

## **MICROECONOMIE**

### **I. ECONOMIA ȘI ȘTIINȚA ECONOMICĂ**

#### **Obiectivele temei:**

- evidențierea rolului activității economice în interdependență cu trebuințele umane, în evoluția de ansamblu a societății;
- momentele cheie în formarea și dezvoltarea științei economice în timp istoric;
- reliefarea obiectului de studiu al economiei, a locului și rolului acesteia în sistemul științelor economice;
- importanța cunoștințelor economice în formarea gândirii economice și în determinarea comportamentului actorilor economici;
- înțelegerea rolului pregătirii economice în elaborarea politicii economice, în decizia managerială.

#### **1.1. Nevoile umane și resursele economice**

Știința economică reprezintă o componentă deosebit de importantă a sistemului de științe contemporane.<sup>1</sup> Activitatea economică presupune calcule economice de nivel științific, un anumit comportament în gestionarea resurselor și adoptarea deciziilor, o anumită tehnică de gândire economică și de promovare a criteriului de raționalitate etc.

Definirea științei economice, a locului și rolului ei în pregătirea profesională are ca punct de plecare studierea nevoilor și resurselor, a activității economice, a fenomenelor și proceselor economice.

Nevoile umane reprezintă, în sens economic, cerințe materiale și spirituale, de bunuri și servicii, de mediu ecologic etc. ale vieții și activității oamenilor. Satisfacerea lor înseamnă consum de bunuri și servicii și asigură existența și dezvoltarea purtătorilor acestor nevoi – indivizi, grupuri sociale, națiuni, societatea în ansamblul ei. În sens general, este vorba de: **nevoi de consum** ale populației (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință, transport, instruire, cultură etc.); **nevoi de producție**, prin a căror acoperire se asigură producerea bunurilor și serviciilor respective necesare oamenilor.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 13.

<sup>2</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 14.

În clasificarea nevoilor umane<sup>3</sup> pot fi luate în considerare diferite criterii. Ținând seama de caracterul tridimensional al omului (ființă biologică, ființă socială și ființă rațională), nevoile pot fi grupate în:

- 1) *nevoi fiziologice* sau *naturale*;
- 2) *nevoi sociale*, care izvorăsc din conviețuirea oamenilor în societate, din relațiile dintre ei în activitatea pe care o desfășoară, de comunicare, percepute de aceștia ca membri ai diferitelor socio-grupuri;
- 3) *nevoi raționale*, care decurg din necesitatea unui nivel ridicat de instruire și gândire, menit să asigure un comportament superior, raționalitate și eficiență în cadrul oricărei activități umane.

Din punct de vedere al rolului lor în existența și dezvoltarea oamenilor, nevoile se clasifică astfel:

- *primare* (fundamentale sau de bază): alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință, odihnă, sănătate etc.;
- *nevoi superioare* (complexe sau elevate): cunoștințe științifice, educație, cultură, artă etc., a căror satisfacere duce la pregătirea și perfecționarea profesională a oamenilor, la o calitate umană superioară, cu efecte pozitive asupra nivelului de dezvoltare a societății.

Există și alte criterii de clasificare a nevoilor, cum ar fi din punct de vedere al subiecților purtători, distingem: nevoi individuale; de grup sau generale ale societății. Din punct de vedere al factorului timp, distingem: nevoi curente, periodice, temporare, permanente, tradiționale etc.

Nevoile au un **caracter dinamic**, modificându-se de la o perioadă la alta, în funcție de progresul înregistrat de societate, urmând îndeaproape structura și nivelul calitativ al cerințelor de consum. Astfel în structura trebuințelor de azi, pe lângă cele de subzistență (hrană, îmbrăcăminte, adăpost etc.) se includ numeroase alte nevoi privind transportul, comunicațiile, turismul, educația, cultura, arta, informația prin televiziune, Internet etc. Se remarcă tendința de creștere a ponderii serviciilor (a bunurilor „superioare”), dar și a gradului de satisfacere al acestora.

De asemenea, aceeași nevoie este satisfăcută, astăzi, cu alte mijloace sau instrumente: spre exemplu, nevoia de comunicare la distanță se poate efectua prin telefon mobil sau cu ajutorul Internetului; nevoia de calcul matematic se efectuează cu ajutorul minicalculatoarelor sau calculatoarelor de ultimă generație care au înserate funcții matematice în programele lor.

Nevoile sau trebuințele umane trebuie privite ca *sistem*, adică în interdependență, ținând seama de locul și importanța fiecăreia, de legăturile și influențele reciproce; satisfacerea corespunzătoare sau nesatisfacerea unora se reflectă, direct sau indirect, în calitatea și comportamentul factorului uman, în randamentul muncii, în desfășurarea activității economice. În ansamblul acestora, pe primul loc se află trebuințele de bază sau de subzistență (hrană,

---

<sup>3</sup> Niță Dobrotă – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999, pag. 324 -325.

îmbrăcăminte, locuință), care sunt legate de funcțiile vitale ale organismului, asigurând menținerea forței fizice și intelectuale ale individului, după care urmează trebuințele de natură științifică, culturală, artistică, politică, religioasă etc.

**Structura nevoilor**, modul concret de satisfacere a lor diferă în funcție de individ, de dorințele, de obiceiurile și tradițiile în care acesta s-a format, de vârstă, sex, profesie, nivelul de instruire și educație etc.

Nivelul de instruire și cultură se reflectă în structura nevoilor oamenilor.<sup>4</sup> La categoriile sociale cu grad ridicat de pregătire, educație și cultură, au pondere ridicată nevoile elevate constând în literatură, spectacole artistice, muzică, turism etc.; dimpotrivă, la categoriile sociale cu grad scăzut de instruire și cultură, predomină trebuințele primare sau de subzistență.

Nevoile sunt **regenerabile** sau reproductibile, în sensul că satisfacerea acestora este temporară, după care se manifestă din nou, adică se reproduc. Corespunzător acestei situații, producția de bunuri materiale și servicii trebuie să fie continuă, să aibă loc, o reluare permanentă a procesului productiv.

Nevoile au un **caracter complementar**, deoarece satisfacerea uneia poate genera o alta; de exemplu nevoia de aparat de ras, odată satisfăcută, dă naștere la nevoia de lame de ras, de pastă de ras etc.

Nevoile sunt concurente, în sensul că unele se extind, iar altele se restrâng, având loc și substituirea unora prin altele: de pildă, nevoia de transport cu autobuzul se poate restrânge prin apelarea la metrou sau la mașina proprie; nevoia de informare prin citirea unui ziar sau reviste poate fi restrânsă sau înlocuită prin apelarea la Internet sau la televizor-radio etc.

Nevoile oamenilor, devenite ținte sau mobiluri ale acestora reprezintă **interese economice**, care pot fi: *personale* sau individuale; *de grup*, ce se manifestă la nivel de socio-grup (familie, firmă, domeniu de activitate); *generale*, la nivel de economie națională etc. Cunoașterea intereselor este importantă pentru alegerea instrumentelor de punere în mișcare, de stimulare a comportamentului rațional în activitate, de cointeresare materială.

Nevoile, a căror satisfacere, la un moment dat, este necesară, statornicite în viața, în obiceiurile și tradițiile de consum ale oamenilor sunt cunoscute sub denumirea de *nevoi efective*. Dacă nu sunt create condiții pentru satisfacerea nevoilor, acestea rămân simple dorințe sau *aspirații* ale oamenilor (dorința de a călători în Cosmos).

**Resursele economice** reprezintă totalitatea elementelor care pot fi utilizate pentru producerea de bunuri materiale și servicii destinate satisfacerii nevoilor. Acestea cuprind două mari componente, și anume:

➤ *resursele umane* – potențialul de muncă, de creație științifică și tehnică existent: populația aptă de muncă, structura ei de calificare, nivelul de pregătire profesională, cultură și educație;

---

<sup>4</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 16.

➤ *resursele materiale* – resursele naturale: aerul, apa, solul, bogățiile subsolului, fondul forestier și cinegetic; resursele derivate (obținute prin activitatea oamenilor), cum sunt: mijloacele de producție sau factorul de producție capital (mașini, utilaje, instalații, materii prime, materiale etc.). Prin cantitatea, nivelul calitativ și structura lor, resursele constituie suportul producției și consumului. Aceste resurse cuprind în sfera lor și *potențialul financiar și informațional* existent, care facilitează desfășurarea activității și fluxurile economice care au loc.

Resursele naturale pot fi clasificate din punct de vedere al duratei sau rezervelor disponibile și din punct de vedere al posibilităților de recuperare (reutilizare).

Astfel, din punct de vedere al duratei folosirii, resursele naturale se împart în: a) neregenerabile sau epuizabile (combustibili fosili, minereuri metalifere și nemetalifere); b) regenerabile (fondul funciar; fondul forestier, cinegetic; apă, aer etc.).

Din punct de vedere al posibilităților de recuperare sau de utilizare în procesele productive și de consum, resursele naturale pot fi grupate în: recuperabile, parțial recuperabile, nerecuperabile.

*Resursele economice* trebuie înțelese în dublu sens: *ca stoc* sau *potențial* existent, la un moment dat; *ca flux*, adică atrase și utilizate în circuitul economic (factori de producție).<sup>5</sup> Ele influențează asupra economiei nu numai prin cantitatea, calitatea și structura lor, ci și prin eficiența utilizării lor.

Progresul tehnico-științific determină o abordare în dinamică a resurselor naturale ducând la:

- *lărgirea limitelor geografice* ale cunoașterii și exploatării resurselor naturale (atragera în circuitul economic a unor zăcăminte de petrol din platformele continentale ale mărilor și oceanelor, utilizarea energiei solare, eoliene, geotermale, a forței mareelor etc);

- *extinderea limitelor economice ale exploatării resurselor* naturale, prin recurgerea la cele aflate la mari adâncimi, cu un conținut mai redus de substanță utilă;

- *sporirea eficiențe, a randamentului utilizării resurselor.*

Diversitatea și dinamismul nevoilor se lovesc de limitele fizice ale resurselor. Resursele de care dispune o țară sunt limitate, la un moment dat, acționând restrictiv asupra activității economice. Astfel, această **răritate** a resurselor, determină o utilizare cât mai rațională a lor, urmărindu-se permanent obținerea de rezultate maxime pe fiecare unitate de cheltuială.

Este de înțeles faptul că în condițiile în care resursele sunt limitate, mărirea cantității de resurse destinată unui anumit scop nu este posibilă decât micșorând partea prevăzută pentru alte destinații. Orice alegere înseamnă, în același timp, *renunțarea la alte șanse potențiale* sau sacrificarea acestora. De exemplu, dacă o

---

<sup>5</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 18.

familie alocă mai mult din resursele disponibile pentru alimente și îmbrăcăminte, atunci îi rămâne mai puțin pentru instruire, educație etc.

**Raritatea presupune costuri.** Necesitatea de a opta pentru alternative de folosire a resurselor disponibile presupune costuri. Orice activitate antrenează un sacrificiu, adică renunțarea la alte alternative. În teoria economică, se apreciază că orice activitate are un „cost de oportunitate”.

Costul de oportunitate a unei alegeri reprezintă prețul (estimarea) celei mai bune alternative sacrificate, din mai multe variante posibile în alocarea resurselor.

## 1.2. Activitatea economică și structurile ei

**Activitatea economică** este o componentă de bază a acțiunii umane, în cadrul căreia, prin alocarea și utilizarea resurselor economice, au loc procese productive, de circulație, de distribuție și de consum de bunuri și servicii, pentru satisfacerea nevoilor. Activitatea economică presupune un anumit comportament uman, obiective și decizii în realizarea lor, eficiență în alocarea resurselor etc.

Activitatea economică are următoarele componente în structura sa: producție, circulație, distribuție și consum.

**Producția** constituie punctul de pornire al mișcării economice. Prin combinarea factorilor de producție, cu ajutorul mașinilor, utilajelor, solului, energiei și tehnologiilor de fabricație, prin utilizarea cunoștințelor științifice și tehnice sunt produse bunurile și serviciile în industrie, agricultură, construcții, transporturi etc. Producția este considerată „motorul” economiei, fără de care nu pot exista nici circulația, nici repartiția și nici consumul.

**Circulația** sau **schimbul** facilitează transmiterea bunurilor economice de la producător la consumator prin intermediul actului de vânzare-cumpărare la piață. Cu această ocazie, bunurile sunt distribuite pe destinațiile lor, în funcție de nevoile de consum sau de producție existente.

**Consumul**, ca finalitate a mișcării economice, presupune utilizarea bunurilor și serviciilor pentru satisfacerea nevoilor sau trebuințelor existente la un moment dat. Consumul efectiv este de obicei mai mic decât cel potențial, fiind restricționat de bugetul existent.

Între *nevoi* și *activitatea economică* există o relație de interdependență. Astfel, prin structura și nivelul lor calitativ, nevoile determină activitatea economică, prin bunurile și serviciile solicitate. Noutățile din sistemul trebuințelor, dinamica acestora impun modificări calitative și cantitative în cadrul activității economice.

De asemenea, activitatea economică generează nevoi, prin bunurile create și serviciile prestate, influențând dorințele și visele consumatorilor. În acest fel, iau naștere noi trebuințe, care se adaugă celor vechi, statornicindu-se în viața și munca oamenilor.

În funcție de forma de abordare, putem distinge și alte structuri ale activității economice:

❖ **Structuri verticale:**

- *microeconomia* – activitatea economică la nivelul firmei sau întreprinderii;
- *mezoeconomia* – activitatea la nivel de ramură economică și zonă economică;
- *macroeconomia* – activitatea economică la nivelul economiei naționale, înțelesă ca sumă a formelor de economie din cadrul unei țări, aflate în unitate și interdependență;
- *mondoeconomia* sau *economia mondială* – ansamblul economiilor naționale la nivel planetar în interdependența lor.

❖ **Structura tehnologică** a economiei naționale scoate în evidență nivelul tehnic al activității economice, tehnologiile de fabricație etc;

❖ **Structura pe ramură** a economiei naționale (industrie, agricultură, construcții, transporturi, telecomunicații, comerț, etc). în funcție de preponderența acestor ramuri, țările pot fi grupate în: industriale, agrare, agrar-industriale, terțiare etc.;

❖ **Structura pe sectoare** de activitate economică: *primar* (agricultura, silvicultura, industria extractivă); *secundar* (industria prelucrătoare, construcțiile); *terțiar* (sfera serviciilor). Este susținută chiar și existența unui sector cuaternar, reprezentat prin informatică.

❖ **Structura teritorială** a economiei naționale – pe zone administrativ-teritoriale, în deplina lor interdependență.

### 1.3. Formarea și dezvoltarea științei economice

Formarea economiei ca știință a avut loc într-o perioadă destul de îndelungată a societății omenești. Etimologic, termenul de economie provine de la cuvintele grecești: *oikos*, care înseamnă casă, gospodărie, și *nomos*, care înseamnă ordine, principiu, lege. În acest fel, economia era concepută, ca o administrare a casei, a gospodăriei. Până aproape de evul mediu, din punctul de vedere al ierarhiei științifice, economia se situa în urma filosofiei și moralei. Odată cu dezvoltarea comerțului în general și a schimbului în special se intensifică și preocuparea pentru ceea ce înseamnă „preț și justiție” în cadrul schimbului de mărfuri.

Momentul de vârf al începuturilor gândirii economice l-a avut Grecia antică, prin marile spirite: Xenofon, Platon și Aristotel.<sup>6</sup> Cea mai mare strălucire a științei și filosofiei, în general, a economiei în special, în antichitate, a dat-o Aristotel prin lucrările *Politica și Etica nicomachică*, unde abordează probleme

---

<sup>6</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 24.

legate de natura scimbului, diviziunea posesiunii lucrurilor, banii, marfa și prețul etc. Nu poate fi omisă, de asemenea, contribuția lui Platon, care, tratează probleme legate de conducerea și administrarea cetății în lucrarea sa intitulată *Republica*.

O îndelungată perioadă de timp, inclusiv în perioada Evului Mediu, a avut loc o evoluție lentă a gândirii economice.

La începutul epocii moderne se înregistrează progrese în evoluția teoriei economice, mai ales, prin apariția curentului de gândire denumit *mercantilism* (secolele XV-XVII), ce avea ca obiect de cercetare circulația mărfurilor, în special comerțul exterior, considerat adevăratul izvor al bogăției sociale. Reprezentativ pentru acest curent este Antoine de Montchrețiene, care folosește pentru prima dată denumirea de economie politică în lucrarea sa, *Traité d' économie politique*, publicată în anul 1615.

Tot în această perioadă, Wiliam Petty (1623-1687), unul dintre primii fondatori ai economiei politice, publică lucrări ca: *Aritmetica politică*, *Câte ceva despre bani*, etc. În aceste lucrări se găsesc începuturile teoriei valorii bazate pe muncă și ale plusvalorii.

Începând cu secolul al XVIII-lea triumfă noile principii. Revoluția din 1789 nu este, în această privință, decât împlinirea unei lungi evoluții care s-a manifestat prin filozofia Luminilor, prin cultul rațiunii și prin elogiul libertății.<sup>7</sup>

Un prim principiu este, deci, cel al *libertății economice*. Se consideră că omul este capabil să se conducă în toate domeniile. Este, de asemenea, proclamată *libertatea muncii*, este asigurată *libertatea de mișcare și de circulație*, iar Constituția franceză din 1791 este bazată pe principiul *laissez-faire, laissez-passer* (lasă să facă, lasă să treacă).

Această libertate individuală nu este fără limite; ea nu trebuie să impiezeze asupra libertății celorlalți sau asupra libertății grupului în întregime. Cu toate că, libertatea individuală suferă anumite constrângeri, anumite limitări, intervenția statului este redusă la maximum. În domeniul economic se credea că există o ordine naturală, care se stabilește spontan pe simplul motiv că indivizii sunt lăsați să acționeze liber, urmărind propriile lor interese. Este ideea „mâinii invizibile” atât de îndrăgită de către Adam Smith. Această ordine naturală era considerată cea mai bună, cea mai aptă să asigure prosperitatea generală, superioară tuturor aranjamentelor artificiale care puteau fi obținute cu ajutorul legilor umane.

Pe parcursul secolelor al XVIII-lea și al XIX-lea, are loc constituirea științei economice, caracterizată prin deplasarea centrului analizei economice din sfera circulației mărfurilor, în sfera producției. Este vorba de fiziocratism, unul din curentele de gândire economică din Franța, având ca principali reprezentanți pe Fr. Quesnai, V.R. Mirabeau, A.R.J. Turgot etc. Aceștia susțineau că munca din agricultură este singura producătoare de venit.

---

<sup>7</sup> Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998, pag. 36.

Un moment deosebit în evoluția științei economice, îl reprezintă Școala clasică engleză, în frunte cu Adam Smith (1723-1790), autorul lucrării *Avuția Națiunilor* și David Ricardo (1772-1823), care elaborează lucrarea *Principiile economiei politice și impunerii*. Ei sunt fondatorii teoriei valoare-muncă, apărută pe fundamentul schimbărilor economico-sociale în privința unei noi atitudini față de muncă, mai bine zis, unei glorificări a muncii și apariției clasei de întreprinzători. Ei sunt considerați fondatorii teoriei valoare-muncă. Ca reprezentanți ai Școlii clasice engleze mai sunt considerați și T. Robert Malthus (1766-1834) și John Stuart Mill (1806-1873). Adam Smith teoretizează eficacitatea pieței, funcția ei reglatoare, rolul „mâinii invizibile”, al concordanței între ceea ce se produce și ceea ce se cere, analizează bogăția națiunilor ca rezultat al diviziunii muncii etc.

În cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea, se afirmă în rândul economiștilor și Karl Marx(1818-1883), discipol al lui David Ricardo, care dezvoltă teoria valoare-muncă și analizează economia capitalistă de atunci, în lucrarea sa *Capitalul*.

Spre sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea au loc încercări de reșezare a științei economice pe noi fundamente. Această perioadă a fost dominată de Școala de la Viena, în frunte cu Von Wieser, Școala de la Lausanne, în frunte cu Leon Walras și Vilfredo Pareto, și Școala de la Cambridge, în frunte cu Alfred Marshall.

În perioada contemporană, începând cu anul 1930 și până în prezent, se aprofundează cercetarea științifică, se trece de la nivelul microeconomic la nivelul macroeconomic de analiză. În această perioadă, un loc de frunte este ocupat de economistul englez John Maynard Keynes (1883-1946), mai ales, prin lucrarea sa *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor* (1936).

În perioada postbelică, știința economică și-a îmbunătățit substanțial conținutul, s-a dezvoltat, abordând problematici ca: macrodecizia economică, creșterea economică, echilibrul macroeconomic și optimul economic, piața, gradul de ocupare, șomajul, inflația, rolul statului în economie etc.

În domeniul gândirii economice românești, începutul a fost realizat de către Dimitrie Cantemir prin lucrarea sa *Descriptio Moldaviae*, scrisă la solicitarea Academiei din Berlin.

În secolul al XIX-lea, reprezentantul cel mai remarcabil al gândirii economice românești este Nicolae Bălcescu (1819-1852). În cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea, s-au afirmat Ion Ghica, George Barițiu, Bogdan P. Hașdeu, A.D. Xenopol, P.S. Aurelian, care au pus în centrul atenției problema dezvoltării industriei și importanța independenței economice a țării.

În prima jumătate a secolului al XX-lea s-au remarcat: Virgil Madgearu, Victor Slăvescu, Ion Răducanu, Mihail Manoilescu.



Una din problemele cardinale ale statutului unei ramuri a științei este definirea cât mai exactă a obiectului de studiu, știut fiind că orice ramură a științei se definește în primul rând prin obiectul său.

O incursiune în bibliografia obiectului de studiu al economiei, atestă că definițiile date de majoritatea covârșitoare a economiștilor sunt centrate pe următoarele probleme și concepte economice cardinale: trebuințele și bunăstarea; bogăția (avuția); progresul social; valoarea, schimbul; relațiile statornicite între membrii societății în procesul de transformare a naturii în vederea obținerii bunurilor economice.

Încă din secolul al XIX-lea, John Stuart Mill considera că economia este știința care tratează producția și distribuția avuțiilor, în măsura în care acestea depind de natura umană. În accepțiunea lui J. P. Proudhon, economia este știința muncii, adică acțiunea inteligentă a oamenilor în societate asupra materiei, în scopul prevăzut, de satisfacție personală.

Alte definiții date economiei sunt următoarele: economia reprezintă relațiile dintre scopurile activității umane și mijloacele utilizate pentru înfăptuirea acestor scopuri; toate formele comportamentului uman în lupta împotriva rarității; economia este știința care determină legile și factorii care stăpânesc proporția umană în raport cu mijloacele ei de existență; economia studiază activitățile care, punând în joc moneda, implică operații de schimb între indivizi; ea cercetează cum oamenii decid să utilizeze resursele productive rare sau limitate. Paul A. Samuelson spunea că ”știința economică cercetează modul în care oamenii și societatea decid, făcând sau nu uz de monedă, să aloce resursele productive rare, producției de mărfuri și servicii variate și să le repartizeze în scopul consumului prezent sau viitor între diferiți indivizi și colectivități. Ea analizează, deci, costurile și profiturile ce rezultă din cele mai bune structuri ale utilizării resurselor”.<sup>8</sup>

Având în vedere definițiile date științei economice, în cadrul confruntărilor de idei, de către diferiți autori, se poate exprima, într-o formă concisă, obiectul ei de studiu și poate fi pus în relief rolul acestei științe. Astfel, „obiectul economiei ca știință îl constituie studierea vieții economice reale, a fenomenelor și proceselor economice care au loc în domeniul producției, schimbului, repartiției și consumului de bunuri materiale și servicii, a relațiilor cauzale, a legilor și categoriilor economice, pe diferite trepte ale evoluției societății, oferind un mod economic științific de gândire și acțiune, putere de anticipare și raționalitate, ținând seama de confruntarea nevoilor nelimitate cu resursele limitate”.<sup>9</sup>

Știința economică stă la baza *politicii economice* (politica industrială, agricolă, monetară, bugetară, de credit, fiscală etc.) prin cunoștințele puse la

<sup>8</sup> Samuelson A. Paul - *L'économique*, Armand Colin, Paris, 1982, pag. 8.

<sup>9</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 27-28.

dispoziția acesteia, prin scopurile formulate, prin căile, mijloacele și măsurile adecvate de realizare a acestora.

Afirmarea economiei ca știință presupune cunoașterea fenomenelor și proceselor economice și a relațiilor de cauzalitate, care țin de esența lucrurilor, a legilor economice.

Știința economică oferă, totodată, un sistem de cunoștințe științifice, de teorii, de categorii economice sau noțiuni fundamentale, de concepte, legi economice, de analiză și interpretare, care servesc ca instrumentar științific de lucru în practica economică.

În momentul de față, există mai multe componente ale științei economice. În structura acesteia sunt cuprinse următoarele:

- Științele economice *fundamentale* (economia politică);
- Științele economice *funcționale* – management, marketing, finanțe-bănci, contabilitate, statistică, prognoză economică etc.;
- Științele economice *teoretico-aplicative*, de ramură (în industrie, agricultură, construcții, comerț, transporturi etc.), știința unităților economice;
- Științele *istorice economice* și ale *gândirii economice*;
- Economia *mondială*, care include relațiile economice internaționale, relațiile valutar-financiare internaționale etc.;
- Științele economice de *graniță* – econometria, cibernetica economică, informatica economică, psihologia economică, sociologia economică etc. Adăugăm, tot aici, *disciplinele economice noi*, cum ar fi: economia mediului înconjurător, economia regională, economia urbană, economia investițiilor în străinătate și a întreprinderilor multinaționale.

Acest sistem al științelor economice este *dinamic* și cu deschidere la nou, fiind perfectibil de îmbunătățiri, pe măsura progresului științei. În cadrul acestuia, economia politică este știința economică fundamentală, care oferă baza teoretică și metodologică generală științelor economice în ansamblul său.

#### **1.4. Metodă în știința economică**

Metoda reprezintă un ansamblu de principii, procedee și tehnici de cercetare, care contribuie la extinderea cunoașterii științifice, la descoperirea de noi adevăruri, la rezolvarea tot mai eficientă a problemelor practicii.

Primele elemente de metodă în plan general – filozofic au fost formulate în Antichitate de către Platon și Aristotel, abordând teoriile deducției, inducției și demonstrației.

Întemeietorul de știință, din punct de vedere al metodei este William Petty care recurge la argumente bazate pe experiența practică, pe cifre, greutatea sau măsuri, după modelul utilizat în științele naturii. Probleme ale metodei sunt abordate de către Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill.

Procedeele ce caracterizează metoda în domeniul științelor economice sunt următoarele: abstractizarea; analiza inductivă și deductivă; metoda istorică; analiza cantitativă și calitativă; experimentul economic.

*Abstractizarea* presupune să se ia în considerare ceea ce este dominant în cadrul cercetării proceselor și fenomenelor economice, eliminând ceea ce nu este esențial în cunoaștere.

*Inducția* reprezintă acel procedeu de cercetare în care se pornește de la fapte reale, așa cum sunt ele, spre gândirea abstractă, spre generalizarea științifică, sau mai bine zis, modul de a raționa de la particular la general.

*Deduția* constă în modul de raționare de la general la particular, adică exact invers inducției.

*Metoda istorică* presupune luarea în considerare a faptelor, a realităților, în desfășurarea lor istorică, chiar dacă acestea nu concordă întotdeauna cu logica mișcării economice.

În sistemul metodelor și procedeele de cercetare științifică se înscrie și analiza economică, atât cantitativă, cât și calitativă. Dacă analiza cantitativă presupune determinări cantitative, măsurători, cuantificări, evaluări în expresii bănești, analiza calitativă trebuie să surprindă, pe lângă randamentele înregistrate, în general, și salturile de natură calitativă, prin comparațiile cu standardele existente, naționale sau internaționale.

Analiza economică mai poate fi clasificată în:

➤ *analiza pozitivă*, care explică faptele comportamentale, așa cum sunt ele în momentul respectiv;

➤ *analiza normativă*, care stabilește norme, reguli comportamentale, definind ceea ce trebuie să fie.

După criteriu temporal, analiza economică poate fi:

a) *statică*, la un moment dat, fără a lua în calcul variabila timp;

b) *dinamică*, luând în calcul variabila timp;

c) *static-comparativă*, comparând două sau mai multe perioade.

Chiar dacă, analiza este un act foarte important în activitatea de cercetare științifică, totuși ea trebuie completată cu **sinteza**.

Ținând seama de caracterul foarte complex al concluziilor și rezultatelor cercetării, al efectelor acestora asupra activității oamenilor, o mare însemnătate o are **experimentul economic**. Aceasta presupune, ca înainte de aplicarea măsurilor de perfecționare a organizării, gestiunii, conducerii, la nivelul firmelor acestea trebuie testate.

## Concepte de bază

- Nevoi umane sau trebuințe
- Interese economice
- Resurse economice

- Raritate și alegere
- Costul de oportunitate al unei alegeri
- Activitatea economică
- Știința economică
- Obiectul științei economice
- Metodă în știința economică

## Întrebări

- ✓ Explicați dinamica nevoilor și a resurselor.
- ✓ Care este relația dintre nivelul de cultură al indivizilor și structura nevoilor?
- ✓ Ce rol au interesele economice în dinamica trebuințelor?
- ✓ Care este relația dintre nevoi și activitatea economică?
- ✓ Cum influențează progresul tehnico-științific limita resurselor?
- ✓ Care este obiectul de studiu al științei economice?
- ✓ Care este rolul științei economice în elaborarea politicii economice?
- ✓ Care este rolul analizei economice în cunoașterea științifică?
- ✓ Cum vedeți legătura dintre teoria economică și practica economică?
- ✓ Explicați ce este experimentul economic?

## Bibliografie

1. Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998;
2. Bran Paul – *Economica valorii*, editura Economică, București, 1996;
3. Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007;
4. Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999;
5. Galbraith J.K. – *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982;
6. Rugină Anghel – *Principia oeconomica*, Editura Academiei Române, București, 1993;
7. Samuelson A. Paul - *L'économique*, Armand Colin, Paris, 1982.

## II. ECONOMIA DE PIAȚĂ

### Obiectivele temei:

- cunoașterea de către studenți a deosebirilor dintre economia naturală și economia de schimb;
- trăsăturile comune ale economiilor de piață în perioada contemporană, funcționarea și reglarea acestora;
- specializarea – independența producătorilor, rolul și funcțiile banilor în asigurarea libertății economice;
- participanții la viața economică și fluxurile generate în activitatea economică desfășurată.

### 2.1. Introducere

Diversificarea nevoilor de consum ale oamenilor, limitarea resurselor, a determinat în timp, recurgerea la cele mai eficiente sisteme productive în desfășurarea activității economice. Fiecare societate umană trebuie să-și organizeze activitatea astfel, încât, să poate răspunde la următoarele: *ce* cantități și în ce gamă sortimentală trebuie să producă? *Cum* vor produse, *cine* le va produce, *cu ce* fel de metode și tehnici de producție? *Pentru cine* sunt produse aceste bunuri și *cum* se vor distribui produsele, *după ce* criterii?

Aceste întrebări au la bază probleme comune, valabile în orice sistem economic. În evoluția istorică a societății, s-au manifestat mai multe forme de organizare a activității economice, având modalități diferite de alocare sau utilizare a resurselor pentru satisfacerea nevoilor. Principalele sisteme economice sunt: *economia naturală*, *economia de schimb*, *economia de piață concurențială*, *economia de comandă sau centralizată* și *economia mixtă*.

**Economia naturală** reprezintă acea formă de organizare și desfășurare a activității economice, în care colectivitățile își satisfac necesitățile de consum, din propria producție, fără să apeleze la schimb. Este specifică comunei primitive, sclavagismului și chiar feudalismului.

**Economia de schimb**, în care bunurile se produc predominant pentru piață este apărută, ca urmare, a specializării producătorilor, a amplificării și diversificării nevoilor. Economiei de schimb, unde piața are un rol hotărâtor în reglarea proceselor economice, este prezentă în toate societățile moderne, fiind forma universală de organizare și funcționare a activității economice din lumea contemporană.

## 2.2. Caracterizarea economiei de schimb

Deși, economia de schimb a avut anumite trăsături specifice, în funcție de condițiile în care a funcționat în diverse țări, totuși, ea are unele caracteristici generale, dintre care cele mai semnificative sunt: specializarea producătorilor; autonomia și independența acestora; generalizarea producției de mărfuri și mijlocirea schimbului de către bani; concurența.

❖ **Specializarea** este un proces istoric de diferențiere, desprindere și separare a diferitelor genuri de activități, fiind un important factor de progres pentru individ și societate prin perfecționarea tehnicii utilizate, creșterea producției obținute prin folosirea acelorași resurse etc.

Specializarea reprezintă un factor de progres, în opinia majorității specialiștilor, când are o fundamentare economică, bazându-se pe un *avantaj absolut* sau *relativ*.

*Avantajul absolut* este considerat, când, producătorul creează o cantitate dată de bunuri cu mai puține resurse, comparativ cu oricare alt producător.

*Avantajul relativ* într-o activitate este considerat, când producătorul realizează bunul cu cel mai mic cost de oportunitate, în raport cu ceilalți. Pentru aceasta este necesară determinarea acestui cost de oportunitate, adică a șanselor la care renunță producătorul, atunci când face o alegere. Chiar dacă, în timp, avantajul comparativ al unui agent economic se modifică, rezultând astfel reprofilarea sa, adaptarea permanentă la condițiile schimbătoare ale mediului economic, specializarea rămâne o trăsătură și o condiție a economiei de schimb, bază a cooperării și a progresului economic.

❖ **Autonomia (independența)** producătorilor presupune ca agenții economici să fie liberi să decidă înstrăinarea bunurilor produse. Autonomia se bazează pe proprietate în general, pe cea privată în special. Proprietatea privată, ca bază principală a autonomiei economice, nu exclude existența altor forme de proprietate, cum ar fi: particular-asociativă (societăți pe acțiuni, cooperative, societăți în comandită, societăți cu răspundere limitată etc.), publică și mixtă.

❖ **Producția de mărfuri generalizată și mijlocirea schimbului de către bani.** Spre deosebire de economia naturală, în care bunurile erau create pentru consumul propriu, economia de schimb (de piață) crează bunuri destinate prioritar vânzării. În această economie devine marfă și forța de muncă. Producția devine separată de consum, impunându-se deplasarea bunurilor de la locul producției la locul de utilizare al acestora, prin intermediul mijloacelor de transport. Întrucât, acest traseu al mărfurilor se desfășoară cu ajutorul banilor, economia de piață este prin excelență o *economie monetară*. Astfel, **ce se produce** depinde de veniturile cumpărătorilor și de profitul producătorilor; **cum se produce** este în funcție de concurența dintre producători (fiecare adoptând

metoda cu costuri minime și profit maxim posibil); pentru cine se produce depinde de cererea și oferta de pe piața prodfactorilor, de cantitatea și prețul acestora, în funcție de care se stabilește nivelul salariului, rentei și dobânzii.

### 2.3. Banii și rolul lor în economia contemporană

În privința defnirii banilor, în literatura economică există puncte de vedere diferite. În accepțiunea clasicilor, adepți ai teoriei valorii-muncă, banii reprezentau o marfă specială, diferită de celelalte mărfuri, îndeplinind rolul de instrument general al schimbului. Alți economiști consideră că banii sunt elementul cheie al economiei de schimb, monetare: „ei sunt un semn – caracterizat printr-o hârtie, piesă metalică sau o cifră înscrisă în conturile unei bănci – care simbolizează dreptul de a lua parte din ceea ce este produs și oferit vânzării, în cadrul națiunii unde acești bani sunt recunoscuți”.<sup>10</sup>

Ce sunt banii? „Banii sunt un mijloc de plată. Mai mult decât atât, ei facilitează schimbul. Când toată lumea are încredere și acceptă banii ca mijloc de plată a bunurilor și datoriilor, schimburile comerciale sunt facilitate”.<sup>11</sup> În marea lor majoritate, definițiile date au considerat banii ca „un lubrifian al schimbului”.

În evoluția lor istorică, bani au îmbrăcat următoarele forme:

➤ **Forma marfă-bani** s-a caracterizat prin faptul că mijlocirea schimbului se făcea de către anumite mărfuri (blănuri, vite, sarea, piei de animale etc.). Acest rol este îndeplinit, mai târziu, de către metalele prețioase (aur și argint), datorită calităților acestora: divizibilitate, omogenitate, volum mic, ușor de transportat. Ca urmare a calităților amintite, banii de metal prețios, mai ales cei de aur, sunt universal acceptați.

➤ **Moneda de aur sau de argint.** La început, banii din metal prețios circulau sub forma lingourilor de bare, care necesitau o serie de operațiuni de cântărire, verificare a calității metalului înaintea operațiunii de plată. Riscurile de falsificare a lingourilor, duc în final la confecționarea, la baterea acestora în monetăria statului. Fiindcă, erau confecționate din metal prețios (pentru început cu valoare intrisecă, adică valoarea metalului prețios din care era bătută moneda era egală cu valoarea investită prin emisiune), la riscul de falsificare se mai adaugă și cel de teaurizare. Treptat acestea sunt înlocuite cu moneda (banii) de hârtie și cu monedele din metal comun.

➤ **Banii de hârtie**, după natura lor economică, sunt de două feluri: bilete de bancă (bancnote, bani de credit sau moneda-hârtie) și bani de hârtie propriu-ziși sau hârtia-monedă.

Biletele de bancă (bancnotele) sunt semne ale valorii, care în procesul circulației, au înlocuit banii cu valoare intrisecă. Acoperirea acestora în metal prețios era asigurată de un stoc de aur la nivelul băncii de emisiune, la început,

<sup>10</sup> J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrierés, Paris, 1988, pag. 169.

<sup>11</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000, pag. 51.

dar, mai târziu, dezvoltarea fără precedent a comerțului face imposibil acest lucru. Emisiunile peste metalul prețios acoperitor duc la zdruncinarea încrederii în biletele de bancă sau moneda fiduciară emisă de către agenți particulari sau bănci comerciale. Emisiunea devine astfel, un privilegiu al statului și este încredințată Băncii Centrale, iar biletul emis avea un curs legal și trebuia acceptat în schimburi la același titlu ca și metalul pe care îl reprezenta.

Biletele de bancă circulau în calitate de bani de credit și aveau o dublă garanție: prin efectele comerciale (cambii, bilete la ordin, alte titluri de credit) aflate în portofoliul băncilor centrale și stocul de aur al acestora.

Mai târziu, biletele de bancă și-au pierdut stabilitatea inițială, deoarece, nu mai erau convertibile în aur, fiind emise, nu atât pentru operațiuni comerciale, cât mai ales pentru acoperirea deficitului bugetar. Astfel, semnele bănești ale tuturor țărilor cu economie de piață au devenit treptat banii de hârtie.

Banii de hârtie (mai precis hârtia-monedă) reprezintă semne ale valorii, care, în procesul circulației, înlocuiesc banii cu valoare deplină.

Independent de conținutul lor economic, de evoluția lor în timp, banii au îndeplinit funcții economice esențiale. În pofida diversităților de opinii apărute în literatura de specialitate, pot fi identificate următoarele **funcții ale banilor**:

a) **Mijloc de măsurare** a activității economice. În acest sens, banii (moneda) cuantifică veniturile și cheltuielile înregistrate în activitatea economică trecută, prezentă și viitoare. De asemenea, moneda este instrumentul cu ajutorul căreia se efectuează evaluarea indicatorilor economici: producție globală, producția marfă, prețurile, costurile, profitul la scară microeconomică; produsul intern brut, a produsului național, a venitului național la scară macroeconomică.

b) **Mijloc de schimb**, în procesul de vânzare-cumpărare, când mărfurile se achită în momentul livrării lor. Realizarea schimbului prin intermediul banilor scindează schimbul în două tranzacții: *vânzarea*, adică cedarea bunurilor de către un partener (vânzător) care, primește contravaloarea acestora, și *cumpărarea*, adică obținerea bunurilor de către un alt partener (cumpărător) care plătește contravaloarea acestora. Mijlocind schimbul de mărfuri, banii eliberează acest proces de limitele inerente trocului, îl face mai dinamic, cu efecte pozitive asupra întregii activități economice.

c) **Mijloc de plată**, în procesul apariției unei relații cambiale, între un vânzător (creditor) și un cumpărător (debitor), când mărfurile se achită la un anumit termen de la livrarea lor. Acest termen, până la onorarea promisiunii de plată cu ajutorul cambiei sau biletului la ordin, echivalează cu un credit comercial acordat de către vânzător, cumpărătorului.

d) **Mijloc de rezervă**. Încasarea banilor în urma vânzărilor de bunuri și prestărilor de servicii, oferă posibilitatea efectuării de economii, denumite rezerve de valoare. Aceste economii au la bază considerentul menținerii puterii de cumpărare a banilor, în vederea investiției lor în viitor. Constituirea rezervelor



este favorizată de către sistemul bancar, care, oferă posibilități de fructificare a economiilor, prin bonificarea unor dobânzi deponenților.

e) **Bani universali**, care servesc piața internațională, facilitând schimburile externe de mărfuri, turismul, transferul tehnologic, investițiile efectuate în străinătate, repatrierea profiturilor și a veniturilor obținute de rezidenții români în străinătate, rambursarea împrumuturilor externe etc.

**Puterea de cumpărare a banilor** se exprimă prin cantitatea de bunuri economice care se pot cumpăra, la un moment dat, cu o unitate monetară sau cu o sumă dată de bani. În temeiul teoriei neoclasice, aceasta era determinată, în esență, de cantitatea de bani aflată în circulație. Considerând, pe termen scurt, oferta de bunuri și viteza de rotație, relativ rigide, modificarea masei monetare atrăgea după sine modificări în sens contrar, în nivelul general al prețurilor și în puterea de cumpărare a monedei. Dacă pe termen scurt, logica acestei concluzii a fost confirmată de practică, pe termen lung, atât masa monetară, cât și puterea de cumpărare a monedei depind de împrejurări economice și extraeconomice, unde rolul hotărâtor îl are stabilitatea economiei respective.

**Convertibilitatea monedei** reprezintă însușirea legală a unei monede de a fi schimbată cu o altă monedă în mod liber, prin vânzare-cumpărare, pe piață, la un anumit preț. În România, problema convertibilității monedei s-a fixat ca un obiectiv major abia după anul 1990. Ca un prim pas în această direcție, s-a ajuns la existența a două cursuri de schimb față de alte monede. Unul era cursul oficial, stabilit de Banca Națională a României, iar celălalt, cursul de echilibru, format pe baza cererii și ofertei de monedă în cadrul operațiunilor de licitație valutară interbancară. După 1994, s-au diminuat condițiile restrictive privind convertibilitatea, ajungându-se la deplina convertibilitate în plan intern a leului. Convertibilitatea influențează toate domeniile și componentele vieții economice interne și relațiile cu străinătatea, dar și numeroase aspecte ale vieții sociale. După cei mai mulți specialiști, convertibilitatea este o condiție primordială pentru realizarea și menținerea unei economii de piață concurențiale.

În privința convertibilității există două *poziții teoretice* care, susțin necesitatea acesteia. Una dintre ele consideră a nu fi necesară nici o premisă material-economică de susținere, actul politic fiind suficient, trebuind numai făcută dovada existenței voinței și hotărârii pentru aceasta. Altă teorie consideră convertibilitatea ca fiind necesară, dar nu scop în sine, ci mijloc de asigurare și sprijinire a dezvoltării economiei. În consecință, trecerea la convertibilitate trebuie însoțită de: restructurarea economiei naționale; modernizarea producției de bunuri și servicii; eficiență ridicată și competitivitate pe piața externă, creșterea rezervelor valutare ale țării; formarea unui sistem de prețuri interne flexibile și reale, fundamentate pe cheltuielile de producție și corelate cu cele internaționale.

## 2.4. Economia de piață contemporană

Pornind de la modul concret în care sunt fundamentate și adoptate deciziile, în economia contemporană întâlnim două sisteme economice de organizare și funcționare a economiei de schimb:<sup>12</sup>

- a) sistemul economiei de piață;
- b) sistemul economiei de comandă (centralizată).

Departajarea între aceste două sisteme se realizează luându-se în considerare următoarele criterii: gradul de libertate al agenților economici și caracteristicile sistemului de reglare.

În **economia de piață**, rolul hotărâtor în fundamentarea și luarea deciziilor îl au agenții economici individuali. Modelul teoretic al economiei de piață a fost elaborat pe baza unor premise economice și social-politice care sacralizează proprietatea, o consideră inviolabilă și garantată și asigură primordialitatea intereselor personale.

*Elementele structurale* ale sistemului teoretic al *economiei de piață* sunt:

- piețe interdependente;
- proprietatea privată (particulară) și interesul personal în funcționarea economiei și adoptarea deciziilor;
- raporturi de concurență loială între agenții economici și categoriile de piață;
- formarea liberă a prețurilor;
- sunt excluse intervențiile statului, monopolurilor, sindicatelor sau altor centre de forță în funcționarea economiei.

La toate acestea mai trebuie adăugat un sistem bancar modern, cu o rețea bine ramificată și echipată tehnic, care să poată regla masa monetară, să poată asigura finanțarea economiei reale.

**Economia de piață reală**, ca sistem ce funcționează efectiv în diferite state ale lumii, nu este modelul ideal, existând o diversitate de modele, în funcție de țară. Cu toate deosebirile existente, **economia de piață modernă** are o serie de caracteristici, care se întâlnesc în fiecare țară, indiferent de specificul ei.

Aceste trăsături sunt următoarele:

- **pluralismul formelor de proprietate**, în cadrul cărora este preponderentă proprietatea privată; în acest sens, agenții economici decid în mod independent, autonom, asumându-și toate riscurile în afaceri;
- **piața are un rol deosebit în reglarea activității**, în formarea comportamentului agenților economici, în alocarea resurselor, în final, în funcționarea și dezvoltarea economiei;
- **motivația** producătorului este maximizarea profitului, iar a consumatorului este utilitatea, satisfacția procurată în urma achiziționării de bunuri și servicii;

---

<sup>12</sup> R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999, pag. 37-41.

- **concurența** stimulează actorii economici să promoveze știința și tehnica, să ofere oportunități la piață, cumpărătorilor;
- **formarea liberă a prețurilor** la piață, în funcție de raportul cerere-ofertă, indiferent că este vorba de bunuri și servicii, forța de muncă, monedă sau titluri de valoare, fără intervenția statului;
- **structură tehnico-economică modernă**, care să asigure eficiență economică înaltă, un grad ridicat de competitivitate a produselor în context european și mondial;
- **statul democratic**, care se manifestă asemenea unui agent economic, acționând numai în direcția corectării imperfecțiunilor pieței, prin asigurarea cadrului legislativ, a unor pârghii economico-financiare etc.

În **economia centralizată, de comandă**, alocarea resurselor nu se făcea în funcție de trebuințe, ci se făcea pe baza unor decizii centralizate, impuse agenților economici de către aparatul de stat, pe baza acceptării la nivel social a unor principii de ierarhizare a intereselor și priorităților.

În realitate, niciunul din sistemele menționate nu există la modul absolut, orice economie este o mixtură, în care se întâlnesc, în proporții diferite, elemente din toate sistemele. Analiza comparativă a economiilor reale de piață permite identificarea câtorva modele principale de economii reușite și anume: economiile *sociale de piață* (Europa de vest), economiile de piață *directionate de consum* (SUA) și economiile de piață *ghidate administrativ* (Japonia).<sup>13</sup> Vom prezenta în continuare, caracteristicile acestor modele de economii de piață.

**Economia socială de piață**, întâlnită în țările nordice, în mai multe țări ale Europei occidentale, în mod special în Germania, se caracterizează prin implicarea statului în promovarea unei politici monetare și fiscale care să stimuleze creșterea economică, dar și realizarea unei infrastructuri eficiente. Este acordată o mare atenție protecției mediului, educației, ocrotirii sănătății, asigurării locurilor de muncă, de protecție a oamenilor în general, a săracilor, în special. Țările care aplică acest sistem, sunt de regulă dezvoltate, iar pătura care beneficiază de aceste avantaje este destul de redusă. Acest fapt, a atras din partea unor specialiști aprecierea acestei forme, ca fiind numai un slogan.

**Economia de piață „directionată de consum”**, poate fi considerată modelul Statelor Unite ale Americii, acordând un rol foarte mare forțelor pieței și un rol minim statului. Acordând prea mare importanță „virtuților pieței”, fără a lua în calcul problema echității sociale, aceasta a condus la deteriorarea infrastructurii sociale, la sporirea ponderii săracilor în totalul populației.

**Economia de piață „ghidată administrativ”** (modelul japonez) reprezintă o îmbinare particulară de trăsături înrădăcinate în tradițiile și specificul acestei țări. Este considerată o economie de piață administrată, întrucât nu pune accentul pe profitul imediat, ci pe o competiție superioară în vederea cuceririi piețelor externe, susținută prin măsuri statale.

<sup>13</sup> Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998, pag.41-86.

Cel mai important element al modelului japonez îl constituie promovarea în rândul actorilor economici și în politica guvernamentală a unui nivel înalt de economisire și investiții. Acest lucru a contribuit la stimularea exportului și la realizarea de ritmuri înalte de dezvoltare economică. În plan social, firmele sunt obligate să asigure securitatea și protecția salariaților, iar statul sprijină mai mult producătorii și mai puțin consumatorii.

Pentru a ajunge la economia de piață, plecând de la sistemul economiei de comandă, din fostele țări cu economie de (comandă) centralizată, se impune o perioadă de tranziție, care presupune transformări radicale în structurile economice și de proprietate, în vederea instaurării proprietății private și a concurenței, a mecanismelor de piață liberă în reglarea activității agenților economici.

Reforma economică reprezintă un proces amplu și complex de transformări profunde cum ar fi: privatizarea, re tehnologizarea, restructurarea producției după criterii de eficiență economică, liberalizarea utilizării pârghiilor economice și financiare și adoptarea unei politici macroeconomice care să stimuleze inițiativa, inovația și competiția agenților economici.

Tranziția la economia de piață se face pe baza unor modificări de natură instituțională, financiară, juridică etc. „Edificarea unei societăți noi în spațiul economico-geografic al României – **a societății civile**; a unei noi economii – **economia de piață**; a unui nou tip de democrație – **democrația constituțională**; a unui nou tip de stat – **statul de drept, democratic și social** reprezintă o **opțiune politică fundamentală**. O asemenea operă va umple de conținut o întreagă perioadă – perioada de tranziție.”<sup>14</sup>

## 2.5. Agenții economici

Economia contemporană este constituită din mai multe componente: *agenții economici*, care reprezintă subiecții activității economice; *bunurile economice*, respectiv obiectul activității și *operațiunile* în care se concretizează acțiunile, actele, faptele agenților economici.

**Agenții (actorii) economici.** Aceștia sunt deosebit de numeroși și diferiți. Clasificarea lor după criteriul *funcției exercitate* în economie și *sursa veniturilor* principale a condus la gruparea lor în următoarele categorii:

a) *Societăți (întreprinderi)* a căror funcție principală constă în producerea de bunuri marfare în vederea obținerii de venituri din vânzarea lor;

b) *Instituții financiare și de credit*, care au ca funcție de bază: mobilizarea, transferarea și repartizarea disponibilităților financiare din economie. Resursele lor provin, în general din depunerile clienților, din dobânzile încasate la împrumuturile acordate și serviciile bancare prestate;

---

<sup>14</sup> Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999, pag. 45.

c) *Instituții de asigurare* care sunt societăți ce garantează plata unor despăgubiri în caz de producere a riscului asigurat și de valorificare a sumelor depuse. Resursele se constituie, în cea mai mare parte, din cotizațiile și primele plătite de asigurați;

d) *Administrațiile publice* ce regroupează unități cu dublă funcționalitate: producerea de servicii pentru satisfacerea unor nevoi colective (învățământ, sănătate, ocrotire socială, armată, poliție etc.) și redistribuirea veniturilor din economie. Resursele lor sunt formate din prelevări obligatorii (impozite, taxe, cotizații, contribuții etc.). Cuprind administrația centrală și administrațiile locale;

e) *Administrațiile private* sunt organisme care furnizează diverse prestații, în general nonmarfare, pentru grupuri particulare. Veniturile acestora provin din cotizații și contribuții voluntare ale membrilor, din donații etc. Sunt reprezentate de organizații culturale, științifice, profesionale, politice, comunități religioase, asociații sportive, de binefacere, care desfășoară activități nonprofit;

f) *Menajele*, reprezentate de persoane fizice care sunt posesoare de venituri provenite în principal din activități salariale și care au ca funcție esențială *consumul*. Ele pot să producă și unele bunuri sau servicii, dar nu se disociază de activitatea de consum, cum sunt: agricultorii, artizanii, micii comercianți, liber profesioniștii;

g) *Exteriorul (restul lumii)* regroupează operațiunile dintre rezidenții și nerezidenții care aparțin unui spațiu geografic delimitat (țară, regiune, zonă, comunitate de state, asociații regionale etc.) *cu lumea exterioară* (mediul exterior).

Între agenții economici există numeroase relații prin intermediul cărora aceștia își transmit reciproc bunuri, bani, informații, diverse servicii. Mișcarea bunurilor economice și a banilor de la un grup de agenți la altul, în decursul unei perioade determinate, constituie **fluxul economic**.

Fluxurile din economie reflectă interdependențele dintre agenți și tranzacțiile pe care le angajează. Variațiile unui flux economic generează o reacție în lanț, determinând modificarea și altor fluxuri. Astfel, sporirea cantității de muncă furnizată de menaje întreprinderilor, atrage după sine mărirea veniturilor primite de acestea, și mai departe, o intensificare a fluxurilor legate de vânzarea de bunuri de către întreprinderi, precum și mărirea consumului menajelor, acțiuni care declanșează o mișcare a banilor, paralelă, dar în sens invers.

Ansamblul de fapte, acțiuni și relații existente între diversele grupuri de agenți, în înlănțuirea și continuitatea lor constituie *circuitul economic*, mișcarea economică în general. Desfășurarea circuitului economic poate fi relevată prin studierea succesivă a circuitului economic *simplificat* și apoi a circuitului economic *complet*.

În cadrul circuitului simplificat se întâlnesc numai două categorii de agenți: pe de o parte, *întreprinderile* – care produc bunuri destinate vânzării, și

pe de altă parte, *menajele* – care furnizează muncă și primesc venituri salariale, din care cumpără bunurile de consum de care au nevoie. Circuitul economic simplificat, la rândul său, poate fi al unei economii *monetare*, în care circulă bani sau al unei economii *nemonetare* care nu folosește bani.

În economia nemonetară, circuitul economic este foarte restrâns: fiecare menaj furnizează întreprinderilor muncă și primește în schimb bunuri de consum. Întreaga producție este utilizată pentru nevoi personale, iar unitățile economice nu întrețin relații cu exteriorul. Această formă de economie nu funcționează în realitate, fiind utilizată numai ca ipoteză de lucru.

În economia monetară circuitul cuprinde fluxuri *reale* (mișcarea bunurilor economice și a forței de muncă) și fluxuri *monetare* (deplasarea în sens invers a banilor). În schimbul muncii, întreprinderile nu mai transferă menajelor bunuri de consum, ci venituri salariale, care sunt folosite de către acestea pentru cumpărarea bunurilor necesare de la cei care le produc. Caracteristica fundamentală a acestei forme de circuit este mișcarea paralelă, dar în sens opus, a bunurilor economice și a banilor. Fluxul de muncă de la întreprinderi către menaje sub formă de salariu, iar fluxul bunurilor de consum se asociază fluxului monetar sub forma cheltuielilor pentru cumpărarea bunurilor de consum.

### **Concepte de bază**

- Economie naturală;
- Economie de schimb;
- Economie de piață concurențială;
- Economie mixtă;
- Tipuri de economie de piață;
- Liberalizarea economică;
- Moneda;
- Bani-marfă;
- Moneda-metalică;
- Bani de hârtie;
- Puterea de cumpărare a banilor;
- Convertibilitatea monedei;
- Agenții economici;
- Fluxuri economice reale;
- Fluxuri economice monetare.

### **Întrebări**

- Care sunt caracteristicile economiei naturale?
- Care sunt caracteristicile economiei de schimb?

- Avantajele autonomiei, independenței agenților economici în condițiile proprietății particulare?
- Care sunt modelele utilizate în tranziția la economia de piață?
- Care sunt funcțiile monedei contemporane;
- Ce se înțelege prin convertibilitatea monedei?

## **Bibliografie**

- Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962.
- Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007.
- Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999.
- J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrierés, Paris, 1988.
- J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999.
- Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.
- R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999.

### III. PIAȚA, CEREREA ȘI OFERTA

#### Obiectivele temei:

- explicarea locului și rolului pieței în funcționarea și dezvoltarea economiei;
- analizarea conceptelor de cerere și ofertă – componente de bază ale pieței;
- evidențierea raportului dintre cerere și ofertă, în dinamica acestora, precum și a echilibrului pieței;
- explicarea conceptelor de elasticitate a cererii și de elasticitate a ofertei, a rolului acestora în aprecierea reacției pieței la modificările survenite.

#### 3.1. Piața și rolul ei. Tipuri de piață.

Se pare, că niciodată în decursul istoriei societății omenești, piața și problemele ei nu au captat într-o asemenea măsură interesul cercetării științifice ca în zilele noastre, în țările occidentale, în țările est-europene, cât și în cele în curs de dezvoltare și în cele subdezvoltate.

Reinventarea, redescoperirea, reînvierea pieței, în accepțiunea profesorului Aurel Negucioiu, sunt considerate soluții unice la problemele cardinale cu care se confruntă toate sistemele și regimurile economice. Astfel, **în primul rând**, piața este considerată de mulți economiști, soluție pentru depășirea crizei monopolist-statale a vieții economice în țările occidentale avansate din punct de vedere economic. **În al doilea rând**, tranziția la economia de piață este considerată singura soluție pentru ieșirea din criză a fostelor economii de comandă, din centrul și estul Europei. **În al treilea rând**, dezvoltarea economiei de piață este apreciată ca fiind singura soluție radicală pentru reducerea decalajelor economice mari ce despart țările rămase în urmă de cele puternic dezvoltate și de lichidare a subdezvoltării. **În al patrulea rând**, redescoperirea pieței este avansată ca soluție pentru accentuarea interdependențelor dintre economiile naționale în cadrul economiei mondiale.<sup>15</sup>

În sens științific, „piața exprimă relații economice dintre oameni, dintre agenții economici, ce se desfășoară într-un anumit spațiu, în cadrul căror se

---

<sup>15</sup> Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998. pag. 288.



confruntă cererea cu oferta de mărfuri, se formează prețurile, au loc negocieri și acte de vânzare-cumpărare, în condiții de concurență”<sup>16</sup>.

Piața este, înainte de toate, un câmp geoeconomic, în interiorul căruia se întâlnesc operatorii economici, iar tranzacția care se desfășoară aici constituie o afacere de vânzare-cumpărare. Pe piață se întâlnesc și se exprimă oferta și cererea de mărfuri, exprimând totalitatea actelor comise, efectuate de operatorii economici, ansamblul de raporturi economice statornicite între ei, numite și relații economice de piață.

Sub aspectul **rolului** său, în viața economică, **piața** constituie factorul cel mai important, care reglează prin sine înseși, în mod preponderent spontan, principalele procese și corelații ale vieții economice.

Piața are un accentuat caracter impersonal, în sensul că, nici un participant nu poate determina termenii în care ceilalți participanți vor avea acces la bunuri sau servicii. Toți iau prețurile așa cum sunt date de piață și nici un actor economic nu poate avea, de unul singur, mai mult decât o influență neglijabilă asupra prețului.

Prin informațiile oferite, piața reglează activitatea economică, în sensul că, prin volumul, structura și nivelul calitativ al cererii, piața determină orientarea agenților economici, stă la baza deciziilor acestora privind investițiile de capital, cantitatea și structura producției, schimbului și consumului. În acest fel, piața duce la alocarea și folosirea eficientă a resurselor materiale, financiare și umane.

Din punct de vedere al **obiectului tranzacției economice**, de vânzare-cumpărare, se disting:

- *piața bunurilor de consum final*, adică relațiile de vânzare-cumpărare de obiecte și servicii de consum personal;
- *piața factorilor de producție*, formată la rândul ei, din piața resurselor naturale; piața muncii; piața capitalului;
- *piața monetară*;
- *piața financiară, inclusiv bursa*.

Din punct de vedere al **extinderii teritoriale**, există:

- *piața locală*;
- *piața regională*;
- *piața națională*;
- *piața mondială*.

Din punct de vedere al **desfășurării concurenței**, există:

- *piața cu concurență pură sau perfectă*;
- *piața cu concurență imperfectă*, formată, la rândul ei, din: piața monopolistică; piața de oligopol; piața de monopol; piața de monopson; piața de oligopson etc.

---

<sup>16</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007, pag. 61.

Toate aceste tipuri de piață formează un tot organic, *un sistem de piață*, în sensul că ele se influențează reciproc; modificările dintr-o piață se reflectă, direct sau indirect, în evoluția altora sau în ansamblul relațiilor de piață. De exemplu, piața bunurilor de consum, prin prețurile acestora, determină comportamentul lucrătorilor și al celor care economisesc pe piețele respective. De asemenea, piața capitalului, prin investițiile efectuate influențează piața muncii prin creșterea gradului de ocupare, scăderea acesteia determină creșterea șomajului.

În aceeași manieră, echilibrul sau dezechilibrul unei piețe afectează și produce perturbații în cadrul echilibrelor celorlalte piețe.

### 3.2. Cererea. Elasticitatea cererii.

Cererea și oferta sunt componente fundamentale ale pieței, iar raportul dintre ele constituie o formă de exprimare sau de exteriorizare a relației dintre producție și consum, în condițiile economiei de schimb.<sup>17</sup>

Cererea de mărfuri reprezintă nevoile de bunuri și servicii exprimate și satisfăcute prin intermediul pieței, prin actul de vânzare-cumpărare. „Între prețul de piață al unui bun și cantitatea cerută din acel bun există o relație bine definită, în ipoteza că celelalte sunt neschimbate. Această relație existentă între preț și cantitatea achiziționată poartă numele de model sau curbă a cererii”<sup>18</sup>.

Cererea se bazează pe puterea de cumpărare a consumatorilor. Astfel, ea exprimă, în același timp, cantitatea de bunuri și servicii solicitate, la un moment dat, la prețurile existente, considerând date veniturile și preferințele cumpărătorilor. Până la urmă, este vorba de cererea solvabilă, adică cererea la care există mijloacele bănești pentru achiziționarea bunurilor.

Cererea poate fi: a) *individuală*, adică, din partea unui singur cumpărător pentru un singur bun sau serviciu; b) *totală*, adică, din partea tuturor cumpărătorilor la bunul sau serviciul respectiv; *agregată* sau *globală*, care exprimă ansamblul cererii din partea tuturor cumpărătorilor și la toate bunurile și serviciile existente.

Întrucât nivelul și structura trebuințelor se modifică de la o perioadă la alta, cererea are un caracter **dinamic**. Cei mai importanți factori, de care depinde dinamica cererii sunt venitul și prețul.

În funcție de progresul tehnico-științific, de dezvoltarea producției și a societății în general, față de nevoile existente la un moment dat, apar altele noi. La nivel individual, modificarea permanentă a gusturilor, preferințelor, obiceiurilor, tradițiilor este datorată creșterii gradului de educație, dar și presiunilor exercitate de către ofertanți.

---

<sup>17</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 64.

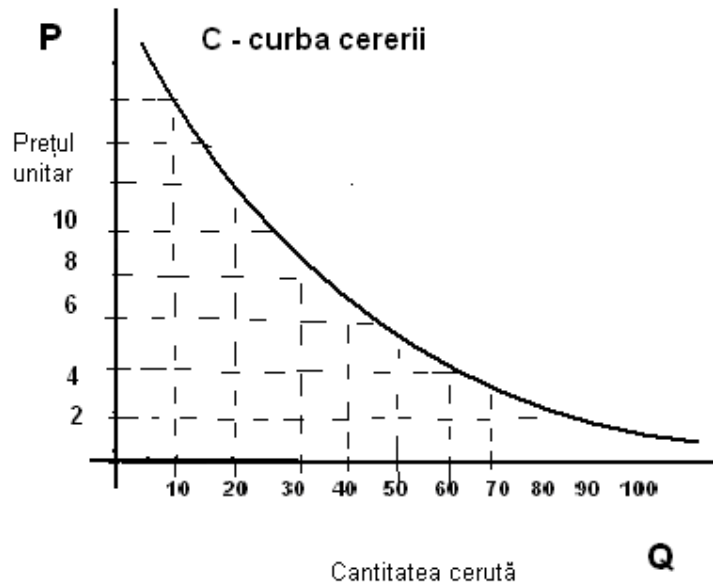
<sup>18</sup> Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000, pag. 64.

În cazul bunurilor normale, relația dintre venit și cerere este de proporționalitate directă: când venitul crește, se mărește și cererea, după cum, scăderea venitului determină scăderea cererii. Relația de proporționalitate nu este valabilă pentru bunurile considerate inferioare (pâine, cartofi, orez etc), unde orice majorare a venitului nu este însoțită de o creștere a cererii, atenția cumpărătorilor îndreptându-se în acest caz spre bunuri mai elevate.

Relația dintre cheltuielile de consum și venit a fost analizată, în secolul al XIX-lea, pentru prima dată, de către statisticianul german E. Engel, purtând denumirea de „curba lui Engel”. Cercetând bugetele de familie din mai multe țări, acesta a concluzionat că, atunci când venitul crește, ponderea cheltuielilor pentru alimente scade, ponderea cheltuielilor pentru îmbrăcăminte, încălțăminte și locuință este relativ constantă, iar ponderea cheltuielilor pentru servicii (educație, cultură, agrement, transport etc.) crește. Pornind de la aceasta, se poate evalua elasticitatea consumului în raport cu venitul, astfel: cheltuielile destinate consumului alimentar cresc într-un ritm mai mic decât creșterea venitului; cheltuielile pentru îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință cresc, în general, proporțional cu creșterea venitului; cheltuielile pentru servicii cresc într-un ritm mai mare decât creșterea venitului.

Relația dintre **cerere** și **preț** este una de *inversă proporționalitate*, în sensul că, dacă prețul crește, cererea scade, deoarece la un venit dat, posibilitatea de cumpărare este mai mică; când prețul scade, cererea crește. Astfel curba cererii este descrescătoare sau căzătoare, după cum se poate observa în graficul nr.1.

Graficul nr. 1



După cum se observă la prețuri mari, cantitățile cerute sunt mici. Pe măsura scăderii prețurilor, cantitățile cerute sunt tot mai mari. Curba cererii leagă punctele, reprezentând cantitățile cumpărate de către consumatori, cu cele, reprezentând prețurile practicate de către vânzătorii. Curba cererii este întotdeauna căzătoare, fie că este o dreaptă sau o linie curbă, în funcție de sensibilitatea mai mare sau mai mică a consumului la variațiile de preț.

Cererea de mărfuri sau servicii nu este o mărime fixă. *Elasticitatea cererii* înseamnă sensibilitatea acesteia față de variația prețului sau a venitului. Intensitatea cu care se modifică cererea se măsoară cu ajutorul **coeficientului de elasticitate a cererii** în funcție de preț sau de venit. Coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț este negativ (relație de invers proporționalitate) și pozitiv, în funcție de venit (relație de proporționalitate directă).

Coeficientul de elasticitate se calculează prin următoarele formule:

$$a) E_{cp} = \frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta C}{C_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

în care:

$E_{cp}$  = coeficientul de elasticitate a cererii în funcție de preț;

$C_1$  = cererea din perioada curentă;

$C_0$  = cererea din perioada anterioară;

$P_1$  = prețul din perioada curentă;

$P_0$  = prețul din perioada anterioară;  
 $\Delta C$  = variația cererii pentru un produs;  
 $\Delta P$  = variația prețului acelui produs.

$E_{cp}$  se mai poate determina și cu ajutorul următoarei relații:

$$b) E_{cp} = - \frac{\% \Delta C}{\% \Delta P}$$

în care:

$\% \Delta C$  = variația în procente a cererii;  
 $\% \Delta P$  = variația în procente a prețului.

În funcție de elasticitatea cererii față de preț, există mai multe tipuri de cerere, după cum urmează:

1) *cererea inelastică*, când variația cererii de bunuri sau servicii este mai mică decât variația prețului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} < \frac{\Delta P}{P_0} \quad , \text{ iar } E_{cp} < 1;$$

2) *cerere perfect inelastică*, atunci când cererea de bunuri și servicii este total insensibilă la oscilația prețului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} = 0 \quad \text{iar} \quad E_{cp} = 0$$

Grafic, situația se prezintă astfel (fig.2):

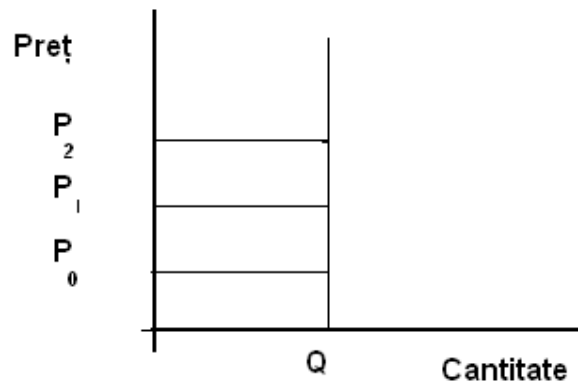


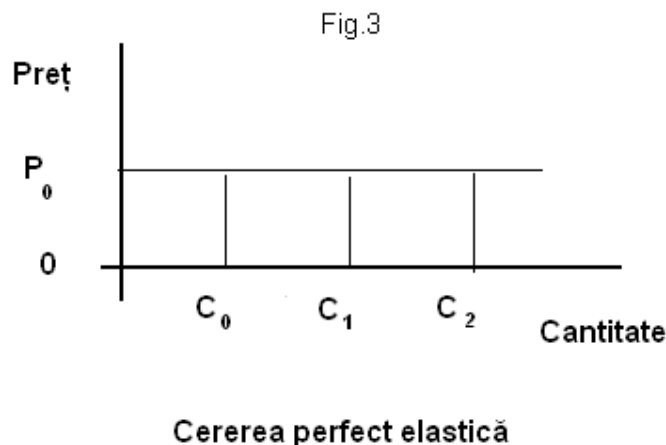
Fig. 2. Cererea perfect inelastică

3) *cerere elastică*, atunci când variația cererii este mai accentuată decât variația prețului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} > \frac{\Delta P}{P_0}, \text{ deci } E_{cp} > 1;$$

4) *cerere perfect elastică*, atunci când, la un nivel dat al prețului, cererea crește continuu (fig.3);  $E_{cp} \rightarrow \infty$ ; în acest caz:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0$$



5) *cerere cu elasticitate unitară*, când variația cererii de bunuri și servicii este egală cu variația prețului:

$$\Delta C / C_0 = \Delta P / P_0 \quad \text{adică } E_{cp} = 1;$$

În general, bunurile de primă necesitate pentru satisfacerea nevoilor umane au o cerere inelastică. În general, cererea este inelastică pentru produsele care n-au înlocuitori, care sunt nesubstituibile.

**Efectul de venit** exprimă situația, în care scăderea prețului la un produs face posibilă creșterea cererii și cumpărarea cu același venit a unei cantități mai mari din produsul respectiv. Atunci când prețul unui bun crește, venitul relativ al consumatorului scade (puterea de cumpărare a venitului pentru unități din bunul respectiv), reducând cererea.

**Efectul de substituție** are loc la bunurile cu aceeași utilitate, denumite substituibile, care se pot înlocui reciproc în consum (ceaiul și cafeaua, untul și margarina, grâul și secara etc.), reflectând situația în care creșterea prețului la un bun (de exemplu grâu) îi reduce cererea, crescând, în schimb cererea la un alt bun substituibil (de exemplu, secara) fără ca prețul acesteia din urmă să se modifice.

În cazul bunurilor substituibile are loc fenomenul de elasticitate încrucișată a cererii ( $E_{inc}$ ), care măsoară sensibilitatea cererii consumului la bunul „A”, când prețul bunului „B” se modifică, calculându-se după formula:

$$E_{inc} = \frac{\text{Variația în \% a cererii bunului „A”}}{\text{Variația în \% a cererii bunului „B”}}$$

**Prețul la bunurile complementare**, adică la acele bunuri care nu pot fi utilizate unul fără altul (exemplu, autoturisme și benzină): a) scăderea prețului unui bun antrenează creșterea cererii pentru acel bun, dar și pentru celălalt bun complementar la care prețul nu s-a modificat; creșterea prețului unui bun duce la o situație inversă, adică la micșorarea cererii la acel bun și la bunul complementar, la care prețul nu s-a modificat: spre exemplu creșterea prețului la carburant, duce la o scădere a interesului pentru autoturisme.

**Cererea atipică** exprimă o manifestare anormală a cererii față de preț, în sensul modificării în aceeași direcție a celor două variabile: dacă prețul crește, crește și cererea; dacă prețul scade, scade și cererea.

Comportamentul atipic al cererii se produce în mai multe situații, astfel:

➤ *efectul Giffen* (după numele economistului Robert Giffen, care a descris acest comportament), conform căruia scăderea prețurilor bunurilor inferioare (cartofi, fasole, pâine, orez etc.), sunt însoțite de diminuarea cererii la aceste bunuri și deplasarea ei spre bunuri de consum superioare;

➤ *efectul de anticipare* din partea consumatorilor, în sensul că mărirea prețurilor bunurilor și serviciilor atrage după sine sporirea cererii, atunci când se anticipează noi majorări în viitor. Efectul de scădere a prețurilor poate determina o „liniștire” a cererii, consumatorii preferând să cumpere la prețuri eventual mai mici în viitor;

➤ *efectul de venit nul*, la bunurile de lux foarte scumpe, în sensul că o diminuare a prețului acestora nu incită consumatorii, acestea rămânând în continuare apanajul bogaților;

➤ *efectul de snobism și ostentație*, din partea unor consumatori care, dorind să demonstreze că aparțin unei categorii sociale superioare, cumpără mărfuri din ce în ce mai scumpe;

➤ *efectul de informare imperfectă*, apărut din credința existenței unei calități superioare la mărfurile mai scumpe;

➤ *bunurile fără înlocuitori*, la care cererea nu are tendința de scădere, chiar în condițiile creșterilor de preț.

### 3.3. Oferta. Elasticitatea ofertei

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii destinate vânzării pe piață la un moment dat. Oferta poate fi: a) *individuală*, adică, dintr-un produs sau serviciu din partea unui producător sau unei entități economice; *totală*, adică întreaga cantitate a unui produs sau serviciu pe care producătorii o oferă spre vânzare; *agregată (globală)*, adică toate bunurile și serviciile, din țara respectivă destinate pieței, în toată diversitatea și cantitatea lor, exprimate în bani.

Oferta are un caracter dinamic, imprimat de către dezvoltarea producției, a economiei de piață, în urma cărora se realizează creșteri cantitative și calitative ale bunurilor ce o compun. „Există o relație deosebit de importantă între: inovație – structura producției – structura cererii – structura pieței. Aceasta în sensul că înnoirile tehnologice duc la înnoiri în structura producției, în



structura cererii de bunuri și servicii și la diversificare în structura pieței, prin apariția unor noi piețe corespunzătoare noilor bunuri”.<sup>19</sup>

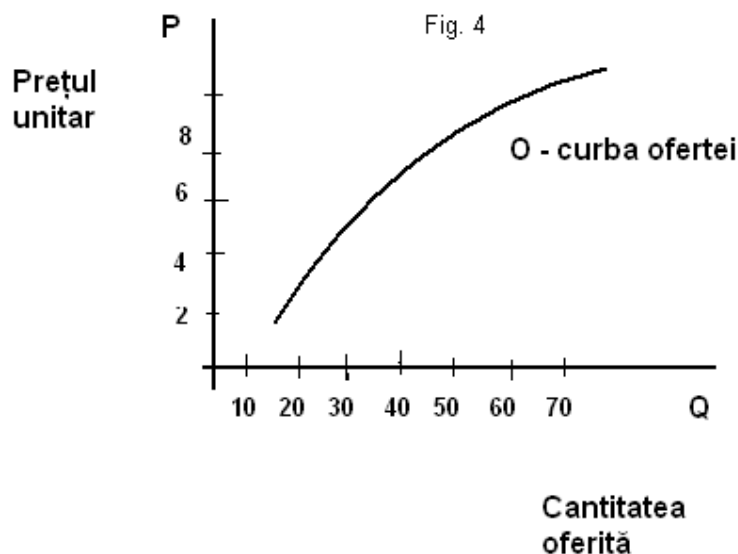
Oferta de mărfuri, depinde de mai mulți factori și anume:

- *evoluția cererii de bunuri și servicii*, care impune adaptări permanente ale ofertei;
- *disponibilitatea sau raritatea factorilor de producție*;
- *costul de producție*, a cărui scădere stimulează extinderea ofertei, după cum creșterea acestuia descurajează oferta;
- *prețul de vânzare al mărfii*;
- *posibilitatea de stocare a bunurilor și costul stocării*;

Oferta este o funcție crescătoare față de preț, existând un raport de directă proporționalitate față de acesta, în sensul că se mărește când prețurile cresc și se micșorează când prețurile scad. Astfel, că, agenții economici sunt interesați să ofere, pe piață, cât mai multe mărfuri când prețurile sunt în creștere, și invers.

**Legea ofertei exprimă relația dintre ofertă și preț**, în cadrul căreia oferta evoluează în același sens cu prețul, ceilalți factori fiind constanți.

**Curba ofertei** exprimă relația ce există între prețurile pieței și cantitățile de bunuri oferite de producători spre vânzare pe piață. Spre deosebire de curba cererii, care era căzătoare, curba ofertei este crescătoare, după cum se poate vedea în fig. nr.4.



În practica economică există cazuri anormale, denumite *paradoxul ofertei*, ca excepție de la legea ofertei, în care creșterea cantităților oferite spre vânzare

<sup>19</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 73.

are loc și atunci când prețurile scad (de exemplu, la produsele perisabile – legume, fructe etc. sau când producătorii agricoli sunt nevoiți să-și vândă produsele chiar și la prețuri în scădere pentru evitarea incapacității de plată.

Reacția ofertei la modificările de preț se măsoară cu ajutorul coeficientului de elasticitate a ofertei ( $E_{op}$ ), care se calculează prin raportarea modificării cantităților oferite ( $\Delta Q$ ) la modificarea prețului de vânzare ( $\Delta P$ ).

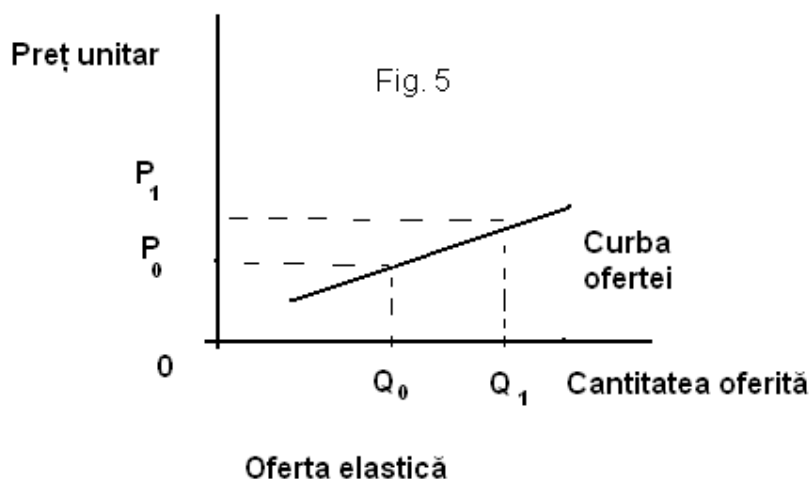
$$a) E_{op} = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

$$b) E_{op} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

În funcție de modul în care reacționează oferta la modificările de prețuri, se disting mai multe feluri:

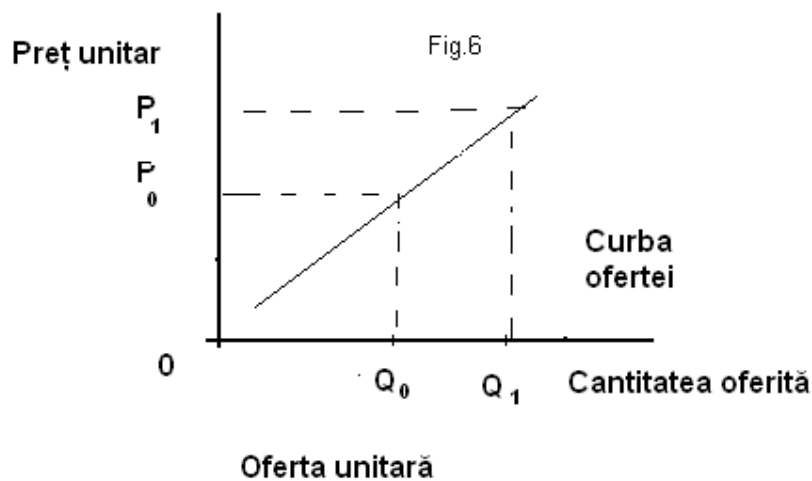
1) *Oferta elastică* (fig.5), care se manifestă atunci când variația ofertei este mai mare decât variația prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} > \frac{\Delta P}{P_0} ; \text{ în acest caz, } E_{op} > 1$$



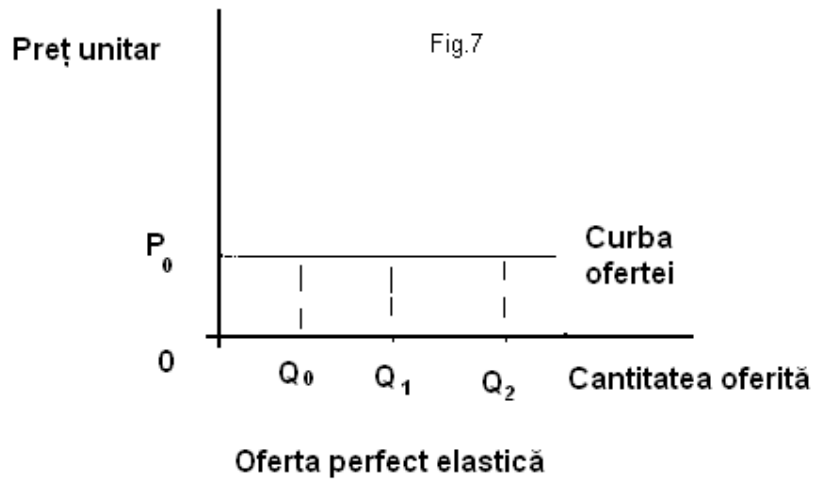
2) *Oferta cu elasticitatea unitară* (fig.6), care are loc atunci când variația ofertei este egală cu variația prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} = \frac{\Delta P}{P_0} ; \text{ în acest caz, } E_{op} = 1$$



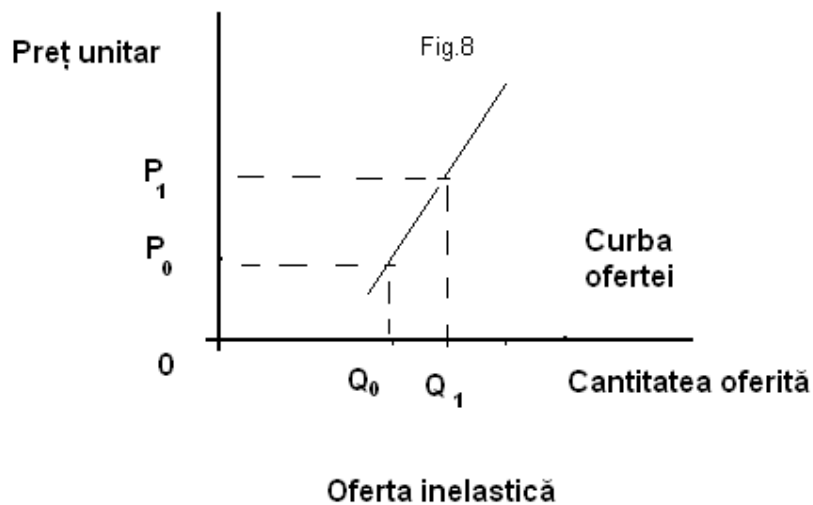
3) *Oferta perfect elastică* presupune ca, la un nivel dat al prețului, cantitatea oferită să crească continuu, tinzând spre infinit (fig.7). în acest caz, variația prețului este zero:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0 ; \text{ în acest caz, } E_{op} \rightarrow \infty$$



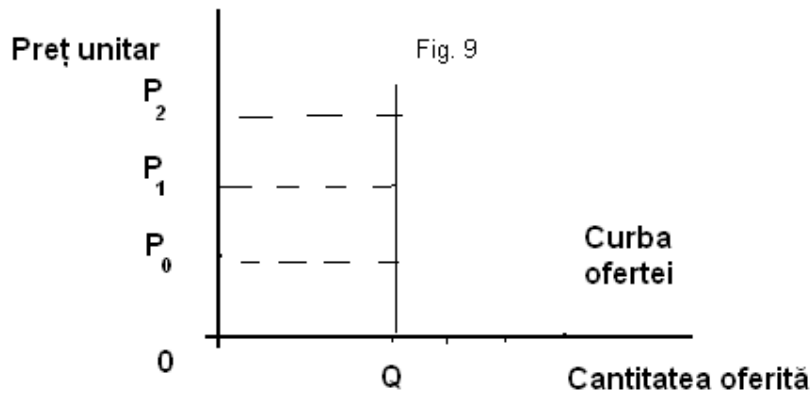
4) *Oferta inelastică* (fig.8) se caracterizează aceea că modificarea ofertei este mai mică decât modificarea prețului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} < \frac{\Delta P}{P_0} ; \text{ în acest caz, } E_{op} < 1$$



5) *Oferta perfect inelastică* sau perfect rigidă (fig. 9) reflectă situația în care, la orice variație a prețului, oferta nu se modifică:

$$\Delta Q / Q_0 = 0; \text{ în acest caz } E_{op} = 0.$$



Oferta perfect inelastică

### 3.4. Echilibrul pieței

În general, **echilibrul pieței** reflectă situația în care cantitățile oferite și cele cerute pe piață sunt egale, iar mărfurile se vând la **prețul pieței**, la care vânzătorii acceptă să vândă, iar cumpărătorii sunt de acord să cumpere.

În cazul în care, se ia în calcul o singură piață a unui produs, putem vorbi de un *echilibru parțial*. Dacă, se ia în calcul toate piețele, cu interdependența dintre ele, se poate vorbi de **echilibrul general** al pieței.

Acestei situații de echilibru general al pieței îi corespunde formarea cantității de echilibru ( $Q_E$ ) și a prețului de echilibru ( $P_E$ ), după cum se poate vedea în fig.10:

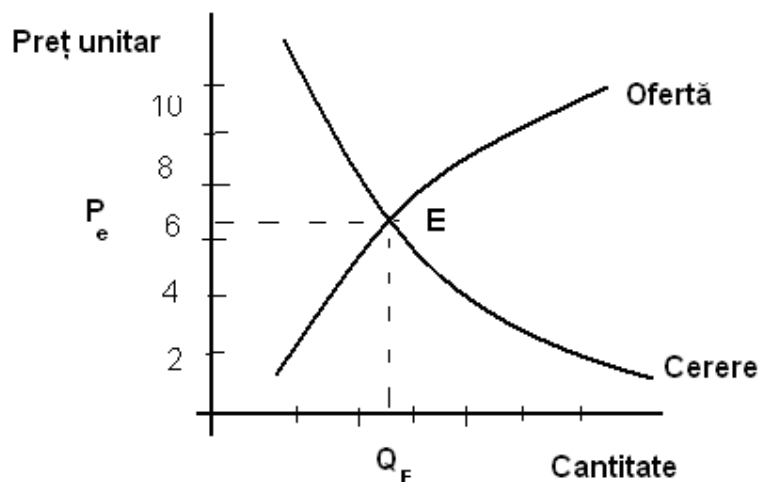


Fig. 10 **Dinamica cererii și ofertei**

Intersecția celor două curbe indică punctul de echilibru (E) în care cererea este egală cu oferta, se formează și prețul de echilibru  $P_e$  (la care cantitatea oferită și cantitatea cerută sunt egale) și cantitatea de echilibru  $Q_E$ .

Interacțiunea dintre cerere și ofertă reprezintă un proces de ajustare reciprocă, prin care se realizează o anumită coordonare a pieței, se formează prețurile.

În cadrul relației dintre cerere-ofertă, pe de o parte, și preț, pe de altă parte, trebuie luate în considerare nu numai dependența cererii și ofertei de variațiile de preț, ci și faptul că raportul cerere-ofertă determină la rândul său, prețul. Astfel, prețul se află într-un raport de directă proporționalitate cu oferta și de inversă proporționalitate cu cererea.

### Concepte de bază

- Piața
- Cererea
- Elasticitatea cererii
- Cererea atipică
- Oferta
- Elasticitatea ofertei
- Echilibrul pieței

## Întrebări

- Explicați rolul pieței în reglarea activității economice;
- Care este relația dintre cerere și preț?
- Explicați efectul de venit și de substituție; evoluția cererii;
- Ce raport există între cerere și preț la bunurile complementare?
- Ce este cererea atipică și la ce produse se manifestă?
- Care este relația dintre ofertă și preț?
- Explicați ce înțelegeți prin paradoxul ofertei;
- Ce este prețul de echilibru și unde se formează?

## Bibliografie

- 1) Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998;
- 2) Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- 3) Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007;
- 4) Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999;
- 5) Galbraith J.K. – *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982;
- 6) J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- 7) Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998.
- 8) Rugină Anghel – *Principia oeconomica*, Editura Academiei Române, București, 1993;
- 9) Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.

## IV. COMPORTAMENTUL CONSUMATORULUI

### Obiectivele temei:

- Înțelegerea criteriilor de diferențiere a bunurilor din perspectiva consumatorului;
- Depășirea dificultăților apărute în măsurarea utilității bunurilor;
- Înțelegerea ipotezelor de bază ale teoriilor utilității cardinale și ordinale, modul de succesiune al acestora privind utilitatea economică;
- Studierea alternativelor consumatorului în privința alegerii combinațiilor de bunuri de consum; soluția optimă a consumatorului;
- Înțelegerea modului, cum modificările perametrilor inițiali (prețuri, buget disponibil) pot influența optimul de consum;
- Studierea conținutului principalilor termeni economici privind comportamentul consumatorului.

### 4.1. Conceptul de bun. Clasificarea bunurilor

Existența umană este determinată, mai bine zis, condiționată de consumul unor elemente ale naturii, transformate sau nu. Pentru contribuția lor la asigurarea existenței umane, aceste elemente au denumirea de **bunuri**. Diversificarea continuă nevoilor umane a dus la apariția unei multitudini de bunuri, pentru care studiul științific al acestora necesită clasificări după anumite criterii.

Un prim criteriu este acela al provenienței acestora, respectiv al accesului la aceste bunuri. Distingem, în acest sens două mari categorii:

1) **Bunurile libere**, adică cele provenind direct din natură, cu posibilitatea de accesare liberă (aerul, apa, energia și lumina solară, energia eoliană, fructele de pădure etc.);

2) **Bunurile economice**, adică cele produse prin efortul uman, cu grade de prelucrare diferite, obținute în urma desfășurării unei activități economice. Bunurile economice sunt rare, iar accesul la ele are loc în urma schimbului, prin plata unei contraprestații.

Facem precizarea că, majoritatea bunurilor intră în consum prin intermediul schimbului, purtând denumirea de **mărfuri**. O mică parte a bunurilor economice servesc autoconsumului, fiind caracteristice economiei naturale, dar, pot intra oricând în circuitul de schimb sub forma de mărfuri.

Plecând de la materialitatea bunurilor, constatăm că nu toate rezultatele activității umane, care contribuie la satisfacerea trebuințelor, au un caracter palpabil. Astfel, vizionarea unui spectacol artistic, satisface nevoia de cultură a individului, fără a putea fi palpabilă. Tocmai, din acest motiv știința economică utilizează diferențierea **bunuri/servicii**, ultimele indicând acele bunuri intangibile. Această delimitare este, mai mult un demers cognitiv, în vederea



înțelegerii noțiunilor, bunurile economice cuprinzând, atât bunurile materiale cât și serviciile.

Altă clasificare, mult mai importantă a bunurilor economice este în funcție de destinația acestora. Astfel, bunurile destinate consumului indivizilor sunt cunoscute sub denumirea de *bunuri de consum* (satisfactori), iar cele utilizate în producerea altor bunuri sunt denumite *bunuri de producție* (prodfactori).

## 4.2. Utilitatea bunurilor

Utilitatea bunurilor se referă la bunurile de consum, la capacitatea acestora de a satisface nevoile și dorințele de consum ale populației. Cu toate că, economiștii din vremea clasică au sesizat diferențe ale utilității bunurilor în funcție de condițiile de consum, totuși, prioritatea acordată de ei viza numai valoarea economică și valoarea de schimb. Abia mai târziu, când psihologia va aborda problemele economice, se vor crea condiții pentru o abordare realistă a conceptului de utilitate.

Utilitatea economică reprezintă o realitate deosebit de complexă, cu dimensiuni cantitative și calitative, cu caracter dinamic, cu trăsături specifice în timp și spațiu, cu dimensiuni diferite. În vederea exprimării și fixării acestor aspecte, teoria economică a introdus în circuitul de idei **concepte** cum sunt: utilitatea totală, gradul de utilitate, utilitatea marginală, finală sau limită etc.

Prin **utilitatea totală** se înțelege, de regulă, ansamblul sau suma satisfacțiilor pe care le procură toate dozele unui bun economic. Ea se calculează prin însumarea satisfacțiilor (plăcerilor) generate de toate **unitățile de utilitate** (*utils* în limba engleză) folosite.<sup>20</sup>

**Gradul de utilitate** este înțeles ca fiind satisfacția procurată de o singură unitate de utilitate, de o singură doză dintr-un bun oarecare. Este identificată cu **utilitatea individuală**.

**Utilitatea marginală, finală sau limită** apare în cazul bunurilor care se compun din mai multe unități de utilitate și exprimă satisfacția generată (procurată) de ultima unitate de utilitate (doză) disponibilă dintr-un bun oarecare.<sup>21</sup> Utilitatea marginală exprimă importanța pe care subiectul o atribuie ultimei doze din bunul dat. Autorii și susținătorii utilității marginale consideră această utilitate este pozitivă, din punct de vedere matematic și descrescătoare cu fiecare unitate de utilitate consumată dintr-un produs oarecare.

Disputele legate de definirea unei măsuri pentru utilitate au dus la apariția a două importante orientări, și anume: teoria utilității cardinale și teoria utilității ordinale.

---

<sup>20</sup> Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998. pag. 233.

<sup>21</sup> Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998. pag. 233.

#### 4.2.1. Teoria utilității cardinale

Teoria utilității cardinale a fost elaborată de către Stanley Jevons, Karl Menger și Leon Walras. Conținutul principal al acesteia poate fi rezumat astfel:

➤ subiecții consumatori sunt capabili să măsoare direct utilitatea lucrurilor cu ajutorul unor unități de măsură speciale denumite în limba engleză, **utils** (unități de utilitate) și să o exprime prin **numere** (de exemplu utilitatea unui aparat de radio este pentru consumator 100, a unei perechi de pantofi este 85; cea a unui ceas de perete este 80, a unui stilou este 10;

➤ pe această bază se poate stabili o **scară ierarhică semnificativă a nivelurilor utilității**;

➤ utilitatea unor cantități suplimentare din același bun folosite de consumator se diminuează până când se ajunge la **punctul de satisfacție** și devine **nulă**. Altfel spus, primele unități dintr-un bun aduc consumatorului cele mai mari satisfacții, având, deci, utilitate **maximă**. Cantitățile următoare din același bun generează satisfacții din ce în ce mai mici, ajungând la un punct în care satisfacția este egală cu zero. Dincolo de acest punct, **satisfacția** este înlocuită cu **insatisfacția** și chiar cu **repulsia**.

Teoria cardinală a utilității este departe de a fi unanim acceptată în gândirea economică. Ea are numeroase puncte șubrede, fiind supusă unor numeroase critici, printre care menționăm:

- elementele de ordin psihologic, fără a fi eliminate sunt considerate de către critici insuficiente pentru explicarea în întregime a utilității;
- este infirmat faptul că utilitatea unui bun diferă de la un subiect consumator la altul (potrivit teoriei utilității cardinale), deoarece cantități egale dintr-una și aceeași marfă se vând și se cumpără pe una și aceeași piață, în același timp, aproximativ la același preț;
- măsurarea și exprimarea utilității printr-un număr oarecare este considerată fără suport științific;
- utilitatea cardinală nu ține cont de **interdependența utilităților** (de exemplu utilitatea unei antene parabolice este diferită pentru posesorul de televizor și pentru cineva care nu posedă televizor; utilitatea garajului este diferită pentru proprietarul de mașină și pentru cel care nu posedă mașină);
- imposibilitatea măsurării utilității decurge și din faptul că aceasta are un suport moral, care implică judecăți de valoare, cărora în principiu nu li se pot aplica măsuri numerice.

#### 4.2.2. Teoria utilității ordinale

Teoria utilității ordinale a apărut ca rezultat al căutărilor de a depăși neajunsurile teoriei cardinale a utilității. Ea a fost elaborată în esență de către Wilfredo Pareto și a fost împărtășită și îmbogățită de către Ludwig von Mises, John R. Hicks, Gerard Debreu, Maurice Allais și alții.

Punctul de pornire al acestei viziuni l-a constituit observația, că, subiectul economic nu recurge la măsurarea numerică a utilității bunurilor, într-o ordine sau alta de preferințe. Consumatorul nu cunoaște numărul cardinal, ci, așa cum spunea Ludwig von Mises, numai numărul ordinal.

Conținutul principal al acestei teorii constă în măsurarea ordinală a utilității, mai precis în ordonarea bunurilor economice în funcție de criteriul preferințelor sau al gusturilor consumatorului. „În spațiul produselor  $Q^n$  se definește un panel de bunuri ca fiind vectorul  $q = (q^1, q^2, \dots, q^n)$ . panelul de bunuri reprezintă un ansamblu de bunuri de consum, denumirea fiind inspirată de coșul (panel) gospodinei. De exemplu, o mulțime de bunuri de consum formată din 250 g de salam, 500 g de carne, 759 ml de oțet, 12 ouă etc. constituie un panel de bunuri de consum.”<sup>22</sup>

Proprietățile relației de preordine, se menționează în sursa citată, au următoarea semnificație:

- 1) oricare ar fi doi vectori (paneluri) de bunuri, se poate decide privind alegerea unuia sau altuia; bunurile pot fi comparate și ierarhizate;
- 2) orice ansamblu de bunuri poate fi comparat cu el însuși; această relație este mai subtilă și presupune variația preferinței pentru același bun sau ansamblu de bunuri;
- 3) foarte cunoscuta relație de tranzitivitate este necesară pentru a ușura alcătuirea de ierarhii; pentru a construi ierarhii într-o mulțime de paneluri de bunuri este necesară compararea efectivă după principiul, fiecare cu fiecare, rezultatele unor comparații fiind translatabile.

Teoria utilității ordinale, la ora actuală, s-a impus ca mod de tratare a comportamentului consumatorului, totuși, existând semnale privind apariția unor noi obstacole, legate în principal de discontinuitatea funcțiilor de utilitate și interdependența bunurilor în consum care împiedică obținerea de ierarhii consistente de bunuri.

### 4.3. Optimul consumatorului. Curba de indiferență

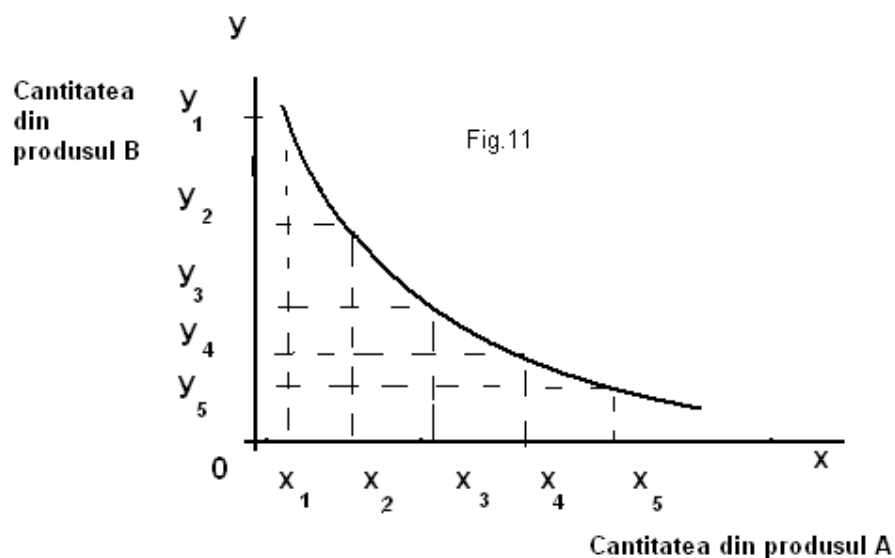
Bunurile care compun coșurile menajere (panelurile) se pot combina unele cu altele în proporții diferite, fără a modifica în cadrul anumitor limite, utilitatea (ofelimitatea) coșurilor respective pentru consumator. Altfel spus, oricare dintre combinațiile respective asigură consumatorului aceeași **satisfacție**.

---

<sup>22</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 90.

**Optimul consumatorului** propune o asemenea combinație de bunuri și servicii în consum care, la nivelul venitului disponibil și al prețurilor existente, să-i asigure maximum de satisfacție. De exemplu, în funcție de gusturile, obiceiurile culinare și starea fiziologică și psihică, consumatorul va dori să mănânce un anumit fel de mâncare. Raportându-se la posibilitățile de procurare a alimentelor, consumatorul în cauză va încerca să combine diferite cantități de alimente, pe care le va supune unor transformări pentru a obține meniul dorit. Prin îmbunătățiri succesive, el va ajunge la acea rețetă (alimente + tehnologie de prelucrare) care exprimă cel mai bine gusturile sale. În momentul în care consumatorul se consideră mulțumit, el va stopa căutările pentru rețeta culinară, memorând combinațiile respective, putând afirma că a găsit combinația **optimă**.

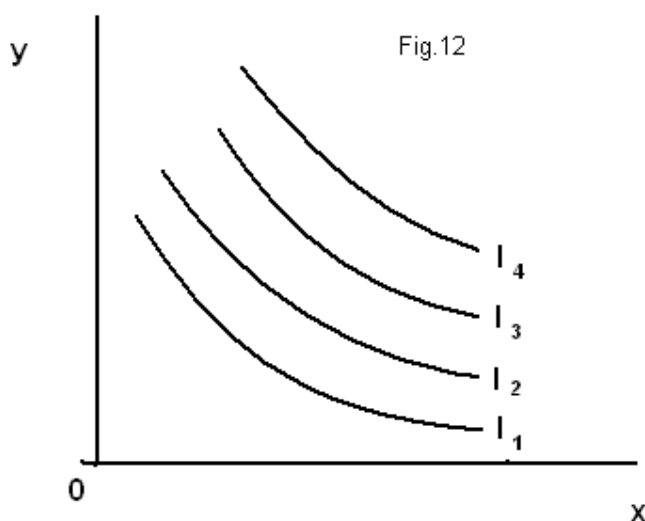
Pentru ușurarea înțelegerii ne imaginăm următorul exemplu: vom lua două bunuri de consum – bunul A și bunul B, pe care consumatorul dorește să le procure. Cantitățile din cele două bunuri le notăm cu  $x$  și  $y$ , după cum se poate observa în graficul din fig.11.



**Curba de indiferență**

Curba din acest grafic constituie un ansamblu de puncte de confluență a diferitelor combinații posibile între produsele A și B în cantitățile  $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$  și cantitățile  $y_1, y_2, y_3, \dots, y_n$ . Oricare dintre punctele situate pe această curbă arată o combinație între anumite cantități din cele două bunuri aflate în coșul menajer, combinație care asigură consumatorului aceeași satisfacție, ofelimitate sau utilitate ca și oricare altă combinație situată pe aceeași curbă. Prin urmare, subiectului consumator **îi este indiferent** care din aceste combinații generează aceeași satisfacție, având, deci aceeași utilitate. Datorită acestui fapt, curba care unește toate punctele de confluență se numește **curbă de indiferență**.

Așa cum s-a arătat mai sus, curba de indiferență nu spune nimic de nivelul concret al satisfacției (ofelimității). Fiecărui nivel de ofelimitate îi corespunde o curbă proprie de indiferență, așa cum se poate vedea în graficul din fig.12.



**Harta de indiferență**

Fiecare din curbele de mai sus desemnează și exprimă un nivel de ofelimitate (satisfacție). Cel mai scăzut nivel de ofelimitate este exprimat de toate combinațiile cantitative dintre bunurile A și B pe curba  $I_1$ . Combinațiile estimate pe celelalte curbe exprimă nivele superioare de satisfacție (ofelimitate). Cu cât curba este mai îndepărtată de originea axelor, cu atât ea exprimă un nivel mai ridicat de ofelimitate. Invers, cu cât curba este mai apropiată de originea axelor, cu atât nivelul ofelimității este mai mic.

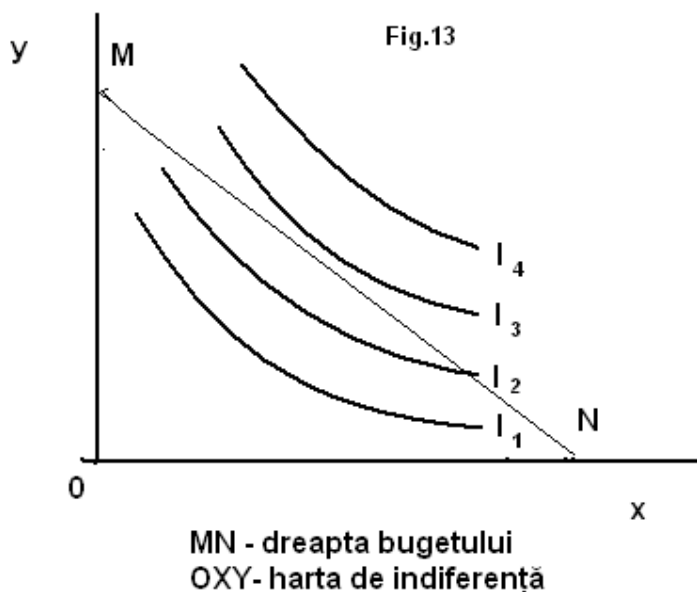
Totalitatea curbelor de indiferență, care exprimă diferite niveluri de satisfacție (ofelimitate) ale consumatorului rațional, constituie **harta de indiferență a consumatorului** (spațiul  $oxy$  în fig.12).

Curbele de indiferență au o înclinație **descendentă** (descrescătoare), urmând direcția NV – SE. Pot exista și abateri, aceasta putând fi **orizontală**, în cazul unui consum fix din bunul B și a unei cantități variabile din bunul A și **verticală** în cazul unui consum fix din bunul A și a unui consum variabil din bunul B.

Curbele de indiferență sunt **convexe** în raport cu originea, ca urmare a **descreșterii ratei marginale de substituție** între cele două bunuri A și B. Rata marginală de substituție (RMS) între două bunuri reprezintă cantitatea din bunul B la care consumatorul poate renunța pentru dobândirea unei părți adiționale din bunul A, păstrând nemodificat nivelul ofelimității (satisfacției). Pe măsură ce consumatorul obține o cantitate mai mare din bunul A, el este dispus să renunțe la o cantitate tot mai mică din bunul B.

Ființa rațională, adică consumatorul alege bunurile cu care își satisface dorințele, gusturile, trebuințele. Aceste criterii de alegere nu sunt suficiente

pentru alegerea produselor, consumatorul trebuie să țină seama și de alți factori cum sunt: a) **venitul** de care dispune pentru cumpărarea bunurilor de consum; b) prețurile la care bunurile respective se vând pe piață. În cazul unui consumator care dispune de un venit ce poate să achiziționeze combinațiile celor două produse A și B numai în interiorul triunghiului MN0, cum se poate vedea în fig. 13, nu va putea obține decât ofelimitatea (satisfacția) curbelor de indiferență  $I_1$  și  $I_2$ , la ofelimitatea celorlalte curbe de indiferență nu are acces deocamdată.



Creșterea veniturii consumatorului sau reducerea prețurilor acestor bunuri va duce la expansiunea drepte bugetului spre N–E, făcând posibilă obținerea de noi satisfacții prin situarea consumatorului pe curbele de indiferență aflate în afara triunghiului MN0 ( $I_3, I_4, \dots, I_n$ ).

Așa cum se observă înclinația drepte bugetului este **descrescătoare**, asemănător curbei de indiferență, pentru că de fiecare dată când consumatorul dorește să procure în plus unități din marfa A, el trebuie să renunțe la unități din marfa B. Triunghiul MN0 constituie spațiul sau domeniul în interiorul căruia consumatorul poate efectua alegeri și combinații pe care le realizează cu disponibilitățile de care dispune.

**Utilitatea marginală ( $U_m$ )** reprezintă sporul de utilitate totală furnizat de consumul unei unități suplimentare dintr-un bun. Relațiile de calcul ale utilității marginale sunt următoarele:

$U_{mx} = \Delta U / \Delta x$  pentru cazul discret;  $U_{mx} = dU / dx = U' x$  pentru cazul continuu.  
 $U_{my} = \Delta U / \Delta y$  pentru cazul discret;  $U_{my} = dU / dy = U' y$  pentru cazul continuu.

**Noțiuni cheie**

- bun economic;
- curba de indiferență;
- expansiunea consumului;
- dreapta bugetului;
- efectul de substituție;
- efectul de venit;
- optimul consumatorului;
- teoria utilității cardinale;
- teoria utilității ordinale;
- harta de indiferență;
- utilitatea marginală.

### Întrebări

- Explicați conținutul curbei de indiferență;
- În ce constă teoria utilității cardinale?
- În ce constă teoria utilității ordinale?
- Ce conține harta de indiferență?
- Explicați în ce constă dreapta bugetului?
- Este teoria comportamentului consumatorului compatibilă cu legea generală a cererii?
- Ce este utilitatea marginală?
- Ce legătură există între forma curbei de indiferență și efectul de substituție?

### Bibliografie

- Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962.
- Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007.
- Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999.
- J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrierés, Paris, 1988.
- J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999.
- Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.
- R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999.

## V. COMPORTAMENTUL PRODUCĂTORULUI

### Obiectivele temei:

- Înțelegerea aspectelor importante ale teoriei producătorului;
- Înțelegerea combinării factorilor de producție sub aspect economic și tehnic;
- Surprinderea capacității manageriale a producătorului în alegerea alternativei de combinare care să asigure rezultate maxime cu resursele disponibile;
- Explicarea schimbărilor producției pe termen scurt și pe termen lung;
- Identificarea randamentelor factoriale și de scară, a fenomenelor și proceselor productive, respectiv economii și dezechomii.

### 5.1. Întreprinderea

În legislația anterioară, întreprinderea era definită ca fiind o unitate de producție organizată și condusă pe principiul gospodăririi proprii (Decretul 140/1948); ca organism operativ, având o organizare de sine stătătoare, un patrimoniu afectat realizării unor scopuri în concordanță cu interesul general (Legea nr. 11/1971).

În economia de piață, întreprinderea este o unitate economică, cu o existență statuată juridic și deplină autonomie decizională, care produce bunuri materiale și prestează servicii pe baze comercial-lucrative.<sup>23</sup>

Întreprinderea se definește ca o entitate activă a sistemului economic, autonomă, înzestrată cu resurse, pe care le utilizează în producție, servicii, schimb etc. caracteristica de bază a întreprinderii este capacitatea de adoptare și aplicare a propriilor decizii în mediul concurențial economic existent.

În viața economică actuală există o mare diversitate de întreprinderi. După obiectivul urmărit în activitatea lor, există întreprinderi cu *scop lucrativ sau nelucrativ*. După forma de proprietate, distingem: *întreprinderi private, publice sau mixte*; după regimul juridic există: *societăți comerciale, regii, companii*; după dimensiunea lor (mărimea capitalului, a cifrei de afaceri, numărul de personal etc.) se disting *întreprinderi mari, mici și mijlocii*.<sup>24</sup>

În teoria producătorului, întreprinderea are drept scop transformarea factorilor de producție în rezultate finale. În acest sens, întreprinderea atrage de pe piață, acei factori care-i permite obținerea bunurilor și serviciilor pe care intenționează să le ofere pe piață consumatorilor.

Având în mâinile sale decizia de alocare, *ce, cum și pentru cine* să producă, întreprinderea stabilește, astfel, cantitatea și varietatea de factori de producție

<sup>23</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 100.

<sup>24</sup> Niță Dobrotă – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999, pag. 259 -260.



atrași, proporțiile combinării și metodele utilizate. Gestionând autonom raportul eforturi și rezultate, întreprinderea acționează pentru asigurarea profitabilității și dezvoltării sale în context concurențial. „Analizată din punct de vedere al comportamentului, ca agent economic producător ce urmărește ca scop principal obținerea profitului, întreprinderea este numită **firmă de afaceri**”.<sup>25</sup>

Modalitățile de funcționare și gestionare a firmelor de afaceri a făcut obiectul unor abordări teoretice care marchează evoluția istorică de la firma clasică (antreprenorială) la firma managerială.

*Firma clasică* presupunea existența unei persoane cu poziție cheie (proprietarul, patronul, antreprenorul) care investește în speranța maximizării profitului, asumându-și funcția de conducere și gestionare a propriei afaceri. Rezultatele preconizate sunt considerate ca recompensă pentru asumarea liberei inițiative și a riscului de participare la activitatea economică.

*Firma managerială* a apărut ca o replică la firma clasică și a caracterizat începuturile perioadei industriale. Prin profesionalizarea actului de conducere, managerul este separat de proprietate. Decizia în cadrul acestui tip de firmă este împărțită între proprietari și managerii executivi, iar structura organizatorică reprezintă esența acestui tip de conducere, determinând modul de utilizare a resurselor umane, materiale și financiare, nivelul cheltuielilor și profitului. Firma reprezentativă managerială este **societatea pe acțiuni**.

Cea mai mare parte a firmelor din sectorul afacerilor o reprezintă **societățile comerciale** în delimitarea cărora este nevoie a se ține seama de următoarele:

a) *natura răspunderii* pe care și-o asumă subiecții proprietari în raport cu obligațiile firmei, ceea ce conduce la existența a două forme de societăți comerciale, și anume:

- societate cu *răspundere limitată*, unde subiecții nu sunt angajați, și nu răspund decât cu mărimea aportului de capital în caz de pierderi sau prejudicii;
- societate cu *răspundere nelimitată*, în baza căreia subiecții răspund cu averea personală, în caz de pierderi sau de insolvență a firmei;

b) *raportul dintre drepturile și obligațiile subiecților*, pe de o parte, și cele ale firmei ca persoană juridică, pe de altă parte. Sub acest aspect distingem:

- *societăți de persoane*, în cadrul cărora aportul subiecților ia forma de părți sociale și este netransmisibil;
- *societăți de capitaluri*, al căror capital social nu poate coborî sub o anumită limită, iar aportul subiecților ia forma subscrierii de titluri de valoare, fiind transmisibil.

Tipurile de societăți comerciale întâlnite cel mai frecvent în țările cu economie de piață, definite și în legislația românească actuală sunt: firma individuală, firma asociativă și societatea pe acțiuni.

În România, la cele trei forme amintite, adăugăm și regiile autonome.

---

<sup>25</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007, pag. 101.

**Regiile autonome** se organizează și funcționează, în principal, în ramurile strategice ale economiei naționale: industria de armament, energetică, exploatarea minelor și gazelor naturale, poșta și transporturile feroviare. Înființarea acestora este decisă de guvernul României, pentru firmele de interes național, de organele locale ale statului, pentru cele de interes local. După cum se precizează în Legea nr.15/1990, regia este proprietara bunurilor din patrimoniul său, iar prin activitățile desfășurate, bazate pe gestiunea economică și autonomia financiară, să-și acopere integral cheltuielile și să obțină profit.

**Societățile comerciale pe acțiuni** îmbracă următoarele forme:

1) **societăți în nume colectiv** ale căror obligații sunt garantate cu patrimoniul social constituit, cu răspunderea nelimitată a tuturor angajaților;

2) **societăți în comandită simplă** ale căror obligații sunt garantate cu patrimoniul social, cu răspundere nelimitată a asociaților comandați (tehnocrații care coordonează întreaga activitate), iar comanditarii (posesorii capitalului sub forma de acțiuni sau obligațiuni) răspund până la concurența aportului lor la patrimoniul societății;

3) **societăți în comandită pe acțiuni**, în care capitalul este împărțit pe acțiuni, iar obligațiile sunt garantate cu patrimoniul social și răspundere nelimitată, solidară, a asociaților comandați, iar comanditarii sunt obligați numai la plata acțiunilor lor;

4) **societăți pe acțiuni** ale căror obligații se garantează cu patrimoniul social, acționarii sunt obligați numai la plata acțiunilor lor;

5) **societăți cu răspundere limitată**, în cadrul cărora obligațiile sunt garantate cu patrimoniul social, asociații sunt obligați la plata părților sociale.

## 5.2. Factorii de producție

În literatura clasică sunt menționați **trei factori** de producție **fundamentali: capitalul, munca și pământul**. Producția modernă, puternic influențată de progresul tehnico-științific, obligă înscrierea în categoria acestora a informației (care precede procesul de muncă) și organizarea producției. De aceea, analiza trebuie să cuprindă ansamblul factorilor, dar și o ordine cât mai firească în tratarea lor.

**I. Informația** este impusă ca factor de producție de rolul ei determinant în inițierea, fundamentarea deciziei economice dar și în procesul de asimilare, execuție și finalizare a ei. Informația îmbracă o mare diversitate de forme: tehnică, tehnico-economică, economică, socială, psihosocială etc. cu cele trei tipuri de bază – fundamentală, aplicativă și de dezvoltare. Pentru locul ocupat în sistemul factorilor de producție pledează relația „informație-producție”, faptul că informația determină în mod esențial nivelul de inovare, eficiența și competitivitatea producției în condițiile exploziei informaționale contemporane, a industrializării ei, ca producere și folosire etc.

Într-o încercare de clasificare a informației angajate în activitatea firmelor, pe întreg circuitul capitalului, se ajunge la o nominalizare a ei pe domenii și forme de manifestare:

- informații despre piața de aprovizionare și desfacere, despre raportul cerere-ofertă, evoluția prețurilor, piața capitalului, piața forței de muncă etc.;
- informații de natură productivă (modernizarea capitalului fix – mașini, utilaje, instalații, perfecționarea tehnologiilor de fabricație, proiectarea produselor noi, informații de natură managerială, utilizarea informaticii etc.);
- utilizarea informației în formarea și perfecționarea forței de muncă;
- informații despre integrarea firmei în sistemul de relații mezo, macro și mondoeconomice.

**II. Capitalul** reprezintă un ansamblu de bunuri reproductibile, acumulate dintr-o activitate anterioară și utilizate în producerea de bunuri și servicii destinate schimbului pe piață. Acesta poate fi prezentat sub două aspecte generale: a) ca bun material, în esența sa cea mai profundă, ce poate fi evaluat în unități monetare, purtând denumirea de **capital real**; b) prin existența sa imaterială sub denumirea de **capital nominal**.

**A) Capitalul real** ca ansamblu de bunuri reproductibile ce conferă eficiență muncii umane, care poate fi denumit drept capital tehnic. La rândul său capitalul tehnic îmbracă două forme principale:

1) **Capital fix**, care participă la mai multe procese productive și în cadrul cărora se consumă și se transformă materiile prime, materialele, în alte produse. În structura sa materială sunt cuprinse: construcțiile, instalațiile pentru industrie, agricultură și comerț, echipamentele productive sub formă de utilaje, mașini, mijloace de transport etc.

2) **Capital circulant** care se transformă în cursul producției, parcurge un singur proces productiv, este alcătuit din materii prime, materiale, energie etc.

Împărțirea capitalului tehnic în cele două componente se justifică din punct de vedere al calculului costurilor de producție în sensul că: activele circulante participă la un singur proces productiv, valoarea acestora transmițându-se integral asupra produselor fabricate; activele fixe participă la mai multe procese productive și se includ în costurile de producție cu părți din valoarea lor, recuperându-se prin prețul de vânzare care permite constituirea fondului de amortizare ce poate fi investit din nou în capital fix.

**B) Capitalul nominal.** Capitalul tehnic poate intra în consum sub forma sa imaterială ca un ansamblu de valori care asigură întreprinzătorului obținerea în timp a surselor de venituri. Din acest punct de vedere, el se manifestă în două ipostaze: capital juridic și capital contabil.

1) **Capitalul juridic** este considerat ca fiind dreptul de proprietate asupra bunurilor, prin care titularul său poate dispune de toate veniturile monetare sau în natură furnizate de bunurile ce formează obiectul de drept. Un caz particular este coproprietatea societară, care reunește resursele unui mare număr de membri pentru procurarea capitalului tehnic. Fiecare, până la concurența aportului său,

își materializează titlul de proprietate (acțiuni) ca un drept de proprietate neindividualizat asupra ansamblului bunurilor societății pe acțiuni. Acțiunile sunt negociate pe piața specializată (bursa de valori) la o valoare care nu reflectă valoarea actuală a capitalului tehnic al societății.

2) **Capitalul contabil**, ca un ansamblu de valori monetare, reprezintă capitalul tehnic al unui întreprinzător, care se depreciază în timp și se reduce constant prin practica amortizării punând în evidență necesitatea înlocuirii capitalului, menținerea capacității productive a întreprinzătorului și chiar eventuala îmbunătățire a echipamentului utilizat.

**III. Munca** este un factor activ de producție, ea pune în mișcare capitalul și determină eficiența utilizării lui. Munca este, în același timp, un fenomen social-economic ale cărui trăsături sunt puse în evidență de următoarele aspecte: a) din punct de vedere *social*, presupune contactul permanent dintre oameni în calitate de cooperanți în cadrul diviziunii muncii, de transmitere și însușire reciprocă a cunoștințelor tehnico-profesionale; b) ca fenomen *economic*, munca reprezintă un mijloc indispensabil de satisfacere a nevoilor personale și sociale ale oamenilor.

Creșterea eficienței muncii a fost stimulată de specializarea sistematică a ei, de repartiția muncii în funcție de aptitudinile și capacitatea fiecăruia, de divizarea muncii în operațiuni diferențiate pe stadiile succesive ale fabricației produselor.

Practicarea diviziunii muncii s-a impus când progresul tehnic a determinat apariția de noi produse și procedee de fabricație, multiplicând fazele succesive de fabricație. Ca urmare, apar o serie de avantaje legate de creșterea cantității de produse și de ridicare a calității, de scădere a costurilor de producție.

O caracteristică a muncii contemporane este **mecanizarea** ei. Dacă utilizarea mașinii este foarte veche, despre **mașinism** se poate vorbi numai **după revoluția industrială**, iar automatizarea este o cucerire a epocii contemporane. Aceasta din urmă este o mecanizare fără control uman, mașina produce pentru oameni și ea presupune utilizarea mașinilor pentru supravegherea altor mașini, conform unui program definit în avans. Mașinismul are ca efect creșterea cantității de produse și reducerea costurilor.

**IV. Factorii naturali** îndeplinesc un rol important în activitatea economică, într-o mare varietate de forme și anume:

1) **solul** cu rolul său de factor de producție fundamental în agricultură și locus standi în amplasarea activităților industriale, de servicii, de comerț etc.;

2) **subsolul** ca furnizor a celor mai importante materii prime, cu problemele legate de costuri și de condițiile de exploatare;

3) **clima** cu influența sa oscilantă asupra activității economice;

4) **relieful și hidrografia** condiționează natura și localizarea activităților economice.

Acțiunea oamenilor asupra factorilor naturali poate avea un rol pozitiv, în primul rând, dacă aceștia modifică mediul natural prin irigații, desecări, terasări

etc. În al doilea rând, oamenii întrețin mediul natural, prin lucrări de îngrășare, îmbunătățiri funciare etc., care conduc la asimilarea factorului natural ca un capital. În al treilea rând, înlocuirea procedeele tehnice prin care se atrag o parte tot mai mare a resurselor naturale, cu altele ce compensează epuizarea acestora, prin crearea de resurse sintetice.

Acțiunea oamenilor poate avea și un efect negativ, prin activități industriale poluante, prin distrugerile ale ecosistemului (defrișări masive, distrugerea zonelor verzi etc.).

**V. Organizarea și conducerea**, care constituie acțiunea de organizare a celorlalți factori de producție de către întreprinzător. Acesta decide ce bunuri să producă și ce cantități de factori sunt necesari; el își asumă riscurile producției, care necesită costuri înainte de a obține venituri din vânzarea producției. Un rol foarte important în succesul întreprinderii îl are pregătirea managerială a întreprinzătorului.

### *5.2.2. Combinarea factorilor de producție*

Combinarea factorilor de producție este determinată de caracterul limitat al acestora, în raport cu creșterea și diversificarea trebuințelor umane. În vederea maximizării profitului, întreprinzătorii combină factorii de producție și aleg varianta cea mai favorabilă. Acest mod de acțiune definește, până la urmă, comportamentul întreprinzătorului care, pe lângă răspunsul la întrebările „ce să producă?”, „cât să producă?”, trebuie să răspundă la întrebarea „cum să producă?”, cu resursele de care dispune, capacitățile din dotare și cu priceperea organizatorică a întreprinzătorului.

Combinarea prodfactorilor este expresia a două laturi, proprii oricărei activități, latura tehnică și latura economică. Sub aspect tehnic, combinarea prodfactorilor este specifică fiecărui proces productiv, fiecărui produs, care presupune unirea muncii cu o anumită structură și calificare, cu instalații, mașini, unelte, materii prime, specifice domeniului sau bunului economic. Latura economică se concretizează într-un cost minim și un profit maxim.

Combinarea factorilor de producție ridică, deci, atât probleme tehnice, cât și economice, întreprinzătorul insistând asupra prețului acestora în faza execuției planului de producție, pe considerentele pieței produsului.

Realizarea unei producții date se efectuează prin utilizarea factorilor necesari în proporții diferite (mai mult capital, mai puțină muncă sau investiții). Ca efect, factorii de producție sunt înainte de toate complementari și concură în mod necesar pentru obținerea unui produs. Într-o mărime variabilă ei pot fi substituibili. Pentru o stare dată a tehnicii, posibilitatea combinării alternative poate să găsească limite sau o mai mare abatere de la caracterul specializării echipamentului sau a procedeele de producție. În caz de combinare alternativă, cea mai bună tehnologie este aceea care duce la cea mai mare productivitate

fizică, la o mai mică cantitate de factori absorbiți într-o cantitate dată de produse.

### 5.2.3. Funcția de producție

Managerii unei firme sunt permanent confrunțați cu alegerea unor variante optime de combinare a factorilor de producție, care să asigure un anumit nivel al producției și un profit cât mai mare.

Problema o constituie volumul resurselor necesare în producerea unui bun, dar și cunoștințele tehnologice, capacitatea managerială a întreprinzătorului care vor permite alegerea volumului minim de resurse necesar pentru producerea bunului respectiv.

Aceste limite ale producției, ca și relația dintre intrări (factori de producție) și ieșiri (bunuri obținute), respectiv relația dintre producția scontată a se obține dintr-un bun (pentru a satisface cerințele pieței) și cantitățile necesare din diferiți factori de producție pentru obținerea acestuia, sunt exprimate prin **funcția de producție**.

În general, aceasta este o relație de tipul  $Q = f(a,b,c,\dots)$ , unde  $a,b,c,\dots$  sunt factorii de producție utilizați. Forma clasică a funcției de producție este dată de relația dintre doi factori, de tipul  $Q = f(K,L)$ , unde:  $K =$  capital și  $L =$  munca.

În analiza comportamentului producătorului este utilizată, de regulă, funcția de producție omogenă. O funcție de producție de tipul  $Q=f(a,b)$  este considerată omogenă de gradul „ $n$ ” dacă  $f(x_a, x_b) = x^n f(a,b)$ ;  $n$  este o constantă și  $x$  un număr real pozitiv.

Funcția de producție omogenă și liniară, cel mai des întâlnită este funcția Cobb-Douglas, după numele celor care au folosit-o pentru analiza producției, astfel:  $Q = AK^\alpha L^\beta$

unde:  $A =$  constantă specifică fiecărei economii naționale;

$\alpha$  și  $\beta =$  coeficienți de elasticitate a producției în raport cu fiecare din factorii de producție utilizați.

Această funcție de producție se caracterizează printr-un coeficient de elasticitate a substituirii între muncă și capital egal cu 1.

Factorii de producție sunt mobili și substituibili, existând, deci, posibilitatea transferării unui factor de la un tip de utilizare la altul. Un asemenea transfer este stimulat de tendințele de durată manifestate în raportul dintre cererea și oferta de mărfuri, în evoluția costurilor și prețurilor acestora. De fapt, mobilitatea factorilor de producție este o consecință a mobilității structurii economiei, cu rezonanță și la nivelul firmelor, care în procesul de modernizare a producției transferă factorii de la o activitate la alta.

În aspectele sale concrete, mobilitatea se poate prezenta sub diverse forme și anume: mobilitatea capitalului, forței de muncă, informației și îmbracă aspecte de structură: industrială, agricolă, geografică, socială etc. intensitatea mobilității reflectă capacitatea de asimilare, adaptare a firmelor și a economiei în general, la

progresul tehnologic și informațional contemporan, respectiv de recepționare a semnalelor pieței și a conținutului reformelor economice.

Substituibilitatea se definește prin posibilitatea de a înlocui o cantitate dintr-un factor de producție cu o cantitate dată dintr-un alt factor sau între componentele aceluiasi factor, în condițiile menținerii sau sporirii nivelului producției. Pe baza calculelor economice, dacă alternativa de combinare și toate celelalte modalități conduc la rezultate inferioare, atunci agenții economici vor avea în vedere eficiența tehnică și economică a producției prin substituirea prodfactorilor. Opțiunea se va baza pe nivelul productivității marginale a muncii, capitalului, resurselor, pe rata marginală de substituție și elasticitatea substituiri.

Substituirea prodfactorilor constituie procesul de înlocuire, în anumite limite, și se poate realiza pe două trepte și anume: între componentele aceluiasi factor și între factori. În primul rând, înlocuirea capitalului propriu cu cel împrumutat, a unei surse energetice cu alta, a unei materii prime naturală cu una sintetică. În al doilea rând, înlocuirea se poate realiza și între factorii de producție, cum ar fi: între muncă și capital, între informație și muncă, între informație și capital, muncă și resurse naturale etc.

### 5.3. Limitele combinării. Legea randamentelor neproportionale

Calculule teoretice pornesc de la premisa existenței unui mare număr de combinații între prodfactori, dar în realitate, producătorii dispun de un număr restrâns de posibilități. Dacă între factori există o singură combinație ce poate fi utilizată, între factorii de producție există o strictă complementaritate și orice mărire ar duce la o subutilizare a factorului respectiv. Așa de exemplu, dacă forța de muncă crește și nu are ca rezultat sporirea producției sau substituirea unei cantități de capital, se ajunge la o subutilizare a resurselor de muncă. În cazul existenței mai multor variante de combinare, se poate aprecia manifestarea unei complementarități multiple și suple, dar prin alegerea unei variante de combinare a prodfactorilor nu există, de fapt, posibilități de excludere a subutilizării unuia dintre aceștia. De regulă, sporurile de producție obținute sunt diferite față de creșterile factorilor și studierea acestor raporturi presupune evidențierea ieșirilor rezultate din procesul productiv, cu intrările, respectiv alocările de factori.

În acest context se pot întâlni diferite tipuri de randamente:

a) **randamente constante**, atunci când unei creșteri de producție îi corespunde o sporire proporțională a factorilor, dublarea producției  $2Q$  îi corespunde  $2L$  și  $2K$ ;

b) **randamente de scară crescătoare**, înseamnă creșterea volumului producției cu o mărire neproportională a cantității prodfactorilor, o dublare a producției este însoțită de o mărire a resurselor alocate, dar nu prin dublarea lor;

c) **randamentele descrescătoare** presupun o mărire a volumului producției cu o creștere neproportională a prodfactorilor, astfel: la o dublare a producției îi corespunde mai mult decât dublul creșterea acestora.

Din cele menționate rezultă că sporurile de producție înregistrate în activitatea economică sunt, de regulă, diferite în raport cu creșterile prodfactorilor, ceea ce conduce la concluzia că acționează **o lege obiectivă a randamentelor neproportionale** al cărui conținut se definește prin relația ce există între volumul producției și schimbările prodfactorilor, între producția adițională și factorii adiționali utilizați.

În utilizarea factorilor de producție nu se poate face abstracție nici de **legea randamentelor marginale descrescătoare**, care constă în aceea căluând în considerare un factor variabil și un factor fix, se constată că mărire a factorului variabil duce la o creștere marginală a producției totale, care atinge un punct maxim, după care are loc o scădere a sporului marginal, până ce devine negativ.

Întreprinzătorul dispune de un patrimoniu – construcții, echipamente, stocuri, creanțe pe termen lung și scurt – organizează producția de bunuri materiale și servicii, asigură fluiditatea întregului circuit al capitalului – aprovizionare, producție, desfacere. În același timp, el trebuie să respecte proporționalitatea cantitativă și calitativă a factorilor, mobilitatea și substituirea lor, în funcție de condițiile pieței, ale producției, a obținerii unei înalte rentabilități economice.

O premisă a înaltei rentabilități este stabilirea unui plan de producție într-o perspectivă pe termen lung, a unui plan de dezvoltare (investiții), aceasta reprezentând, de fapt, funcția esențială a întreprinzătorului. Planul de producție vizează realizarea unui venit mai mare, ca urmare a vânzării produselor pe piață. Întreprinzătorul nu-și face în avans sarcina sa de producție, ci trebuie să-și orienteze producția spre bunurile solicitate de cumpărători, adaptându-se din mers cerințelor consumatorilor.

Întreprinzătorul trebuie să suscite interesul consumatorului pentru bunurile noi, iar rolul de motor îl are publicitatea pentru orientarea cererii de produse. Întreprinzătorul trebuie să cerceteze sistematic schimbările în procedeele de producție, produsele, consumatorii cărora se adresează produsele. Esența funcției întreprinzătorului constă în realizarea inovațiilor sau însușirea noului în următoarele ipostaze:

- fabricarea de bunuri noi;
- folosirea de noi metode de fabricație;
- descoperirea de noi debușee;
- descoperirea de noi resurse de materii prime;
- realizarea unui tip nou de organizare a producției.

Producând pentru piață și anticipând cererea, asumarea riscului devine o funcție esențială pentru întreprinzător, ocupând un loc crucial în întreprinderea modernă, acoperind toate fazele de la concepție, la realizare și până la comercializarea produsului.



Teoria economică contemporană se caracterizează printr-o aplicare largă a modelelor matematice în cercetarea și stimularea producției. În alcătuirea lor sunt folosite o serie de variabile cu semnificație deosebită, cum ar fi: capitalul, investițiile, consumul, producția, salariul, profitul etc., adică un sistem de indicatori economici ai activității de producție. Modelele sunt compuse din sisteme de relații sau ecuații, care stabilesc legăturile dintre variabile dependente sau ecuații și funcțiile care leagă între ele variabilele. O importanță deosebită o au, în orice model, **coeficienții sau parametrii**, care descriu intensitatea cu care o variabilă afectează, printr-o anumită legătură, o altă variabilă. Asemenea instrumente – coeficienți de analiză ai dinamicii economice pe termen scurt sunt: coeficientul capitalului, multiplicatorul, acceleratorul și oscilatorul.

**Coeficientul capitalului** a fost pentru prima dată definit de către R.F. Harrod în anul 1946. el pornește de la ideea că în derularea unei activități economice trebuie avute în vedere relațiile reciproce dintre: muncă, produs sau venit, cantitatea disponibilă de capital. Dacă primii doi factori sunt priviți ca variabile independente, atunci nevoia de capital va crește în același timp cu munca, dacă cunoștințele tehnice rămân constante. Această nevoie va putea fi satisfăcută dacă se economisește o parte constantă din venit, iar mărimea ei depinde de raportul dintre valoarea întregului capital în funcțiune și valoarea venitului de-a lungul unei perioade. Dacă nu există progres tehnic și rata dobânzii nu se schimbă, raportul dintre valoarea capitalului în funcțiune și venitul unei perioade pe care îl denumim coeficientul capitalului, va rămâne constant.

**Coeficientul capitalului** poate fi prezentat sub forma raportului:

$$C = K / Y$$

C = coeficientul capitalului;  
K = capitalul în funcțiune;  
Y = venitul unei perioade.

La Harrod întâlnim și noțiunea de coeficient marginal al capitalului sub forma:

$$C_{\text{mar}} = \Delta K / \Delta Y$$

$C_{\text{mar}}$  = coeficientul marginal al capitalului;  
 $\Delta K$  = capitalul suplimentar;  
 $\Delta Y$  = venitul suplimentar.

Dacă K este egal cu investițiile (I) atunci coeficientul marginal al capitalului poate fi prezentat după cum urmează:

$$C_{\text{mar}} = \Delta I / \Delta Y$$

Coeficientul marginal al capitalului se întemeiază pe ideea că venitul existent poate fi susținut cu capitalul existent și este nevoie de capital suplimentar pentru obținerea unui venit suplimentar.

## Noțiuni cheie

- Prodfactor;
- Munca;
- Capital tehnic;
- Capital nominal;
- Capital contabil;
- Informație;
- Combinarea prodfactorilor;
- Funcția de producție;
- Randamentul capitalului;
- Legea randamentelor neproportionale;
- Coeficientul capitalului;
- Rata marginală de substituire.

## Întrebări

- Explicați funcția principală a firmei și rolul întreprinzătorului în desfășurarea procesului productiv.
- Ce înțelegeți prin combinarea prodfactorilor?
- Care sunt factorii de producție clasici?
- Care sunt noii factori de producție și care este importanța acestora în procesul productiv actual?
- Explicați legea randamentelor neproportionale.
- Comentați formula coeficientului capitalului.
- În ce condiții pot fi substituiți factorii de producție?
- Ce înțelegeți prin rata marginală de substituire?

## Bibliografie

- Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962.
- Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007.
- Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999.
- J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrierés, Paris, 1988.
- J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999.
- Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.
- R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999.

## VI. COSTUL DE PRODUCȚIE

### Obiectivele temei:

- Explicarea conținutului costurilor, a rolului acestora în activitatea de gestiune și decizie economică;
- Delimitarea tipurilor de cost și a relațiilor dintre ele;
- Explicarea comportamentului producătorului bazat pe criterii de eficiență în alocarea și utilizarea resurselor.

### 6.1. Conceptul de cost. Delimitări și conținut.

Atât în comportamentul producătorului, cât și al consumatorului, costul reprezintă un indicator de mare însemnătate. Înainte de a întreprinde ceva, producătorul își formulează întrebarea: Cât costă? Astfel, costul reprezintă un criteriu și un instrument comparativ în alegerea variantei de producție și de consum, atunci când este vorba de materii prime, materiale, mașini, utilaje, instalații etc.

În cadrul activității de producție, în vederea obținerii de rezultate, are loc un consum de factori de producție – muncă, natură, capital, informație și management – care, în expresie bănească, constituie cheltuieli de producție.

Definind costul de producție, putem concluziona, că acesta reprezintă, în formă bănească, totalitatea cheltuielilor efectuate și suportate de către actorii economici pentru producerea și desfacerea bunurilor și serviciilor.

Indiferent de abordările conceptuale, costul de producție reprezintă un **indicator economic** care permite, în primul rând cunoașterea cheltuielilor efectuate de către o anumită firmă, deciziile acesteia privitoare la reducerea lor.

În țările cu economie de piață se utilizează mai multe categorii de costuri care, privite în interdependența lor formează tipologia costurilor de producție. Categoriile de costuri utilizate pot fi structurate după diferite criterii.

1. **Din punctul de vedere al volumului producției** la care se referă, distingem:

- a) costul global** – ansamblul costurilor corespunzătoare unui volum dat al producției (costul întregii producții). Costul global depinde de volumul producției și de costul pe unitate de produs;
- b) costul unitar (mediu)** care este diferit de la un produs la altul și de la o perioadă la alta.

2. În funcție de **variația costului în raport cu modificarea volumului de producție**:

- a) costuri fixe** – care pe termen scurt rămân neschimbate sau se modifică foarte puțin (amortizarea capitalului fix, cheltuieli pentru chirii, dobânzi bancare, prime de asigurări, salariile personalului administrativ);
- b) costuri variabile** – care se modifică proporțional cu volumul de producție, în același sens, dar nu obligatoriu în aceeași proporție. Dacă

aceste costuri cresc sau scad în aceeași proporție cu volumul producției, acestea sunt denumite costuri variabile **proporționale** (costurile cu materiile prime directe sau cu manopera directă). Costurile care se modifică în altă măsură decât se schimbă volumul producției sunt denumite costuri variabile **neproporționale**. La rândul lor acestea pot fi progresive, degresive, regresive.

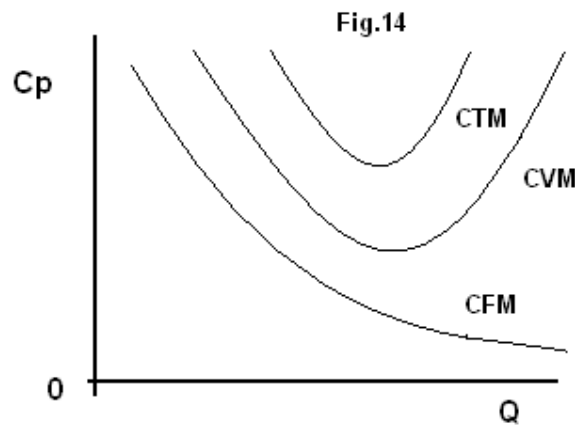
Costurile fixe și cele variabile însumate formează costurile totale

$$CT = CF + CV$$

Aceste categorii de costuri pot fi determinate atât ca mărimi globale, cât și ca mărimi medii sau unitare. În cazul costurilor medii, costurile globale se raportează la volumul producției, după relațiile:

$$CFM = CF/Q; \quad CVM = CV/Q; \quad CTM = CT/Q.$$

**Costul fix mediu (CFM)** reprezentat grafic apare ca o curbă cu pantă descrescătoare, având ca limite, cele două axe ale sistemului de coordonate (fig.14)



Evoluția costurilor medii

**Costul variabil mediu (CVM)** se prezintă ca o curbă în formă de U, întrucât în primul interval, ca urmare a randamentelor crescătoare ale factorilor, el va înregistra o scădere, urmând un interval în care va cunoaște creșteri considerabile, întrucât randamentul factorilor scade.

**Costul total mediu (CTM)** se prezintă tot sub formă de curbă în U, dar mai atenuată decât în cazul costului mediu variabil.

3. După **gradul de omogenitate**, respectiv de complexitate a diferitelor componente distingem:

- a) **costuri simple (monoelementare)** care se referă la un singur element primar (exemplu: materii prime, salarii aferente unui anumit bun economic);
- b) **costuri complexe (polielementare)** care grupează mai multe elemente de costuri simple (ex: cheltuieli cu reparațiile capitale).

4. În funcție de **purtătorul de cost** distingem:

- a) **costuri directe** care se pot măsura și identifica pe fiecare produs;
  - b) **costuri indirecte** ocazionate de fabricarea întregii producții (ele sunt colectate și repartizate cu ajutorul unor chei de repartiție asupra fiecărui produs).
5. În funcție de **structura consumului de factori de producție** putem vorbi de:
- a) **costuri materiale** – care includ cheltuielile cu materii prime, materiale, combustibil, energie, amortizarea capitalului fix;
  - b) **costuri salariale** care cuprind cheltuielile cu forța de muncă (salarii, contribuții asupra salariilor, impozitul pe salarii).
6. După **natura activității desfășurate**, după conținutul ei economic:
- a) **costuri productive** – determinate de procesele raționale de producție;
  - b) **costuri neproductive** – rezultate dintr-o gestionare necorespunzătoare a factorilor de producție.
7. Din punctul de vedere al **momentului calculării**:
- a) **cost managerial (previzional)** care se determină anterior producerii de bunuri și servicii și cuprinde cheltuielile de producție și de desfacere recunoscute ca strict necesare la care se mai adaugă și dividendele care urmează a fi acordate acționarilor;
  - b) **cost contabil**, efectiv, postcalculat, care exprimă ansamblul cheltuielilor efectuate cu producerea și desfacerea unei mărfi pentru a avea posibilitatea recuperării lor. Se determină după ce producția a fost efectuată.
8. În funcție de **dificultățile pe care le întâmpină** agenții economici, în identificarea costurilor distingem:
- a) **costuri explicite** – care sunt generate de o serie de plăți pe care producătorii le fac furnizorilor de resurse, salariaților proprii, proprietarilor de terenuri închiriate;
  - b) **costuri implicite** – care reprezintă expresia consumului de resurse sustrate altor întreprinderi și care sunt utilizate pentru obținerea producției (salarii pentru management, dobânda la capitalul propriu utilizat în interesul firmei, renta pentru pământul proprietarului etc.)
9. Din punctul de vedere al **celui care suportă aceste cheltuieli**, există:
- a) **cost privat** – suportat de o anumită firmă, pentru producerea unui anumit bun economic;
  - b) **cost social** – care este suportat de societate (cele legate de înlăturarea unor efecte negative ale activității productive, cum ar fi cele legate de poluarea mediului).

În teoria și practica economică se utilizează și alte categorii de costuri, dintre care costul de oportunitate și costul marginal prezintă o importanță deosebită.

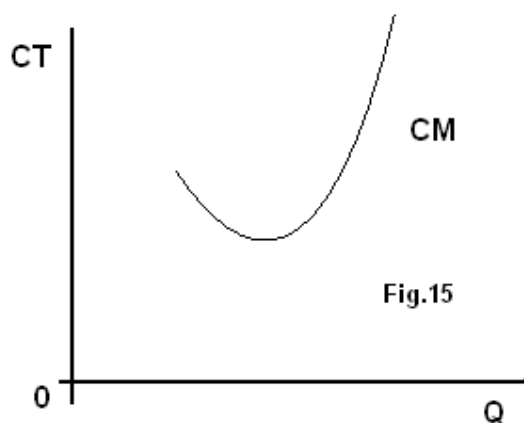
Prin **cost de oportunitate** se înțelege costul opțiunii pentru o anumită alternativă în defavoarea alteia, el exprimându-se în unități fizice de bunuri

materiale sau servicii la care ste necesar să se renunțe pentru a produce sau achiziționa un anumit bun. Utilizarea acestei noțiuni pornește de la premisa caracterului limitat al resurselor, determinând o anumită decizie la nivel de agent în privința cantității alocate pentru producerea unui bun și pentru producția altor bunuri. În această interpretare, se consideră drept cost real al oricărei acțiuni, costul șansei alternative care trebuie sacrificată în vederea întreprinderii acțiunii respective.

*Costul de oportunitate* al producției exprimă cantitatea de bunuri și servicii care trebuie să fie consumată (sacrificată) pentru a obține un alt bun sau serviciu în condițiile în care agentul economic se comportă rațional (adică asigură cea mai bună valorificare a resurselor).

**Costul marginal** reprezintă creșterea costului total în cazul în care volumul producției sporește cu o unitate:  $C_m = \Delta CT / \Delta Q$ .

Dacă analizăm costul marginal în raport cu evoluția producției se constată că la început înregistrează o scădere (determinată de randamentul crescător al factorilor de producție), iar ulterior înregistrează o creștere (determinată de scăderea randamentului factorilor de producție), după cum se observă în fig.15.



**Curba costului marginal**

Cunoașterea costului marginal prezintă importanță în luarea deciziilor de sporire a producției în condiții de asigurare a rentabilității. Sporirea producției pentru orice firmă se poate efectua până acolo unde costul marginal este egal cu venitul marginal.

Costul marginal are și semnificația de costul cel mai ridicat înregistrat de firmele care-și desfășoară activitatea în condițiile cele mai puțin favorabile din mediu natural, dar a căror produse sunt absolut necesare pentru satisfacerea cererea de piață (este cazul agriculturii unde terenurile fertile nu satisfac nevoile de consum).

Între costul marginal și costul mediu există o relație matematică de interdependență, în sensul că orice creștere sau descreștere a costului marginal, antrenează în cele din urmă, o creștere sau o descreștere a costului mediu.

Relația de interdependență există și între costul marginal și costul mediu total, asemănător relației descrise anterior.

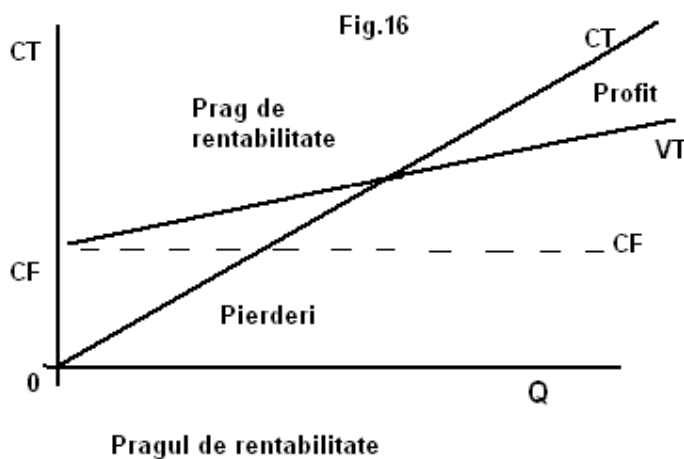
## 6.2. Minimizarea costului

Costul de producție nu reprezintă o mărime dată, el se modifică sub influența unor factori cum ar fi: volumul producției, modificările în prețul factorilor de producție, schimbările în dotarea tehnică, modul de organizare a producției, modificarea structurii de fabricație, modificările caracteristicilor și calității produsului.

Minimizarea costului prezintă o deosebită importanță, în primul rând datorită **caracterului limitat al resurselor** de materii prime și energie, orice diminuare a consumului acestora constituind avantaje financiare dar și posibilități pentru asigurarea bazei energetice viitoare.

Reducerea costurilor reprezintă o cale de **sporire a profitabilității, a rentabilității firmelor**, element deosebit de important în asigurarea viabilității și capacității concurențiale ale acestora.

În vederea maximizării profitului, orice întreprinzător va urmări stabilirea aceluși volum fizic al producției care să-i asigure încasările cele mai ridicate în condițiile unor costuri scăzute. Maximizarea profitului se va asigura de către acel nivel al producției care asigură egalitatea venitului marginal și a costului marginal, așa cum se poate observa în fig. 16.



În condițiile unor costuri proporționale, profitul maxim se obține când capacitatea de producție se folosește integral. Pornind de la premisa existenței unor costuri variabile neproporționale, se pot înregistra chiar două praguri de rentabilitate, cu producțiile critice  $Q_1$  și  $Q_2$ .

Minimizarea costului pe unitate de produs este un proces complex care vizează atât asigurarea unor factori de producție la prețuri cât mai mici fără a neglija calitatea acestora, dimensiunea optimă a firmei, reducerea costului în

toate fazele de producere a bunurilor economice. În acest sens se impune o analiză atentă a nivelului și structurii costurilor de producție pe fiecare domeniu de activitate.

Utilizarea cu eficiență sporită a **factorilor materiali** înseamnă reducerea cheltuielilor materiale pe unitate de produs. În acest sens este necesară **reducerea consumurilor specifice** de materii prime, materiale, combustibil și energie prin normarea judicioasă a acestora, asimilarea în fabricație a unor produse mici consumatoare de materii prime și energie, perfecționarea tehnologiilor de fabricație, reducerea pierderilor din operațiuni de manipulare și depozitare, ridicarea nivelului de calificare al lucrătorilor.

Tot în acest scop, o importanță deosebită are **recuperarea materialelor** rezultate din procesul productiv și **valorificarea acestora**. De asemenea, la reducerea cheltuielilor materiale pe unitate de produs contribuie **creșterea eficienței utilizării capitalului fix**.

Creșterea **eficienței factorului uman** se exprimă prin **creșterea productivității muncii** care va contribui la reducerea ponderii cheltuielilor salariale în costul pe unitate de produs. Acest lucru se va realiza în condițiile în care productivitatea muncii sporește mai rapid decât cresc salariile lucrătorilor.

Pe termen lung, întreprinderea poate să amelioreze randamentele, dezvoltând capacitățile sale de producție. Conceptul de *randament de scară* exprimă modul în care evoluează producția pe termen lung atunci când se mărește cantitatea de factori de producție utilizați. Distingem următoarele situații:

a) **randamentele de scară sunt crescătoare** când volumul producției se mărește într-o proporție superioară celei în care cresc cantitățile de factori consumați; în acest caz se obțin, așa-numitele *economii de scară*;

b) **randamentele de scară sunt constante**, când unei mărimi a cantităților de factori de producție, îi corespunde o creștere în aceeași proporție a volumului producției;

c) **randamentele de scară sunt descrescătoare**, când volumul producției se mărește într-o proporție mai mică decât cea în care crește volumul factorilor de producție utilizați.

Elementele esențiale, avute în vedere de către producători în activitatea de reducere a costurilor sunt următoarele:

a) alegerea *procesului productiv cel mai eficient* din punct de vedere tehnic, economic și ecologic;

b) alegerea *factorilor de producție la prețurile cele mai mici*, fără a neglija calitatea și randamentul de funcționare;

c) *creșterea randamentului factorilor de producție* prin reducerea consumului acestora pe unitatea de rezultat;

d) *reducerea costurilor și în fazele de cercetare și proiectare, în domeniul gestiunii și conducerii*;



- e) *eliminarea produselor mari consumatoare de energie sau a celor care aduc pierderi;*
- f) *imprimarea unui caracter preventiv activității de minimizare a costurilor cu ajutorul metodelor moderne de calcul și evidență.*

### **Noțiuni cheie:**

- Costul de producție;
- Costul contabil;
- Costul economic;
- Costul de oportunitate;
- Costul mediu;
- Costul marginal;
- Pragul de rentabilitate;
- Profit;
- Pierdere;
- Randamentele de scară.

### **Întrebări:**

- Cum explicați relația dintre ofertă și costul de producție?
- Explicați rolul cunoștințelor despre cost în luarea deciziei în economie.
- Care este evoluția costului în raport cu volumul producției?
- Cum explicați faptul că, în evoluția lor, curbele costului mediu și costului marginal sunt pentru început descrescătoare?
- Care este relația dintre costul mediu și costul marginal?
- Explicați ce este pragul de rentabilitate?
- În ce constă legătura dintre costul marginal și venitul marginal, din punctul de vedere al producției?
- Explicați legătura dintre dinamica înzestrării cu factori de producție și evoluția costurilor;
- Din ce cauză, după un anumit volum al producției, curba costului marginal începe să crească?
- Din ce cauză, după un anumit volum al producției, curba costului mediu începe să crească?
- Cum trebuie să fie costul marginal, față de venitul marginal, în situația realizării de pierderi?
- Cum trebuie să fie costul marginal, față de venitul marginal, în situația realizării de profit?

## Bibliografie

- 1) Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998;
- 2) Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- 3) Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007;
- 4) Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999;
- 5) Galbraith J.K. – *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982;
- 6) J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- 7) Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998.
- 8) Rugină Anghel – *Principia oeconomica*, Editura Academiei Române, București, 1993;
- 9) Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.

## VII. CONCURENȚA ȘI FORMAREA PREȚURILOR

### Obiectivele temei:

- Cunoașterea aspectelor importante ale mecanismului de funcționare a economiei de piață și a rolului prețurilor în acest proces;
- Scoaterea în evidență a consecințelor concurenței asupra mecanismului economic; sublinierea rolului economic al statului în domeniul prețurilor;
- Cunoașterea formării prețurilor pe diferite piețe și a urmărilor pe care acestea le au asupra producătorilor și consumatorilor.

### 7.1. Concurența: conținut, forme, funcții

Prezentă încă din timpurile străvechi, concurența se generalizează abia din capitalism, odată cu extinderea proprietății private, a diviziunii muncii, a producției stimulată de mașinism, a extinderii relațiilor economice mondiale, a perfecționării mijloacelor de transport și comunicație etc.

Am putea defini concurența, ca fiind o *confruntare deschisă între agenții economici pentru realizarea unei poziții de piață, cât mai avantajoase, corespunzătoare propriilor interese.*

Fiind o competiție, concurența este legată de caracterul limitat al resurselor, de natura umană, de înclinația omului către înavuțire și putere, de dorința actorilor economici de a obține avantaje și chiar de setea de victorie.

Capacitatea de a produce mai ieftin și de a vinde mai ieftin, pentru a învinge rivalii, *stimulează inovația*, obligă întreprinderile să realizeze noi produse, să folosească noi tehnici de fabricație, să organizeze mai bine producția și munca.

Concurența *realizează și o selecție a producătorilor*, eliminând pe cei slabi, concentrând astfel, resursele, în mâna celor capabili să le gestioneze și să le folosească rațional.

Concurența asigură, totodată, consumatorilor, *libertatea de alegere a bunurilor și serviciilor și de satisfacere la un nivel superior a trebuințelor.*

Concurența are și consecințe negative, atrăgând după sine și efecte secundare, nedorite, concretizate în încercarea multor firme de a reduce costurile prin micșorarea salariilor și a cheltuielilor de protecție a mediului, în crearea unor bunuri de calitate îndoielnică sau chiar nocive.

Pentru ca efectele concurenței să fie predominant benefice, majoritatea statelor promovează trei categorii de măsuri:

- a) **măsuri de elaborare a normelor de drept**, pe baza cărora se desfășoară activitatea economică în sistem concurențial;
- b) **măsuri de ordin juridic, îndreptate împotriva piedicilor în calea concurenței și abuzurilor de monopol;**

c) **măsuri de limitare a excesului de concurență**, atât pe plan local, cât și a concurenței străine pentru o serie de mărfuri, prin taxe vamale și alte restricții de ordin netarifar.

## **7.2. Diversificarea cadrului conceptual al concurenței și formarea prețurilor pe diferite tipuri de piețe**

Prețul este expresia bănească a valorii mărfii sau suma de bani care se plătește pentru a dobândi o unitate dintr-un bun economic.<sup>26</sup> În condiții normale de activitate, prețul este superior costului mediu de producție, iar vânzarea mărfurilor asigură recuperarea cheltuielilor și obținerea de profit.

Nivelul prețului depinde de o serie de factori: cheltuielile pe unitatea de produs; calitatea bunurilor; raportul cerere-ofertă; modul de servire al cumpărătorilor, prezentarea și ambalarea bunurilor; eficiența reclamei; durata și calitatea asistenței tehnice oferite clienților după vânzare, pentru obiectele de uz îndelungat; durata livrării în cazul produselor create la comandă etc.

Nivelul prețului unui bun depinde și de tipul pieței pe care se vinde, de măsura în care concurența este liberă sau limitată, de obstacolele artificiale sau naturale.

În general, concurența poate fi perfectă și imperfectă. În funcție de respectarea regulilor fixate ale jocului, concurența poate fi loială (care respectă regulile) și neloială (care încalcă regulile).

### *7.2.1. Piața cu concurență perfectă și prețurile*

Piața cu concurență perfectă constituie un model teoretic, mai mult un model ideal de existență și funcționare a pieței. În cadrul acestei piețe, actele de vânzare-cumpărare se realizează pe baza cunoașterii prealabile a condițiilor fiecărei tranzacții și a negocierii reale între participanții la schimb.

Această piață exclude intervenția statului în economie, mai precis în formarea prețurilor, ca și impunerea lor de către un singur vânzător sau cumpărător. Prețurile oscilează liber și reglează întreaga viață economică și socială. Toate dezechilibrele apărute între cerere și ofertă se restabilesc, în consecință, exclusiv prin forțele interne ale pieței.

Piața cu concurență perfectă este abordată de științele economice, pentru a evidenția, în forma cea mai apropiată de ideal, legile după care tind să circule mărfurile și să se stabilească prețurile lor. Este, mai mult o „piață visată”, un model de laborator care conține formele cele mai avansate în privința țintelor sau obiectivelor pe care ni le propunem în legătură cu funcționarea pieței.

Piața cu concurență perfectă are următoarele caracteristici:

---

<sup>26</sup> Walras Leon – *Éléments d'économie pure ou Théorie de la richesse sociale*, Economica, Paris, 1988, pag.50.

- *Atomicitatea agenților economici*, care presupune un număr mare de vânzători și cumpărători, având o putere economică mică în raport cu capacitatea totală de producție a ramurii, astfel, că, deciziile unui singur producător nu pot influența deciziile celorlalți;
- *Omogenitatea produsului* presupune că marfa luată în considerare, indiferent de firma în care este produsă, are aceeași destinație, este menită a satisface aceleași trebuințe și dorințe; marfa nu este diversificată. Condițiile de acces ale cumpărătorilor sunt aceleași; atitudinea vânzătorilor este aceeași;
- *Mobilitatea perfectă a factorilor de producție*, adică **libertatea** de folosire a acestora de către fiecare operator economic, acolo unde anticipează că va obține cele mai mari avantaje, fie pe termen scurt, fie pe termen lung. Aceasta impune inexistența unor obstacole de ordin tehnic și financiar, în calea mișcării întreprinzătorilor, a capitalului și forței de muncă, în căutarea unor venituri mai mari, libera circulație a bunurilor de consum între diverse piețe locale sau naționale;
- *Transparența perfectă a pieței* concretizată în informarea exactă și completă a tuturor subiecților economici, despre calitatea și natura mărfii care face obiectul tranzacțiilor de vânzare-cumpărare; despre nivelul și dinamica cererii și ofertei; despre nivelul și evoluția prețurilor etc.

Dacă se îndeplinesc condițiile prezentate anterior, fiecare agent economic poate să stabilească numai cantitatea de bunuri pe care o produce, dar nu și nivelul prețului. Acesta se formează prin suveranitatea pieței, prin confruntarea deschisă a cererii cu oferta. Prețul astfel format se impune ca „un dat exterior” pentru oricare vânzător și cumpărător.

În mod necesar, prețul format prin suveranitatea pieței este un **preț unic**, fiind totodată un **preț de echilibru**, adică prețul care corespunde situației în care cererea și oferta sunt egale. La prețul de echilibru, prezentat anterior în fig.10, întreaga cantitate de mărfuri găsește desfacere, iar cumpărătorii reușesc să achiziționeze tot volumul de marfă pe care îl doresc, în baza veniturilor disponibile.

Procesul de formare a **prețului de echilibru**, teoretic, are ca punct de sprijin inițial, existența prețului de dezechilibru, aflat în mișcare, el implicând inegalitatea dintre cerere și ofertă. Mișcarea prețului poate fi ascendentă ori descendentă, provocând în ambele cazuri o dinamică contradictorie a cererii și a ofertei. Când prețul crește, cererea scade iar oferta crește și invers, în ipoteza opusă. Apare ca efect o nouă relație între cerere și ofertă, care, la rândul ei, reacționează asupra prețului. Prin astfel de acțiuni repetate, mișcarea cererii și ofertei conduce la un moment dat la apariția egalității dintre ele și a prețului de echilibru (graficul nr.10 Dinamica cererii și ofertei). După cum se observă în grafic, curba cererii și a ofertei se intersectează în punctul E, marcând egalitatea lor și eliminarea prețului de dezechilibru.

Pe piața cu concurență perfectă, prețul îndeplinește *două funcții principale*, strâns corelate:

a) *funcția de informare* privind modul în care resursele societății au fost alocate sau distribuite pe diferite sfere de activitate;

b) *funcția de realocare sau redistribuire a resurselor societății*, pe diverse sfere de activitate, în vederea eliminării dezechilibrelor existente în acest plan.

Atunci când prețul unui bun crește, valoarea monedei fiind dată, el informează producătorii și consumatorii că cererea este superioară ofertei, că în ramura în care s-a produs bunul respectiv, s-au alocat mai puține resurse decât cele solicitate de satisfacerea nevoii sociale solvabile. Concomitent, creșterea prețului ridică profiturile încasate, permițând firmelor respective să sporească producția, să folosească resurse financiare, materiale și umane suplimentare în acest sens. Profitul în creștere atrage noi agenți în ramură, care concură la sporirea producției și ofertei, până când oferta egalizează cererea sau se apropie substanțial de ea. Nu este exclus, ca surplusul de bunuri față de cel dorit de cumpărători să determine un nou dezechilibru.

Atunci când prețul unui bun scade, el informează producătorii și consumatorii, că cererea este inferioară ofertei, că în ramura în care s-a creat bunul s-au alocat mai multe resurse decât cele impuse de satisfacerea nevoii sociale solvabile. Scăderea prețului reduce profiturile încasate de firme și mijloacele financiare ce se pot utiliza în procesele productive viitoare. În același timp, are loc o migrare a capitalului spre ramurile mai rentabile, determinând o reducere a producției și a ofertei în aceste ramuri cu prețurile în scădere, egalizând în cele din urmă cererea, sau se apropie sensibil de aceasta.

Din exemplele de mai sus, se desprinde faptul, că, pe piața cu concurență perfectă, mișcarea prețurilor reglează producția, dar această reglare nu este perfectă, echilibrul piețelor nu este permanent.

### 7.2.2. *Piața cu concurență imperfectă și prețurile*

Piața cu concurență imperfectă este alcătuită dintr-un ansamblu de piețe, care au unele trăsături comune, dar se și deosebesc între ele. Fac parte din acest ansamblu: piața monopolistă, piața duopolistă, piața oligopolistă, piața monopolistică, piața de tip monopson și piața reglementată de către stat.

Într-o primă determinare, concurența imperfectă apare ca fiind o formă de manifestare a concurenței în general, care se opune liberei concurențe și o neagă pe aceasta, deoarece unii subiecți economici – vânzători și cumpărători – au posibilitatea să influențeze prin acțiunile lor unilaterale, raportul dintre cererea și oferta de mărfuri și nivelurile prețurilor în scopul obținerii unor profituri mai mari și mai stabile.

Într-o determinare mai concretă, **condițiile** concurenței imperfecte sunt următoarele:

1. **Absența unei structuri atomizate** a ansamblului economic și prezența unei structuri moleculare concretizată în existența unui număr mic de actori

economici care și-au instaurat dominația în ramura respectivă, în sensul influențării cererii și ofertei și nivelului prețurilor.

**2. Diversificarea produselor** care face ca eterogenitatea acestora să ia locul omogenității. Subiecții economici realizează acest obiectiv într-o manieră reală prin îmbunătățirea calității, prin modul de prezentare, ambalare, reclamă, publicitate etc.;

**3. Existența unor bariere de ordin economic și extraeconomic** în calea mișcării libere a capitalului, a mâinii de lucru, mărfurilor și a prețurilor;

**4. Lipsa de transparență** sau mai exact, apariția și accentuarea stării de nontransparență. Goana după profit a transformat **secretul comercial** într-una din cele mai eficiente arme ale luptei de concurență.

**Piața monopolistă** este situată, în privința formării prețurilor, la distanța cea mai mare de piața cu concurență perfectă, fiind opusul categoric al acesteia.

În limba greacă, *monopol* înseamnă un singur vânzător. Acesta poate fi și unic producător în ramura respectivă. În acest caz, o singură firmă fabrică și vinde întreaga cantitate de bunuri de un gen anume, oferta ei fiind egală cu oferta pieței.

**Monopolul, ca firmă unică**, are posibilitatea de a hotărî independent și volumul producției, și prețul de vânzare al bunului. Având o anumită stabilitate a prețului, monopolul își asigură o anumită continuitate a profitului, premisă solidă pentru dezvoltarea producției. În aceste condiții, monopolul stabilește, de regulă, un *preț ridicat*, superior celui de echilibru caracteristic concurenței perfecte, și obține un *profit suplimentar* în fiecare moment.

Fixarea ofertei și a prețului de către monopol nu este o operațiune arbitrară și nu înseamnă încălcarea unor limite de ordin economic (capacitatea de plată a cumpărătorilor, conjunctura economică generală la nivel național etc). Politica monopolului este elastică, și nu rigidă. În elasticitatea amintită putem menționa practicarea unor prețuri diferite pentru același bun vândut pe piețe diferite, adică pe piața națională și internațională. Pe ultima piață menționată, monopolul poate întâlni concurenți puternici, fiind nevoit să coboare prețul de vânzare sub cel practicat acasă, neputând, deci, ocoli decât parțial concurența.

*Producția optimă pentru monopol*, care-i asigură profitul maxim este producția totală, pentru care *venitul marginal* este egal cu *costul marginal*.

**Monopolul prin alianță** poate să apară atunci când oferta unui bun este realizată de câteva întreprinderi mari, ce încheie convenții privind producția pe care au obligația să o creeze fiecare în parte (cotele de producție), prețul de vânzare unic și piețele pe care întreprinderile au dreptul să furnizeze marfa. Se constituie astfel, un cartel, acționând ca o singură firmă, care domină concomitent oferta și prețul de vânzare. Monopolul prin alianță poate să apară atât pe plan intern, cât și pe plan internațional, adică prin convenții între unități aparținând unui stat sau mai multor state. Cartelul OPEC (Organizația Țărilor Exportatoare de Petrol) este un exemplu de astfel de monopol internațional prin alianță.

Monopolul prin alianță este mai puțin solid decât prima formă de monopol, întrucât, entitățile componente pot, dacă au interesul, să nu respecte cotele de producție și prețul de vânzare, pentru că ele sunt independente.

La monopolul realizat prin alianță, masa și rata profitului sunt diferite de la o unitate la alta, în funcție de volumul producției create și vândute, de costul mediu, considerând prețul de vânzare egal pentru toate unitățile.

**Monopolul întemeiat pe calitatea unui produs industrial**, pornește de la presupunerea că, într-o ramură unde funcționează mai multe firme, de mărimi diferite, nu există posibilitatea încheierii de convenții între ele, privind producția și prețul. Una dintre firme produce, însă, un produs de calitate superioară, pe care celelalte firme nu-l pot crea o anumită perioadă. Această firmă are posibilitatea stabilirii cantității de produse destinate vânzării, cât și prețul de vânzare. În pofida mulțimii de întreprinderi, furnizorul produsului cu însușiri deosebite are în consecință poziție de monopol, adjudecându-și un profit purtând același nume.

De fapt, profitul ridicat, este rezultatul unei munci de cercetare și inovare al întreprinderii, a muncii ei de concepție deosebite. De regulă, inovația este dublată și protejată de un brevet care, pentru un timp, îi dă dreptul exclusiv de a produce bunul de calitate superioară. După un timp, întreprinderea posesoare a brevetului poate să-l vândă altei întreprinderi, care obține, astfel, dreptul să producă și ea produsul amintit. De obicei vânzarea brevetului are loc atunci când întreprinderea cea mai performantă deține deja o altă inovație, care se poate concretiza într-un produs și mai bun. Ca urmare, monopolul firmei nu dispare obligatoriu prin vânzarea brevetului, sau dispare temporar.

Există și **alte forme de monopol**: cel izvorât din calitatea deosebită a unui bun agricol, cultivabil numai pe suprafețe reduse; monopol rezultat din relația privilegiată a unor întreprinderi cu statul (în domeniul producției de armament; monopolul unor întreprinderi proprietate de stat, care singure au dreptul să comercializeze unele produse ca tutunul, băuturile alcoolice, sarea, zăcămintele feroase și neferoase etc., la prețuri mai mari decât cele formate în concurența liberă.

**Piața duopolistă** se caracterizează prin prezența într-o ramură a *două întreprinderi mari*; ele pot fi de talie identică sau inegale și pot produce bunuri omogene ori neomogene. Aceste întreprinderi furnizează întreaga producție a ramurii, iar numărul cumpărătorilor este foarte mare.

Firmele duopoliste iau decizii referitoare la cantitatea de bunuri produsă, cât și la preț. Concomitent, fiecare firmă reacționează la deciziile celeilalte. Încercarea, de exemplu, a firmei A de a modifica prețul și volumul producției, afectează, inevitabil interesele firmei B, segmentul de piață pe care-l deține, cifra de afaceri, profitul. Cauza reacțiilor reciproce rezidă necesar în procentul ridicat pe care o firmă îl deține în oferta totală a pieței.



Există trei cazuri ale reacțiilor sau comportamentului firmelor: ambele firme sunt agresive; una din firme este agresivă, iar cealaltă este pacifistă; ambele firme sunt pacifiste.<sup>27</sup>

**Ambele firme sunt agresive.** Presupunem că ambele firme produc bunuri de aceeași calitate. Ambele firme fiind agresive, fiecare vrea să domine, să câștige un supliment de piață în dauna celeilalte, având la dispoziție două variante: reducerea prețului și creșterea ofertei.

Presupunând că firma A reduce prețul, ea câștigă clienți, în dauna firmei B. Aceasta procedează la fel pentru redobândirea pozițiilor pierdute. Înclinația spre hegemonie determină firma A să recurgă la o nouă reducere de preț, la care, firma B răspunde la fel. După reacții repetate, firma mai puțin eficientă poate ajunge în situația în care costul său de fabricație este mai mare decât prețul de vânzare. Aceasta începe să înregistreze pierderi, apărând la orizont, perspectiva falimentului, a absorbției sale de către cealaltă firmă.

Întrucât, reducerea prețului este foarte distructivă și păgubitoare, se apelează, de regulă, la creșterea ofertei de vânzare în vederea lărgirii pieței. Această creștere practică repetat de către cele două firme agresive, duce la suprasaturarea pieței cu mărfuri, la scăderea prețului, în final la pierderi și la riscul de faliment, cel puțin pentru una din firme. Efectul se produce, însă, într-un interval de timp mai îndelungat, deoarece oferta nu se poate modifica atât de frecvent și drastic precum se modifică prețul.

Indiferent dacă se procedează la reducerea prețului sau la creșterea ofertei, în ipoteza agresivității ambelor firme, piața și producătorii se află în dezechilibru.

**Una din firme este agresivă, iar cealaltă pacifistă.** Aceasta este, de fapt, o relație între un dominant și un dominat. Presupunând că se renunță la războiul prețurilor, când firma agresivă sporește producția, cea pacifistă acceptă de „bunăvoie” să o reducă. Considerând cererea constantă, pentru un anumit interval de timp, piața va fi în echilibru, căci oferta nu se modifică, iar cererea câștigată de către una din firme egalează cererea pierdută de cealaltă. Echilibrul pieței este dublat, însă, de o distribuție inegală a masei profitului realizat la scara ramurii. Firma agresivă își maximizează profitul și înregistrează sporuri de profit, în timp ce firma pacifistă obține un profit sub cel obișnuit și în scădere. În plus, înaintarea agresivului și retragerea pacifistului, pot provoca, la un moment dat, reducerea producției firmei pacifiste sub nivelul care asigură profit, nefiind exclusă nici situația de absorbție sau de faliment.

**Ambele firme sunt pacifiste.** Întrucât tendința de a domina nu există la cele două firme, fiecare firmă renunțând la arma prețului începe prin a-și stabili producția la un nivel care să-i asigure maximizarea profitului, fără a ține seama de ce face cealaltă. În acest caz se poate constata că s-au produs mai multe sau mai puține mărfuri decât se cereau. Dacă s-au produs mai puține mărfuri, cele

---

<sup>27</sup> Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998, pag. 279-284.

două firme vor spori oferta, până aproape de nivelul cererii, iar în cazul că s-au produs mai multe decât era nevoie, cele două firme vor reduce oferta până la nivelul cererii.

În această variantă (ambele firme pacifiste), echilibrul pieței nu este permanent, dar există tendința de mișcare către echilibru, prin comportamentul ambelor firme. Acest comportament pacifist și cooperant pare a fi mai eficace din punct de vedere economic și social decât comportamentul specific primelor două variante, prin politica comună și de protecție a celor două firme împotriva noilor concurenți apăruiți.

**Piața oligopolistă** presupune existența într-o ramură a unui *număr relativ mic de firme* (cel puțin trei), care livrează întreaga cantitate de mărfuri. Cumpărătorii sunt numeroși, ca și în cazurile anterioare. Dimensiunea firmelor nu este identică, dar fiecare dintre firme produce cantități însemnate de bunuri, care pot fi omogene sau neomogene. Firmele oligopoliste își desfășoară activitatea, în general, pe piețele producției siderurgice, ale automobilelor, ale mașinilor și echipamentelor destinate energiei, ale industriei chimice. Pot fi întâlnite și în cadrul industriei alimentare, unde alături de giganti, funcționează și firme mici și mijlocii.

În cadrul firmelor oligopoliste, la fel ca în situația de monopol sau duopol, problema de bază o constituie *împărțirea piețelor între producători*, încercarea firmelor de a-și apropia o parte cât mai mare de clientelă, în vederea creșterii cifrei de afaceri și a profitului. Deci, și în piața oligopolistă întâlnim reacția fiecărei firme la decizia celorlalte, interdependența strânsă a acțiunilor diverselor firme.

Spre simplificare, presupunem, la început, că toate firmele produc bunuri omogene, și evită să folosească prețul ca mijloc de împărțire a pieței. Înlăturarea efectelor distructive ale prețurilor, evidențiată de istoria însăși a țărilor cu grad ridicat de libertate economică, a obligat firmele să utilizeze prețurile directe ale liderului, fără o convenție oficială, ci prin acceptarea lor tacită de către toți producătorii.

La stabilirea *prețului director*, firma dominantă ține seama de propria ofertă, dar și de oferta celorlalte firme, prin urmare, de cererea și oferta totală a pieței. Dacă firma conducătoare crează imensa majoritate a producției ramurii, prețul director se apropie de prețul de monopol, condiția maximizării profitului fiind creșterea producției până în punctul în care venitul marginal este egal cu costul marginal.

Profitul încasat de celelalte firme este inferior celui realizat de lider, și ca sumă absolută și ca rată a profitului. Aici, apare posibilitatea, ca o firmă mai mică să obțină o rată a profitului egală cu cea a liderului, atunci când ea produce o marfă la același cost mediu ca și aceasta.

În cadrul oligopolului, oferta de produse omogene este mai greu de stăpânit decât în piața monopolistă, căci fiecare firmă își fixează și modifică independent volumul producției fabricate. Prețul director în cadrul oligopolului este mai

puțin stabil decât prețul de monopol. Când firmele sporesc oferta și se depășește optimul pe ramură, prețul trebuie să scadă. Acest preț se modifică și datorită schimbării conjuncturii generale.

**Piața monopolistică**, care se poate numi și *piața cu concurență cvasi (aproape) perfectă*. Se caracterizează prin existența, într-o ramură, a unui număr mare de producători de talie relativ mică și apropiată și prin *diferențierea produselor*. Ultima caracteristică permite firmelor să stabilească cantitatea și prețul, ca și în cazul oligopolului.

Multitudinea producătorilor atrage după sine o concurență mai amplă în piețele monopolistice și șansa sporită a cumpărătorilor de a alege produsele diferitelor firme. Pentru un timp, diferențierea produselor grupează clientela între furnizori, asigurând totodată o anumită stabilitate a cererii pentru fiecare vânzător, ceea ce echivalează cu limitarea concurenței. Fiindcă, mobilul profitului determină frecvent înnoirea produselor, clientela se regrupează periodic, în favoarea firmelor mai dinamice și în defavoarea celorlalte.

Firmele de pe piața monopolistică, în tendința de maximizare a profitului, urmăresc creșterea calității produselor și minimizarea costurilor, prin determinarea nivelului optim al producției, pe termen scurt, și alegerea variantei optime de combinare a muncii și capitalului, pe termen lung.

Pentru firma monopolistică, nivelul optim al producției apare tot în punctul de egalitate a costului marginal cu venitul marginal (ca la monopol), ceea ce presupune și un nivel mai ridicat al prețului de vânzare.

**Piața de tip monopson** este opusul celei monopoliste, caracterizându-se prin existența *unui singur cumpărător*, într-o zonă economică, și a numeroși vânzători ai bunului fabricat, la scară națională.

Firma aflată în poziție de monopson poate să aprovizioneze la prețuri avantajoase atât materiile prime și materialele necesare procesului productiv, cât și forța de muncă, dacă în zona ei de activitate lipsesc alte ramuri industriale care să ofere locuri de muncă, sau care să facă achiziții. Profiturile obținute devin, astfel, și mai mari, căci costurile medii coboară, inclusiv pe seama economiei de salariu.

Dacă într-o zonă oarecare funcționează două firme cumpărătoare, într-o ramură dată, există *duopson*, iar dacă funcționează trei sau mai multe, există *oligopson*.

În cadrul vieții economice sunt posibile și cazuri în care se reunesc monopsonul (sau oligopsonul) cu monopolul (sau oligopolul), în sfera circulației propriu-zise a mărfurilor (nu într-o formă pură). O firmă, sau mai multe, cumpără aproape toate bunurile produse, de un anume fel, și apoi le vinde la numeroși clienți, difuzați adesea în întreaga lume.

În prezent, cinci giganți ai cerealelor și oleaginoaselor – trei acționând exclusiv în sfera circulației – concentrează circa 90% din schimburile internaționale ale acestor produse. Două firme britanice dețin, la rândul lor, 75%

din tranzacțiile mondiale de cacao, dintre care una singură 50%. Ele vehiculează între 60-70% din producția mondială de cacao.<sup>28</sup>

**Piața reglementată de către stat** este veche, ca și statul însuși. Statul fixează prețuri la unele bunuri materiale și servicii furnizate de agenții economici, publici sau privați, cu scopul de a proteja unele categorii de producători sau populația în totalitatea sa.

În acest sens, statul ia unele măsuri de control al unor prețuri, a dobânzii și a salariilor, în perioadele de inflație sau de recesiune, urmărind însănătoșirea vieții economice, ralansarea rapidă a acesteia, reducerea șomajului etc.

Din multitudinea de situații în care statul intervine în economie, vom analiza numai fixarea de prețuri maxime la unele mărfuri și garantarea prețurilor pentru bunurile agricole.

**Fixarea de prețuri maxime**, în perioadele critice, vizează mărfuri care se adresează trebuințelor fundamentale ale populației (produse alimentare strict necesare, energie, combustibil pentru încălzire etc.). Aceste prețuri sunt inferioare prețului de echilibru, ce s-ar forma pe piața cu concurență liberă, și au menirea să asigure un minim de subsistență pentru păturile sociale cu venituri mici, având efecte pozitive asupra procesului general de refacere a potențialului productiv uman.

Justificată, din punct de vedere social, fixarea prețurilor maxime încalcă legile pieței și are, de cele mai multe ori consecințe negative importante:

- producția bunurilor vândute la prețuri stabilite de către stat nu crește, iar fără anumite stimulente din partea statului (alocații de la buget, credite cu dobânzi preferențiale, impozite moderate) poate chiar să scadă;
- apariția unor prețuri subterane, ilicite, pentru bunurile vândute la prețuri reglementate de stat, alături de piața oficială;
- apariția unui surplus de cerere la mărfurile cu prețuri reglementate, admițând că volumul mărfii ce se cumpără nu este normat.

Chiar dacă aceste neajunsuri pot fi ușor corectate, liberalizarea prețurilor, în orice condiții, poate fi la fel de dăunătoare prin costul social al prețurilor ieșite din matcă, prin pierderile datorate grevelor, prin deteriorarea climatului politic, prin deprimarea psihică a celor marginalizați etc.

**Garantarea prețurilor** la unele produse agricole sau a veniturilor agricultorilor. Aceste măsuri pornesc de la specificul producției agricole, de la incertitudinea acesteia, determinată de condițiile climatice, variabile de la un an la altul.

Instabilitatea producției agricole, deși se limitează odată cu progresul științei și tehnicii, este prezentă chiar în țările în care agricultura a atins înalte randamente. Această instabilitate modifică veniturile anuale ale agricultorilor, capacitatea lor de finanțare a producției, afectând nefavorabil cursul activității agricole și industriale viitoare, precum și consumul populației.

---

<sup>28</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 196.

Pentru a reduce asemenea consecințe numeroase, statele au inițiat, mai ales în perioada postbelică, măsuri de garantare a prețurilor la un nivel superior celui de echilibru, agricultorii beneficiind de venituri mai ridicate. Asemenea prețuri sunt necesare permanent, dar mai ales în perioadele cu producție agricolă abundentă, caz în care piața concurențială atrage după sine o prăbușire a prețurilor și a veniturilor.

### **Noțiuni cheie:**

- concurență;
- concurență perfectă;
- concurență imperfectă;
- preț de echilibru;
- preț de monopol;
- preț de duopol;
- preț de oligopol;
- preț de monopson;
- preț de oligopson;
- piață monopolistă;
- piață duopolistă;
- piață oligopolistă;
- piață de tip monopson;
- piață de tip oligopson;
- piață monopolistică (cvasiperfectă);
- piață reglementată de stat.

### **Întrebări:**

- Care sunt factorii care favorizează extinderea concurenței pe plan intern și internațional?
- Care din cele două tipuri de concurență (perfectă și imperfectă) este mai propice dezvoltării economice și satisfacerii nevoilor sociale?
- Precizați care este țara, a cărei economie funcționează după principiile economiei pure și perfecte?
- Pot să apară dezechilibre într-o economie care funcționează după principiile economiei perfecte?
- Explicați dacă concurența este compatibilă cu cooperarea dintre firme?
- Care sunt limitele principale ale concurenței perfecte și imperfecte?
- Care preț este mai mare, cel fixat de către monopol sau cel fixat în cadrul oligopolului?

## Bibliografie

- 1) Abraham-Frois Gilbert – *Economie politică*, Ediția a doua, Editura Humanitas, București, 1998;
- 2) Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- 3) Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007;
- 4) Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999;
- 5) Galbraith J.K. – *Știința economică și interesul public*, Editura Politică, București, 1982;
- 6) J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- 7) Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol. I, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998.
- 8) Rugină Anghel – *Principia oeconomica*, Editura Academiei Române, București, 1993;
- 9) Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.

## VIII. PIAȚA FORȚEI DE MUNCĂ. SALARIUL

### Obiectivele temei:

- Înțelegerea conceptului de piață a forței de muncă și a rolului acesteia în gestionarea resurselor de muncă;
- Înțelegerea raportului cerere – ofertă de muncă și a rolului acestuia în funcționarea acestei piețe;
- Analiza salariului, a nivelului și a dinamicii acestuia în condițiile economiei contemporane.

Piața muncii se caracterizează prin confruntarea cererii și ofertei de muncă.

**Cererea de muncă** reprezintă volumul total necesar activității dintr-o țară într-o anumită perioadă de timp, și se exprimă prin numărul locurilor de muncă. La nivel de entitate economică, cererea de muncă echivalează cu cantitatea de servicii de un anumit fel pe care un întreprinzător este dispus să le cumpere la un anumit nivel al salariului.

**Oferta de muncă** se poate defini ca fiind volumul total de muncă ce poate fi prestat de populația activă a unei țări într-o perioadă dată. La nivel de firmă, aceasta se identifică cu cantitatea de servicii de un anumit gen, pe care lucrătorii sunt capabili și doritori să le furnizeze, la un nivel determinat al salariului.

### 8.1. Piața muncii: conținut, caracterizare

Am putea defini piața muncii, ca fiind un spațiu economic unde se confruntă cererea de muncă cu oferta de muncă, având loc negocieri privind angajarea salarială.

Tranzacțiile între angajatori (posesorii de capital bănesc) și posesorii forței de muncă au loc pe baza principiilor economiei de piață și a reglementărilor juridice existente, privitoare la comportamentul celor doi parteneri: cumpărătorul și vânzătorul forței de muncă. Un mare rol, pe această piață, revine *sindicatelor*, ca reprezentanți ai ofertanților de forță de muncă și *patronatului*, ca purtător al cererii de forță de muncă la nivel microeconomic și macroeconomic. Relațiile dintre patroni și sindicate au evoluat în timp, făcând în momentul de față imposibilă studierea salariului fără a lua în considerare **instituționalizarea pieței forței de muncă** determinată de formarea și creșterea rolului sindicatelor, precum și de sporirea intervenției statului.

*Sindicatul salariaților*, într-o societate modernă, influențează în mod decisiv piața forței de muncă, având ca obiective: îmbunătățirea situației globale a membrilor de sindicate, manifestată în stabilirea mărimii și evoluției salariilor, în asigurarea ocupării mâinii de lucru; interzicerea orelor suplimentare de lucru,

controlul introducerii invențiilor tehnice, creșterea numărului membrilor de sindicat.

Pe lângă mijloacele clasice de acțiune a sindicatelor (greva), există și acțiuni care determină apărarea întreprinderii, în sensul sporirii cererii față de produsele firmei respective, a îmbunătățirii luptei de concurență, a raporturilor de muncă și salariale etc.

Formarea sindicatelor salariaților a determinat și formarea *sindicatelor patronale*, ca o reacție de apărare, care dispun de putere financiară (cel mai adesea și de putere politică), fiind capabile să înfrunte organizațiile muncitorești nu numai pe piața forței de muncă, ci și în domeniul politic.

Piața muncii se află în strânsă interdependență cu fluxurile de pe celelalte piețe (bunurilor și serviciilor, capitalului, monetară, valutară), la nivel național și internațional. Piața bunurilor și serviciilor dă semnale, prin necesarul de prodfactori, în care intră, desigur, și capitalul uman. La rândul ei, piața muncii influențează piața bunurilor și serviciilor, deoarece veniturile obținute în condiții de bună ocupare a forței de muncă, stimulează cererea de bunuri și servicii.

Piața muncii are o serie de **particularități**, ce decurg din specificul și natura sa:

- este mai complexă, mai organizată și reglementată;
- prețul specific – salariul – se formează în condiții obiective pe baza raportului cerere-ofertă și subiective, în urma negocierilor sindicate-patronat;
- este o piață contractuală, cuantumul salariului fiind stipulat în contracte colective de muncă încheiate;
- are un grad ridicat de rigiditate, datorită specificului ofertei de muncă care înglobează în sine laturi de natură economică și de natură psihosociale;
- este o piață cu concurență imperfectă.

Piața muncii, cuprinsă în ansamblul pieței naționale, îndeplinește următoarele **funcții specifice**:

- alocarea resurselor de muncă pe ramuri și subramuri ale economiei naționale în funcție de structura cererii de muncă existente la un moment dat;
- furnizarea de informații cu privire la cererea și oferta de muncă, în privința existenței unui excedent sau deficit de ofertă de muncă, în diverse sectoare de activitate, la nivelul salariului dat;
- instituțiile pieței muncii estimează tendințele de evoluție a cererii și ofertei de muncă pe termen mediu și lung;
- stimulează mobilitatea profesională și teritorială a forței de muncă cu ajutorul unor pârghii economico-financiare;
- asigură, prin propriile mecanisme, protecție economică și socială, șomerilor, pe o perioadă delimitată.



## 8.2. Oferta de muncă

Oferta de muncă, așa cum a fost definită anterior, depinde de **factori economici și extraeconomici**. În accepțiunea lui Paul Samuelson, oferta de muncă implică cel puțin patru dimensiuni:

1. numărul populației;
2. ponderea populației active în totalul populației;
3. numărul mediu de ore de muncă pe lucrător;
4. cantitatea și calitatea efortului depus de lucrători, care depinde de nivelul de calificare și instruire.

Fluctuațiile pieței forței de muncă prezintă aspecte specifice, rezultând din caracteristicile acestui factor de producție, precum și datorită particularităților ofertei și cererii de muncă.

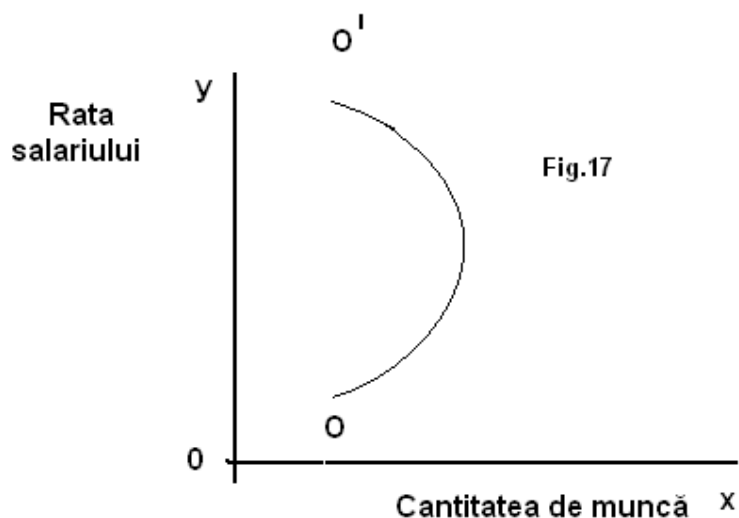
Oferta de muncă se caracterizează prin următoarele **trăsături**:

- a) este inseparabilă de persoana care este autorul ei, este parte din felul său de a fi, o parte din viața sa;
- b) se formează într-o perioadă îndelungată, până când populația devine aptă de muncă și se instruește, fiind supusă principiilor economiei de piață și legilor demografiei;
- c) reprezintă ansamblul personalității lucrătorului, format din aptitudini fizice și intelectuale, dragostea față de meserie etc.;
- d) caracterul mult mai diversificat decât al ofertei de bunuri face dificilă stabilirea unui preț unic;
- e) este mai puțin mobilă și mult mai puțin sensibilă la modificările de preț;
- f) constituie o „marfă perisabilă”, care nu poate fi conservată și vândută în viitor, ea trebuie utilizată permanent pentru a nu se deprecia;
- g) este, de regulă, singura sursă de venit a lucrătorilor, reprezentând o ofertă „forțată”, formată sub presiunea trebuințelor;
- h) oferta de muncă ține cont, într-o anumită măsură, de „costul muncii”, definit ca remunerare necesară pentru crearea forței de muncă.

Oferta de muncă prezintă elemente de specificitate. În cazul unor muncitori izolați, oferta de muncă este determinată de avantajele economice nete, comparativ cu avantajele oferite de diferite locuri de muncă. Această ofertă pornește de la un *salariu egal cu costul de subzistență al lucrătorului* (care ar egaliza utilitatea muncii sale, cu dezutilitatea acesteia); în afara salariului, muncitorii mai iau în considerare și alte elemente cum ar fi: natura muncii, securitatea muncii, gradul de independență pe care i-l oferă etc.

Când salariu depășește această limită minimă, sporește oferta de muncă; de la un anumit punct, sporirea salariului va determina reducerea ofertei de muncă, ca urmare a preferinței lucrătorului de a se odihni. Dacă are loc o reducere a salariului, în general, sporește oferta de muncă ca urmare a dorinței muncitorilor de a-și asigura menținerea nivelului de trai. Din acest motiv, **curba**

**ofertei de muncă apare ca atipică**, distinctă de curba unei mărfi oarecare, așa cum se poate vedea în fig.17.



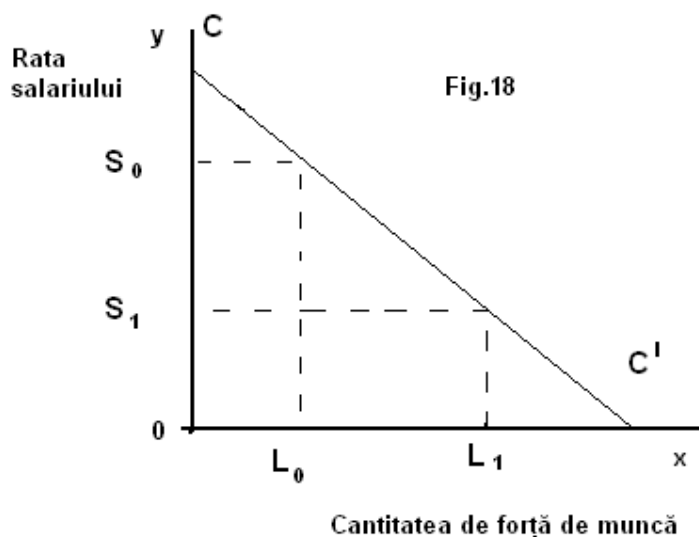
### 8.3. Cererea de muncă

Cererea de muncă se formează sub impactul unei multitudini de **factori**, dintre care cei mai importanți sunt:

- nivelul salariilor;
- nivelul prețurilor de vânzare a produselor create de către o anumită firmă;
- nivelul productivității marginale fizice a muncii;
- nivelul productivității marginale valorice a muncii;
- condițiile generale ale activității economice.

În general, **nivelul salariilor** influențează cererea de muncă în sensul că scăderea acestuia determină o solicitare de forță de muncă suplimentară (în condițiile în care prețul produselor fabricate rămâne constant).

Cererea de muncă se află în raport de inversă proporționalitate față de salariu; când salariul are o tendință de creștere, aceasta înseamnă scumpirea forței de muncă, ceea ce duce la scăderea cererii de muncă din partea agenților economici; invers când salariul se micșorează, cererea de forță de muncă sporește. Evoluția cererii de muncă, în funcție de salariu-preț se poate observa în fig.18.



**Costul marginal al muncii**, în relație cu venitul marginal al muncii, va sta la baza deciziei agenților economici de a angaja sau nu noi salariați. Acesta reprezintă sporul de cheltuieli antrenat de creșterea cu o unitate a cantității de muncă utilizate. Aceste cheltuieli se concretizează în salariul nominal suplimentar plătit noilor angajați.

$$C_{\text{marg}} = \Delta C / \Delta L$$

unde:

$C_{\text{marg}}$  = costul marginal al muncii;

$\Delta C$  = variația costului muncii;

$\Delta L$  = variația cantității de muncă.

Agentul economic va spori cererea de muncă în limitele venitului marginal al muncii posibil de realizat. Astfel, că agentul economic va mări numărul de angajați până la nivelul la care cheltuielile marginale ale muncii vor fi egale cu venitul marginal al muncii.

Pe parcurs, randamentul factorului muncă va scădea, în măsura în care nu se produc modificări de ordin calitativ în ceilalți factori de producție, fapt ce se va observa în tendința de scădere a venitului marginal al muncii și de creștere a costului marginal al muncii.

#### 8.4. SALARIUL

Salariul sau prețul muncii constituie o componentă esențială a pieței muncii. Abordarea conceptului de salariu în literatura de specialitate este indisolubil legată de preocupările privind elaborarea unei teorii generale a

repartiției, ale cărei începuturi se găsesc în secolul al XVII-lea în lucrările lui William Petty și ale discipolilor acestuia.

**Adam Smith** are meritul de a fi distins 3 feluri de venituri (salariu, profit, rentă) corespunzător celor trei factori de producție utilizați (munca, capitalul, pământul). Produsul muncii muncitorului constituie răsplata naturală sau salariul muncii. Mărimea salariilor depinde de contractul făcut între muncitori și patroni: „primii vor să obțină cât mai mult, iar patronii să dea cât mai puțin posibil. Muncitorii sunt dispuși să se unească pentru a urca salariul, iar patronii pentru a-l coborî”.<sup>29</sup>

În accepțiunea lui **David Ricardo**, muncitorul și vinde la piață munca și primește salariul care reprezintă prețul muncii; în aceste condiții, munca apare ca o marfă oarecare, iar raportul cerere-ofertă fiind cel care reglează prețul acestei mărfi, numită, munca muncitorului, cum se reglează prețul tuturor serviciilor productive.

David Ricardo face distincție între **prețul natural al muncii** (prețul necesar întreținerii muncitorului și familiei sale, mai precis a cantității de alimente, obiecte de primă necesitate și lucruri de confort devenite esențiale prin tradiție care pot fi procurate cu banii proveniți din munca sa) și prețul ei de piață, în urma raportului dintre cererea și oferta de muncă.

Începând cu sfârșitul secolului al XIX-lea, accentul se deplasează de la teoria valorii muncă, spre teoria utilității marginale. Stanley Jevons, Karl Menger și Leon Walras îndreaptă atenția spre factorii psihologici pentru explicarea valorii. Pornind de la un fapt banal, că intensitatea unei trebuințe scade pe măsura satisfacerii ei, ei ajung la concluzia că ultima unitate dintr-un bun, cu alte cuvinte, cea mai puțin dorită, determină valoarea de ansamblu.

Concepția marginalistă a lui **Leon Walras** privitoare la **prețul muncii (salariul)** pornea de la două elemente considerate determinante: 1) rata dobânzii (deoarece există concurență între muncă și capital) și 2) prețul produselor, întrucât în condițiile concurenței s-ar stabili un echilibru între cele trei piețe a muncii, capitalului și produselor) pe principiul vaselor comunicante.

**Alfred Marshall** dezvoltă teoria utilității marginale introducând determinări:

a) *psihologice*: oferta de muncă ar depinde de comparația pe care salariatul o face între câștigul pe care l-ar putea obține ca urmare a muncii depuse și dezutilitatea acesteia. În condițiile în care dezutilitatea este mai mare decât avantajele oferite de câștigul sperat, salariatul preferă să reducă munca depusă;

b) *dinamice*: concretizate în timp și spațiu, care ar încetini deplasarea forței de muncă. În acest sens, pe perioade scurte, transferul de forță de muncă nu se poate realiza, dar pe perioade lungi, aceste deplasări sunt posibile (rolul determinant revenind raportului dintre utilitatea și dezutilitatea muncii).

---

<sup>29</sup> Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962, pag.48.

John Mainard Keynes consideră salariul în totală dependență de gradul de ocupare al forței de muncă. Volumul folosirii mâinii de lucru se află într-un raport direct cu volumul cererii efective exprimat în unități de salariu. Cererea efectivă este considerată a fi, suma consumului scontat și a investițiilor scontate. Cererea efectivă, în accepțiunea lui Keynes nu se poate modifica dacă înclinația spre consum, curba eficienței marginale a capitalului și rata dobânzii rămân total neschimbate.

În lucrările de specialitate ale economiștilor contemporani, în majoritatea cazurilor, salariul este definit drept remunerarea muncii în raport cu cererea și oferta de muncă, cu negocierile colective dintre sindicate și patronat, cu reglementările din legislația în vigoare privitoare la funcționarea pieței muncii.

### 8.5. Formele de salariu

Salariul îmbracă două forme și anume: salariul nominal și salariul real.

**Salariul nominal** reprezintă suma de bani pe care lucrătorul o primește pentru remunerarea muncii depuse.

**Salariul real** exprimă cantitatea de bunuri și servicii pe care salariatul le poate procura cu ajutorul salariului nominal. În acest sens, mărimea salariului real este funcție de mărimea salariului nominal și de nivelul prețurilor bunurilor și serviciilor. Prin urmare, salariul real exprimă puterea de cumpărare a salariului nominal.

În funcție de originea veniturilor lucrătorilor distingem: salariul direct (de randament) și salariul social (indirect).

**Salariul direct (de randament)** este direct legat de participarea lucrătorilor la procesul productiv, măsurând contribuția concretă a acestora în cadrul întreprinderii. Salariul de randament este, în principal, individual.

**Salariul social (indirect)** este independent de activitatea lucrătorilor și ia în considerare persoana umană, situația familială și socială a acestora. Salariul social cuprinde următoarele forme:

a) *salariul familial* reprezentând ansamblul prestațiilor familiale regulate (alocațiile familiale) sau ocazionale (alocațiile prenatale, alocațiile de maternitate etc.);

b) *prestațiile de securitate socială* cum ar fi de exemplu: asigurările de boală;

c) *vărsămintele* pentru concediile plătite și pentru pensii.

**Salariul minim garantat** este o formă de salariu fixată prin lege, în urma negocierilor sindicate-guvern. El servește ca bază de calcul, de la care se pleacă în stabilirea salariilor la un nivel de măsură, care să asigure un trai decent, în condiții de stabilitate și creștere economică. Acest salariu se corectează permanent, în funcție de conjunctura economică. Salariul minim generează anumite constrângeri pentru patroni, în măsura în care este puțin flexibil,

stimulând, de cele mai multe ori, substituirea forței de muncă cu un alt factor de producție.

**Salariul colectiv** este atribuit salariaților unei firme când rezultatele economico-financiare ale acesteia sunt deosebit de bune. Poate lua diferite forme concrete: al 13-lea salariu, facilități făcute salariaților la anumite servicii (creșe pentru copii, case de odihnă, cantine etc).

## 8.6. Forme de salarizare

**Formele de salarizare** constau în principiile și modalitățile concrete prin care se determină mărimea salariului pentru fiecare salariat. Forma de salarizare face legătura între partea ce revine salariatului și munca depusă de el, evidențiind, până la urmă cantitatea, calitatea și importanța muncii depuse.

Cele mai utilizate forme de salarizare, stipulate și în contractele de muncă sunt: *în regie, în acord și mixtă*.

**Salarizarea în regie** reprezintă remunerarea salariatului după timpul lucrat: oră, zi, săptămână, lună. Se practică atunci când munca este complexă și greu de normat. Fiecărui salariat i se stabilește sarcinile și răspunderile ce-i revin în funcție de calificarea avută, de poziția ocupată în eșaloanele manageriale ale activității. Mărimea totală a salariului este produsul dintre timpul lucrat și salariul pe unitatea de timp.

**Salarizarea în acord** este acea formă de remunerare a individului sau grupului în funcție de cantitatea de produse realizate, de numărul operațiunilor executate. Marele dezavantaj al acestei forme de salarizare este tendința de a obține o cantitate cât mai mare de produse, în detrimentul calității. Salarizarea în acord s-a diversificat, concretizându-se în: *acord direct, acord progresiv, acord global*.

**Salarizarea în remiză sau cote procentuale** se aplică, de regulă, în comerț sau în activitatea de prestări servicii. Nivelul venitului fiecărui angajat se stabilește proporțional cu nivelul de îndeplinire a sarcinilor stabilite prin contract.

Practicarea oricăror forme de salarizare nu exclude contestarea acestora de către salariați. Atenuarea acestui conflict se poate realiza prin măsuri de corectare, participare sau socializare.

*Corectarea* constă în modificarea salariului în funcție de inflație prin indexare, prin acordarea de sporuri pentru munci efectuate în condiții deosebite sau în cazul unor responsabilități manageriale.

*Participarea* constă în accesul salariaților la împărțirea profitului sau la unele cote procentuale din cifra de afaceri, ca urmare a recunoașterii meritului acestora la obținerea rezultatelor firmei.

*Socializarea* este un adaos la salariu în cazul unor salariați aflați într-o situație critică, la care remunerarea pe baza muncii depuse fiind insuficientă.

### **Noțiuni cheie:**

- piața muncii;
- forța de muncă;
- cererea de muncă;
- oferta de muncă;
- costul marginal al muncii;
- venitul marginal al muncii;
- salariul;
- salariul nominal;
- salariul real.

### **Întrebări:**

- Care este raportul dintre nevoia de muncă și cererea de muncă?
- Explicați raportul dintre cererea de muncă și mărimea salariului;
- Explicați raportul dintre oferta de muncă și mărimea salariului;
- Care este relația dintre salariul nominal, salariul real și prețuri?
- Care sunt formele de salarizare?
- Care sunt măsurile de corectare, participare și socializare?

### **Bibliografie**

- Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962.
- Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică I*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007.
- Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999.
- J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrières, Paris, 1988.
- J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999.
- Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.
- R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999.

## IX. PROFITUL ȘI RENTA

### Obiectivele temei:

- Cunoașterea și înțelegerea conceptelor de profit și rentă, ca forme de venit;
- Cunoașterea concepțiilor cu privire la profit și la rentă;
- Studiarea procesului de formare a profitului și a rentei;
- Cunoașterea formelor de profit și de rentă.

### 9.1. Conceptul de profit

Noțiunea de profit este diferit percepută de către categoriile diverse de subiecți – agenți economici, întreprinzători, salariați, puterea publică etc. Acest fapt, explică diversitatea de sensuri cu care este utilizată categoria de profit.

Într-o accepțiune generală, prin profit se înțelege partea rămasă din venitul total al întreprinzătorului după ce s-au dedus toate cheltuielile aferente venitului respectiv. Deși, această definiție este larg acceptată, fiind cea mai apropiată de modul de calcul al profitului prevăzut în legislație, ea nu spune nimic de natura profitului, de sursa acestuia, de motivația economică și juridică a însușirii lui de către întreprinzător.

Primele încercări de explicare a profitului se întâlnesc în operele *mercantiliștilor* (Cantillon, Colbert), care vedeau sursa profitului în sfera circulației mărfurilor, în comerțul exterior dintre state.

*Fiziocrații* (Turgot, Quesnay) resping ideea mercantiliștilor și încearcă să demonstreze că profitul se obține în cadrul activităților productive.

În cadrul școlii clasice, *Adam Smith* considera profitul ca un scăzământ din produsul muncii muncitorului, un produs al muncii neplătite dar care se cuvine în mod natural capitalistului, ca recompensă pentru serviciul capitalului.

*David Ricardo* împărtășește concepția lui Adam Smith, care susține că profitul este o parte din munca muncitorului însușită de capitalist în mod natural, dar consideră că este imposibilă creșterea concomitentă a profitului și a salariului, între cele două forme existând un raport de inversă proporționalitate.

*Școala marginalistă* motivează obținerea profitului prin imperfecțiunile concurenței. Este reprezentativă, în acest sens, concepția lui Leon Walras, care definea profitul ca o rentă de dezechilibru care nu poate exista decât într-o economie reală, întrucât într-o stare de libertate absolută a concurenței, profitul ar fi egal cu zero. În același sens se înscrie și concepția lui F. Walker, potrivit căreia, profitul ar fi determinat „de sus” prin calitățile întreprinzătorului, iar „de jos” prin costul menținerii în funcțiune a întreprinderilor cele mai puțin bune (întreprinderi marginale).



Teza profitului ca remunerație pentru serviciile întreprinzătorului-proprietar, pentru riscurile asumate este susținută și de alți economiști prestigioși din școala marginalistă: Alfred Marshall, M. Alais, J.B. Clark etc.

*Gândirea economică contemporană* se caracterizează, în general, prin utilizarea termenului de profit, pentru a desemna numai surplusul de venit a cărui obținere nu este legată de vreun factor de producție.

În teoriile contemporane, argumentele aduse în vederea legitimității profitului sunt complexe, invocându-se, îndeosebi, rolul managerului în întreprinderea modernă. Alți economiști, ca J. Marshall formulează motivații de natură sociologică în sprijinul profitului, potrivit cărora acesta și-ar datora existența, forței și energiei întreprinzătorului în confruntarea cu concurența, prin care el își poate asigura poziții profitabile.

Recent, o serie de economiști americani, Frank Knight, Paul Heyne analizează profitul de pe pozițiile incertitudinii și riscului.

O serie de doctrine contemporane neagă utilitatea și necesitatea profitului pentru dezvoltarea economico-socială și acreditează ideea că el provine fie din exploatarea muncitorilor (doctrinele socialiste), fie din exploatarea consumatorilor (doctrinele cooperatiste). Consumatorii individuali neorganizați sunt constrânși să plătească, pentru mărfurile cumpărate, prețuri ridicate, care conțin în ele și profitul însușit de către patron. În doctrinele socialiste, profitul provine din munca neplătită a muncitorilor salariați, găsindu-și o amplă dezvoltare în teoria marxistă a exploatării.

### 9.1.1. Formele profitului

În funcție de modul de determinare și realizare al profitului, distingem:

1) **Profitul brut**, care este reprezentat de partea ce rămâne din venitul total după deducerea cheltuielilor de producție:

$$P_b = V - C$$

în care:

$P_b$  = profitul brut;

$V$  = venitul total înregistrat sau încasat;

$C$  = cheltuielile totale de producție (costul total).

2) **Profitul net** reprezintă partea din profitul brut rămasă după deducerea: impozitelor și taxelor ce se suportă direct din profit, dobânda la capitalul propriu al întreprinzătorului, arenda și chiria pentru terenul și clădirea care îi aparțin, salariul ca recompensă pentru activitatea sa.

3) **Profitul normal** reprezintă remunerarea pentru serviciile întreprinzătorului, pentru priceperea sa și răspunderea asumată pentru risc și incertitudine. Profitul normal este câștigul minim acceptat de întreprinzător ca să organizeze activitatea.

4) **Profitul pur (supraprofitul)** este generat de împrejurări deosebite, care nu au legătură cu activitatea întreprinzătorului, fiind denumit, de alți autori,

și excedentar. Este profitul obținut de acei întreprinzători care au o poziție de monopol în producerea sau vânzarea produselor, fiind generat de elemente care nu intră în mecanismul general al concurenței.

**5) Profitul marginal** reprezintă acel profit asigurat de producția marginală. Este egal cu diferența dintre venitul marginal și costul marginal. Profitul marginal maxim se obține atunci când costul marginal se află la nivelul cel mai scăzut. Când profitul marginal este egal cu zero, aceasta înseamnă că producția a fost extinsă până la limita maximă, unde profitul total este maxim.

### *9.1.2. Mărimea și dinamica profitului*

**Mărimea profitului** (Pr) poate fi stabilită în sumă absolută ca diferență între venitul total (V) și costul de producție (C):  $Pr = V - C$

Aceasta este, de fapt, masa profitului, **mărimea sa absolută**, la cunoașterea căreia se ajunge cu ajutorul statisticilor fiscale, comerciale sau prin publicarea obligatorie a rezultatelor financiare la care sunt obligate prin lege societățile comerciale.

Profitul poate fi exprimat și în **mărime relativă**, ca rată a profitului, care se determină prin raportarea masei profitului realizat într-o anumită perioadă de timp, la capitalul folosit pentru realizarea lui:

$$R_p = (P / K) \times 100$$

în care:

$R_p$  = rata profitului;

P = masa profitului;

K = capitalul utilizat.

Rata profitului exprimă gradul de valorificare al capitalului utilizat de către întreprinzător (câți lei profit au fost produși cu un leu capital) și oferă măsura rentabilității unei firme, activității sau produs.

## **9.2. Renta**

Abordarea rentei economice s-a circumscris inițial analizei celei mai vechi ramuri de activitate economică – agricultura. Factorul de producție cel mai utilizat în această ramură este pământul, care inițial reprezenta un bun liber și pe care oamenii îl puteau utiliza fără nici o îngrădire. Folosirea ulterioară a acestuia – când el devine obiect al proprietății – impunea o anumită plată, o anumită recompensă proprietarului, numită rentă financiară. Ulterior, noțiunea de rentă a fost atașată tuturor factorilor de producție rari, ea fiind definită astfel: ”prețul unui factor de producție rar a cărui ofertă este rigidă”, sau „venitul obținut de

către deținătorul unui factor de producție în cazul unei oferte inelastice în raport cu mărimea cererii.”<sup>30</sup>

În sens uzual, „**renta este un venit** stabil realizat de posesorul unui bun (pământ, clădiri, construcții, resurse de apă) sau mobilier (hârtii de valoare, capital bănesc). În sens restrâns, se folosește termenul de **rentă economică**, ce reprezintă plata pentru folosirea unei resurse economice nesubstituibile, a cărei ofertă totală este insuficientă în raport cu cererea, constituind un venit pentru posesorul acesteia.”<sup>31</sup>

Reprezentanții școlii clasice limitau spațiul de manifestare a rentei la agricultură, considerând că formarea acesteia era datorată dărnicii naturii. Economistul englez William Petty, în lucrarea „Tratat asupra impozitelor și taxelor”, spunea că renta constituie plusul de valoare peste cheltuielile de exploatare a pământului, iar mărimea rentei respectiv a prețului pământului depinde de raportul dintre cererea și oferta de produse agricole.

Adam Smith a tratat renta ca pe un surplus provenit din diferența de fertilitate și amplasament al terenului și determinat de prețul de vânzare al produsului agricol. Dacă salariile și profitul înalte sau scăzute sunt cauza prețului ridicat – afirma Adam Smith – renta înaltă sau scăzută este efectul acestui fapt.<sup>32</sup>

Karl Marx a preluat concepția clasică 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 însușit de proprietarii funciari, în baza dreptului de proprietate asupra pământului.

Școala marginalistă a acordat o mare atenție problemelor rentei, extinzând teoria asupra tuturor domeniilor de activitate, tratând renta funciară ca un caz special al rentei în general. În concepția lui Alfred Marshall, renta reprezintă plata pentru orice resursă a cărei ofertă nu poate fi mărită imediat la nivelul cererii.

În țara noastră, preocupările teoretice în legătură cu renta datează din secolul al XIX-lea (Ion Ionescu de la Brad, P.S. Aurelian), intensificându-se în perioada interbelică. Cea mai profundă analiză a teoriei ricardiene asupra rentei este realizată de către profesorul Virgil Madgearu, care explică modalitățile de formare ale acesteia în agricultura românească.

În economia contemporană, majoritatea școlilor și curentelor de gândire susțin valabilitatea universală a rentei, caracterul ei de fenomen comun tuturor formelor de activitate economică.

În concordanță cu această concepție, se utilizează termenul de rentă economică pentru a desemna plata impusă de folosirea unei resurse economice

---

<sup>30</sup> Negucioiu Aurel – coordonator – *Economie politică*, Vol.II, Editura George Barițiu, Cluj-Napoca, 1998. pag. 92.

<sup>31</sup> Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MĂINE, București, 2007, pag. 235.

<sup>32</sup> Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962, pag. 103.

nesubstituibile, a cărei ofertă totală este insuficientă în raport cu cererea și care se constituie într-un venit pentru posesorul resursei.

**Renta economică** se obține în toate situațiile când se menține rigiditatea ofertei totale, când resursele sunt insuficiente în raport cu nevoile sau sunt dificultăți în procurarea lor, când există un monopol natural sau restricții administrative, reglementări comerciale sau vamale care accentuează caracterul rigid al ofertei totale. La baza rentei se află surplusul de producție și de venit ce rezultă, fie din utilizarea unor factori de producție cu calități deosebite, fie din aplicarea principiilor moderne de management sau chiar din acțiuni speculative care să determine o diferență între prețul de vânzare efectiv și cel care s-ar fi obținut în condiții normale. **Renta economică** presupune existența unei situații de monopol stabil sau temporar care să confere deținătorului sau utilizatorului unei resurse economice o poziție privilegiată în raport cu ceilalți agenți și care le permite urcarea prețului de vânzare peste nivelul considerat normal.

Mecanismul formării rentei economice, ca excedent peste venitul normal, se fundamentează pe **legea randamentelor neproporționale**. Conținutul legii randamentelor neproporționale 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, mărimea producției, apoi, producția suplimentară aferentă cantității adiționale din factorul variabil își încetinește creșterea, apoi, în final, chiar să scadă.

**Renta economică** se prezintă în **numeroase forme**, în funcție de natura și caracteristicile factorilor deținută și utilizați în condiții de monopol, ce au calități excepționale.

**Renta funciară** este una din cele mai cunoscute forme de rentă economică, fiind un venit ce revine proprietarului funciar în virtutea dreptului de proprietate asupra terenului. La baza rentei funciare se află diferențele de fertilitate, calitate și poziție dintre terenuri.

Renta funciară se prezintă sub formă de *rentă diferențială*, care rezultă din randamentul diferit al unor cantități egale de capital și de muncă pe terenuri cu calități diferite; *rentă de fertilitate*, din diferențele de cheltuieli de transport și exploatare pe care le generează terenurile cu poziție diferită față de piețele de desfacere sau căile de comunicație; *rentă de poziție* sau din diferențe de productivitate generate de investiții succesive pe aceeași suprafață de teren.

**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 și de raportul dintre cererea și oferta de 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. Obținerea efectivă

este condiționată de existența unei categorii de cumpărători dispuși sau constrânși să plătească un preț ridicat.

**Renta de abilitate** reprezintă venituri suplimentare ce se obțin ca urmare a aptitudinilor și calităților excepționale pe care le are un individ.

**Renta 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** 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 legată de folosirea unor împrejurări favorabile, care permit obținerea de câștiguri suplimentare.

**Renta de marcă**, de autor sau de model, este renta care reflectă dreptul deținătorilor de a încasa venituri de la care sunt excluse celelalte persoane.

### 9.3. Prețul pământului

În economia de piață, pământul constituie obiect al schimbului, prin vânzare-cumpărare.

Prin starea sa originală, de dar al naturii, a generat opinia că prețul acestuia nu are nici o legătură cu costul de producție, formarea lui având la bază doar venitul ce poate fi obținut prin utilizarea sa. Realitatea demonstrează că terenurile cultivate au încetat să mai fie considerate un dar al naturii, iar prin atragerea de noi suprafețe în circuit și perfecționarea sistemelor de exploatare, pământul tinde tot mai mult să devină și un rezultat al acțiunii umane. Lucrările de amenajare, ameliorare sau chiar simpla cultivare conferă terenului calitatea de capital.

**Prețul pământului** reprezintă suma de bani plătită pentru transferarea dreptului de proprietate asupra unei suprafețe de teren prin actul de vânzare-cumpărare. Prețul pământului se află sub influența mai multor **factori cu acțiune directă sau indirectă:**

- Cererea și oferta de terenuri;
- Mărimea și evoluția rentei;
- Rata dobânzii bancare;
- Folosințele alternative ale pământului;
- Ameliorarea poziției terenurilor.

#### **Concepte de bază:**

- Profit;
- Profit brut;
- Profit net;
- Profit normal;

- Masa profitului;
- Rata profitului;
- Rentă;
- Rentă economică;
- Rentă funciară;
- Rentă de monopol;
- Prețul pământului.

### Întrebări:

- Ce relație există între profitul brut și profitul net?
- Cum se realizează aprecierea masei profitului?
- În ce condiții se obține renta economică?
- Care sunt formele de rentă economică?
- Care sunt factorii care influențează prețul pământului?

### Bibliografie

- Adam Smith – *Avuția Națiunilor*, Vol.I, Editura Academiei, București, 1962.
- Albert Michel – *Capitalism contra capitalism*, Editura Humanitas, București, 1998.
- Constantin Enache, Constantin Mecu – coordonatori – *Economie Politică 1*, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2007.
- Dobrotă Niță – coordonator – *Dicționar de Economie*, Editura Economică București, 1999.
- J.M. Albertini – *Les ruages de l'économie nationale*, Les édition ouvrierés, Paris, 1988.
- J. M. Keynes – *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor*, Editura Științifică, București, 1970.
- Negucioiu Aurel – *TRANZIȚIA RAȚIONALĂ*, Editura Economică, București, 1999.
- Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus – *Economie politică*, Editura Teora, București, 2000.
- R.G. Lipsey, K.A. Christal – *Economia pozitivă*, Editura Economică București, 1999.

## X. PIAȚA MONETARĂ

### Obiectivele temei:

- Cunoașterea rolului pieței monetare în sistemul economiei de piață;
- Cunoașterea locului și rolului băncilor în economia de piață;
- Cunoașterea dobânzii și a formelor ei;
- Înțelegerea politicii monetare și a instrumentelor ei.

### 10.1. Moneda. Cererea și oferta de monedă

Definirea monedei se poate face atât într-o manieră indirectă, evidențiind funcțiile, cât și într-o manieră directă, relevând conținutul.

Etimologic, cuvântul monedă derivă din cuvântul latin „moneta” care înseamnă „aceea care avertizează”.

Într-o primă definiție extensivă, moneda este constituită de ansamblul mijloacelor de plată direct utilizabile pentru a efectua plățile pe piețele de bunuri și servicii, adică ansamblul de active acceptate pretutindeni, de către toți și totdeauna pentru a regla datoriile generate prin schimbul de mărfuri. Moneda apare ca un activ financiar care poate fi deținut, schimbat, împrumutat și conservat. Pentru a fi acceptată de către toți, valoarea monedei trebuie să se bazeze pe *încrederea* acelor care o vor deține, la nivel național sau internațional.

Moneda se deosebește de bogăție, de *avere*, care reprezintă un ansamblu de componente ale proprietății (moneda fiind una dintre ele) care servește la conservarea valorii, precum și de *venit*, care reprezintă un flux de câștiguri pe unitatea de timp, pe când moneda este un stoc.

Fiind un activ financiar, moneda are anumite *caracteristici*, care sunt concretizări ale caracteristicilor activelor financiare, pe care le ordonăm în continuare după importanța acestora, astfel:

a) *acceptabilitatea*, reprezintă caracteristica definitivă, formele diverse de monedă (bancnote, cecuri, carduri, conturi bancare) fiind însă acceptate diferit de către oameni;

b) *stabilitatea*, presupune menținerea în timp a puterii de cumpărare, a valorii unității monetare, erodată totuși de inflație, de creșterea generalizată a prețurilor, parțial evitată fie prin schimbarea valorii monedei, a parității, fie prin indexarea veniturilor de orice natură;

c) *raritatea*, determinată în trecut de insuficiența metalului din care era confecționată moneda (aur, argint), iar în prezent de controlul prin care Banca Centrală asigură cantitatea de monedă disponibilă băncilor, de regulă, prin politica monetară;

d) *portabilitatea*, care exprimă ușurința transferului cantităților de monedă, fie personal, fie prin mijloace de comunicare telefonică sau electronică;

e) *durabilitatea*, inițial asigurată de calitățile substanțiale ale aurului și argintului, în prezent virtualizată de către tehnologiile bancare de transfer și de distribuire în cazul bancnotelor;

f) *divizibilitatea*, asigurată prin numărul de unități monetare ale bancnotelor sau de fracțiuni monetare ale divizionarelor și prin tranșele de monedă transferabile cu instrumentele de plată (cecuri, carduri etc.);

g) *identificarea*, care constă în posibilitatea recunoașterii rapide și corecte a valorii suporturilor monetari, îndeosebi a bancnotelor, dar și a cecurilor, cardurilor ;

h) *uniformitatea* sau omogenitatea, care presupune ca toți suportii monetari de aceeași valoare să fie similari ca formă, particularități, indiferent de instituția financiară care îi emite.

Studierea originilor istorice ale monedei pune în evidență cele trei mari funcții ale monedei (descrise încă de Aristotel în Etica Nicomahică și în Politica), la care se adaugă aceea de etalon al plăților (explicate printr-o proprietate esențială a monedei, aceea de lichiditate prin excelență a sa), după cum urmează:

### **A. Moneda, intermediar al schimbului**

Realizarea unei operațiuni de *troc* impune reuniunea a două condiții:

- existența a două contraprestații simultane și complementare, derivând din dorințele celor doi parteneri;

- estimarea celor două contraprestații la aceeași valoare de către cei doi parteneri participanți la schimb.

Aceasta determină limitarea schimburilor și imposibilitatea formării unui ansamblu de prețuri, adică a unei scări de valori care să faciliteze evaluarea bunurilor.

Moneda rupe trocul în două schimburi independente, permițând disocierea celor două contraprestații simultane ale trocului (vânzare – cumpărare), realizându-se astfel două operațiuni succesive:

- vânzarea unui bun contra monedă;
- schimbarea monedei obținute contra unui alt bun.

Cu toate că moneda *promovează eficiența* în economie prin reducerea timpului pentru realizarea schimburilor, ea poate genera frecvent tulburări monetare (moneda fiind de multe ori un intermediar „rău” al schimbului), determinând adesea revenirea la tehnica trocului (precum a fost în timpul și după cel de-al doilea război mondial).

### **B. Moneda, măsură a valorii**

Moneda este o unitate de calcul, care permite măsurarea și evaluarea mărfurilor, bunurilor și serviciilor eterogene, prin prețul acestora în moneda



specificată, sau altfel spus, prin raportul unei cantități de monedă la o cantitate de bunuri. Utilizarea monedei permite determinarea unei scări generale a prețurilor, adică a raporturilor de schimb comparabile, printr-o măsură comună, reducând costurile de tranzacție, prin reducerea numărului de prețuri care trebuie luate în considerare.

### C. Moneda, instrument de rezervă a valorii

Moneda trebuie să asigure permanența valorilor măsurate, valoarea reprezentată de o anumită cantitate de monedă, trebuie să fie totdeauna aceeași, oricare ar fi momentul utilizării monedei. În acest sens moneda trebuie să fie o păstrătoare a puterii de cumpărare, fluctuațiile „puterii de cumpărare” alterând considerabil această funcție a monedei. *Economisirea*, care reprezintă un consum amânat, se bazează pe încrederea că valoarea bunurilor de consum la care se renunță ar putea fi regăsită în viitor, în momentul în care se va decide utilizarea sumei de bani rezervată.

Invers, cel care împrumută ar trebui să aibă siguranța că nu va fi nevoit să ramburseze o valoare superioară celeia pe care a împrumutat-o. Se poate afirma că moneda reprezintă legătura dintre prezent și viitor.

Multe alte active, precum acțiunile, obligațiunile, pământul, imobilele, bijuteriile, operele de artă realizează această funcție mai convenabil, având avantaje față de monedă, asigurând un câștig suplimentar sub forma dobânzilor, a creșterii valorii în timp, a rentei, însă moneda are asupra acestora un avantaj covârșitor, anume **lichiditatea**, capacitatea de a fi folosită imediat ca mijloc de schimb.

### D. Moneda, etalon al plăților.

Moneda, etalon al plăților decalate, servește la realizarea contractelor de împrumut, indiferent de natura acestora, cu rambursarea după o perioadă de timp, cuantumul ratelor contractuale fiind exprimate în monedă.

Din funcția monedei de măsură a valorii a derivat funcția de **monedă unitate de cont**, care relevă că toate bunurile sunt evaluate monetar prin prețuri, făcând posibile înregistrările contabile și analizele financiare, comparațiile în timp și spațiu, cuantificarea valorii adăugate, această funcție putând fi îndeplinită și fără existența fizică a monedei.

Realizarea funcțiilor prezentate anterior este posibilă datorită unei calități constante a monedei, anume aceea de a fi imediat convertibilă (transformabilă, schimbată) într-un bun sau serviciu oarecare. Moneda oferă deci aceia care o posedă o mare posibilitate de a alege, fiind purtătoare de opțiuni.

Această putere a alegerii este evidențiată, în analiza modernă, prin noțiunea de **lichiditate**. Aplicată unui anumit activ sau unui portofoliu (acțiuni sau obligațiuni), *lichiditatea caracterizează gradul de certitudine al*

*deținătorului de a obține în orice moment o sumă de monedă cel puțin egală valorii nominale a acestora.*

## 10.2. Formele istorice ale monedei

Abordarea monedei în evoluția sa istorică evidențiază *tendința de dematerializare a monedei*, metamorfoza acesteia, de la moneda metalică până la cărțile de credit, la moneda electronică.

Diviziunea socială a muncii a dus la specializarea indivizilor și la necesitatea schimbării bunurilor produse pentru procurarea altor bunuri necesare, schimb denumit generic de **troc sau barter**. Trocul presupunea o dublă coincidență: doi indivizi care simultan să dorească și să fie capabili să facă schimb.

Istoria monedei începe cu mișcarea de la troc la **moneda marfă**, un bun fizic care are atât valoare monetară, cât și nemonetară, continuând cu deplasarea spre **etalonul marfă** sau semnul standardizat a cărui valoare se bazează pe valoarea bunului monetar fizic, precum și *aurul și argintul*. În continuare, oamenii adoptă **moneda hârtie**, formă a monedei care nu se bazează decât pe încrederea în acceptarea lor universală în realizarea schimburilor, evoluția monedei continuând cu apariția **monedei electronice** sau *e-moneda*, pe care oamenii o pot transfera direct, prin impulsuri electronice, în locul bancnotelor, cecurilor, altor efecte de comerț.

Evoluția monedei delimitează două forme: *moneda materială (substanțială)* și *moneda imaterială*. Moneda materială a cunoscut, în evoluția sa, mai multe faze succesive pe care le prezentăm în continuare:

### **Moneda – marfă**

Inițial, pentru efectuarea plăților sau reglarea schimburilor a fost utilizat un bun material, o marfă aleasă din multe altele, având calități adecvate (conservare, divizibilitate, încredere, utilitate). De-a lungul istoriei, rolul de monedă l-au avut mărfuri precum: fierul, alama, aurul, argintul, vinul, tutunul, orezul, grâul, vacile, dinții de delfin, carapacele de melc, bărcile etc. Metalele prețioase, prin proprietățile lor de divizibilitate, durabilitate, portabilitate, recunoaștere, raritate relativă au constituit cel mai cunoscut tip de monedă – marfă.

### **Moneda metalică**

Prin calitățile lor (frumusețe, divizibilitate, raritate, inalterabilitate), metalele prețioase au fost universal acceptate și ușor conservate. Bucățile de aur sau argint, utilizate ca monedă-marfă, difereau ca puritate și densitate pe piețe diferite, de aceea înainte de a fi acceptate erau verificate, cântărite, implicând costuri și timp.

Evitarea acestor neajunsuri s-a asigurat în timp prin utilizarea valorilor standardizate de aur și argint, sistemul monetar numindu-se **sistemul etalon aur**

*sau argint.* În condițiile în care moneda depindea de valoarea celor două metale prețioase se mai numea *sistemul etalon bimetalist*.

În cadrul acestor sisteme moneda metalică era „bătută” de către cei care verificau metalul (bijuterii) în piese mici, plate, ușor portabile, numite **monete**, puterea politică rezervându-și treptat dreptul baterii acestora, a semnelor monetare și definirii etalonului monetar, a unității monetare și diviziunilor acesteia. La început moneda era bătută de suveran, având un conținut de metal garantat și posedea puterea de a „elibera” pe individ de datorii (impozite datorate). Statele naționale preiau baterea monetelor, emisiunea semnelor monetare, în *monetării proprii*, în scopul menținerii încrederii populației în aceste piese, a eliminării posibilităților de a falsifica sau ajusta conținutul acestora. Totuși, baterea de către stat a monetelor producea și un profit pentru acesta, îndeosebi din diferența dintre valoarea nominală a cantității de monedă bătută și valoarea aurului sau argintului din conținutul monetelor, diferență păstrată de către stat și numită **senioraj**, acesta fiind în esență un impozit perceput de la populație.

Sistemul etalonului aur a subzistat de la începutul secolului al XVIII-lea până în anul 1930, sistemele monetare naționale sprijinindu-se pe cantitatea de aur alocată scopurilor monetare, aurul utilizat numindu-se *aur lingou*, care reprezenta *baza monetară* a sistemului.

În acest sistem populația măsura prețurile nu în unități de aur, ci în unități bănești, precum dolarul, lira sterlină, care puteau fi sub formă de monedă sau de monedă hârtie, acestea constituind mijlocul de schimb, instrument de calcul, rezervă a valorii. Valoarea banului era legată de aur prin *rata de schimb* dintre ele, autoritatea monetară a țării stabilind această rată, cumpărând și vânzând aur la această rată, asigurându-se că nimeni nu va tranzacționa aur monetar la o rată mai mare.

Guvernele au devenit singurele producătoare de monede naționale, supraveghind sistemele monetare naționale, monopolizând baterea de monete și emisiunile de bani, legal recunoscute și acceptate ca mijloace de schimb. Menținerea acestui monopol și interzicerea folosirii pe teritoriul național a monetelor străine, adică promovarea seniorajului, oferea statului posibilitatea susținerii activităților publice.

Înțelegând avantajele sistemului de monopol statal în baterea monedei, statele au sesizat și constrângerile impuse de valoarea intrinsecă a aurului în extinderea seniorajului, adică a libertății de a profita de pe urma acestui sistem. În acest sens, au găsit trucuri pentru a micșora această valoare prin reducerea bazei de aur a monetelor, utilizând și alte metale, precum bronzul, arama, lărgindu-și seniorajul. Treptat, guvernele au găsit căi ieftine pentru a face producția de monedă mai puțin scumpă, în final rupând legătura dintre valoarea unității monetare și valoarea etalonului marfă, aurul și argintul din monedă. Pentru a se salva de necazul micșorării valorii monetelor, guvernele au utilizat astfel de practici precum *monetele tăiate*, de exemplu prin tăierea fizică a unei

părți din monedă, să spunem o pătrime și declararea acesteia ca având aceeași valoare ca moneda inițială, putând astfel să bată monete suplimentare din cantitatea de aur rămasă, mărindu-și seniorajul.

### **Moneda-hârtie (bancnota)**

De la moneda care avea valoare intrinsecă (aur sau argint) s-a ajuns, în evoluția schimburilor, la o monedă fără valoare în sine sau cu o valoare pur simbolică, fixată de către autoritatea publică, monedă care se prezintă sub forme din ce în ce mai dematerializate.

La origine, un simplu bilet de bancă pe care emitentul se obliga să-l răscumpere la o dată ulterioară, un certificat de depozit de monedă metalică la o bancă (suma biletelor nu putea depăși stocul de metal), biletul se transformă într-o veritabilă **monedă fiduciară**, bazată pe încrederea în stat, emițându-se bilete într-o valoare mult mai mare decât aceea conservată de metal, bazându-se pe faptul că nu toți deținătorii de bilete vor solicita, în același timp, conversia acestora în metalul din depozitele bancare.

Emisiunea acestor bilete de bancă, bancnote, se baza la început, pe încrederea populației că ele pot fi schimbate în aur, după aceea pe încrederea în valoarea lor, atâta timp cât încă se mai păstra legătura cu aurul, prin rezervele de aur ale băncilor, ale Băncii Centrale, adică în sistemul etalonului aur.

Realizată la început de particulari și de către bănci, emisiunea acestor bilete a devenit treptat privilegiul statului, privilegiu încredințat Băncii Centrale.

După anul 1971, când dolarul american (inclusiv bancnota) s-a rupt de aur, nemaifiind convertibil în aur, deci când aurul a fost demonetizat, celelalte monede-bancnotă din țările dezvoltate urmând experimentul american, s-a trecut efectiv la **sistemul monedei-hârtie**. În cadrul acestui sistem moneda are valoare numai fiindcă este acceptată ca mijloc de schimb, fiind emisă în principal de către Banca Centrală, sub formă de bancnote, dar și de instituții financiare private care emit depozite (conturi) operabile prin cecuri.

Această *monedă de hârtie (moneda putere de cumpărare)* diferă de vechea monedă de hârtie sau de moneda tăiată, care erau legate de aur, direct sau indirect.

În prezent, biletul de bancă, bancnota nu mai pot fi convertite în aur, neputând fi refuzate de către populație, având deci un *curs forțat*.

Similar apariției „biletului”, depozitarea biletelor la bancă a condus la utilizarea acestor depozite pentru a se efectua reglementarea datoriei prin *virament* (transfer între conturi). Riscul ca cererea de bancnote din depozite să fie manifestată simultan de către toți deponenții fiind minim, **moneda scripturală**, ca monedă de cont va fi creată de bănci, alimentarea conturilor făcându-se prin acordarea de credite bancare. Constând din depunerile la vedere și soldurile creditoare ale conturilor curente de la bănci, deținute de către subiecții economici nebankari, circulația monedei scripturale se realizează prin viramente și transferuri între conturi, utilizându-se o diversitate de instrumente de transfer și de plăți (cecuri, carduri, ordin de plată etc.)

### **Moneda electronică (e-moneda)**

Moneda electronică îmbracă forma unui impuls, care transferă în mod direct o putere de cumpărare vizualizată informatic. Un calculator consideră moneda sub forma unui algoritm criptografic sau un program securizat plasat pe un microcip, introdus într-o cartelă de plastic. Acest program permite microcipului să comunice cu un cip similar localizat într-un contor electronic al banilor (numerarului) dintr-un automat sau periferic operat de către bancă. Deținătorul unei cartele (card) poate folosi dispozitivele periferice (automatele, bancomatele) pentru a verifica validitatea valorii depozitate pe card, să transfere valoare de pe card, să primească și să depoziteze valoare suplimentară pe card.

Suma stocată într-o cartelă magnetică prezintă o diferență esențială față de moneda scripturală, deoarece „sediul” monedei nu mai este un depozit la vedere, un cont bancar individualizat în bancă, ci unul la purtător, în chiar cartela însăși, a cărei simplă deținere este dovada creanței purtătorului asupra emitentului (banca).

Această caracteristică apropie aceste cartele de monedele de aur sau argint, diferențiindu-se sub două aspecte: nu au un curs legal; nu sunt acoperite în metal prețios, ci în monedă scripturală.

E-moneda este un nou semn pe care oamenii îl utilizează în prezent pentru a se angaja în comerț, ca atare, putând fi considerată ca o formă modernă, tehnologizată a monedei-hârtie, ca monedă emisă de guvern pe suport magnetic, în loc de hârtie tipărită.

Evoluția monedei, după cum s-a prezentat mai sus, a condus la apariția *monedei imateriale*, sub forma cărților de credit, facilităților de casă, liniei automate de credit, creditului confirmat, permițând efectuarea de cumpărări sau reglarea datoriilor în același fel ca biletele de bancă sau conturile bancare.

Sucesiunea cronologică a formelor de schimburi monetare, utilizată din motive didactice, nu corespunde totuși unei realități istorice. În acest sens, în forma sa pură, trocul nu pare a fi existat, schimburile în comunitățile primitive făcându-se în modalități complexe. De exemplu, operațiunile în cont curent erau cunoscute în Babilon în secolul VII î.d.Ch., bimetalismul aur și argint exista în Libia, fiind introdus de Cresus în secolul VI î.d.Ch., moneda-hârtie a fost emisă în China în secolul III î.d.Ch.

### **10.3. Cererea și oferta de monedă**

*Cererea și oferta de monedă* sunt cele două fațete procesuale ale monedei în mișcare, două forme, adesea contradictorii ale *circulației monetare*. Dacă oferta de monedă este emanația sistemului bancar, cererea de monedă aparține tuturor subiecților economici.

Confruntarea de piață a celor două generează o diversitate de forme de manifestare a monedei, diferențiate în special prin gradul de participare a acestora la schimbul de mărfuri, în funcție de aceasta definindu-se și *lichiditatea*

*formelor monetare*. Formele monetare reprezintă criteriul de diferențiere a cantității de monedă în *agregate monetare*, a căror coagulare generează sfera de cuprindere a *masei monetare*, a ofertei de monedă disponibilă pentru satisfacerea cererii de monedă. Ajustarea ofertei la cerere prin *creația monetară* reprezintă rațiunea existenței sistemului bancar, viteza de circulație a monedei acomodându-se atât cantității de monedă existentă, cât și mecanismelor financiare de substituire a monedei.

### **Cantitatea de monedă**

Granița dintre monedă și alte forme de active financiare nu poate fi riguros trasată, toate definițiile monedei având o anumită doză de convențional.

În sensul ei uzual, *moneda este mijloc de plată*, de stingere imediată a unei datorii. Cele mai multe forme ale monedei în societatea contemporană răspund acestei definiții, avându-se în vedere biletele de bancă și moneda scripturală (de cont) ca monedă propriu-zisă, înscrisurile cambiale, cecurile, titlurile de valori mobiliare etc.

Moneda este rezervă de valoare cu putere liberatorie imediată, cu care se pot stinge orice obligații de plată. Mai mult, moneda deține *calitatea lichidității în gradul cel mai înalt* față de orice alte active, fiind, cum s-a spus *lichiditate prin excelență*, întrucât ea permite plata imediată fără a presupune vreun cost.

**Lichiditatea** este calitatea unui activ de a fi negociabil, vândut sau răscumpărat imediat pentru o sumă în numerar, fără riscul unei pierderi sensibile din valoarea nominală. Activul lichid este un titlu care prezintă avantajul cumulat al lichidității și al unui venit, al unui randament. *Moneda* este un activ lichid, de o lichiditate perfectă, dar cu un randament zero.

*Cantitatea de monedă*, definită prin conceptul de **masă monetară**, reprezintă o mărime eterogenă, constând din totalitatea activelor care pot fi utilizate pentru procurarea bunurilor și serviciilor și pentru plata datoriilor.

Măsurarea cantității de monedă, indiferent de modul de abordare a importanței funcțiilor monedei, evidențiază rolul lichidității în definirea, dimensionarea și structurarea cantității de monedă în funcție de lichiditatea lor, activele financiare fiind incluse în ansambluri diferite ale cantității de monedă, ansambluri numite *agregate monetare*.

**Agreatul monetar** reprezintă un ansamblu de active, suficient de lichide pentru a fi definite ca o măsură a cantității de monedă, iar *masa monetară* fiind o expresie de ansamblare a agregatelor monetare, mai bine zis, un ansamblu de mijloace de plată, respectiv de lichidități existente la un moment dat în cadrul unei economii.

Masa monetară, în compoziția sa, nu înregistrează decât moneda deținută de către subiecții economici nonfinanciari (firme, gospodării, instituții publice). Moneda deținută de către sistemul bancar și utilizată în relațiile dintre instituțiile bancare nu face parte din masa monetară.

Delimitarea masei monetare și constituirea componentelor sale, *agregatele monetare*, presupune utilizarea unor criterii, care să permită selecționarea acelor elemente, care să ofere posibilități pentru realizarea unei politici monetare prin care să se influențeze eficient și pozitiv sfera reală. *Agreatele monetare* se constituie atât în calitate de *indicatori de măsurare monetară*, cât și în calitate de *obiective ale politicii monetare*.

Generalizând criteriile utilizate în selectarea agregatelor monetare se poate adopta o interpretare standard, care acceptă cuprinderea în *structura masei monetare* a următoarelor active:

- moneda efectivă sau numerarul;
- moneda de cont, respectiv disponibilitățile în conturi curente;
- depunerile la termen și în vederea economisirii;
- alte active, cu grad mai mare sau mai mic de lichiditate.

Moneda efectivă este activul cel mai lichid, fiind totodată una din componentele importante ale masei monetare.

Agreatele monetare sunt mărimi definite de către autoritățile monetare, care servesc ca suport al politicii monetare, în particular, pentru supravegherea creșterii mijloacelor de plată.

În economiile de piață dezvoltate, agregatele monetare sunt relativ diferențiate, datorită îndeosebi complexității structurii financiare, delimitându-se totuși caracteristicile comune, care dau posibilitatea *clasificării agregatelor monetare în trei grupe*:

- ***moneda primară*** (baza monetară, moneda de rezervă)  $M_0$  care cuprinde banii creați de către Banca Centrală, cantitatea lor fiind direct controlată de către aceasta, putând să constituie baza pentru crearea altor categorii de monedă (exemplu: banii de cont);

- ***masa mijloacelor de plată*** (masa bănească în sens restrâns)  $M_1$  care cuprinde instrumentele de plată create de către Banca Centrală și celelalte instituții bancare;

- ***masa mijloacelor de deținere a averii***, care cuprinde, pe lângă instrumentele de plată, instrumentele financiare lichide care nu se folosesc în plăți, însă, care se pot transforma ușor în instrumente de plată, acestea numindu-se lichidități secundare sau *cvasimonedă*.

Modul concret de definire a monedei primare depinde de condițiile instituționale și de metoda de analiză a modificării agregatelor monetare. Prin combinarea diferitelor posturi din activul și pasivul bilanțului Băncii Centrale, *moneda primară cuprinde, restrictiv, numerarul în casierie și depozitele în conturile curente ale băncilor comerciale la Banca Centrală* sau, în diferite grade de extensiune, aproape întregul activ și pasiv al Băncii Centrale.

Definite în mod diferit, cele trei grupe de agregate cuprind elemente comune, care formează un singur sistem unitar, astfel încât, de exemplu, prima grupă se conexează cu a doua pentru a arăta modul în care se realizează obiectivele politicii monetare în ceea ce privește crearea masei bănești.

*Tipologic*, în practica monetară se evidențiază următoarele *componente ale masei monetare*, ordonate și structurate conform gradului de lichiditate:

❖ **Baza monetară,  $M_0$** , reprezintă cea mai îngustă măsură a cantității de monedă, care conține moneda produsă direct prin acțiunile Guvernului sau de către Banca Centrală, de regulă fiind constituită din numerarul aflat în afara Băncii Centrale și a sistemului bancar, la care se adaugă rezervele instituțiilor bancare. **Numerarul** cuprinde moneda divizionară, din metal ordinar și bancnotele, moneda de hârtie. Rezervele bancare sunt formate din fondurile pe care băncile trebuie să le dețină în depozite la Banca Centrală, la care se adaugă numerarul deținut de către bănci în conturi proprii, sursa acestor fonduri fiind Banca Centrală.

❖ **Masa monetară în sens restrâns,  $M_1$** , reprezintă agregatul primar al cantității de monedă, cuprinzând următoarele componente:

- numerarul în afara sistemului bancar, similar bazei monetare;
- depozite la vedere (de tranzacții), din care deținătorii pot emite cecuri pentru a cumpăra bunuri și servicii; aceste *depozite pot fi la cerere*, nepurtătoare de dobândă; *conturi negociabile operabile prin cec*, purtătoare de dobândă; *conturi de transfer automat*, combinație între primele două, fondurile fiind transferate automat prin completarea cecului plătit din contul de depozit la cerere;

- cecuri la purtător, de călătorie emise de către instituții nondepozit, socotite la fel ca depozitele la vedere speciale;

❖ **Masa monetară standard,  $M_2$** , este compusă din masa monetară restrânsă, care cuprinde moneda disponibilă publicului în sens larg, cu lichiditate imediată, foarte rapidă și alte active care pot fi convertite relativ rapid în numerar, precum:

- depozite de economii și conturi de depozit pe piața monetară, purtătoare de dobândă, care reprezintă instrumente bancare de economisire operabile cu cecuri în mod limitat;
- depozite la termen de valori mici, inclusiv certificate de depozit cu maturități între 6 luni și 2-4 ani;
- fonduri mutuale pe piața monetară, care reprezintă fonduri comune de economisire utilizate pentru a cumpăra active financiare pe termen scurt, deținătorii fiind populația, brokerii, diverse instituții, în  $M_2$  fiind incluse numai fondurile populației; cele trei componente enumerate mai sus formează *cvasimoneda*, denumită și în valută;

❖ **Masa monetară în sens larg,  $M_3$** , cuprinde, pe lângă masa monetară standard,  $M_2$ , active financiare cu o lichiditate mai rigidă, precum: depozite la termen de valori mari, diverse aranjamente răscumpărate la termen, depozite la bănci străine ale rezidenților etc.

Structura masei monetare pe componente, conținutul acestora se diferențiază pe țări, conform criteriului lichidității, constituindu-se **agregatul global al masei monetare,  $L$** , cel mai larg, care cuprinde toate celelalte



componente, inclusiv titlurile pe termen mediu și lung, care pot fi transformate lent în lichidități.

Concepția care stă la baza agregatelor monetare folosite în țările europene este oarecum simplificată, agregatele corespunzătoare acestei concepții fiind următoarele:

- *lichiditatea sistemului bancar*, care cuprinde lichiditatea cash, lichiditatea potențială și lichiditatea externă;
- *lichiditatea primară*, care cuprinde numerarul în circulație, depozitele transferabile ale subiecților nebancari la bănci (exclusiv statul), reprezentând masa bănească în sens restrâns;
- *lichiditatea secundară*, cuprinzând, în plus, următoarele instrumente aflate în posesia subiecților nebancari: depozite pe termen scurt necuprinse în lichiditatea primară, hârtiile de valoare pe termen scurt, creditele pe termen scurt, inclusiv cele comerciale.

Alinierea la **standardele FMI** și caracteristicile tranziției la economia de piață impune utilizarea în România a unor agregate monetare din toate cele trei grupe:

- Ca agregate din prima grupă,  $M_0$ , care reflectă moneda primară, sunt utilizate: mărimea activului total al BNR defalcat în credite acordate sistemului financiar, creanțe externe, alte active (volumul monedelor primare autonome ca: numerar în circulație, depozite la BNR, rezerve obligatorii), moneda primară lichidă a băncilor comerciale, care cuprinde în plus disponibilitățile interbancare, mijloacele de decontare interbancare etc.;
- Cea de a doua grupă,  $M_1$ , masa bănească în sens restrâns, cuprinde:
  - numerar în circulație;
  - moneda de cont, sub forma depozitelor existente în conturile de virament ale subiecților economici nebancari, mijloacele din conturile deschise la băncile comerciale, bugetul de stat și din alte conturi asemănătoare, cecurile bancare și alte asemenea instrumente de plată;
  - mijloace în decontare;
- A treia grupă,  $M_2$ , cuprinde:
  - masa bănească în sens restrâns,  $M_1$ ;
  - cvasimoneda,  $Q$ , adică depozitele la termen constituite la bănci, echivalentul în lei al depozitelor în valută ale rezidenților etc.

$$M_2 = M_1 + Q ;$$

- A patra grupă,  $M_3$ , reprezintă lichiditatea totală și cuprinde:
  - masa monetară standard,  $M_2$ ;
  - alte active lichide: contribuția la pensia suplimentară, depozitele la vedere și la termen ale statului, unităților economice și populației necuprinse în  $M_2$ . Trebuie precizat că  $M_3$  cuprinde mai mult decât  $M_2$ , adică alte active cu grade diferite de lichiditate și în structura cărora pot fi incluse certificate de

depozit, bonuri de casă, conturi de economii pe termen mediu, alte titluri emise de agenții economici pe piața financiar-monetară;

○ Ultimul agregat, cel mai larg,  $L$ , cuprinde:

- lichiditatea totală  $M_3$  ;

- titluri emise pe termen mediu și lung negociabile și care pot fi transformate, mai rapid sau mai lent, în mijloace de plată, respectiv în lichidități.

Perfecționările tehnologice de procesare a informației au alterat concepțiile referitoare la mijloacele disponibile de plată. De exemplu, în anul 2003, în SUA 85% din tranzacții au fost reglementate prin mijloace electronice și numai 15% prin mijloacele clasice ale cec-ului, numerarului sau altor mijloace fizice de plată.

Problema este de a ști dacă informația actuală *va modifica modul de a înțelege moneda*. Dacă important pentru măsurarea monedei sunt „obiectele” pe care oamenii le utilizează pentru a efectua tranzacții, atunci cecurile și numerarul rămân componentele cheie ale oricărei măsuri a monedei. Însă, este de netăgăduit, că *noile tehnologii de procesare a informației extind lichiditatea unui număr de active prin crearea posibilităților de convertire mai rapidă a acestora în monedă, în numerar, aceasta indicând că în viitor agregatele monetare pot include chiar mai multe componente decât în prezent*.

### 10.3.1. Cererea de monedă

Pentru înțelegerea impactului monedei asupra economiei reale, trebuie elucidate două aspecte esențiale: *înțelegerea originii nevoilor de monedă*, adică, **cererea de monedă** și *înțelegerea mecanismelor creației monetare*, adică, **oferta de monedă**.

*Analiza cererii de monedă* implică cunoașterea *motivelor pentru care agenții economici dețin monedă*, analiză care se regăsește în teoriile și formulările mai vechi și mai noi referitoare la aspectul monetar.

În **analiza economică clasică și neoclasică** se afirmă că bunurile sunt cerute și oferite de către indivizi pe piețe determinate, fiecare individ având un sistem de preferințe pentru fiecare bun, rezultând un echilibru pe piață general.

În cadrul acestei analize, moneda nu este considerată ca formă de existență specifică, ea fiind un bun între celelalte, valoarea de utilitate a acesteia fiind determinată de funcția monedei ca mijloc de schimb universal. Moneda nu este cerută pentru ea însăși, ci numai pentru a permite achiziționarea de mărfuri, singurul motiv pentru deținerea monedei fiind tranzacțiile.

*Separarea între real și monetar*, specifică teoriilor clasice și neoclasică, a fost exprimată clar de Fisher, autorul ecuației cantitative :

$$M \times V = P \times Q$$

Unde:  $M$  = stocul de monedă;

- V = viteza de circulație a monedei;
- P = nivelul general al prețurilor;
- Q = volumul producției (tranzacțiilor).

Afirmând că moneda nu este deținută numai pentru tranzacții, ci și pentru alte două motive, de precauție și de speculație, **keynesienii** relevă faptul că *moneda poate juca rolul de consolidare a averii*, prin amânarea cheltuirii monedei (banilor), prin *economisire și investirea* acesteia în depozite sau active financiare (obligațiuni). Cantitatea de lichiditate deținută pentru tranzacții și pentru motive de precauție este independentă de cea alocată speculației, care depinde de rata curentă a dobânzii și de anticipațiile referitoare la ea.

Cererea de monedă va fi în funcție de veniturile monetare ( $V_M$ ) și de rata dobânzii ( $r_d$ ) arătând astfel:

$$M = f_1(V_M) + f_2(r_d)$$

Pornind de la analiza *preferinței pentru lichiditate*, dezvoltată de către *neokeynesiști*, **monetariștii** evidențiază pregnant *calitatea monedei de a fi activ financiar*, una din formele sub care individul își poate conserva bogăția (averea).

Pentru monetariști, cererea de monedă, ca aceea a oricărui alt activ, depinde de trei factori:

- bogăția (averea) totală a individului;
- prețurile și randamentele diferitelor componente ale averii;
- gusturile și preferințele indivizilor.

Pentru **neokeynesiști**, una din variabilele explicative ale funcției cererii de monedă este nivelul patrimoniului, măsurat adesea prin *venitul curent*. Din contră, pentru **monetariști**, una din variabilele explicative ale funcției cererii de monedă este **venitul permanent**, care include veniturile pe care acesta este în drept să le primească în viitor, ca urmare a capitalului uman de care dispune.

Volumul de lichiditate cerut de un subiect economic este funcție de importanța pe care acesta o acordă tranzacțiilor sau patrimoniului, în orice funcție a cererii de monedă existând un factor de scară, care adesea este exprimat cu ajutorul unei variabile de venit (venitul curent, venitul permanent).

Moneda produce un flux de servicii proporțional cu stocul deținut, iar cantitatea de monedă cerută depinde nu atât de venitul curent, care conține un element tranzitoriu, ci de venitul permanent anticipat pe o perioadă mai lungă de timp.

Internaționalizarea masivă a economiilor naționale determină ca cererea de monedă să depindă și de evoluția anticipată a cursului de schimb, iar cererii interne de monedă să i se adauge cererea externă de monedă națională, din partea nonrezidenților. Deplasarea cererii de monedă de la o deviză spre alta, determinată de anticipațiile cursurilor de schimb, ridică obstacole puternice orientării politicii economice naționale, constrânsă de interdependențele sistemelor financiare la scară mondială să-și adapteze obiectivele și instrumentele, cerințelor impuse de comportamentele celorlalte sisteme

economice naționale. În acest sens, cererea națională de monedă devine și o cerere de monedă internațională, iar autoritățile monetare naționale trebuie să dispună de instrumente adecvate pentru a putea interveni și pe piețele monetare și financiare internaționale.

### 10. 3. 2. *Oferta de monedă*

**Oferta de monedă** reprezintă cantitatea de mijloace de reglare a schimburilor, mijloace puse la dispoziția subiecților nebancari de către sistemul bancar. Esența monedei constă în faptul că poate fi în mod general acceptată ca mijloc de plată, însă nedefinirea unitară a acesteia în economiile contemporane a condus la delimitarea unor ansambluri numite agregate monetare ( $M_0, M_1, M_2, \dots$ ) care exprimă o anumită compoziție a cantității de monedă existentă în economie.

Există două abordări de bază cu privire la măsurarea cantității de monedă: *abordarea prin tranzacții și abordarea prin lichiditate.*

**Abordarea prin tranzacții** măsoară cantitatea de monedă, prin evidențierea funcției monedei ca mijloc de schimb. Se subliniază că există o importantă diferență între bani și alte active, o diferență calitativă existând între acele active care funcționează ca mijloc (intermediar) al schimbului și toate celelalte active. De fapt, numai un activ care servește ca mijlocitor de schimb poate fi inclus în măsura empirică a monedei.

**Abordarea prin lichiditate** a măsurii monedei subliniază că proprietatea distinctivă, esențială a monedei este aceea că ea reprezintă cel mai lichid dintre toate activele. După cum s-a arătat moneda poate fi vândută (sau răscumpărată) într-o perioadă de timp incertă la un preț nominal cunoscut și cu costuri minime. Această abordare accentuează funcția monedei de rezervă a valorii, afirmând că moneda nu este în mod calitativ diferită de celelalte active, lichiditatea proprie, în grade diferite, tuturor activelor.

Existența și diferențierea compozițională a agregatelor monetare este rezultatul procesului de *creație monetară*, definit ca o creștere a cantității de monedă deținută de către agenții economici nefinancieri și percepută ca o variație pozitivă a agregatului monetar considerat.

În economiile moderne, în care moneda legală are curs forțat, instituțiile financiare pot crea ele însele mijloace de plată pe care să le pună la dispoziția subiecților economici nefinancieri, fără restricții pentru Banca Centrală (bancnotele), sub controlul Băncii Centrale pentru celelalte instituții bancare (moneda scripturală). În acest sens, creația monetară rezultă din transformarea creanțelor fără putere de plată, creanțe regrupate în *contrapărțile masei monetare*, constituind originea emisiunii monetare.

Complexitatea tranzacțiilor prin care se creează moneda este evidențiată și prin luarea în considerare a *factorilor nemonetari* care acționează atât asupra creației de monedă, cât și asupra cererii de monedă.

Principalul factor nemonetar este *deficitul bugetului de stat*, care se acoperă în mare măsură prin împrumuturi la Banca Centrală, nevoită să creeze monedă primară fără a ține seama de obiectivele politicii monetare.

Un alt factor nemonetar este *soldul balanței de plăți curente la nivel național (balanța comercială + soldul contului de capital)*, care generează fluxuri autonome de creare (în cazul excedentului) sau desființare (în cazul deficitului) a monedei.

În fine, o acțiune autonomă asupra procesului de creare a banilor o exercită *creșterea cererii de credite* peste potențialul de creditare al sistemului bancar (oferta de credite), prin aceea că aflusul de mijloace financiare spre bănci, sub forma de depozite nemonetare constituite, nu poate acoperi cererea de credite.

Complexitatea procesului de creare a banilor (instrumentele și tranzacțiile acestuia) depinde și de caracteristicile subiecților care participă la tranzacțiile respective, *aspectele microeconomice având o semnificație deosebită în dimensionarea ofertei de bani*, perspectiva sectorială asupra masei bănești și cererii de bani fiind complementară perspectivei globale.

Din demersul de până acum rezultă că în procesul de creare a banilor este implicat un ansamblu de subiecți economici, rolul determinant avându-l Banca Centrală, apoi celelalte instituții de credit și nu în ultimul rând subiecții nebankari.

### 10.3.3. Viteza de circulație a monedei

Definită inițial ca numărul de plăți la care participă moneda într-o perioadă dată, *viteza de circulație a monedei măsoară frecvența cu care o unitate monetară își schimbă deținătorul într-o anumită perioadă*.

Această noțiune este fundamentală, căci conform vitezei sale de circulație, o aceeași cantitate de monedă va servi pentru plata unui volum mai mare sau mai mic de operațiuni de schimb și invers, un același flux de tranzacții va fi asigurat de o cantitate mai mare sau mai mică de monedă.

Ecuția lui Fisher, prezentată anterior, evidențiază legătura între viteza de circulație și cantitatea de monedă:

$$V = \frac{P \times T}{M}$$

unde: M = cantitatea de monedă;

V = viteza de circulație;

P = prețurile;

T = volumul tranzacțiilor.

Ecuția de mai sus relevă faptul că în condițiile unei cantități de monedă date, fluxurile de plăți,  $P \times T$ , suferă influența lui V, subiecții economici

nonfinanciari modificându-și comportamentul referitor la cererea (deținerea) de monedă. Această modificare indezirabilă a fluxurilor monetare poate să traducă printr-o modificare a nivelurilor generale ale prețurilor, al volumului tranzacțiilor sau ambele. În formula vitezei de circulație a monedei se pot cunoaște relativ bine  $P$  și  $M$ , fiind dificil de cunoscut și măsurat  $T$  și deci,  $P \times T$ . Analiza cantității de monedă se poate face prin două abordări alternative: *prin cererea de monedă și prin viteza de circulație*. În ambele alternative se încearcă, acceptând unele ipoteze referitoare la raționalitatea comportamentului, explicarea intensității substituirii între monedă și celelalte active reale sau financiare și, totodată, elucidarea relației între cantitatea de monedă și celelalte variabile economice. Dacă trecerea de la un concept la altul este relativ ușoară (pentru a determina  $P \times T$  vor trebui asociate  $M$  și  $V$ ), demersul urmat și determinanții privilegiați nu sunt aceiași în cazul celor două abordări.

Analiza variațiilor vitezei, luând în considerare determinanții cererii de monedă (patrimoniul total, costul de oportunitate, gusturile și preferințele), face totuși apel la *elemente structurale*:

- ◆ organizarea producției și a schimbului, admițându-se impactul concentrării întreprinderilor asupra nevoilor globale de lichiditate, viteza – venit depinzând de lungimea circuitului economic;
- ◆ organizarea plăților cu impact asupra cererii de monedă;
- ◆ accelerarea compensărilor între încasări și datorii, prin extinderea inovațiilor tehnologice din sectorul financiar;
- ◆ periodicitatea remunerării factorilor de producție, accelerarea plăților, a vărsămintelor, duc la creșterea vitezei de circulație;
- ◆ gradul de concordanță în timp între plăți, dificil de definit și măsurat;
- ◆ creditele între agenții nefinanciari, provenite din amânările de plată acordate de furnizori (creditul comercial), influențează viteza de circulație.

#### **10.4. Băncile. Operațiunile băncilor**

Băncile comerciale, în accepțiunea modernă, au apărut în legătură cu dezvoltarea comerțului și a acumulărilor de capitaluri bănești, expresie a dezvoltării producției și expansiunii economiei. Participând la dezvoltarea operațiunilor comerciale prin intermediul titlurilor cambiale, în mod firesc, aceste bănci au primit apelativul de „bănci comerciale”.

În procesul apariției băncilor comerciale, un rol aparte l-au avut zarafii și cămătarii, cei care făceau comerț cu bani și erau principalii intermediari ai circulației monetare. Pe de altă parte, deplasarea banilor cu valoare intrinsecă la locurile de utilizare, asociată cu riscul sustragerii, implica importante cheltuieli de transport și de asigurare a securității acestora, deținerea în sine a banilor neaducând nici un profit.

În epoca contemporană, rolul și locul băncilor comerciale sunt strâns legate de calitatea lor de *intermediari*, în contextul *relației economii-investiții*, relație fundamentală în ceea ce privește asigurarea creșterii economice. Mobilizarea economiilor bănești ale agenților economici și populației într-un cadru organizat, la dispoziția băncilor, constituie o premisă principală a dezvoltării economice. Aceste economii reprezintă venituri neconsumate în perioada curentă și totodată o cerere potențială pentru producția viitoare, în realizarea investițiilor, agenții economici recurgând atât la propriile capitaluri, cât și la creditele acordate de către bănci, în așa-zisul proces de *reciclare* și *valorificare* a capitalurilor bănești din economie. Ca atare, se creează condițiile favorabile unei ample redistribuiri a capitalurilor bănești, realizată printr-o *rețea de intermediari*, care, în exclusivitate la început și apoi cu preponderență în cadrul sistemelor bancare moderne, s-a constituit în rețeaua băncilor comerciale sau de depozit.

Fiind instituții de depozit specializate în evaluarea riscurilor caracteristice solicitanților de *împrumuturi*, băncile comerciale adună informații asupra indivizilor sau firmelor care solicită împrumuturi, încercând să limiteze expunerea la riscurile *selecției adverse*; în plus, menținând legătura cu clienții împrumutați, ele limitează riscul generat de *hazardul moral*.

O bancă comercială este totodată o instituție de depozit autorizată să împrumute firmele și să constituie depozite operabile prin cecuri (la vedere), asupra cărora deținătorii pot trage un număr nelimitat de cecuri.

*Depozitele*, împreună cu alte surse de constituire a fondurilor băncii, inclusiv capitalul băncii, formează *pasivul* acesteia, în timp ce *creditele acordate* și alte utilizări ale fondurilor, formează *activul* băncii, al cărui proprietar este banca.

### *Operațiuni și instrumente*

Băncile comerciale efectuează următoarele operațiuni: operațiuni pasive; operațiuni active; operațiuni comerciale și de comision.

***Operațiunile pasive*** constau în: formarea capitalului propriu, atragerea depunerilor, reescontul sau refinanțarea.

Băncile comerciale, ca societăți pe acțiuni, își constituie **capitalul propriu** pe seama *capitalului social*, a *fondului de rezervă* și a *provizioanelor*. Principala caracteristică a băncilor comerciale este aceea că, în cadrul resurselor de creditare, capitalurile proprii dețin o pondere redusă, astfel că sunt puțin semnificative reciclarea și valorificarea capitalurilor sub forma capitalizării profitului bancar obținut.

Capitalul social se formează prin emisiunea și subscrierea de acțiuni.

Băncile comerciale își constituie un *fond de rezervă* în vederea acoperirii unor pierderi care se înregistrează în activitatea lor, pierderi generate, în principal, de insolabilitatea unor debitori. Prin capitalizare, de regulă, resursele proprii constituite sub forma fondului de rezervă ating o mărime egală cu cea a

capitalului social. Această dimensiune a rezervelor se justifică prin varietatea riscurilor ce apar în operațiunile bancare.

*Atragerea depunerilor* reprezintă principala componentă a depozitelor bancare formate la dispoziția băncilor comerciale și care pot fi: la vedere; la termen; prin cont curent.

*Depozitele la vedere* se caracterizează prin flexibilitate, în sensul că depunătorii pot dispune oricând utilizarea lor sub forma plăților sau retragerilor din cont.

*Depozitele la termen* se constituie potrivit unei convenții încheiate între deponent și bancă, privind durata și condițiile de depunere, în special privind dobânzile bonificate, acestea constituind o modalitate sigură de justificare în procesul de creditare.

Băncile comerciale din țările dezvoltate folosesc ca principal instrument, pentru constituirea acestor depozite, *conturile de depozit pentru investiții*, termenele variind de la o lună până la un an; aceste depozite absorb sume mari, care sunt atrase de către bănci în condiții de negociere pentru fiecare caz în parte. De asemenea, băncile comerciale pot deschide clienților lor, conturi de economii simple sau după un anumit program de depunere, care să asigure o stare de regularitate în procesul de economisire.

Constituirea *depozitelor prin cont curent* reprezintă, de asemenea, o parte însemnată a depunerilor bancare. Conturile curente se deschid persoanelor fizice și juridice și se caracterizează prin aceea că prin intermediul lor se evidențiază o multitudine de operațiuni de încasări și plăți, folosindu-se diverse instrumente de decontare, cum ar fi: cecurile, ordinele de plată, vârsămintele etc., operațiunile având loc la solicitarea clienților băncilor.

Micșorarea dobânzilor de remunerare a depozitelor a generat reorientarea economiilor bănești spre *creditul obligator*, în acest sens, luând amploare sistemul *certificatelor de depozit* emise de către bănci, cu o gamă largă de scadențe și cu rate ale dobânzii aliniate după dobânzile pieței.

S-a extins, de asemenea, sistemul *fondurilor comune de plasament*, o formă de autonomizare a administrării unor drepturi de creanță, prin care băncile pot înstrăina anumite creanțe, percepând dobânda pieței, utilizând resursele dobândite în alte operațiuni de credit.

*Reescontul* constituie o modalitate de procurare a unor noi resurse de creditare prin cedarea portofoliului de efecte comerciale unei alte bănci comerciale, băncilor de scont sau băncii de emisiune.

Banca comercială recurge la reescontare în funcție de interesele sale de a obține disponibilități. Esențial este faptul că, prin reescontare, banca de depozit înregistrează un profit chiar în aceeași zi în care s-a efectuat *scontarea*, ca diferență dintre dobânda la care se scontează (taxa scontului privat) și taxa oficială a scontului (*dobânda reescontului*) practică de băncile de emisiune.

Alături de reescont, băncile comerciale practică și *operațiuni de lombardare*, adică, operațiuni de împrumut garantate cu efecte publice



(obligațiuni, bonuri de tezaur), prin care banca comercială obține de la Banca Centrală, resurse pe termen scurt.

Reescontul și lombardarea sunt operațiuni specifice *refinanțării*, activități în continuă evoluție în economia modernă. Aceste operațiuni sunt utilizate din necesitatea asigurării echilibrului între resurse și angajamente, mai bine zis, o acoperire operativă a nevoilor de credite prin atragerea disponibilităților din economie.

**Operațiunile active** ale băncilor comerciale sunt cele de creditare și de plasament, pe baza depozitelor bancare constituite. Acest gen de operațiuni se grupează, în principal, în două categorii distincte: creditarea agenților economici și creditarea persoanelor fizice.

În condițiile actuale, băncile comerciale, pentru a răspunde exigențelor clienților lor, și-au diversificat posibilitățile de creditare, tot mai multe bănci renunțând la o serie de operațiuni tradiționale, pe care le-au preluat unele instituții de credit specializate. Ca atare, băncile comerciale creditează agenții economici, operând cu două categorii de credite: credite pentru constituirea unor active fixe; credite pentru activitatea de exploatare.

În condițiile extinderii sau consolidării activității, tot mai multe întreprinderi își constituie activele fixe participând la piața financiară prin emisiunea de acțiuni și obligațiuni. Chiar dacă această modalitate de finanțare a investițiilor (prin burse) este preferată de majoritatea firmelor, sunt și situații când acestea apelează la *credite pentru procurarea activelor fixe* (în special pentru procurarea de echipament), adresându-se băncilor comerciale; aceste credite se acordă, de regulă, pe termen scurt (până la un an) sau până la 5 ani.

Pentru susținerea activității curente, cele mai multe întreprinderi apelează la credite pentru *activitatea de exploatare*, de regulă sub forma *creditării creanțelor sau a creditelor de trezorerie*.

La rândul său creditarea creanțelor include ca operațiuni specifice: operațiuni cambiale; împrumutul pe gaj de acțiuni și efecte publice; operațiuni de report.

*Operațiunile cambiale*, ca formă de referință în creditarea creanțelor comerciale, se realizează prin *scontarea titlurilor de credit comercial* și operațiuni de împrumut pe gaj de mărfuri și efecte comerciale.

*Împrumutul pe gaj de mărfuri* și efecte comerciale are loc când banca își creează o imagine pozitivă privind solvabilitatea beneficiarului de cambii sau când mărfurile respective sunt garantate (documentul care atestă prezența mărfurilor în depozite fiind *recipisa warrant*).

*Împrumuturile pe gaj de efecte publice și acțiuni* (denumite și operațiuni de lombard) au o pondere mare în țările dezvoltate (Anglia, Germania, SUA etc.), practicându-se acolo unde există o abundență a titlurilor de împrumut, a bonurilor de tezaur și unde acestea se constituie ca o parte însemnată a patrimoniului întreprinderilor sau persoanelor. Atunci când se manifestă nevoi temporare de bani, deținătorii acestor titluri de împrumut ale statului, preferând

să le mențină în proprietate și să obțină în continuare dobânzi, recurg la împrumuturi pe gaj și renunță astfel numai parțial la venitul realizat, prin plata dobânzilor pentru creditul de care beneficiază.

Cu titluri ale pieței financiare se efectuează și *operațiunile de report*, în sensul că banca achiziționează efectele publice de la posesorii acestora, cu obligația răscumpărării lor de către vânzător la același curs, pe termen scurt. Reportul este pentru client o cale de procurare a fondurilor lichide, iar pentru bancă, o modalitate de plasament a resurselor în schimbul unor dobânzi mai mari față de cele practicate în operațiunile cambiale curente.

O formă specifică a operațiunii de report este *pensiunea*, obiectul acestei operațiuni fiind cambia, realizându-se între bănci, titlurile de credit ce fac obiectul pensiunii rămânând, de regulă, la beneficiar, banca cumpărătoare primind doar angajamentul de răscumpărare emis de către beneficiar și borderoul efectelor respective.

*Creditele de trezorerie* se acordă pe termen scurt, în general până la un an, și se acordă agenților economici în vederea acoperirii necesităților curente legate de ciclul de exploatare și comercializare. În practica bancară, cel mai adesea, creditele de trezorerie se concretizează în două forme: avansul în contul curent; creditul pe termen mijlociu mobilizabil.

Avansul în cont curent reprezintă o formă simplificată de creditare a activității curente, în sensul că băncile continuă să facă plăți în numele titularului de cont și după ce acesta și-a epuizat disponibilitățile, în cadrul unei limite, numită *linie de credit* sau *plafon de creditare*.

O altă formă a creditului de exploatare, cu facilitatea de refinanțare la termene scurte, dar care acoperă necesități de mijloace bănești pe o durată mai mare este creditul pe termen mijlociu mobilizabil, care acoperă necesități legate de export, de constituirea unor stocuri sezoniere în agricultură și în industria de prelucrare a materiilor prime agricole etc.

*Creditarea gospodăriilor familiale și a persoanelor particulare* reprezintă o altă importantă categorie de operațiuni active efectuate de către băncile comerciale. Aceste credite au ca destinație acoperirea necesităților legate de construcția de locuințe, achiziționarea de bunuri durabile cu valoare mare sau chiar pentru susținerea unor cheltuieli curente, sub forma creditelor fără o destinație stabilită în prealabil (credite neafectate).

*Operațiunile comerciale și de comision* reprezintă un grup special de operațiuni ale băncilor comerciale, mai mult sau mai puțin legate de operațiunile active și pasive. Ele privesc tranzacții de vânzare-cumpărare de devize efectuate cu prilejul mijlocirii de plăți internaționale, cu această ocazie, băncile urmărind realizarea unor profituri, ca diferență între cursul de vânzare și cel de cumpărare al devizelor. De menționat că, în mod curent, băncile nu fac tranzacții cu mărfuri, însă pot apărea situații când băncile tranzacționează acele bunuri care au servit drept gaj pentru creditele ce nu au fost onorate la scadență.

Pe lângă operațiunile comerciale, băncile efectuează și alte *servicii adresate clienților*, cum ar fi: operațiuni de comision; operațiuni de mandat.

În cadrul *operațiunilor de comision*, banca acționează în numele și în contul clientului său, cele mai frecvente operațiuni de acest gen fiind cele care privesc efectuarea plăților, îndeosebi operațiuni de remiteri, acreditive, incasso.

*Remiterile* sunt operațiunile de transfer, la solicitarea clienților băncii, a unor documente, titluri, sume de bani către terți aflați în aceeași localitate sau în alte localități.

*Acreditivul* este o operațiune de plată condiționată efectuată de bancă în baza documentelor de încărcare și expediere a mărfurilor, acreditivul însemnând un transfer de sumă, ca urmare a unei investiții de încredere pe care clienții o acordă unei bănci.

*Incasso-ul* presupune efectuarea serviciului de încasare de către o bancă a diverselor creanțe aparținând clienților săi, creanțe sub formă de cambii, facturi și alte hârtii de valoare.

*Operațiunile de mandat* reprezintă o categorie distinctă a serviciilor bancare, operațiuni efectuate la administrarea hârtiilor de valoare și chiar la administrarea unor patrimonii, cum ar fi: executori testamentari; gestionarea fondurilor de tutelă sau a diverselor fundații etc. Pentru efectuarea operațiunilor de mandat, băncile percep comisioane, acestea servind pentru acoperirea cheltuielilor ocazionate de prestarea serviciilor în cauză și reprezentând o sursă de profit pentru bancă.

## **10.5. Tipurile de bănci**

### *10.5.1. Instituții de economisire*

Instituțiile de economisire cuprind *bănci de economii și asociații de împrumuturi și economii*. Tradițional, aceste instituții sunt specializate în distribuirea creditelor ipotecare, celor care doresc să cumpere locuințe, reducând consecințele asimetriei informaționale specifică acestor operațiuni, în beneficiul clienților.

Ca și băncile comerciale, instituțiile respective emit depozite tranzacționale, diferențiindu-se de ele prin modul cum își alocă activele; de regulă, activitatea lor este reglementată prin normative speciale.

Analiza structurii activelor și pasivelor instituțiilor de economisire evidențiază că, similar băncilor comerciale, ele își finanțează activele prioritare prin emisiunea de depozite; în schimb, modul de alocare a activelor diferă de cel al băncilor comerciale, ponderea principală deținând-o creditele ipotecare, care variază între 55-65%.

*Creditele ipotecare*, care domină structura activelor, finanțează cumpărarea de bunuri de capital, precum case sau terenuri, cel împrumutat putând utiliza bunul în timpul derulării împrumutului, fiind însă obligat să plătească regulat rate și dobândă.

*Titlurile ipotecare* reprezintă, așa cum s-a mai arătat, titluri de participare la câștigurile realizate din tranzacțiile cu titluri sau din dobânzile la titlurile procurate.

*Alte credite și active* cuprind credite de consum și comerciale, care dețin o pondere de cca. 10% din active (împreună cu activele lichide, cu creditele guvernamentale și locale reprezintă cca. 17% din active).

Evoluția instituțiilor de economisire a înregistrat o dinamică descendentă în ultimii 20 de ani, volumul depozitelor acestora diminuându-se cu 25-30%.

### 10.5.2. Cooperativele de credit

Cooperativele de credit sunt instituții de depozit care acceptă depozite și acordă credite numai în relație cu un grup închis de indivizi. Dacă în trecut acest grup cuprindea indivizi din firme afiliate la cooperativă, în prezent acest grup s-a extins, membrii săi fiind aceia care acceptă și îndeplinesc condițiile impuse contractual de către cooperativă, implicându-se și în derularea împrumuturilor ipotecare.

*Depozitele participative* ale membrilor reprezintă peste 80% din pasivele și capitalul cooperativei, iar creditele acordate membrilor reprezintă peste 66% din totalul creditelor acestora.

Cooperativele de credit sunt relativ necomplicate, fiind *instituții nonprofit*, ele acceptând depozite și acordând credite numai în raporturi cu membrii lor, dobânzile percepute la credite fiind mai mici decât cele ale băncilor, în timp ce dobânzile la depozite sunt ceva mai ridicate.

Membru al cooperativei poate fi, de regulă, un individ asociat unei firme sau profesii (ocupații), ceea ce oferă două avantaje: limitează clientela cooperativei la oameni cu venituri sigure, ce pot furniza fonduri pe care cooperativa le poate împrumuta altor membri, care sunt de mai bună credință decât clienții băncilor comerciale, riscurile și costurile cooperativei reducându-se astfel; membrii pot beneficia de exceptarea de la anumite impozite, ceea ce conferă cooperativelor avantaje suplimentare față de alte instituții de depozit.

Cooperativele de credit se afirmă în calitate de concurenți ai creditului bancar cu amănuntul (individual), circumscrise unei comunități bine definite local, ai cărei membri interacționează și au interese comune privind obiectivele comunității; ele își servesc membrii asemănător modului cum băncile comerciale servesc clienții familiari, gospodăriile, astfel că, treptat, aceste cooperative au început să se confrunte cu aceleași probleme ca și băncile. În ultima perioadă cooperativele se confruntă cu riscuri importante, unele dintre ele realizând speculații cu derivate în vederea creșterii veniturilor.

### 10.5.3. Băncile de afaceri

Băncile de afaceri sunt *bănci de depozit*, care s-au specializat în operațiuni de *finanțare a investițiilor*, bazându-se pe depozitele pe termen lung constituite de ele și a atragerii de capitaluri prin emisiuni de valori imobiliare. Ele oferă clienților sprijin financiar direct, prin participații de capital (cumpărări de acțiuni), sau indirect, prin preluarea datoriilor acestora sub formă obligatară.

*Operațiunile financiare* ale băncilor de afaceri pot fi grupate în trei categorii:

- Operațiuni cu titluri, concretizate în: emisiunea de titluri pentru terți, garantând plasamentul acestora; achiziționarea de acțiuni în cont propriu; realizarea de oferte publice de cumpărare și vânzare etc.;
- Operațiuni specifice băncilor comerciale, de colectare a depozitelor și de acordare de credite;
- Operațiuni de inginerie financiară, constând în finanțarea proiectelor complexe, restructurarea financiară a firmelor, fuziuni-achiziții, operațiuni imobiliare.

Băncile de afaceri îndeplinesc și rolul de *consilieri*, în managementul financiar al firmelor, încasând comisioane importante.

Cel mai adesea, aceste bănci se regăsesc ca *societăți de portofoliu*, când funcționalitatea lor este dublă: asigură valorificarea cât mai eficientă a capitalurilor prin sporirea dividendelor obținute, pe de o parte, favorizând creșterea influenței lor în conducerea societăților pe acțiuni, în orientarea politicii lor economice, de investiții mai ales, pe de altă parte.

Un domeniu în care se implică în mod frecvent băncile de afaceri îl constituie *achiziționarea de întreprinderi* și realizarea de fuziuni între firme.

O operațiune preliminară achiziționării firmelor în scop de privatizare este *răscumpărarea integrală pentru management*. După consolidarea întreprinderii și ridicarea nivelului ei de rentabilitate se procedează la revânzarea acesteia, cu câștiguri însemnate pentru intermediari. Vânzarea de întreprinderi se poate realiza de către societăți conglomerat, care renunță la unele tipuri de activități sau la unele unități amplasate neconvenabil teritorial (sunt avute în vedere firmele ce nu pot fi preluate de către moștenitori sau cele rău administrate și cu rezultate slabe etc.).

Băncile de afaceri se implică atât ca intermediari financiari, cât și ca participanți cu aport de capital. Ele dobândesc posibilitatea de a revinde o parte din creditele acordate către organismele de plasament colectiv de valori mobiliare.

Băncile de afaceri au deci ca obiectiv al activității lor, investirea depunerilor pe termen lung primite de la clienți în participații la întreprinderi existente sau în formare, contribuind astfel la crearea și reorganizarea de mari întreprinderi. Diversificarea acestor bănci depinde de caracteristicile fiecărei țări.

În Marea Britanie, tradiționalele case de comerț, specializate în susținerea tranzacțiilor comerciale, au evoluat spre activități de creditare și de emisiune de titluri realizate de către firme. În SUA, băncile de investiții, inițial, preluau participații ale firmelor, ulterior operând asupra titlurilor în contul clienților, în prezent, dezvoltând activități de consiliere în operațiuni de fuziuni și achiziții, de preluare a întreprinderilor. În Germania, activitățile băncilor de afaceri se realizează în cadrul unor departamente ale băncilor universale, care sunt bănci comerciale, și care domină bursele de valori.

#### *10.5.4. Bănci de trezorerie*

Modernizarea piețelor monetare, multiplicarea instrumentelor financiare au favorizat apariția acestui tip de bănci. Primele instituții de acest fel au fost casele de scontare britanice, care operau scontarea efectelor comerciale pe baza fondurilor împrumutate pe termen scurt. În prezent, aceste case de scontare sunt intermediari între bănci, Trezorerie și firme, atât pentru plasarea lichidităților, cât și pentru obținerea de lichidități. Colectând lichidități de la bănci și firme, ele le plasează în titluri negociabile pe termen scurt, asigurând continuu cererea de lichidități.

Eurobăncile, acționând pe piața interbancară, colectează fonduri pe bază de certificate de depozit și acordă împrumuturi în devize, pe termen lung, țărilor în curs de dezvoltare, organizând împreună cu băncile comerciale, *pooluri bancare*, numite *bănci consorțiale* (activitatea lor înregistrând un proces de banalizare, de standardizare).

Se poate afirma, că, de regulă, principala activitate a băncilor de trezorerie o constituie operațiunile interbancare, atunci când realizează operațiuni cu titluri, refinanțându-se pe piața monetară.

#### *10.5.5. Instituții de credit specializate*

Ca intermediari în cadrul operațiunilor de transfer a disponibilităților bănești, ca formă specifică a circulației capitalurilor, aceste instituții constituie principalii participanți la piața creditului pe termen mijlociu și lung.

În operațiunile de mobilizare a resurselor de creditare și plasamentul acestora, instituțiile de credit specializate se afirmă în două direcții: unele sunt specializate în mobilizarea disponibilităților din economie, ca sursă importantă de constituire și sporire a capitalurilor bănești; altele au în vedere distribuirea în ramuri și sectoare în care s-au specializat, prin aceasta urmărindu-se tocmai creșterea profitabilității operațiunilor de intermediere și valorificare a capitalurilor. În funcție de ramurile finanțate sau obiectivele speciale urmărite, băncile specializate se grupează în următoarele categorii: bănci ipotecare, bănci agricole, companii sau trusturi de investiții, bănci de comerț exterior, societăți financiare.

**Băncile ipotecare** sunt acelea care își mobilizează resursele prin emiterea unor hârtii de valoare specifice, numite *înscrisuri financiare*, garanția acestora reprezentând-o valorile imobiliare ipotecate. Băncile ipotecare pot fi de tip *urban*, dacă garanția o reprezintă clădirile sau de tip *rural*, atunci când pământul se constituie ca obiect al ipotecii. Caracteristic *băncilor de credit ipotecar rural* este faptul că ele acordă, de regulă, credite neproductive sau de consum pentru proprietarii funciari.

**Băncile agricole** sunt preferate de către proprietarii funciari, având ca destinație cheltuielile cu inventarul agricol, cu amenajarea de irigații, cumpărarea de animale, îngrășăminte etc. Principala trăsătură a acestor credite este faptul că au un caracter productiv.

**Comaniile sau trusturile de investiții** sunt organisme de credit care mobilizează capitaluri prin emisiunea titlurilor de valori mobiliare proprii (acțiuni, obligațiuni) pe care le investesc în sectoare productive din: industrie, construcții, transporturi etc. Funcția principală a acestora este aceea de a acumula capitalurile rentierilor și economiile populației în vederea efectuării de plasamente pe termen mediu și lung în sfera investițiilor.

**Băncile de comerț exterior** s-au afirmat în sfera bancară încă de la începutul secolului al XX-lea, ca urmare a expansiunii activității de export și a implicării din ce în ce mai mult a statului în activitatea bancară. Activitatea băncilor de comerț exterior este marcată de conținutul principalelor categorii de operațiuni pe care le realizează. Băncile de comerț exterior nu monopolizează întreaga activitate bancară specifică relațiilor externe, ci cooperează în acest scop și cu celelalte bănci. În unele țări, unde nu există astfel de bănci, statul promovează direct politici de susținere a acestei activități prin intermediul unui grup de bănci independente, care în comun își asumă obligația de a efectua operațiuni de comerț exterior, angajând în acest sens și o parte a resurselor proprii.

**Societățile financiare**, ca societăți de credit, prezintă o importanță aparte în cadrul sistemelor bancare din țările occidentale. Acestea sunt instituții de credit care desfășoară o activitate specifică, stabilită prin lege sau convenție. Principalele operațiuni pe care le efectuează societățile financiare sunt: cele de *leasing*, de *factoring*, acordarea și garantarea de *credite pe termen mijlociu și lung* pentru întreprinderi, *creditarea mărfurilor* cu plata în rate, *garantarea locuințelor pe bază de ipotecă*, gestiunea mijloacelor de plată etc.

## 10.6. Dobânda și rata dobânzii

Rata dobânzii este elementul cel mai inconstant de pe piețele financiare, afectând valoarea activelor financiare, performanțele instituțiilor financiare, implicațiile sale extinzându-se dincolo de lumea finanțelor.

Managerii băncilor nu pot adopta decizii de investiții financiare fără a lua în considerare, rata dobânzii, iar consumatorii adoptă deciziile de plasare a

economiilor în funcție de instituțiile bancare care oferă cele mai atractive rate ale dobânzii. Mai mult, rata dobânzii servește ca unitate de măsură pentru compararea diferitelor tipuri de titluri.

### 10.6.1. Concept și tipuri de dobândă

*Dobânda* este prețul plătit în schimbul punerii la dispoziția unui subiect economic, a capitalului necesar într-o anumită unitate de timp.

Cercetările empirice au constatat unele *caracteristici esențiale ale dobânzii*:

- dobânda unui capital se produce independent de activitatea personală a capitalistului;
- dobânda se afirmă ca o calitate intrinsecă a capitalului;
- dobânda se formează fără epuizarea capitalului (având durată permanentă de constituire, atât timp cât există capitalul).

Nivelul general al ratelor dobânzii semnifică nivelul ratei nominale directe, care condiționează celelalte rate.

*Rata directoare* este, în general, rata monedei primare, a cărei evoluție se propagă în toate celelalte compartimente ale sistemului financiar. O creștere a ratei directe, generează automat o creștere a ratei dobânzii la creditele acordate de către băncile comerciale clienței și la depozitele constituite de către aceasta. Creșterea ratei dobânzii în sistemul bancar poate determina scăderea interesului pentru plasamentele bursiere pe termen lung, determinând scăderea cursului titlurilor pe termen lung. O scădere a ratei directe poate provoca operațiunea inversă cu aceleași influențe în lanț.

Din punctul de vedere al băncii, putem deosebi *două categorii de dobânzi*: dobânda *bonificată* și dobânda *percepută*.

*Dobânda bonificată* reprezintă remunerarea disponibilităților bănești ale titularilor de conturi constituite ca depozite la bancă. Capitalul mobilizat la dispoziția băncilor este fructificat în procesul creditării. Nivelul dobânzilor bonificate este dependent de rata inflației, de rata dobânzii de refinanțare (taxa oficială a scontului sau taxa reescontului) și de ratele dobânzilor practicate de celelalte bănci comerciale.

*Dobânda percepută* este cea încasată de către bănci de la clienții lor în calitate de debitori, corespunzător creditelor acordate. Nivelul dobânzii percepute se stabilește pornind de la nivelul dobânzii bonificate, ținând cont de dobânda pieței, de rezerva minimă obligatorie depusă la banca centrală, de politica băncii de maximizare a profitului etc.

În economia de piață există o mare *diversitate de tipuri de dobânzi*, și anume:

◇ *taxa oficială a scontului* este dobânda cu care Banca Centrală reescontează cambiile prezentate de băncile comerciale și acordă credite celorlalte bănci. Are nivelul cel mai scăzut din economie.



◇ *taxa privată a scontului* este dobânda cu care băncile comerciale scontează cambiile prezentate de întreprinzători, nivel al dobânzii utilizat și la acordarea altor credite destinate întreprinzătorilor.

◇ *dobânda bonoficată la depuneri* (depozite bancare), al cărei nivel este inferior dobânzii percepute la creditele bancare (acest ecart diferă în funcție de politica fiecărei bănci).

◇ *dobânda practică de diferite institute speciale de credite*, în scopul creării de avantaje pentru unele activități, sectoare, al cărei nivel este inferior dobânzii practicate la creditele acordate de celelalte bănci.

◇ *dobânda practică la efectele guvernamentale* și la alte efecte emise de societăți comerciale, pe termen scurt.

◇ *dobânda la efectele guvernamentale și la cele emise de societățile comerciale*, pe termen mijlociu și lung (obligațiuni).

Evoluția nivelului general al ratelor dobânzii este influențat, la nivel *macroeconomic*, de o serie de *variabile de determinare, interne și externe*, și de o serie de *factori*, la nivel *microeconomic*.

*Variabilele interne* determinante sunt următoarele:

■ *efectul de venit*, care evidențiază faptul că, în perioadele de creștere economică, agenții economici vor să-și sporească încasările monetare, pentru a face față încasărilor suplimentare, ceea ce determină creșterea masei monetare și implicit a ratelor dobânzii.

■ *efectul de lichiditate*, care evidențiază, că atunci când lichiditatea din economie crește, ratele dobânzii, în condiții date, în sensul descreșterii ratei dobânzii.

■ *efectul de inflație*, care evidențiază că anticipațiile inflaționiste sunt încorporate în ratele nominale, în scopul menținerii sau mai bine zis al conservării capitalului bancar.

Celor trei variabile interne de mai sus li se adaugă *variabilele externe*, adică ratele dobânzii din alte țări și cursurile de schimb.

*Factorii de influență* ai ratelor dobânzii la nivel *microeconomic* sunt:

◆ *productivitatea capitalului*, care semnifică o anumită rată a profitului realizată prin investirea capitalului împrumutat, compromisul dintre debitor și creditor, în privința nevoilor de profit ale debitorului și interesul de economisire al creditorului;

◆ *lichiditatea* evidențiază faptul că, având celelalte condiții asemănătoare, creditorii vor prefera instrumentele de credit cele mai lichide;

◆ *riscul nerambursării*, influențează nivelul ratei dobânzii în sensul creșterii, în vederea acoperirii eventualelor costuri provocate de pierderile rezultate în urma nerecuperării creditelor;

◆ *raportul dintre cererea și oferta de credite*, exprimă confruntarea dintre nivelul veniturilor și preferințele pentru consum, pe de o parte, și evoluția economiei și a dezvoltării investițiilor, pe de altă parte.

### 10.6.2. Echilibrul ratelor dobânzii

Dobânda reprezintă cantitatea de bani primită de creditori în momentul când aceștia acordă credite, iar rata dobânzii este raportul dintre dobândă și creditul acordat.

Proliferarea piețelor de credit este determinată de diversitatea preferințelor deținătorilor de venituri pentru *consumul prezent sau viitor*, precum și de generarea de profit suficient, pentru investirea sumelor împrumutate, pentru a putea rambursa împrumutul.

Pentru o anumită rată a dobânzii, unii vor dori să fie *creditori*, *împrumutanți neși*, precum populația, iar alții să fie *debitori*, *împrumutați neși*, precum firmele, opțiunea fiind determinată de *randamentele alternative* ale posibilităților de folosire a banilor de către fiecare.

La baza fenomenului ratei dobânzii se află alegerea între *puterea de cumpărare prezentă* și cea *viitoare*, rata dobânzii fiind un preț și, ca orice preț, îndeplinește o funcție importantă în *alocarea resurselor*. O rată ridicată evidențiază orientarea societății spre consumul curent, pe când o rată scăzută arată orientarea acesteia spre consumul viitor, spre investiții. La nivelul individului, rata dobânzii indică nivelul la care acesta poate vinde puterea de cumpărare actuală pentru puterea de cumpărare viitoare. Pentru firme, dacă rata profitului se așteaptă să fie mai mare decât rata dobânzii, firma va solicita împrumuturi, și invers.

Pe piață se va manifesta atât cererea de împrumuturi cât și oferta de credite, care se vor afla într-un anumit echilibru la o anumită rată a dobânzii.

### 10.6.3. Rata dobânzii și determinarea acesteia

În orice economie, dobânda se exprimă în mărimi relative cu ajutorul ratei dobânzii, calculată după relația:

$$r_d = \frac{D}{C} \times 100$$

unde:  $r_d$  = rata dobânzii;

D = dobânda plătită (încasată) la un împrumut (credit) pe timp de un an;

C = suma împrumutată (creditată).

În economia de piață, nivelul ratei dobânzii se formează pe *pieța capitalurilor*, în funcție de raportul dintre cererea și oferta de capital bănesc.

Rata dobânzii se formează pe piața capitalurilor, ea oscilând între anumite limite minime și maxime, diferența între aceste limite purtând denumirea de *marjă a dobânzii*, rata dobânzii fiind însă inferioară ratei medii a profitului.

Se întâlnesc *trei posibilități de calculare a dobânzii*: la depuneri, la credite, la conturi curente.

□ *Calcularea dobânzii la credite și la depuneri* dispune de două modalități de calcul:

– calculul dobânzii simple, în situația în care depunerile sau creditele au o perioadă de până la un an, în acest caz, dobânda stabilindu-se după relația:

$$D = \frac{C \times n_z \times r_d}{360}$$

unde:  $D$  = dobânda în valoare absolută;

$C$  = volumul creditului (depunerii);

$n_z$  = numărul de zile pentru care se realizează creditarea (sau depozitul);

$r_d$  = rata dobânzii.

Calculul dobânzii compuse se practică în situația în care perioada de creditare este mai mare de un an. Această perioadă poate fi exprimată în ani întregi sau în ani întregi plus fracțiuni de un an.

În situația în care perioada de creditare sau depunere este exprimată în ani întregi, dobânda se calculează pe baza relației:

$$D = C_f - C_i = C_i \times k^n - C_i = C_i \times (k^n - 1)$$

unde:  $D$  = dobânda percepută sau bonificată;

$C_f$  = capitalul fructificat;

$C_i$  = capitalul inițial;

$k$  = coeficientul de fructificare ( $1 + r_d$ );

$n$  = numărul de ani cât durează creditarea sau depunerea.

În situația în care perioada de depunere sau creditare este formată din ani întregi și fracțiuni de an, calcularea dobânzii se face după următoarea relație:

$$D = C_i - C_f = \left( C_i \times k^n + \frac{C_i \times k^n \times n_z \times r_d}{360} \right) - C_i$$

#### 10.6.4. Rata nominală și rata reală a dobânzii

Aprecierile privind nivelul dobânzii sunt valabile atât timp cât stabilitatea monetară asigură, la expirarea termenului creditului / depozitului, recuperarea integrală a valorii avansate, respectiv, o putere de cumpărare echivalentă momentului acordării creditului (sau constituirii depozitului).

*Riscul eroziunii capitalului* se referă la posibilitatea pierderilor pe care creditorul le poate suferi, prin faptul că valoarea reală (la momentul de referință) a ratelor de rambursare a creditului nu poate acoperi integral capitalul avansat.

În aceste condiții, creditorul nu renunță să-și valorifice capitalul prin acordarea de credite, dar va căuta prin condițiile creditului, să-și asigure o

compensare corespunzătoare pentru pierderile suferite prin deprecierea monedei, prin ridicarea nivelului ratei dobânzii.

Astfel se desprinde concluzia că, în condițiile inflației, *dobânda reală* este direct proporțională cu *dobânda nominală* și invers proporțională cu *deprecierea monetară*.

*Rata nominală a dobânzii* este definită ca rata de schimb între valoarea prezentă a monedei și valoarea viitoare a acesteia.

*Rata reală a dobânzii* este rata de schimb între valoarea de azi a bunurilor reale și valoarea de mâine a acestora. În condițiile inexistenței inflației, rata nominală este egală cu rata reală.

Relația dintre cele două rate se exprimă prin următoarea formulă:

$$r_r = r_n - r_i$$

unde:

$r_r$  = rata reală a dobânzii;

$r_n$  = rata nominală a dobânzii;

$r_i$  = rata inflației.

*Rata anticipată a inflației* este o variabilă greu de determinat, deoarece anticipările subiecților economici au la baza cu totul alți factori.

*Rata dobânzii reale* ( $r_r$ ) mai poate fi exprimată cu ajutorul relației:

$$r_r = \frac{1 + r_n}{1 + r_i} - 1$$

Impactul inflației asupra creditorului și debitorului va fi diferit:

➤ dacă rata inflației crește, rata reală a dobânzii se reduce, impactul fiind avantajos pentru debitor și dezavantajos pentru creditor;

➤ dacă rata inflației scade, rata reală a dobânzii crește, impactul fiind avantajos pentru creditor și dezavantajos pentru debitor.

## XI. PIAȚA DE CAPITAL

### 11.1. Activele și titlurile financiare

Activele sunt bunuri economice, aparținând unor persoane, cu capacitatea de valorificare în timp, în activitatea economică, constând din aducerea de venituri: *profit*, în cazul bunurilor de echipament (bunuri de capital – mașini, utilaje, instalații etc.); *rentă*, în cazul pământului; *chirii*, în cazul locuințelor; *dobânzi*, în cazul bonurilor de tezaur; dividende, în cazul acțiunilor etc.<sup>33</sup>

Într-un caz vorbim de **active reale** care sunt bunuri corporale (tangibile) sau incorporale (intangibile) ce aduc venituri în viitor sub formă de profituri, rente, chirii etc., iar în celălalt caz vorbim de **active financiare** care sunt înscrisuri (hârtii ori înregistrări în conturi) consacrand drepturi bănești ale deținătorului, curente sau viitoare, rezultate din valorificarea activelor respective (dobânzi, dividende etc.).

În lucrarea sa intitulată ”Bursa”, prof.univ.dr. Ioan Popa consideră că “activele financiare reprezintă corespondentul monetar al activelor reale și ele relevă caracterul dual al economiei de piață: *economie reală*, respectiv procese materiale de producere a bunurilor și serviciilor necesare pentru consumul individual sau pentru reluarea producției, și *economie simbolică* sau financiară, adică procese de tip informațional, reprezentate de mișcarea banilor și a hârtiilor de valoare”<sup>34</sup>.

Mai pe scurt, activele financiare constau în bani, depozite bancare, acțiuni, obligațiuni, titluri de valoare care aduc un venit.<sup>35</sup>

**Activele financiare** se clasifică în:

- **active financiare bancare**, specifice operațiunilor executate de către bănci și instituțiile asimilate, care produc dobânzi, sunt nenegociabile și au un grad ridicat de siguranță;
- **active financiare nebancare**, specifice operațiunilor de investiții (plasament), concretizate în titluri de valoare negociabile. Ele cuprind:
  - 1) *activele de capital*, negociabile pe piața de capital, corespunzătoare plasamentelor pe termen lung, permițând obținerea unor venituri viitoare (dobânzi, dividende), în condițiile asocierii deținătorului la riscul afacerii;
  - 2) *activele monetare*, negociabile pe piața monetară, corespunzătoare plasamentelor pe termen scurt, cu grad ridicat de lichiditate;
- **activele financiare hibride**, care îmbină caracteristicile activelor bancare cu cele ale activelor financiare nebancare (certIFICATELE DE DEPOZIT).

<sup>33</sup> Eduard Ionescu – PIETE DE CAPITAL ȘI TITLURI DE VALOARE, Editura Fundației ROMÂNIA DE MÂINE, București, 2003, pag.15.

<sup>34</sup> Ioan Popa – *Bursa*, ediția a doua, vol. I, Editura Adevărul SA, București, 1995, pag.28.

<sup>35</sup> Niță Dobrotă – coordonator, Dicționar de Economie, Editura Economică, București, 1999, pag.15.

**Titlurile financiare** sunt titluri de valoare care dau dreptul deținătorilor lor (investitorii) de a obține, potrivit specificațiilor din titlu, o parte din veniturile viitoare ale emitentului. Totalitatea titlurilor financiare care fac obiectul tranzacțiilor pe piața de capital (respectiv la bursă) sunt *produse bursiere*.

**Titlurile de valoare**, reprezentând **titlurile financiare**, dintre care cele mai cunoscute sunt **titlurile mobiliare** sau **fiduciare**, au următoarele caracteristici:

- se prezintă sub formă materială oarecare ca un înscris care garantează drepturile deținătorului lor;
- au precizată o valoare nominală;
- în consecință, sunt titluri de valoare;
- cu ajutorul lor se transformă valorile imobiliare în valori mobiliare.

## 11.2. Sistemul piețelor economice și structura pieței financiare

În accepțiunea sa clasică, piața era considerată locul de întâlnire al vânzătorilor cu cumpărătorii. Acest loc era de obicei un loc public dintr-un oraș unde erau expuse proviziile și alte bunuri destinate vânzării. Acest cuvânt a fost generalizat, ajungând să însemne un grup de persoane care sunt în relații strânse și care efectuează pe o scară largă tranzacții în legătură cu o marfă oarecare. Marile orașe pot cuprinde piețe unde se găsesc ramuri comerciale importante, iar aceste piețe pot sau nu să fie localizate. Punctul central al unei piețe îl formează bursa, casele de vânzare sau sălile de licitație, unde comercianții au obiceiul de a se întâlni și a trata afaceri.

Economia de piață presupune de fapt interdependența a patru piețe: piața bunurilor și serviciilor, piața muncii, piața informațiilor și piața financiară.

O piață funcționează bine, în condițiile în care prețul de echilibru se află la intersecția cererii cu oferta. În țările aflate în tranziție, mai ales ultimele trei piețe sunt în faza de formare, punându-se acut problema asigurării liberei lor funcționări.

În cele ce urmează vom analiza piața bunurilor și serviciilor, piața muncii și piața informațiilor.

### 11.2.1. Piața bunurilor și serviciilor

Funcția generală a sistemului de piețe specializate și interdependente care alcătuiesc piața economică este furnizarea de bunuri economice indispensabile subzistenței și mai departe progresului social.

Piața bunurilor și serviciilor reprezintă axul central al pieței economice, în care se rezolvă tensiunile create de nevoile obiective și subiective ale societății.

Această piață ne oferă informații legate de gradul de satisfacere a cererii solvabile a populației, de capacitatea de producere a profitului de către producători, de prețurile bunurilor și serviciilor etc.

Această piață reprezintă un barometru al pieței economice în ansamblul ei, iar prin schimbul de mărfuri contra bani este asigurat un echilibru dinamic între cererea de consum și oferta de mărfuri.

### *11.2.2. Piața muncii*

Mecanismele cererii și ofertei, concurenței și prețului au un mod de acțiune specific pe piața muncii. Aceasta, deoarece, din munca unei părți a societății trebuie să trăiască întreaga populație. Deci, veniturile obținute din asocierea capitalului cu forța de muncă, rezultă din tranzacții între posesorii de capital și persoanele care devin, în urma acestora, salariați.

Oferta de muncă, chiar și în cazul celor apti de muncă, este voluntară, nimeni nu poate obliga o persoană să muncească, să-și aleagă profesia pe care s-o exercite într-o anumită perioadă etc.

Funcțiile economice ale pieței muncii sunt:

- realizarea alocării resurselor de muncă în concordanță cu volumul și structura cererii de muncă;
- favorizarea combinării capitalului cu munca, doi factori de producție aflați în proprietatea unor agenți economici diferiți;
- influențarea modului de formare și repartizare a veniturilor specifice (salariul și profitul), care îndeplinesc o funcție distributivă.

### *11.2.3. Piața informațiilor*

Informația a devenit în prezent principalul factor de producție. Dintr-un factor complementar celorlalți factori de producție, informația s-a autonomizat, devenind un factor *in sine*, respectiv un **neofactor**, care și-a creat propria piață, integrându-se, cel puțin pe picior de egalitate, cu celelalte piețe economice într-un *sistem global*. Suntem îndreptățiți în momentul de față să afirmăm că în jurul pieței informațiilor pivotează toate celelalte piețe sau chiar mai mult, că aceasta este condiția sine qua non în formarea oricărei piețe.

De aceea putem afirma că informația a devenit o marfă *in sine*, tranzacționabilă în mod automat pe piață.

## **11.3. Structura pieței financiare și de capital**

Circuitul activelor financiare se desfășoară între ofertanții de lichidități (investitorii) și beneficiarii acestora, tranzacțiile având loc pe **pieța financiară**.

Piața financiară este alcătuită din trei componente, având în vedere tipul activelor financiare care se negociază și mecanismul prin care acestea sunt introduse în circuitul financiar:

**1) Piața bancară.** Se caracterizează prin tranzacții cu active bancare nenegociabile, rezultate din operațiuni bancare purtătoare de dobânzi, cu un grad ridicat de siguranță. Această piață absoarbe excedentul de active monedare ale celor care economisesc sub forma depunerilor la vedere.

**2) Piața monetară.** Pe piața monetară națională se efectuează tranzacții monetare, în moneda națională, între rezidenții aceleiași țări. „Piața monetară este piața pe care băncile se împrumută între ele pe termen scurt. Existența acestei piețe se datorează faptului că unele bănci au un surplus de încasări iar altele un surplus de plăți”.<sup>36</sup> De la această regulă fac excepție unele instituții, cum ar fi Casa de Economii și Consemnațiuni, băncile ipotecare care sunt de obicei creditoare, bancherii particulari sau chiar băncile comerciale debitoare. Altfel spus, piața monetară îndeplinește funcția de compensare a deficitului cu excedentul de lichidități, fie prin creditul bancar, fie prin cumpărarea unor hârtii de valoare specifice pieței monetare, ușor transformabile în lichidități. O componentă a pieței monetare este **piața valutară**, pe care se confruntă cererea și oferta de valute.

**3) Piața de capital.** Piața capitalurilor este specializată în intermedierea de tranzacții cu active financiare care au scadențe pe termene medii (1-5 ani) și lungi (peste 5 ani). Prin intermediul ei sunt satisfăcute nevoile de capital ale solicitanților cu disponibilitățile de capital ale ofertanților. În general, piața de capital mărește posibilitățile financiare.

Principalele **funcții** ale pieței capitalurilor sunt următoarele:

■ emisiunea și vânzarea pentru prima dată de titluri financiare ale emitenților sau debitorilor către posesorii de capitaluri financiare care doresc să cumpere valori mobiliare;

■ negocierea de valori mobiliare cu condiția ca acestea să fie vândute și transformate în lichidități de primii lor posesori înainte de scadență;

Componentele pieței capitalurilor, după ordinea negocierii valorilor mobiliare sunt:

**Piața primară.** Pe această piață are loc prima plasare a emisiunii de valori mobiliare, prin care se încearcă antrenarea capitalurilor financiare disponibile pe piața internă sau externă în cumpărarea acestor valori. Tot aici se pot majora capitalurile sociale prin reinvestirea unor profituri.

**Piața secundară.** Valorile mobiliare trase de piața primară se vând și se cumpără de către bănci, investitori, particulari, etc. Piața secundară joacă și un rol psihologic important, deoarece prin funcționarea ei se creează certitudinea că efectele sunt negociabile, putând fi valorificate mai înainte de a aduce dobânzi și dividende, datorită valorii lor.

---

<sup>36</sup> Costin C. KIRIȚESCU, Emilian M. DOBRESU – BĂNCILE, Mică enciclopedie, Editura Expert, București 1998, pag. 193.



## 11.4. Piața primară de capital

Prima vânzare a valorilor mobiliare emise se realizează în cadrul pieței primare, caracterizată prin existența unui singur vânzător, respectiv **emitentul** valorilor mobiliare.

Piața primară are rolul de plasare a emisiunilor de titluri mobiliare, pentru atragerea capitalurilor financiare disponibile pe termen mediu și lung, atât pe piețele interne de capital, cât și pe piețele internaționale.

Deținătorii de capital sunt în general cunoscuți, oferind emitentului de titluri de valoare posibilitatea să ia contact cu investitorii, obținând resursele financiare de care are nevoie. Asemenea plasamente private sunt relativ rare, majoritatea emitenților făcând apel la economiile publice prin utilizarea resurselor bancare.

Mijloacele prin care o societate comercială poate obține lichidități – fie prin majorarea capitalului social, fie prin atragerea unui împrumut – sunt oferta publică de vânzare și plasamentul privat.

Conform Legii nr. 52/1994, oferta publică de valori mobiliare este cea făcută de un emitent sau de către investitori, pentru a vinde, a cumpăra, a transforma, a schimba sau a transfera, prin orice alt mod, valori mobiliare ori drepturi aferente acestora, difuzată prin intermediul mijloacelor de informare în masă sau comunicată pe alte căi și adresată publicului larg.

Mijlocul prin care un investitor dorește să achiziționeze cel puțin 5% din acțiunile unei societăți comerciale îl constituie oferta publică de cumpărare. Astfel, după natura operațiunii de transfer al dreptului de proprietate se disting următoarele tipuri de oferte:

- ✓ oferta publică de vânzare;
- ✓ oferta publică de cumpărare;
- ✓ oferta publică de schimb.

Toate aceste operațiuni sunt specifice pieței primare de capital.

**Oferta publică de vânzare** de valori mobiliare este oferta pentru subscriere sau pentru vânzare de valori mobiliare făcută de un ofertant, difuzată prin mass-media sau comunicată pe alte căi și adresată publicului larg.

După natura juridică a ofertantului și în funcție de numărul pe care-l poartă emisiunea de valori mobiliare se disting următoarele tipuri de oferte:

- oferta publică *inițială* de vânzare de valori mobiliare este prima clasă de valori mobiliare puse în circulație pe piață, acțiune în urma căreia o societate comercială închisă devine societate comercială deschisă;
- oferta publică *primară* de vânzare de valori mobiliare este oferta publică făcută de un emitent care presupune spre subscriere către investitorii existenți și potențiali o nouă emisiune de valori mobiliare care se emit în mod expres cu această ocazie;

- oferta publică *secundară* de vânzare de valori mobiliare este oferta publică făcută de un proprietar de valori mobiliare care oferă spre vânzare către investitorii existenți și potențiali, valori mobiliare emise în prealabil.

Etapale derulării ofertei publice sunt:

- **etapa de pregătire și planificare a ofertei**, în care se fac calcule de eficiență, studii de piață în ceea ce privește oportunitatea ofertei, se analizează situația financiară a societății comerciale, se stabilește momentul cel mai favorabil de începere a derulării ofertei și durata acesteia, se organizează echipa pentru întocmirea prospectului;

- **etapa premergătoare autorizării prospectului de către Comisia Națională a Valorilor Mobiliare (C.N.V.M.) și întocmirea prospectului de emisiune**. Prospectul de ofertă publică este documentul care conține informații despre emitent și valorile mobiliare oferite, despre conducerea societății comerciale, domeniul de activitate, activele emitentului, situația financiară a acestuia și scopul pentru care sunt emise respectivele valori mobiliare;

- **etapa înaintării prospectului la C.N.V.M.; obținerea avizului**. C.N.V.M. verifică dacă informațiile prezentate în prospect respectă forma standard prevăzută de regulament, dacă sunt în concordanță cu documentele constatatoare ale societății comerciale și cu actele adiționale înregistrate la Registrul Comerțului, iar la data cererii de autorizare, emitentul a încheiat cel puțin un an financiar;

- **etapa de publicitate** presupune informarea publicului prin intermediul mass-mediei despre ofertă, precum și publicarea prospectului și punerea lui la dispoziția publicului investitor;

- **etapa de subscriere** presupune întocmirea situației centralizate a subscriptorilor;

- **etapa de alocare și distribuție;**

- **etapa de raportare la C.N.V.M. a rezultatelor ofertei**.

Ofertantul/societatea de servicii de investiții financiare va transmite C.N.V.M. raportul privind rezultatele ofertei în șapte zile de la data încheierii ofertei.

**Oferta publică de cumpărare** de valori mobiliare este propunerea făcută de către o persoană fizică sau juridică, denumită ofertant, direct deținătorului de valori mobiliare, în vederea achiziționării de acțiuni sau de valori mobiliare convertibile în acțiuni cu drept de vot, emise de către o societate comercială deschisă, la un anumit preț.

Derularea ofertei publice de cumpărare presupune parcurgerea următoarelor momente:

- ❖ **momentul de dinaintea începerii ofertei**, în care se supune aprobării C.N.V.M. prospectul de ofertă publică de cumpărare;

- ❖ **momentul începerii ofertei**. Oferta se consideră inițiată la data publicării prospectului de ofertă într-un ziar de circulație națională sau după trei zile de la data expedierii acestuia către acționari;

❖ **momentul expirării ofertei.** În termen de trei zile de la expirarea ofertei publice de cumpărare, ofertantul va face plăți către toți cei care aveau la data expirării ofertei, acțiunile depuse. După ce se vor efectua plățile, la Registrul Comerțului se va face transferul acțiunilor depuse pe numele noului proprietar, care este ofertantul;

❖ **închiderea ofertei publice de cumpărare.** În timp de șapte zile de la închiderea ofertei publice de cumpărare, ofertantul va publica un raport privind rezultatele ofertei și îl va înainta C.N.V.M., societății vizate și pieței pe care se tranzacționează valorile mobiliare ale societății comerciale.

**Plasamentul privat** reprezintă vânzarea de către emitent a întregii emisiuni de valori mobiliare unui număr de maximum 35 de investitori sofisticăți rezidenți și nerezidenți în România, în condițiile contactării a maximum 100 de persoane determinate pe baza unor prestabilite.

Numai societățile comerciale deschise care intenționează să efectueze un plasament privat de valori mobiliare trebuie să obțină avizul C.N.V.M.; societățile închise care doresc să efectueze un plasament privat nu intră sub jurisdicția C.N.V.M.

Valorile mobiliare ce fac obiectul unui plasament privat vor fi emise în formă dematerializată și evidențiate prin înscrieri în cont. În vederea obținerii avizului de plasament privat, emitentul va depune și va înregistra la C.N.V.M. cererea de avizare, documentul de ofertă și contractul de intermediere, dacă este cazul. Avizarea de către C.N.V.M. a plasamentului privat este condiționată de închiderea oricărei distribuții precedente de valori mobiliare și de achitarea integrală a valorilor mobiliare aferente acesteia.

Avizul acordat de către C.N.V.M. nu constituie o formă de apreciere a calității plasamentului în respectivele valori mobiliare sau a condițiilor de preț la care valorile mobiliare sunt oferite spre vânzare, ci certifică doar faptul că, la data eliberării acestuia, emitentul îndeplinește toate cerințele Regulamentului privind plasamentul privat de valori mobiliare. Avizul de efectuare a plasamentului privat este valabil pe toată perioada plasamentului privat.

Un investitor nu poate obține printr-un plasament privat secundar, poziția de control sau majoritară în cadrul societății emitente. În concluzie, piața primară de capital reprezintă ansamblul de reguli, instrumente, mijloace, climatul în care o valoare mobilă se naște și este promovată pe cel de-al doilea segment al pieței de capital, *pieța secundară*.

### 11.5. Piața secundară de capital

Odată puse în circulație, titlurile mobiliare prin emisiunea pe piața primară, acestea fac obiectul tranzacțiilor pe piața 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 de capital 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 a cererii și ofertei de valori mobiliare, fiind un barometru al nevoii de capital, dar și al stării economice, sociale și politice a unei țări.

Prețul la care se negociază titlurile mobiliare, ca expresie a cererii și a ofertei, reprezintă echilibrul a doi factori opuși: pe de o parte, maximizarea rentabilității unei acțiuni/obligațiuni, iar pe de altă parte, minimizarea riscului pe care îl implică orice titlu.

Piața secundară de valori mobiliare din România are două componente: bursa de valori și piața RASDAQ.

### **11.6. Interdependența dintre piața financiară primară și piața financiară secundară**

Deși aceste două piețe au funcții specifice, între ele există o strânsă interdependență. Astfel în cazul pieței obligatare, dobânda la obligațiunile emise se adaptează în funcție de prețul curent al obligațiunilor stabilit pe piața secundară. În funcție de evoluția cursului bursier al acțiunilor pe piață, societatea emitentă va avea dificultăți (dacă cursul bursier nu crește) sau va reuși (cursul bursier crește) să-și asigure creșterea capitalului financiar. Rezultă că piața primară este legată de evoluția titlurilor financiare de pe piața financiară secundară, iar aceasta influențează, la rândul său, comportamentul subiecților economici (oferanți și solicitanți de capital financiar) de pe piața financiară primară.

Operațiunile financiare sunt specifice celor două componente ale pieței financiare.

Pe piața financiară primară se derulează operațiunile legate de emisiunea titlurilor financiare, prin intermediul sistemului bancar și al organismelor financiare specializate. Prin emisiunea titlurilor financiare are loc plasarea veniturilor economisite prin intermediul pieței financiare primare.

Pe piața financiară secundară au loc tranzacții curente cu titluri financiare și operațiuni speculative.

### **11.7. Tipuri de operațiuni și titluri financiare**

Tranzacțiile curente cu titluri financiare constau în operațiuni de cumpărare cu titluri financiare (plasarea economiilor deținute prin intermediul pieței financiare secundare) și operațiuni de vânzare a titlurilor deținute de posesorii acestora. Aceste operațiuni sunt precis reglementate, ca și relațiile dintre agenții de bursă și clienții lor.

Operațiunile speculative sunt de două feluri:

- Operațiuni cu angajament total, care sunt interzise, pe unele piețe financiare (în Germania) sunt puțin practicate pe altele (în Anglia) sau sunt frecvente pe alte piețe (SUA, Franța, Italia, Belgia). Aceste operațiuni pe piețele financiare ale diverselor țări comportă reglementări specifice;
- Operațiuni cu riscuri limitate, care comportă, la rândul lor reglementări specifice de la o țară la alta. Acestea cuprind o paletă vastă de operațiuni: cu primă la cumpărare, cu primă la vânzare, cu primă dublă, fără primă, dar cu reziliere posibilă, cumpărare cu livrare anticipată, opțiuni etc.

### 11.8. Rolul piețelor financiare în finanțarea economiei

Avantajele finanțării economiei cu ajutorul piețelor de capital pot fi privite din mai multe puncte de vedere:

◇ cel al **băncilor**, care beneficiază de o sursă permanentă de fonduri fără a se solicita plăți fixe sau dobânzi. Finanțarea cu ajutorul acțiunilor poate permite acumularea acelor fonduri mari de plată care sunt necesare pentru rambursarea obligațiilor;

◇ al **întreprinzătorilor**, care beneficiază de scăderea riscului și de capitalul necesar începerii și derulării unor afaceri.

Contribuțiile importante pe care piețele de capital le pot avea în dezvoltarea economică se referă la:

- ◆ eficiența, competitivitatea și solvabilitatea sectorului financiar;
- ◆ mobilizarea economiilor financiare;
- ◆ eficiența de alocare a investițiilor;
- ◆ solvabilitatea sectorului societăților comerciale;
- ◆ descentralizarea proprietății și distribuirea avuției;
- ◆ accesul societăților comerciale noi și în formare la finanțarea prin acțiuni.

### 11.9. Piețele financiare internaționale

În secolul al XIX-lea, piața financiară internațională s-a confundat cu piața financiară din Londra, la care s-a adăugat între anii 1895 și 1914, piața financiară din Paris. Aceste două piețe financiare redistribuiau economiile provenite din străinătate și de la populație. După primul război mondial a apărut piața financiară din New York, iar căderea sa în anul 1929 a marcat începutul marii crize economice. Cea mai mare parte a exporturilor de fonduri pe termen lung se efectuau, totuși, în afara pieței: donații, ajutoare multilaterale, investiții directe, credite etc.

Dacă în anul 1960 singura piață de emisiuni străine era la New York, trei ani mai târziu apar primele *emisiuni euroobligatate*, pentru ca la numai doi ani distanță să se dezvolte rapid *eurocreditele*.

Dezvoltarea pieței financiare internaționale constituie o consecință a necesităților manifestate de investitori și de cei care doresc să-și plaseze capitalul financiar. Băncile internaționale au un rol important în dezvoltarea acesteia și a procedurilor de emisiune.

Piețele financiare internaționale cuprind două componente:

✓ ansamblul piețelor financiare ale țărilor care aprobă, sub rezerva unor reglementări, emisiuni de titluri financiare străine, ca și tranzacții cu titluri financiare străine;

✓ piața eurocapitalului, pe care împrumuturile pe termen mijlociu și lung sunt eliberate într-o monedă care nu este obligatoriu cea a celui care se împrumută și nici a celui care creditează și deci, plasamentul este efectuat în funcție de economiile provenind din mai multe țări printr-un sindicat bancar internațional. Când piața eurocapitalului se sprijină puternic pe piețele financiare naționale, aceasta nu este total independentă. Autonomia sa rezultă din natura operațiunilor și din modul de funcționare.

Participarea piețelor financiare naționale la operațiunile internaționale depinde de:

- ♣ stabilitatea monedei naționale;
- ♣ economie în creștere, cu potențial comercial și industrial puternic;
- ♣ importante capacități de finanțare disponibile;
- ♣ largă rețea de filiale;
- ♣ intermediari financiari cu mare experiență;
- ♣ libera convertibilitate și liberul transfer al titlurilor financiare;
- ♣ fiscalitate preferențială pentru operațiunile financiare internaționale.

Piețele financiare internaționale sunt fără patrie, anonime și instabile. Prețurile curente și dobânzile sunt foarte oscilante, în funcție de moneda suport și de conjuncturile economice. Aceste piețe sunt controlate numai indirect, la nivelul piețelor naționale și pe baza unor criterii la nivel național.

Prin capitalul financiar masiv antrenat, piețele financiare internaționale influențează capitalul destinat investițiilor naționale, producând următoarele efecte:

- efectul de structură, care constă în transformarea veniturilor economisite la nivel național în capital străin;
- efectul dobânzii, care constă în creșterea ratei dobânzii, cu influență asupra investițiilor naționale;
- efectul de lichiditate, care reprezintă rarefierea capitalului național al unor țări.

## 11.10. Tendința de globalizare a sistemelor financiare

În prezent, sistemul financiar mondial se confruntă cu o tendință pronunțată de globalizare.<sup>37</sup> Patru procese sunt fundamentale pentru această transformare a sistemului financiar:

a) *Statele mari și-au finanțat expansiunea mondială cu dolari.* O mare parte dintre aceștia apar în momentul de față în bilanțurile contabile ale băncilor străine și ale filialelor băncilor autohtone din străinătate. Acești bani nu mai fac obiectul reglementărilor din țara de origine.

b) *Computerizarea și globalizarea au contopit piețele financiare ale lumii* într-un singur sistem mondial în care o persoană individuală, un terminal poate fi pus la curent cu fluctuațiile de prețuri pe toate piețele majore și poate executa schimburi aproape instantaneu în oricare dintre ele sau chiar în toate. Un computer poate fi programat să facă același lucru fără intervenția umană, executând automat, în fracțiuni de secundă, tranzacții de ordinul miliardelor de dolari.

c) *Deciziile de investiții care înainte erau luate de persoane individuale sunt acum concentrate în mâinile unui grup relativ mic de administratori de investiții profesioniști.* Comunitatea fondurilor de investiții aflată sub controlul fondurilor mutuale a crescut semnificativ în ultimii ani, iar investitorii individuali și-au plasat economiile în unități de fonduri de investiții administrate de către profesioniști, decât să cumpere și să vândă acțiunile individual.

d) *Orizontul investițiilor s-a îngustat extrem de mult.* Administratorii acestor fonduri și societăți de investiții se luptă pentru banii investitorilor. Economii individuale s-au contopit în uriașe rezerve destinate investițiilor, administrate de profesioniști care se află sub presiunea concurenței, în vederea producerii câștigurilor financiare. Intervalele de timp implicate sunt mult prea scurte pentru ca o investiție productivă să se concretizeze, suma de bani care urmează a fi investită depășește de departe numărul ocaziilor disponibile pentru investițiile productive, iar profiturile la care piața a ajuns să se aștepte depășesc ceea ce investițiile cele mai productive pot să producă după mai mulți ani. În consecință, piețele financiare au abandonat în mare parte investițiile productive în favoarea celor speculative (financiare).

Sistemul financiar funcționează tot mai mult ca o lume aparte, la o scară care micșorează la puteri extrem de ridicate sectorul productiv al economiei mondiale, fiind ea însăși tot mai mult la cheremul valorilor masive de bani pe care participanții la jocul finanțelor îi rotesc în toată lumea la intervale de jumătăți de secundă.

Există în mod normal două feluri de a face bani fără să produci valoare. Unul este crearea datoriilor. Celălalt este supralicitarea valorii activelor.

---

<sup>37</sup> Simona Fătu – *Piața românească de capital privită din interior*, Editura Vox, București, 1998, pag. 355-356.

Sistemul financiar mondial se folosește de ambele căi pentru a produce bani, fără a mai produce valoare.

## Bibliografie

1. Angelache Gabriela – *Bursa și piața extrabursieră*, Editura Economică, București, 2000.
2. Angelache Gabriela, Obreja Carmen – *Piețe de capital și tranzacții bursiere*, Editura ASE, București, 2000.
3. Ciobanu Gheorghe – *Bursele de valori și tranzacții la Bursă*, Editura Economică, București, 1997.
4. Manolescu Gheorghe - *Moneda și politicile monetare*, Editura Fundației România de Măine, București, 2006.
5. Manolescu Gheorghe - *Credit și Bănci*, Editura Fundației România de Măine, București, 2006.
6. Roșca Teodor - *Monedă și Credit*, Editura Sarmis, Cluj-Napoca, 1996.
7. Stiglitz Joseph E. - *Globalizare*, Editura Economică, București, 2003.
8. Stoica Victor - *Bani și Credit*, Editura Economică, București, 2003.
- Deaconu Petre
9. Susanu Monica - *Balanța de plăți. Reconvertirea la societatea deschisă în România*, Editura Economică, București, 2003.
10. Țurliuc Vasile - *Politici monetare*, Editura Polirom, Iași, 2002.
11. Țurliuc Vasile - *Monedă și Credit*, Editura Ankaron, Iași, 1997.
- Cocriș Vasile