economie politică”, Editura Teora, București, 2000, p.840

⁷¹ Graham Bannock, R.E. Baxter, Evan Davis, “Dictionary of Economics”, Penguin Books 1992, p. 128

d. drumul către maturitate: este o etapă de mare complexitate a economiei, în care apar noi industrii în afara celor care au generat “decolarea”, iar cele mai moderne rezultate ale cercetării sunt absorbite și utilizate eficient;

e. consumul de masă: este considerat punctul terminus al procesului de dezvoltare.

Teoria decolării este construită prin analogia cu avionul, care poate decola numai după ce atinge o anumită viteză. La fel, economia poate intra în faza dezvoltării doar după ce depășește anumite piedici legate de sistemele tradiționale. Statele lumii au atins acest punct în perioade diferite. Teoria este pesimistă, având în vedere că nu prevede reducerea decalajelor actuale între Nordul dezvoltat și Sudul subdezvoltat: țările dezvoltate cresc economic și social cu o viteză din ce în ce mai mare, în timp ce altele se dovedesc incapabile să pornească măcar pe acest drum al dezvoltării.

Ipoteza rămânerii în urmă și a convergenței are în vedere un avantaj fundamental de care beneficiază actualele state subdezvoltate comparativ cu cele dezvoltate. În actuala etapă de dezvoltare ele pot folosi capitalul, tehnologia și cunoștințele deja dobândite de cei aflați în alte etape, mai avansate de dezvoltare. Aceasta poate favoriza ritmuri mult mai ridicate de creștere economică, ce vor permite convergența spre așa numita frontieră tehnologică.

Teoria creșterii echilibrate îl are ca principal reprezentant pe *Simon Kuznetz*, laureat al premiului Nobel pentru economie. Adept așa cum declara el însuși al unei metode ce merge “de la măsură la estimare, la clasificare, la explicație, la speculații”⁷², acesta analizează trecutul economic a 13 state avansate de-a lungul ultimilor 200 de ani și ajunge la concluzia că procesul creșterii economice s-a desfășurat într-un ritm aproximativ constant, fără modificări semnificative. Potrivit acestei teorii, fiecare stat își urmează propriul ritm de dezvoltare, ceea ce implică menținerea decalajelor actuale, diferențele – sau ierarhiile – fiind relativ constante. Datele statistice par să îi dea dreptate lui *Kuznetz* (acestea au stat în fapt la baza teoriei lui).

Dacă specialiștii în economie nu pot să-și exprime cel puțin deocamdată o opțiune fermă asupra teoriilor ce explică ritmurile de dezvoltare și decalajele economice, ei încearcă să rezolve măcar problematica măsurării dezvoltării economice. Astfel, până nu de mult, conceptul de dezvoltare acoperea în exclusivitate dezvoltarea economică și expresia sa cea mai generală era PIB/locuitor sau PNB/locuitor. În contextul creșterii semnificative a gradului de complexitate a sistemelor sociale, acesta devine insuficient. Motivele sunt legate pe de o parte de modul de repartitie a bogăției în interiorul unei țări - există țări care din punct de vedere al PIB/locuitor se situează în categoria țărilor bogate, dar repartitia extrem de polarizată a resurselor economice duce la o pondere mare a populației sărace - și pe de altă parte de sistemul nevoilor. Fenomenul de multiplicare și diversificare a nevoilor este unanim recunoscut. Pe lângă consumul de bunuri economice, nivelul de trai al unui individ sau al unei societăți se poate caracteriza cu ajutorul unui set de indicatori de factură socială. Aceștia se referă la următoarele domenii⁷³:

⁷² Michel Beaud; Gilles Dostaler, “Gândirea economică după Keynes”, Eurosong & Book, 2000, p. 323

⁷³ Niță Dobrotă (coordonator), “Economie politică”, Editura Economică, 1995, p.496

1. SĂNĂTATE	
Durata medie a vieții	- Speranța de viață - Rata mortalității prenatale
2. EDUCAȚIE ȘI ȘTIINȚA DE CARTE	
Utilizarea facilităților pentru educație	
Știința de carte	- Nivel de pregătire - Educația adultului - Rata analfabetismului
3. STAREA DE SĂNĂTATE	- Afecțiuni de scurtă durată - Afecțiuni de lungă durată
4. OCUPAREA ȘI CONDIȚIILE DE MUNCĂ	
Posibilități de ocupare	- Rata șomajului - Munca cu timp parțial (involuntar)
Condițiile de muncă	- Timpul de transport la locul de muncă - Numărul mediu al orelor de muncă - Concedii anuale plătite - Câștiguri medii
5. TIMPUL LIBER	
Utilizarea timpului liber	- Timpul liber - Activități de timp liber
6. ACCESIBILITATEA LA BUNURI ȘI SERVICII	
	- Sărăcia - Distribuția bogăției
7. MEDIUL FIZIC	- Condiții de locuit
8. MEDIUL SOCIAL	
Atașamentul social	- Rata sinuciderilor
9. SIGURANȚA PERSONALĂ	- Expunerea la risc - Amenințare percepută

Acest set de indicatori elaborat de specialiștii ONU este complex și urmărirea lor în dinamică sau comparativ, pentru diferite state oferă o imagine destul de exactă asupra nivelului de dezvoltare. Necesitatea diferențierii conceptului de creștere economică de cel de dezvoltare economică a dus la apariția unui indicator agregat, IDU - Indicatorul de Dezvoltare Umană. Acesta este un indicator multidimensional, care reunește practic informațiile conținute de alți trei indicatori: speranța de viață la naștere; nivelul de alfabetizare al adulților (nivelul de școlarizare); nivelul venitului național pe cap de locuitor.

Abia după 1990 specialiștii ONU au ajuns la un consens privind metodologia de calcul și elementele care trebuie incluse în acest indicator. El are următoarea configurație⁷⁴:

- ⊕ longevitate, notată cu X_1 ;
- ⊕ nivel de instruire, notat cu X_2 ;
- ⊕ nivel de venituri, notat cu X_3 .

$$IDU = X_1 + X_2 + X_3$$

⁷⁴ Mariana Iovițu, "Bazele politicii sociale", Editura Eficient, 1997, p.345

Longevitatea, la rândul ei are trei componente:

- a) speranța de viață la naștere pentru țara analizată;
- b) speranța de viață maximă pentru 173 de țări, care este 78,6 ani pentru Japonia;
- c) speranța de viață minimă care este de 42,0 ani pentru Sierra Leone.

$$X_1 = (S - 42,0) / (78,6 - 42,0)$$

Nivelul de educație se calculează ca produs între numărul de adulți alfabetizați dintr-o țară, din care se extrag două treimi, și numărul mediu de ani de școlarizare pentru populația de peste 15 ani, din care se extrage o treime.

Pentru componenta economică, se ia în calcul:

$$X_3 = \frac{(\text{PIB/locuitor al țării de analiză} - \text{PIB/locuitor minim mondial})}{(\text{PIB/locuitor maxim} - \text{PIB/locuitor minim})}$$

Organizația Națiunilor Unite a publicat anual, începând cu 1990 “Raportul de dezvoltare umană”, în care dincolo de calculul indicatorului amintit analizează problemele fundamentale ale lumii în anul respectiv. În plus, pe baza IDU se realizează o ierarhie a țărilor, grupate în trei categorii: state cu IDU ridicat; state cu IDU mediu; state cu IDU scăzut. În conformitate cu datele pentru 1999, din cele 174 de state membre ONU, România se află pe locul 68, în categoria celor cu un indicator al dezvoltării umane mediu.

Poziția	Țara
1.	Canada
2.	Norvegia
3.	Statele Unite
4.	Japonia
5.	Belgia
10.	Marea Britanie
11.	Franța
14.	Germania
19.	Italia
33.	Slovenia
36.	Republica Cehă
44.	Polonia
47.	Ungaria
63.	Bulgaria
68.	România

Sursa: Human Development Report, 1999

Decalajele existente între statele lumii au făcut ca teoria dezvoltării economice să devină de multe ori “teoria subdezvoltării”. Indiferent dacă vorbim despre statele dezvoltate sau despre cele în curs de dezvoltare, motoarele creșterii și dezvoltării în lumea contemporană sunt aceleași: 1) resursele umane; 2) resursele naturale; 3) formarea capitalului; 4)

tehnologia⁷⁵. Ele vor asigura creșterea în timp a potențialului productiv al unei națiuni, ceea ce înseamnă dezvoltare economică.

Opțiunile strategice ce stau la dispoziția țărilor în curs de dezvoltare se leagă de alegerea între: 1) agricultură și industrie – deși în general industrializarea este văzută ca singura sau cea mai scurtă cale către dezvoltare, a doua jumătate a secolului XX a oferit exemple de țări ce au reușit să obțină ritmuri de creștere mai ridicate prin specializarea în agricultură; 2) exporturi sau substituirea importurilor: promovarea exporturilor este o politică comercială ce are drept scop stimularea exporturilor prin măsuri ca menținerea unei rate de schimb favorabile sau subvenții la bunurile exportate; substituirea importurilor constă în favorizarea industriilor locale care produc bunuri ce înlocuiesc importurile. Indiferent de alegerea făcută, țelul final este atingerea unui nivel de dezvoltare economico-socială comparabil cu cele mai dezvoltate state ale lumii.

Procesul dezvoltării economice a generat în timp și efecte nedorite, cum ar fi poluarea, ceea ce a dus la necesitatea elaborării unor teorii noi despre dezvoltare care introduc numeroase alte concepte și legități. Anilor '90 le este specifică conștientizarea importanței dezvoltării durabile, ca singura variantă posibilă pentru evoluția favorabilă a omenirii pe termen lung.

23.2. Bunăstare și sărăcie

Dorința permanentă a individului de a ajunge la un nivel satisfăcător de bunăstare a reprezentat, de-a lungul timpului, un factor motor pentru dezvoltarea economică a societății, fiind în același timp cauză și efect pentru numeroase descoperiri științifice. Bunăstarea, cu cele două aspecte ale sale - materială și spirituală - reprezintă, de fapt, scopul tuturor științelor cu caracter aplicativ, al fiecărei ramuri a științei economice, al științelor sociale, al ecologiei, etc.

Deși noțiunea de bunăstare are ca element central individul, ale cărui nevoi sunt mai mult sau mai puțin satisfăcute la diferite niveluri ale bunăstării, aceasta a devenit un obiectiv esențial și la nivel de stat, guvern, organizații politice și organisme internaționale. Acestea se ocupă în primul rând de bunăstarea economică, datorită faptului că de ea se leagă, într-un fel sau altul, orice problemă a unei societăți, dar printre obiectivele lor se numără și cele legate de protecția socială, sistemul de asigurări sociale, problemele ecologice, sănătate, cultură și învățământ, de care depinde obținerea acelui optim pe care îl numim bunăstare.

La nivel individual, **bunăstarea** depinde de numeroase elemente dintre care cele mai importante sunt veniturile, nivelul consumului, siguranța socială, aspecte personale precum gradul de cultură și educație (care generează anumite nevoi spirituale), familie, sănătate etc. Toate acestea se modelează în funcție de sistemul nevoilor individuale, dependente de mediul social la care individul se raportează, nivelul de satisfacție depinzând în mod direct de poziția în cadrul ierarhiei sociale. Acest fapt dovedește aspectul accentuat subiectiv al aprecierii bunăstării individuale.

Știința economică, pentru a ajunge la posibilitatea de a măsura și compara diferitele niveluri de bunăstare, a fost nevoită să elimine dintre criteriile de apreciere pe cele cu un grad prea mare de subiectivitate. Se ajunge astfel la o definiție a bunăstării mai puțin legată de individ, ceea ce nu înseamnă că individul împreună cu nevoile sale nu mai reprezintă punctul central al conceptului de bunăstare, ci că printr-un proces de obiectivizare și

⁷⁵ Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus, op.cit, p.835

generalizare poate fi studiată bunăstarea unui grup sau a întregii societăți. În general, e acceptată ideea că *bunăstarea generală este suma bunăstării individuale*. O creștere a bunăstării generale e considerată orice ameliorare a bunăstării unui individ care nu duce la reducerea bunăstării altui individ.

O trecere în revistă a câtorva definiții ale bunăstării ilustrează diversitatea modurilor de abordare și în același timp complexitatea conceptului. Astfel, după unii autori "bunăstarea se constituie ca o modelare a sistemului de nevoi potrivit cadrului social - economic în care este integrat individul (proprietate, nivel al consumului, starea materială în ierarhia societății etc.)". Bunăstarea socială se definește prin "capacitatea de satisfacere a preferințelor individuale ale membrilor unei colectivități"⁷⁶.

Bunăstarea poate fi abordată și dintr-o perspectivă sistemică, din care sistemul bunăstării națiunii este văzut ca fiind compus din două subsisteme:

a) **subsistemul nivelului de trai material**, în componența căruia intră consumul de bunuri alimentare și nealimentare, precum și consumul de servicii;

b) **subsistemul nivelului cultural al populației**, care cuprinde instrucția publică, sănătatea publică, activitățile din domeniul cultural și al artei.

Acestea sunt în mod direct influențate de sistemul avuției naționale și de sistemul cercetării științifice și dezvoltării tehnologice⁷⁷.

O altă abordare își are punctul de plecare în definiția **bunăstării individuale**. Aceasta, după *Nicholas Barr* are trei componente: **bogăția fizică** constituită din bunuri durabile; **bogăția financiară** include acțiuni, obligațiuni și conturi bancare; **capitalul uman** este și el tot o formă de bogăție, întrupată în indivizi ca rezultat al învățării și pregătirii, având două surse diferite: pe de o parte este rezultatul investiției trecute în educație și pregătire (cea ce majoritatea oamenilor înțeleg prin capital uman), iar pe de altă parte reprezintă rezultatul talentului natural.

Fiecare tip de bogăție are ca rezultat un venit (beneficiu material sau nematerial, avantaj obținut de pe urma a ceea ce individul posedă), iar toate aceste trei tipuri de bogăție împreună reprezintă bunăstarea individuală. Astfel, bogăția fizică produce venituri non - bănești sub forma serviciilor (exemplu: locuința care oferă adăpost, televizorul) dar poate produce și venituri bănești (o casă prin închiriere). Bogăția financiară produce venituri bănești (exemplu: dobânda). Capitalul uman produce venituri în mai multe forme. Pornind de la ideea că un individ își împarte timpul între muncă și odihnă sau timp liber, capitalul uman produce venituri în ambele situații. Când individul muncește, utilizarea capitalului uman are ca rezultat obținerea unui venit bănesc (exemplu: salariul) dar și un venit non-bănesc ca satisfacția obținută prin muncă (care poate fi pozitivă sau negativă). Când nu muncește, utilizarea propriului capital uman generează un avantaj care nu este de natură bănească - petrecerea timpului liber (care de asemenea poate avea o conotație pozitivă sau negativă), dar și un venit sub forma producției proprii (muncile menajere, grădinărit, etc.).

La **nivel agregat**, bogăția are aceleași componente. O măsurare corectă și cuprinzătoare a venitului național va trebui să includă atât veniturile bănești, cât și cele de altă natură. Pentru măsurarea bogăției la nivel național se folosește **funcția bunăstării sociale** care este o relație explicită între bunăstarea globală și bunăstarea indivizilor care formează societatea:

$$W = W(y_1, y_2, \dots, y_n)$$

⁷⁶ Niță Dobrotă (coordonator), "Economie Politică", Editura Economică, București, 1995, pg.489,490

⁷⁷ Virgil Dincă, "Echilibrul dezvoltare-bunăstare", Editura Scrisul Romanesc, Craiova 1982, pg. 78

unde W este bunăstarea socială, iar y_1, \dots, y_n măsoară bunăstarea individuală a fiecăruia dintre cei n membri ai societății⁷⁸.

Fiecare dintre componentele pe care aceste definiții le includ în conceptul de bunăstare - fie că sunt relativ ușor de cuantificat, măsurat și analizat (de exemplu: consumul de bunuri materiale), fie că se determină greu chiar și la nivel individual (de exemplu: satisfacția muncii sau plăcerea obținută din petrecerea timpului liber) - trebuie luate în considerare la evaluarea gradului de bunăstare atins la un moment dat, întrucât ele sunt independente și formează un tot unitar. Dezvoltarea economică generală are ca principal efect în plan social o creștere a bunăstării. Ideea creșterii economice este valorizată de acest transfer în plan social: nu se dorește o creștere de dragul creșterii, ci se urmărește o îmbunătățire a condițiilor materiale și spirituale pentru fiecare membru al societății.

Economiștii au observat că o creștere oarecare a venitului național, a produsului național brut sau a altui indicator macroeconomic nu are ca și consecință directă și obligatorie o creștere a bunăstării sociale. Așadar, problema bunăstării este în egală măsură una de dezvoltare dar și una de alocare eficientă a resurselor existente. Pornind de la această idee s-a conturat **teoria economică a bunăstării**, pe care specialiștii englezi *G.Bannock*, *R.E.Baxter* și *E.Davis* în "Dictionary of Economics" o definesc ca fiind "studiul dezirabilității sociale, al aranjamentelor alternative ale activităților economice și al alocării resurselor. Ea este prin urmare, analiza comportamentului optimal al consumatorilor individuali la nivelul societății ca întreg". Inițiatorul acestei teorii a fost la începutul secolului XX englezul *A.C.Pigou*, prin cărțile sale "Wealth and Welfare" (1912), "Economics of Welfare" (1919).

Un alt nume de care se leagă evoluția teoriei bunăstării este cel al lui *K.J.Arrow*, economist american ce a primit premiul Nobel pentru economie în 1972, care prin preocupările sale legate de echilibru a demonstrat posibilitatea unei alocări optimale a resurselor existente care să ducă la o economie a bunăstării.

V.Pareto, prin concepția sa despre eficiența economică își leagă de asemenea numele de teoria bunăstării. El spune că "orice schimbare în repartitia resurselor care ameliorează utilitatea anumitor agenți fără a diminua utilitatea niciunui dintre ceilalți trebuie să fie considerată ca o ameliorare". În concordanță cu aceasta, Pareto enunța și câteva judecăți de valoare legate direct de bunăstare: a) fiecare individ este cel mai competent să judece despre propria sa bunăstare; b) bunăstarea socială se definește numai în termenii bunăstării indivizilor; c) bunăstarea indivizilor nu se pretează la comparații⁷⁹. Acestea sunt punctele de referință ale unei teorii ce se va dezvolta și va influența abordările ulterioare ale bunăstării.

În această abordare, teoria economică a bunăstării este privită în special în legătură cu problema echilibrului, a atingerii unui optim social. Astfel, bunăstarea văzută ca optim presupune că toți agenții economici sunt în cea mai bună situație posibilă - consumatorii își maximizează utilitatea, iar producătorii profiturile. Găsirea modalității de a atinge optimul a fascinat mulți economiști în acest secol. Pentru cazurile teoretice, simplificate, s-au găsit soluții și demonstrații, care, lărgite și generalizate treptat au dus la construcția unui eșafodaj complex, logic, dar dificil de aplicat în practică.

Punctul de plecare îl constituie "**eficiența Pareto**" sau, ceea ce este același lucru, "**optimul Pareto**". Se analizează dezirabilitatea socială a alocării alternative a resurselor de care dispune societatea la un moment dat, după următoarea regulă: o anumită alocare este "Pareto eficientă" numai dacă singura modalitate de a îmbunătăți starea unei persoane implică

⁷⁸ Nicholas Barr, "The Economics of the Welfare State", Weidenfeld and Nicolson, London, 1990

⁷⁹ Niță Dobrotă (coordonator), op. cit., pg.495

înrautățirea stării altei persoane. O alocare eficientă Pareto trebuie să fie eficientă din punct de vedere al consumului și al producției⁸⁰. Trebuie făcută următoarea precizare: regula permite economistului să elimine din ansamblul cazurilor posibile un anumit număr de situații care cu siguranță nu sunt eficiente. Ea nu ne ajută însă în găsirea unui optim “unic” întrucât utilitatea este o mărime *ordinală* și nu *cardinală*, prin urmare vor fi imposibil de apreciat și comparat cazuri în care se ameliorează situația unui individ, deteriorându-se situația altuia. Ce vom alege? Care vor fi criteriile pe baza cărora vom face o opțiune? Restrângerea numărului de posibilități de alocare a resurselor de la “un infinit mai mare” la “un infinit mai mic” reprezintă însă un important pas înainte.

Deci, bunăstarea socială ca stare de maximă dezirabilitate se realizează doar în condiții de maximizare a eficienței. Teoretic, starea respectivă se realizează în condițiile echilibrului economic general, pe piața cu concurență perfectă. **Teorema fundamentală a economiei bunăstării** afirmă că *dacă există o piață pentru fiecare bun și prețul este o variabilă independentă, ce nu poate fi influențată de nici un producător sau consumator, atunci alocarea resurselor va fi Pareto eficientă*⁸¹. Menționăm că starea de echilibru general pentru cazul pieței cu concurență perfectă este cea în care schimburile se fac doar la prețul de echilibru, cererea totală este egală cu oferta totală, concurența și sistemul prețurilor sunt cele care coordonează în întregime activitatea economică. Nu sunt acceptate, necesare sau posibile intervenții guvernamentale, influențarea sau controlul prețului de către agenți de piață, etc. Fiecare consumator și producător observă prețurile și ia decizii în mod privat, pentru a-și maximiza propria bunăstare. Prețurile sunt cele care oferă semnale cu privire la relativa raritate a bunurilor. Pentru că prețurile relative oferă oamenilor toate informațiile de care au nevoie pentru a alocă resursele eficient, problema obținerii eficienței poate fi rezolvată la nivel individual.

Deci, succesiunea logică a ideilor este următoarea: pe o piață cu concurență perfectă, cererea va fi egală cu oferta, la un anumit preț de echilibru, care este o variabilă independentă. Egalitatea cererii cu oferta, deci starea de echilibru, reprezintă gradul maxim de dezirabilitate. Orice modificare presupune o înrautățire fie a situației consumatorilor, dacă cererea devine mai mare decât oferta (vom avea cerere nesatisfăcută, deci o scădere a utilității), fie a situației producătorilor, pentru o ofertă mai mare decât cererea (oferta excedentară duce la reducerea profiturilor). Deci, echilibrul asigură gradul maxim de satisfacție, este situația cea mai dezirabilă, o situație de optim din punct de vedere al bunăstării sociale.

Problemele apar atunci când trecem de pragul construcției teoretice și ajungem în lumea reală. Primul element care “dezechilibrează” această teorie a raportului bunăstare - echilibru este legată de *prețuri*. În conformitate cu necesitatea asigurării permanente a eficienței, se ajunge uneori la concluzia că unele prețuri sunt “prea mici” pentru a fi “Pareto eficiente”. Astfel, prețurile și costurile marginale ale bunurilor trebuie să se modifice cu aceeași rată pentru a asigura o alocare eficientă a resurselor. Intuitiv, dacă costul de oportunitate al unui bun este ridicat, atunci eficiența cere ca prețul său să fie relativ ridicat, pentru că el dă un semnal consumatorilor că este necesar să economisească bunul respectiv.

Ce se întâmplă însă în lumea reală? Adesea, politicienii nu țin cont de această regulă din motive mai mult sau mai puțin obiective. De exemplu, cazul subvenționării (mascate sau nu) prețului la energia electrică. În mod subiectiv, societatea percepe această subvenționare ca pe o stare dezirabilă în raport cu prețul mai mare - dar real - al bunului în discuție. Impresia de

⁸⁰ Michael L. Katz, Harvey S. Rosen, “Microeconomics”, Irvin, Boston, 1991

⁸¹ Michael L. Katz, Harvey S. Rosen, “Microeconomics”, Irvin, Boston, 1991

creștere a bunăstării sociale prin asigurarea unor prețuri mai reduse la toate produsele la realizarea cărora participă energia electrică (deci este vorba de quasi - totalitatea bunurilor) este greșită. Argumentele teoretice sunt următoarele: prin asigurarea unui preț “prea redus” la energia electrică, consumatorii primesc un semnal incorect cu privire la costul de oportunitate al bunului respectiv, sunt încurajați să-l risipească sau să-l consume în exces. Situația va duce la o îndepărtare de situația de optim, prețul mic nefiind în acest caz în interesul public, el nu asigură o alocare mai eficientă a resurselor.

Mai mult, modelul teoretic vede prețul ca pe o variabilă independentă. Fiecare agent în parte, fie producător, fie consumator este un “price taker”. Lumea reală oferă numeroase excepții de la această regulă, există cazuri frecvente de agenți economici ce au puterea de a influența prețul pe piață. Ei pot genera diferențe între preț și costul marginal (amintim că eficiența maximă se realizează în condiții de egalitate), în favoarea prețului în cazul în care sunt exponenți ai ofertei. Astfel, prețul va fi prea ridicat, bunului respectiv i se va aloca o cantitate insuficientă de resurse, iar dezechilibrul se va propaga pe întreaga piață, la bunurile substituibile (produse și consumate în exces) și la cele complementare. De asemenea, *intervenția guvernului* este practic inexistentă în modelul teoretic și imposibil de neglijat în lumea reală. Teorema fundamentală a economiei bunăstării afirmă că o economie cu concurență perfectă în care există o piață pentru fiecare bun generează o alocare Pareto eficientă a resurselor, nefiind necesară nici o intervenție a statului. Întrucât în economia reală nu sunt îndeplinite condițiile ipotezei, alocarea resurselor de către piață devine inefficientă. Există deci oportunități pentru guvern pentru a interveni și a crește eficiența economică. Acest lucru nu este însă neapărat necesar și în plus, nimic nu garantează că intervenția statului duce la creșterea eficienței economice. Se poate întâmpla acest lucru, dacă acțiunile sunt în sensul cerut de realitatea economică și se subordonează principiilor teoretice ale eficienței.

Starea de fapt de la care pornim în analiza posibilităților de reacție pe piață este foarte adesea una imposibil de corectat. Există situații când efectiv realizarea egalității dintre preț și costul marginal al unui bun nu înseamnă doar o decizie individuală, simplă și fără urmări la nivelul unui singur agent economic. De exemplu, să presupunem că statul dorește să impună o taxă suplimentară pe un anumit bun A (uleiul de floarea soarelui). Teoria economică spune următorul lucru: acest impozit va determina creșterea prețului la bunul A, care astfel va deveni mai mare decât costul său marginal. Impozitul respectiv va genera o abatere de la situația de alocare eficientă a resurselor. Prin urmare, impozitul respectiv este contraindicat.

Să luăm în considerare acum și alt bun B (uleiul de măsline). Din diferite motive, asupra acestui bun există deja impozit la care nu se poate renunța. În aceste condiții, analiza consecințelor (în termenii eficienței) impunerii taxei pe bunul A trebuie să meargă mai departe. Într-adevăr, aceasta va determina o scădere a eficienței pe piața lui A. Dar, întrucât A și B sunt bunuri substituibile, creșterea prețului bunului A va determina creșterea cantității cerute din bunul B. Consumul bunului B era până acum mai redus decât ar fi cerut-o maximizarea eficienței, prețul lui B fiind mai mare decât costul său marginal datorită taxei impuse asupra lui B. Așadar, creșterea prețului lui A prin impozitare și scăderea eficienței pe piața lui A vor determina o creștere a cantității cerute din B, deci un câștig de eficiență prin alocarea resurselor către B. *Teoretic, impunerea taxei asupra lui A poate duce la creșterea eficienței generale a alocării resurselor.* Aceasta înseamnă că în economia reală “-” cu “-” pot da “+”, deci două acțiuni care separat pot genera scăderea eficienței, corelate pot duce la creșterea acesteia.

Specialiștii au reunit argumentele și analiza acestei situații sub denumirea de **teoria optimului de gradul doi**. Pe scurt, aceasta spune că dacă optimul de gradul unu (Pareto

eficient) este imposibil de obținut, atunci optimul de gradul doi - situația imediat preferabilă din punct de vedere al eficienței - poate implica introducerea unor diferențe suplimentare între preț și costul marginal. Desigur, poate fi acceptată observația că este necesar ca cumpărătorii să accepte această situație, dinamica veniturilor acestora fiind esențială pentru realizarea echilibrului.

Raportarea teoriei economice a bunăstării la lumea reală implică și numeroase alte excepții. Dincolo de abaterile legate de concurență și preț vom avea de gestionat dezechilibrul, care în fapt este starea reală a economiei. Dezechilibrele pe piața bunurilor, pe piața muncii sau pe piața monetară se vor propaga cu repeziciune, generând îndepărtarea de alocarea Pareto eficientă a resurselor, de gradul maxim de eficiență și de situația cea mai favorabilă. Aparatul teoretic ce ne oferă instrumentele necesare pentru a interveni este într-o continuă dezvoltare, însă complexitatea realității economice, a ipotezelor, constrângerilor și factorilor perturbatori ce trebuie luați în calcul fac din teoria bunăstării una dintre cele mai spinoase probleme ale lumii contemporane.

Un alt aspect legat în mod direct de bunăstare este **sărăcia**. Granița între cele două concepte este relativă și uneori dificil de trasat, întregindu-se diferențe de interpretare în timp și spațiu. Astfel, vorbim de sărăcie sau bunăstare, în funcție de *momentul* istoric la care ne raportăm. Organizarea socială, tipurile de venituri și distribuția acestora, cantitatea de bunuri și servicii disponibile pentru consum se află într-o permanentă evoluție. Într-o analiză a societății de consum, Alan Durning spunea: “o persoană medie este, în zilele noastre de patru ori și jumătate mai bogată decât bunicii și străbunicii ei la începutul secolului”⁸². *Locul* este al doilea factor important ce condiționează stabilirea graniței între sărăcie și bunăstare. În lume se înregistrează diferențe mari de la o țară la alta, bogăția fiind repartizată inegal între țările lumii, așa cum este repartizată inegal în interiorul țărilor. Cauzele care au dus la apariția acestui fenomen de polarizare sunt multiple și greu de inventariat. Important este că în ultimii ani accentuarea diferențelor între bogați și săraci a început să fie considerată una dintre cele mai importante probleme ale lumii contemporane. “Noua bogăție mondială nu este uniform distribuită între țările lumii. Un miliard de locuitori ai planetei trăiesc într-un lux fără precedent; un miliard de locuitori trăiesc în mizerie. Până și copiii americani au mai mulți bani de buzunar —în medie 230 de dolari pe an – decât jumătate de miliard dintre cei mai săraci oameni de pe glob.”⁸³

Ținând cont de toate aceste condiționări, **sărăcia** reprezintă lipsa de mijloace financiare necesare unui trai adecvat în raport cu standardele colectivității. Putem distinge între sărăcia absolută și sărăcia relativă. **Sărăcia absolută** semnifică situația în care venitul bănesc al unei persoane este prea mic pentru a-l menține în viață și sănătos. Acesta este un mod obiectiv de a defini sărăcia, dar în ultima perioadă a început să fie considerat nesatisfăcător, în special în țările dezvoltate. Motivul principal este legat de protecția socială: a acorda protecție doar celor care se află într-o asemenea situație înseamnă a neglija un mare număr de săraci care datorită progresului economic au depășit standardul menționat, dar care cu siguranță au nevoie de un tratament special din partea statului pentru a atinge gradul de bunăstare considerat minim într-un anumit context social. În acest caz, vorbim de **sărăcie relativă**, definită ca situația în care standardul de viață al unei persoane este substanțial diferit

⁸² Alan Durning, în “Probleme globale ale omenirii” – Lester Brown (coordonator), Editura Tehnică, București, 1994, p.53

⁸³ Lester Brown, “Probleme globale ale omenirii”, Editura Tehnică, București, 1994, p.186

de nivelul societății în care trăiește, astfel încât nu poate participa la o viață normală. Acesta este un fenomen a cărui gravitate socială este aproape la fel de mare ca și cea a sărăciei absolute.

Pentru a caracteriza și studia sărăcia se utilizează următoarele **variabile**:

- nivelul tuturor veniturilor;
- sistemul de distribuire a veniturilor;
- nivelul și tipul transferurilor realizate de stat prin sistemul de protecție socială.

Alături de conceptele de bunăstare și sărăcie, literatura de specialitate mai utilizează nivelul de trai și calitatea vieții. **Nivelul de trai** reprezintă ansamblul condițiilor materiale și social – culturale pe care societatea le asigură membrilor săi într-o anumită perioadă. **Calitatea vieții** este un concept evaluativ a cărui structură este formată din două elemente: o stare – viața oamenilor așa cum este ea la un moment dat; un set de criterii de evaluare (valori) în raport cu care starea vieții este evaluată ca fiind bună sau nu. Criteriile de evaluare a calității vieții sunt date de necesitățile umane. Acestea sunt variabile de la un individ la altul, se modifică în funcție de momentul și locul la care ne raportăm. Cu toate acestea, calitatea vieții poate fi conturată și definită ca acea situație care oferă ființei umane posibilitatea unei dezvoltări armonioase, a realizării unei vieți satisfăcătoare. În general, se consideră că nivelul de trai se referă în primul rând la aspectele materiale, în timp ce calitatea vieții are în vedere relațiile umane și sociale în primul rând.

În acest context, Institutul de Cercetări Științifice în domeniul Muncii și Protecției sociale din România propune evaluarea minimului de trai cu ajutorul următoarelor concepte⁸⁴:

Nivel minim de trai, prin care se înțelege satisfacerea acelor trebuințe minime ale omului, care să poată asigura un trai compatibil cu demnitatea umană, respectiv un nivel de trai decent. Nivelul de trai minim este caracteristica determinantă a conceptului de sărăcie și este, în fond, chiar pragul de sărăcie.

Pragul de sărăcie reprezintă un nivel foarte redus al consumului, care asigură posibilități pentru satisfacerea unor necesități de bază și este suficient pentru a trăi de la o lună la alta. În această situație, unele mici cheltuieli excepționale sau reducerea, într-o oarecare măsură a veniturilor, împiedică satisfacerea necesităților.

Nivelul de subzistență înseamnă satisfacerea acelor trebuințe minime ale omului care să îi asigure supraviețuirea într-o perioadă relativ scurtă. Această noțiune este foarte aproape de subnutriție, de condițiile de locuit înghesuite și nesănătoase, de îmbrăcămintea și condițiile culturale total rupte de normele societății etc.

Nivelul minim social dă posibilitatea unei mai bune încadrări în normele societății, fiind o ștachetă mai înaltă de satisfacere a trebuințelor.

În concluzie, problematica legată de sărăcie și bunăstare este complexă și extrem de actuală. Acestea sunt concepte dinamice, ce presupun reevaluări periodice în planul pragmatic, dar și al teoriei economice. În prezent există numeroase instituții cu caracter național și internațional ce se preocupă de politicile sociale, care reprezintă în mare parte punerea în practică a teoriei bunăstării.

23.3. Dezvoltarea durabilă

Secolului XX îi sunt specifice ritmurile de dezvoltare fără precedent. Cu toate acestea, fenomenele negative generate de procesul creșterii economice sunt prezente și ele au dus la

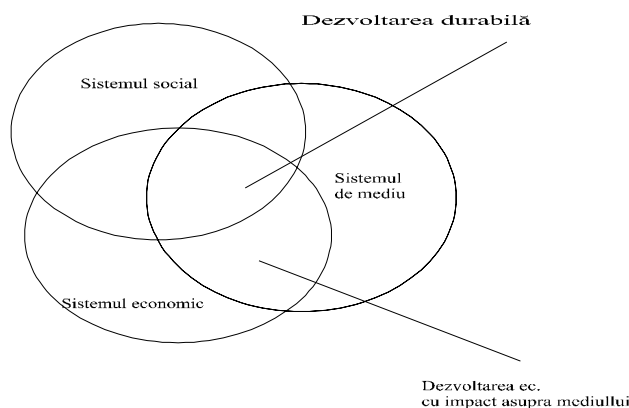
⁸⁴ Mariana Iovițu, Teoria și practica bunăstării, Editura Teora, 2000, p.197

apariția unui nou concept, dezvoltarea durabilă ce se vrea un răspuns la actualele probleme globale ale omenirii. “Avem nevoie de o nouă busolă morală, care să ne ghideze în secolul al XXI-lea – o busolă bazată pe principiile satisfacerii nevoilor umane în mod durabil”⁸⁵. Preocupările privind dezvoltarea durabilă, la nivelul fiecărei țări, dar și la scară mondială, sunt rezultatul unui complex de probleme care îngrijorează: sărăcia în mijlocul belșugului, degradarea mediului înconjurător, pierderea încrederii în instituții, extinderea necontrolată a urbanizării, nesiguranța ocupării unui loc de muncă, inflația, șomajul și alte crize economico – financiare sau geo – politice, etc.

Primul document în care este definită dezvoltarea durabilă este Raportul Brundland, intitulat “Viitorul nostru comun”, prezentat în 1992 la Conferința Națiunilor Unite de la Rio de Janeiro. Prin dezvoltare durabilă se înțelege “tipul de dezvoltare care asigură satisfacerea necesităților prezente fără a compromite posibilitatea generațiilor viitoare de a-și satisface propriile cerințe”. Aceasta este “o nouă cale de dezvoltare care trebuie să susțină progresul uman nu numai în câteva locuri și pentru câțiva ani, ci pentru întreaga planetă și pentru un viitor îndelungat”.

Așadar, conceptul de dezvoltare durabilă se bazează pe ideea de egalitate a șanselor între generațiile prezente și viitoare. Modelul presupune interacțiunea a trei sisteme⁸⁶: sistemul mediu (sistemul biologic și al resurselor); sistemul economic; sistemul social (cultura). Dezvoltarea durabilă este obținută atunci când sunt luate în considerare aceste trei sisteme simultan; ea contrastează cu dezvoltarea economică convențională care are în vedere doar sistemul economic în figura de mai jos. Relația sistem de mediu – sistem economic nu mai este analizată doar ca raport furnizor – beneficiar de resurse ci sunt analizate și efectele dezvoltării economice asupra mediului. În această ecuație intervine ca un factor esențial sistemul social (cultura) de care va depinde echilibrarea relației mai sus amintite⁸⁷.

Prin urmare, “dezvoltarea durabilă reunește și armonizează performanțe atât în planul eco-economic ca atare – respectiv realizarea dezvoltării și creșterii economice în condițiile sporirii gradului de valorificare a resurselor și ale stopării pierderilor de resurse neregenerabile, cu alte cuvinte diminuarea inputurilor de resurse pe unitatea de effort util, respectiv evitarea degradării mediului – cât și în plan socio-cultural – respectiv condiții



⁸⁵ Lester Brown, *Starea lumii/ 1999*, Editura Tehnică, București, 1999, p. 38

⁸⁶ Elspeth Young, *“Third World in the First”*, Routledge, 1995

superioare și stimulative de viață și afirmare umană”⁸⁸.

Recunoașterea dependenței dezvoltării economice de resursele naturale și de starea lor fizică, formularea conceptului de eco-dezvoltare și dezvoltare durabilă, au avut loc în cadrul unei confruntări între concepția geocentrică, concepția biocentrică și concepția antropocentrică. **Concepția geocentrică** face din protecția Terrei, a factorilor naturali, un scop în sine, condamându-se orice intervenție a omului asupra naturii, asupra pământului. Prin aceasta de urmărește promovarea unui conservatism absolut al acestuia. În această concepție, omul este omis aproape complet, el fiind considerat doar unul din milioanele de elemente ce se cer conservate pentru ca “natura să rămână neatinsă în puritatea ei”.

Concepția biocentrică așează în centrul preocupărilor ecologice celelalte forme de viață și specii, deoarece cu toate că ele sunt creaturi sensibile, nu se pot prezerva singure, așa cum o face omul, nici chiar atunci când este vorba de prădători. Concepția respectivă pretinde ca omul să nu intervină în viața speciilor decât pentru a le proteja. În **concepția antropocentrică** totul este subordonat nevoilor crescânde ale omului, în fața căruia nimic nu contează. Reținând elementele comune, raționale și utile ale acestor trei concepții privind protecția mediului natural, se poate ajunge la una generalizatoare, care poate fi dezvoltarea durabilă.

Pentru ca dezvoltarea durabilă să devină altceva decât un concept teoretic, este necesară transpunerea în practică, prin intermediul politicilor economice. În România, sub egida Guvernului, a fost elaborată “*Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă*” în care se propune respectarea următoarelor **principii și criterii**:

creștere economică sănătoasă, eficient interdependentă de mediul natural; parteneriatul economie – mediu trebuie să se manifeste compatibil pe orizonturile de timp scurt, mediu și lung;

- internalizarea externalităților (costurilor de mediu) negative și pozitive, respectiv a costurilor și beneficiilor marginale externe, prin mecanisme și instrumente de piață concurențială (economice), ca și prin intervenția reglatoare a statului (ansamblu de politici pe termen scurt, mediu și lung, standarde, reglementări juridice, penalități, taxe, impozite ș.a.);

- menținerea stocului de resurse regenerabile care nu trebuie să scadă în timp; restaurarea și creșterea acestuia, în condițiile îmbunătățirii nivelului de trai al populației; consumul de resurse neregenerabile trebuie astfel eșalonat în timp încât să poată fi înlocuit (compensat) de alte resurse;

- susținerea economisirii sau substituirii de resurse prin aplicarea rezultatelor științei și cercetării – dezvoltării tehnologice;

- stabilirea unor limite admisibile de efecte nocive asupra mediului și resurselor, generate de sistemul economic și încadrarea în aceste limite.

Chiar și în condițiile economiei de tranziție, aceste principii trebuie respectate pentru că, așa cum sublinia academicianul N.N. Constantinescu, “spre a răspunde legilor progresului, tranziția trebuie să se desfășoare pe baza a trei principii: principiul eficienței economice, principiul eficienței sociale și principiul eficienței ecologice, realizarea celui de eficiență economică fiind o condiție sine qua non a înfăptuirii celorlalte două”⁸⁹.

⁸⁷ vezi și Silvia Mărginean, “Provocări ale secolului XXI: vechi și nou în raportul resurse – dezvoltare economică”, *Economie & Finanțe*, nr. 4 (30)/1999

⁸⁸ Dan Popescu, “Dinamica ideilor economice”, Editura Continent, Sibiu – București, 1998, p.290

⁸⁹ N.N. Constantinescu, “Reformă și redresare economică”, Editura Economică, București, 1995, p.93

Cuvinte cheie:

- ◆ dezvoltarea economică
- ◆ IDU – indicatorul de dezvoltare umană
- ◆ bunăstare
- ◆ optim Pareto
- ◆ sărăcie
- ◆ nivel de trai
- ◆ dezvoltare durabilă

Studiu de caz:

Analizați evoluția principalilor indicatori ai nivelului de trai în România în ultimii 10 ani.

Teme de seminar:

1. Care sunt principalele diferențe între conceptul de creștere economică și cel de dezvoltare economică?
2. Studiați posibilitățile și criteriile ce permit trasarea liniei de demarcație între bunăstare și sărăcie.
3. Analizați și discutați principiile ce stau la baza dezvoltării durabile.

Bibliografie:

Nicholas Barr, *The Economics of the Welfare State*, Weidenfeld and Nicolson, London, 1990
Lester Brown, *Probleme globale ale omenirii*, Editura Tehnică, București, 1994
Mariana Iovițu, *Teora și practica bunăstării*, Editura Teora, 2000
Lester Brown, *Starea lumii/ 1999*, Editura Tehnică, București, 1999
N.N. Constantinescu, “Reformă și redresare economică”, Editura Economică, București, 1995.

Cap. 24 PIAȚA SCHIMBURILOR VALUTARE

Piața schimburilor valutare este cea mai importantă și cea mai lichidă piață financiară din lume, este singura piață globală care funcționează non - stop. Folosirea marilor rețele de transmitere a informațiilor SWIFT, REUTERS, TELERATE, BLOOMIBERG etc., îi oferă unitate și continuitate. Volumul anual al tranzacțiilor reprezintă în medie de trei ori volumul comerțului internațional, ceea ce înseamnă că o singură operațiune comercială necesită cel puțin trei operațiuni de schimb valutar.

Rolul pieței valutare este determinat de posibilitatea pe care aceasta o oferă participanților la schimburile economice între țări pentru obținerea și alegerea mijloacelor de credit și de plată.

În țara noastră în conformitate cu Legea nr.101/98, s-a stabilit obiectivul fundamental al acțiunii Băncii Naționale Române pe piața valutară și anume, stabilitatea monedei naționale pentru asigurarea stabilității prețurilor. Politica valutară a BNR constă în același timp în diversificarea piețelor financiare; sporirea predictibilității cursului nominal de schimb; îmbunătățirea calității sectorului bancar prin intermediul activității de supraveghere și reglementare; modernizarea sistemului de plăți și continuarea convergenței legislative cu reglementările similare la nivelul UE.

24.1. Conținutul pieței schimburilor valutare

24.1.1. Valuta

Termenul de valută este cel sub care circulă moneda națională pe plan internațional. Valuta⁹⁰ - monedă națională a unui stat utilizată în tranzacții internaționale, precum și monedele compuse cum ar fi DST (Drepturi Speciale de Tragere), EURO. Valutele au calitatea de a realiza lichidarea imediată a obligațiilor de plată în relațiile economice internaționale.

Clasificarea valutilor

După modul de deținere, avem: **valută în numerar** (valută efectivă) - se prezintă sub formă de bancnote sau monezi; **valută în cont** - se află sub formă de disponibil într-un cont la bancă.

După modul de depunere: **valută la vedere** (spot); **valută la termen** (forward)

După modul de preschimbare: convertibile; neconvertibile; transferabile; liber transferabile. **Valutele convertibile** sunt monedele care se schimbă liber contra altor monede naționale sau internaționale (emise de un institut financiar bancar internațional). În România, valutele² sunt cele agreeate și menționate în lista cursurilor pieței valutare comunicate de BNR. Valutele convertibile presupun existența unui angajament al țării emitente de a converti propria monedă, la cererea oricărui deținător în orice altă monedă. **Valutele neconvertibile** sunt valutele care nu pot fi schimbate în alte valute decât cu aprobarea instituției abilitate. Ele participă la un număr restrâns de operațiuni valutare, schimbându-se liber într-un singur sens de la valută convertibilă către valută neconvertibilă. **Valutele transferabile** au un anumit grad

⁹⁰ Reglementări valutare ale BNR a României, București 1998, Regulamentul nr. 3/1997, p. 5

de convertibilitate stabilit în cadrul unei înțelegeri pe plan regional contribuind la transferarea de fonduri pentru un număr restrâns de operațiuni. **Valutele liber - utilizabile** sunt valutele cu convertibilitate totală recunoscute de FMI și alte organizații financiare internaționale, ca utilizabile pe plan larg în cadrul tranzacțiilor internaționale, pe toate piețele financiare. În această categorie intră cinci valute: dolarul SUA, marca germană, lira sterlină, francul francez, yenul japonez.

După regimul de definire al valutilor: valute care evoluează liber pe piață și flotează liber în funcție de cerere și ofertă; valute care flotează conform regulilor Sistemului Monetar European (SME); valute al căror curs este legat de unele valute convertibile; valute a căror valoare este legată de DST sau EURO.

Mai există și **valute de rezervă**, care sunt emise de țări cu economie dezvoltată apreciate și căutate pe piața financiară. Aceste monede își mențin identitatea națională sunt utilizate ca instrumente de plată și ca mijloc de rezervă pe plan internațional. Pentru ca o monedă să servească drept valută de rezervă trebuie să îndeplinească anumite condiții: rol important în operațiunile financiar valutare internaționale; să fie convertibile; să fie stabilă pe termen lung.

24.1.2. Piața schimburilor valutare

Piața schimburilor valutare reprezintă totalitatea tranzacțiilor de vânzare cumpărare cu valute, inclusiv reglementările și instituțiile aferente. Această piață se realizează oriunde se întâlnesc cererea cu oferta de valute, având rolul să atragă mijloacele de plată internaționale sub formă de bancnote, monezi divizionare, instrumente de plată și de credit emise în valută. Pe piața schimburilor valutare se fac tranzacții cu valută și cu multiple titluri de credit exprimate în monede străine⁹¹.

După regulamentul nr. 3/ 1 997, piața valutară din România se definește ca o piață continuă în care se efectuează vânzări și cumpărări de valute contra monedei naționale sau alte valute la cursul de schimb determinate liber de intermediarii autorizați de BNR să participe în nume și în cont propriu și / sau în nume propriu și în contul clienților.

Importanța piețelor de schimb valutar este condiționată de următorii factori:

- tendințele de liberalizare a comerțului internațional și de atenuare a restricțiilor valutare datorită activităților organismelor financiare internaționale.
- creșterea ponderii creditului internațional în volumul tranzacțiilor comerciale externe;
- tendința de creștere a rolului unor valute naționale cu mare pondere pe piața financiar bancară internațională.
- penuria de lichidități, îndeosebi pentru țările în curs de dezvoltare.
- La baza operațiunilor de pe piața schimburilor valutare stă principiul conform căruia se cumpără ieftin la cursul cel mai mic și la dobânda cea mai mică și se vinde scump la cursul cel mai mare și dobânda cea mai mare.

Principalele elemente necesare pentru funcționarea pieței valutare.

a) *Intermediar autorizat* - băncile, casele de schimb valutar, alte entități nebankare autorizate să funcționeze pe piața valutară în calitate de broker sau dealer. Brokerul este intermediarul autorizat care funcționează pe piața valutară în nume propriu, dar numai în

⁹¹ Devizele reprezintă creanțe ale agenților economici naționali asupra agenților economici din alte țări sub formă de înregistrări în monede străine.

contul clienților săi, pe baza ordinelor acestora contra unui comision. Dealerul este intermediarul autorizat care funcționează pe piața valutară atât în nume și în cont propriu, cât și în nume propriu și în contul clienților.

b) *Reglementări privind controlul operațiunilor valutare*: în cadrul reglementărilor privind controlul operațiunilor valutare sunt prevăzute măsuri cu privire la:

- reglementări monetar — valutare;
- reglementări de ordin administrativ.

c) *Tehnica de stabilire a cursurilor valutare*: cursul valutar pe piața valutară se stabilește zilnic prin cele două metode de cotare: directă - pentru piețele valutare engleză, canadiană și australiană; indirectă - pentru majoritatea piețelor. O cotație este directă atunci când moneda națională este exprimată în funcție de o unitate monetară a altei valute, numită de bază (exemplu: USD/DEM, unde USD este valuta de bază). O cotație este indirectă atunci când o valută este exprimată în funcție de o unitate monetară națională numită bază (exemplu: GBP/USD, unde GBP este valuta de bază). Cursurile de schimb se stabilesc în funcție de natura operațiilor la vedere sau la termen.

d) *Riscul și profitul pe piața valutară*. Posibilitatea suportării unor pierderi în cazul încheierii unui contract de import - export, a unui acord economic, contract de credit, acord de plăți etc., datorită deprecierei și devalorizării valutei prevăzute în contract, pentru creditor și ca urmare a aprecierii și revalorizării valutei din contract pentru debitor, ce ar putea surveni în timpul de la data încheierii contractului și până la scadența la care trebuie făcută plata, poate fi prevenit prin prevederea în contract a unor clauze asiguratorii. Tehnicile utilizate în practica internațională pentru evitarea riscului valutar sunt atât **tehnic contractuale** cât și **extra contractuale**. Din prima categorie fac parte: clauza valutară, clauza DST, clauza de rectificare a prețurilor, clauza de actualizare și altele înscrise în contractele de import —export etc. Din a doua categorie utilizate în practica internațională fac parte: efectuarea unor operațiuni de vânzare cumpărare de valută la vedere și la termen și folosirea hedgingului valutar.

Profitul băncilor pe piața schimburilor valutare este în primul rând de origine comercială și în al doilea rând de origine speculativă. Profitul comercial se explică prin diferența între cursul pe piața interbancară între cel de cumpărare și cel de vânzare. Operațiunile cu caracter speculativ se încadrează în limitele impuse de conducerea băncilor.

În concluzie, piața schimburilor valutare necesită un ansamblu de relații interbancare, precum și relații între bănci și clienții lor ce se formează pe piețele naționale, unde au loc operațiuni cu valute sau devize ca expresie a cererii și ofertei de pe piață. Piețele schimburilor valutare naționale privesc în totalitatea și interdependența lor formează piața schimburilor valutare internaționale. Mărimea pieței schimburilor valutare depinde de volumul activităților bancare, de volumul activităților operatorilor care acționează în fiecare țară și de normele stabilite de autorități la un moment dat.

Componenta pieței schimburilor valutare în România

Piața schimburilor valutare se compune din:

Piața valutară bancară - rezervată operațiunilor de vânzare - cumpărare de valută desfășurate de persoanele juridice.

Piața caselor de schimb valutar - rezervată operațiunilor de vânzare - cumpărare de valută desfășurate de persoanele fizice.

Piața schimburilor valutare interbancare reprezintă o piață continuă în care se efectuează vânzări și cumpărări de valută la vedere și la termen, contra monedei naționale la

cursuri de schimb determinate liber de intermediarii autorizați de BNR să participe în nume și cont propriu sau în nume propriu și contul clientului.

Mecanismul de vânzare - cumpărare de valută se realizează la nivelul băncilor comerciale. Această piață cuprinde băncile comerciale, instituțiile financiar bancare internaționale și brokerii. Aceștia mijlocesc efectuarea operațiilor cu valute facilitând relația dintre cerere și ofertă.

Piața valutară bancară este de fapt banca centrală a fiecărei țări care are rolul de supraveghere a operațiunilor valutare acționând în următoarele direcții: efectuarea de operații în numele unor clienți; agent fiscal de intervenție pe piața valutară; rol activ pentru a proteja cursul monedei naționale împotriva deprecierei sau aprecierii nedorite.

Piața valutară interbancară⁹² este segmentul care privește operațiunile principalilor intermediari autorizați ai pieței valutare - băncile. Piața valutară interbancară din România funcționează conform Regulamentului în fiecare zi lucrătoare între orele 9 — 16.

Intermediarii autorizați să participe pe piața valutară sunt obligați să afișeze permanent, în timpul orelor de funcționare a pieței valutare interbancare atât la ghișeele de lucru cu clienții, cât și prin sisteme de difuzate a informației tip REUTERS sau DOW JONES cursurile de schimb informative ale leului la vedere și la termen pentru cel puțin următoarele valute: dolarul american, marca germană, francul francez, lira sterlină, francul elvețian și lira italiană. Cursul de schimb informativ la termen va fi cotate pentru cel puțin următoarele scadențe: o lună, trei luni, șase luni, nouă luni, douăsprezece luni.

Intermediarii autorizați să participe pe piața valutară interbancară au obligația să coteze atât pentru clienți cât și pentru ceilalți intermediari autorizați cursurile de schimb ferme sau informative la solicitarea acestora. În situația în care cotația fermă, suma în valută și data valutei sunt acceptate de client sau intermediarul autorizat, tranzacția este considerată încheiată și se execută necondiționat. Intermediarii autorizați au și obligația de a contribui permanent la creșterea standardului profesional și a reputației pieței valutare interbancare din România.

Cererea și oferta de valută pe piața schimburilor valutare

Pe piața schimburilor valutare acționează mai mulți operatori care se grupează astfel:

- subiecți care generează cerere și ofertă de valută;
- subiecți care concentrează cererea și oferta de valută.

Subiecții care generează cererea și oferta de valută sunt agenții economici ca **operatori comerciali** ce realizează activități de comerț internațional și persoane fizice sau persoane juridice ca **operatori speculatori**. Acești agenți economici ca operatori comerciali exportă bunuri materiale sau servicii și doresc să schimbe valută pe monedă națională, vin pe piața valutară ca vânzător de valută și cumpărător de monedă națională, iar în situația importurilor ei cumpără valută în schimbul monedei naționale.

Subiecții care concentrează cererea și oferta de valută stabilesc cursul de schimb, efectuează tranzacții cu valute, sunt Banca de emisiune, bursa valutară, brokerii, băncile comerciale și casele de schimb valutar. Cererea și oferta de valută se constituie pe baza unor procese specifice ce țin de evoluția economiilor naționale, de relațiile economice internaționale având originea în funcțiile banilor și a mecanismului de acțiune a sistemului.

Cererea exprimă nevoia de valută ce poate fi satisfăcută prin actele de cumpărare în conformitate cu normele pieței valutare și cu mișcarea cursului de schimb. Cererea de valută se formulează de către agenții economici pentru: extinderea activităților economice; interese

⁹² Reglementări valutare a BNR, București 1998, Regulamentul nr.3/1997, p.11

speculative de profit; apărarea de cursuri de schimb nefavorabil al unor monede naționale; operațiuni de import; servicii realizate în țară de agenții economici străini; ieșiri de capital național.

Oferta exprimă disponibilitățile valutare care pot fi vândute la piață în condițiile unui anumit curs de schimb. Oferta de valută se formează prin: depozite bancare și bani ai agenților economici; export de bunuri economice; servicii executate de agenții economici în altă țară; intrări în țară de capital străin.

Se observă că piața schimburilor valutare are ca obiect un ansamblu de fluxuri cum ar fi: vânzarea — cumpărarea de valute convertibile; schimbarea unei valute efective pe valută în cont sau invers. Cererea și oferta de valută se extind odată cu extinderea relațiilor economice internaționale precum și cu utilizarea marilor rețele de transmitere a informațiilor financiare prin implementarea echipamentelor electronice și microelectronice în schimburile valutare.

Un rol important în piața schimburilor valutare îl are perfecționarea tehnicilor bancare îndeosebi a viramentului bancar. Pe piața schimburilor valutare se vând și se cumpără valute efective, valute în cont sau devize. Cererile de valută se onorează din disponibilitățile clienților și eventual pe seama unei părți lichide a rezervei valutare ceea ce presupune negocieri specifice cu banca centrală.

24.2. Mecanismul și factorii care influențează cursul valutar

24.2.1. Definirea conceptului de curs valutar

Schimbul valutar necesită compararea valorică a unităților monetare naționale cu ajutorul unui raport care se numește rată de schimb valutar, curs de schimb, raport de schimb sau curs valutar. Cursul valutar reprezintă raportul valoric sau de schimb dintre moneda unei țări și moneda altei țări, stabilit pentru reglementarea schimburilor economice internaționale. Deoarece cursul valutar reflectă relațiile dintre prețurile externe și cele interne, evoluția comparativă a acestora constituie elementul determinant al cursului valutar.

Raportul stabilit la un moment dat pe piață se exprimă în două moduri:

$$n = \frac{M_{str}}{M_{nat}} \quad \text{sau} \quad m = \frac{M_{nat}}{M_{str}}$$

unde : M_{str} - valoarea monedei străine

M_{nat} . — valoarea monedei naționale.

Noțiunea de curs valutar nu trebuie confundată cu aceea de paritate care se exprimă prin același raport. Diferența este aceea că paritatea este o noțiune teoretică și nu corespunde totdeauna cu cea de curs valutar care se formează pe piață în anumite condiții economice, politice, etc.

24.2.2. Stabilitatea cursului valutar

În practica financiară internațională actuală stabilitatea cursului valutar ține seama de mai mulți factori care influențează puterea de cumpărare a unității monetare naționale, implicare în schimbul valutar. Acești factori sunt: creșterea produsului intern brut, nivelul și dinamica prețurilor bunurilor, masa monetară, creditul și dobânda.

După ce s-a abandonat paritatea în aur, băncile naționale au stabilit un curs valutar central⁹³ sau paritatea la nivelul puterii de cumpărare ale monedelor naționale introducând cursul valutar oficial. Acest curs este temeiul pentru explicarea cursului valutar economic sau cursul pieței.

Autoritatea monetară cu atribuții în domeniul cursurilor valutare este banca centrală a țării respective. În vederea stabilirii cursului pe piața valutară, autoritățile monetare se grupează pe trei niveluri:

- la nivelul pieței valutare, bazat pe cotația oficială a bursei - fixing-ul, ca rezultată a operațiilor efectuate de băncile de pe piață și comunitate bursei valutare.
- la nivelul băncilor comerciale — curs bancar - ca raport între cererea și oferta de valută adresată fiecărei bănci.
- la nivelul mondial al valutilor între diferitele piețe valutare indiferent de țară, are caracter orientativ.

În afara acestor nivele mai există și **“bursa neagră”**

Procedeu de fixing, permite unui număr restrâns de operatori specializați să determine la oră fixă a zilei sub controlul băncii centrale, pentru fiecare deviză în parte un curs mediu, pe baza compensațiilor intervenite înainte de ședința de cotare. Pornindu-se de la aceste cursuri, care sunt de fapt cursuri oficiale de echilibru interbancar, se stabilesc apoi cursurile de vânzare și cumpărare pentru fiecare deviză față de moneda națională.

Fixing-ul are un impact psihologic larg mediatizat. Datorită acestui procedeu, băncile centrale pot interveni în mod discret pentru a susține moneda națională. Exprimarea cursului valutar se face într-o manieră specifică fiecărei țări numită și metodă de cotare. Prin metoda de cotare se înțelege modalitatea specifică fiecărei țări de exprimare a raportului de schimb al monedei naționale cu valutele străine. Cotarea poate fi directă și indirectă. Prin cotarea directă practică în majoritatea țărilor, cursul valutar se exprimă prin numărul de unități monetare naționale ce revine la unitatea de monedă străină. (ex. 1 7.345 lei pentru 1 \$ SUA). Prin cotarea indirectă practică pe piețele monetare din Anglia, Australia și Canada, cursul valutar se exprimă prin numărul de unități de monedă străină ce revine la o unitate de monedă națională (ex. 1,5957 \$ pentru 1 liră sterlină). În SUA, piața valutară folosește cotația indirectă pentru ansamblul valutilor europene cu excepția lirei sterline și cotația directă pentru operațiuni valutare ce se efectuează între băncile din SUA.

Înțelegerea metodelor de cotare, care se practică zilnic pe piața valutară facilitează stabilitatea dinamicii puterii de cumpărare a valutilor convertibile și mai întâi a valutei cotate, permițând cunoașterea aprecierii sau deprecierei valorilor, adică a puterii de cumpărare.

Trebuie precizat că acțiunea de cotare sub cele două forme ale ei ia în calcul în mod specific atât cursul de cumpărare cât și pe cel de vânzare ce se stabilesc pentru fiecare valută. Diferența dintre aceste cursuri se numește “spread” și exprimă profitul băncii sau casei de schimb, în cazul în care se realizează concomitent operațiuni de vânzare — cumpărare de valută.

24.2.3. Tipuri de cursuri valutare

Distingem următoarele tipuri de cursuri valutare, din punct de vedere al:

⁹³ P. Bran, “Relații valutare financiare internaționale”, Ed. P.RA Buc. 1990, pg.44

1. Stabilității	Cursul punctelor de aur (1914 și parțial 1920 – 1939)		
	Cursuri stabilite (1944 – 1973)		
	Cursuri flotante (fluctuante)	corelate sau nu cu alte valute	independente concertate (SME)
		intervenție sau nu pe piață	curate impure
2. Locului unde se formează	Curs oficial stabilit de autoritatea monetară Curs oficial paritar (teoretic, abstract) Curs central (media cotărilor pe piața valutară) Curs convențional (între valute neconvertibile) Curs reprezentativ (notificat de FMI)		
	Curs bancar (de piață) – stabilit prin activitatea băncilor	la vedere	
		la termen	
	Curs bursier (de piață) – stabilit prin activitatea burselor	la ghișeu (de casă) pentru valutele efective	
Curs internațional (de piață) – stabilit ca medie a cursurilor bursiere	T.T. (telegrafic) pentru viramentele bancare		
Curs tolerat sau negru (neoficial, la bursa neagră)			
3. Numărului de cursuri practicate într-o țară	Cursuri unice (pentru toate tipurile de operațiuni)		
	Cursuri multiple (diferențiate pe tipuri de operațiuni)	Comerciale diferențiate pe:	mărfuri operațiuni de import și de export
		Necomerciale diferențiate pe:	turism alte operațiuni
		Financiare	pentru mișcări de capital

Sursa: Maria Negruș, “Relații valutare, financiare și de plăți internaționale”, București, 1996, p.88

24.2.4. Factorii de influență a cursului valutar

Studiul factorilor care influențează cursul valutar se face cu ajutorul teoriilor economice existente bazate pe ideea echilibrului⁹⁴. Toate aceste teorii pornesc de la același principiu, cursul de schimb, ca și prețul oricărui bun economic este determinat prin legea cererii și ofertei. Realitatea economică a zilelor noastre fiind mult mai complexă apar o serie de complicații deoarece legea cererii ofertei determină doar în mod generic formarea cursului de schimb.

Factorii de influență pot fi împărțiți în două grupe:

- **Factorii interni** sunt cei care includ factorii care țin de activitatea economică ce se concretizează în bunuri materiale sau servicii de o anumită calitate și un anumit preț, factorii monetari care privesc masa bănească, creditul și

⁹⁴ Ch. Montesquieu, “L’esprit des lois”, D. Hume, D. Ricardo și principiul “price- spice- flow”, A. Smith și mâna invizibilă a concurenței

dobânda și factorii de esență social politică ca și cei care privesc stările psihologice ale oamenilor.

- **Factorii internaționali** includ raportul dintre cerere și ofertă pe piața valutară externă, starea balanței de plăți externe a fiecărei țări, factori de natură economică financiară, socială, politică, psihologică, caracteristici ale economiei mondiale.

Între acești factori interni și internaționali există o strânsă legătură impunându-se determinarea în mod științific a dimensiunilor și tendințelor lor pentru a aprecia corect cursul valutar și mișcarea acestuia în timp și spațiu.

Balanța de plăți externe și cursul de schimb

Balanța de plăți externe reprezintă un instrument economico - statistic în care se includ și se compară încasările și plățile realizate de o țară din relațiile sale economice, financiare și monetare cu alte țări pe o perioadă de un an. În balanța de plăți externe se înscriu toate fluxurile valorice cu străinătatea. Nu se include stocul activ sau pasiv de resurse financiar - valutare ce se află la dispoziția economiei naționale la un moment dat. Deficitul sau excedentul unor solduri ale balanței de plăți externe pot explica nivelul cursului de schimb în baza efectului mecanic al unui astfel de dezechilibru asupra cererii și ofertei de valută. Astfel, un deficit mărește cererea de valută, ceea ce determină reducerea valorii monedei naționale pe piață. Soldul excedentar al balanței comerciale provoacă o tendință de creștere a valorii cursului valutar, iar soldul deficitar o tendință de scădere.

Situația nu trebuie privită în mod unilateral, izolat, întrucât se referă la excedente sau deficite globale în relațiile unei țări cu restul lumii, chiar dacă în situații bilaterale comerțul exterior poate fi excedentar sau deficitar. Dacă soldul balanței operațiunilor curente este pozitiv, cursul de schimb se va aprecia și dacă este negativ, cursul se va deprecia, adică se va înregistra o scădere a cursului monedei naționale.

Inflația și cursul valutar

Obiectivele programelor de guvernare în România după 1990 au fost liberalizarea deplină a pieței valutare, stabilitatea monedei naționale și stabilitatea prețurilor. BNR a încercat să blocheze presiunile induse de intrările de capital asupra cursului de schimb al leului și asupra lichidității interne. În urma liberalizării prețurilor, rata inflației a crescut, reducerea puternică a masei monetare a avut ca efect creșterea ratei reale a dobânzii și nu scăderea inflației. Dobânzile ridicate și intrările de capital au sporit preocuparea BNR de evitare a aprecierii excesive a leului. Aprecierea excesivă ar fi putut să afecteze negativ competitivitatea externă a produselor românești. BNR a intervenit pe piața valutară producând două efecte:

- Cursul de schimb nominal s-a depreciat gradual după o perioadă de volatilitate, în timp ce cursul real efectiv a înregistrat o creștere în această perioadă.
- Intrările de capital au influențat creșterea semnificativă a rezervelor valutare a țării.

În prezent, România a adoptat un *curs flotant* de schimb, dar pe măsura realizării câștigurilor dezinflaționiste și a dezvoltării piețelor financiare, BNR va avea în vedere introducerea unui coridor *glisant* al cursurilor de schimb care va oferi avantajul unei predictibilități sporite a evoluției cursului nominal și în același timp va crește transparența intervenției izolate a băncii centrale pe piața valutară fără a modifica modul de formare a

cursului care va rămâne determinat de piață. Intervențiile BNR vor fi limitate la cazurile în care cursul ar depăși marginile stabilite ale coridorului, între aceste margini, cursul de schimb va flota fără intervenția BNR.

24.3. Operațiuni pe piața schimburilor valutare

În general, operațiunile pe piața schimburilor valutare se derulează prin intermediul băncilor sau al altor instituții financiare specializate și autorizate în acest sens. În scopul efectuării operațiunilor cu monedele convertibile, băncile determină cursul de cumpărare și cel de vânzare pentru moneda națională, pe care le aduc la cunoștința publicului prin afișarea cu ajutorul echipamentelor electronice moderne. La cumpărarea și vânzarea unei valute, există o diferență între cursul de cumpărare și cel de vânzare. Această diferență este cunoscută sub denumirea de marjă (“spread”), fiind cea care permite instituțiilor respective să obțină un profit.

Operațiunile pe piața schimburilor valutare după conținutul lor sunt: operațiuni la vedere și operațiuni la termen.

24.3.1. Operațiuni valutare la vedere (spot)

Majoritatea operațiunilor de schimb valutar sunt “operațiuni la vedere”. Această denumire este asociată operațiunilor de schimb valutar care se efectuează la cursul valutar din ziua tranzacției, iar mișcarea banilor în conturi are loc în 48 de ore sau 2 zile bancare lucrătoare. Între client și bancă intervine un contract de operațiuni la vedere sau contract la vedere.

Tranzacțiile se realizează îndeosebi prin telefon și telex, de obicei între bănci și se validează ulterior în scris, precizându-se cantitatea de valută cumpărată sau vândută, cursul valutar, banca la care se va plăti valuta vândută și contul de unde provine, banca la care se va încasa valuta cumpărată și contul în care intră, transmitătorul ordinului către bancă, data decontării.

Aceste operațiuni la vedere facilitează relațiile de import-export, deoarece fiecare agent economic de pe o piață valutară internațională are interesul să cumpere sau să vândă o valută în corelație cu o nevoie imediată, rezultată dintr-o afacere de import sau export. De asemenea, operațiunile la vedere contribuie la reglementarea unor decontări financiare privind investițiile directe, investițiile de portofoliu, anumite plasamente de capital pe termen scurt, schimbarea dimensiunilor sau structurilor lichidității unor operatori.

Ex. Ați stabilit să schimbați suma de 1.600.000 lei în dolari SUA la cursul la vedere existent luni. La acea dată cursul valutar era 1 \$ = 16.000 lei. Miercuri vor avea loc următoarele operațiuni:

- contul în lei va fi debitat cu un 1.600.000 lei
- contul în dolari va fi creditat cu 1.600.000: $16.000 = 100$ \$ (minus comisioanele percepute de bancă)

Din punct de vedere al clientelei bancare care solicită operațiuni de schimb valutar, “prețurile valutilor” sunt cu efect invers. Astfel, un client va vinde dolarul la cursul de cumpărare al băncii, deci mai scăzut și va cumpăra dolari la cursul de vânzare al băncii, care este mai mare.

24.3.2. Operațiunile valutare la termen (forward)

Operațiunile valutare la termen reprezintă vânzarea și cumpărarea de valută ce se tranzacționează la cursul stabilit în momentul contractării și se finalizează prin livrarea valutei și plata ei la un termen ulterior mai mare de 48 de ore lucrătoare, fixat atunci când s-a încheiat contractul. Asemenea operațiuni sunt în principal operațiuni prin care un agent economic se asigură din momentul încheierii contractului că la data plății va dispune de suma de valută necesară. Cursul pentru operațiunile la termen este în general mai mare decât pentru operațiunile la vedere. Aceasta se explică prin faptul că există șansa modificării cursului până la scadență în sens favorabil sau nefavorabil pentru diferite monede naționale și de asemenea se are în vedere dobânda practică pe piața monetară, care este încasată pentru cantitatea de monedă acoperită drept credit, până la scadența operațiunii valutare.

Ex. Un importator comandă 10 mașini pe care intenționează să le vândă și are nevoie de monedă străină (în dolari) la data stabilită peste 6 luni. El face și publicitate incluzând în preț și un profit de 3%. Dar profitul este insuficient pentru a acoperi riscul valutar, considerând că peste 6 luni valoarea leului va scădea cu 5% față de dolar. Pentru a se proteja împotriva acestui risc, solicită băncii efectuarea unui contract la termen. În legătură cu termenele la care se efectuează operațiunile la termen, acesta are de regulă perioade fixe, maxim 1-2 luni. De asemenea se acordă atenție corelării plății importului cu termenul operațiunii la termen, deoarece mișcarea banilor în conturi se face asemănător operațiunii la vedere, adică în termen de 2 zile lucrătoare de la plata operațiunii la termen. Odată ce cursul a fost stabilit, riscul este evitat. Operațiunile la termen permit stabilirea cursului la care se cumpără valuta în ziua plății.

Măsura de protejare împotriva fluctuațiilor monetare viitoare, în raport cu anumită valută este denumită **“hedging”** (engl. acoperire). Prin astfel de operațiuni, deși riscul este acoperit, există posibilitatea apariției unor pierderi ca urmare a diferenței între cursul la termen la care s-a efectuat operațiunea și cursul la vedere din ziua încheierii operațiunii, adică dacă s-ar schimba banii peste 6 luni la cursul la vedere, adică s-ar fi cumpărat mai ieftin dolarii.

Cu toate acestea prin apelarea la operațiunile de hedging se elimină riscul și se poate stabili prețul mașinilor, astfel încât să nu se suporte scumpirea importurilor determinată de fluctuațiile nefavorabile ale cursului valutar. În sens larg operațiunile de hedging fac parte din arbitrajul valutar. Cursul la termen se stabilește luând în considerare cursul la vedere la care se mai ia în calcul o primă denumită **premium**, dacă se anticipează că moneda ce urmează a fi cumpărată se va aprecia sau un **discount** dacă se estimează că moneda se va deprecia. Pentru a calcula cursul efectiv fie se scade premium-ul din cursul la vedere fie se adună discount-ul.

Ex. Cursul la vedere pentru un leu față de DM este:

1 DM 9100 / 9500 . Discountul la termen pentru o lună 200 / 100.

Cursul la vedere	9100 lei	Curs la vedere	9500 lei
Plus discount la cumpărare	100 lei	Plus discount la vânzare	200 lei
Curs la termen	9200 lei	Curs la termen	9700 lei

$9500 - 9100 = 400 \text{ lei}$

$9700 - 9200 = 500 \text{ lei}$

Se observă că marja pentru cursul la termen este mai mare decât cea existentă la cursul la vedere. Acest tip de contract la termen, analizat, se numește operațiune la termen fix sau forward, întrucât operațiunea se încheie la data fixată. Un alt tip de contract la termen utilizat

în scopul acoperirii riscului valutar se efectuează prin operațiunea denumită contract la termen cu **operațiune de interval**. Prin contractul la termen cu operațiune de interval se stipulează cantitatea de valută ce urmează a fi cumpărată sau vândută, cursul la cumpărare și vânzare, precum și un interval în interiorul căruia operațiunea respectivă poate fi exercitată. De exemplu, ea ar putea fi exercitată în orice zi lucrătoare din intervalul 1 - 10 ale lunii. Acest tip de contract este util în cazul în care este nevoie de o sumă, într-o anumită valută, într-o anumită perioadă și nu se cunoaște cu exactitate data la care este nevoie de ea. Indiferent de dată, cursul la termen la care opțiunea va fi exercitată este cel favorabil băncii. Banca va calcula cursul la termen "fix" pentru prima dată din perioada de opțiune și pe cel pentru ultima dată din aceeași perioadă. Dintre cele două cursuri stabilite, operațiunea se va efectua la cursul cel mai avantajos pentru bancă.

Ex. Banca vinde dolari SUA contra lei potrivit unui contract la termen cu o opțiune ce poate fi exercitată în intervalul dintre 2 și 3 luni, din momentul inițial. Cursul la termen fix pentru aceste date este 16550 lei pentru termenul de 2 luni și 16540 lei pentru termenul de 3 luni. Cursul la termen pentru operațiune, în cazul acestui contract va fi 16550 lei, deoarece acesta este cel mai avantajos pentru bancă. Acest contract la termen cu opțiune de interval (option forward) odată convenit trebuie finalizat.

Alt tip de contract la termen care se utilizează în cadrul tranzacțiilor valutare cu valori mari este contractul de opțiuni cu valute sau opțiuni cu valute (break forward). Prima de opțiune se plătește în avans și dă dreptul deținătorului unui astfel de contract să cumpere sau să vândă o valută într-o perioadă viitoare. Spre deosebire de celelalte contracte la termen, exercitarea lui nu este obligatorie, în caz de renunțare clientul pierde prima de opțiune.

Un alt aspect legat de contractele la termen este **prelungirea și anularea** lor. Singurul mod de a anula un contract la termen este acela de a efectua un alt contract în sens opus. Un contract la termen poate fi anulat prin două modalități diferite. Se poate deveni parte a unui alt contract la termen dar opus ca operațiune. Ex. Prin cumpărarea aceleiași sume pe care inițial s-a stabilit să o vândă la aceeași dată în viitor. Altă alternativă este să se efectueze o tranzacție opusă dar la vedere la data de la care se încheie operațiunea la termen.

Un contract la termen poate fi prelungit, adică data scadenței poate fi amânată numai prin închiderea contractului printr-o operațiune la vedere, iar suma respectivă să fie utilizată pentru a încheia un nou contract la termen pentru perioada dorită. În cazul încheierii unui contract la termen cu unul din clienți, riscul băncii va fi costul anulării contractului în cazul în care clientul are probleme înainte de data scadenței sau este în imposibilitatea de a onora contractul la acea dată.

Ex. Un client a încheiat un contract la termen fix pentru vânzarea de lei și cumpărarea a 1000 \$ peste 2 luni. După încheierea contractului, clientul realizează că acest contract trebuie anulat. Banca în acest caz are la dispoziție două variante:

- poate încheia imediat un alt contract la termen fix de vânzare a dolarilor pe lei, pentru a acoperi costurile anulării contractului;
- poate aștepta până la data fixată și să vândă la vedere, respectiv să cumpere lei. Să presupunem următoarele cazuri:

Curs la vedere 16550/16560	lei
Discount pt.2 luni	10 / 20 lei
Curs la vedere peste 2 luni	16570 / 16580 lei

Dacă banca alege prima alternativă face următoarele calcule:

Vinde dolari la termenul de 2 luni pentru 16580 lei (16560 + 20)
rezultând suma de 1000 \$ * **16580** lei = 16.580.000 lei

Banca poate:

1- Să cumpere dolari la termen — 2 luni pentru 16560 lei, obținând suma de 1000 \$ * 16560 lei = 16.560.000 lei și un cost de anulare de 20.000 lei (16.580.000 — 16.560.000) lei.

2- Să cumpere dolari peste 2 luni la cursul de 16570 lei obținând suma de 16570 lei * 1000 \$

= 16.570.000 lei și un cost de anulare de 10.000 lei (16580000 — 16570000) lei.

Dacă în al doilea caz cursul ar fi mai mare de 16580 lei, s-ar putea obține un profit pentru bancă în momentul executării contractului.

24.3.3. Legătura dintre creditele externe și cursul valutar

Credite externe. Un alt aspect al pieței valutare îl constituie costul creditelor luate din străinătate. Unele țări oferă împrumuturi curate ale dobânzii mai mici, comparativ cu dobânzile practicate pe piața internă, de aceea unii sunt tentați să contracteze credite în valută, adică împrumuturi într-o monedă străină. Pentru aceste împrumuturi în valută, chiar la dobânzi mici, trebuie să existe posibilitatea unor venituri tot în valută pentru a fi posibilă rambursarea lor. La analiza eficienței acestor împrumuturi trebuie să se aibă în vedere expunerea la riscurile legate de evoluția cursului valutar pe piață.

Dacă rata dobânzii la creditele în dolari ar fi mai mică decât rata dobânzii la creditele în lei, iar cursul dintre leu și dolar rămâne neschimbat pe toată durata rambursării creditului în valută, costul net al rambursării ratelor în valută ar rămâne același. Dacă valoarea dolarului crește în raport cu leul, costul net al rambursării ratelor va fi mai mare decât dacă împrumutul ar fi fost contractat în lei.

Neglijarea relației dintre rata dobânzii și cursul valutar a creat probleme guvernelor care au legat moneda națională de o altă monedă mai puternică și au contractat credite externe fără a realiza venituri în valută din comerțul exterior sau din alte afaceri.

Uniunea europeană și sistemul cursurilor de schimb. A doua directivă⁹⁵ de coordonare bancară adoptată la 15 dec. 1989 avea ca obiectiv instaurarea unei piețe unificate în care băncile aveau dreptul de a furniza servicii în toată gama de activități bancare pe de o parte fără a avea structuri organizatorice proprii în țara în care își au rezidența clienții și pe de altă parte prin intermediul unor sucursale înființate de ea în mod liber.

Astfel Directiva stabilește și operațiunile susceptibile de a fi desfășurate de către instituțiile de credit și anume: cumpărarea și vânzarea pe cont propriu sau în contul clientului pentru instrumente valutare, rata dobânzii și valute; primirea depozitelor și a altor fonduri ce pot fi atrase de la populație; acordarea de credite ce includ credite de consum; credite privind tranzacțiile comerciale; servicii și transfer a banilor; emiterea și administrarea mijloacelor de plată, etc.

Construcția UME contribuie la unificarea europeană prin convenirea unei convergențe minimale în problemele de bază ale eficienței economice și anume:

⁹⁵ Prima Directivă Bancară asupra coordonării și normalizării conducerii instituțiilor de credit din 1977

- rata inflației să nu depășească 1,5 % din nivelul mediu al inflației înregistrat în 3 țări membre cu ritmul inflației cel mai scăzut.
- rata dobânzii nominale pe termen lung să nu depășească cu mai mult de 2 % nivelul dobânzii din cele trei state cu ritmul inflației cel mai scăzut;
- deficitul finanțelor publice să fie inferior sau egal sumei ce reprezintă 3% din PIB.
- respectarea marjelor normale de fluctuație prevăzute de mecanismul valutar al sistemului SME timp de 2 ani cel puțin, fără devalorizări față de monedele altor state membre.

În cadrul UE s-au creat mecanisme care să asigure mecanismul cursului de schimb:

- **Fondul de Stabilizare a cursului de schimb** — destinat să sprijine financiar țările membre care au dificultăți în ceea ce privește dezechilibrul balanței de plăți. Fondul este constituit prin atragerea a 20% din rezervele de aur și dolari ale țărilor membre și se constituie ca o componentă în cadrul Fondului European de Cooperare Monetară
- **Mecanismul Ratei de Schimb** - menit să mențină fluctuațiile monetare ale valurilor UE în cadrul unei ecart de $\pm 2,25$. Crizele valutare din anii trecuți au determinat lărgirea marjei de fluctuație admisă la 15%.
- **Facilitatea finanțării pe termen scurt** — mecanism de sprijinire financiară reciprocă destinat băncilor centrale pentru a interveni pe piețele valutare cu scopul menținerii stabilității cursurilor de schimb.

EURO

Apariția EURO ca o valută puternică, cu temeieri semnificative de stabilitate este în măsură să atragă în sfera ei o serie de fluxuri noi și să conducă la o nouă reșezare a sferelor de influență valutară pe piața mondială. EURO ca monedă a primei puteri comerciale mondiale, va avea în primul rând o sferă mai largă de utilizare în rândul, integrate sau în rândul țărilor care speră să devină membre a UE. Apariția unei monede puternice pe piața internațională va normaliza caracterul competițional în sfera relațiilor valutare internaționale contribuind la afirmarea țărilor europene în economia mondială în funcție de potențialul lor economic și financiar. Apariția EURO pe plan mondial este menită să servească adâncirii cooperării pe baza apropierii și convergențelor în politicile valutare ale principalilor parteneri mondiali.

24.4. Piața valutară în România

24.4.1. Generalități

Piața valutară cuprinde ansamblul relațiilor determinate de operațiunile de vânzare cumpărare de valută contra monedei naționale - leu. Aceste operațiuni sunt efectuate de intermediarii autorizați al BNR și pot fi efectuate în numele și contul lor propriu sau în numele și contul clienților lor. Piața valutară interbancară este o piață continuă în cadrul căreia se efectuează vânzări și cumpărări de valute pe baza monedei naționale la cursuri de schimb determinate pe piață.

În organizarea și funcționarea pieței valutare, BNR are următoarele funcții:

- reglementează și supraveghează piața valutară;
- autorizează și supraveghează intermediarii autorizați;

- participă direct pe piața valutară în scopul realizării politicii valutare și protejării monedei naționale;
- publică zilnic un curs de referință al leului în raport cu monedele străine.

Intermediarii care operează pe piața valutară trebuie să fie autorizați de BNR, acordarea autorizației fiind condiționată de îndeplinirea unor cerințe specifice calității de broker. Băncile comerciale ocupă locul principal ca intermediari autorizați.

Pe piața valutară se efectuează atât operațiuni la vedere cât și operațiuni la termen, intermediarii fiind solicitați să coteze și să afișeze cursurile de schimb pentru cel puțin 6 valute. Cotarea este directă, respectiv pentru o unitate monetară străină se stabilește câți lei revin. Pentru cotările la termen se stabilesc cursuri pentru cel puțin trei scadențe 1, 2, 3 luni.

Piața la termen este puțin dezvoltată în România datorită procesului inflaționist și nivelului ridicat al dobânzilor. Intermediarii autorizați au obligația să coteze atât pentru clienți cât și pentru ceilalți intermediari autorizați cursuri ferme sau informative. Cotația fermă este un preț care angajează necondiționat banca. În cazul în care cotația fermă este acceptată de un client, tranzacția este considerată încheiată.

Băncile pot efectua și operațiuni de schimb valutar la curs limitat. Acesta este un curs limită la care un client poate solicita să efectueze o operațiune. Atât vânzarea cât și cumpărarea de valută se efectuează pe baza unui ordin dat de client pe un formular tipizat, pus la dispoziție de bancă.

În principiu la nivelul unei bănci în primul rând se satisfac ordinele de cumpărare în limita ordinelor de vânzare existente. În cazul în care cererea de valută este mai mare decât oferta, la nivelul unei bănci, aceasta poate apela la alte bănci pentru a cumpăra valuta necesară, iar în ultima instanță aceasta poate apela la BNR.

24.4.2. Convertibilitatea leului

Convertibilitatea este o însușire generală a unei monede și constă în calitatea acestora de-a putea fi preschimbate cu altă monedă, în mod liber prin vânzare cumpărare pe piață. Convertibilitatea presupune lipsa oricărei restricții privind preschimbarea în legătură cu nivelul sumei, scopul preschimbării sau calitatea posesorului valutei. De asemenea convertibilitatea mai înseamnă existența unui angajament al țării emitente a unei monezi de a converti moneda respectivă la cererea oricărui deținător în orice fel de altă monedă la cursul de piață. Ea se realizează prin statuarea dreptului deținătorului de monedă națională de a obține în schimb valute și devize la cursul pieței și de a dispune liber de valori obținute.

Convertibilitatea poate fi de 2 feluri:

- limitată, cu restricții fie în ceea ce privește calitatea posesorilor, fie în ceea ce privește anumite operațiuni;
- liberă, fără nici un fel de restricții.

Un obiectiv important al politicii valutare la nivel macro-economic îl prezintă stabilitatea puterii de cumpărare a leului, a cursului valutar în raport cu monedele străine, pentru a se realiza premisele deplinei convertibilități a leului pe piețele valutare. Pentru a fi convertibil leul trebuie să fie cotate liber pe piețele monetare internaționale, iar cursul de schimb valutar să fie determinat de forțele pieței, ca în cazul celorlalte valute convertibile.

Convertibilitatea unei monede are o importanță vitală pentru comerțul internațional. Există două motive principale pentru aceasta: lichiditatea *și increderea*. Din punct de vedere al lichidității valutare, un leu deplin convertibil va permite preschimbarea fără restricții, a

valutelor necesare pentru plata creditorilor străini, iar companiile care vor avea încasări valutare, vor putea să transforme aceste sume în lichidități. Din punct de vedere al încrederii, firmele străine vor dori să aibă mai mult relații comerciale cu întreprinderile românești, dacă vor avea certitudinea că leul are un curs stabil pe piața valutară internațională și deci nu vor fi dezavantajate de reglementări interne.

Dacă leul ar fi cotelat pe piețele valutare internaționale prea devreme înainte de a fi o monedă stabilă, el ar fi o monedă neatractivă pentru cumpărători, deoarece cursul de schimb ar fi nefavorabil. O astfel de situație ar înrăutăți mai mult poziția sa în comparație cu alte monede forte. De aceea guvernul și autoritățile monetare financiare pun în aplicare măsuri pentru întărirea și stabilizarea leului prin atingerea unui nivel acceptabil al inflației. Cu cât leul este utilizat ca mijloc de schimb cu atât devine mai puternic.

Cuvinte cheie:

- DST (drepturi speciale de tragere)
- coridor glisant al cursurilor de schimb
- bursa neagră
- coș valutar

Teme de seminar:

1. Acceptarea prevederilor art. VIII al Statutului FMI de către România începând din 25 martie 1998 reprezintă:
 - a. o evoluție pozitivă sau negativă a politicii economice în domeniul regimului valutar;
 - b. procesul acceptării este reversibil sau ireversibil
2. Liberalizarea tranzacțiilor de cont de capital este o perspectivă apropiată sau îndepărtată a politicii valutare a BNR. Care ar fi etapele de parcurs în realizarea acestui obiectiv?

Bibliografie:

Regulamentul nr. 3 din 23 dec. 1997 privind efectuarea operațiunilor valutare, publicat în M.O. al României, partea I, nr.395/1997

Floricele Constantin, "Relații valutare financiare internaționale. Aplicații practice", Editura Didactică și Pedagogică R.A., București, 1997

Basno C., Dardac N., "Integrarea monetară bancară europeană", Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1999

Ionescu C. Lucian, "Băncile și operațiunile bancare", Institutul Bancar Român, Editura Economică, 1996

Negrus M., "Relații valutare, financiare și de plăți internaționale", București, 1986

Cap. 25 PROBLEME ALE INTEGRĂRII ECONOMICE ȘI ALE DEZVOLTĂRII GLOBALE. INSTITUȚII ȘI ATRIBUȚII

25.1. Globalizare-Regionalizare

Economia internațională este marcată de o multitudine de mutații de fond care remodelează țesătura de interdependențe pe baza cărora ea funcționează. Dezvoltarea societății informaționale și adaptarea continuă a structurilor economice la modificările rapide ce au loc pe plan mondial plasează practic toate națiunile într-un proces continuu de restructurare și tranziție. Două forțe principale, dinamice și în interdependență, conduc acest proces și anume: adâncirea procesului de globalizare a economiei mondiale și apariția și dezvoltarea aranjamentelor economice regionale.

Globalizarea poate fi definită ca fiind cea mai înaltă formă de internaționalizare a activității economice. Tendințele de globalizare se manifestă în economia mondială pe mai multe planuri: al integrării sistemului internațional de producție, al integrării unor piețe de mărfuri sau servicii, al convergenței politicilor economice ale economiilor naționale. Fenomenul globalizării potențează și în mai mult rolul informației ca resursă decisivă a dezvoltării economice în etapa actuală.

Globalizarea reprezintă procesul de întrepătrundere tot mai accentuată între economiile naționale. Ne îndreptăm spre un nou sistem economic mondial global, unde interdependența economică dintre țări reprezintă elementul esențial.

În legătură cu esența și semnificația globalizării s-au conturat diverse puncte de vedere, unele convergente, altele opuse. Spre exemplu, profesorul *Bruno Amoroso* de la Universitatea Roskilde din Danemarca, într-un studiu recent (1998) intitulat “On globalization. Capitalism in the 21st Century” consideră că globalizarea înseamnă, de fapt, existența capitalismului triadic transnațional, care are ca instituții de bază corporațiile transnaționale, organismele internaționale și lobby-ul, iar ca principală formă de piață – piața globală. Globalizarea este mijlocul prin care firmele transnaționale industriale și financiare controlează piața și resursele disponibile în scopul obținerii profitului⁹⁶.

Un punct de vedere asemănător este formulat și de *George Soros* într-un eseu publicat în “The Atlantic Monthly”: “Economia globală trebuie în realitate privită ca sistemul capitalist global.” El atrage atenția că acest sistem este amenințat de o serie de vicii care dacă nu vor fi depășite, capitalismul global se va prăbuși. Este vorba de distribuția beneficiilor, instabilitatea sistemului financiar, tendința de dominare a monopolurilor și oligopolurilor, diminuarea capacității statului de a se îngriji de bunăstarea cetățenilor și pericolul transformării tuturor valorilor în mărfuri.

Alți gânditori, spre exemplu *Kimon Valaskakis*, consideră că globalizarea nu este un fenomen nou în istoria omenirii. Economia mondială a fost integrată sub aspect comercial cu mult înainte. Specific actualei globalizări este amploarea fenomenului, faptul că ea cuprinde majoritatea activităților umane; nu se limitează la mecanismele pieței, ci vizează și producția. Astăzi, teza imobilității factorilor de producție care explică avantajele comparative ar fi depășită. Delocalizarea întreprinderilor, transferul de tehnologii, mobilitatea factorilor

⁹⁶ Bruno Amoroso – “On globalization. Capitalism in the 21st Century”, MacMillan Press Ltd, 1998.

bulversează vechile scheme ale teoriei costurilor comparative și avantajelor relative în forma ei clasică și modernă.

Complexitatea conceptului de globalizare induce diferențe semnificative între autori în definirea și analiza fenomenului. Astfel, doi cunoscuți autori britanici – *Paul Hirst* și *Graham Thomson* – în lucrarea “Globalisation in question”⁹⁷ consideră globalizarea sinonimă cu mondializarea. Aceasta din urmă este, din perspectiva autorilor, “o realitate care trebuie îmbrățișată ca atare apreciată prin gradul de deschidere către exterior, funcție de criterii aproape exclusiv microeconomice, cu precădere din sfera costurilor”. Totodată, globalizarea cuprinde activitatea financiară, culturală, militară și evident ecologică – proces de mare însemnătate. Caracteristic globalizării este și faptul că ea nu a devenit universală. Dimpotrivă, este asimetrică și neomogenă, generatoare de mari și grave dualități: sărăcie - bogăție; ocupare-șomaj; neputința gestiunii problemelor globale-creșterea interdependențelor economice.

Un punct de vedere original îl exprimă *Zygmund Bauman*: “Cuvântul globalizare stă pe buzele tuturor; o marotă a devenit rapid lozincă, incantație magică, șperaclu capabil să deschidă porțile tuturor misterelor prezente și viitoare.” Pentru unii globalizarea este ceva ce trebuie să realizăm neapărat dacă vrem să fim fericiți; după alții, sursa nefericirii noastre rezidă tocmai în globalizare. Este sigur pentru toată lumea că “globalizarea” reprezintă destinul implacabil spre care se îndreaptă lumea, un proces ireversibil care ne afectează pe toți în egală măsură și în același mod. Z. Bauman ajunge la concluzia că globalizarea este, de fapt, un alt nume pentru “noua dezordine mondială.”⁹⁸

Globalizarea economică este rezultatul liberalizării comerțului, investițiilor și tranzacțiilor financiare, contribuind în același timp la accelerarea procesului de liberalizare a economiei mondiale. Ca expresie a adâncirii fenomenului de globalizare pe plan mondial, întreprinderea “globală” este în plină expansiune. În ultimele decenii se constată o creștere spectaculoasă a numărului de firme transnaționale (de la 7000 în 1970 la 37000 în 1992) și a fuziunilor între acestea (cu 50% în 1998 față de 1997). Efectul imediat al acestor fuziuni îl reprezintă apariția unui management mai eficient, care asigură succesul operațiunilor viitoare prin obținerea unor performanțe economice deosebite.

Amplificarea forței și rolului firmelor multinaționale se explică prin deținerea unor avantaje concurențiale generate de superioritatea tehnologică, managerială și organizațională, de accesul pe piețele internaționale, inclusiv la resursele financiare, de posibilități mai largi de efectuare a investițiilor și de colaborare cu statele în care își desfășoară activitatea.

Globalizarea economică, în speță, reflectă extinderea pieței bunurilor și serviciilor, a pieței monetar-financiare și a muncii dincolo de granițele țării. În aceste condiții statul național este apreciat de unii cercetători și oameni politici ca entitate prea îngustă pentru asigurarea dezvoltării normale și echilibrate. Asistăm, pe de o parte, la globalizarea crescândă a relațiilor economice iar pe de altă parte, la persistența unui cadru politic atomizat sub forma statului-națiune. În timp ce piața se extinde și devine globală, implicând un mod de reglementare extrateritorial, statul națiune presupune suveranitatea asupra unui teritoriu național. Ca urmare, între piața globalizată care nu cunoaște frontiere și piața limitată teritorial de existența statelor naționale ar exista un conflict ireductibil și contraproductiv. Frontierele economice

⁹⁷ Dan Popescu, Carmen Popescu, “Globalizarea între istorie și realitate”, în “Economia întreprinderii”, Editura Continent, 1999

⁹⁸ Zygmund Bauman – “Globalizarea și efectele ei sociale”, Ed. Antet, 1999.

“debordează” frontierele politice, subminând autoritatea publică, prerogativele iminente ale statului național.

Potrivit opiniei multor economiști, îndeosebi francezi, dar nu numai, statul național nu-și pierde capacitatea de rezistență sub influența globalizării ca urmare a creșterii rolului firmelor transnaționale și a altor factori de presiune din următoarele motive:

- întreprinderile “globale”, respectiv firmele transnaționale nu-și pierd naționalitatea; deși își desfășoară activitatea în diverse colțuri ale lumii, ele rămân legate de un anumit stat, găsind în acesta un sprijin efectiv și eficient pentru strategiile sale internaționale;
- statele naționale joacă un rol esențial în crearea spațiilor economice regionale sau mondiale, cum sunt Uniunea Europeană și Organizația Mondială a Comerțului;
- statul acordă garanții firmelor în confruntarea de pe piețe dificile, cum este sistemul de garanții folosit de *Companie française pour le commerce extérieur*. La acesta se adaugă asistența tehnică, formarea de capital, sprijin în implementarea firmelor în anumite țări, acordarea clauzei națiunii celei mai favorizate;
- potrivit conceptului platonician cu privire la o economie integrată la scară mondială, prețurile măsurilor, ale serviciilor, ale mâinii de lucru și ale capitalurilor au tendința să se egalizeze în întreaga lume, având în vedere absența oricăror obstacole naturale sau artificiale din calea liberei lor circulații; un stat nu va avea, prin urmare, o marjă ceva mai mare de manevră pentru a preleva impozite mai ridicate sau pentru a impune unele reglementări mai costisitoare decât în alte țări⁹⁹;
- statul dezvoltă un sistem performant de învățământ, cercetare, tehnologie și previziune care reprezintă o garanție a competitivității în exterior a firmelor. Statul are impact decisiv în formarea, menținerea și dezvoltarea unei baze științifice și tehnice adecvate, apără patrimoniul tehnologic național împotriva înstrăinărilor ilicite.

Așadar asistăm, în condițiile globalizării, nu la diminuarea rolului statului național, ci la reorganizarea relațiilor dintre stat și firmele transnaționale, fiecare îndeplinind rolul său specific și legitim.

Globalizarea, pe lângă efectele pozitive relevate până în prezent, și-a dovedit și potențialul ridicat de propagare, la nivel internațional, a unor efecte nefavorabile apărute inițial la nivelul economiilor naționale sau regionale:

- a) Una dintre cele mai importante schimbări intervenite în economia mondială în ultimul timp o constituie liberalizarea globală a circulației capitalurilor. Fluxurile internaționale de capital au, pe lângă o serie de avantaje, și capacitatea de a provoca crize financiare, care pot exercita influențe distructive majore asupra activității economice pe plan mondial, având o viteză de propagare rapidă de la o economie la alta, în condițiile interdependențelor existente în relațiile economice dintre state. În fapt, esențialul fluxurilor investiționale ale multinaționalelor se realizează între statele bogate, în scopul de a cuceri piețe, și nu către țările sărace, urmărindu-se o mână de lucru nepretențioasă salarial; țelul final trebuie să permită fiecărei țări de a reacționa rapid la schimbări, tehnologii și piețe, deplasând fără întârziere mâna de lucru și resursele dinspre industriile în declin spre cele în creștere¹⁰⁰.

⁹⁹ Dan Popescu, Carmen Popescu – op. cit.

¹⁰⁰ Dan Popescu, Carmen Popescu – op. cit.

- b) Globalizarea pieței financiare internaționale creează posibilitatea accesului mai larg la sursele de finanțare externe. În economia mondială a devenit tot mai vizibilă tendința de deviere a ratelor dobânzii la un nivel relativ ridicat, fenomen ce conduce la o creștere a costurilor finanțării de pe piețele bancare internaționale și, potențial, la menținerea sau creșterea nivelului îndatorării externe.
- c) Tendința țărilor dezvoltate de a folosi, ca principal instrument de ajustare, politici competitive, prin mânăuirea cursurilor de schimb, este de natură să expună țările în tranziție la efecte externe dezechilibrante asupra balanței de plăți externe și în final, în conjugare cu factorii interni, asupra evoluției cursului de schimb al monedelor naționale.
- d) Volatilitatea ridicată a piețelor financiare naționale și rapida propagare a efectelor negative la nivelul celorlalte economii interdependente, conform conceptului actual de globalizare a fenomenului economic, are ca efecte imediate creșterea riscului de țară, reducerea accesibilității țărilor respective la piețele de capital, diminuarea volumului investițiilor de capital și scăderea ritmului de creștere economică a țării sau zonei respective.

Regionalizarea presupune că statele naționale dintr-un spațiu geografic comun cultivă relații integrative tot mai strânse între ele. Adâncirea procesului de regionalizare prin eliminarea barierelor și a diferențelor dintre piața internă și cea externă, influențează nu numai firmele orientate către export, ci și pe cele focalizate către piața internă, care trebuie să facă față competiției internaționale, fapt în ultimă instanță pozitiv.

Procesul de regionalizare a cunoscut în ultimele decenii o amplificare continuă prin crearea grupărilor economico-regionale, în prezent aproape toate statele făcând parte din astfel de grupări. Regionalismul poate fi privit ca o tranziție la globalizare și nu ca o alternativă la acesta. Regionalismul nu trebuie să fragmenteze sistemul economic mondial în blocuri, ci să creeze zone de complementaritate înglobate într-un sistem economic deschis.

Formele de integrare regională au fost abordate, în plan teoretic, de renumiți specialiști, în decursul evoluției istoriei economice mondiale, începând cu Adam Smith și David Ricardo, Paul Samuelson, Kemp, Mc Falden, continuând cu Lancaster, Meade, Johnson, Berglas, Corden, Cooper, Massell și J. Bhagwati, principalul scop al acestor analize teoretice reprezentându-l demersul ca regionalismul să devină dezirabil din punct de vedere al impactului imediat.

Fenomenul de regionalizare se manifestă în economia mondială prin crearea de zone comerciale preferențiale, la nivel subregional, regional și interregional. În planul economiei mondiale, principalele efecte ale regionalizării sunt: concentrarea schimburilor comerciale și a fluxurilor de investiții în interiorul respectivelor grupări de integrare economică; potențarea dimensiunilor angajamentelor multilaterale din cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC).

În plan subregional, prin participarea unora din țările în tranziție la aceste fenomene de regionalizare de tipul CEFTA – Zona Central Europeană de Liber Schimb (Polonia, Cehia, Ungaria, Slovacia, România, Slovenia), CEMN - Cooperarea Economică a Mării Negre sau Inițiativa Central-Europeană, se încearcă stimularea schimburilor comerciale reciproce (cererea externă constituindu-se într-un factor de antrenare a activităților productive interne) și descoperirea de noi posibilități, domenii și modalități de cooperare economică. Desigur însă că, pentru toate țările din zona Europei Centrale și de Est, cea mai importantă formulă de

integrare o reprezintă asocierea la Uniunea Europeană (în paralel și cu țările din AELS – Asociația Europeană a Liberului Schimb) și, în viitor, integrarea în aceste grupări.

- Primul val de regionalizare a comerțului internațional a debutat la începutul anilor '60 în Europa prin conturarea Comunităților Europene, a continuat în Africa și s-a extins în America Centrală și de Sud, Asia de Sud-Est și Orientul Mijlociu, urmărindu-se dinamizarea schimburilor intrazonale, constituind începutul unui proces de mare complexitate.
- Al doilea val de regionalizare a comerțului internațional a început la mijlocul anilor '80, SUA devenind principalul actor. În această perioadă, Comunitățile Europene au cunoscut o lărgire considerabilă, urmărindu-se constituirea unei piețe unice interne. În același timp, după negocierea și semnarea unor acorduri de liber schimb bilaterale cu Israel și Canada, SUA a lansat propunerea de creare a unei zone de liber schimb la nivel nord-american, acordul de creare a NAFTA (North American Free Trade Agreement) cu Canada și Mexic devenind o realitate incontestabilă cu foarte mare forță de influențare la scară globală.
- Noi dimensiuni ale colaborării se înregistrează în prezent în Piața Comună a Americii Centrale și în ASEAN, care își propun să devină piețe comune. În partea de sud a Americii Latine a fost creată Piața Comună a Sudului (MERCOSUR) ca o uniune vamală, într-o zonă în care mai există și alte grupări regionale.

Tendința de multipolarizare a economiei internaționale evoluează pe axa globalizare prin regionalizare, oferind o polarizare în jurul unei triade bine definite, având ca piloni Uniunea Europeană, SUA și Japonia, care împreună domină comerțul mondial și fluxurile de capital și reprezintă un major centru de creștere economică și acumulare de bunăstare. Atracția gravitațională a acestor superputeri economice generează în continuare regionalism, prin continua lărgire a Uniunii Europene, apariția și dezvoltarea NAFTA și maturizarea, ca obiective, a Cooperării Economice Asia-Pacific (APEC).

Efectele generale ale fenomenelor de regionalizare sunt evaluate de toți specialiștii în termeni de beneficii și costuri:

- a) Beneficiile constau în facilitarea accesului produselor proprii pe piețele țărilor partenere din respectiva grupare de integrare (cu efecte de economii de scară pentru producătorii naționali), în posibila creștere a investițiilor interne și a celor de capital străin, în posibila specializare internațională mai avantajoasă, pe baza avantajelor comparative date sau a celor competitive create.
- b) Costurile generale ale participării la grupările de integrare economică sunt determinate de: creșterea concurenței în interiorul grupărilor, deci și în spațiul economic național; deturnarea unor fluxuri comerciale avantajoase ca urmare a acordării de preferințe partenerilor din gruparea respectivă; apariția unor dezechilibre importante în balanțele conturilor curente, ca urmare a dezvoltării inegale a schimburilor reciproce cu mărfuri și servicii între membrii zonei de integrare.

În același timp însă, trebuie subliniat că și rămânerea în afara procesului de regionalizare are costurile ei. Pentru țările în curs de dezvoltare se dovedește că relațiile de tipul “sud-sud” nu pot fi un substitut la relațiile lor cu țările dezvoltate. Soluția o reprezintă nu sustragerea la diferite grupări de integrare, ci o mai atentă negociere a condițiilor de participare la respectivele grupări, astfel încât atât avantajele cât și costurile să fie repartizate în mod mai echitabil între parteneri.

Ambele tendințe, **globalizarea și regionalizarea**, în acțiune concomitentă au determinat o rețea relațională tot mai elaborată care face să se atenueze, cel puțin economic,

rolul granițelor naționale și să fie tot mai dificilă stabilirea identității și originii firmelor internaționale. Această evoluție alternativă, concomitentă sau complementară, a globalizării și regionalizării a generat o economie mondială din ce în ce mai interdependentă. În acest cadru, doar simpla cooperare regională este privită de unii analiști ca o altă formă marginală și neevoluată instituțional de regionalism, care constă din măsuri menite să combine infrastructuri, să perfecționeze managementul resurselor umane sau să aibă, prioritar mai mult obiective politice și nu economice.

În prezent, asistăm la un proces de permanentă deschidere a economiilor naționale spre mediul economic extern, în primul rând prin intermediul exporturilor și importurilor de bunuri și servicii între state. Dinamica susținută a comerțului internațional postbelic a impulsionat această tendință, paralel cu noi tipuri de fluxuri internaționale care au început să modifice complexitatea economiei internaționale și să stimuleze internaționalizarea acesteia. Complexitatea economiilor moderne, gradul înalt de diversificare a nevoilor și producției, ritmurile actuale ale progresului tehnic etc., fac ca nici o țară să nu-și poată asigura dezvoltarea economică și socială fără schimburi economice tot mai intense cu exteriorul. În general, intensitatea nevoii de participare la comerțul internațional este direct proporțională cu nivelul de dezvoltare al unei țări și invers proporțională cu dimensiunile potențialului ei¹⁰¹.

Dată fiind complexitatea corelației comerț exterior – creștere economică, restructurarea fluxurilor de export-import și a mecanismelor de derulare a lor se înscrie ca un vector principal al procesului de reconstrucție și dezvoltare a economiilor în etapa actuală. Întreprinderile multinaționale trebuie să producă pentru o piață în dinamică permanentă, să răspundă la mutațiile în structura cererii și uneori să genereze și să educe această cerere. Avansul tehnologic revoluționar în comunicații, transporturi și sistemele tehnologice productive au permis firmelor să-și coordoneze și să-și orienteze acțiunile în funcție de factorii și cerințele pieței. Costurile în creștere de realizare a produselor standardizate și armonizarea particularităților de consum la nivel internațional s-au dovedit tot mai actuale în ultima vreme. Mai mult, expansiunea într-un tot mai global climat concurențial a devenit posibilă prin utilizarea de către companii a avantajelor competitive de care dispun. Multe companii multinaționale au cifre de afaceri anuale care depășesc PIB-ul unor țări de dimensiuni mici și mijlocii. Dincolo de efectele lor pozitive, persistența unor asemenea tendințe poate încetini procesul de globalizare a economiei mondiale și accentua creșterea interdependențelor la scară regională. Investițiile străine împreună cu acțiunile de subcontractare internațională și alte forme de cooperare vor juca un rol important în integrarea țărilor în curs de dezvoltare în sistemul economic global. O economie mondială în care un număr sporit de state în curs de dezvoltare dobândesc statutul de țări industrializate și concomitent devin mai evident participante la cursa globalizării, generează o serie de provocări pentru actualele mari blocuri comerciale regionale.

Există puternice interferențe între regionalizare și globalizare, acțiunile care conduc evoluția ambelor tendințe putând fi interpretate, la nivel general, ca reacții de adaptare la riscuri și incertitudini, răspunsuri strategice care să compenseze presiunile aparent colaterale și alte amenințări posibile. Acestea vor include eforturile de creștere a eficienței, a competitivității și a dimensiunii internaționale a tuturor părților implicate în acțiuni de regionalizare sau globalizare, fie că este vorba de zone, de state sau de blocuri comerciale. O astfel de abordare s-ar putea valida practic într-o economie mondială în care interdependențele

¹⁰¹ Spiridon Pralea – “Politici și reglementări în comerțul internațional”, Ed. Fundației Academice “Gh. Zane”, Iași, 1999.

globale și regionale se alimentează reciproc. Comparații suplimentare apar ca urmare a efectelor de alimentare reciprocă pe care regionalizarea și globalizarea le pot avea una asupra celeilalte. În ultimii 25 de ani, comerțul mondial a crescut cu 12% iar comerțul intraregional cu peste 17%, în principal ca urmare a stimulentele oferite de procesele de integrare a pietelor¹⁰².

Ridicarea unei centuri protecționiste la granițele pieței integrate va determina o accentuare a plasamentelor de capital în interiorul grupării regionale pentru a elimina impactul măsurilor de politică comercială. Dezvoltarea procesului de integrare va fi stimulată și de eficiența sporită pe care o conferă adâncirea procesului. Stimulentele pot fi în avantajul companiilor din interiorul pieței regionale, dacă raportul cost-eficiență poate fi optimizat.

Analizele economice relevă o corelație importantă între evoluția proceselor de integrare într-o anumită regiune și fluxurile de capital străin care se îndreaptă spre acea regiune. Înțelegerea acestei corelații a motivat într-o anumită măsură unele țări să-și adâncească procesele de integrare regională. De cele mai multe ori, fluxul de capital străin are un efect benefic asupra economiei receptoare atât prin dimensiunea structurală cât și prin cea complementară, întrucât este însoțit de transfer de tehnologie, de implementarea și difuzarea unui management avansat și a unor tehnici de producție, de ocuparea forței de muncă etc.

Globalizarea face tot mai dificilă dezagregarea activităților economice productive din interiorul grupării de cele din afara ei. De aceea, integrarea regională poate genera numai avantaje pentru comunitatea integrativă a firmelor care operează în interiorul granițelor proprii. Politicile sectoriale regionale adoptate trebuie să se armonizeze cu cele naționale pentru a răspunde provocărilor ridicate de globalizare, concomitent cu nevoia de convergență între autoritățile naționale și regionale într-o economie care a devenit tot mai global dispersată. Aceste reguli, cel puțin în sfera politicilor comerciale sunt clar conturate la scară globală, sub auspiciile Organizației Mondiale a Comerțului.

25.2. Cadrul instituțional al economiei mondiale

În perioada postbelică, intensificarea raportului dintre țări, globalizarea și caracterul tot mai complex al problemelor economiei mondiale, au generat puternice presiuni spre instituționalizarea și reglementarea multilaterală a relațiilor economice internaționale. Cadrul instituțional internațional cuprinde în prezent peste 340 organizații guvernamentale și peste 3000 neguvernamentale.

Organizația economică internațională constituie o formă de realizare a colaborării economice dintre țări într-un domeniu bine definit, având un cadru instituțional, permanent, constituit pe baza unui acord, care statuează principiile, procedurile de lucru, organele și funcțiile lor, în vederea atingerii obiectivelor propuse.

Având în vedere multitudinea de instituții internaționale este necesară clasificarea acestora după diferite criterii¹⁰³:

- după gradul de deschidere față de statele lumii, ființează *organizații cu vocație universală* (ONU, FMI, OMC), la care sunt chemate să participe toate statele și *organizații cu vocație*

¹⁰² Dumitru Miron – “Economia integrării europene”, Ed. ASE, București, 1998.

¹⁰³ S. Dumitrescu (coordonator), V. Gheorghită, G. Marin, O. Puiu – “Economie mondială”, Ed. Independența Economică, Brăila, 1998.

restrânsă, la care participarea este determinată de factori de natură geografică, politică, economică etc.;

- după sfera de acțiune se poate vorbi despre *organizații omnifuncționale* (ONU), care au ca obiect ansamblul relațiilor internaționale și *organizații specializate* (de exemplu instituțiile specializate din cadrul Națiunilor Unite), care se limitează la o categorie restrânsă de probleme;
- după criteriul reprezentării există *organizații guvernamentale* (FMI, OMC), în care membrii sunt statele naționale iar reprezentanții acestora vorbesc în numele guvernelor și *organizații neguvernamentale* (Clubul de la Roma), la care participă persoane fizice sau juridice ce nu au capacitatea de a angaja guvernele;
- după natura raporturilor dintre organizație și țările membre se întâlnesc *organizații de cooperare sau coordonare* (ONU), care respectă integral suveranitatea statelor, organele lor neavând putere de decizie și *organizații integraționiste* (UE), care presupun transfer de competențe de la nivel național la cel al organizației;
- după criteriul geografic putem vorbi despre *organizații subregionale* (UE - Uniunea Europeană, AELS - Asociația Europeană a Liberului Schimb, CEMN - Cooperarea Economică a Mării Negre, CEFTA - Zona Central Europeană de Liber Schimb, NAFTA - Acordul de Liber Schimb Nord American, Comunitatea Economică a Statelor Africii de Vest, Pactul Andin, Piața Comună a Caraibelor, ASEAN - Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est), *regionale* (SELA - Sistemul Economic Latino-American) și *interregionale* (OCDE - Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, APEC - Forumul de Cooperare Economică pentru Asia și Pacific, OPEC - Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol).

Organismele cu vocație universală de tipul ONU, FMI, OMC, OCDE, BIRD, au avut printre multiplele deziderate și pe acela de pregătire a unei conduite principale, care să influențeze marile decizii la scară globală, paralel cu crearea unui cadru juridico-instituțional democratic.

Sistemul Națiunilor Unite reprezintă totalitatea structurilor organizatorice și funcționale instituite conform Cartei Națiunilor Unite sau create pe baza acesteia, cuprinzând Organizația Națiunilor Unite, organele și organismele sale proprii cu caracter permanent și instituțiile specializate autonome.

Organizația Națiunilor Unite – ONU a fost creată în 1945, numărul membrilor ajungând la 191 în 1998. Scopul acestui organism este acela de a realiza destinderea și cooperarea internațională, rezolvând probleme internaționale cu caracter economic, social, cultural, promovând și încurajând respectarea drepturilor omului și a libertăților fundamentale ale omului, fără deosebire de rasă, sex, limbă sau religie. Pentru atingerea acestor obiective, ONU și-a creat o structură complexă, care cuprinde: Adunarea Generală, Consiliul de Securitate, Consiliul Economic și Social (ECOSOC), Consiliul de Tutelă, Curtea Internațională de Justiție și Secretariatul.

Adunarea Generală a ONU și ECOSOC au creat o serie de **organisme proprii cu caracter permanent**, între care cele mai importante sunt: Programul Națiunilor Unite pentru Dezvoltare (PNUD), Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare (UNCTAD), Programul Națiunilor Unite pentru Mediul Înconjurător (UNEP), Consiliul Mondial al Alimentației (CMA), Comisiile Economice Regionale (ECA – Comisia Economică a ONU pentru Africa, CEPAL – Comisia Economică a ONU pentru America Latină, ECLA – Comisia

Economică a ONU pentru Asia Occidentală, ESCAP – Comisia Economică și Socială a ONU pentru Asia și Pacific, CEE/ONU – Comisia Economică a ONU pentru Europa).

Instituțiile specializate din Sistemul Națiunilor Unite sunt organizații internaționale autonome cu atribuții și preocupări în domenii specifice, bine delimitate, ale cooperării internaționale, constituite pe baza unor acorduri interguvernamentale multilaterale și având relații de coordonare iar în unele cazuri și de subordonare față de ONU: Organizația Internațională a Muncii (OIM), Organizația Națiunilor Unite pentru Educație, Știință și Cultură (UNESCO), Organizația Mondială a Sănătății (OMS), Organizația Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură (FAO), Fondul Monetar Internațional (FMI), Banca Mondială (BM), Organizația Aviației Civile Internaționale (OACI), Uniunea Poștală Universală (UPU), Uniunea Internațională a Telecomunicațiilor (ITU), Organizația Meteorologică Mondială (OMM), Organizația Mondială a Turismului (OMT), Organizația Maritimă Internațională (IMO), Organizația Mondială a Proprietății Intelectuale (OMPI), Fondul Internațional de Dezvoltare Agricolă (FIDA), Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (ONUDI), Agenția Internațională pentru Energia Atomică (AIEA), Acordul General pentru Tarife și Comerț (GATT).

Organizația Internațională a Muncii – OIM are ca obiectiv promovarea dreptății sociale și îmbunătățirea condițiilor de muncă și de viață a celor ce muncesc.

Organizația Națiunilor Unite pentru Educație, Știință și Cultură – UNESCO promovează dezvoltarea învățământului, accesul la educație și cercetarea științifică pe plan mondial.

Organizația Națiunilor Unite pentru Alimentație și Agricultură – FAO a fost fondată în 1945, preocupările cele mai importante fiind promovarea cooperării internaționale pentru îmbunătățirea producției, comercializării și distribuției produselor agro-alimentare, dezvoltarea zonelor rurale, îmbunătățirea condițiilor de viață ale populației rurale și eliminarea foametei și subnutriției din lume.

Fondul Monetar Internațional – FMI a fost creat ca rezultat al Conferinței Monetare și Financiare de la Bretton Woods din 1944. Statutul FMI, adoptat de cele 44 de state participante la conferință, a intrat în vigoare la 27 decembrie 1945, activitatea oficială a Fondului începând la 1 martie 1947. Sediul FMI este la Washington (SUA).

Obiectivele urmărite de FMI sunt:

- promovarea cooperării monetare între țările membre și a stabilității valutare;
- crearea unor aranjamente valutare între statele membre și evitarea deprecierei valutare;
- facilitarea expansiunii și desfășurării echilibrate a comerțului internațional;
- stabilirea unui sistem multilateral de plăți;
- eliminarea restricțiilor valutare care frânează dezvoltarea comerțului internațional;
- echilibrarea balanțelor de plăți.

Statutul FMI, adoptat în 1945, a suferit două amendamente. Prima modificare, din iulie 1969, s-a referit la dreptul FMI de a crea o nouă sursă a lichidității internaționale - Drepturile Speciale de Tragere (DST) – precum și la mecanismul atribuirii și utilizării acestora. Al doilea amendament adus Statutului FMI, intrat în vigoare la 1 aprilie 1978, cuprinde anumite modificări ale vechiului statut, în scopul realizării unei reforme evolutive a sistemului monetar internațional.

Resursele Fondului se pot constitui în principal din: cote subscrise de țările membre, care se varsă în proporție de 25% în DST sau valute convertibile și 75% în monedă națională; dobânzi și comisioane; vânzări de aur contra valute convertibile; împrumuturi. Aceste resurse

sunt folosite pentru sprijinirea financiară a țărilor membre în scopul echilibrării balanțelor de plăți. Acordarea sumelor se face la cererea statelor membre, în anumite condiții convenite și se realizează, ca tehnică, sub forma unui schimb de valute - moneda națională a țării solicitatoare - contra o altă valută.

Pentru acoperirea necesităților lor, statele membre pot beneficia de o “tranză de rezervă” și de 4 tranșe de credit curente, echivalente fiecare cu 25% din cota-parte, precum și de “acorduri stand-by” cu Fondul Monetar Internațional. În afara împrumuturilor cuvenite, activitatea de sprijin financiar a FMI s-a extins, acordându-se facilități specifice: finanțarea compensatorie; facilitatea pentru transformare sistemică; finanțarea situațiilor neprevăzute; finanțarea stocurilor tampon; finanțarea extinsă; ajutorul de urgență.

Structura organizatorică a FMI cuprinde: Consiliul Guvernatorilor, format din reprezentanții țărilor membre, care se reunește o dată pe an și ori de câte ori este necesar; Consiliul Executiv (al administratorilor), format din 24 de directori executivi din care 5 sunt reprezentanții țărilor cu cele mai mari cote-părți; Directorul General ales din cadrul Consiliului Executiv. Numărul voturilor de care dispune fiecare stat membru depinde de mărimea cotei sale de participație, atribuindu-se 250 de voturi de bază și câte un vot suplimentar pentru fiecare tranșă de 100.000 DST aferentă cotei-părți.

Banca Mondială, spre deosebire de FMI, funcționează ca o adevărată bancă cu participare guvernamentală, intervențiile sale actuale fiind orientate spre țările în curs de dezvoltare. Printre obiectivele Băncii Mondiale se numără:

- promovarea dezvoltării economice în țările în curs de dezvoltare;
- acordarea de împrumuturi pe termen lung pentru finanțarea proiectelor de investiții în domeniile infrastructurii: șosele, căi ferate, sisteme de telecomunicații, sisteme energetice.

Creată în 1945, Banca Mondială grupează în prezent Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD) și afiliatele acesteia: Asociația Internațională pentru Dezvoltare (AID); Societatea Financiară Internațională (SFI) și Agenția Multilaterală de Garantare a Investițiilor (AMGI).

Asociația Internațională pentru Dezvoltare (AID) a fost creată în 1960, obiectivul principal fiind acordarea de sprijin financiar în condiții preferențiale țărilor mai puțin dezvoltate (termene de rambursare de 50 de ani, perioadă de grație de 10 ani, comision de 0,75% perceput numai pentru sumele utilizate etc.).

Societatea Financiară Internațională (SFI) și-a început activitatea în anul 1956, scopul său fiind acela de sprijinire financiară a întreprinderilor productive particulare din țările membre mai puțin dezvoltate.

Agenția Multilaterală de Garantare a Investițiilor (AMGI) a luat ființă în anul 1988 din dorința de a încuraja investițiile directe în țările în curs de dezvoltare, acordând garanții investitorilor pentru protejare împotriva riscurilor necomerciale.

Banca Internațională pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BIRD) a fost creată ca urmare a Conferinței Monetare și Financiare Internaționale din 1944 de la Bretton Woods. Statutul BIRD a fost adoptat odată cu cel al FMI, iar activitatea sa a început în iunie 1946.

Prin obiectivele sale BIRD își propune:

- să contribuie la reconstrucția și dezvoltarea țărilor membre, prin facilitarea investițiilor de capital în obiective productive;
- să promoveze investițiile străine private;
- să încurajeze dezvoltarea echilibrată, pe termen lung, a comerțului și menținerea unor balanțe echilibrate;

- să coordoneze împrumuturile acordate sau garantate;
- să asigure folosirea eficientă a fondurilor sale și să acorde asistență tehnică de specialitate.

Pentru ca o țară să devină membră BIRD și să beneficieze de împrumuturile acordate de aceasta este obligată să fie în prealabil membră a FMI, să subscrie cota-parte la capitalul băncii, să furnizeze date și informații privind dezvoltarea economică și financiară pentru fundamentarea necesității apelului la împrumuturile BIRD. În același timp, sunt “calificate” să beneficieze de împrumuturi numai țările în curs de dezvoltare cu un produs național brut pe locuitor relativ redus.

Resursele băncii sunt constituite din: fonduri proprii (capital social format din cotele vărsate de statele membre și beneficii nedistribuite); venit net format în principal din dobânzile și comisioanele la împrumuturile acordate; împrumuturi contractate pe piețele financiare internaționale.

Utilizarea resurselor băncii se află în strânsă concordanță cu principalele funcții ale acesteia:

- acordă împrumuturi directe sau participă la împrumuturi directe prin utilizarea fondurilor proprii sau a împrumuturilor (emisiuni de obligațiuni contractate de bancă);
- acordă împrumuturi pe termen lung (15-20 de ani) pentru investiții în domeniile: agricultură, infrastructura de bază (drumuri, poduri, căi ferate, porturi), servicii publice (transportul electricității, telecomunicații, canalizare), educație, industrie etc.;
- acordă împrumuturi pe baza unor programe de dezvoltare pe termen mediu și lung;
- garantează, total sau parțial, împrumuturile acordate de alte instituții financiare;
- participă la acțiuni de cofinanțare alături de alte instituții;
- acordă asistență tehnică țărilor membre.

Structura organizatorică a BIRD cuprinde: Consiliul Guvernatorilor, format din câte un guvernator și un supleant numiți de fiecare stat membru; Consiliul Administratorilor; Consiliul Consultativ; Comitetele de Împrumuturi.

Ca rezultat al tentativelor de reglementare multilaterală a comerțului internațional, la 30 octombrie 1947 a fost semnat la Geneva tratatul de comerț multilateral intitulat “*General Agreement on Tariffs and Trade*”- **GATT (Acordul General pentru Tarife și Comerț)**, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1948.

Acordul General pentru Tarife și Comerț este un “tratament multilateral interguvernamental prin care țările membre se obligă să respecte anumite principii, reguli și discipline în domeniul relațiilor comerciale, să reducă, să elimine sau să consolideze taxele vamale și să înlăture restricțiile cantitative sau de altă natură din calea schimburilor comerciale reciproce, trecând treptat la liberalizarea acestora”¹⁰⁴.

GATT a funcționat ca un organism specializat al ONU, în strânsă colaborare cu FMI și BIRD constituind pilonii ordinii economice neoliberale edificate în perioada postbelică.

Principiile esențiale pe care s-a bazat de la început activitatea GATT vizau:

- nediscriminarea în relațiile comerciale dintre părțile contractante;
- interzicerea de către părți, în relațiile reciproce, a restricțiilor cantitative sau a altor măsuri cu efecte similare, respectiv aplicarea nediscriminatorie a restricțiilor

¹⁰⁴ Sută Nicolae – “Comerț internațional și politici comerciale contemporane”, Ed. ALL, București, 1995.

cantitative în relațiile comerciale dintre părți în măsura în care, în anumite situații, acestea sunt admise;

- eliminarea sau limitarea subvențiilor la export;
- liberalizarea prin reducerea taxelor vamale și prohibirea barierelor netarifare;
- multilateralizarea schimburilor comerciale internaționale.

Clauza de salvagardare, sistemul excepțiilor și derogărilor se înscriu ca elemente cheie în cadrul sistemului comercial multilateral al GATT.

Clauza de salvagardare este definită prin art. XIX al GATT¹⁰⁵ și permite unei părți contractante să recurgă la măsuri de urgență pentru protecția împotriva unor importuri cauzatoare de prejudicii grave producătorilor naționali.

Excepțiile fac posibilă neaplicarea de către una sau mai multe din părțile contractante a unor reguli ale GATT din motive ca: suveranitatea națională, etica și morala publică, securitatea internă și internațională. Aceste excepții sau derogări de la principiile GATT se referă la:

- recunoașterea sistemului preferințelor vamale în vigoare la data semnării acordului, cu condiția ca limitele acestor preferințe să nu fie extinse ulterior de către părți;
- posibilitatea creării de zone de liber schimb și de uniuni vamale, cu tarife vamale externe comune, cu condiția să nu fie instituite noi bariere față de celelalte părți;
- negocierea de protocoale preferențiale între țările în curs de dezvoltare, părți contractante ale GATT, precum și instituirea Sistemului Generalizat de preferințe vamale nereziproce și nediscriminatorii în favoarea țărilor în curs de dezvoltare;
- aplicarea temporară a restricțiilor cantitative sau a altor măsuri netarifare cu efecte similare în relațiile dintre părți la importul unor produse care ar periclita producția internă sau pentru a contribui la echilibrarea balanței de plăți.

Activitatea în cadrul GATT s-a desfășurat sub forma rundelor de negocieri, până în prezent având loc următoarele runde: Geneva – 1947; Annecy (Franța) – 1949; Torquay (Anglia) – 1950-1951; Geneva – 1956; Geneva: Runda Dillon - 1960-1961; Geneva: Runda Kennedy – 1963-1967; Geneva: Runda Tokio – 1973-1979 și Geneva: Runda Uruguay – 1986-1993.

Pe parcursul existenței sale, textul GATT adoptat în 1947 a suferit o serie de revizuri și completări, cea mai importantă fiind adăugarea părții a IV-a denumită “Comerț și Dezvoltare”.

În cadrul Runderi Uruguay au fost aduse noi modificări și completări cuprinse în 7 memorandumuri de acord menite să dea o mai bună interpretare unor dispoziții cuprinse în câteva articole ale GATT-1947. Astfel, GATT-1947 s-a transformat în GATT-1994, devenind principalul acord multilateral gestionat de Organizația Mondială a Comerțului.

Obiectivele globale ale Runderi Uruguay, stipulate în “*Declarația de la Punta del Este*” (Uruguay) care a marcat deschiderea oficială a celei de-a opta runde de negocieri, se referă la:

- realizarea unor noi progrese în direcția liberalizării comerțului internațional și extinderea acestuia în avantajul tuturor țărilor și în special al celor mai puțin dezvoltate;
- revigorarea sistemului comercial multilateral bazat pe principiile și regulile GATT, prin instituirea unor noi norme obligatorii, lărgirea sferei de aplicare la noi produse (îndeosebi la mărfurile agricole, textile și confecții), precum și la servicii;

¹⁰⁵ Trebilcock M. J., Howse R. – “The regulation on International Trade”, Routledge, London, 1995.

- sporirea rolului GATT și a capacității sale de a se adapta la dinamismul vieții internaționale;
- încurajarea cooperării la nivel național și internațional și un grad mai mare de armonizare a politicilor comerciale și economice ale statelor etc.

Runda Uruguay s-a încheiat prin Actul final adoptat la Conferința Ministerială a Comitetului de Negocieri Comerciale întrunită la Marrakech (Maroc), la 15 aprilie 1994.

La 8 decembrie 1994 s-a desfășurat la Geneva Conferința de implementare pe plan internațional a rezultatelor Runde Uruguay. Aceasta a confirmat intrarea în funcțiune, de la 1 ianuarie 1995, a Organizației Mondiale a Comerțului și s-a convenit ca timp de un an (1995) GATT-1947 să coexiste cu OMC, iar de la 1 ianuarie 1996 să funcționeze numai instituțiile din structura organizatorică a OMC.

Acordul General privind Comerțul cu Servicii, abreviat **GATS** (*General Agreement on Trade in Services*) se înscrie, alături de GATT și Acordul de creare a Organizației Mondiale a Comerțului, ca cel de-al treilea pilon important al sistemului comercial multilateral.

În plan instituțional, pentru eliminarea situației de provizorat a organismului instituțional GATT, statele participante au decis crearea **Organizației Mondiale de Comerț – OMC** (*World Trade Organisation - WTO*), organizație cu caracter universal și permanent în domeniul comerțului internațional, care înlocuiește structura juridică și instituțională a GATT-1947.

Funcțiile conferite în mod expres de OMT se referă la¹⁰⁶:

- asigurarea cadrului necesar pentru aplicarea rezultatelor negocierilor;
- administrarea mecanismului de coordonare a politicilor comerciale;
- administrarea și facilitarea implementării acordurilor GATT – 1947 și GATT – 1994 precum și a noilor acorduri convenite în Runda Uruguay;
- supravegherea punerii în aplicare a prevederilor referitoare la regulile, disciplinele și practicile de comerț convenite;
- promovarea cooperării cât mai strânse cu FMI și BIRD pentru asigurarea coerenței politicii la nivel mondial;
- administrarea înțelegerii privind regulile și procedurile de reglementare a diferendelor.

Organizația Mondială a Comerțului dispune de o nouă structură organizatorică:

- organul suprem – Conferința Ministerială, formată din reprezentanții tuturor țărilor membre;
- organul executiv – Consiliul General;
- Consiliul pentru comerțul cu bunuri, Consiliul pentru comerțul cu servicii și Consiliul pentru aspectele comerciale ale dreptului de proprietate intelectuală (TRIPS);
- Comitetul pentru comerț și dezvoltare, Comitetul pentru restricții aplicate din motive de balanțe de plăți, Comitetul pentru buget, finanțe și administrație;
- Secretariatul, condus de un director general numit de Conferința Ministerială.

Acordul de creare a OMC prevede că părțile contractante la GATT-1947 la data intrării în vigoare a acordului și Comunitățile Europene care acceptă acordul cu anexele lui vor deveni membri originari ai OMC. La finele anului 1998, Organizația Mondială a Comerțului număra

¹⁰⁶ UNCTAD – Trade and Development Report, 1994, U.N. publications, New York and Geneva, 1994.

132 state membre. România a devenit membru cu drepturi depline al GATT în 1972, iar de la 1 ianuarie 1995 este membru originar al Organizației Mondiale a Comerțului.

Deoarece liberalizarea de tip egalitarist promovată de GATT răspundea în mică măsură problemelor specifice ale comerțului țărilor în curs de dezvoltare iar cadrul instituțional oferit nu era adecvat promovării unui asemenea tip de liberalizare, a apărut ideea constituirii unei a doua organizații cu vocație mondială în domeniul comerțului internațional. Adunarea Generală a ONU a adoptat la 30 decembrie 1964 Rezoluția nr. 1965/XIX prin care s-a instituționalizat **Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare** (*United Nations Conference for Trade and Development - UNCTAD*). Această organizație are menirea să joace un rol important pe linia extinderii colaborării economice internaționale și a atenuării decalajelor ce despart țările în curs de dezvoltare de cele puternic industrializate.

UNCTAD a fost constituită ca o instituție specializată, neautonomă a ONU. În consecință, membre ale sale au devenit peste 160 de țări, participante la ONU sau la una din instituțiile specializate. Larga participare se explică și prin faptul că, spre deosebire de GATT bazat pe opțiunea doctrinală pentru liberul schimb și pe respectarea obligatorie a angajamentelor asumate de către părți, în cadrul UNCTAD, fiecare țară se poate plasa fie pe poziții liberale, fie dirijiste, iar hotărârile convenite nu au caracter de angajament; ele sunt inserate în rezoluții cu valoare de invitații sau recomandări.

Structura organizatorică a Conferinței Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare cuprinde: Sesiunea, care se reunește din 4 în 4 ani sau din 3 în 3 ani; Consiliul pentru Comerț și Dezvoltare, în subordinea căruia activează o serie de comisii permanente și grupuri de lucru; Secretariatul și Comitetul de conciliere.

Principalele direcții ale reformei sistemului comercial internațional promovate de UNCTAD vizează:

- așezarea comerțului internațional pe baze și principii noi;
- restructurarea comerțului internațional cu produse de bază, prin măsuri care să permită un acces mai larg al acestor produse pe piețele țărilor dezvoltate, o mai mare stabilitate a prețurilor și creșterea competitivității produselor de bază naturale în raport cu cele sintetice;
- diversificarea și extinderea exportului de produse manufacturate din țările în curs de dezvoltare prin eliminarea tuturor obstacolelor tarifare și netarifare aplicate la importul acestor produse în țările dezvoltate, fără reciprocitate din partea țărilor în curs de dezvoltare;
- impulsivarea relațiilor comerciale dintre țările cu sisteme și niveluri de dezvoltare diferite și a schimburilor reciproce dintre țările în curs de dezvoltare;
- eliminarea discriminărilor tarifare și netarifare în relațiile dintre aceste categorii de țări;
- reglementarea comerțului invizibil (îndeosebi a transporturilor maritime, finanțării schimburilor comerciale, asigurărilor etc.), a transferului de tehnologie, a fluxurilor de ajutor pentru dezvoltare etc.

Fondul Internațional de Dezvoltare Agricolă – FIDA a devenit operațional în 1977, obiectivul fundamental fiind finanțarea în condiții avantajoase a unor proiecte de dezvoltare agricolă, exclusiv în țările în curs de dezvoltare.

Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială – ONUDI a fost creată în 1967 cu scopul de a promova și accelera dezvoltarea industrială a țărilor în curs de dezvoltare și de a intensifica cooperarea industrială internațională.

25.3. Integrarea economică regională

25.3.1. Conceptul de integrare

Integrarea poate fi înțeleasă atât ca un proces, cât și ca o stare de fapt, care presupune o transformare cantitativă și calitativă a unor structuri inițial definite în limitele spațiului național într-un cadru nou, oferit de zona integrată.

Integrarea economică se referă la diviziunea muncii și specializarea intra și internațională, presupunând libertatea și mobilitatea circulației bunurilor, serviciilor, persoanelor și capitalului.

O sinteză asupra definirii conceptului de integrare economică o găsim la *Balassa* (Bela Balassa – “Towards a Theory of Economic Integration”, Homewood III, Yrvin, 1961), care o definește ca o stare de fapt sau un ansamblu de procese prin care diferite state constituie un grup sau un bloc comercial regional.

Alți autori consideră că nu se poate reduce termenul de integrare economică, deoarece economia politică a integrării surprinde și posibilitatea unor provincii din diferite țări, care pot deveni mai integrate sau a diferitelor națiuni în cadrul mai multor blocuri regionale ori integrarea la scară globală a mai multor blocuri regionale. Se poate astfel vorbi despre *integrarea națională*, *integrarea regională* (plurinațională), *integrarea globală* (multilaterală, universală) sau de *integrarea sectorială* (o formă particulară de integrare economică generală). Diferitele forme de integrare, etape și deziderate sau aspecte ale integrării economice în general, ca și ideea de grad sau coeficient de integrare necesită o tratare diferențiată. Nivelul de integrare poate fi exprimat prin analiza unor indicatori sau a evoluției unor fluxuri economice.

Balassa propunea să se distingă între *integrarea comercială*, *integrarea factorilor de producție*, *integrarea politică* și *integrarea totală*. Literatura de specialitate reține conceptele de *integrare politică* (a politicilor macroeconomice generale și sectoriale) și de *integrare instituțională*.

Folosită în accepțiunea statică, integrarea economică reprezintă o stare de fapt în care componentele naționale ale unei economii compozite nu mai sunt semnificativ separate prin frontiere economice, ci funcționează interdependent, maximizând efectele sinergice.

Utilizând accepțiunea dinamică, integrarea economică desemnează eliminarea treptată a frontierelor economice dintre statele participante, fostele state naționale separate economic fuzionând într-un ansamblu funcțional mai cuprinzător.

Formele progresive ale integrării reprezintă principalele modalități de concretizare a eforturilor de liberalizare regională a schimburilor comerciale. Integrarea economică este în primă instanță integrarea piețelor, știința economică făcând o distincție clară între piața bunurilor și serviciilor și piețele factorilor de producție (capital, forță de muncă, spirit antreprenorial etc.). Conceptul de integrare a piețelor a fost lansat de *Imre Vajda*, care l-a folosit în paralel cu cel de integrare a producției și a dezvoltării (Imre Vajda – “Integration, Economic Union and National State”, în “Foreign Trade in a Planned Economy”, Cambridge University Press, 1971). Termenul are utilitatea lui, dar trebuie înțeles că implicațiile economice ale integrării piețelor sunt foarte diferite dacă doar anumite piețe (a produselor industriale, agricole, serviciilor sau anumite tipuri de muncă) sunt integrate sau dacă se scotează integrarea tuturor piețelor.

Libera circulație a bunurilor și serviciilor este principiul de bază al integrării economice, presupunând de cele mai multe ori efecte pozitive asupra prosperității tuturor

participanților, însă în măsură diferită. Liberul schimb permite consumatorilor să procure bunurile la cele mai mici costuri, lărgeste bazele de selecție și creează condițiile pentru câștiguri viitoare, ca urmare a economiilor de scară, constituind un bun motiv economic pentru lansarea unor procese integraționiste.

Libera circulație a factorilor de producție permite, de asemenea, o alocare rațională, optimă a forței de muncă și a capitalurilor, constituind un alt pachet de stimuli pentru integrarea economică. O piață mai largă a factorilor de producție favorizează noi posibilități de producție, permițând o nouă, modernă și eficientă utilizare a factorilor de producție (noi forme de credit, noi categorii de locuri de muncă etc.).

Apropierea politică este următorul stadiu al integrării economice, în economiile moderne integrarea neputându-se realiza fără armonizarea politicilor adoptate de guvernele statelor participante.

În funcție de gradul de integrare realizat de economiile implicate putem vorbi de următoarele **stadii ale integrării**¹⁰⁷:

1. *Sisteme de tarifare preferențiale* – statele membre aplică schimburilor reciproce taxe vamale mai mici.
2. *Zone de liber schimb* – sunt realizate pe bază de acorduri care prevăd desființarea taxelor vamale și a restricțiilor cantitative din schimburile reciproce.
3. *Uniuni vamale* – implică eliminarea tuturor obstacolelor din calea liberei circulații a mărfurilor între țările participante, adoptarea unui tarif vamal și a unei politici comerciale comune față de terți.
4. *Piețe comune* – în cadrul lor, pe lângă tariful vamal comun față de terți, se asigură o libertate completă de mișcare a mărfurilor, inclusiv prin eliminarea barierelor netarifare. În plus, factorii de producție (forța de muncă și capitalul) încep să circule fără restricții în interiorul pieței.
5. *Uniune economică* – implică pe lângă o piață comună și un grad ridicat de coordonare și chiar unificare a politicilor economice sectoriale, paralel cu regularizarea politicii de coordonare a piețelor.
6. *Uniune monetară* – este o formă de cooperare, care în stadiul cel mai avansat al pieței comune (când s-a realizat o liberă circulație a capitalurilor) creează totodată rate de schimb cu un anumit grad de stabilitate și chiar o monedă comună, care să circule între țările membre. Aceasta presupune un grad ridicat de integrare a politicilor bugetare și celor macroeconomice.
7. *Uniune economică completă* – implică o unificare a economiilor implicate și o politică comună în cele mai importante domenii.

Toate formele de integrare descrise presupun un proces de conlucrare între statele participante cu privire la procedurile de armonizare a interesului, obținere a consensului, elaborarea și aplicarea noilor forme de conduită economică. Cu cât este mai înalt stadiul de integrare, cu atât devine insuficientă armonizarea instituțională și este necesară transferarea unor abilități decizionale de la nivel național la nivelul unor instituții unionale, comunitare etc. Se impune astfel crearea unor instituții decizionale integraționiste comune de tipul organizațiilor internaționale.

¹⁰⁷ Dumitru Miron, Opere citate

25.3.2. Uniunea Europeană – prezent și perspective

Integrarea interstatală a determinat formarea unor noi centre de putere, care exercită o influență tot mai mare asupra raportului de forțe din lumea contemporană, cuprinzând atât lumea dezvoltată, cât și cea în curs de dezvoltare.

Forma cea mai complexă a integrării economice regionale este dată de **integrarea europeană**, definită drept un proces istoric complex, cu caracter juridic, politic, economic, științific, educațional, cultural, social, național, internațional, statal, interstatal și supranațional.

Caracterul istoric rezultă din desfășurarea acestui proces pe o perioadă îndelungată, în decursul căreia au avut loc o serie de transformări de natură politică, economică și socială. În același timp, procesul de integrare europeană are un caracter politic, având în vedere faptul că decizia de integrare exprimă voința politică a forțelor politice; unul juridic, deoarece desfășurarea și realizarea lui se bazează pe apropierea legislativă a fiecărei țări participante la normele structurii nou create și formarea unor instituții comune, adecvate aplicării noilor norme juridice; unul economic, prin aceea că se concretizează în crearea unor structuri economice care conduc la creșterea standardului de viață, la dezvoltarea societății în ansamblu; unul științific, deoarece se bazează pe cercetarea și cunoașterea realității economice; unul social, prin faptul că integrarea exclude orice discriminare bazată pe naționalitate în privința accesului la muncă și a protecției sociale.

Este incontestabil că integrarea economică și politică interstatală își are leagănul în Europa postbelică. Ideea europeană exprimată ca necesitate și de Winston Churchill, în sensul că “trebuie să construim un fel de State Unite ale Europei”, este rezultatul unor acumulări treptate, de-a lungul timpurilor. Începând din anul 1950, construcția europeană se angajează pe o cale cu totul nouă. Meritul îi revine lui Robert Schuman, pe atunci Ministrul de Externe al Franței, care, în Declarația de la Paris din 9 mai 1950, propune să se angajeze un proces original depășind cadrul tradițional al cooperării interguvernamentale prin acceptarea trecerii anumitor atribute ale suveranității în favoarea unor instituții comune.

Această declarație cuprindea principiile unei concepții revoluționare în construcția europeană, principii a căror aplicare a dus la constituirea **Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO)**. Propunerea lui Schuman viza un sector limitat, dar extrem de important: subordonarea producției de cărbune și de oțel a Franței și Germaniei unei “Înalte Autorități” comune, în cadrul unei organizații deschise participării și altor state europene. *Tratatul de constituire a CECO* a fost semnat la Paris la 18 aprilie 1951 și a intrat în vigoare la 25 iulie 1952, durata sa fiind prevăzută pentru o perioadă de 50 de ani.

Lucrările Comitetului Interguvernamental reunit la Bruxelles, diversele conferințe internaționale care i-au succedat, au condus la semnarea la Roma, la 25 martie 1957, a tratatelor cu privire la **Comunitatea Economică Europeană (CEE)** și **Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (EURATOM)**, de către aceleași șase țări care au pus bazele CECO (Franța, RFG, Italia, Belgia, Olanda, Luxemburg). Instituțiile CECO le-au prefigurat pe cele ale CEE și EURATOM-ului. Creând EURATOM-ul, statele semnatare își manifestau hotărârea de a-și uni eforturile pentru promovarea cercetării științifice comune în ceea ce privește folosirea pașnică a energiei nucleare. Obiectivele CEE au fost mult mai ambițioase. Dacă CECO și EURATOM priveau sectoare foarte importante, dar limitate, CEE a urmărit integrarea economiilor naționale ale statelor membre. După ratificarea lor de către cele 6 state, *Tratatul de la Roma* au intrat în vigoare la 1 ianuarie 1958, fiind încheiate pe durată nelimitată.

Existau astfel, la 1 ianuarie 1958, trei Comunități distincte, bazate pe tratate constitutive proprii, dar care au fost create pentru realizarea aceluiași obiective fundamentale: constituirea unei “Europe organizate”, a unei uniuni tot mai strânse între popoarele ce o compun, asigurarea, printr-un efort comun, a progresului economic și social al statelor membre. Prin Tratatul de la Paris din 1973 s-a hotărât fuziunea celor trei comunități (CECO, EURATOM, CEE), noul ansamblu integraționist având denumirea oficială de **Comunitățile Europene (CE)**.

Anul 1973 a însemnat, de asemenea, lărgirea CE de la 6 la 9 membri, Danemarca, Marea Britanie și Irlanda atașându-se celor șase state fondatoare. La 1 ianuarie 1981 încă o țară europeană devine membră cu drepturi depline a CE (Grecia), pentru ca de la 1 ianuarie 1986 numărul statelor membre să ajungă la 12, prin aderarea Spaniei și Portugaliei. Începând de la 1 ianuarie 1995, odată cu aderarea Austriei, Finlandei și Suediei, se poate vorbi despre o Uniune Europeană formată din 15 state.

Potrivit Tratatului de la Roma și a dispozițiilor adoptate ulterior de către instituțiile sale, CE urma să se realizeze treptat, pe etape, mai întâi sub forma unei **uniuni vamale** și apoi a unei **uniuni economice și monetare**, implicând, într-o primă etapă, asigurarea liberei circulații a mărfurilor, iar în a doua etapă, libera circulație a capitalurilor, serviciilor și forței de muncă și adoptarea unei monede unice în interiorul comunității. Într-o etapă viitoare se prevedea și realizarea unei **uniuni politice** a țărilor membre.

UNIUNEA VAMALĂ

Înțelegând prin *uniune vamală* un teritoriu vamal unic al țărilor membre și o politică comercială comună față de terți, Tratatul de la Roma a prevăzut pentru realizarea acesteia:

- înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și de export în relațiile comerciale dintre țările semnatare, atât pentru produsele industriale, cât și pentru produsele agricole;
- înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative și a altor bariere netarifare din calea comerțului reciproc, pentru a asigura libera circulație a mărfurilor în interiorul CE;
- instituirea unui regim fiscal comun în țările membre, adoptarea unor reguli comune privind desfășurarea concurenței în cadrul CE;
- instituirea unei politici comerciale comune față de terți, ceea ce determină instituirea unui tarif vamal comun față de terți.

La 1 ianuarie 1959 au fost luate primele măsuri de “dezarmare vamală” în relațiile reciproce dintre țările semnatare ale Tratatului de la Roma. Perioada de realizare a uniunii vamale a fost scurtată la 10 ani (față de 12-15 ani cât s-a prevăzut prin tratat), fiind pus în aplicare un calendar de reduceri succesive ale taxelor vamale de import la produse industriale și la o parte din cele agricole, care s-a încheiat la 1 iulie 1968. În paralel, au fost înlăturate și marea majoritate a restricțiilor cantitative, precum și alte bariere netarifare, iar taxele vamale de export au fost desființate integral în 1960. Au fost efectuate trei ajustări ale tarifelor vamale naționale la nivelul tarifului vamal comun față de terți: prima ajustare, cu 30% a tarifelor vamale naționale, a avut loc la 1 ianuarie 1961, a doua, tot cu 30%, la 1 iulie 1963 și ultima, cu 40%, la 1 iulie 1968.

Se poate aprecia că la 1 iulie 1968 s-a realizat, în linii generale, primul obiectiv înscris în Tratatul de la Roma și anume, înfăptuirea uniunii vamale a CEE.

Dacă obiectivele prevăzute pentru realizarea uniunii vamale au fost respectate, mărfurile nu circulau în Comunitate ca în cadrul unei “piețe naționale”, motivul principal fiind acela că o asemenea libertate se realiza în cadrul politicilor economice și monetare naționale ca atare, care erau de multe ori divergente. Acest lucru a impus necesitatea perfecționării uniunii vamale printr-o armonizare a politicilor economice și monetare ale statelor membre.

PIAȚA INTERNĂ UNICĂ

Uniunea economică și monetară implică unificarea politicilor economice și sociale ale țărilor membre, respectiv fuziunea piețelor naționale ale acestora, care să asigure nu numai libera circulație a mărfurilor, ci și a serviciilor, a capitalului și a forței de muncă, precum și punerea în circulație a monedei unice.

Tratatul de la Roma prevedea într-o a doua etapă de realizare a Comunității Europene:

- înlăturarea tuturor restricțiilor privind circulația forței de muncă în interiorul Comunității;
- înlăturarea tuturor restricțiilor privind circulația capitalului și a serviciilor;
- instituirea unei politici agricole comunitare și a unei politici comune în domeniul energetic, monetar, al transporturilor și investițiilor.

În perioada 1983-1985 au avut loc discuții la cele mai diferite niveluri pe tema reformei CE, care au scos la iveală puternice divergențe de interese între țările comunitare. În iulie 1985 a fost adoptată “*Carta Albă*” care a netezit calea negocierilor pentru o perfecționare a structurilor Comunității Europene în vederea procesului de constituire a Pieței Unice.

În februarie 1986, 9 din cele 12 țări membre ale CE au semnat documentul privind reforma Comunității, denumit “*Actul Unic Vest-European*”, excepție făcând Italia, Grecia și Danemarca. Aceste țări l-au semnat și ratificat ulterior, astfel încât Actul Unic a intrat în vigoare efectiv la 1 iulie 1987.

Obiectivele înscrise în acest act erau:

- posibilitatea luării deciziilor prin vot majoritar;
- lărgirea prerogativelor Parlamentului European;
- realizarea unei Piețe Interne Unice a țărilor membre până în 1992, care să permită libera circulație a bunurilor, serviciilor, capitalurilor și persoanelor;
- apropierea nivelurilor de dezvoltare economică a țărilor membre prin politici structurale adecvate, menite să permită un ritm de creștere mai rapid pentru țările rămase în urmă;
- creșterea competențelor CE în domeniile: monetar, financiar, tehnologic, mediul înconjurător și politici sociale; realizarea unei uniuni economice și monetare pe baza Sistemului Monetar European (SME) și a unității monetare de cont europene ECU;
- întărirea cooperării în domeniul politicii externe și de securitate.

Piața Internă Unică a CE reprezintă începutul realizării uniunii economice și monetare și ea nu implică desființarea entităților naționale. “*Actul Unic Vest-European*” introduce noțiunea de “spațiu fără frontiere” în cadrul Comunității, înțelegându-se prin acesta că se va putea circula fără formalități, fiecare cetățean comunitar putând să se stabilească, să muncească sau să învețe oriunde în perimetrul Comunității.

La întâlnirea la nivel înalt a CE de la Maastricht din 9-10 decembrie 1991 s-a finalizat acordul privind desăvârșirea uniunii economice, monetare și politice, denumit *Tratatul de la*

Maastricht. La 7 februarie 1992, la Maastricht, miniștrii afacerilor externe și de finanțe ai celor 12 state membre au semnat tratatul, acesta intrând în vigoare la 1 noiembrie 1993. După punerea lui în aplicare, Comunitățile Europene vor primi denumirea oficială de **Uniunea Europeană (UE)**. După 6 ani de la “Actul Unic Vest-European”, Tratatul asupra Uniunii Europene constituie, în procesul de creare a unei uniuni mereu mai strânse între popoarele Europei, o etapă nouă și de substanță.

Tratatul de la Maastricht aduce modificări și completări celor trei tratate încheiate anterior, pe linia reformei începută de Actul Unic: ideea de uniune politică vest-europeană; introducerea unei monede unice europene până în 1999; lărgirea competențelor Parlamentului European (aprobarea componentei Comisiei, aprobarea acordurilor de aderare, de asociere și a oricăror tratate internaționale, participarea la procesul legislativ); instituirea unei politici externe și de securitate comună. Obiectivele înscrise în Tratatul de la Maastricht sunt:

- promovarea unui progres economic și social echilibrat și durabil, în special prin crearea unui spațiu fără frontiere interne, prin întărirea coeziunii economice și sociale și prin stabilirea unei uniuni economice și monetare, cu obiectivul final al introducerii monedei unice;
- întărirea protecției drepturilor și intereselor cetățenilor statelor membre, prin instaurarea unei “cetățenii a Uniunii Europene”;
- punerea în aplicare a unei politici externe și de securitate comună și, pe termen lung, a unei politici de apărare comună;
- dezvoltarea cooperării în domeniul justiției și afacerilor interne;
- menținerea “acquis-ului comunitar” (experiență, legislație) și dezvoltarea lui în scopul de a examina în ce măsură politicile și formele de cooperare instaurate în tratat ar trebui să fie revizuite pentru a asigura eficacitatea mecanismelor și instituțiilor comunitare.

Piața Unică a început să funcționeze efectiv de la 1 ianuarie 1993. Uniunea Europeană dispune și aplică o procedură unică la frontierele cu țările terțe privind comerțul extracomunitar și asigură o liberă circulație a mărfurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor

INSTITUȚIILE UNIUNII EUROPENE

Comunitățile Europene apar ca o unitate restrânsă (deși deschisă aderării altor state), dar organizată, supusă unor **instituții comune**. Create separat de fiecare din tratatele de la Paris și Roma, instituțiile CE au fost unificate prin Convenția de la Roma din 25 martie 1957 și prin Tratatul de la Bruxelles din 8 aprilie 1965. Prin Tratatul de la Maastricht atribuțiile și funcționarea instituțiilor comunitare au fost profund modificate.

Începând cu 1 august 1967 “Înalta Autoritate” a CECO, Comisia CEE și Comisia CEEA(EURATOM), care până atunci funcționau în paralel, au fost înlocuite printr-o Comisie unică, iar cele trei Consilii printr-un Consiliu unic al CE. De atunci, fiecare dintre instituțiile unice ale Comunităților își exercită toate atribuțiile înscrise în cele trei tratate institutive, precum și în tratatele, acordurile și convențiile modificatoare.

Structura instituțională a Uniunii Europene cuprinde:

- Consiliul – instituție cu atribuții decizionale;
- Comisia – organ executiv;
- Parlamentul – instituție cu atribuții de control;
- Curtea de Justiție – instituție jurisdicțională;

- Curtea de Conturi.

1) Consiliul European

Este format din șefii de state și de guverne din țările membre, fiind cel mai înalt for de adoptare a deciziilor pentru UE în ansamblul său. Se reunește de cel puțin două ori pe an, în sesiunile de vârf (“summit-uri”). Aspectele majore aflate pe agenda de lucru a Consiliului, de la instituționalizarea sa în 1975, s-au referit la alegerea prin vot direct a Parlamentului European, Sistemul Monetar European, reforma Politicii Agricole Comunitare, aderarea de noi membri, asistența acordată țărilor asociate.

2) Consiliul Ministerial

Este format dintr-un reprezentant al fiecărui stat membru la nivel ministerial, abilitat să angajeze guvernul acestui stat. Președenția Consiliului este exercitată, prin rotație, de fiecare țară membră, pentru o perioadă de 6 luni, după o ordine fixată prin tratat. În anul 2000 președenția a fost asigurată de Portugalia, respectiv de Franța.

Consiliul se reunește la convocarea președintelui, din inițiativa acestuia, a unuia din membrii săi sau chiar la solicitarea Comisiei.

Pentru bună desfășurare a activității, Consiliul dispune de o serie de organisme auxiliare:

- Secretariatul General – asigură bunul mers al activității instituției;
- Comitetul Reprezentanților Permanenți (COREPER) – principala responsabilitate este pregătirea lucrărilor Consiliului și în particular, definirea problemelor ce implică o decizie politică la nivel ministerial.

Hotărârile se iau în general pe baza principiului majorității calificate, fiind necesare 62 de voturi din cele 87 disponibile. Voturile statelor membre sunt ponderate în funcție de un criteriu general, demografic, politic și economic (Germania, Franța, Marea Britanie, Italia – câte 10 voturi fiecare; Spania – 8; Belgia, Grecia, Olanda, Portugalia – 5; Austria, Suedia – 4; Danemarca, Finlanda, Irlanda – 3, Luxemburg - 2).

În analiza atribuțiilor Consiliului se disting atribuțiile conferite prin tratatele comunitare de atribuțiile ce-i revin prin Tratatul asupra UE în cadrul politicii externe și de securitate comună și în cel al cooperării în domeniile justiției și afacerilor interne. Potrivit tratatelor, Consiliul are următoarele atribuții:

- coordonarea politicilor economice generale ale statelor membre;
- este organul suprem legislativ comunitar, elaborând regulamente și directive;
- unele atribuții în materie normativă au fost delegate Comisiei, prin procedura delegării de putere;
- dispune de putere de decizie.

3) Comisia Europeană

Comisia este organul executiv al Uniunii Europene, rolul său principal la nivelul comunitar fiind în mare măsură similar cu al unui guvern național la nivelul unui stat. Are sarcina de a reprezenta și de a exprima interesul propriu al Comunității, ea fiind independentă în acțiunea sa de statele membre.

Comisia este un organism de tip guvernamental cu activitate permanentă; ea se compune din: membrii (20), servicii și organe auxiliare. Este condusă de un președinte și mai mulți vice-președinți, aceștia fiind asistați de un secretar general. Comisia se reunește o dată pe săptămână și ori de câte ori este necesar.

Cei 20 de membri (comisari europeni) au statut de independență față de guvernele naționale, cu toate că sunt numiți de acestea. Țările mari (Franța, Germania, Spania, Italia,

Marea Britanie) au câte doi reprezentanți, iar celelalte 10 state doar câte unul. Membrii sunt numiți pentru un mandat de 5 ani, cu posibilitatea reînnoirii lui.

Sub aspect strict structural, organizatoric, Comisia are în componere 23 de Directorate Generale, similare ministerelor din sistemele naționale, care sunt distribuite potrivit repartiției portofoliilor între cei 20 de comisari.

Atribuțiile Comisiei Europene sunt următoarele:

- exprimă interesul comunitar și asigură realizarea acestuia;
- răspunde din punct de vedere politic în fața Parlamentului European;
- controlează aplicarea tratatelor comunitare atât de către Consiliu, cât și de către statele membre;
- participă la conceperea și pregătirea politicii comunitare prin propuneri înaintate Consiliului;
- exercită competențele pe care Consiliul i le conferă pentru executarea regulilor pe care acesta le stabilește;
- asigură reprezentarea Comunității în negocieri internaționale.

4) Parlamentul European

În funcționarea sa, Parlamentul are multe similitudini cu cele ale unui corp legislativ național, prin Tratatul de la Roma fiindu-i conferite competențe de control și deliberare. Începând din anii '70 s-a impus o creștere a rolului Parlamentului în mai multe domenii: bugetar, legislativ, relații externe.

Din 1979 membrii Parlamentului sunt aleși prin vot universal direct pe o perioadă de 5 ani. De la ultima lărgire a Uniunii Europene (1995), Parlamentul European se compune din 626 membri, reprezentanți ai cetățenilor din statele comunitare. Parlamentul se poate reuni într-o sesiune ordinară și în sesiuni extraordinare.

Structura organizatorică a Parlamentului European cuprinde:

- Biroul, format din președinte, vice-președinți și chestori, aleși pentru doi ani și jumătate;
- Biroul lărgit, format din Birou la care se mai adaugă președinții grupurilor politice;
- comisii permanente, temporare și de anchetă anuală;
- grupări politice;
- delegații permanente a căror competență este stabilită de Parlament.

Principalele atribuții ale Parlamentului European sunt:

- asigură controlul politic general;
- competență bugetară (adoaptă bugetul Comunității);
- în materie legislativă nu deține atribuțiile parlamentelor naționale; nu are nici competența de inițiativă, rezervată Comisiei, nici competența de decizie, rezervată Consiliului. Actul Unic a introdus o nouă procedură numită de cooperare, care dă posibilitatea Parlamentului să se manifeste mai semnificativ în procesul legislativ comunitar, în domeniile pieței interne, politicii sociale, coeziunii economice și sociale și cercetării;
- participă la negocieri externe (consultări înainte de semnarea tratatelor de asociere, acordurilor comerciale sau economice cu țările terțe).

5) Curtea de Justiție

Curtea de Justiție a fost concepută ca organism comun al CECO, CEE și CECA (EURATOM) atât din rațiuni de ordin practic, cât mai ales pentru facilitarea unității de aplicare și interpretare a tratatelor și pentru a favoriza rezolvarea eventualelor conflicte de

competență dintre Comunități. Prin Tratatul de la Maastricht au fost introduse în cadrul dispozițiilor cuprinse în tratatele comunitare și reguli noi, dintre care unele nu sunt decât o înregistrare a jurisprudenței Curții.

Deși unele similitudini sunt inevitabile, structura, organizarea și funcționarea Curții de Justiție a UE se disting de cele ale unei Curți internaționale clasice.

Curtea de Justiție este formată din 16 judecători (câte unul din fiecare țară, la care se adaugă un post ce revine prin rotație fiecărui stat membru) asistați de 9 avocați generali, numiți de comun acord de către guvernele statelor membre pe termen de 6 ani. Mandatul judecătorilor și avocaților generali poate fi reînnoit, o înnoire parțială având loc la fiecare 3 ani. Judecătorii desemnează, dintre ei, prin vot secret, pe președintele Curții, pentru un mandat de 3 ani care poate fi reînnoit.

Curtea se întrunește în ședință plenară numai dacă un stat membru sau o instituție a Comunității care este parte în proces cere aceasta.

Principalele competențe ale Curții de Justiție sunt:

- controlul legalității actelor instituțiilor comunitare;
- controlul respectării de către statele membre a obligațiilor care le sunt impuse prin tratate;
- interpretarea regulilor comunitare și aprecierea validității actelor instituțiilor comunitare;
- este instanță internațională, putând rezolva litigii între statele membre dacă acestea sunt în legătură cu obiectul tratatelor și dacă între statele litigante a intervenit un compromis;
- competență consultativă.

6) Curtea de Conturi

Este un organism care, prin activitatea pe care o desfășoară, urmărește scopuri financiare realizând controlul financiar, fiind inclusă în rândul instituțiilor comunitare prin Tratatul de la Maastricht.

Curtea de Conturi este formată din 15 membrii numiți pentru o perioadă de 6 ani de către Consiliu, cu unanimitate de voturi, după consultarea Parlamentului. Pentru buna funcționare a activității, Curtea își alege dintre membrii săi un președinte pentru o perioadă de 3 ani.

Atribuțiile ce revin Curții de Conturi sunt următoarele:

- asigură controlul asupra legalității și regularității încasărilor și cheltuielilor Uniunii Europene și ale organelor create de aceasta;
- își exercită controlul pe domenii și asupra instituțiilor și statelor membre în măsura în care acestea au beneficiat și au folosit fonduri comunitare;
- colaborează cu alte instituții internaționale similare și cu organismele naționale de control;
- exercită controlul permanent al conturilor;
- adoptă rapoarte anuale și rapoarte speciale în care formulează observații pe care le consideră necesare cu privire la gestionarea mijloacelor financiare ale UE;
- pregătește elaborarea avizelor consultative cerute de unele instituții comunitare pentru adoptarea unor acte juridice;
- asistă Parlamentul și Consiliul în exercitarea funcțiilor de control al executării bugetului.

POLITICA AGRICOLĂ COMUNITARĂ (PAC)

Agricultura a ocupat și ocupă un loc special în cadrul Pieței Unice încă de la înființarea Comunității Economice Europene. Actul de la Roma (1961) care a pus bazele pieței comune agricole a fost însoțit și de stabilirea unei politici comune în domeniul agricol, ale cărei principale obiective erau:

- creșterea productivității în agricultură și a veniturilor fermierilor;
- garantarea unui standard de viață echitabil pentru populația agricolă, la paritate cu alte categorii;
- stabilizarea piețelor agricole și garantarea aprovizionării consumatorilor cu alimente la prețuri rezonabile.

La nivelul CEE, Politica Agricolă Comunitară – PAC a fost concepută și derulată pentru a dezvolta acest sector economic esențial pe baze integrative, înlocuind sau completând pachetele de măsuri naționale, cu scopul de a echilibra avantajele atât pentru producători cât și pentru consumatori.

Principiile fundamentale ale PAC sunt:

- liberalizarea treptată a circulației produselor agricole între țările membre și comercializarea lor la prețuri unice comunitare;
- preferință din partea statelor membre pentru produsele agricole ale CE, care asigură condițiile ca mărfurile agricole produse în interiorul Comunității să fie protejate față de exterior prin aplicarea unor tarife vamale “de prelevare la import”, calculate ca diferență între cel mai mic preț al pieței mondiale la produsele livrate în CE și prețul prag;
- compensarea pierderilor ce ar rezulta din exportul de produse agricole în afara CE, în cazul în care acestea se vând la prețuri mai mici decât cele comunitare, compensare ce se realizează prin sistemul “taxelor de restituire” (subvenții directe la export) care acoperă diferența dintre prețul intern și cel extern;
- protejarea agriculturii țărilor membre de concurența extracomunitară, printr-un sistem de măsuri de politică comercială tarifare și netarifare și restructurarea ei pentru ridicarea continuă a eficienței agriculturii;
- finanțarea unitară a măsurilor de politică agricolă prin intermediul unui organism specializat – Fondul European de Orientare și Garanție Agricolă (FEOGA).

Pentru aplicarea acestor principii și funcționarea pieței agricole au fost create Organizații Comune de Piață pe produse sau pe grupe de produse. În ianuarie 1962 s-a stabilit mecanismul de organizare a pieței cerealelor, bazat pe trei categorii de prețuri: *prețuri indicative* sau *orientative* (limita maximă), *prețuri prag* (prețul la care importurile sunt admise în CE, stabilit prin raportare la prețul orientativ) și *prețuri garantate sau de intervenție* (limita minimă). Prețul pieței se formează liber, dar nu coboară sub prețul minim garantat.

La un anumit nivel al dezvoltării agricole și în condițiile mutațiilor produse pe piața agricolă mondială, tot mai multe state comunitare au cerut o reformă radicală în acest domeniu, din următoarele considerente:

- nivelul ridicat al prețurilor produselor agricole, fapt care stimulează o producție inefficientă și dezavantajoasă pentru consumatorii interni;
- costul ridicat al susținerii agriculturii (circa 50% din bugetul comunitar), care afectează și alte politici structurale;
- gradul înalt de utilizare a metodelor intensive de cultură, care a dus la epuizarea capacității terenurilor, cu efecte negative asupra mediului;

-surplusul de produse agricole generat de mecanismul PAC este vândut la prețuri de dumping pe piața mondială, fapt care are efecte negative asupra celorlalți exportatori agricoli, fără a produce avantaje consumatorilor comunitari.

Măsurile de reformă a pieței agricole au fost inițiate înainte de anul 1992 sub numele de “Reforma Mac Sharry” și au avut o primă finalitate în 1992, accentul fiind pus pe organizarea piețelor tuturor produselor agricole.

După acordurile de la Maastricht (1992) mecanismele și instrumentele PAC au fost modificate prin: reducerea sau eliminarea prețurilor de intervenție; compensarea pierderilor suferite de fermieri prin sistemul de ajutoare directe; un control mai eficient al volumului producției, inclusiv prin scoaterea anuală din cultură a unui procent din suprafețele cultivate. Prin diminuarea prețurilor de intervenție și aplicarea unor măsuri suplimentare, reforma stimulează metodele extensive de cultură și deci o agricultură mai ecologică. Obiectivele acestor noi măsuri sunt protejarea mediului înconjurător, scăderea supraofertei de pe piețele agricole și rentabilitatea activității în agricultură.

Acordul de la Maastricht II (1996) impune o reducere într-o perioadă de 6 ani a susținerii agricole interne, protecția la import urmând să se facă pe baza taxelor vamale, precum și o reducere a restituirilor la export și a exporturilor subvenționate. Se trece astfel de la sistemul de garantare a prețurilor la sprijinirea directă a veniturilor agricultorilor. Scopul acestor măsuri este de a reduce subvențiile la export și cheltuielile bugetare destinate subvenționării agriculturii.

Având în vedere extinderea spre est a Uniunii Europene este necesar un control mai sever al cheltuielilor, pentru a integra țările sărace cărora li se alocă ajutoare. Pe de altă parte, aderarea la UE a țărilor central și est-europene în care ponderea agriculturii este ridicată va conduce la o majorare considerabilă a potențialului de producție, cu posibilitatea apariției unor noi excedente.

UNIUNEA ECONOMICĂ ȘI MONETARĂ (UEM)

Cooperarea monetară în Europa a început imediat după cel de-al doilea război mondial și s-a intensificat după aceea. Ideea de unitate monetară de cont europeană s-a născut în 1952 în cadrul Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului. La întâlnirea de la Haga din decembrie 1969 guvernele europene au căzut de acord asupra pașilor procedurali de realizare a Uniunii Economice și Monetare. “Raportul Werner” a urmărit elaborarea și aprobarea unui plan de realizare treptată, în decursul unei perioade de 10 ani ('71 - '80), a Uniunii Economice și Monetare. Raportul a prevăzut o monedă unică și crearea Fondului European de Cooperare Monetară (FECOM) care să se ocupe de finanțarea europeană, obiectivul principal reprezentându-l centralizarea politicilor monetare. Crizele care au caracterizat acea perioadă au împiedicat Comunitatea Europeană să-și realizeze obiectivele propuse, motiv pentru care “Planul Werner” a eșuat.

În martie 1979, la Paris, inițiativa de creare a unei zone de stabilitate monetară în Europa a reușit să pună bazele Sistemului Monetar European (SME) prin intermediul Mecanismului Ratei de Schimb. SME, a cărei unitate monetară se numește ECU a fost adoptat doar de 8 din cele 9 țări membre ale CE (fără Anglia). Marja de fluctuație permisă în cadrul sistemului a fost stabilită la $\pm 2,25\%$ față de “cursurile centrale” ale monedelor statelor participante la sistem. Stabilitatea din anii '80 precum și acordul de creare a Pieței Interne Unice până în 1992 au redus considerabil flexibilitatea sistemului.

Având ca punct de plecare “Raportul Delors” prezentat în 1989 care urmărea un proces în trei etape de realizare a uniunii monetare (inițierea întregului proces; crearea unui Sistem European al Băncilor Centrale și întărirea politicilor monetare comune; fixarea irevocabilă a ratelor de schimb și emiterea unei monede comune care să înlocuiască monedele naționale ale statelor membre), reuniunea de la Maastricht (decembrie 1991) a adoptat Tratatul asupra Uniunii Europene.

Tratatul de la Maastricht cuprinde două părți: prima referitoare la realizarea unei Uniuni Economice și Monetare prin crearea unei zone fără frontiere interioare, prin care se urmărea libera circulație a mărfurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor și introducerea monedei unice și cea de-a doua privind realizarea unei uniuni politice.

Crearea Uniunii Economice și Monetare presupune parcurgerea a trei etape:

- prima etapă (iunie 1990 - decembrie 1993) a început în iunie 1990 prin liberalizarea mișcării de capital între statele membre ale UE și a expirat în decembrie 1993 prin realizarea convergenței economice a statelor comunitare;

- a doua etapă (1 ianuarie 1994 - decembrie 1996) a început la 1 ianuarie 1994 și a vizat realizarea uniunii monetare prin înființarea Institutului Monetar European (1 ianuarie 1994 - Frankfurt) și prin crearea Băncii Centrale Europene;

- a treia etapă (1 ianuarie 1997 - 1999) a debutat prin intrarea în funcțiune a Băncii Centrale Europene și adoptarea unei monede unice (EURO) care să înlocuiască monedele statelor membre.

Conform Tratatului de la Maastricht, pentru ca o țară să devină parte a Uniunii Economice și Monetare (UEM) trebuie să îndeplinească o serie de condiții, denumite “**criterii de convergență**”:

- ✓ stabilitatea prețurilor: o rată a inflației care să nu depășească cu mai mult de 1,5 % rata medie a inflației în trei țări cele mai performante din acest punct de vedere;
- ✓ finanțe publice: deficitul bugetar nu trebuie să fie mai mare de 3% din PIB-ul fiecărei țări; datoria publică nu trebuie să depășească 60% din PIB-ul țării respective;
- ✓ rata dobânzii pe termen lung să nu depășească cu mai mult de 2% media ratelor existente în țările cu nivelul cel mai redus;
- ✓ respectarea marjelor de fluctuație prevăzute de mecanismul valutar al Sistemului Monetar European (SME) timp de cel puțin doi ani, fără devalorizări față de monedele altor state membre.

Deoarece criteriile sunt severe și nu pot fi realizate decât de un număr limitat de țări, atingerea lor a determinat eforturi importante pentru multe state europene întrucât limitele stabilite au urmărit să stimuleze performanțele economice, financiare și monetare ale tuturor țărilor membre susceptibile a avea un potențial ridicat în vederea integrării monetare.

Reuniunea la nivel înalt de la Madrid din decembrie 1995 a adoptat o serie de hotărâri cu un rol decisiv în cadrul procesului de transformare a Sistemului Monetar European în Uniune Economică și Monetară: denumirea monedei va fi EURO fără sufixe naționale; biletele EURO vor fi identice indiferent de țara în care circulă.

La întâlnirea de la Dublin (decembrie 1996), care a avut drept scop revizuirea Tratatului de la Maastricht a fost prezentat EURO și s-a adoptat un “Pact de Stabilitate Monetară” (așa-numitul Maastricht II), fiind prevăzute sancțiuni pentru țările care nu respectă condițiile pentru realizarea UEM la 1 ianuarie 1999. Pactul prevede mecanisme speciale de coordonare a politicilor bugetare ale statelor comunitare:

- țările participante la UEM sunt obligate să întocmească programe de stabilitate care să cuprindă obiectivele bugetare pe termen scurt pentru reechilibrarea bugetului și măsurile pentru realizarea lor;
- țările cu derogare (care nu participă la UEM) urmează să fundamenteze programe de convergență având aceleași orientări;
- Comisia și Consiliul elaborează rapoarte asupra situației bugetare a statelor cu risc de deficit excesiv (mai mare de 3% din PIB) și face recomandările necesare; țările aflate în această situație trebuie să întreprindă măsuri concrete pentru a putea corecta dezechilibrul existent, în caz contrar fiind aplicate amenzi.

Comisia Europeană a prezentat la Amsterdam (iunie 1997) Planul de Acțiune al Pieței Unice, care cuprinde măsurile necesare pentru mărirea eficienței Pieței Unice, înainte de introducerea monedei unice.

Consiliul European de la Luxemburg (12-13 decembrie 1997) a stabilit necesitatea perfecționării coordonării economice în faza a treia de realizare a UEM și a adoptat o rezoluție asupra coordonării politicilor economice care vizează:

- supravegherea strânsă a evoluției macroeconomice;
- supravegherea politicilor structurale vizând piețele muncii, produselor și serviciilor și tendințele în materie de costuri și prețuri;
- încurajarea apropierii politicilor fiscale.

La Bruxelles (2 mai 1999), în virtutea recomandărilor Comisiei Europene și a raportului Institutului Monetar European, șefii de stat și de guvern ai celor 15 decideau că moneda unică va fi lansată în 11 state la 1 ianuarie 1999. “Poarta” Uniunii Europene va rămâne deschisă și în acest sens unei viitoare largiri în anul 2001.

Patru state membre ale Uniunii Europene au făcut notă discordantă: Marea Britanie și Danemarca, care au negociat la Maastricht o clauză care le permitea să rămână în afara proiectului monedei unice; Suedia, care deși îndeplinea condițiile, a avut ca argument pentru a nu adopta EURO neparticiparea timp de minim 2 ani la Mecanismul European al Ratelor de Schimb; Grecia, care nu îndeplinea criteriile de convergență. Monedele țărilor membre care nu vor participa la Uniunea Economică și Monetară vor evolua liber până la data participării la UEM. Banca Centrală Europeană a fixat cursul central al coroanei și drahmei față de EURO. Acestea vor intra în cadrul noului mecanism de schimb al SME intrat în vigoare la 1 ianuarie 1999.

Țările din Europa Centrală și de Est sunt preocupate de efectul introducerii monedei unice europene asupra mediilor lor economice. Chiar și cele mai avansate țări din această zonă nu sunt pregătite să adopte EURO după ce vor deveni membre ale UE, ci poate doar în următorii zece ani după aderare.

Calendarul trecerii la moneda unică prevede următoarele etape:

1 ianuarie 1999

- fixarea parității EURO față de monedele țărilor participante, care vor circula în paralel;
- persoanele fizice vor putea deschide conturi în EURO și se vor putea face plăți și încasări în EURO fără restricții;
- persoanele juridice vor putea efectua orice fel de operațiune financiară în EURO;

1999 – 2001

– va fi o perioadă tranzitorie, în care vor circula în paralel monedele naționale și EURO, prețurile urmând să fie exprimate în dublu afișaj.

1 ianuarie 2002 – 30 iunie 2002

- va avea loc retragerea progresivă a bancnotelor și monedelor metalice naționale;
- salariile și impozitele vor fi obligatoriu calculate doar în EURO;
- conturile bancare vor fi ținute în EURO.

1 iulie 2002

- monedele naționale își vor pierde statutul lor legal;
- singura monedă care va circula în țările care au îndeplinit criteriile de la Maastricht va fi EURO.

Tratatul de la Maastricht a stabilit că, după instituirea Uniunii Economice și Monetare, politica monetară va fi condusă de **Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC)** prin cele două componente ale sale:

1) Banca Centrală Europeană (BCE)

Banca Centrală Europeană se sprijină pe un ansamblu de organe de decizie:

- Directoratul, compus din 6 membri (un președinte, un vice-președinte și 4 membri numiți de șefii de state și de guverne din țările participante la UEM) aleși pe o perioadă de 8 ani fără posibilitatea reînnoirii mandatului;
- Consiliul Guvernatorilor, format din membrii Directoratului și guvernatorii băncilor centrale naționale;
- Consiliul General, format din guvernatorii băncilor centrale ale țărilor membre ale UE, președintele și vice-președintele BCE.

Principalele atribuții ale Băncii Centrale Europene sunt:

- definirea și implementarea politicii monetare comunitare;
- dirijarea operațiunilor de schimb valutar;
- deținerea și administrarea rezervelor valutare oficiale ale statelor membre;
- asigurarea desfășurării normale a operațiunilor din sistemele de plăți.

2) Băncile Centrale naționale

Băncile Centrale ale statelor membre acționează conform orientărilor și instrucțiunilor Băncii Centrale Europene, desfășurând și o serie de activități proprii: acordarea de credite; colectarea de resurse; gestionarea mijloacelor de plată.

Obiectivul principal al Sistemului European al Băncilor Centrale îl reprezintă menținerea stabilității prețurilor. Băncile Centrale trebuie să sprijine politicile economice generale ale UEM, acționând în concordanță cu principiile unei economii de piață (stabilitatea prețurilor, sănătatea finanțelor publice și a condițiilor monetare, echilibrul balanței de plăți).

Pentru a se exclude orice posibilitate de intervenție și influență a guvernelor asupra politicii monetare a SEBC au fost adoptate o serie de norme privind independența Băncilor Centrale ale țărilor membre și a Băncii Centrale Europene.

ADERAREA ȚĂRILOR DIN CENTRUL ȘI ESTUL EUROPEI LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Comunitatea Europeană a încheiat acorduri de asociere cu fostele țări socialiste din centrul și estul Europei în perioada decembrie 1991 – martie 1993 (Polonia, Cehoslovacia, Ungaria – 16 decembrie 1991; România – 1 februarie 1993; Bulgaria – 8 martie 1993).

Acordurile Europene de asociere conțin prevederi referitoare la: dialog politic, libera circulație a mărfurilor, circulația persoanelor, furnizarea de servicii, armonizarea legislațiilor, cooperarea economică, financiară și culturală. Trăsătura distinctă a acordurilor este dată de

obiectivul final, declarat, al acestora: pregătirea țărilor est-europene asociate de a deveni membre cu drepturi depline ale Uniunii Europene.

Simultan cu Acordurile Europene, care urmau să intre în vigoare după ratificarea lor de către parlamentele naționale ale statelor semnatare și avizarea lor de către Parlamentul European, au fost semnate de toate țările est-europene Acorduri Interimare. Rolul acestora era acela de a se trece neîntârziat la liberalizarea schimburilor comerciale reciproce înainte de intrarea în vigoare a acordurilor propriu-zise.

Cu începere de la 1 februarie 1995, când a fost definitivată procedura de ratificare a Acordului European, *România a devenit oficial țară asociată la UE*. Acest nou statut a fost obținut în perioada 1994-1995 și de alte state central și est-europene (Polonia, Ungaria – februarie 1994; Republica Cehă, Slovacia, Bulgaria - 1995).

Conferințele la nivel înalt de la Copenhaga – iunie 1993 și Essen – decembrie 1994 au abordat în mod sistematic problematica viitoarei aderări a țărilor asociate, precizându-se că admiterea va avea loc în momentul în care țara respectivă va fi capabilă să-și asume obligațiile de membru, satisfăcând condițiile economice și politice solicitate. Criteriile stabilite la Copenhaga indicau faptul că Uniunea Europeană era interesată să abordeze extinderea sa în est lăsând la o parte considerentele politice și evaluându-le preponderent pe cele economice. Aceste criterii se referă la:

- stabilitatea instituțiilor care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților;
- existența unei economii de piață funcționale, care să aibă capacitatea de a face față presiunilor concurențiale și forțelor de piață din cadrul Uniunii Europene;
- capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv aderarea la obiectivele politice, economice și monetare ale UE.

La Consiliul European de la Essen din decembrie 1994 s-a discutat proiectul de strategie a UE privind pre-aderarea țărilor din Europa Centrală și de Est, fiind conturate condițiile ce trebuie îndeplinite de țările asociate și direcțiile de acțiune pentru pregătirea aderării:

- crearea cadrului instituțional pentru o relație politică mai strânsă;
- crearea cadrului juridic și instituțional pentru dezvoltare și integrare economică;
- extinderea relațiilor comerciale reciproce;
- realizarea transformărilor macroeconomice și structurale;
- acordarea de asistență comunitară pentru integrare și reformă.

Adâncirea procesului de integrare în prezent este marcată de încheierea procesului de creare a Pieței Unice și demararea a uniunii monetare, ceea ce ridică probleme noi și deloc ușoare pentru țările candidate cu economii în transformări profunde care doar de câțiva ani au trecut la convertibilitatea de cont curent a monedei naționale, la liberalizarea comerțului exterior, la crearea și consolidarea mecanismelor de piață concurențiale. Țările est-europene asociate se află într-o situație mai dificilă decât statele care au aderat anterior, deoarece ele trebuie să se adapteze la o Uniune Europeană aflată ea însăși în transformare și având o evoluție relativ imprevizibilă.

La 22 iunie 1995, România a prezentat la Paris cererea oficială de aderare la UE, alături de care a fost înaintat și un document de importanță majoră – *“Strategia națională de pregătire a aderării României”*. Începând din 1996 au intrat în vigoare Concesiile tarifare și Schemele de reducere a taxelor vamale, conform Acordului European de asociere a României la UE.

La Reuniunea de la Madrid din 15 decembrie 1995 s-a reafirmat hotărârea ca toate țările asociate în prezent să beneficieze de același tratament în calitate de candidate la statutul de țări membre cu drepturi depline. Șefii de state și de guverne din UE au cerut Comisiei Europene să finalizeze “avizele” asupra cererilor de aderare depuse, pentru a fi înaintate Consiliului European cât mai curând posibil după încheierea Conferinței Interguvernamentale (CIG), respectiv iulie 1997.

La Reuniunea Consiliului European de la Amsterdam din 16-17 iunie 1997 a fost concluzionată încheierea cu succes a Conferinței Interguvernamentale, convenindu-se asupra proiectului de tratat al UE, care deschide calea lansării procesului de lărgire în conformitate cu concluziile Consiliului European de la Madrid.

Cel mai înalt organ executiv al Uniunii Europene – Comisia Europeană – și-a exprimat la 16 iulie 1997 opiniile în legătură cu cele 10 cereri de aderare și a decis începerea negocierilor de aderare în cursul anului 1998 doar cu 6 state (Ungaria, Polonia, Slovenia, Estonia, Cehia și Cipru). Selectarea numai a șase țări pentru negocieri în primul val nu va exclude continuarea tratativelor cu celelalte state încă neadmise la negocieri.

La Reuniunea din 27-28 octombrie 1997 de la Luxemburg, miniștrii de externe ai celor 15 state membre ale UE și-au însușit, în ciuda controverselor, recomandarea Comisiei UE ca negocierile să înceapă în aprilie 1998 cu țările aflate în primul “val”: Polonia, Ungaria, Slovenia, Estonia, Cehia și Cipru.

În timp ce Comisia UE prevedea în raportul dedicat lărgirii Uniunii (Agenda 2000) o creștere însemnată a programului de cheltuieli destinate aderării țărilor central și est-europene (pentru finanțarea politicilor structurale și a politicilor agricole), noul program bugetar reține acordarea unor ajutoare fixe de preaderare în valoare totală de 3,1 miliarde EURO/an în perioada 2000-2006, urmând ca suportarea costului aderării să se producă după încheierea perioadelor de negocieri.

Comisia UE a prezentat la sfârșitul lunii octombrie 1999 stadiul negocierilor de aderare demarate cu aproape doi ani în urmă cu țările aflate în “primul val”, precum și stadiul pregătirii țărilor aflate în “valul al doilea” pentru deschiderea negocierilor propriu-zise și cu acestea.

În cazul celor 5 țări din centrul și estul Europei, problemele economico-sociale și de armonizare legislativă deosebit de dificile îngreunează procesul de negociere:

- Aceste țări au un nivel economic și de trai (exprimat prin PIB/locuitor) cu mult sub media UE-15 (32% Polonia, 37% Ungaria, 58% Cehia, 59% Slovenia, 23% Estonia din media UE (100%)).
- Se impune țărilor candidate să transpună în legislațiile lor interne, în cinci ani, în totalitate acquis-ul comunitar care înglobează reglementări stabilite pe parcursul a 40 de ani de negocieri între țările dezvoltate din vestul Europei, cuprinse în cele trei tratate (Paria, Roma, Maastricht).
- O altă problemă a lărgirii spre est a UE o reprezintă perspectivele trecerii țărilor aderente la moneda unică, respectiv la UEM. Pentru ca o țară să fie admisă în UEM trebuie să îndeplinească condițiile stabilite prin Tratatul de la Maastricht. Condițiile cele mai greu de îndeplinit ar fi: participarea timp de doi ani premergători aderării la SME – bis care a intrat în aplicare de la 1 ianuarie 1999 și care leagă EURO de lira sterlină, dragma grecească și coroana daneză, monede ale țărilor care nu participă la UEM; baremurile privind rata inflației și rata dobânzii.
- Asistența financiară pe care UE o va pune la dispoziția acestor țări în scopul finanțării diverselor politici sectoriale.

Pe baza evaluării programelor înregistrate de țările candidate în vederea pregătirii aderării lor la UE, consemnate în rapoartele publicate în octombrie, Consiliul European de la Helsinki din decembrie 1999 a aprobat deschiderea negocierilor de aderare în anul 2000 cu încă alte șase state candidate: Malta, Bulgaria, Letonia, Lituania, Slovacia, România. Incluziunea acestor țări în faza negocierilor ar fi de natură să grăbească procesul de consolidare a economiilor lor și capacitatea concurențială, prin eforturi proprii, asistența UE urmând să aibă un rol tot mai important. Deschiderea negocierilor este justificată pentru acele țări care respectă democrația, legea, drepturile omului și ale minorităților și care au făcut progrese în adoptarea acquis-ului comunitar.

Cuvinte cheie:

- ◆ globalizare
- ◆ regionalizare
- ◆ organizație economică internațională
- ◆ integrare economică
- ◆ uniune vamală
- ◆ piață internă unică
- ◆ uniune economică
- ◆ uniune monetară
- ◆ monedă unică

Studiu de caz – Integrarea României în Uniunea Europeană:

Analizați efectele pe termen scurt, mediu și lung ale integrării României în Uniunea Europeană.

Teme de seminar:

1. Analizați relația globalizare-regionalizare.
2. Prezentați pe scurt stadiile integrării.
3. Etapele procesului de integrare economică europeană.
4. Structura instituțională a Uniunii Europene.
5. În ce constă Politica Agricolă Comunitară?
6. Care sunt criteriile de convergență pe care o țară trebuie să le îndeplinească pentru a deveni parte a Uniunii Economice și Monetare?

Bibliografie:

- ***, *“Economie politică”*, ASE București, Editura Economică, 1995, p. 557-576
- Amoroso Bruno, *“On globalization. Capitalism in the 21st Century”*, MacMillan Press Ltd, 1998
- Bauman Zygmund, *“Globalizarea și efectele ei sociale”*, Editura Antet, 1999
- Dumitrescu S. (coord.), Gheorghiu V., Marin G., Puiu O., *“Economie mondială”*, Editura Independența Economică, Brăila, 1998, p. 42-66

- Ignat Ion, Clipa Neculai, Pohoată Ion, Luțac Gheorghe, “*Economie politică*”, Editura Economică, 1998, p. 567-595
- Miron Dumitru, “*Economia integrării europene*”, ASE București, 1998, p. 1-28, 68-70
- Popescu Dan, Popescu Carmen, “Globalizarea între istorie și realitate”, în “*Economia întreprinderii*”, Editura Continent, 1999
- Popescu Dan (coordonator), “Integrarea euro – atlantică și dezvoltarea economică”, Editura Economică, București, 1998
- Pralea Spiridon, “*Politici și reglementări în comerțul internațional*”, Editura Fundației Academice “Gh. Zane”, Iași, 1999, p. 25-27
- Sută Nicolae, “*Comerț internațional și politici comerciale contemporane*”, Editura ALL, București, 1995, p. 201-253
- Trebilcock M. J., Howse R., “*The regulation on International Trade*”, Routledge, London, 1995

Cap. 26 ECONOMIA ÎN PLAN INTERNAȚIONAL. AVANTAJUL COMPARATIV ÎN SCHIMBURILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE

Interdependențele între țări și popoare au existat de la începuturi. Cele mai cunoscute erau cele de putere, având economic forma prăzilor de război. Nu este obiectul economiei politice să analizeze aceste aspecte. Ea se oprește la relațiile între țări și popoare în timp de pace. Factorul hotărâtor a fost transportul pe distanțe mari, respectiv învingerea spațiului. Plusprodusul putea astfel fi schimbat la prețuri deosebit de bune datorită riscului transportului pe distanțe mari și prin teritorii nesigure. În Europa, după perioada de glorie a fenicienilor, grecilor și punilor vine rândul Romei antice care stabilește un sistem de comerț pe teritorii vaste. Totuși abia Evul Mediu dă avânt schimburilor internaționale. Cruciadele (prin mișcări mari de popoare și implicit de bunuri), apoi relativa unitate pe care a instaurat-o creștinismul catolic au fost factori favorizanți. O adevărată explozie este declanșată prin marile descoperiri geografice și constituirea imperiilor coloniale.

Apariția statelor naționale în sec. XIX -lea a unificat dar a și autonomizat activitățile economice. Relațiile interțări au devenit permanente și au dobândit determinări esențiale în diviziunea internațională a muncii și în specializarea țărilor.

26.1. Interdependențe economice internaționale

Economia de piață națională, a unei țări nu poate exista singură. Ea poate fi viabilă numai în cadrul și în legătură cu economiile de piață din celelalte țări. Economia mondială este rezultatul unui proces istoric îndelungat și nu trebuie confundată cu relațiile economice externe (comerțul exterior) sau cu piața mondială. Piața mondială este o noțiune economică, nu una geografică, prin care se înțelege totalitatea relațiilor privind schimbul de mărfuri și servicii între țări.

Economia mondială este totalitatea economiilor naționale legate între ele prin relații complexe internaționale generate de participarea statelor la diviziunea internațională a muncii și la circuitul mondial și guvernate de o ordine economică internațională specifică etapei istorice date.

Acestei etape calitative în relațiile economice externe îi corespund macroeconomiele deschise definit ca un concept ce semnifică un gen anume de raporturi între economiile naționale (economiele țărilor) și economia mondială. ținând cont de structura extrem de eterogenă a economiei mondiale putem distinge macroeconomii deschise mari și mici (mijlocii). Încadrarea țărilor se face pe criteriul ponderii lor în fluxurile economice fizice internaționale și pe cel al fluxurilor monetare. Putem astfel defini Economia deschisă mare (Large open economy) ca acea economie în care, datorită dimensiunilor sale și puterii economico - financiare pe care o deține, rata dobânzii se formează pe baza și sub influența proceselor economice interne. Iar economia deschisă mică (small open economy) ca acea economie care se raportează la rata dobânzii formată pe baza condițiilor existente pe piața financiară mondială.

Interdependența economică internațională se adâncește și se diversifică funcție de:

- schimbările politice de anvergură care au loc pe arena mondială
- modificarea structurii lumii contemporane ca niveluri de dezvoltare economică

- adâncirea diviziunii internaționale a muncii mai ales ca urmare a revoluției tehnico - științifice, culturale și informaționale.
- evoluția prețurilor internaționale și a problemelor valutare - financiare sub influența unor factori contradictorii
- implicarea mai puternică a statelor și a grupurilor de state în economie
- diversificarea centrelor de putere pe plan internațional.

Ultimii 50 de ani au stat sub semnul prăbușirii sistemului colonial și al cursei înarmărilor sub spectrul războiului rece. Ultimul deceniu a adus noutatea trecerii de la socialism la capitalism în unele țări, schimbarea centrelor de putere și o nouă ordine politică și economică în formare pe fondul globalizării masive și deosebit de rapide a activităților majore.

Asimetria profundă dintre nivelurile de dezvoltare ale statelor influențează major interdependențele economice internaționale. Multe țări sunt în zona produsului național pe locuitor de sub 100 USD iar altele trec de 5000 USD. Raportul este de 1:14. În plus creșterea demografică este inegală, deci și a nevoilor. Dar tot inegală este și concentrarea resurselor tehnice și financiare.

În ultimile două decenii a prins contur deplasarea polului economic și de putere spre zona pacificului. Rezultatele economice ale țărilor din zonă, fluxurile de mărfuri și monetare internaționale pe care acestea le-au generat, localizarea a jumătate din populația lumii în această arie (se estimează numărul milionarilor la peste 100 de milioane) creionează viitorul imediat. Dar și Europa încearcă să contraatace sporind eforturile de integrare și implicare economică. În prăbușire liberă rămâne fost Uniune Sovietică dar fără să piardă mult din forța militară.

Revoluția în transporturi, a dus la o mișcare fantastică a materiilor prime, a materialelor dar mai ales a semifabricatelor. S-a ajuns acolo ca pentru producerea unei mărfi să colaboreze, de regulă multe state care participă fiecare cu o mică parte la produsul final.

Natura construită a devenit semnificativă până acolo încât a pus în pericol sistemul de susținere al vieții pe nava pământ. Presiunea este atât de presantă, încât s-a ajuns c, conceptul de dezvoltare durabilă să nu lipsească de pe ordinea de zi a nici unei reuniuni internaționale cu caracter economic și să se constituie chiar grupuri de lucru și de relexie special pentru această problemă.

Putem concluziona că interdependențele economice sunt atotputernice și atotcuprinzătoare, viața nemaifiind posibilă fără creșterea schimburilor internaționale. Ele ar trebui să însemne cooperare avantajoasă, între state suverane, bazate pe principiile dreptului internațional, pentru progresul fiecărei națiuni.

Diviziunea mondială a muncii și specializarea internațională a economiilor

Diviziunea internațională a muncii reprezintă relațiile care se stabilesc între statele lumii în procesul dezvoltării producției și comerțului mondial, precum și rolul fiecărui stat în circuitul mondial al valorilor materiale și financiare.

Ea este determinată în principal de :

- condițiile naturale care pot favoriza un anumit fel de producție (carne de focă, mere, portocale, cafea, orez extracția minereurilor, hidroenergie, hidrocarburi, transport naval, terestru etc.)
- mărimea teritoriului și a populației care dau potențiale diferite cantitative și calitative
- nivelul aparatului de producție și gradul lui de diversificare incluzând aici și calificarea forței de muncă, disponibilitățile de capital etc.

- tradițiile economice care pot favoriza dezvoltarea unei anumite activități
- factorii extraeconomici (războaie, asuprire colonială, sovietică, dictatura politică, rămășițe feudale sau mentalități anacronice, exemplul altor popoare etc.)

În actuala diviziune internațională a muncii există țări cu grade diferite de specializare internațională. Astfel, țările dezvoltate, care se bazează pe tehnică modernă și pe circulația rapidă a informației au o specializare eficientă care le permite o pondere mare în totalul schimburilor internaționale. Constatăm un număr tot mai mare de produse realizate prin specializare internațională ridicată, astfel încât nici nu se mai poate identifica, la o privire sumară cine este producătorul. Agentul economic superspecializat, care poate fabrica totul dar fără a produce nimic este tot mai frecvent, costurile scăzute și profiturile ridicate fiind rezultatul acestei specializări. La polul opus avem țări slab dezvoltate, cu specializare unilaterală și cu pondere infimă în P.N.B. însumat în exporturile mondiale.

Principalele caracteristici și tendințe pe piața mondială pot fi considerate:

- tendința de restructurare a diviziunii internaționale a muncii, respectiv de afirmare a țărilor înm curs de dezvoltare pe piața produselor manufacturate, cu o pondere ridicată a lohn-ului.
- specializarea țărilor dezvoltate în domeniul cercetării cu rezultate în tehnici moderne și ultramoderne în timp ce țările în curs de dezvoltare se specializează în furnizori de materii prime și produse industriale de bază sau clasice
- reorientarea spre produse de bază a țărilor dezvoltate prin creșterea corelației între industria extractivă și cea prelucrătoare pentru a limita dependența lor de sursele externe. Fenomenul este mai marcant în Europa și Japonia
- regruparea în cadrul țărilor în curs de dezvoltare care poate genera o restructurare în diviziunea internațională a muncii. Sunt edificatoare rezultatele obținute de "tigrii" asiatici: Hong Kong, Singapore etc.
- scăderea numărului țărilor implicate în fluxurile financiare internaționale și în paralel creșterea lor rapidă atât cantitativ cât și ca rol în finanțarea celorlalte țări
- creșterea ponderii și rolului structurilor, zonelor economice în diviziunea internațională economică, apariția de sisteme economice mixte sau total noi (cazul Hong Kong sau China)

Drept consecință se estimează că piața mondială va însemna o competiție tot mai accentuată între producători ceea ce va adânci diviziunea internațională a muncii. Revoluția tehnico - științifică, cea culturală, revoluția informatică și cea din telecomunicații ca și creșterea rolului factorului politic sunt de natură să aducă la schimbări majore în diviziunea internațională a muncii. Încă nebănuite, biotehnologia și genetica pot provoca schimbări majore în însăși natura umană. Din păcate nu se estimează a se depăși faza schimbului inegal, discriminatoriu cu toate că mai multe reuniuni și acorduri internaționale și-au propus să depășească această stare.

Racordarea economiilor naționale la fluxurile economice mondiale

Principala formă de relații economice între state a fost la început, și încă este, cantitativ schimbul internațional de mărfuri sau comerțul exterior. În preajma primului război mondial au devenit semnificative investițiile de capital, care au devenit preponderente, unele găsim-se în țări beligerante. După al doilea război mondial, nevoia de investiții mari, în principal a dus la dezvoltarea cooperării economice și tehnico științifice între state. Toate aceste legături formează fluxurile economice internaționale definite ca mișcarea unor valori materiale, bănești sau spirituale de la o țară la alta.

Tendința generală a fluxurilor internaționale este de diversificare. Ele sunt influențate de o multitudine de factori tehnici, economici, extraeconomi etc. care pot acționa pe moment sau în perspectivă. Apariția unui flux nou înseamnă de regulă înlocuirea unuia vechi. Între fluxurile economice existente într-o anumită perioadă există legături mai mult sau mai puțin puternice.

Totalitatea fluxurilor economice internaționale, privite în strânsa lor interdependență, formează circuitul economic mondial. El exprimă schimbul reciproc de activități dintre diversele economii naționale în sfera circulației, producției, cercetării științifice.

Relațiile economice externe ale unei țări formează un tot unitar. Fiecare flux este autonom, cu forme specifice de exprimare și măsurare dar el se integrează, ducând la noțiunea de eficiență generală a relațiilor economice externe, cu metodologii specifice de măsurare a efectelor integrate. În plus fiecare flux are timpul său istoric de manifestare, apărând un asincronism între efortul făcut cu generarea lui și efectul său. De exemplu formarea forței de muncă cere 15-25 de ani. De multe ori efectele sunt culese de alte țări, din această cauză.

Evoluția și formele de manifestare ale circuitului internațional depind în principal de: gradul de dezvoltare a economiilor naționale, gradul de adâncire al diviziunii a muncii, stadiul relațiilor politice internaționale. Trebuie subliniat și faptul că circuitul economic mondial poate influența relațiile politice internaționale și prin acestea și economia națională.

Gradul de deschidere al economiilor naționale: comerțul exterior

Relațiile economice externe cuprind operațiunile cu bunuri materiale și servicii de consum personal, fluxurile de factori de producție (capital, resurse de muncă, informații etc.) tranzacțiile monetare și financiare. Schimburile între țări sunt denumite exporturi și importuri. Exportul este vânzarea de bunuri sau servicii unui agent economic dintr-o altă țară, plata acestora făcându-se în bani cu circulație internațională. El poate diminua disponibilitățile pentru consumul final și asigură piețe de desfacere pentru o parte a producției interne. Importul este cumpărarea de mărfuri sau servicii de la agenții străini contra unei sume de bani. Prin importuri se suplimentează consumul personal și se asigură factorii de producție care lipsesc țării sau care nu pot fi produși decât cu costuri mai mari.

Totalitatea importurilor și a exporturilor formează comerțul exterior definit ca ansamblul tranzacțiilor de export și de import, ambele operații fiind structurate pe țări și pe grupe de țări, pe categorii de bunuri economice, pe genuri de piețe etc.

Comerțul exterior contemporan poate fi limitat de :

- cheltuielile de transport internațional. Faptul că același produs are costuri diferite de producție în țări diferite nu este suficient pentru specializare și schimb internațional decât dacă costul transportului nu se încadrează în diferența de costuri.
- limita eficienței dimensiunilor descrescătoare. Comerțul exterior presupune creșterea dimensiunilor producției în cadrul economiei naționale ceea ce permite intrarea în intervalul de producție corespunzător eficienței dimensiunilor descrescătoare (creșterii costurilor medii)
- limita plusului de cantități solicitate prin specializare. Atunci când există diferențe considerabile între dimensiunile și venitul pe locuitor al țărilor, este posibil ca o țară mică, specializată să nu poată acoperi întreaga cantitate solicitată de o țară mare sau de o populație opulentă.

Comerțul exterior a devenit o activitate deosebit de importantă pentru o economie. Specializarea, diviziunea internațională a muncii, însăși procesul productiv contemporan i-au

dat un avânt fără precedent, rolul său fiind determinant în funcționarea normală a economiei și în asigurarea unui nivel de viață normal. De altfel, el cunoaște ritmuri de creștere constant ridicate ceea ce l-a adus în prim planul preocupărilor factorilor de decizie economică și politică care folosesc un sistem elaborat de indicatori pentru urmărirea fenomenului..

Gradul de deschidere a unei țări spre exterior se măsoară prin ponderea exporturilor în totalul producției naționale vândute sau prin ponderea importurilor în totalul utilizărilor aceleiași producții, într-o perioadă dată. Se folosește și indicatorul ponderea comerțului exterior în produsul intern (național) brut și indicatorul volum al comerțului exterior pe locuitor la un moment dat sau în dinamică. Se calculează capacitatea de export a pieței, capacitatea de import a pieței, înclinația medie de a importa (rata de penetrație a importurilor), înclinația medie de a exporta. Aceste mărimi depind de nivelul de dezvoltare al țării și de dimensiunile și structurile pieței interne.

Interconținționarea tot mai strânsă dintre procesele naționale și cele internaționale, de evoluția pieței mondiale arată dependența tot mai mare între comerț și dezvoltare. Pe baza evoluției comerțului exterior se pot menționa următoarele trăsături:

- tendința de creștere a exporturilor mondiale. Deși cu unele perioade de recesiune volumul comerțului exterior a cunoscut o creștere continuă uneori și de 10 -12 % pe an.
- creșterea ponderii țărilor industrializate în exporturile mondiale. Deși prezentă constant de-a lungul timpului în ultimile decenii această tendință este puternică pe măsură ce economiile dezvoltate trec în etapa informațională iar pragul minim de capital necesar pentru obținerea rentabilității a crescut.
- accentuarea diversificării comerțului mondial: nu numai apariția de noi piețe de produs (microprocesoare, electronică etc.), de tehnologii (biotehnologii, tehnologii informtice, telecomunicații etc.) sau robotizarea au fost cauza acestui fenomen. Au apărut servicii atât de diverse, obiect al comerțului internațional încât nomenclatorul produselor nu mai ține pasul noutăților. În plus întreaga economie mondială este dependentă de schimburile internaționale.
- înrăutățirea termenilor schimbului țărilor în curs de dezvoltare cu cele industrializate. Fenomenul este evident, fiind intens mediatizat. Dar, chiar țările aparent în avânt pot fi subiecții unui schimb neechivalent global. Dăm ca exemplul criza financiară din țările Asiei care le-a erodat ani întregi de aparent avânt.
- adoptarea de noi măsuri - tarifare și netarifare - de îngrădire a comerțului mondial. Metodele s-au rafinat față de cele clasice. Gravitatea lor este însă clar consemnată de eșecul reuniunilor internaționale dedicate rezolvării unor astfel de probleme.
- restricțiile ecologice care au devenit factori importanți în negocierea unor înțelegeri comerciale regionale și mondiale. Ele se manifestă dur în acțiunile concrete când produse sau tehnologii ajung să fie prohibite la export; sau la import apar deșeuri care conduc la scandaluri internaționale. țările trebuie nu numai să-și ajusteze și să-și adapteze economiile la noile cerințe dar și să-și dimesioneze consumul în limite convenite
- tendința de instituționalizare a schimburilor internaționale. Numeroase acorduri, tratate se ocupă de comerțul exterior. Numeroase sunt și punctele de dezacord și de tensiune. Au fost astfel înființate:
- instituții în cadrul Națiunilor Unite (Organizația Mondială a Comerțului - OMC, Conferința Națiunilor unite pentru Comerț și Dezvoltare - UNCTAD)
- organizații internaționale pe produse primare ale producătorilor și consumatorilor

- organizații economice regionale interstatle
- permanentizarea unor tratative. De exemplu GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) sau GATS (General Agreement on Tariffs and Services)
- tendința de polarizare a schimburilor comerciale internaționale. Avem astfel un pol de "taifun" comercial în zone SUA, Canada, Mexic. Altul în Spațiul Economic European și un al treilea în Asia incluzând Japonia dar și Australia, SUA.

Fluxurile financiare internaționale sunt cantonate numai în unele state, deși prin importanța și puterea lor au efecte decisive în oricare țară. Ele apar ca împrumuturi publice sau investiții externe de capital. Aceste fluxuri formează mișcarea capitalurilor pe termen lung. Tranzacțiile curente alcătuiesc mișcarea capitalurilor pe termen scurt.

Tot aici trebuie să abordăm și cooperarea economică între state determinată de adâncirea diviziunii muncii, nevoile foarte mari de capital pentru anumite obiective, creșterea rolului ONU, competiția din timpul războiului rece etc.

Migrația internațională a forței de muncă

Dedicăm a atenție specială acestui fenomen datorită acuității sale, efectelor dureroase și costurilor mari implicate. Migrația internațională a forței de muncă este un mecanism de adaptare a pieții muncii la nevoile determinate de migrarea capitalurilor. Se definește ca procesul de trecere al forței de muncă dintr-o țară în alta, în vederea desfășurării unei activități în afara țării unde se află reședința lor permanentă, urmând ca cei ce migrează să fie retribuiți de persoane fizice, juridice sau de organisme internaționale pentru care efectuează activitățile respective.

Pentru a vedea amploarea fenomenului trebuie să menționăm întâi că personalul diplomatic și al reprezentanțelor economice, culturale etc. aflat în străinătate a crescut contiuu. Numai ONU numără câteva sute de mii de funcționari. Să adăugăm personalul din companiile multinaționale, membrii familiilor care îi însoțesc și vom constata că un mare număr de oameni lucrează, prin însăși natura lumii contemporane în străinătate. Dar nu aceste fluxuri - privilegiate -sunt de prim interes. Prin efectele negative asupra țării de plecare trecem pe prim loc migrația oamenilor de știință care a devenit deja regulă. Deosebit de important este faptul că fenomenul este numai la început și are tendințe de accelerare. Din păcate nu sunt încă mecanisme internaționale care să "echilibreze" costurile legate de formarea acestor oameni și încă întâlnim frecvente crize provocate de integrarea lor în noile comunități. Chiar SUA, care au o bogată experiență în acest domeniu gestionează cu greu noile situații date de prăbușirea sistemului comunist. Tot aici trebuie menționată și forța de muncă necalificată sau slab calificată care a ajuns să fie esențială pentru menținerea în stare normală a economiei unor țări (vezi de exemplu situația muncitorilor turci în Germania).

Se remarcă că migrația forței de muncă are aceleași direcții cu fluxul internațional de capital. Este de așteptat ca accentuarea migrării capitalurilor să ducă la o mai mare mișcare și a forței de muncă ceea ce, în lipsa unor soluții colective poate duce la tensiuni și chiar la conflicte între țările / populația țărilor emitente și a celor primitoare.

26.2. Avantajul comparativ în schimburile internaționale

O țară nu poate fi mai eficientă decât celelalte în toate domeniile din cauza însăși a resursele diferite și limitate de care dispune. Important este să dețină un avantaj comparativ la anumite bunuri și servicii, având în vedere că costul real al unei mărfi este valoarea la care se

renunță în scopul producerii și al exportului. Estimarea în monede diferite ascunde cu ușurință costurile reale. Și aceasta cu atât mai mult cu cât economia nominală se izolează de economia reală.

În timp au dominat mai multe teorii și principii privind rolul comerțului exterior: principiul avantajului absolut, principiul avantajului comparativ, principiul înzestrării cu factori, principiul productivității naționale, principiul specializării internaționale intraramuri, principiul avantajelor competitive etc.

Principiul avantajului absolut: este iscusința (capacitatea) unei țări de a produce și exporta un bun economic mai eficient (cu un output mai mare pe unitatea de input) decât o altă țară. "Dacă o țară străină ne poate furniza bunuri mai ieftine - recomanda A. Smith - decât le-am putea produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte a produsului activităților noastre, utilizată într-un mod în care putem trage oarecare foloase". Deci schimburile se fac, în acest caz datorită diferenței absolute între costurile lor de producție și pe baza unor preferințe ale pieței externe.

Avantajul comparativ relativ: David Ricardo își bazează teoria pe presupunerea că:

- o țară optează în favoarea producerii unor bunuri pentru care, comparativ cu alte țări cheltuiește mai puțin, chiar dacă costurile ei în mărimi absolute sunt mai mari;
- schimburile externe bazate pe teoria avantajului relativ, devin reciproc avantajoase pentru toți partenerii
- avantajul comparativ trebuie găsit și explorat chiar dacă avantajul absolut este evident și real, în condițiile liberului schimb, ale pieții și concurenței libere.

Deci, o țară se va specializa în producerea și exportul acelor bunuri pe care le fabrică cu costuri mai scăzute, cu sacrificarea unor șanse mai puține și a căror eficiență este mai mare comparativ cu alte țări. Invers, fiecare țară va căuta să importe acele bunuri pe care le produce la costuri mai mari și a căror eficiență este relativ mică în comparație cu a altor țări. Exemplul lui este grăitor și azi modulul de gândire și analiză. El presupune două țări și două bunuri iar ca "monedă": ore muncă. Avem:

țările și cheltuielile Anglia Portugalia

Bunurile ore om muncă costul de oportunitate ore om muncă costul de oportunitate

vin (1 galon) 120 120/100 80 80/90

(6/5) (8/9)

pânză (1 yard) 100 100/120 90 90/80

(5/6) (9/8)

În acest exemplu clasic Portugalia are costuri mai reduse la ambele produse (80, 90 față de 120, 100) deci are avantaj absolut la ambele bunuri. Dar, în analiza prin prisma avantajului relativ Anglia are avantaj relativ la pânză, pentru 1 yard sacrificând 5/6 galoane de vin. În Portugalia, pentru același yard de pânză ar fi nevoie de 9/8 galoane de vin. Deci costul de oportunitate este mai mic în Anglia față de Portugalia ($5/6 < 9/8$). Portugalia are avantaj relativ în producerea de vin ea sacrificând 8/9 yarzi de pânză pentru un galon de vin. Costul de oportunitate este mai mic ($8/9 < 6/5$). Dacă resursele totale ale fiecărei țări sunt egale (120000 de ore - om) și se împart egal pentru cele două bunuri, în condițiile unei economii închise în Anglia s-ar produce 500 galoane de vin și 600 yarzi de pânză iar în Portugalia 750 galoane de vin și 666 yarzi de pânză. În cazul unor economii deschise atunci, utilizând toate resursele pentru un singur produs Anglia ar produce 1200 yarzi de pânză iar Portugalia 1500 de galoane de vin cu 250 de galoane (1500 - 1200) mai mult și 66 de yarzi de pânză mai puțin (1200-1266) față de economia închisă. Ar trebui acum judecat sportul de vin față de minusul de pânză.

Diferența dintre raportul de schimb și limita costului oportun autohton ne dă venitul din comerțul exterior. Eficiența apare ca un raport între valoarea ce se produce și în consecință a ceea ce nu se produce, între bunurile obținute și bunurile care trebuie sacrificate deoarece producția lor presupune costuri pentru șansele actuale.

Teoria avantajului comparativ nu poate fi înțeleasă în mod simplist. Potrivit unor regularități ale ei, se asigură maximă eficiență în condițiile acțiunii fără restricții a "mâinii invizibile", ale concurenței perfecte. "Într-un sistem de perfectă libertate a comerțului - scrie Ricardo - fiecare țară își consacră în mod natural capitalul și munca acelor ramuri de activitate care îi sunt cele mai avantajoase. Această urmărire a avantajului individual este admirabil legată de binele universal al tuturor".

Înzestrarea cu factori de producție:

Ca reacție la teoriile clasice școala economică suedeză reprezentată prin Else F. Heckscher și Berth Ohlin au elaborat o teorie a comerțului exterior bazată pe înzestrarea țărilor cu factori de producție, Aceasta preia din modelul inițial ideea avantajului comparativ pe care, însă o regândește potrivit :

- ordonării bunurilor economice ținând seama de intensitatea factorilor
- clasificării țărilor în funcție de abundența factorilor
- legăturii organice a prețurilor factorilor de producție și a bunurilor finale în funcție de cererea și oferta de factori de producție.

Se consideră mobilitatea fără restricții a resurselor în interiorul țării, deci acestea rămân constante.

În ce condiții poate avea loc comerțul exterior. Dacă produsele țării exportatoare au un preț comparativ mai mic cu alte țări iar bunurile importate au un preț mai mare decât cel existent pe propria piață. Diferențele de prețuri reprezintă diferența dotărilor cu factori de producție.

În viața economică reală nu există factori de producție infiniți, ci numai relativ abundenți. Fiecare țară, potrivit acestei teorii se specializează și exportă bunuri și servicii economice care încorporează factori de producție relativ abundenți și ieftini. Simultan, ea importă bunuri și servicii care necesită input-uri costisitoare, cu care ea nu este suficient înzestrată (factori relativ deficitari și scumpi).

Între prețurile bunurilor economice și prețurile factorilor există o legătură evidentă. Ea poate fi înțeleasă în urma unei analize aprofundate, a unei cercetări a restricției fiecărui factor. În condițiile liberei circulații a bunurilor prețul factorilor de producție tinde să se egalizeze prin comerțul exterior. De exemplu va crește productivitatea muncii în venitul real în țara dotată relativ abundent cu un anumit factor (munca de exemplu) și se va reduce corespunzător ponderea capitalului. Menținând exemplul, în țara cu capital relativ abundent va crește venitul relativ al capitalului și va scădea salariul real.

Modelul Heckschler - Ohlin are și neajunsuri. El a fost supus la testări, ca de exemplu testul făcut de W. Leontiev pe exemplul SUA unde nu s-a confirmat. Leontiev a pus acest fapt pe seama calității factorilor de producție, calificarea muncii, organizarea producției, calitățile manageriale etc. S-a ajuns astfel la un moment important al teoriei factorilor de producție când s-au introdus noi elemente: calitatea factorilor de producție, tehnologiile, know-how-ul, investițiile directe, intensitatea fluxurilor de bunuri și servicii economice, extinderea progresului tehnic, etc. S-a ajuns astfel la noțiunea de neofactori și neotehnologie.

Teorema înzestrării cu neofactori ia în considerare capitalul și munca ca factori implicați la care se adaugă capitalul uman, materiile prime și resursele energetice considerate ca noi factori de producție. Teorema înzestrării cu neotehnologii analizează schimburile externe în funcție de implicarea capitalului uman și a actualelor tehnologii într-un proces de renaștere tehnologică a teoriei avantajului comparativ.

Teoria avantajelor competitive dinamice: pornește de la două mari mutații structurale apărute în ultimile decenii: cea mai mare parte a comerțului mondial și a investițiilor externe directe se derulează între țările avansate economic, țări care sunt dotate relativ egal cu factori și neofactori de producție; o parte semnificativă a schimburilor internaționale are loc între filialele societăților multinaționale fiind practic schimburi cu produse intermediare.

Pe baza acestor noi caracteristici a fost elaborat principiul avantajelor competitive dinamice, conform căruia eficiența comerțului exterior depinde mai ales de modul în care sunt folosiți factorii de producție de către țările specializate, de capacitatea lor de a se angaja în procesul concurențial și mai puțin sau deloc de înzestrarea cu resurse sau factori de producție. Ca noțiuni se iau în analiză: starea factorilor, cererea internă, industriile pe orizontală, strategiile și structurile întreprinderilor, concurența, climatul internațional, acțiunea guvernamentală. Aceste elemente se influențează la nivelul unei țări. Inexistența avantajelor de un anume fel poate fi compensată de avantaje deosebite legate de alte condiții. De exemplu lipsa unor condiții avantajoase pe plan intern poate fi atenuată prin racordarea țării la diferite uniuni zonale sau planetare. Astfel și guvernele își au rolul lor semnificativ în transformarea avantajelor în dezavantaje.

Paradigma productivității muncii: este interesant că la noi chiar Eminescu se referă la avantajul comparativ subliniind diferența între averea de pământ și averea industrială. Productivitatea muncii în agricultură este limitată de posesiune, de mărimea ei. O asemenea avere nu poate fi mărită decât dacă i se adaugă activitatea creativă din ramurile industriale. În analiza sa Eminescu constată diferența mare de valori între valoarea produselor manufacturate și a celor agricole.

Cel care va dezvolta o teorie originală privitoare la rolul și eficiența comerțului exterior este M. Manoilescu. El își fundamentează concepția pe distincția între productivitatea muncii (categorie și indicator macroeconomic) și câștigul individual al capitalistului (al agentului economic). Primul indică avantajul național al relațiilor economice externe desfășurate de o țară iar al doilea arată câștigul sau pierderea unui agent economic. Ori a măsura avantajul național al unei economii naționale prin importanța câștigului individual este o greșeală. Pentru o națiune schimbul extern de bunuri este în primul rând o problemă de producție iar pentru individ este numai o chestiune comercială. El afirmă clar că productivitatea muncii este un element funcțional, pentru că ne bucurăm de avantajul durabil de a produce continuu cu minimum de muncă. De aceea criteriu specializării internaționale și al comerțului exterior îl reprezintă productivitatea muncii - nivelul costurilor acesteia sau costurile din diferite ramuri de producție.

Cap. 27 Trecerea ("tranziția") țărilor din Europa centrală și de est la economia de piață - o evoluție la cote dramatice

27.1. Geneza "socialismului" în spațiul Europei de Est și Centrale

Sfârșitul celui de al doilea război mondial a marcat, odată cu o mare victorie a democrației împotriva unei dictaturi violente, feroce și sângeroase - **Germania hitleristă** -, o **concesie** deosebită pe care cele două mari puteri vestice democratice, victorioase în război - **Marea Britanie** și **Statele Unite** - au făcut-o unei mari puteri estice - **U.R.S.S.-ul** - și ea victorioasă în acest cumplit măcel, realizând cele mai mari sacrificii umane și fiindu-i caracteristice faptele cele mai dramatice, o dictatură însă pe cât de acută pe atât de primitivă. Este vorba de cedarea, practic 100% pentru Uniunea Sovietică, a **influenței** în statele din Europa de Est și Centrală - Polonia, Cehoslovacia, România, Bulgaria, Ungaria, Albania, Iugoslavia, etc. - cedare ce reprezenta, și teoretic și practic, evoluția acestor țări, de acum înainte, după chipul și asemănarea colosului sovietic. **Iosif Visarionovici Stalin** - "generalissimul" de la Kremlin - obținea astfel o victorie mai mult decât diplomatică și mai mare, într-o evidentă măsură, decât cea obținută în război.

Potrivit unor viziuni istorice mai noi, trebuie ținut seama, deopotrivă, de calitatea și starea de sănătate a celor trei șefi de mari state aflate în negociere. De o parte, un remarcabil om politic, cu multă experiență, decis în momentele cruciale ale unor evoluții dramatice, înțelept și apreciat pe plan mondial: primul ministru al Marii Britanii, **Winston Churchill**. Avea însă circa 70 de ani (tratatările astfel cu Stalin începuseră prin 1943, chiar mai devreme) și era un "fermecător" și asiduu băutor de whisky, după unele mărturii o sticlă și jumătate pe zi. Nu se afla nici într-o stare prea înfloritoare cu sănătatea, ceea ce combinat cu propensiunea către alcoolul tare și cu vârsta releva o "sumă negativă". Tot de această parte a scenei, un mare președinte al Statelor Unite, părintele **New-Deal**-ului din 1934, **Franklin Delano Roosevelt**, din perspectiva continuării războiului, în mod excepțional la al treilea mandat. Era însă considerat epuizat, se afla în cărucior, suferind de ani buni de o teribilă hemiplegie, departe de o formă fizică - unii medici afirmă și mentală - care să-i ofere posibilitatea de a negocia de pe poziții normale, strict realiste¹⁰⁸. Acești doi mari oameni politici, cum am văzut, vulnerabili și suferinzi într-un fel sau altul, se confruntau de partea cealaltă a scenei cu un adversar - **Iosif Visarionovici Djugașvili**, zis și **Stalin** - de o cu totul altă condiție. Fost seminarist - fără a fi însă hirotonisit ca preot, - **Stalin** realizase excepționale performanțe în planul unor bătălii politice, crunte, viclene și crude, reușind, prin minciună și fals, să-și elimine și să-și distrugă adversarii unul câte unul, având atunci el singur, în plină putere și necontestat de nimeni, ba dimpotrivă, glorificat până la divinizare, **scepstrul Kremlinului**. Evident că lupta a fost inegală. "Negociatorii" din vest l-au crezut sau nu - evident că aveau și propriile interese "**la schimb**" - oricum au cedat lui Stalin în direcția menționată, iar acesta, cu mentalitatea omului tare și a cuceritorului, a reușit "**să pună mâna**" pe, practic, întreaga Europă Centrală și de Est. Desigur că un spirit ceva mai acut de previziune l-ar fi timorat în asemenea acțiuni ale sale, toate imperiile ajungând, finalmente, la

¹⁰⁸ Vezi și **Pierre Accoce**, dr. **Pierre Rentchwich**, *Acești bolnavi care ne guvernează*, Editura Tribuna, Craiova, 1993.

faliment în istorie, dar care oare dintre marii dictatori și cuceritori sălbatici ai lumii - de la **Odoacru** la **Genghis-Han** și **Attila**, etc. - au dat vreodată dovadă de un asemenea spirit?

Iată cum și în ce condiții a fost scrisă soarta Europei Centrale și de Est. În consecință, odată cu lunile de la sfârșitul anului 1944 și mai apoi - când trupele sovietice au intrat în România, Bulgaria, Ungaria, pe urmă în Cehoslovacia, în Polonia, în Austria ș.a., în aceste țări - cu excepția Austriei, renegociată, ulterior, de marile puteri, pentru celelalte state "jocurile" fiind de mult făcute - au fost inițiate în decursul anilor '45, '46, '47 pe urmă '48, măsuri ferme pentru a le "**aduce**" și "**construi**" economia după chipul și asemănarea celei sovietice. Era aceasta o fațetă esențială a manifestării 100% a "influenței" rusești în statele "cedate" și care s-a întors finalmente însăși împotriva Statelor Unite, a Marii Britanii, a altor țări vestice dezvoltate. I.V. Stalin a ridicat în calea acestora și izolând teritoriile din subordine o veritabilă "**Cortină de fier**"¹⁰⁹, Vestul devenind ținta atacurilor fâțișe și dure purtate de întregul "lagăr socialist" sub comandamentul său.

Să revenim, însă. Au fost rapid inițiate și desfășurate acțiuni care au urmărit limitarea tot mai strictă a inițiativei patronale, private, a întreprinderilor capitaliste, respectiv așezarea tot mai pronunțată a acestora sub egida statală, sub egida unui stat aservit practic total, prin birocrăția sa consimțitoare și sub amenințarea armatelor sovietice de ocupație (chiar dacă în realitate cuvântul "ocupație" era înlocuit în propaganda oficială cu "victoria dreptății", "justețe pentru cei săraci", etc.) intereselor rusești ("sovietice", în teorie). Și în agricultură au debutat astfel de procese de transformare, reforme agrare, în parte discutabile, fărâmițând o agricultură productivă, până la nivelul unei agriculturi de subzistență, proiectându-se apoi o reconstituire a marii proprietăți sub formă "**colectivă**", supusă efectiv intereselor statale.

În unele țări - **Bulgaria**, **România**, etc. - un regim mai crunt și mai opresiv față de țărănime, generat și de apropierea de frontierele U.R.S.S. precum și de docilitatea, servilismul, - poate ignoranța - unor conducători locali, a determinat **transformarea "socialistă"** finalmente - la începutul deceniului 7 - a **întregii agriculturi** (coexistând proprietatea colectivă cu cea de stat, alături de o insignifiantă - ca dimensiuni - proprietate personală a țăranului asupra locului de casă, grădinii, etc.). În alte state însă - **Polonia** (cca.35%), pe urmă **Ungaria**, **Cehoslovacia** (cca.67-68%) - agricultura "socialistă" și-a dezvoltat structura **numai pe o parte**, în general majoritară, a perimetrului agricol, în restul acestuia o agricultură privată agresată continuu de pârghiile etatiste rezistând stoic pe poziții. Diferența față de primul grup de țări au realizat-o și tradițiile, cu o notă mai pronunțată de impunere și chiar de acceptare oficială în Europa Centrală, dar și influența esențial politică mai evidentă a bisericii în această zonă a Europei, ș.a. Firește, se mai ridică o întrebare: de ce, oare, în Europa nu s-a aplicat "**naționalizarea pământului**", precum în Rusia, la sfârșitul anului 1917, prin faimosul decret al lui Lenin "asupra pământului"? Răspunsul ar putea întruni componente de tipul "condițiile erau diferite", "timpurile și locurile erau diferite". Mai trebuie spus, însă, că ceea ce a fost posibil atunci, în 1917, în Rusia, nu era posibil în 1945-1946 într-o Europă totuși mai avansată, mai respectuoasă față de tradiții și cedând în fața dictatului rusesc nu deodată, ci cu încetul.

Oricum, sfârșitul deceniului 5 va afla statele din Europa de Est și Centrală **în postura de "a realiza" naționalizarea proprietății private din industrie, transporturi, comerț**, etc., creându-se astfel terenul - evident, însumându-se și "câștigurile" succesive de etatizare a agriculturii - pentru a se pune în operă o planificare strict centralizată, excesiv birocratică,

¹⁰⁹ Conceptul de "**Cortină de fier**" a fost amintit pentru prima oară în 1946, în Statele Unite, la **Fulton**, în statul **Missouri**, de **Winston Churchill**, căruia, în acele clipe, i-a revenit, se pare, luciditatea ...

proces considerat premisă indispensabilă pentru construirea noii societăți de tip rusec. Nu suntem efectiv de partea celor care susțin că timp de 45 de ani, până la revoluțiile izbăvitoare din anul 1989-1990, în economiile pornite pe calea menționată nu s-a realizat nimic, **că nu au fost înregistrate progrese și afirmări economice, unele chiar importante** (Cehoslovacia, Ungaria, Uniunea Sovietică, România etc.). Pe de o parte, sistemul antebelic nici pe departe nu a fost perfect. Mai departe, mai ales începând cu 1960 (în Ungaria, în Germania răsăriteană, în Polonia accentele reformiste s-au manifestat chiar mai devreme), o serie de orientări proiectate și de măsuri întreprinse în statele atunci "socialiste" au vizat reforme menite să deterioreze parțial birocrăția, să elimine verigi economice intermediare, să constituie o piață ceva mai apropiată de cea de tip clasic și să apropie întreprinderile de această piață. Asemenea evoluții au constituit, în măsură importantă, și urmarea unei revigorări a atitudinii naționale din statele respective, a unei atitudini de relativă frondă față de interesele rusești și de promovare a intereselor din fiecare țară, idei, concepte și demersuri vădite, nu odată, la nivelul însuși al cercurilor politice conducătoare din statele în discuție. S-au obținut, astfel, rezultate oarecum mai bune din punctul de vedere al eficienței economice, sociale, al pătrunderii și afirmării pe piața mondială (dincolo chiar de cea a CAER-ului, caracteristică statelor "socialiste") pentru produse, firme și chiar segmente economice importante.

Este demn de remarcat și faptul că anii 1946-1976 și chiar mai apoi, au reprezentat pentru lumea economică în general timpul unei creșteri economice susținute (chiar dacă aceasta a neglijat grav problemele de mediu) cu rezultate sociale remarcabile (vezi și celebra lucrare a lui **Jean Fourastier**, "**Les trentes glorieuses**"), proces care a antrenat - și cu statut de cauză și cu statut de efect - evident și economiile fostelor state socialiste. Cert este însă că mai ales, după debutul deceniului 9 - având în vedere și configurația economică și politică a scenei internaționale, cadru în care economia U.R.S.S.-ului a fost eminentamente sufocată de eforturile de **industrie militară "de vârf"** pe care trebuia să le realizeze spre a ține pasul cu Statele Unite și membrele NATO - se vădesc în tot mai mare măsură probleme vitale, cu un impact fundamental frenator și blocant, în funcționarea economiilor naționale respective.

Sistemul partidului unic, etatizarea ca mod **partinic** exclusiv de funcționare a economiei, dictatura, feroce și penibilă, deopotrivă, a "**birocrăției proletare**" - în speță a unei caste ce își permitea, fără merite reale, trenduri de viață greu imaginabile în raport cu populația -, teorii ideologizate, mai mult absconse și mai puțin cu o încărcătură științifică concretă, consumaseră, de fapt, tot ceea ce fusese de consumat ca vitalitate economică, demonstrându-se o identitate compromisă de istorie. Energiile creatoare ale sistemului ca atare erau de mult epuizate, blocajele economice fundamentale, generate și de propriile bariere izolatoare, de "**sorginte socialistă**" față de lumea economică înconjurătoare, îndreptând întregul sistem spre apusul său. Situațiile au devenit explozive cu atât mai mult cu cât, în URSS, **Mihail Sergheevici Gorbaciov**, încerca de la "**vârf**", fățiș, deschis, să reformeze un sistem închis care nu mai putea fi reformat, acceptând însă în mod democratic evoluțiile politice generate astfel atât pentru URSS cât și pentru țările din estul și centrul Europei aflate în perimetrul de influență sovietic¹¹⁰. **Revoluțiile, manifestate în diverse forme, ipostaze, au pus capăt acestei etape de evoluție a unei părți a Europei.** Fie că au avut loc relativ pașnic și evolutiv - precum în **Cehoslovacia, Polonia, Ungaria**, fie că au avut forme violente - precum în **România**, aceste evenimente au reprezentat în sine, chiar dacă nu întotdeauna din

¹¹⁰ Vezi și **Dan Popescu**, *URSS - acțiuni și pârgii pentru realizarea obiectivelor calitative ale dezvoltării*, Revista Economică nr.31/1987, vezi, de asemenea, **Dan Popescu**, *Cetatea liberă*, La Tbilisi și Signahia, economie și cultură, și Între Karaul și Perestroica, Editura Continent, Sibiu-București, 2000.

debutul lor, o negare populară, democratică, o respingere hotărâtă a sistemului dictatorial, închis, de tip sovietic, birocratic, ineficient pe termen lung, și o recreditare, pe partea statelor foste socialiste și chiar a URSS-ului, a **sistemului economiei de piață**. Cu alte cuvinte, a acelui sistem cu părțile sale pozitive și negative dar, de fapt, singurul care și-a dovedit potențialitățile "à la long", care și-a relevat o capacitate esențială și deosebită de regenerare, de revitalizare și progres. Un sistem care, în astfel de condiții, trebuia nu doar reconstruit la nivelul său cel mai bun antebelic, ci chiar construit în noile împrejurări ale vieții economice mondiale și potrivit situațiilor și intereselor din fiecare țară. Așadar, **nu o cosmetizare a fostului socialism, ci o altă lume**. Asemenea ținte, de ample dimensiuni și complexitate, de nuanțe și importanțe, prezintă dezavantajul că sunt mult mai ușor de relevat, de preluat în programe politice mai mult sau mai puțin substanțiale, și mult mai greu de realizat - un proces dificil și costisitor - deși perspectivele nu au cum să se afle într-o altă direcție.

27.2. Dificultățile tranziției

În ce constau, dar, **dificultățile trecerii la economia de piață, ale "tranziției"**? Să ne referim la câteva dintre ele. Societățile, foste socialiste, au fost și sunt legatările unei moșteniri, de zeci și sute de ani, complexe (evident, în criză) în ce privește instituțiile, comportamentele și valorile - și bune și rele. Este vorba, de asemenea, de societăți cu o istorie a lor, proprie fiecăreia dintre ele, nu aceeași, ceea ce - chiar și numai acest fapt - face greu de digerat viziunea unui **"bloc uniform"** (viziune acreditată, din păcate, deseori, de către factori mai puțin responsabili)¹¹¹. O astfel de remarcă relevă, în primul rând, o critică radicală a acelor care au crezut și cred că se poate șterge cu o simplă trăsătură de condei această istorie diferită, realitate imposibil de ignorat și, de asemenea, greu de stăpânit. Apoi, este o eroare aceea de a reține din istoria, din **"evoluția socialismului"** în estul și centrul european, doar **"gulagul"** și **"criza finală"**, ignorându-se total punctul de plecare și formulându-se ca evident numai cel de sosire: **"economia de piață"**, opunându-se, deci, dogmatismului comunist, un alt dogmatism, alte **"legi economice universale"**. A considera că extensia pe mai mult de o treime a planetei a acestui (fost) tip de societate nu relevă decât lovituri de forță politice sau simple erori ideologice constituie, ea însăși, o aberație ideologică.

Diferite au fost și tradițiile, într-o asemenea veritabilă periferie capitalistă, în ceea ce privește curentele liberale și democratice, vădindu-se uneori propensiunea către un precomunism dictatorial dacă nu fascizant, ceea ce firește, însă, că nu anulează cu nimic realitatea dură, complexă și diversificată a instaurării aici a comunismului cu implicarea fundamentală și directă a **acordurilor de la Yalta și a trupelor Kremlinului**. Iată doar câteva argumente care demonstrează că **rabatul** făcut unui proces de construcție a noului sistem, evolutiv în toate componentele sale, precum și **anticomunismul primitiv** - chiar dacă proclamat "democratic" -, politicile exclusiv de reabilitare a unui trecut nu întotdeauna "fără pete", **nu reprezintă motive prea mult demne de luat în seamă** în proiectarea și împlinirea noilor alcătuirii sociale, economice, politice, culturale.

Dificultățile **"tranziției"** - privită ca o urmare majoră și normală a insuccesului în general și pe termen lung al modelului economic socialist, în ce privește **nivelul tehnologic** - evident că excepțiile confirmă regula; în ce privește **o productivitate** grevată de o birocrăție

¹¹¹ Vezi și **Catherine Sammary**, *État, Propriété et Rapport Sociaux en Transition, Russie. Pologne. Hongrie*, IMSECO-LNRS, Paris, 1992, etc.

consistentă și de acțiunea greoaie a unui personal oficialmente supradimensionat; în ce privește **standardul de viață al populației** dacă a fost și este măsurat după parametrii din vest; în ce privește accesul la resursele din ce în ce mai limitate, etc. - au fost și sunt în și mai mare măsură amplificate și de alți factori, de natură diferită. Bunăoară, absența experienței, lipsa modelelor reprezentative, inexistența unor teorii verificate în practică cu privire la reconversia economiei centralizate în economie liberă, acțiunea unor elemente conjuncturale, ca de pildă **absența în general, în perimetrul tranziției, a mijloacelor financiare și frecvența unor interese economice concrete**, normale, ineluctabile, specifice estului, specifice vestului, în ce privește evoluția și afirmarea firmelor. Se poate, de asemenea, menționa, în ceea ce privește "activul" dificultăților, o anume "superindustrializare", o anume supralicitare a industriei grele - din păcate, cu precădere latura cantitativă - după modelul leninist al sectoarelor 1 și 2, și neglijarea dezvoltării domeniului bunurilor de consum, lacune acumulate vreme de peste 4 decenii, cu efecte și directe și perverse asupra creșterii nivelului de trai pe termen lung.

Să adăugăm, deopotrivă, desființarea CAER-ului - **Consiliul de Ajutor Economic Reciproc**, instituție cu sediul la Moscova, cea care corela, "persuada" și stimula dezvoltarea schimburilor economice dintre fostele state socialiste, respectiv o relativă izolare a lor de restul lumii, cea mai mare parte din exporturilor fiecărei țări în discuție fiind deținută de statele partenere socialiste - în debutul anului 1992, ceea ce a dus la confruntarea directă a unor schimburi economice externe ale fostelor state socialiste, schimburi, până atunci privilegiate, **cu exigențele și restricțiile severe ale unei piețe mondiale strict concurențiale și neiertătoare, nemiloase**. O situație ce a generat, prin consecință, reducerea deseori drastică a exportului practic din fiecare stat estic și central european, dar și eliminarea unor - să le spunem "privilegii" - de pe piețele interne ale țărilor menționate, o anume scumpire a produselor etc. Și încă. O mare parte a produselor exportate din fostele țări socialiste se afla deja în 1990, '91, '92 - și se află și în prezent - în **supraproducție** pe piața mondială - produse agricole, oțel, textile, construcții de mașini și utilaje în sistem relativ clasic, etc. - fapt care a amplificat, după Revoluție, și producția și desfacerea acestor produse. De asemenea, în sectoare **fundamentale și considerate "de vârf"** ale economiei din fostele țări socialiste - electronică, informatică, ș.a. - în bună măsură, tehnologiile utilizate până la Revoluție nu erau dintre cele mai performante, un nivel mediu al calității producției respective, valabil pentru fostul CAER și pentru piața internă, nemaifiind acum valabil pentru a pătrunde și rezista pe piața mondială, chiar piața internă, cel puțin în parte, având și ea alte pretenții.

Pe urmă, restructurările în economie, în tehnologie prezintă **costuri sensibil ridicate**, și capitalul străin și capitalul autohton fiind **selective** în opțiunile respective, preferând, cel puțin în acești ani de debut, cum este și normal, investiții minime,acompaniate de câștiguri posibil cât mai mari, utilizându-se orice stratagemă astfel, până la închiderea firmelor cumpărate sau controlate. La rândul lor, **dezvoltarea și creșterea economică** ca atare se realizează și acestea în condițiile unei presiuni ridicate a **șomerilor deja înregistrați sau a celor posibili**, ceea ce a amplificat și amplifică sensibil rezerva și manifestarea practică a acțiunilor politice, starea de criză și amendează realizarea unor reforme pentru **"sistemul formativ"** al societăților respective. În sfârșit, să mai relevăm că noii conducători din fostele state socialiste sunt grijulii în ce privește **"tranziția"**, de multe ori chiar dacă nu o declară, pentru a-și menține pozițiile, dar și deoarece nu se poate altfel, ei preferând prudența, limitativă în ce privește pierderile de locuri de muncă și posibila **"dezorganizare"** a sistemului de producție ca atare. De asemenea, să spunem că, de multe ori, voința oamenilor politici de aici de a menține controlul lor asupra economiei și de a încerca să nu o "dea" așa-zisului

capitalism străin, este acompaniată de voința lor de a sprijini constituirea unei **burghezii de afaceri "emergentă și reprezentativă" în plan național**. Ceea ce nu este rău, poate fi chiar acceptabil, însă amplifică deloc neglijabil confruntarea dintre național și global. Iată dar numai unele coordonate care definesc terenul complicat și delicat, deseori debil și vulnerabil, pe care trebuie să **rodească reformele menite să ducă finalmente la îmbunătățirea vieții**.

27.3. Reforma economică – un concept complex

În ce constă însă reforma economică privită în ansamblu, care sunt componentele ei? Cum se desfășoară și care sunt perspectivele? Firește, reforma, ca orice "operație chirurgicală" este plătită, prezintă, indubitabil, post operatoriu, o stare dureroasă în economie, dar care este totuși prețul real și cât se datorează erorilor de management macro, mezzo și microeconomic? Să urmărim, așadar, aceste aspecte.

Care sunt deosebirile fundamentale între economia strict centralizată, caracteristică statelor din Europa centrală și de est vreme de peste 5 decenii, și economia de piață? Iată, în linii mari, aceste deosebiri așa cum sunt ele evidențiate într-o lucrare de amplă referință, anume "**Le bilan de XX^e siècle**" (vezi tabelul n.1)¹¹².

Tabelul nr.1: Diferențe principale între economia centralizată și economia de piață

criterii	Economia centralizată	Economia de piață
Posibilitatea planificării procesului de dezvoltare	Planificarea centralizată cu încadrarea puterii publice	Planificarea descentralizată asociată unei coordonări cu piața
Forme de proprietate	Proprietate colectivă (de stat și cooperativă); proprietate individuală asupra obiectelor	Proprietate privată; proprietate individuală
Obiectul activității (producției) întreprinderilor	Realizarea unor proiecte definite	Obținerea unui profit, a unui beneficiu
Posibilitatea stabilirii prețurilor	Stabilirea prețurilor de către stat	Stabilirea prețurilor în funcție de cererea-oferta de piață
Posibilitatea stabilirii salariilor	Stabilirea salariilor de către stat	Stabilirea salariilor prin convenții colective
Obiectivele asociațiilor sindicale	Să vegheze la difuzarea și respectarea obiectivelor stabilite de către partid și de către stat	Revendicări salariale, ameliorarea condițiilor de muncă ale salariaților.

Ce comentarii se pot face la acest tabel semnificativ, care, însă, abordează problemele din perspectiva mai restrânsă a unor efecte și reverberații esențial economice, presupunând ca elemente cunoscute sistemul partidului unic și dictatura birocrăției politice în fostele state socialiste? **Uniformitatea, practic, a proprietății - de stat - în economia centralizată - de unde și dictatura unei birocrății politice - bine sau, în cele mai multe cazuri, slab pregătită**

¹¹² **Joelle Berlangue, Fayet et Gert Woerner, Bodo Harenberg, Lieven Stouye, etc., Le Bilan de XX^e siècle, Edition Harenberg, Bruxelles, 1992, pag.184.**

profesional, prezintă mai puțină însemnătate - comparativ cu **caracterul "democratic" al economiei de piață** sunt elementele care "fac", în cea mai mare măsură, diferența de fond și de efecte economice între cele două sisteme mai sus amintite. Tocmai dintr-un asemenea cadru se desprind antitezele **"realizarea unor proiecte definite"** și **"obținerea de profit"**, **"prețurile și salariile stabilite de stat"** și **"prețurile și salariile stabilite de realitățile pieței"**, **rolul nici măcar cosmetic al sindicatelor în economia centralizată** și **rolul lor fundamental în economia de piață**, etc. Deci, diferențe majore care indică **două tipuri total diferite de economie**. Am relatat, la începutul acestui studiu, o serie de măsuri luate de regimurile politice comuniste obediente Moscovei în perioada 1945-1962, atunci când s-a "făcut" trecerea de la economia de piață a statelor deja stabilite în "zona" de influență a URSS-ului, la economia strict centralizată și planificată. Dar procesul invers, pe ce coordonate trebuie oare să se desfășoare?

Teorii ale "tranziției". Nu atât anvergura **"tranziției"** - punctele de plecare și punctele de sosire - sunt puse în discuție de către economiști și alți specialiști, atât din vest cât și din est, ci, mai ales **durata** acestui proces. Parametrul respectiv al **duratei** a dobândit și dobândește conotații deosebit de complexe cu atât mai mult cu cât nu există un singur punct de plecare și un singur punct de sosire, **condițiile fiind deseori foarte diferite de la țară la țară**: fenomenele și cotele de dezvoltare economică în 1989, cote sociale, politice, evoluțiile internaționale, caracterul tradițiilor și obiceiurilor naționale, specificul fostelor instituții socialiste, etc. Desigur, liniile mari ale "sosirii" s-au impus și se impun respectate: **construcția parametrilor fundamentali ai economiei de piață**. Sub toate aceste aspecte sunt relevabile, în mare, în general, două concepții ale "tranziției": **a) o concepție neoclasică liberală, a unei "tranziții" rapide, realizată printr-o "terapie de șoc"; b) o concepție cu privire la realizarea unei "tranziții" graduale, cu transformări substanțiale dar mai lente**, având în vedere posibilitatea suportabilității lor și rezolvarea relativ judicioasă a dilemei (poate pseudo-dilemă) **"eficiență economică - echitate socială"**, concepție desfășurată și finalizată printr-o **"terapie graduală"**.

Care ar fi diferențele specifice între aceste două tipuri de procese, primul bazat mai ales pe **"optimul liberal"** iar al doilea fundamentat mai mult de **"prudența instituționalistă"**? (tabelul nr.2).

Tabelul nr.2: Elemente și diferențe esențiale între cele două concepții cu privire la **"tranziție"** bazate pe **"optimismul liberal"** și respectiv pe **"prudența instituționalistă"**¹¹³

Caracteristici generale ale tranziției	Proiectarea lor în cadrul concepției "optimismului liberal"	Proiectarea lor în cadrul "prudenței instituționaliste"
Ritmul	Rapid	Ritmuri diferite funcție de domeniu, activitate, în general transformări treptate graduale.
Mod de înfăptuire	Distrugerea radicală și hotărâtă a vechilor alcătuirii și instaurarea "jocului liber" al "pieței autoreglatoare"	Reconstrucție treptată și interacțiunea proceselor spontane cu "intervenționismul în tranziție"

¹¹³ Vezi **Bernard Chavance**, după **Dumitru Moldovan**, *"Tranziția": interdependența transformărilor sistemice și a integrării în economia mondială*, Editura Academiei de Studii Economice a Moldovei, Chișinău, 1997.

Mod de coordonare	Relații de piață integratoare pentru toate domeniile: producție, muncă, capital, pământ, ș.a.	Suprapunerea autoreglării din cadrul relațiilor de piață cu alte moduri de coordonare
Ipostaze ale comportamentului economic	Raționalitatea absolută a lui Homo-economicus , eliberat de "cătușele totalitariste"	O raționalitate limitată în situații de incertitudine
Stabilizarea pe termen scurt	În principal, monetară	Monetară dar și pentru producție, ocupare, etc.
Durata " tranziției "	Câțiva ani	Câteva decenii.

O asemenea încercare de sinteză pune limpede în lumină **particularitățile** celor 2 tipuri de terapii "**terapia de șoc**" și "**terapia graduală**". "**Terapia de șoc**" a fost promovată de experți ai **Fondului Monetar Internațional** (de exemplu, **I.Sachs, D.Lipton**) și presupune efectuarea rapidă a tuturor transformărilor integrate "**tranziției**", exploatarea promptă a unor situații favorabile, acumularea în scurt timp a unei "**mase critice**" de reforme care face imposibilă revenirea la "economia socialistă". Pe această bază se creează condițiile unei relansări economico-sociale rapide, respectiv reducerea costurilor ei, diminuarea corespunzătoare a duratei suferințelor provocate de "**tranziție**". Potrivit specialiștilor "**terapii de șoc**", transformările lente și parțiale sporesc costurile "**tranziției**", neînlăturând posibilitățile revenirii la punctul de plecare: vechea economie socialistă.

Adepii "**terapii graduale**" (**Mc.Kinnon, E.Stiglitz, M.Lavigne, W.Andreff** - profesor univ.dr. la Universitatea Paris 1 Parthéon Sorbonne participant la Conferința Economică Internațională de la Sibiu, 1998) apreciază că nici liberalizarea prețurilor și nici privatizarea rapidă nu sunt capabile prin ele însele să asigure un cadru de funcționalitate normal, eficient, economiei de piață, **acest rol revenind mai ales instituțiilor**. Or, acestea nu pot fi modificate, create brusc, fiind necesar un anume proces de construire și de adaptare a lor la noile condiții, fiind necesare realizarea treptată a unor transformări sistemice și coerente, respectiv un timp mai îndelungat. Însăși perioadele de "**tranziție**" îi sunt caracteristice un șir de contradicții proprii, în acest timp se creează propriile contradicții ale transformărilor în derulare, or, rezolvarea tuturor acestora necesită timp. Cu alte cuvinte, "**tranziția**" trebuie să aibe un caracter evolutiv, "**terapia de șoc**" generând o **amplă, profundă și categorică diferențiere a populației**, respectiv o acutizare a tuturor contradicțiilor sociale, fapt ce debilitază și complică nu numai mediul economic ci și soluțiile posibile în plan social.

Firește, este vorba de modele, ele se pot regăsi parțial sau total pe exemplele diferitelor țări. Bunăoară, **Polonia** a aplicat o "**terapii de șoc**", pe urmă **Rusia**, iar **Ungaria** și mai ales **China**, au aplicat o "**terapii graduală**" (**gradualismul chinez** fiind semnificativ denumit și "**strategia căilor duble**"). În **Cehia** au funcționat, parțial, ambele modele, etc. **România** a pornit cu o "**terapii de șoc**", pe urmă a schimbat registrul, încercând apoi să revină, ș.a.m.d. În fapt, ambele căi sunt viabile, ele nu se contrapun, ceea ce contează cu precădere fiind substanța rezultatelor și mai puțin semnificația unui tip sau unui alt tip de strategii. Și în acest caz în economie este valabil marele principiu al celebrului profesor psihiatru francez care a prefătat psihanaliza lui **Freud**, medicul **Jean Martin Charcot** (1825-1893), anume: "**Il n'y a pas de maladies, il n'y a que des malades**". De altfel, se pot aduce în discuție și alternativele la "**tranziție**", etc.

27.4. Etapele "tranziției" la economia de piață

Etapele "tranziției" la economia de piață. Reforma economiei. Dincolo de aceste elaborate cu precădere teoretice, în general, trecerea de la economia, practic, integral etatizată și strict centralizată, la economia de piață implică **Reforma**, respectiv parcurgerea, nu neapărat succesivă și nu neapărat strict concomitentă, a patru etape - componente ale acestei "tranziții": **a) liberalizarea** prețurilor și a pieței interne, a comerțului exterior, convertibilitatea monedei și deschiderea economiei către implementarea de noi firme cu capital autohton, mixt sau străin; **b) reforma proprietății**, respectiv privatizarea și asigurarea funcționalității, cu un beneficiu corespunzător privat și social, a noilor structuri de proprietate; **c) constituirea și funcționarea corespunzătoare a instituțiilor economiei de piață**; **d) asigurarea protecției sociale**. Ce se poate spune despre fiecare din aceste etape componente ale Reformei, ale "tranziției"?

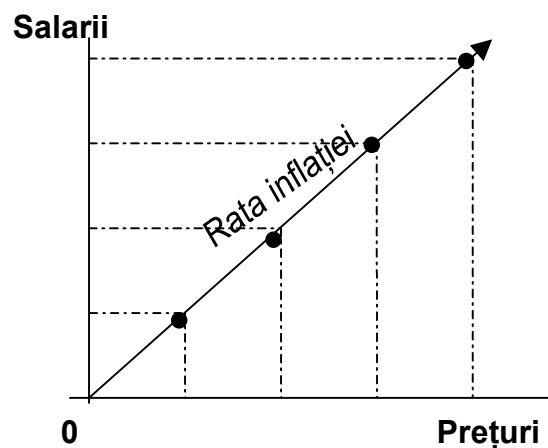
27.4.1. Liberalizarea.

Să menționăm că, în pofida eforturilor întreprinse mai ales după anii '950, o caracteristică importantă a sistemului socialist era **ignorarea** chiar și a conceptului ca atare de "cost real", de "curs de revenire", fiind în general "palide" încercările de evaluare, **potrivit pieței**, a prețurilor produselor furnizate de întreprinderile de stat sau de pe piața externă. Sistemul nu putea funcționa decât în cadrul unei economii administrate și planificate, decât la "**adăpost de concurența internațională**". Pe termen lung, chiar și regimurile comuniste au devenit conștiente că o asemenea situație se afla **la originea unor întârzieri economice** și că trebuia să i se pună capăt dacă se dorea o economie performantă. Au fost chiar întreprinși "pași" în acest sens, mai ales în **Ungaria**, în **Polonia**, în **România**, dar și în **Germania Democrată**, ș.a. însă rezultatele au fost relativ puțin valorificate și chiar barate, pentru că ar fi "**explodat**" realmente

într-o mare de centralism și calcul economic limitat, în mare parte, doar la "piața socialistă". Așa se explică de ce în toate statele europene foste socialiste (în statistica internațională, lb. franceză, **PECO: Pays d'Europe Centrale et Orientale**) precum și în statele provenite din fostul URSS (**NEI: Nouveaux États Independents**) printre primele măsuri luate de puterea consecutivă celei comuniste a fost cea a **liberalizării prețurilor, inițiativei și activităților**.

Desfășurată în condițiile în care întreprinderile aparțineau aproape integral statului, în condițiile în care "**monotonia**" pieței, "**monotonia**" circuitelor de la furnizori spre firme și de la firme spre beneficiari nu s-a modificat de loc, neexistând alternative, piața fiind una a furnizorilor - "**cumperi ce găsești**" - și nu una a cumpărătorilor - "**cumperi ce dorești**" -, această acțiune de "**liberalizare**" a generat **trecerea pe costuri a managementului neperformant din firme**, a unor consumuri

Grafic nr.1 - Evoluția prețurilor, salariilor și a ratei inflației



ridicate nejustificat, a unor productivități neperformante ș.a. Piața, încă strict limitată, subdezvoltată ca atare, a fost astfel nevoită să absoarbă prețurile mai mari ale produselor, în lipsa concurenței, în lipsa unor produse similare sau a unor produse alternative cu prețuri mai mici, în lipsa unor produse din import la prețuri accesibile. Creșterea de prețuri - fără motivații economice - a determinat - nu neapărat automat ci, deosebit, prin acțiuni insistente și de anvergură ale sindicatelor - amplificări ale salariilor. Salarii mai mari, componente ale costurilor de producție, au generat - tot fără motivații economice reale - creșteri de prețuri, iar **"circuitul"** a continuat ș.a.m.d. Rezultatul? **Săgeata evident ascendentă a inflației** - a unei inflații eminamente "artificiale" la nivelul unor rate de câteva sute sau chiar mii de procente (vezi graficul nr.1). Situație economică și financiară catastrofală. Au câștigat substanță economică reală acele state, acele economii **care au însoțit - sau chiar "prefațat" - "liberalizarea", cu măsuri esențiale de privatizare, de diversificare a pieței**, etc. Din păcate, în **România**, asemenea situații au fost rare.

Pe de altă parte, tot în condițiile "liberalizării", o serie de relații între firme - relații constituite ca atare nu în condițiile meritorii de piață, ci ale unor dezvoltări strict centralizate și programate, fără un efort bine gestionat pe fondul acțiunii raportului cerere de piață - ofertă de piață - **s-au deteriorat** ca urmare a opțiunii unora din parteneri spre alte firme decât cele până atunci **"tradiționale"**. Firmele care s-au orientat spre schimburi în direcții diferite comparativ cu cele **"tradiționale"**, beneficiind totuși nu de inițiative proprii valoroase ci **de poziția lor de "monopol" de pe fosta "piață socialistă"**, au avut de câștigat, evident, un profit care nu era datorat efortului propriu. Iar, în lipsa unor piețe diversificate, a imposibilității de a procura de pe piață produsele care "acum nu mai soseau ca înainte", întreprinderi foste beneficiare sau de un alt tip s-au confruntat cu dificultăți, practic, insurmontabile **în domeniul aprovizionării sau desfacerii, îndreptându-se pe panta abruptă a blocajului economic, a incapacității de plată și a falimentului**. Au fost și sunt acestea dificultăți reale în această etapă a **Reformei** în mai toate statele foste socialiste.

În sinteză, fie că au ales o strategie de reîntoarcere **rapidă și radicală** (unii cercetători o numesc **"brutală"**) la economia de piață, fie că au ales o **"strategie pe etape"**, toate statele central sau est europene foste "socialiste" s-au confruntat, într-un prim timp, cu **un recul considerabil** al activității lor economice, în dimensiuni însă variate de la țară la țară. Această recesiune - până la un punct normală, **Reforma** având un preț, dar dincolo de el relevând un management micro și macroeconomic necorespunzător - a fost acompaniată de o **"devalorizare" a aparatului de producție** considerat - uneori mai mult, uneori mai puțin motivat - în parte inutilizabil din perspectiva unei revigorări economice competitive. În plus, închiderea a numeroase fabrici, întreprinderi, etc., a antrenat o cotă de șomaj cu **"dezvoltări regionale" aproape greu de conceput - 60-70% și chiar mai mult rata șomajului în anumite regiuni** - ceea ce a amplificat dificultățile construcției unei vieți economice normale. Alte efecte sociale redutabile au fost cele ale spulberării visurilor autohtone privind o **"societate a abundenței"** și ale deschiderii căilor unui **capitalism sălbatic**, în favoarea unei minorități de afaceriști lipsiți de scrupule și pentru alterarea unei sete de îmbogățire ce a frizat deseori **Codul Penal**, au fost **indiferența față de persoana umană precum și neglijarea drepturilor salariale**. În astfel de condiții, însuși **ajutorul financiar, atât de necesar, al Occidentului** și permis de "liberalizările succesive" deși a avut efecte pozitive considerabile, nu și-a realizat, pe deplin, rolul său pozitiv¹¹⁴.

¹¹⁴ Vezi și Catherine Samary, Barbara Despiney Zochowska, *État, Propriété et Rapports Sociaux en Transition, Russie. Pologne. Hongrie*, IMSECO, Paris, 1992. Vezi, de asemenea, *Économie Appliquée*, Tome

Deci, în general, în fostele state socialiste, într-o măsură mai mare sau mai mică, dincolo de efectele lor pozitive, transformările petrecute sau envizanjate au avut și, uneori, încă mai au, și o încărcătură negativă cu precădere în ce privește **o dinamică divergentă a evoluției**, dinamică care a subminat convergența cu statele dezvoltate, **sporirea vertiginoasă a sărăciei** pentru o mare parte a populației, **creșterea puternică a subocupării forței de muncă**, **o fiscalitate deseori abuzivă** ce a alimentat dezvoltarea "**economiiilor subterane**". Deopotrivă, a fost și este vorba de dezvoltarea neeconomică și uneori aproape exclusivă a **exportului de produse primare** - produse siderurgice și metalurgice, fier vechi, cherestea, bușteni, produse textile, produse petroliere, materiale de construcții, produse chimice de bază, etc. - un export care adeseori l-a substituit pe cel anterior de produse prelucrate, ș.a.m.d.¹¹⁵

Care este, însă, situația din perspectiva "liberalizării", la peste 11 ani de la debutul proceselor respective de schimbări economice? Se poate spune că, până în prezent, multe din statele **PECO** și țările **NEI** au deja construit în acest sens cadrul necesar economiei de piață: comerțul lor este liber, moneda le este convertibilă din perspectiva tranzacțiilor curente iar politica urmată în ce privește crearea de întreprinderi și în raport cu sectorul privat este, în general, liberală. Este drept, diferențele astfel între state sunt încă mari, se mai recurge, uneori, la controlul prețurilor și exporturilor iar nu toate ideile și conceptele **Reformei** se traduc în viață. Deschiderea, însă, spre piață, este, totuși, **evidentă**¹¹⁶.

27.4.2. Reforma proprietății.

Este cadrul în care fostele state socialiste s-au confruntat **cu cele mai mari dificultăți** generate de complexul proces de trecere de la o economie naționalizată la o economie privată. În lipsa unor experiențe semnificative **a fost necesară inovarea**, ceea ce a reprezentat o primă sursă a greutăților și a explicat tatonarea unor metode diverse, statele respective străduindu-se să inventeze transformări mai mult sau mai puțin bine adaptate situațiilor concrete **materiale, financiare, economice și sociale**.

O altă sursă de dificultăți a reprezentat-o "**găsirea**" **investitorilor autohtoni dar mai ales străini**, privatizarea întreprinderilor neputând reprezenta o simplă decizie politică în lipsa capitalurilor naționale în quantum suficient. În ce privește atragerea capitalurilor străine, în afară de **teama autorităților naționale** cu privire la luarea în stăpânire a economiei naționale de către întreprinzătorii străini - o teamă, **în general, nejustificată, uneori, însă, și mai ales pentru economii în curs de dezvoltare, existând argumente reale cu precădere atunci când au fost combinate cu corupția** - o nouă sursă de dificultăți a reprezentat-o și o reprezintă faptul că **întreprinzătorii străini nu se interesează - firesc, - decât de întreprinderile susceptibile de a fi rentabile**, ceea ce corespunde unei părți nu prea mari din fostele economii socialiste, în vreme ce autoritățile naționale, în general dornice să-și mențină controlul asupra economiei, adeseori sunt interesate ca întreprinzătorii străini să privatizeze doar întreprinderile nerentabile și cu tehnologii depășite, pe care apoi să le aducă la stadiul de profitabilitate. Lucru greu de conceput pentru nu puțini întreprinzători. Tocmai de aceea capitalul străin s-a orientat - și nu doar în perioada de început - cu precădere spre economiile

XLII, Presses Universitaire de Grenoble, nr.1/1989; totodată, *Geographie et Mutations Politiques en Europe de l'Est*, Colloque, Bruxelles, 1991, etc.

¹¹⁵ Vezi și **Raportul anual de țară al Comisiei Europene**, Bruxelles 2000, "*Critères économiques*"

¹¹⁶ Vezi și **Raportul anual sur le développement dans le monde**, Banque mondiale, 1998; de asemenea, *Pays d'Europe Centrale et Orientale, et ex-URSS, Transition: état de lieux, Problèmes économique*, nr.2490, 15 octobrie, 1996.

apreciate mai performante, în speță din **Polonia**, pe urmă **Ungaria, Cehia, Germania de Est** reprezentând un caz particular, **R.F.G.** preluând în sarcina sa reconstrucția ei economică, a landurilor orientale.

Să amintim, de asemenea, **prețul care se ia în discuție la vânzarea întreprinderilor**. Nu întotdeauna se înțelege de autoritățile naționale că mai mult decât cuantumul, firește, dezirabil mare, al sumei obținute de ele la cumpărarea firmelor de către întreprinzătorii autohtoni sau din afară, contează, de fapt, cu mult mai mult, mai ales din perspectiva **profitabilității punctuale și sociale**, angajamentele ferme ale noilor patroni cu privire la **re tehnologizarea întreprinderilor cumpărate, menținerea, în condiții reciproc satisfăcătoare, a personalului, posibilitatea de penetrare, prin intermediul unei mărci cu prestigiu ridicat, a unor noi piețe**, etc. Mai putem, totodată, releva, că în nu puține situații **privatizarea s-a izbit de rezistențe puternice**, licențierile de personal antrenate de privatizarea firmelor de stat generând reacții, uneori violente, ale populației. Ale unei populații neobișnuită cu șomajul însă obișnuită cu o reală protecție socială, precum și cu cheltuielile scăzute în ceea ce privește chiriile, transportul în comun, întreținerile locative, etc. De fapt, nici un întreprinzător străin, în mod normal, nu se încarcă și nu se va încărca cu astfel de susțineri. De unde tentația decidenților naționali de a menține unele fapte și situații economice în starea lor dinainte, pentru a evita crizele, însă acceptând întârzierea economică și lărgirea ecartului față de Occident¹¹⁷.

În pofida unor asemenea dificultăți, și în domeniul privatizării statele foste socialiste au înregistrat progrese deloc neglijabile, firește, existând **deosebiri importante** și în acest sens de la un stat la altul. În toate fostele state socialiste a avut loc o **privatizare de masă, fără infuzie de capital** - avându-se în vedere eforturile majore comune ale "oamenilor muncii" în crearea "proprietății socialiste" - pentru aproximativ o treime din valoarea acestei proprietăți, exclusiv cea din agricultură, precum și o privatizare propriu-zisă a celorlalte două treimi din **valoarea proprietății, pe obiective și cu infuzie de capital**, după caz, autohton sau străin¹¹⁸. Oricum, în toate fostele țări socialiste, **mai mult de jumătate din activitățile economice** (industriale, de transport, comerciale, etc.) **este realizată în prezent de către firmele private**, fie că este vorba de firme private noi, nou intrate pe piață, fie că este vorba de firme de stat care au fost apoi privatizate. Să adăugăm reforma din agricultură, reîmproprietărirea foștilor proprietari dinainte de colectivizare, ș.a. Mai trebuie subliniat un fapt important: **o reformă a proprietății nu înseamnă numai trecerea firmelor de la stat, publice, colective în proprietatea întreprinzătorilor privați, un astfel de transfer reprezentând doar debutul unor transformări, ci neapărat punerea în operă a unui regim de proprietate economică cu o funcționare eficientă**. Evident că, și în acest sens fundamental, condițiile luate în calcul la privatizare, respectarea lor întocmai, penalizarea efectivă a celor care nu le respectă sunt elemente care dețin un loc esențial.

¹¹⁷ *Ibidem*.

¹¹⁸ În România, în condițiile activității a două instituții create în acest scop, Fondul Proprietății de Stat și Fondul Proprietății Private, asemenea procese s-au desfășurat totuși relativ lent, între proprietar și acțiuni existând un intermediar, "**cupoanele**". Pe urmă instituția Fondului Proprietății de Stat a fost deseori și public acuzată că frânează privatizarea ce-i revenea ca obiect, cea cu infuzie de capital, instituția amintită dorind de fapt să-și perpetueze statutul și salariile comparativ ridicate ale funcționarilor săi. Vezi și **Dan Popescu, Idei economice în mișcare, Privatizarea în crochiu și Salariu mare, salariu mic**", Editura Universității Ecologice București - Deva și Editura Continent, Sibiu-București, 1998.

27.4.3. Constituirea și funcționarea instituțiilor economiei de piață.

Și realizarea acestui obiectiv - componentă a **Reformei** a prezentat și prezintă un grad ridicat de dificultate, vădindu-se încă mari diferențe de la un stat la altul, poziții mai bune ocupând tot **Cehia, Polonia, Ungaria, Slovenia**, etc. De fapt, chiar și acolo unde **"liberalizarea"** s-a desfășurat cu rezultate bune și unde pe domeniul **"privatizării"** au fost făcuți pași înainte, **schimbările instituționale au fost și sunt mai lente**, relevându-se, odată mai mult, că **"tranziția"** nu va putea fi încheiată decât atunci când piața se sprijină sau se va sprijini pe instituții caracteristice solide. Or, acestea însă, chiar dacă au fost create, în bună parte nu funcționează încă cu **randamentele așteptate**. Este vorba astfel de **instituțiile judiciare**, de cele **bancare**, de **instituțiile pieței de capital**, ale **pieței muncii**, ale **pieței resurselor** (cu precădere, în domeniul externalităților și bunurilor publice) ș.a.

Bunăoară, întrucât reforma instituțiilor judiciare, a mecanismelor și regulilor respective de reglementare prezintă încă întârzieri nu lipsite de importanță, **corupția**¹¹⁹ a devenit un subiect de intensă preocupare în nu puține state foste socialiste, **cadru în care, din păcate, din nou România, economia sa se află în "top"**. Pe urmă, deși, cele mai avansate din statele reformatoare dispun de câteva bănci capabile să asigure servicii cel puțin comparabile cu cele din țările cu venituri intermediare, pentru celelalte situații o parte substanțială din activele financiare se află încă în bănci puțin performante a căror activitate este, în bună măsură, dictată nu de regulile pieței financiar-bancare, ci de realizarea unor interese oneroase. Practic, **"mediocritatea" - în cel mai bun caz - a mecanismelor prevăzute pentru rambursarea datoriilor, a creditelor** primite precum și **"lejeritatea" în a acorda credite de multe ori după alte principii decât cele economice**, relevându-se "mișcări" aproape certe în spațiul ceșos al corupției, complicându-se conflictele de interese cu componente altele decât cele caracteristice unei economii normale, **limitează considerabil posibilitățile unei finanțări reale și profitabile pentru firme**. Practic, cele mai multe state - **și România, din păcate, se află tot în "față"** - se izbesc de problema **împrumuturilor nerentabile**, ceea ce este evident că plasează, deseori, autorități **"șovăielnice"** în situații dintre cele mai dificile. Să notăm și domeniile **fiscalității, administrației publice și descentralizării bugetare**, lipsite încă de reglementări și instituții cu o funcționare profitabilă individual și social, lipsite încă de existența unor **raporturi raționale între instituția statală și firme, între nivelul central și cel regional al dezvoltării** - firește, raporturi care s-ar fi putut stabili cu o contribuție mai mare a Parlamentelor, a Consiliilor Constituționale, ș.a. Sunt și acestea secvențe care întregesc **tabloul încă sensibil, debil, vulnerabil al funcționării corespunzătoare a instituțiilor economiei de piață**.

27.4.4. Reforma politicii sociale. Protecția socială.

Sunt probleme complexe pentru toate statele foste socialiste. Cu rezervele de rigoare se poate, totuși, afirma că, în afara introducerii **alocației de șomaj**, într-o primă etapă - evident, și din lipsa mijloacelor, a resurselor corespunzătoare - autoritățile s-au preocupat mai puțin de astfel de chestiuni. Se întâlnește în acest sens pentru mai multe țări printre care din nou, în "frunte", se află România, **o agravare sensibilă a sărăciei în condiții de austeritate, firește și bugetară**. În situațiile actuale sunt tot mai greu de constituit mijloacele necesare pentru a

¹¹⁹ Prof.dr.Nicolae Belli, *Corupția la români în perioada de "tranziție"*, Edit.Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1999.

răspunde nevoilor **unei populații relativ mobile și în plus "industrializată"**, exclusă însă, în cea mai mare parte, de la **regimul prestațiilor sociale din partea autorităților**. Rata ridicată a șomajului și închiderea în continuare de firme, deopotrivă cu **creșterea sigură a numărului de pensionari până la nivelul unor raporturi total neperformante, la cote subunitare, între numărul salariaților și cel al pensionarilor**, raporturi din ce în ce mai pregnante, limitarea tot mai drastică a resurselor care pot "acoperi" protecția socială **complică posibilele rezolvări în domeniu**. Să adăugăm **"nostalgia" după vechile rânduieli relativ importante la acest capitol**, nostalgie care alimentează o parte în creșterea populației. Se transformă, astfel, însuși tabloul politic al unor țări, acesta dobândind deseori trăsături insolite și - uneori - chiar insolente. În general, în fața unor asemenea realități, în nu puține state - "firește", printre ele, de asemenea, România - se opun paleative de tipul **"Reforma politicii sociale va reprezenta o înaltă prioritate a viitorului"**.

27.5. Sinteze și perspective

Ce rezultate efective s-au obținut până în prezent în ce privește **"tranziția"** din România? Potrivit **Raportului Anual de Țară al Comisiei Europene - 2000**¹²⁰ întocmit de **Comisia Europeană** pentru toate cele 13 state candidate în vederea aderării la Uniunea Europeană, în ultimul an în România se remarcă **"îmbunătățirea treptată a situației macroeconomice în domeniul relansării exporturilor, creșterea reală a PNB, reducerea deficitelor contului curent, onorarea tuturor obligațiilor financiare externe"**. Cu toate acestea, **"câștigurile realizate prin stabilizarea macroeconomică rămân fragile datorită lipsei unui progres semnificativ privind reformele structurale, mai ales în domeniul precum: privatizarea și restructurarea marilor întreprinderi de stat perdante, arieratele din sectorul utilităților publice, piețele financiare neoperaționale și lipsa impunerii disciplinei financiare"**. Mediul de afaceri rămâne **neatractiv** - se mai arată în **Raport** - datorită incertitudinii legale, politice și economice, a unui sistem financiar nefuncțional și neclarității privind dreptul de proprietate. În sinteză, **"România a realizat un progres prea modest în respectarea criteriului economic al unei economii de piață funcționale, capabile să facă față presiunii concurențiale din U.E."**. Iată, dar, în baza acestor constatări, un câmp larg de acțiune profesionistă, necesitatea unor acțiuni apte să apropie ceva mai mult țara noastră de integrarea în U.E., un obiectiv, în prezent, încă destul de îndepărtat...

Un tablou de ansamblu al lumii ne relevă că economiștii de pretutindeni, urmăresc să limiteze, **să elimine mecanismele care induc fluctuațiile** - uneori vertiginoase și întotdeauna imprevizibile - **ale parametrilor economici**. Inflația și șomajul generalizat ridică însă întrebarea: **puterea publică nu poate totuși asigura, în condiții satisfăcătoare de eficiență pentru agentul privat, creditele necesare creșterii gradului de ocupare sau reducerea nivelului impozitelor pentru stimularea investițiilor?** Cu alte cuvinte, nu poate rezolva această putere publică și o mai bună stimulare a ofertei? În decursul anilor '960, **încurajarea cererii** de către statele europene în general a obținut succese impresionante în lupta împotriva crizelor economice, a unor fluctuații dăunătoare. Instituția statală a avut rolul său astfel. Cum rezultatele nu au fost decât temporare, în decursul anilor '990 mai multe state ale lumii au început **o politică orientată spre ofertă**, spre stimularea întreprinzătorilor și relansarea

¹²⁰ *Raportul Anual de Țară*, Bruxelles, 2000, loc. cit.

investițiilor, cu reducerea impozitelor și a taxelor, a unor cheltuieli publice, etc. Rezultatele au fost, cu puține excepții, la nivelul așteptărilor.

Nu s-a oferit, însă, în nici unul din cazuri, răspunsul la întrebarea pe care economistul american (de origine canadiană), **John Kenneth Galbraith** a ridicat-o în cartea sa "**Era abundenței (opulenței)**": **dacă o creștere suplimentară a producției este oare rezonabilă mai ales însoțită de creșterea poluării pe care ea o induce?** Întrebare care a rămas încă și astăzi fără un **răspuns tanșant**. Este însă posibil să nici nu poată fi dat un răspuns tranșant la această întrebare, ci numai un răspuns nuanțat, influențat de acțiunea variată a numeroși factori. Oricum, toate acestea în cadrul stimulat și definitiv al economiei de piață, evident, acceptându-se mai multe din variantele ei și validându-se speranța că **țările central și este europene ca și alte state foste comuniste**, vor putea - pe această cale a economiei de piață - să se integreze cât mai repede în comunitatea economico-financiară a națiunilor occidentale.

Ce au spus și ce spun însă unii dintre marii economiști al lumii, mai mulți dintre ei laureați al "**Premiului Nobel pentru Economie**" (instituit numai din 1969) cu privire la ce și cum vor fi sistemele economice ale viitorului¹²¹, care vor integra, de altfel, și fostele state "socialiste"?

- Austriacul **Joseph Schumpeter** (1883-1950) a formulat teoria "**întreprinzătorului dinamic**", acela care stimulează dezvoltarea economică **inovând fără încetare** (noi produse, noi tehnologii, ș.a.). Integrarea în economie a unor asemenea inovații se poate realiza prin impulsuri investiționale, sprijinite de stat, materializate în **aparitia și dezvoltarea unor sectoare și ramuri industriale, economice, până atunci necunoscute**, și în **dispariția altora, epuizate**, cea ce elimină considerabil din riscul recesiunii.

- Britanicul **John Maynard Keynes** (1883-1946) contestă faptul că piața veghează prin ea însăși pentru a asigura o bună ocupare a forței de muncă, obiectiv ce trebuie "**garantat**" prin programe puse în operă de către stat și finanțat prin împrumuturi ("**deficit spending**"). După **Keynes**, **creșterea puterii de cumpărare a publicului** constituie factorul capabil să **relanseze și să dinamizeze economia**.

- Americanul **John Kenneth Galbraith** (1908). Acest mare analist al "**societății abundenței**" preconizează **limitarea creșterii economice pentru a se ajunge la un echilibru social**. Pentru **Galbraith**, societatea abundenței nu produce (nu trebuie să producă) atât pentru a acoperi cererea și nevoile ci mai mult pentru a menține gradul bun de ocupare a forței de muncă.

- Americanul **Wassily Leontief** (1906). Inspirându-se evident de la fiziocratul francez din secolul XVIII, **Francois Quenay**, a construit un "**tablou economic**" al economiei Statelor Unite, numit "**Balanța legăturilor între ramuri**". Economia americană este astfel descrisă ca **un sistem integrat de transferuri reciproce existent între activitățile de producție, de consum și de distribuție și în care fiecare sector absoarbe produsele obținute în alte sectoare**. Este adept al unei anume corelări a dezvoltării macro.

- Americanul **Milton Friedman** (1912). În "**Capitalism și libertate**" el critică "**Statul social**" și afirmă că **economia de piață este capabilă prin ea însăși, prin automatismele ei reglatoare, să elimine șomajul fără intervenția puterilor publice**, atunci când acestea își concentrează eforturile asupra luptei contra inflației și asupra controlului distribuției masei monetare.

- Americanul **Arthur Laffer** (1942), creatorul faimoasei "**curbe Laffer**", devenită simbolul economiei ofertei. **A. Laffer** opiniază că **urmare a unei creșteri a impozitelor se**

¹²¹ **Le Bilan de XX^e siècle**, loc.cit.

atinge o "limită critică" dincolo de care contribuțiile astfel nu pot decât să scadă după cum este valabil și procesul invers.

Îată, dar, suficiente teze și idei care relevă complexitatea procesului de dezvoltare, a terapiilor utilizate atunci când apar dezechilibre, vădindu-se, odată mai mult, rolul pozitiv al analizelor de caz și nu al unor modele general valabile.

Cuvinte cheie:

- ◆ economie de piață
- ◆ economie centralizată
- ◆ tranziția la economia de piață
- ◆ privatizare
- ◆ protecție socială

Studiu de caz:

România în tranziție – studiu comparativ în context est-european.

Teme de seminar:

1. Care sunt principalele dificultăți ale tranziției și cum au fost surmontate?
2. Teorii al tranziției: convergențe și divergențe.
3. România: liberalizare, proprietate și instituții.

Bibliografie:

Pierre Accoce, dr. Pierre Rentchwich, *Acești bolnavi care ne guvernează*, Editura Tribuna, Craiova, 1993

Prof. dr. Nicolae Belli *Corupția la români în perioada de "Tranziție"* Editura Centrul de Informare și Documentare Economică, București, 1999.

Glen Blankenship, Christopher Brown, Julia - JohnsonWhite, Louisa Moffit, Daniel Pape, *Russia and the Other Former Soviet Republics in Transition*, The Southern Center for International Studies, Atlanta, Georgia, 1998.

Joelle Berlangue, Fayet et Gert Woerner, Bodo Harenberg, Lieven Strouye, etc., *Le Bilan deXX^e siècle*, Edit Harenberg, Bruxelles, 1992.

*** Economie applique, Tome XLII, Presses Universitaires de Grenoble, nr. 1/1989.

*** Geographie et Mutations Politiques en Europe de l'Est, Colloque, Bruxelles 1991.

*** Raportul anual de țară al Comisiei Europene, Bruxelles, 2000.

*** Rapport annuel sur le deveioppement dans le monde, Banque mondiale, 1998.

*** Pays d'Europe Centrale et Orientale et ex URSS, Transition: etat de lieux, Problemes economiques, nr. 2490, 15 octobre, 1996.

Dumitru Moldovan *"Tranziția": interdependența transformărilor sistemice și a integrării în economia mondială*, Editura Academiei de Studii Economice a Moldovei, Chișinău, 1997.

Catherine Sammary, Barbara Despinez Yachowska, *Etat. Propriete et Raport Sociaux en Transition, Russie, Pologne, Hongrie*, JMSECO+LNRS, Paris, 1992.

Dan Popescu, *URSS acțiuni și pârghii pentru realizarea obiectivelor calitative ale*

dezvoltării, Revista Economică, nr.31/1987.

Dan Popescu, *Cetatea Liberă*, La Tbilisi și Signahia - economie și cultură și Între Karaul și Peresiroica, Editura Continent, Sibiu-București, 2000.

Dan Popescu, *Pulsul economic al lumii*, "Tribuna", Sibiu, 14 decembrie 2000.

Dan Popescu, *Idei economice în mișcare*, Privatizarea în crochiu și Salariu mare - salariu mic, Editura Universității Ecologice București - Deva și Editura Continent, Sibiu-București, 1998.

Dan Popescu (sub coordonarea), *Integrarea euroatlantică și dezvoltarea economică*, Studii economice, Editura Economică, București, 1999, vezi mai ales și **Christian Vandermotten**, *L'évolution des disparités Régionales en Europe* și **Wladimir Andreff**, *The Global Strategy of Multinational Corporations and their Assessment of Eastern European and C.I.S. Countries*, etc.

Dan Popescu, *La coopération dans l'agriculture roumaine, 1945-1965: processus et reverberation dans le temps*, Twelfth International Economic History Congress, Sevilla, 1998, Sesión B 13, 2nd Part, University Economics, Prague, Faculty of Economics and Public Administration 1998.

CUPRINS

Cuvânt înainte.....	3
Cap. 1 ECONOMIA ȘI ȘTIINȚA ECONOMICĂ	5
1.1. Obiectul și metoda economiei politice	5
1.2. Metoda economiei politice	9
1.3. Economia de schimb și economia de piață contemporană. Caracteristici generale	11
1.4. Economia de piață	13
Cap. 2 CEREREA	17
2.1 Cererea – definiție, factori de influență.....	17
Elasticitatea cererii – definiție, forme, factori de influență	21
Cap. 3 COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI	28
3.1. Concepția clasică și neoclasică de abordare a utilității economice.....	28
3.2. Abordarea cardinală a utilității. Echilibrul consumatorului	29
3.2.1. Utilitatea totală, utilitatea marginală. Legea utilității marginale descrescânde	29
3.2.2 Echilibrul consumatorului - maximizarea utilității.....	30
3.3. Abordarea ordinală a utilității.....	31
3.3.1 Curba de indiferență	31
3.3.2. Rata marginală de substituție (RMS)	32
3.3.3. Constrângerea bugetară	33
3.3.4. Alegerea consumatorului. Echilibrul consumatorului	34
Dinamica echilibrului consumatorului	35
A) Efectul modificării prețurilor.....	35
B) Efectul modificării venitului.....	36
Cap. 4 OFERTA	38
4.1. Oferta – definiție, factori de influență	38
4.2. Elasticitatea ofertei	40
4.3. Echilibrul pieței	42
Cap. 5 FACTORII DE PRODUCȚIE.	45
5.1. Caracterizarea generală a factorilor de producție clasici și a neofactorilor.....	45
5.1.1. Munca	46
5.1.2. Natura	47
5.1.3. Capitalul	48
5.1.4. Neofactorii de producție.....	49
5.2. Combinarea factorilor de producție. Productivitatea. Funcțiile de producție.....	50
Cap. 6 COSTURILE DE PRODUCȚIE	61
6.1. Conceptul de cost de producție.....	61
6.2. Analiza costurilor	62
6.2.1. Relația cost – producție pe termen scurt.....	63
6.2.2. Reprezentarea grafică a costurilor pe termen scurt	66
6.2.3. Relația cost – producție pe termen lung	69
Cap. 7 TIPURI DE PIETE ȘI MECANISMUL DE FORMARE A PREȚULUI.....	74
7.1. Concurența: concept și rol	74
7.2. Structura concurenței	75
7.2.1. Tipuri de concurență.....	76
7.2.2. Factorul timp și concurența	77

7.2.3. Teoria prețurilor competitive.....	78
7.3. Piața cu concurență perfectă.....	80
7.4. Piața cu concurență monopolistică.....	86
7.5. Monopolul.....	90
7.6. Oligopolul.....	96
Cap. 8 PIAȚA MUNCII. SALARIUL	101
8.1. Piața muncii.....	101
8.2. SALARIUL.....	104
8.2.1. Salariul – răsplata pentru muncă.....	104
8.2.2. Primele teorii despre salarii.....	105
8.2.3. Teoria productivității marginale a muncii.....	106
8.2.4. Teoria salariilor bazată pe negociere.....	109
8.2.5. Condiții favorabile creșterii salariilor.....	109
8.2.6. Forme de salarizare.....	111
Cap. 9 PIAȚA MONETARĂ.....	113
9.1. Cadrul conceptual.....	113
9.1.1. Piața monetară.....	113
9.1.2. Concepte care operează pe piața monetară.....	113
9.2. Cererea și oferta de monedă pe piața monetară.....	114
9.2.1. Cererea de monedă.....	114
9.2.2. Oferta de monedă.....	115
9.2.3. Starea de echilibru pe piața monetară.....	115
9.3. Segmentarea pieței monetare.....	116
9.3.1. Piața scontului.....	116
9.3.2. Piața interbancară.....	116
9.3.3. Piața certificatelor de depozit.....	116
9.3.4. Piața efectelor de comerț.....	116
9.3.5. Piețe internaționale.....	116
9.4. Operațiuni pe piața monetară.....	117
9.4.1. Multiplicatorul de credite.....	117
9.4.2. Rata dobânzii.....	118
9.5. Principalele doctrine economice cu privire la piața monetară.....	118
Cap.10 PIAȚA DE CAPITAL	121
10.1. Concepte de bază ale pieței financiare.....	121
10.2. Tipologia piețelor de capital.....	123
10.3. Valori mobiliare.....	124
10.4. Bursele de valori și importanța lor pe piețele de capital.....	126
10.5. Piața de capital în România.....	129
Cap. 11 DOBÂNDA. PROFITUL.	131
11.1. Forme ale dobânzii.....	131
11.2. Dobânda nominală și dobânda reală.....	134
11.3. Profitul - rezultat al activității economice.....	135
Cap. 12 PIAȚA RESURSELOR NATURALE. RENTA.	140
12.1. Teorii cu privire la natura rentei – secvențe în timp și spațiu.....	140
12.2. Forme de rentă.....	142
12.2.1. Renta funciară și formele ei.....	142
12.3. Prețul pământului.....	143

Cap. 13 EXTERNALITĂȚI ȘI BUNURI PUBLICE	146
13.1. Cauzele eșecului piețelor	146
13.2. Analiza unor situații de eșec al piețelor	147
13.3. Politici de corectare a externalităților	148
Cap.14 POLITICI MACROECONOMICE.....	151
14.1. Probleme macroeconomice actuale	151
14.2. Statul și macroeconomia. Tipologia politicilor macroeconomice	154
14.2.1. Evoluția statului, a rolului său	154
14.2.2. Politica economică: clasificare	155
14.2.3. Programarea macroeconomică	156
Cap.15 CREȘTEREA ECONOMICĂ; TIPURI, MODELE.....	159
15.1. Rezultatele activităților macroeconomice. Indicatori macroeconomici	159
15.2. Creșterea economică și delimitările ei	163
15.3. Factorii și tipurile creșterii economice	164
15.4. Modele de creștere economică	166
Cap. 16 ECHILIBRUL ȘI DEZECHILIBRUL ECONOMIC	171
16.1. Conceptul de echilibru macroeconomic	171
16.1.1. Definiții ale echilibrului economic	172
16.1.2. Tipuri de echilibru	173
16.2. Teoria Echilibrului General	174
16.3. Presiune și absorbție	176
16.4. Teoria dezechilibrelor economice	178
Cap. 17 CONSUMUL, ECONOMIILE ȘI INVESTIȚIILE	181
17.1. Consumul	182
17.1.1. Determinanții consumului	182
17.1.2. Înclinațiile spre consum, medie și marginală	184
17.1.3. Teoria clasică asupra consumului	184
17.1.4. Teoria “o viață pentru consum”	187
17.2. Economii și investițiile	188
17.3. Raportul între venit, consum și investiții	193
Cap. 18 FLUCTUAȚIILE ACTIVITĂȚII ECONOMICE	196
18.1. Ciclicitatea – trăsătură a evoluției activității economice	196
18.2. Diversitatea ciclurilor economice	197
18.2.1. Ciclurile lungi	197
18.2.2. Ciclul decenal și fazele sale	197
18.3. Cauzele evoluției ciclice	199
18.4. Politicile anticiclice	203
Cap. 19 OCUPAREA ȘI ȘOMAJUL	206
19.1. Conținutul noțiunii de șomaj	206
19.1.1. Ocupare, șomaj și inactivitate	207
19.1.2. Cauzele esențiale ale șomajului	208
19.1.3. Caracterizarea șomajului	209
19.4. Consecințe ale șomajului	217
19.5. Măsuri de combatere a șomajului	218
Cap. 20 INFLAȚIA	221
20.1. Ce este inflația ?	221
20.1.1. Inflația prin cerere	224

20.1.2. Inflația prin costuri	226
20.1.3. Inflația importată	228
20.1.4. Inflația structurală.....	230
20.2. Structura de sistem a formelor de inflație.....	231
20.3. Corelația dintre inflație și șomaj.....	233
20.3.1. Curba Phillips pe termen scurt și rata naturală a șomajului	233
20.3.2. Curba Phillips pe termen lung	234
Cap. 21 POLITICA MONETARĂ	237
21.1. Băncile centrale	237
21.1.1. Orientări actuale privind rolul Băncii centrale și evoluții ale politicii monetare în țările europene dezvoltate.....	238
21.1.2. Independența băncii centrale – pivot al credibilității politicii monetare	239
21.2. Instrumentele politicii monetare	240
21.3. Politica monetară în România.....	241
21.4. Politica monetară unică	242
21.4.1. Principii generale.....	242
21.4.2. Instrumentele politicii monetare.....	243
Cap. 22 POLITICA FISCALĂ.....	245
22.1. Conceptul de politică fiscală.....	245
22.2. Instrumentele politicii fiscale	246
22.3. Mecanismul bugetar	248
22.4. Macrostabilizarea prin politică fiscală.....	250
22.5. Stabilizatorii fiscali automați.....	253
22.6. Multiplicatorul fiscal	254
22.7. Multiplicatorul cheltuielilor publice.....	255
22.8. Multiplicatorul bugetului echilibrat.....	257
22.9. Modelarea politicii fiscale. Curba IS.....	257
22.10. Politica fiscală și efectul de crowding-out.....	261
Cap. 23 DEZVOLTAREA ECONOMICĂ – SOCIALĂ. BUNĂSTARE ȘI SĂRĂCIE. DEZVOLTAREA DURABILĂ.....	265
23.1. Dezvoltarea economico – socială	265
23.2. Bunăstare și sărăcie	270
23.3. Dezvoltarea durabilă.....	276
Cap. 24 PIAȚA SCHIMBURILOR VALUTARE	280
24.1. Conținutul pieței schimburilor valutare.....	280
24.1.1. Valuta	280
24.1.2. Piața schimburilor valutare.....	281
24.2. Mecanismul și factorii care influențează cursul valutar	284
24.2.1. Definierea conceptului de curs valutar	284
24.2.2. Stabilitatea cursului valutar	284
24.2.3. Tipuri de cursuri valutare	285
24.2.4. Factorii de influență a cursului valutar	286
24.3. Operațiuni pe piața schimburilor valutare	288
24.3.1. Operațiuni valutare la vedere (spot)	288
24.3.2. Operațiunile valutare la termen (forward).....	289
24.3.3. Legătura dintre creditele externe și cursul valutar.....	291
24.4. Piața valutară în România.....	292

24.4.1. Generalități	292
24.4.2. Convertibilitatea leului	293
Cap. 25 PROBLEME ALE INTEGRĂRII ECONOMICE ȘI ALE DEZVOLTĂRII GLOBALE. INSTITUȚII ȘI ATRIBUȚII	295
25.1. Globalizare-Regionalizare	295
25.2. Cadrul instituțional al economiei mondiale	301
25.3. Integrarea economică regională	309
25.3.1. Conceptul de integrare	309
25.3.2. Uniunea Europeană – prezent și perspective	311
Cap. 26 ECONOMIA ÎN PLAN INTERNAȚIONAL. AVANTAJUL COMPARATIV ÎN SCHIMBURILE ECONOMICE INTERNAȚIONALE	327
26.1. Interdependențe economice internaționale	327
26.2. Avantajul comparativ în schimburile internaționale	332
Cap. 27 Trecerea ("tranziția") țărilor din Europa centrală și de est la economia de piață - o evoluție la cote dramatice	336
27.1. Geneza "socialismului" în spațiul Europei de Est și Centrale	336
27.2. Dificultățile tranziției	339
27.3. Reforma economică – un concept complex	341
27.4. Etapele "tranziției" la economia de piață	344
27.4.2. Reforma proprietății.	346
27.4.3. Constituirea și funcționarea instituțiilor economiei de piață.	348
27.4.4. Reforma politicii sociale. Protecția socială.	348
27.5. Sinteze și perspective	349

BUN DE TIPAR
Decembrie 2000