

Materiale didactice suport
pentru pregătirea pentru examenul de bacalaureat
la disciplina
ECONOMIE

Elaborat de
conf. univ. dr. Ion Imbrescu

Material elaborat în cadrul proiectului CNFIS-FDI-2021-0471 „UVT – Acces și echitate în învățământul superior”

Cuprins

Capitolul I – <i>Nevoi și resurse</i>	4
I.1. Text sinteză „Nevoi și resurse”	4
I.2. Texte cu specific economic de comentat:	11
I.3. Teste grilă:	11
I.4. Care dintre următoarele afirmații este adevărată și care este falsă?	15
I.5. Aplicații	16
Capitolul II – <i>Cererea</i>	18
II.1. Definirea cererii. Legea generală a cererii	18
II.2. Factorii determinanți ai cererii	18
II.3. Cererea atipică	20
II.4. Elasticitatea cererii	21
II.5. Aplicație rezolvată	23
II.6. Aplicații propuse spre rezolvare	24
II.7. Teste grilă	25
II.8. Afirmații adevărat/fals	26
Capitolul III – <i>Consumatorul și comportamentul său (costul de oportunitate, utilitatea economică)</i>	27
III.1. Costul de oportunitate	27
III.2. Bunurile economice	28
III.3. Utilitatea economică	30
III.4. Aplicații rezolvate	32
III.5. Aplicații propuse spre rezolvare	34
III.6. Teste grilă	35
III.7. Afirmații adevărat/fals	37
Capitolul IV – <i>Proprietatea și libera inițiativă</i>	37
Capitolul V – <i>Oferta</i>	42
V.1. Definirea și legea ofertei	42
V.2. Adevărat sau fals?	48
V.3. Întrebări tip grilă	48
V.4. Probleme rezolvate	50
V.5. Probleme propuse spre rezolvare	51
Capitolul VI – <i>Factorii de producție și combinarea acestora</i>	52

VI.2. Teste grilă.....	59
VI.3. Afirmații-Răspundeți cu adevărat sau fals.....	60
VI.4. Aplicații rezolvate.....	61
VI.5. Aplicații propuse.....	62
Capitolul VII – <i>Costuri, productivitate, profit, eficiență economică</i>	63
VII.1. Costul de producție.....	63
VII.2. Adevărat sau fals.....	71
VII.3. Întrebări tip grilă.....	71
VII.4. Probleme rezolvate.....	73
VII.5. Probleme propuse spre rezolvare.....	74
VII.6. Texte.....	75
Capitolul VIII – <i>Relația cerere – ofertă – preț în economia de piață</i>	76
VIII.1 Relația cerere – ofertă preț în economia de piață.....	76
VIII.2. Teste grilă.....	81
Capitolul IX – <i>Mecanismul concurențial</i>	84
IX.1. Mediul concurențial.....	84
IX.2. Întrebări grilă.....	96
Capitolul X – <i>Forme ale pieței: Piața monetară</i>	97

Capitolul I – *Nevoi și resurse*

I.1. Text sinteză „Nevoi și resurse”

Gândirea economică științifică se reflectă în comportamentul diferiților agenți economici. Din acest motiv economia este legată de viața reală și are un rol deosebit de important în sistemul științelor contemporane.

Știința economică este un ansamblu coerent alcătuit: din idei, teorii și doctrine prin care sunt reflectate în planul gândirii actele, faptele și comportamentele economice; din judecățile de valoare asupra acestora, precum și din tehnicile, metodele și procedeele de măsurare, evaluare, gestionare și simulare a activității economice.

Știința economică se prezintă ca un sistem de științe economice speciale, care au drept domeniu activitățile economice privite în ansamblul lor, dar și în interrelație cu alte domenii. Astfel, din sistemul științelor economice fac parte următoarele ramuri: economia politică (microeconomia, macroeconomia); științele economice speciale funcționale pentru toate domeniile (finanțele, statistica economică, managementul); științele economice de ramură (economia industriei); economia mondială; științele economice istorice (doctrine economice, istoria economiei naționale); științe de graniță (econometrie, geografie economică, sociologie economică).

Obiectul de studiu al științei economice este dat de *fenomenele, procesele și relațiile generate de comportamentul agenților economici în procesul complex de alocare a resurselor rare în vederea satisfacerii nevoilor societății.*

După **nivelul** de abordare a obiectului de studiu a activităților economice contemporane se identifică: microeconomia, macroeconomia, mondeconomia.

Microeconomia, este acea ramură a științei economice, care se ocupă cu studiul proceselor, faptelor și comportamentelor agenților economici individuali generatoare de fluxurile economice (firme, gospodării, administrații etc), precum și interrelațiile dintre aceste unități elementare.

Macroeconomia, este acea ramură a științei economice care studiază comportamentul și dinamica unor sectoare întregi ale economiei naționale, cauzele și consecințele unor fenomene cu care se confruntă întreaga economie națională (inflație, șomaj, dezvoltare ciclică, etc), interdependențele dintre variabilele globale ale economiei și sistemul economic al unei țări în totalitatea sa.

Mondoeconomia, este acea componentă a științei economice care cercetează, la scară mondială, procesele, faptele, actele și comportamentele agenților economici, ale comunității internaționale privite prin prisma legăturilor economice dintre acestea, cât și ca întreg considerat la scară planetară sau zonal-internațională.

Legile economice exprimă legăturile (relațiile) esențiale, necesare, generale, trainice, stabile și repetabile proprii fenomenelor și proceselor economice, sau numai între anumite laturi ale acestora.

Legea economică nu se identifică cu un proces sau un fenomen economic. Ea exprimă numai ceea ce este esențial, relativ stabil. Ea are un caracter obiectiv, acționând independent de voința și conștiința oamenilor, pe baza unor anumite condiții economice; ea încetează să mai acționeze sau îmbracă forme specifice de manifestare odată cu schimbarea condițiilor respective.

Spre deosebire de legile naturii, legea economică are un caracter istoric în sensul că acționează atâta timp cât se mențin condițiile care au generat-o. De asemenea, spre deosebire de legile naturii, legile economice acționează prin activitatea oamenilor, realizarea cerințelor ei presupune în mod necesar activitatea acestora.

Legea economică se caracterizează printr-o serie de **trăsături comune tuturor** legilor obiective care acționează în universul natural și social, dar au și **trăsături specifice**. Relațiile economice sunt în esența lor relații de proprietate ce își pun amprenta pe toate celelalte relații: de producție, de repartiție, de schimb și de consum.

Există mai multe feluri de relații existente între fenomenele economice:

- **relații cauzale** care presupun existența unui *fenomen cauză* ce determină apariția și dezvoltarea *fenomenului efect*;
- **relații de interdependență**, de tipul conexiunii inverse, în care un anumit fenomen influențează alte două sau mai multe fenomene care, la rândul lor influențează fenomenul respectiv (de exemplu, prețul influențează cererea și oferta, care, la rândul lor determină schimbarea prețului);
- **relații funcționale**, de covariație (pozitivă și negativă, liniară și neliniară, singulară și multiplă) în baza cărora evoluția unui anumit fenomen determină altor fenomene o evoluție de același sens sau de sens contrar.

Scopul activității umane este satisfacerea nevoilor, a trebuințelor indivizilor. Realizarea acestui deziderat este posibil, în cea mai mare parte, prin intermediul bunurilor create în activitatea economică. *Activitatea economică reprezintă un subsistem, o componentă a activității umane, alături de cea politică, culturală, religioasă, educativă, etc. care are ca obiectiv producerea de bunuri economice.*

Desfășurarea activității economice în lumea de azi presupune existența unor *piețe* (cum ar fi: a bunurilor de consum, a factorilor de producție, a capitalurilor și valutare) precum și a unor *actori sau agenți economici*. Agenții economici pot fi clasificați după funcția lor principală și natura resurselor pe care le utilizează: gospodăriile, întreprinderile, administrațiile publice, instituțiile financiare, organisme/asociații cu scop non-lucrative.

Activitatea economică este prin excelență o activitate umană care se încadrează între două componente. Pe de o parte **nevoile** legate de viața indivizilor și a societății, iar pe de altă parte posibilitățile de a satisface aceste trebuințe în funcție de **resursele** existente și de priceperea folosirii lor. Corelând aceste două aspecte fundamentale ale existenței și evoluției

societății umane, activitatea economică s-a impus ca una dintre cele mai importante activități umane de care depinde progresul social, material și spiritual al indivizilor și al societății. Definirea științei economice are ca punct de plecare studierea nevoilor (trebuințelor) și al resurselor.

Nevoile sau trebuințele sunt motorul oricărei activități umane. Astfel, oamenii produc bunuri și servicii pentru că au nevoie să le consume. Nevoile de consum depășesc posibilitățile de satisfacere a lor, resursele disponibile nefiind niciodată suficiente. De aceea, oamenii trebuie să adopte decizii raționale de utilizare a resurselor existente. Nevoile, însă, par a fi nelimitate sau, în orice caz, în continuă creștere. Creșterea nevoilor primare (hrană, îmbrăcăminte, locuințe, facilități și infrastructură) nu reprezintă, însă, decât un element al tendinței de creștere generală a nevoilor. La creșterea lor contribuie și alți factori care sunt expresie a evoluției pe ansamblu a societății omenești. Astfel, cresc nevoile de informare și educare, de comunicare, de dezvoltare a comunității și a societății civile, de odihnă, refacere și tratament, de petrecere a timpului liber, de culturalizare și creație, de consolidare a mediului și relațiilor de familie, de reciclare și formație permanentă a forței de muncă, de participarea la viața socială și politică etc.

Nevoile sau trebuințele umane reprezintă exigențele umane, individuale sau colective care trebuie satisfăcute în timp și spațiu, cu bunuri și servicii, pentru a asigura desfășurarea vieții și activității oamenilor. Nevoile reprezintă deci *cerințe obiective*, ale vieții umane și ale dezvoltării societății. Ele sunt asigurate prin bunuri și servicii pe care toți oamenii le obțin prelucrând, transformând, adaptând bunurile și elementele pe care le oferă mediul natural. În *sens economic*, nevoile umane reprezintă cerințe materiale și spirituale de bunuri și servicii, ale vieții și activității oamenilor.

În **clasificarea nevoilor** pot fi luate în considerare diferite **criterii**:

1. După subiecții purtători, nevoile pot fi:

- *nevoi individuale sau personale*: care se manifestă la nivelul fiecărui individ, în legătură cu satisfacerea trebuințelor de viață și activitate;
- *nevoi de grup*: ce exprimă interese comune generate de satisfacerea trebuințelor de viață și activitate la nivel de sociogrup;
- *nevoi generale*: determinate de mobiluri comune ale vieții și activității indivizilor ce sunt constituiți în minorități naționale, popoare, inclusiv regiuni geopolitice sau geoeconomice, rezultate din conviețuirea în cadrul aceluiași teritoriu (de exemplu UE).

2. După caracterul tridimensional al individului și anume ca *ființă biologică, socială și ființă rațională*, nevoile pot fi grupate astfel:

- *nevoi naturale sau fiziologice* (nevoia de hrană, de odihnă etc);
- *nevoi sociale*, care rezultă din conviețuirea oamenilor în societate (relațiile dintre ei, nevoia de comunicare etc);
- *nevoi raționale* care decurg din necesitatea unui nivel ridicat de instruire și de gândire, menit să asigure un comportament superior, raționalitate și eficiență.

3. Din punct de vedere al rolului lor în existența și dezvoltarea indivizilor nevoile se clasifică în :

- *nevoi primare*, denumite și *nevoi fundamentale sau de bază* - de exemplu: alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, locuință;
- *nevoi superioare*, denumite și *nevoi complexe, elevate* - de exemplu: educație, cultură, artă informație a căror satisfacere duce la pregătirea și perfecționarea profesională a omului.

Nevoile formează un sistem, caracterizat prin aceea că:

1. nevoile sunt nelimitate ca număr dar limitate în capacitate - în sensul că satisfacerea unei nevoi presupune consumarea unei cantități date dintr-un bun.

2. nevoile au caracter dinamic - în sensul că de la o perioadă la alta a progresului societății apar noi nevoi sau trebuințe, au loc modificări în structura și nivelul calitativ al cerințelor de consum.

3. nevoile sunt regenerabile sau reproductibile – în sensul că starea în care o nevoie sau alta este satisfăcută durează numai un anumit timp, după care se manifestă din nou, adică se reproduc.

4. nevoile au un caracter complementar – deoarece satisfacerea uneia generează o alta de exemplu nevoia de autoturism generează nevoia de benzină generează nevoia de loc de parcare sau de mai departe nevoia de garaj etc.

5. nevoile sunt concurente, în sensul că unele se extind altele se restrâng având loc și substituirea unora prin altele: de exemplu nevoia de transport cu autobuzul se poate restrânge prin apelarea la mersul pe jos sau la metrou; nevoia de informare prin citirea unui ziar poate fi restrânsă sau înlocuită prin informarea de pe Internet, de la TV, radio etc.

Pentru acoperirea sistemului de nevoi, individul sau societatea din care face parte utilizează în activitatea economică un sistem de **resurse** specifice în cantități determinate și de calitate adecvată.

Resursele sunt limitate fiindcă însăși mediul natural este limitat. Este limitat de mărimea planetei, de raportul dintre apă și uscat, de formele de relief, de accesibilitatea diferită în funcție de climă, de cataclismele naturale etc.

Resursele sunt limitate nu numai pentru că n-ar exista, ci și datorită unor restricții de accesibilitate, cum ar fi: proprietate în care se află, barierele administrative și teritoriale sau gradul insuficient de dezvoltare a tehnologiilor apte de a le descoperi și exploata. O foarte severă limitare a resurselor apare, paradoxal, tocmai prin efortul pe care omul îl face de a folosi cât mai eficient și înțelept resursele de care dispune.

Cu cât tehnica și tehnologia evoluează, cu cât omul reușește să exploateze mai profund resursele naturale și să creeze noi resurse pe cale artificială, cu atât mediul natural se degradează prin așa numitele efecte secundare sau perverse. Poluarea, infestarea surselor de apă,

distrugerea stratului de ozon și multe alte efecte de acest gen determină, direct sau indirect, imediat sau ulterior, limitarea accesului la resurse.

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor (potențialul natural, financiar, științifico-tehnic, informațional și uman) care pot fi utilizate pentru producerea de bunuri materiale și servicii destinate satisfacerii nevoilor. Ele cuprind două mari componente:

a. Resursele originare sau primare care la rândul lor sunt formate din:

- resursele umane care includ potențialul de muncă, de creație științifică și tehnică existent: populația aptă de muncă, structura ei de calificare, nivelul de pregătire;
- resursele naturale care cuprind aerul, apa, bogățiile solului și subsolului și fondul cinegetic.

La rândul lor *resursele naturale* se pot clasifica după mai multe criterii:

1. din punct de vedere al duratei folosirii, ca rezerve disponibile, avem: resurse neregenerabile sau epuizabile (cum ar fi zăcămintele de combustibili fosili, minereurile etc) și resurse regenerabile (fondul funciar, forestier cinegetic);
2. din punct de vedere al posibilităților de reutilizare, resursele naturale pot fi:
 - resurse recuperabile;
 - resurse parțial recuperabile;
 - resurse nerecuperabile.

Pornind de la clasificarea resurselor în delimitarea lor ca resurse materiale și resurse umane putem identifica grafic (fig. 1.1):

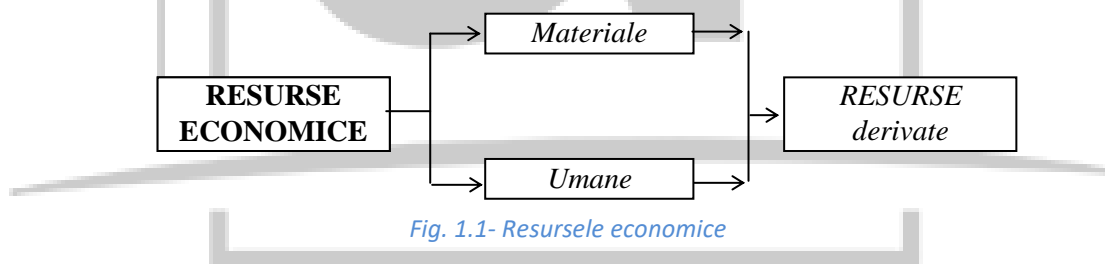


Fig. 1.1- Resursele economice

b. Resursele derivate obținute prin activitatea omului cum ar fi materii prime, mașini, utilaje.

Resursele de care dispune o țară sau alta sunt **limitate** și din acest motiv se poate vorbi de o *raritate a resurselor*, de o insuficiență a lor în raport cu nevoile. Raritatea resurselor constituie o caracteristică generală a economiei.

Problemele la care trebuie găsită rezolvare pot fi sintetizate în următoarele trei întrebări:

1. *Ce bunuri trebuie produse și în ce cantități?* Dacă întreprinzătorii doresc să obțină beneficii maxime atunci trebuie să se orienteze spre produsele/serviciile căutate de consumatori. Aceștia își exprimă preferințele prin modul, produsele pentru care își cheltuiesc veniturile. Deci, ei indică bunurile și cantitățile din aceste bunuri ce trebuie produse și, implicit modul în care trebuie utilizare resursele economice disponibile.

2. *Cum ar trebui produse bunurile?* La această întrebare răspund producătorii care pentru a obține profit caută să furnizeze produsele solicitate de consumatori la un preț cât mai scăzut, adică producerea de bunuri cu costuri cât mai scăzute, ceea ce implică substituirea factorilor scumpi cu resurse productive mai ieftine.
3. *Pentru cine trebuie produse bunurile?* Răspunsul poate fi căutat și găsit pe piețele factorilor de producție pentru că plățile făcute de întreprinderi pentru procurarea factorilor folosiți reprezintă venituri pentru posesorii lor (muncitori, depunători, proprietari), care până la urmă sunt tot consumatori.

Pornind de la interesul indivizilor, în condiții de raritate a resurselor, știința economică a formulat anumite **principii** după care se manifestă comportamentul acestora, principii formulate astfel:

- a. **principiul raționalității** – ce exprimă faptul că de regulă agenții economici (producători sau consumatori) acționează în *mod conștient* potrivit propriilor interese;
- b. **principiul eficienței** – exprimă forma concretă a viabilității unei activități economice prin care agenții economici se asigură că mărimea satisfacției justifică sacrificiul făcut pentru obținerea ei;
- c. **principiul optimalității** – presupune ca producătorii și consumatorii să aleagă cea mai bună alternativă pentru atingerea scopului propus, tradusă: fie prin maxim de avantaje cu aceleași eforturi, fie prin minim de eforturi pentru a obține aceleași efecte.

În condiții de raritate a resurselor, mărirea cantității resurselor destinate unui anumit scop nu este posibilă decât micșorând partea prevăzută pentru alte destinații. În aceste condiții orice alegere presupune în același timp *renunțarea la alte șanse potențiale sau sacrificarea acestora*. De exemplu dacă o persoană alocă mai mult din resursele disponibile pentru alimente atunci îi rămâne mai puțin pentru îmbrăcăminte, educație etc.

În știința economică ea se enunță printr-o lege foarte importantă și anume **legea rarității resurselor**, ce exprimă starea de tensiune între nevoile nelimitate și resursele limitate, care se manifestă în mod permanent de-a lungul întregii existenței umane.

Legea rarității resurselor arată că volumul, structura și calitatea resurselor economice și a bunurilor se modifică mai încet decât volumul, structura și intensitatea nevoilor umane.

Acțiunea legii rarității resurselor impune o utilizare mai rațională și eficientă a resurselor, ca un principiu general al oricărei economii. Pentru a se găsi alegerea rațională se ține seama de decalajul între dezirabil și posibil. Indiferent de felul operațiunii economice, principiul respectiv presupune, fie căutarea maximizării utilității (satisfacție, productivitate, rentabilitate, remunerație), fie minimizarea efortului (intrări de factori, renunțări, disponibilități bănești plasate).

Alegerea dintre alternativele posibile are și consecințe sociale și de aceea, pentru ca ea să poată fi apreciată ca rațională, agenții economici trebuie să țină seama de risipa de resurse

rare și scumpe, de inechitățile pe care le poate provoca o anumită alegere, de efectele poluante ale unor producții considerate rentabile.

Curba (frontiera) posibilităților de producție

În cercetarea posibilităților alternative de a produce se folosește instrumentul *curba (frontiera) posibilităților de producție*. **Frontiera posibilităților de producție** exprimă volumul maxim de bunuri pe care economia poate să le producă utilizând integral și eficient toate resursele disponibile la un moment dat. Frontiera traduce un arbitraj: o cantitate superioară dintr-un bun implică o cantitate inferioară dintr-un altul.

Curba posibilităților de producție reprezentată de fig.1.2. descrie diferitele combinații dintre două tipuri de bunuri având în vedere următoarele patru *prezumții*:

1. toate resursele productive ale economiei sunt utilizate în mod complet;
2. în cadrul economiei există doar două grupe de bunuri (de consum și de investiții);
3. resursele utilizate în producție sunt interschimbabile;
4. economia este luată în considerare pe o perioadă scurtă de timp.

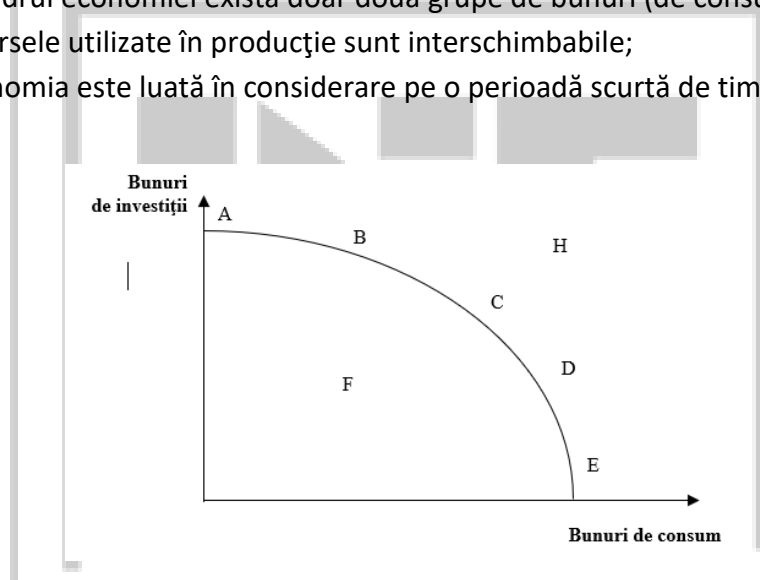


Fig. 1.2. Curba (frontiera) posibilităților de producție

Din fig. 1.2. se observă că panta curbei are o înclinație negativă, deoarece într-o economie, prin folosirea deplină și eficientă a resurselor, se poate produce mai mult dintr-un bun doar dacă se produce mai puțin din celălalt bun. Șansa sacrificată de producere a unei anumite cantități de bunuri de investiții reprezintă costul de oportunitate al sporirii cu o unitate a bunurilor de consum. Punctele precum A, B, C, D, E reflectă folosirea eficientă (și integrală – a se vedea prezumțiile) a resurselor de care se dispune (la un moment dat – a se vedea prezumțiile). Punctele precum H, situate în afara frontierei, sunt inaccesibile pe termen scurt și formează *zona producției imposibile*. Ele necesită mai multe resurse decât cele de care dispune economia. În schimb, punctele precum F situate în interiorul frontierei formează *zona producției ineficiente*, nefiind utilizate toate resursele disponibile. Utilizând complet și eficient resursele disponibile economia poate să sporească producția și să atingă frontiera.

Pe termen mediu sau lung, curba posibilităților de producție se poate deplasa spre dreapta sus prin două modalități:

- pe cale extensivă, prin creșterea volumului resurselor utilizate;
- prin metode intensive, respectiv prin introducerea progresului tehnic, de noi tehnologii și îmbunătățirea calitativă a factorilor de producție folosiți, ceea ce va determina creșterea productivității și a eficienței economice.

I.2. Texte cu specific economic de comentat:

1) *„Economia (...) reprezintă știința despre activitatea omenească determinată de caracterul limitat al resurselor (de raritatea bunurilor) și caracterul nelimitat al trebuințelor, a căror satisfacere este scopul acestei activități umane. Economia devine astfel teoria alegerii-alegere înfăptuită de subiectul economic din mai multe variante posibile.”* (Lionel Robbins, An Essay on the Nature and Significance of Economic Science, London, 1932)

2) *„Teoria economică este știința despre modul în care oamenii și societatea învață să aleagă, cu trecerea timpului, cu ajutorul banilor sau fără participarea lor, acele resurse de producție rare pentru producerea diferitelor mărfuri în prezent și în viitor - între diferiți oameni și diferite grupări ale societății”* (Paul A. Samuelson, Economics, An Introductory Analysis, Mc Caraw Hill Book INC, New York, Toronto, London, 1962)

3) *„A face economie nu înseamnă nimic altceva decât a alege (a opta) continuu între diferite posibilități, iar economia (...) nu este în fond decât știința alternativei.”* (Wilhem Ropke)

4) *„Un agent economic rațional este cel care în ceea ce întreprinde, ține seama de cerințele eficienței și urmărește ca prin achizițiile și consumul efectuat să obțină maximum de satisfacție: el are ca obiectiv maximizarea satisfacției sub constrângeri. ”* (Text preluat din Economie – Aplicații. Teste. Probleme. Răspunsuri, I.Gavrilă, ș.a, Editura Economică , 2003)

I.3. Teste grilă:

1. Care din următoarele trăsături nu aparțin nevoilor:
 - a) limitate în capacitate;
 - b) concurente;
 - c) regenerabile;
 - d) nelimitate ca număr;
 - e) limitate ca număr.
2. Care dintre următoarele afirmații cu privire la nevoile economice nu este adevărată?
 - a) reprezintă cerințe ale existenței oamenilor ca indivizi și membri ai societății;

- b) se satisfac prin consumul de bunuri;
 - c) au atât o determinare obiectivă cât și una subiectivă;
 - d) sunt limitate și statice;
 - e) volumul și diversitatea lor au tendințe de creștere.
3. Bunurile se împart în libere și economice, după următorul criteriu:
- a) natura subiectului purtător;
 - b) complexitatea lor;
 - c) modul de regenerare;
 - d) modul de acces al indivizilor la ele;
 - e) gradul de satisfacere.
4. Una dintre următoarele afirmații este compatibilă cu principiul raționalității utilizării resurselor:
- a) se produc bunuri de calitate inferioară;
 - b) se produce ce nu se cere;
 - c) activitatea economică respectivă poluează mediul;
 - d) se produce mai mult decât se cere;
 - e) se produce cu consumuri de resurse mai mici, prin folosirea tehnologiei avansate.
5. Principala caracteristică a nevoilor umane se referă la:
- a) caracterul lor nelimitat;
 - b) caracterul lor neregenerabil;
 - c) caracterul lor limitat și dinamic;
 - d) raritatea lor;
 - e) caracterul lor neconcurențial.
6. Bunul economic marfă este:
- a) numai un bun material;
 - b) numai un serviciu;
 - c) orice bun care se consumă;
 - d) un bun care are utilitate;
 - e) un bun destinat vânzării-cumpărării pe piață.
7. Un bun economic destinat autoconsumului reprezintă:
- a) orice bun achiziționat de pe piață;
 - b) o marfă;
 - c) rezultatul propriei producții;
 - d) un serviciu de pregătire profesională;

- e) un bun obținut prin sponsorizare.
8. Potrivit științei economice, nevoile sunt:
- satisfăcute numai cu bunuri economice;
 - satisfăcute prin consumul de bunuri;
 - subiective, prin condițiile care le generează;
 - limitate și statice;
 - rezultatul exclusiv al presiunilor externe, însoțite de amenințarea cu pedeapsa.
9. Nu sunt trăsături ale bunurilor economice:
- limitate în ofertă;
 - obținerea lor generează un cost;
 - se produc în mod continuu;
 - accesul și sub formă de autoconsum;
 - caracterul nelimitat.
10. Care din afirmațiile de mai jos nu este corectă:
- o resursă regenerabilă în activitatea economică este nelimitată;
 - a gospodări înseamnă a diminua tensiunea dintre nevoi și resurse;
 - o resursă regenerabilă poate să fie și refolosibilă;
 - acoperirea nevoilor se poate face și direct, fără să se apeleze la schimb;
 - serviciile pentru consum personal sunt și bunuri economice.
11. Principiul raționalității în economie:
- se poate exprima numai prin regula maximului;
 - își are determinarea în tensiunea nevoi-resurse;
 - este incompatibil cu existența costului de oportunitate;
 - se poate exprima numai prin regula minimului;
 - este compatibil cu risipa resurselor limitate.
12. Care din afirmațiile de mai jos este corectă:
- activitatea economică nu este o componentă a activității sociale;
 - știința economică descrie, explică și prognozează acte și fapte economice;
 - obiectivele de atins nu sunt concurente;
 - resursele economice sunt nelimitate și cu întrebuințări alternative;
 - succesul și eșecul economiei ca știință se pot calcula.
13. Activitatea economică reprezintă:
- totalitatea activităților prin care oamenii își asigură bunurile pentru a-și satisface nevoile;

- b) activitățile prin care oamenii își asigură doar bunurile materiale;
 - c) activitățile prin care oamenii își asigură doar serviciile;
 - d) numai activitățile prin care se asigură bunurile de strictă necesitate;
 - e) numai activitățile prin care se asigură bunurile de folosință îndelungată.
14. După natura subiectului, nevoile pot fi:
- a) individuale și de vârf;
 - b) individuale și sociale (colective);
 - c) sociale și elevate;
 - d) de subzistență;
 - e) vitale și elevate.
15. Bunurile necesare satisfacerii nevoilor pot fi:
- a) libere și economice;
 - b) numai libere;
 - c) numai economice;
 - d) doar servicii;
 - e) doar servicii de consum personal.
16. Risipa de resurse survine, în principal, atunci când:
- a) se produce ce nu se cere;
 - b) se produce ce se cere;
 - c) se produce cât se cere;
 - d) consumul de resurse este pe măsura tehnologiei dominante;
 - e) se respectă calitatea produselor.
17. Problemele de bază ale economiei sunt:
- a) ce producem sau cât producem;
 - b) ce producem, cât producem, cum producem, pentru cine producem;
 - c) cât producem sau pentru cine producem;
 - d) ce producem sau cum producem;
 - e) ce și cât producem fără a avea importanță cum producem.
18. Raritatea:
- a) este specifică numai bunurilor economice;
 - b) este specifică numai bunurilor libere, deoarece acestea sunt mai puține ca număr;
 - c) este independentă de nevoile oamenilor, referindu-se la resurse;
 - d) este o situație de moment, ce poate fi depășită;
 - e) nici una din variantele de mai sus.

19. Expresia „economie naturală” are semnificația de economie:
- în care nu există bunuri create de om;
 - care respectă cerințele legate de conservarea mediului natural;
 - în care produsele vândute pe piață sunt obținute exclusiv din natură;
 - în care predomină autoconsumul;
 - care respectă legi ale naturii.
20. Legea „rarității resurselor” arată că:
- toate resursele sunt rare;
 - toate nevoile sunt rare;
 - trebuințele umane cresc mai repede în raport cu resursele;
 - resursele sunt rare deoarece au fost exploatare necorespunzător;
 - trebuințele umane cresc la fel în raport cu resursele.

I.4. Care dintre următoarele afirmații este adevărată și care este falsă?

- Expresia raționalității activității economice constă în realizarea funcției de maximizare a efectelor utile prin minimizarea consumului de resurse.
- Resursele sunt factori de producție.
- Pe măsură ce resursele se consumă în activitatea economică, ele scad continuu și omenirea are din ce în ce mai puține resurse.
- Pe măsură ce resursele se consumă sub forma factorilor de producție, omenirea descoperă noi resurse.
- Munca este un factor de producție derivat.
- Capitalul este un factor de producție primar.
- Maximizarea efectelor utile prin maximizarea consumului de resurse este un principiu economic.
- După natura subiectului, nevoile pot fi individuale și de vârf.
- Potrivit științei economice, nevoile sunt satisfăcute numai cu bunuri economice.
- Bunurile se împart în libere și economice, după modul de acces al indivizilor la ele.
- Obiectul Economiei îl constituie studiul comportamentului pe care îl urmează oamenii în vederea satisfacerii nevoilor.
- Economia este știința alegerilor eficiente.
- Economia se află în interdependență cu celelalte științe economice, cu filosofia, dreptul, sociologia, axiologia, științele politice, etc.
- Microanaliza studiază comportamentele individuale și interacțiunea lor.
- Economia se suprapune cu știința economică.

- 16) Analiza Economiei are un caracter neutru, pur.
- 17) Scopul Economiei este de a arăta cum poate fi mărit profitul unei societăți comerciale.
- 18) Prosperitatea unui individ este cu atât mai mare cu cât dispune de un venit mai important.
- 19) Economia poate fi considerată ca fiind o știință experimentală.
- 20) Resursele economice pot fi transformate în factori de producție.

I.5. Aplicații

Problemă rezolvată: În tabelul 1 se prezintă posibilitățile de producție într-o economie în care se obțin doar două categorii de bunuri: alimente și textile.

Bunuri	A	B	C	D	E	F
Alimente	25	22	18	13	7	0
Textile	0	1	2	3	4	5

Se cere :

- a) Să se reprezinte grafic frontiera posibilităților de producție.
- b) În situația în care în economia respectivă se obțin 15 unități de alimente și 7 unități de textile, se cere să marcați pe grafic această combinație și explicați dacă este un punct de penurie sau de risipă de resurse.
- c) În ce condiții aceste coordonate pot fi înscrise pe o curbă a posibilităților de producție?

Rezolvare

- a) Reprezentarea grafică a frontierei posibilităților de producție:

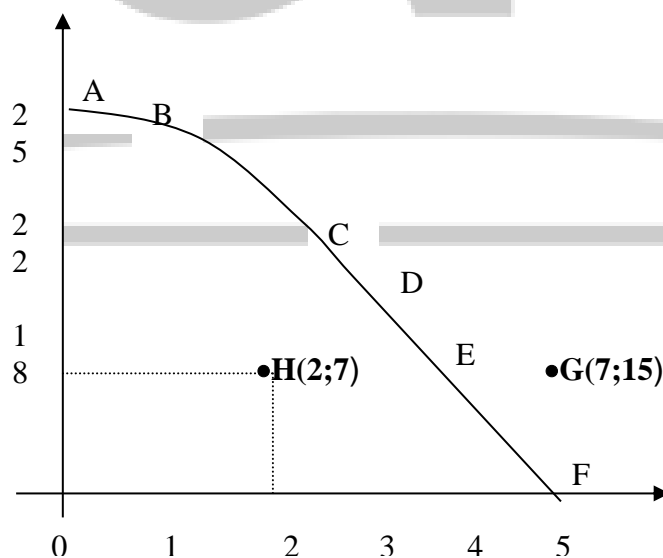


Fig.1.3. Frontiera posibilităților de producție

- b) Curba posibilităților de producție pune în evidență modul de utilizare a resurselor economice rare pe termen scurt. Economia respectivă, într-un orizont scurt de timp, nu poate realiza, în condițiile date, combinația G(7;15), care reprezintă un punct de penurie de resurse. Punctul H(2,7) reflectă o producție mai mică decât cea realizată pe frontiera posibilităților de producție, este un punct de risipă a resurselor respective datorat fie utilizării parțiale a resurselor de care se dispune, fie ca urmare a unor procedee și tehnici ineficiente.
- c) Punctul G(7;15) poate fi atins pe termen lung, economia țării respective producând o cantitate mai mare din ambele bunuri, fie datorită progresului tehnic, investițiilor, fie creșterii cantităților din resursele disponibile.

Problemă propusă spre rezolvare

În tabelul 2 sunt prezentate posibilitățile de producție într-o economie în care se obțin doar două categorii de bunuri, bunuri de consum și bunuri de investiții:

Bunuri	A	B	C	D	E	F
Consum	25	22	18	13	7	0
Investiții	0	1	2	3	4	5

Se cere:

- Să se reprezinte grafic frontiera (curba) posibilităților de producție;
- Identificați pe grafic punctele G (3 unități de investiții; 8 unități de consum) și H (4 unități de investiții; 20 unități de consum) și explicați ce reprezintă acestea (penurie sau risipă de resurse).
- În ce condiții punctul H poate fi înscris pe o frontieră a posibilităților de producție?

Capitolul II – Cererea

II.1. Definirea cererii. Legea generală a cererii

Cererea reprezintă cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi cumpărată la anumite niveluri de prețuri. Datorită faptului că nevoile umane sunt nelimitate, iar o anumită dorință poate fi satisfăcută numai la un anumit preț și în limita unui venit, se poate spune că indivizii își întocmesc programul de consum astfel încât să își asigure satisfacția maximă. Pornind de aici, comportamentul consumatorului rațional este acela de a încerca să achiziționeze bunurile destinate satisfacerii nevoilor la prețuri cât mai mici. Mai mult, în condițiile unui venit dat ca mărime, cantitățile achiziționate se vor reduce dacă prețurile cresc. Un asemenea comportament, propriu consumatorului rațional, își găsește expresia în legea cererii.

Legea cererii exprimă existența unei **relații negative (inverse)** între **cantitatea cerută** dintr-un anumit bun economic și **prețul** aceluși bun.

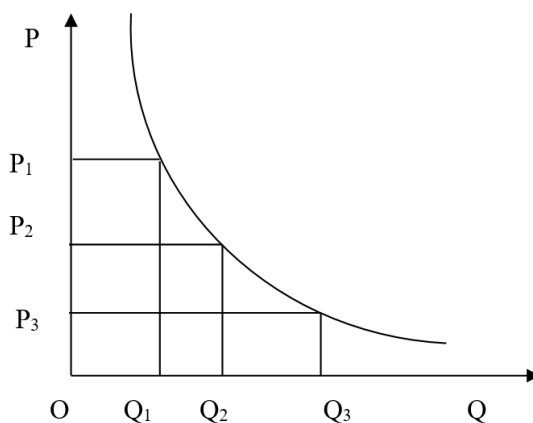


Fig. 2.1. Curba cererii

Se observă că între cantitate și preț există o relație invers proporțională: când P crește, Q scade. Curba cererii are o pantă descendentă, orientată de la nord-vest spre sud-est. Legea cererii este expresia cererii tipice, normale.

! Cererea și cantitatea cerută nu se confundă !

În teoria economică, cererea este o relație între două variabile specifice, prețul și cantitatea. Cererea este întotdeauna *un șir de prețuri și un șir de cantități* pe care oamenii ar dori să le cumpere la prețurile respective.

II.2. Factorii determinanți ai cererii

În cadrul teoriei economice s-a formulat ideea după care cererea este supusă influenței a trei **factori principali**, și anume: nevoia socială, veniturile consumatorilor și prețul mărfurilor, la aceștia adăugându-se și alții.

1. Nevoia socială

- ✓ factorul care declanșează comportamentul consumatorului;
- ✓ nevoie solvabilă - nevoia care poate fi acoperită cu oferta existentă;
- ✓ cererea solvabilă - cererea pentru care consumatorii dispun de acoperirea bănească.

Din punct de vedere fiziologic, **nevoia este considerată ca o stare de tensiune provenind dintr-o tendință a organismului de a restabili echilibrul în funcționarea fiziologică.** În afară de nevoie în general, științele economice operează și cu noțiunea de **nevoie solvabilă**, prin care se înțelege nevoia care poate fi acoperită cu oferta existentă. Derivată din această noțiune, **cererea solvabilă reprezintă cererea pentru care consumatorii dispun de acoperirea bănească, aceasta depinzând deci, pe de o parte de mărimea producției, iar pe de altă parte de nivelul veniturilor și prețurilor.** Nevoia deși constituie izvorul cererii, nu se transformă automat în cerere. Pentru ca nevoia unei persoane (sau colectivități) să se transforme în cerere este absolut necesar ca aceasta să dispună de venituri având ca destinație acoperirea nevoii respective (prin procurarea de bunuri). În plus, aceasta trebuie să fie dispusă să plătească prețul solicitat de vânzători pentru bunurile respective.

2. Prețul bunurilor

- ✓ cererea tipică este o funcție descrescătoare de preț;
- ✓ efectul de substituție: bunul al cărui preț scade este cumpărat într-o cantitate mai mare;
- ✓ efectul de venit: reflectă impactul modificării prețului unui bun asupra *venitului real* al consumatorului.

Prețul constituie un factor care exercită o mare influență asupra cererii. Se admite, în general, că cererea tipică este o funcție descrescătoare de preț. Această relație inversă între cantitatea cerută și preț rezultă din comportamentul rațional al consumatorului care urmărește maximizarea utilității în limita venitului pe care-l are la dispoziție.

3. Veniturile consumatorilor

- ✓ oricât de intensă ar fi nevoia de consum ea poate fi satisfăcută doar atunci când există venitul disponibil corespunzător
- ✓ bunurile normale sunt considerate acele bunuri pentru care cererea de consum crește pe măsura sporirii veniturilor.
- ✓ bunurile inferioare sunt acele bunuri al căror consum scade atunci când veniturile cresc și invers.

Corelațiile dintre creșterea veniturilor și creșterea cheltuielilor de consum au fost analizate de economistul – statistician **Ernst Engel**, care a concluzionat că: *pornind de la un nivel al venitului și pe baza unei anumite creșteri a acestuia modificările diferitelor articole de cheltuieli de consum vor înregistra următoarele ritmuri și sensuri:*

- ✓ **cheltuielile destinate achiziționării produselor alimentare** sporesc într-o măsură mai mică, ceea ce înseamnă că-și reduc ponderea în totalul cheltuielilor de consum;

- ✓ **cheltuielile destinate achiziționării produselor de îmbrăcăminte** cresc în aceeași proporție cu venitul, deci își mențin ponderea anterioară;
- ✓ **cheltuielile cu locuința** cresc în aceeași proporție cu venitul;
- ✓ **cheltuielile pentru asigurarea confortului și pentru recreere** cresc într-o măsură mai mare decât crește venitul, sporindu-și ponderea în total.

Alți factori

- ✓ **gusturile și preferințele consumatorilor:** constituie factori subiectivi de influență a cererii. Gusturile sunt rezultatul influențelor de ordin cultural și istoric;
- ✓ **numărul de consumatori și structura acestora:** în general, creșterea demografică determină sporirea cererii globale din fiecare marfă, iar structura pe vârste a populației determină structura cererii față de diverse categorii de bunuri;
- ✓ **prețul și disponibilitatea bunurilor substituibile:** adică a acelor bunuri ce îndeplinesc aceleași funcții cu cele ce sunt înlocuite (de exemplu: untul și margarina, zahărul și zaharina, lâna și bumbacul, petrolul și gazele naturale, etc.). De exemplu, cererea de petrol tinde să scadă dacă prețul gazelor naturale este mai mic;
- ✓ **anticipațiile privind dinamica prețului unitar:** cererea de consum din prezent este dependentă de anticipațiile pe care cumpărătorii au posibilitatea să le facă în legătură cu evoluția prețurilor, a veniturilor și a altor venituri variabile economice sau de altă natură;
- ✓ **factorii speciali:** pot influența cererea pentru un anumit produs (de exemplu, cererea pentru umbrele este specifică sezonului autumnal, sau previziunile anunțate cu privire la evoluția prețului la un anumit produs pot avea o anumită influență asupra cererii).

II.3. Cererea atipică

Deși în general evoluția cererii în funcție de modificarea prețului este în raport invers, există și posibilitatea unei influențe pozitive a prețului asupra cererii, ceea ce poate însemna manifestarea anumitor excepții de la legea cererii.

Comportamentul atipic al cererii se produce în mai multe situații:

- ✓ **efectul de anticipare** se manifestă atunci când se anticipează o creștere a prețului unui bun și ca urmare va crește și cantitatea cerută din bunul respectiv.
- ✓ **efectul de venit** se manifestă atunci când o reducere a prețului unui bun nu atrage după sine creșterea cantității cerute din bunul respectiv.
- ✓ **efectul de snobism** ce se manifestă în cazul unor consumatori care doresc să demonstreze prin obiceiurile de consum că aparțin unei categorii sociale superioare și achiziționează bunuri din ce în ce mai scumpe.
- ✓ **efectul de informare incompletă:** În lipsa unor informații mai bune, calitatea unor produse este apreciată după preț. Un preț mai ridicat pare a indica o calitate superioară. Există, însă, situații în care bunuri de aceeași calitate au prețuri diferite și cererea este mai mare pentru cele mai scumpe.

- ✓ „**paradoxului Giffen**”: familiile paupere alocă cea mai mare parte din venit pentru achiziționarea alimentelor de bază. Creșterea prețului pentru aceste produse are ca efect, sporirea și nu scăderea cererii pentru ele. Cererea scade pentru alte bunuri, considerate a fi mai scumpe.

II.4. Elasticitatea cererii

Elasticitatea reprezintă reacția unor variabile economice la modificarea parametrilor factorilor de influență:

- 1) **Elasticitatea cererii în funcție de preț** - reacția cererii pentru un bun în funcție de modificarea prețului acestuia, ceilalți factori fiind considerați constanți.

$$E_{C/P} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_0}{Q_0}$$

$$E_{C/P} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

În funcție de acest coeficient, cererea se clasifică în următoarele categorii:

Cereri normale:

- **Cerere elastică:** $|E_{C/P}| > 1$; cantitățile cerute se modifică în sens contrar prețului, dar mai intens ($\Delta Q > \Delta P$);
- **Cerere cu elasticitate unitară:** $|E_{C/P}| = 1$; cantitățile cerute se modifică în sens contrar prețului, dar cu aceeași intensitate ($\Delta Q = \Delta P$);
- **Cerere inelastică:** $0 < |E_{C/P}| < 1$; cantitățile cerute se modifică în sens contrar prețului dar mai lent ($\Delta Q < \Delta P$).

Cereri particulare:

- **Cerere perfect inelastică:** $E_{C/P} = 0$; cantitățile cerute nu reacționează în nici un fel la modificarea prețurilor ($\Delta Q = 0$).
- **Cerere perfect elastică:** $E_{C/P} \rightarrow \infty$; cantitățile cerute se modifică foarte mult la o schimbare nesemnificativă a prețului ($\Delta P = 0$).

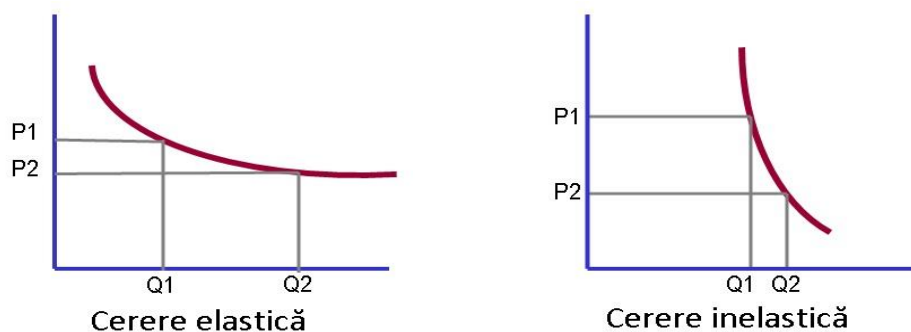


Fig. 2.2. Cererea elastică și cererea inelastică

Factorii care influențează elasticitatea cererii:

- **Numărul și gradul de substituire a bunurilor.** Bunurile substituibile sunt bunurile care satisfac același tip de nevoi (unt – margarină): pentru bunurile care se substituie greu (ca sarea), elasticitatea va fi slabă (cerere slab elastică) iar pentru bunurile care se substituie ușor, elasticitatea va fi ridicată (cerere elastică).
- **Importanța bunului în bugetul consumatorului.** Pentru bunurile ieftine (piper), cererea este puțin elastică în raport cu prețul; pentru bunurile scumpe (televizoare), cererea este sensibilă în raport cu prețul.
- **Numărul posibil de utilizatori ai bunului.** Cu cât numărul de utilizatori este mai mare, cu atât cererea va fi mai elastică.
- **Durata perioadei de timp pentru care se estimează variația cererii.** Cu cât perioada luată în considerare va fi mai lungă, cu atât cererea va fi mai elastică, deoarece consumatorilor le va fi mai ușor să substituie un bun cu altul.

- 2) **Elasticitatea cererii în funcție de venit** - este reacția cererii la variațiile venitului unui consumator, ceilalți factori fiind considerați constanți.

$$E_{C/V} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta V}{V_0} = \frac{\Delta Q}{\Delta V} \cdot \frac{V_0}{Q_0}$$

$$E_{C/V} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta V}$$

În funcție de acest coeficient, cererea se clasifică în următoarele categorii:

- **Cerere elastică:** $E_{C/V} > 1$; cantitățile cerute se modifică în același sens cu venitul dar mai intens (este caracteristică pentru bunurile de lux, pentru servicii de instruire și pentru bunuri de folosință îndelungată dincolo de un anumit prag al venitului);
- **Cerere cu elasticitate unitară:** $E_{C/V} = 1$; cantitățile cerute se modifică în același sens cu venitul și cu aceeași intensitate (este caracteristică pentru bunurile nealimentare de uz personal și folosință curentă);
- **Cerere inelastică:** $0 < E_{C/V} < 1$; cantitățile cerute se modifică în același sens cu venitul dar mai lent (se întâlnește la majoritatea bunurilor alimentare de bază care se încadrează în categoria bunurilor de consum curent).

În funcție de corelația venit – cerere, bunurile se împart în:

- **bunuri normale:** acele bunuri a căror cerere crește sau scade pe măsura sporirii veniturilor;
- **bunuri prioritare (de strictă necesitate)** – cererea pentru ele crește mai încet decât cresc veniturile $\Delta Q < \Delta V$; se întâlnește la majoritatea bunurilor alimentare de bază, bunurile

nealimentare de uz personal, care se încadrează în categoria bunurilor de consum curent; pentru aceste bunuri, $0 < E_{C/V} < 1$ sau $E_{C/V} = 1$;

- **bunuri de lux (superioare)** – cererea pentru ele crește mai repede decât cresc veniturile $\Delta Q > \Delta V$; este caracteristică pentru bunurile de lux, pentru servicii de instruire și pentru bunuri de folosință îndelungată dincolo de un anumit prag al venitului; pentru aceste bunuri, $E_{C/V} > 1$;
- **bunuri inferioare:** acele bunuri al căror consum scade când venitul crește; pentru aceste bunuri, elasticitatea cererii în funcție de venit este negativă.

Elasticitatea încrucișată a cererii

Această elasticitate ne arată faptul că cererea unui bun sau serviciu nu depinde numai de prețul său. Astfel, cererea unui bun se poate modifica și în condițiile în care prețul bunului respectiv nu se schimbă, dar se modifică prețul altui bun. Se numește **elasticitate încrucișată a cererii** unui bun A în raport cu bunul B, *raportul între procentajele variației cantităților cerute din A și procentajul variației prețului bunului B.*

$$E_{C_A/P_B} = \frac{\Delta Q_A}{Q_A} : \frac{\Delta P_B}{P_B}$$

În funcție de reacția cererii pentru bunul A ca urmare a modificării prețului bunului B, avem următoarea clasificare a bunurilor:

- ✓ dacă $E_{C_A/P_B} = 0$, atunci **bunurile sunt independente** (nu au nici o legătură între ele);
- ✓ dacă $E_{C_A/P_B} \in (0, 1)$, atunci **bunurile sunt substituibile** într-o anumită măsură (creșterea prețului bunului B duce la creșterea cererii pentru bunul A);
- ✓ dacă $E_{C_A/P_B} > 1$, atunci avem **bunuri strâns substituibile** (modificarea cererii pentru bunul A este mai mare decât modificarea prețului bunului B);
- ✓ dacă $E_{C_A/P_B} \in (-1, 0)$, atunci **bunurile sunt complementare** (creșterea prețului bunului B duce la scăderea cererii pentru bunul A – benzină și mașină);
- ✓ dacă $E_{C_A/P_B} < -1$, atunci **bunurile sunt strict complementare** (modificarea cererii pentru bunul A este mai mare decât modificarea prețului bunului B).

II.5. Aplicație rezolvată

Cererea unui consumator pentru un anumit bun se exprimă prin următoarea funcție $Q = 10 - P$, unde P reprezintă prețul bunului și Q cantitatea cerută pentru acest bun. Dacă prețul ia următoarele valori: 2, 4, 6 și 8 se cere:

- Calculați cantitatea cerută în fiecare situație;
- Trasați curba cererii;
- Calculați elasticitatea cererii în funcție de preț și precizați tipul cererii.

Rezolvare

- a) Pentru a determina cantitățile cerute în fiecare situație, se înlocuiesc valorile date ale prețului în funcția cererii și obținem:

P	2	4	6	8
Q	8	6	4	2

- b) Curba cererii individuale se trasează reprezentând pe axa OX cantitatea cerută (Q) iar pe axa OY prețul (P).
- c) Se calculează coeficientul elasticității cererii în funcție de preț pentru fiecare nivel, utilizând relația corespunzătoare și obținem:

$$E_{C/P} = \frac{6-8}{8} : \frac{4-2}{2} = \frac{-2}{8} \times \frac{2}{2} = \frac{-1}{4} = -0,25 \quad |-0,25| \in (0, 1) \rightarrow \text{Cerere inelastică}$$

$$E_{C/P} = \frac{4-6}{6} : \frac{6-4}{4} = \frac{-2}{6} \times \frac{4}{2} = \frac{-2}{3} = -0,66 \quad |-0,66| \in (0, 1) \rightarrow \text{Cerere inelastică}$$

$$E_{C/P} = \frac{2-4}{4} : \frac{8-6}{6} = \frac{-2}{4} \times \frac{6}{2} = \frac{-3}{2} = -1,50 \quad |-1,5| > 1 \rightarrow \text{Cerere elastică}$$

II.6. Aplicații propuse spre rezolvare

1. Prețul unui bun este de 40 u.m., iar cantitatea cerută pentru acest bun este de 200 bucăți. Care va fi cantitatea cerută dacă prețul crește la 50 u.m./bucată, iar coeficientul de elasticitate al cererii pentru bunul respectiv în funcție de preț este egal cu 2?

2. Cererea pentru un produs se poate prezenta sub forma a trei funcții:

$$C_1 = 50 - 0,5p; \quad C_2 = 60 - 0,5p; \quad C_3 = 40 - 0,5p$$

Știind că, prețul unitar ia următoarele valori 10, 20, 30, 40, 50 u.m. să se determine cantitatea cerută corespunzătoare fiecărui nivel al prețului. Reprezentați grafic cele trei forme de cerere și arătați semnificația lui C_2 și C_3 față de C_1 .

3. Dacă venitul crește cu 5%, cantitatea cerută dintr-un bun crește cu 20% să se determine elasticitatea cererii pentru acel bun și să se determine tipul cererii și felul bunului.

4. La un venit lunar de 2.000 lei un consumator își procură 40 de unități dintr-un bun X. Ca urmare a creșterii venitului la 3.500 lei, consumatorul își va procura 60 de unități din bunul respectiv, prețul bunului rămânând constant. Calculați coeficientul elasticității cererii.

II.7. Teste grilă

1. Cererea este:

- a) cantitatea de bunuri oferită de producători, la un anumit preț;
- b) cantitatea de bunuri care este vândută consumatorilor, la un moment dat, în funcție de preț;
- c) cantitatea de bunuri necesară indivizilor;
- d) cantitatea dintr-un bun care poate fi cumpărată la un moment dat, în funcție de preț.

2. Dacă venitul crește, în mod normal cheltuielile pentru alimente (ca pondere):

- a) cresc;
- b) scad;
- c) sunt egale cu zero;
- d) tind spre infinit.

3. Elasticitatea cererii în funcție de preț exprimă:

- a) modificarea cererii pentru un bun în funcție de evoluția prețurilor;
- b) modificarea cererii pentru un bun în funcție de propriul său preț;
- c) modificarea cererii pentru un bun în funcție de prețul altui bun;
- d) modificarea cererii pentru un bun în funcție de costul de producție.

4. În situația în care cererea unui bun este perfect inelastică la modificarea prețului atunci coeficientul de elasticitate este:

- a) mai mare decât unu;
- b) mai mic decât unu;
- c) egal cu zero;
- d) mai mic decât zero.

5. Elasticitatea cererii în funcție de venit exprimă:

- a) modificarea cererii pentru un bun în funcție de venitul producătorului;
- b) modificarea cererii pentru un bun în funcție de venitul consumatorilor;
- c) modificarea cererii pentru un bun în funcție anticipările legate de evoluția inflației.

6. Cantitatea cerută dintr-un bun tinde să scadă atunci când prețul său crește deoarece:

- a) puterea de cumpărare a consumatorilor a scăzut;
- b) la un preț mai mare, ofertanții vor dori să ofere mai puțin;
- c) puterea de cumpărare a consumatorilor a crescut;
- d) o creștere a prețului deplasează curba cererii în sus.

7. Cererea reprezintă cantitatea cerută dintr-un bun:

- a) la orice nivel al prețului;
- b) la un anumit nivel al prețului;
- c) depinde la momentul de timp la care este determinată;
- d) care nu depinde de prețul bunului.

8. Dacă coeficientul de elasticitate încrucișată a cererii în funcție de preț este 0:

- a) o variație a prețului lui Y nu are nici o influență asupra consumului bunului X;
- b) bunurile X și Y sunt complementare;
- c) bunurile X și Y sunt independente.

9. Dacă coeficientul de elasticitate încrucișată a cererii în funcție de preț este > 1 :

- a) bunurile X și Y sunt complementare;
- b) bunurile X și Y sunt independente;
- c) bunurile X și Y sunt substituibile;
- d) strâns substituibile.

10. Curba cererii unui bun în funcție de venit:

- a) este mereu descrescătoare;
- b) este mereu constantă;
- c) este crescătoare, apoi descrescătoare;
- d) este mereu crescătoare.

11. Cu cât prețul de vânzare al unui bun este mai mic, cu atât bunul devine mai atractiv pentru:

- a) furnizor;
- b) cumpărător;
- c) producător;
- d) stat.

12. La creșterea cu 4% a prețului unui bun, cantitatea cerută pentru bunul respectiv scade cu 8% (celelalte condiții ale pieței rămân neschimbate). Este cazul unei cereri:

- a) elastice în raport cu prețul;
- b) inelastice în raport cu prețul;
- c) puțin întâlnită în realitate;
- d) imposibile.

II.8. Afirmații adevărat/fals

1. Modificarea cantității cerute din bunul X se află în relație inversă față de modificarea prețului bunului X.

2. Dacă populația anticipează creșterea importantă a veniturilor viitoare, atunci cererea actuală va înregistra o creștere.

3. În general, dacă toate celelalte împrejurări rămân neschimbate, între prețul unui bun și cantitatea cerută pentru acesta se manifesta o relație pozitivă.

4. În termeni relativi, în cazul unui bun normal, cererea elastică în raport cu prețul presupune că modificarea prețului este mai mare decât modificarea cantității cerute.

5. Când se anticipează o creștere a prețului unui bun va crește și cantitatea cerută din bunul respectiv.

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

III.1. Costul de oportunitate

Insuficiența resurselor în raport cu nevoile, conjugată cu incertitudinea alternativelor în care poate fi folosită orice resursă, banii și timpul, fac ca alegerea uneia dintre ele să fie însoțită de sacrificarea celorlalte.

Costul de oportunitate (al alegerii) constă în valoarea (costul) bunurilor alternative sacrificate pentru a alege un anumit bun pentru a fi produs sau consumat. Costul alegerii este costul (valoarea) unei activități măsurate în termenii celei mai bune alternative sacrificate.

Calculul costului de oportunitate presupune:

- determinarea creșterii cantității bunului X (ΔX);
- determinarea mărimii reducerii bunului Y (ΔY);
- raportarea cantității din bunul la care se renunță la cantitatea câștigată ($\Delta Y / \Delta X$). Pentru a opera cu numere pozitive, deoarece întotdeauna Y este negativ, se adaugă semnul minus în fața raportului. Costul de oportunitate se exprimă prin relația:

$$C_0 = - \frac{\Delta Y}{\Delta X}$$

Ne indică la câte unități din bunul Y trebuie să renunțăm pentru a putea consuma/produce o unitate suplimentară din bunul X.

În cercetarea posibilităților alternative de a produce se folosește instrumentul curba (frontiera) posibilităților de producție.

Frontiera posibilităților de producție exprimă volumul maxim de bunuri pe care economia poate să le producă utilizând integral și eficient toate resursele disponibile la un moment dat.

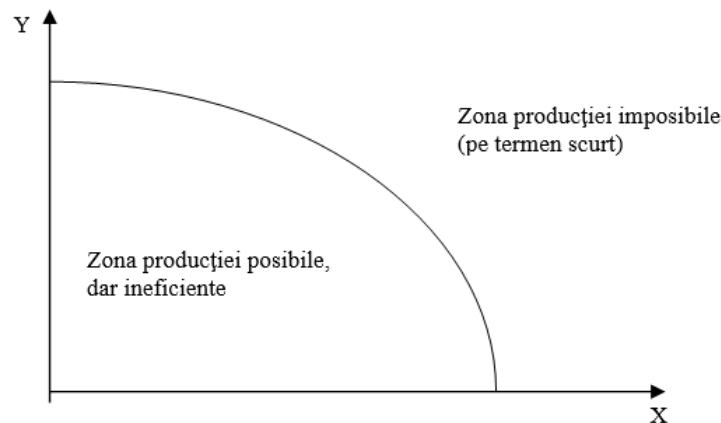


Fig. 3.1. Curba (frontiera) posibilităților de producție

- *zona producției imposibile* - bunurile necesită mai multe resurse decât cele de care dispune economia;
- *zona producției ineficiente* – nu sunt utilizate toate resursele disponibile.

Frontiera (curba) posibilităților de producție evidențiază trei concepte:

- **raritatea** pusă în evidență de combinațiile ce nu pot fi obținute și aflate în afara curbei, în zona producției imposibile;
- **alegerea**, din necesitatea de a alege între punctele care pot fi realizate aflate pe curbă, puncte ce exprimă toate pachetele aferente;
- **costul de oportunitate**, exprimat de panta negativă a curbei care arată că pentru a se obține mai mult dintr-un anumit tip de bunuri, se va produce mai puțin din alt bun

Pe termen lung, economia poate produce o cantitate mai mare din ambele bunuri prin sporirea resurselor disponibile, investiții și inovare.

III.2. Bunurile economice

Un **bun** reprezintă orice element al realității apt să satisfacă o nevoie. Bunurile pot fi clasificate după mai multe criterii. Pentru analiza economică prezintă importanță diferitele modalități de clasificare a bunurilor. După modul de obținere a lor sau accesul la ele, bunurile pot fi:

- **Bunurile libere** sunt cele la care accesul este liber, ele sunt în cantități corespunzătoare nevoilor, în condiții determinate de timp și de loc. Bunurile libere sunt utile și indispensabile omului, dar nu au utilitate în sens economic pentru că folosirea lor nu generează sacrificii pentru obținerea satisfacției ce rezultă din folosirea lor.
- **Bunurile economice** sunt rezultat al activității de producție, presupunând consum de resurse rare. Principala lor caracteristică o reprezintă raritatea, faptul că în totalitatea lor, față de nevoile ce trebuie satisfăcute, sunt insuficiente ca volum și ca structură calitativă,

fiind produse în cantități limitate, presupunând un anumit efort sau cost (resurse umane, resurse financiare, etc.) și, implicit un preț.

După forma lor materială, bunurile economice se grupează în:

- **bunuri corporale**, sau bunuri materiale (obiecte stabile, bunuri tangibile);
- **bunuri necorporale** sau bunuri nemateriale, netangibile (servicii sau prestații);
- **informații** (licențe, brevete, programe informatice).

După destinația lor, bunurile economice pot fi:

- **bunuri de producție** (prodfactori). Prodfactorii sunt bunurile economice utilizate în procesul producerii altor bunuri și satisfac nevoile de consum productiv (bunurile ce formează capitalul tehnic, pământul etc.);
- **bunuri de consum** (satisfactori). Satisfactorii reprezintă bunurile economice apte să satisfacă în mod direct o anumită nevoie de consum individual sau social (bunuri de consum de folosință curentă sau îndelungată, servicii, etc.);

După modul în care circulă sau ajung de la producător la consumator, bunurile se împart în:

- **bunuri marfare sau comerciale**: acele bunuri economice care ajung de la producător la consumator prin intermediul vânzării-cumpărării, la un anumit preț;
- **bunuri nemarfare sau necomerciale**: bunuri economice a căror producere presupune costuri, dar ajung la consumator în mod gratuit, costurile fiind suportate de comunitate;
- **bunuri mixte sau parțial marfare**: sunt cele care trec de la producător la consumator prin vânzare-cumpărare, prețul formându-se atât pe baza condițiilor pieței, cât și a unor măsuri de protecție socială.

După relațiile de interdependență între diferitele categorii de bunuri, ele pot fi:

- **bunuri substituibile sau concurente**: sunt acelea care au capacitatea să satisfacă același tip de nevoi, cum ar fi zahărul și zaharina sau benzina și motorina etc.;
- **bunuri complementare**: sunt cele ce pot fi folosite doar împreună, deoarece numai prin combinarea lor se satisface nevoia, cum este cazul automobilului și benzinei etc.;
- **bunuri principale**: cele pe care producătorul le are în vedere cu prioritate, fiind obiectivul principal al activității sale;
- **bunuri secundare**: sunt cele ce rezultă inevitabil din procesul tehnologic al unui bun principal, cum ar fi mierea și ceara.

După natura proprietății asupra bunurilor, acestea pot fi:

- **bunuri publice**: de care poate beneficia, în principiu, oricine dorește, în mod gratuit sau plătit un preț convenit);

- **bunuri private:** la care accesul este limitat și condiționat.

Consumul poate fi definit ca *un proces complex de utilizare a bunurilor pentru satisfacerea nevoilor*. Consumul, în teoria și practica economică, îndeplinește următoarele funcții:

1. **funcția utilitară:** bunurile și serviciile consumate sunt destinate satisfacerii trebuințelor umane;
2. **funcția socială, de mediere, de comunicare și de integrare cu mediul în care conviețuiește individul:** în general sunt acceptate normele impuse de simbolistica bunurilor, a uzanțelor, tradițiilor și se poate stabili o poziționare pe treapta ierarhiei sociale prin actul de consum.

III.3. Utilitatea economică

Punctul de plecare în analiza utilității bunurilor îl reprezintă dubla determinare a acestora:

- ✓ **Determinarea existențială** este de natură să permită identificarea unor proprietăți statice și dinamice, de natură fizică, materială sau psihosenzorială proprii oricărui bun.
- ✓ **Determinarea economică** presupune relația de concordanță dintre un bun și o nevoie, dar totodată impune luarea în considerare a faptului că producerea bunului înseamnă consum de factori de producție, deci un efort care conferă valoare economică bunului, valoare ce își găsește expresia monetară în preț.

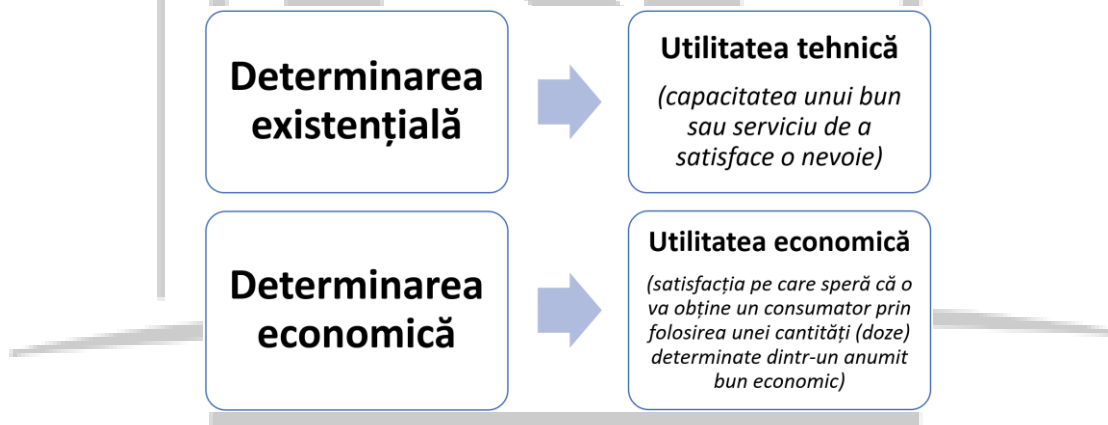


Fig. 3.2. Dubla determinare a bunurilor

Termenul de **util**, utilitate semnifică ceea ce este de folos, necesar, care servește la ceva, care prin întrebuințare satisface o nevoie. De regulă se consideră că, pentru ca un bun să fie util, trebuie îndeplinite trei condiții:

1. **Existența unei relații între calitățile sau caracteristicile bunurilor și una din nevoile oamenilor:** utilitatea este intrinsecă fiecărui bun, decurge din proprietățile acestuia, dar dobândește sens economic doar în relație cu o anumită nevoie socială (ex: pâine este utilă pe de o parte pentru că avem nevoie de a ne hrăni, iar pe de altă parte, pentru că grâul posedă elementele proprii alimentației).

2. **Concretizarea relației dintre caracteristicile lucrurilor și nevoile oamenilor:** oamenii trebuie să fie convingși că, prin calitățile lor, bunurile consumate le aduc un serviciu, o satisfacție. Dacă ei nu cunosc caracteristicile bunurilor, capacitatea acestora de a satisface o anumită nevoie, acestea rămân nefolosite, nu au utilitate.
3. **Societatea trebuie să fie capabilă să folosească caracteristicile bunurilor pentru satisfacerea nevoilor:** nu este suficient ca un lucru să fie recunoscut, acesta trebuie să poată fi folosit.

În funcție de cantitatea de bunuri consumate la care se referă, utilitatea de care beneficiază consumatorul poate fi privită ca:

- ✓ **Utilitate individuală** exprimă satisfacția generată consumatorului de o unitate din bunul consumat
- ✓ **Utilitatea totală** (U_T) exprimă satisfacția totală pe care un individ o resimte prin consumarea unei anumite cantități dintr-un bun.
- ✓ **Utilitatea marginală** (U_{MG}), arată sporul de utilitate totală (ΔU_T) pentru un consumator atunci când cantitatea consumată dintr-un bun sporește cu o unitate (ΔQ).

$$U_{MG} = \frac{\Delta U_T}{\Delta Q}$$

Dinamica relației dintre cantitatea consumată și utilitatea ultimei unități consumate își găsește expresia în **legea utilității marginale descrescătoare** care arată că *utilitatea marginală resimțită din consumul succesiv de unități dintr-un bun descreește, iar utilitatea totală crește cu o mărime descrescătoare până la punctul de saturație*. Semnificația acestei legi se regăsește și sub denumirea de „*prima lege a lui Gossen*”.

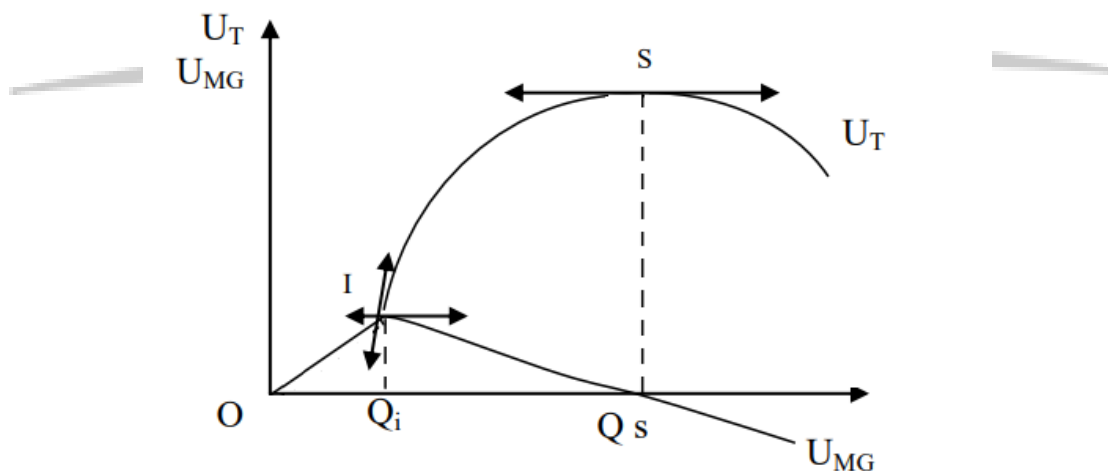


Fig. 3.3. Interdependența dintre utilitatea totală și utilitatea marginală

Corelația dintre utilitatea totală și utilitatea marginală, privite în dinamică, evidențiază următoarele aspecte:

- ✓ dacă utilitatea totală sporește cu o rată crescătoare, utilitatea marginală este crescătoare;
- ✓ dacă utilitatea totală crește cu o rată constantă, utilitatea marginală este constantă;
- ✓ dacă utilitatea totală crește cu o rată descrescătoare, utilitatea marginală este descrescătoare (cazul general);
- ✓ pentru cantitatea Q_S corespunzătoare utilității totale maxime, utilitatea marginală este nulă;
- ✓ dacă utilitatea totală este descrescătoare, utilitatea marginală este negativă.

Curba prezintă două puncte caracteristice:

- **punctul I** este un **punct de inflexiune** care semnifică schimbarea de semn pentru derivata funcției de utilitate. Între O și I , sporul utilității totale este în creștere și curba este convexă; dincolo de punctul I , rata de creștere a utilității totale este în scădere, curba devenind concavă.
- **punctul S** exprimă maximum de utilitate totală și corespunde cantității Q_S , numită cantitate de **saturație**. Dincolo de Q_S utilitatea totală se transformă în dezutilitate.

În directă legătură cu posibilitățile de măsurare a utilității, teoria economică face referiri la două accepțiuni de măsurare ale utilității: cardinală și ordinală.

- ✓ **Teoria utilității cardinale** se bazează pe ipoteza potrivit căreia consumatorul este capabil de a măsura utilitatea și de a exprima printr-un număr: cantitatea de utilitate obținută prin consumarea unei doze determinate de bunuri. Astfel, se poate stabili o ierarhie semnificativă între nivelurile de utilitate, exprimând numeric de câte ori este mai mare utilitatea de consum a unei anumite cantități dintr-un bun față de cea a altei cantități din alt bun.
- ✓ **Teoria utilității ordinale** consideră că nu este necesară măsurarea cu rigurozitate a utilității pentru a decide ce, când, cum și cât se consumă, în realitate, consumatorul atunci când alege clasează bunurile în ordinea de preferință, fără să recurgă la măsurarea utilității.

III.4. Aplicații rezolvate

1. În tabel sunt prezentate posibilitățile de producție într-o economie în care se obțin doar două categorii de bunuri: mașini și avioane. Se cere:

- a) Să se reprezinte grafic frontiera posibilităților de producție
- b) Identificați pe grafic punctele G (3 avioane; 8 mașini) și H (4 avioane; 30 mașini) și explicați ce reprezintă acestea (penurie sau risipă de resurse).
- c) Să se calculeze costul de oportunitate pentru a produce un Avion în fiecare situație.

Bunuri	A	B	C	D
Mașini	25	21	18	0
Avioane	0	2	3	6

 **Rezolvare**

- a) frontiera posibilităților de producție se trasează reprezentând pe axa OX cantitatea de avioane (A) iar pe axa OY cantitatea de mașini (M).
- b) Se calculează costul de oportunitate pentru fiecare situație, utilizând relația corespunzătoare și obținem:

$$C_{OB} = -\frac{21 - 25}{2 - 0} = -\frac{-4}{2} = 2 \quad \text{Se renunță la 2 mașini pentru a se produce 1 avion}$$

$$C_{OC} = -\frac{18 - 21}{3 - 2} = -\frac{-3}{1} = 3 \quad \text{Se renunță la 3 mașini pentru a se produce 1 avion}$$

$$C_{OD} = -\frac{0 - 18}{6 - 3} = -\frac{-18}{3} = 6 \quad \text{Se renunță la 6 mașini pentru a se produce 1 avion}$$

2. Completați datele care lipsesc din tabelul următor:

Unități consumate	0	1	2	3	4	5	6
Utilitate marginală	-		160	150			80
Utilitate totală	0	200			610	700	

 **Rezolvare**

$$U_{mg_1} = \frac{UT_1 - UT_0}{Q_1 - Q_0} = \frac{200 - 0}{1 - 0} = 200$$

$$U_{mg_2} = \frac{UT_2 - UT_1}{Q_2 - Q_1} \Leftrightarrow 160 = \frac{UT_2 - 200}{2 - 1} \Leftrightarrow 160 = UT_2 - 200 \Rightarrow UT_2 = 360$$

$$U_{mg_3} = \frac{UT_3 - UT_2}{Q_3 - Q_2} \Leftrightarrow 150 = \frac{UT_3 - 360}{3 - 2} \Leftrightarrow 150 = UT_3 - 360 \Rightarrow UT_3 = 510$$

$$U_{mg_4} = \frac{UT_4 - UT_3}{Q_4 - Q_3} = \frac{610 - 510}{4 - 3} = 100$$

$$U_{mg_5} = \frac{UT_5 - UT_4}{Q_5 - Q_4} = \frac{700 - 610}{5 - 4} = 90$$

$$U_{mg_6} = \frac{UT_6 - UT_5}{Q_6 - Q_5} \Leftrightarrow 80 = \frac{UT_6 - 700}{6 - 5} \Leftrightarrow 80 = UT_6 - 700 \Rightarrow UT_6 = 780$$

III.5. Aplicații propuse spre rezolvare

1. În tabel sunt prezentate posibilitățile de producție într-o economie:

Combinăția	Servicii	Bunuri
A	0	100
B	25	90
C	50	70
D	75	40
E	100	0

Se cere:

- Trasați curba posibilităților de producție (reprezentați serviciile pe abscisă);
- Calculați costul de oportunitate al serviciilor;
- Dacă economia produce 75 unități de servicii și 30 de unități de bunuri, caracterizați situația;
- Dacă economia produce 75 unități de servicii și 45 de unități de bunuri, caracterizați situația.

2. Datele din tabel evidențiază relația dintre cantitatea consumată de un consumator dintr-un bun X (Q) și utilitatea totală (U_T) resimțită de acesta:

Q	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
U_T	0	7	13	18	22	25	27	28	28	27

Determinați utilitatea marginală (U_{mg}) pentru fiecare situație, reprezentați grafic curbele U_T și U_{mg} și indicați punctul de saturație al consumatorului.

3. Datele din tabel pun în evidență relațiile dintre cantitatea consumată din bunul X și utilitatea marginală (U_{mg}) resimțită de un consumator al bunului respectiv:

Q	1	2	3	4	5	6	7	8	9
U_{mg}	10	12	14	11	9	5	0	-1	-2

Se cere:

- Determinați mărimea utilității totale pentru fiecare nivel al consumului (Q).
- Care este nivelul cantității de bunuri consumate pentru care utilitatea totală este maximă?
- Să se reprezinte grafic curbele utilității totale și a celei marginale.

III.6. Teste grilă

1. Nu înregistrăm cost de oportunitate în cazul:
 - a) achiziției unui bun rar;
 - b) achiziției oricărui bun;
 - c) obținerii unui bun cu titlu gratuit;
 - d) cumpărării unui bun care satisface nevoile mai multor persoane.

2. Teoria cardinală a utilității ne arată faptul că:
 - a) utilitatea nu poate fi măsurată direct;
 - b) aprecierea utilității are un caracter individual și subiectiv;
 - c) fiecare bun aduce consumatorului o anumită utilitate care poate fi măsurată printr-un număr.

3. Utilitatea individuală reprezintă:
 - a) satisfacția pe care o aduce unui individ, consumul unei singure unități dintr-un bun;
 - b) satisfacția ultimei unități consumate dintr-un bun;
 - c) satisfacția totală pe care o aduce consumul unui bun pentru un individ;
 - d) satisfacția dobândită de orice individ prin consumul unui bun oarecare.

4. Conform primei legi a lui Gossen:
 - a) intensitatea satisfacției resimțite în urma consumului unui bun scade pe măsură ce crește cantitatea consumată din bunul respectiv;
 - b) intensitatea satisfacției resimțite în urma consumului unui bun crește pe măsură ce crește cantitatea consumată din bunul respectiv;
 - c) intensitatea satisfacției resimțite în urma consumului unui bun scade pe măsură ce scade cantitatea consumată din bunul respectiv;
 - d) intensitatea satisfacției resimțite în urma consumului unui bun crește pe măsură ce scade cantitatea consumată din bunul respectiv.

5. Utilitatea marginală este pozitivă datorită:
 - a) formei curbelor de indiferență;
 - b) rarității resurselor;
 - c) raționalității consumatorului;
 - d) iraționalității consumatorului.

6. Dacă utilitatea marginală a bunului Y ar fi negativă:
 - a) diminuarea consumului din bunul Y ar reduce satisfacția individului;
 - b) creșterea consumului din bunul Y ar crește satisfacția individului;
 - c) creșterea consumului din bunul Y ar reduce insatisfacția provocată de consumul său;

d) diminuare a consumului din bunul Y ar reduce neplăcerea provocată de consumul său.

7. Utilitatea unui bun:

- a) este aceeași pentru orice consumator;
- b) este aceeași indiferent de cantitatea oferită;
- c) este în funcție de consumator și de cantitatea oferită.

8. Consumarea unei unități dintr-un bun a cărei utilitate marginală este zero:

- a) produce o satisfacție;
- b) nu produce nici o satisfacție;
- c) produce insatisfacție.

9. Are caracter de bun liber:

- a) apa îmbuteliată;
- b) marfa cu preț redus;
- c) lumina solară;
- d) transportul public.

10. Ce utilitate are un bun economic care, devenind demodat, nu mai este cerut de consumatori?

- a) negativă;
- b) zero;
- c) pozitivă;
- d) utilitatea bunului rămâne neschimbată, doar cererea se schimbă.

11. Un punct aflat pe frontiera posibilităților de producție reprezintă:

- a) un punct de optim;
- b) un punct de penurie de resurse;
- c) un punct de risipă de resurse;
- d) un punct de indiferență.

12. Atunci când utilitatea totală este maximă:

- a) utilitatea marginală este maximă;
- b) utilitatea marginală este minimă;
- c) utilitatea marginală este zero;
- d) utilitatea marginală este egală cu utilitatea totală.

III.7. Afirmații adevărat/fals

1. Conceptul de raritate se referă la perioada scurtă de timp.
2. Frontiera posibilităților de producție pune în evidență combinațiile posibile de producere a două bunuri prin folosirea integrală și eficientă a resurselor disponibile la un moment dat.
3. Progresul tehnico-științific prin aplicare în economie duce la deplasare spre dreapta a curbei posibilităților de producție.
4. În general, utilitatea reprezintă capacitatea unui bun de a satisface, prin caracteristicile sale, o anumită dorință.
5. Când utilitatea marginală este pozitivă și scade, atunci utilitatea totală este pozitivă și descrescătoare.
6. Un bun ce are o utilitate marginală mare, are și o utilitate totală mare.

Capitolul IV – *Proprietatea și libera inițiativă*

Proprietatea, în general, reprezintă totalitatea relațiilor dintre oameni în legătură cu însușirea bunurilor, relații guvernate de norme sociale specifice diferitelor perioade istorice. În sens economic, proprietatea exprimă relațiile între indivizi și grupuri sociale în legătură cu însușirea bunurilor existente în societate.

Proprietatea exprimă :

- relațiile social-efective de exercitare a atributelor de proprietar asupra unor bunuri identificabile și măsurabile în mod direct și nemijlocit;
- manifestarea concretă a personalității umane în actul social;
- cauzele reale ale statornicirii unui anumit tip de proprietate (tradiții, mecanisme speciale de impunere).

Conținutul proprietății, în esență, redă unitatea dintre subiectul și obiectul ei. Subiectul proprietății îl formează agenții economici. Astfel, ca subiecți ai proprietății se manifestă indivizii, ca persoane fizice, familiile, sociogrupurile, organizațiile. Indivizii sânt subiecți ai proprietății în toate formele acesteia. Ei pot fi indivizi producători, care își valorifică forța de muncă de care dispun, și indivizii neproducători, care pot dispune utilizarea bunurilor de care dispun de către alți oameni, angajați. Sociogrupurile reunesc mai mulți indivizi, care au cel puțin o trăsătură comună obiectivă, generatoare a unor interese și comportamente similare.

Organizațiile naționale și internaționale pot fi subiect al proprietății cu condiția respectării unor criterii riguroase, clar precizate, privitoare la formarea și atribuțiile lor. Organizațiile naționale există ca uniuni de întreprinderi, constituite pe ramuri, sectoare, zone și unități teritorial-administrative. Organizațiile internaționale se constituie prin asocierea agenților economici sau a organizațiilor din două sau mai multe țări.

Obiectul proprietății îl constituie bunurile, care se prezintă sub forma unor entități identificabile și măsurabile economic. În economia de schimb au importanță bunurile economice,

respectiv acelea, care intră în circuitul mărfar sau, cel puțin, sânt măsurabile în expresie bănească.

Ca raport social-economic proprietatea exprimă:

- o apropiere, o însușire a unui bun sau serviciu;
- subiectul, titularul proprietății își exercită atributele prin puterea proprie, supunându-se doar legii;
- subiectul sau titularul proprietății își realizează atributele în interesul său.

Dintotdeauna, în societate au existat și vor exista reguli de proprietate, de organizare a raporturilor dintre oameni, în vederea utilizării bunurilor. Coexistența mai multor forme de proprietate în economie, cu numeroase variante de organizare, de conducere și de funcționare reprezintă o cerință obiectivă demonstrată de întreaga evoluție a societății omenеști. Experiența țărilor dezvoltate cu economie de piață a dovedit că, în prezent, coexistența mai multor tipuri de proprietate este pe deplin compatibilă cu spiritul de întreprinzător al celor trei agenți economici: firma, întreprinzătorii individuali și statul.

Condițiile social-economice diferite de-a lungul istoriei, au impus în mod clar două forme fundamentale de proprietate:

- proprietatea privată (particulară);
- proprietatea publică (de stat).

Proprietatea privată deține locul central în sistemul proprietății din țările cu economie de piață. Această formă prezintă mai multe modalități de însușire, de posesiune și utilizare a bunurilor:

- proprietate individuală în cadrul căreia cel ce stăpânește factorii de producție îi și folosește direct;
- proprietate privat-individuală în cadrul căreia proprietarul deține factori de producție pe care îi utilizează cu lucrători salariați nonproprietari;
- proprietatea privat-asociativă, forma principală actuală de proprietate particulară, se prezintă, la rândul ei, ca: asociații ale proprietarilor individuali; societăți de capitaluri, în care proprietarii fie că utilizează salariați nonproprietari, fie că ei însuși sânt participanți la procesul de producție.

Proprietatea publică (de stat) prezentă în toate țările lumii, în proporții diferite, se caracterizează prin aceea că bunurile, îndeosebi cele investiționale, se află în proprietatea organizațiilor statale privite ca subiect de proprietate. Ea este cadrul favorabil pentru asigurarea existenței și dezvoltării unor sectoare de largă utilitate publică: electricitate, distribuția de gaz metan, apă și canalizare, transport aerian și feroviar ș.a. gestionarea obiectului acestei proprietăți revine în sarcina administrațiilor publice centrale sau locale.

Din combinarea formelor fundamentale de proprietate, în proporții diferite a rezultat proprietatea mixtă, prezentă în toate țările lumii. Capitalul unităților ce fac parte din proprietatea mixtă are ca sursă de proveniență participările unor persoane fizice (proprietate individuală sau privată) și ale unor persoane juridice (cooperative, societăți de capital) inclusiv ale diferitor

întreprinderi și organizații publice. Dacă au loc participări din mai multe țări, se formează proprietatea mixtă, multinațională.

Realitatea economică poate atesta existența și altor forme de proprietate, care însă reprezintă, de fapt, modalități diferite de asociere a formelor menționate.

Totalitatea formelor de proprietate apărute în concordanță cu legile obiective, sânt compatibile. Criteriul esențial al compatibilității și al modificării raporturilor dintre ele constă în sporirea eficienței economice și în perfecționarea aparatului tehnic de producție al societății. În același timp, pluralismul formelor de proprietate generează competiția dintre ele. Aceasta în sensul că fiecare unitate economică, indiferent de forma de proprietate, ia parte la procesul concurențial general.

Libertatea economică are un anumit înțeles pentru fiecare dintre participanții la activitatea economică. Întreprinzătorii pot investi în domeniile de activitate pe care le stabilesc ei înșiși, pot decide ce, cât și cum să producă, respectând legile existente. Ei pot angaja lucrători, pot organiza producția și, de asemenea, pot stabili prețurile produselor pe care le oferă pe piață. Consumatorii au libertatea de a alege ce, cât și de la cine vor cumpăra. Într-o economie de piață, consumatorul este suveran, întrucât, în ultimă instanță, decizia producătorului de a fabrica un bun sau un altul depinde de opțiunile consumatorului. Producătorii sunt interesați să realizeze bunurile și serviciile care se vând pe piață, adică acelea pe care le solicită consumatorii. Într-o economie de piață, participanții la activitatea economică acționează motivați de propriile lor interese. Fiecare participant la activitatea economică are o motivație proprie, scopul tuturor fiind în esență, același: să obțină maximum de avantaje posibil. Întreprinzătorii acționează astfel încât să obțină maximum de profit posibil în condițiile date. Lucrătorii încearcă să obțină cel mai mare salariu posibil. Consumatorii urmăresc să obțină utilitatea maximă cu venitul de care dispun. Prin preț, concurența devine „mâna invizibilă” care conduce piața. Participanții la activitatea economică se situează pe poziții rivale datorită faptului că fiecare își urmărește interesele proprii. Concurența se manifestă atât în rândul producătorilor, cât și în cel al consumatorilor. Concurența are efecte pozitive, impunând participanților la activitatea economică limite în promovarea intereselor proprii. Nici un vânzător sau cumpărător nu va putea să impună prețul care îi convine, deoarece pe piață acționează mai mulți vânzători, respectiv, mai mulți cumpărători. În plus, datorită concurenței, producătorii vor fi interesați să reducă prețul. Numărul mare al vânzătorilor și al cumpărătorilor determină dispersarea puterii economice și împiedică eventualele abuzuri.

Concurența reglează acțiunile producătorilor și ale cumpărătorilor. Ea are rezultate pozitive în condițiile în care numărul participanților la activitatea economică este mare și intrarea acestora pe piață, respectiv, ieșirea de pe piață se realizează în mod liber. Prețurile se formează în mod liber pe piață. Piața este deosebit de importantă într-o economie de tip concurențial. Pe piață se întâlnesc vânzătorii și cumpărătorii, se stabilesc prețurile, se încheie tranzacțiile. Deciziile producătorilor și ale consumatorilor se exprimă pe piață sub forma ofertei și a cererii. Prin mecanismul prețurilor, producătorii și consumatorii sunt informați în legătură cu nenumăratele decizii și acțiuni individuale care se adoptă pe piață. Totodată, prețurile îi constrâng pe

producători și pe consumatori să adopte anumite decizii și să acționeze într-un mod rațional. Într-o economie de piață intervenția statului este limitată. Statul creează cadrul legal în care se exercită inițiativele indivizilor, garantează dreptul la proprietate privată și la libertate economică, de asemenea, corectează efectele negative ale mecanismelor de piață, intervine pentru a asigura stabilitatea și creșterea economică.

Conținutul proprietății în esență proprietatea exprimă unitatea dintre obiect și subiect. Obiectul proprietății îl formează bunurile, acestea prezentându-se sub forma unor entități identificabile și măsurabile economic. Subiecții proprietății sunt fie persoane fizice (indivizi, familii) fie persoane juridice (sociogrupuri, organizații) care dețin anumite bunuri în proprietatea lor exclusivă și care își exercită direct și nemijlocit drepturile asupra acestora. Între subiecții de proprietate aflăm și statul, care prin intermediul administrațiilor publice, deține, utilizează și gestionează o anumită parte a obiectului proprietății. Atributele raportului economic de proprietate Acestea s-au cristalizat în timp. Încă din dreptul roman erau reglementate riguros: dispoziția, utilizarea și uzufructul. Treptat, ele s-au diversificat. În prezent pot fi reținute următoarele atribute ale acestui raport: - apropierea, ca drept de dispoziție al proprietarului asupra bunului aflat în proprietatea sa, puterea lui deplină de a dispune de el. Cu timpul, acest atribut și-a îmbogățit conținutul, devenind, odată cu revoluția managerială dreptul de gospodărire și gestionare a obiectului proprietății; - însușirea de către o persoană a unui bun, dreptul ei de posesiune, ca dominație directă asupra obiectului; - utilizarea obiectului proprietății pe care îl are în posesiune, unirea factorilor de producție materiali cu cei umani; - însușirea roadelor (uzufructul) date de bunurile aflate în proprietate, extinderea raportului de proprietate și asupra rezultatelor economice; exercitarea acestor atribute este un monopol al proprietarului, înstrăinarea lor fiind o funcție exclusivă a acestuia. Înstrăinarea privește unul, mai multe sau toate atributele proprietății, de exemplu: înstrăinarea totalității atributelor proprietății pe bază de contra-echivalență constituie conținutul actului de vânzare-cumpărare a bunului; dacă înstrăinarea tuturor atributelor proprietății se face fără contra-echivalent, atunci este vorba fie de donație, fie de moștenire.

Transferarea separată a anumitor atribute ale proprietății generează relații specifice între oameni, cum ar fi: transmiterea atributelor de posesiune și de utilizare pe durate diferite, generează relații de încheiere, locație de gestiune, concesiune, arendare, de credit, etc.; cedarea temporară a atributului de administrare, conduce la raporturi manageriale; transmiterea atributului de culegere a roadelor unui bun generează raporturi de uzufruct. Pluralismul formelor de proprietate Istoria economică confirmă existența în timp, concomitent a mai multor forme de proprietate în toate țările.

Proprietatea privată, particulară - ocupă locul central în sistemul proprietății din țările cu economie de piață. În cadrul proprietății particulare se pot distinge mai multe forme de însușire, posesiune și folosire a bunurilor. Indiferent de denumire (particulară, individuală sau privată) ceea ce definește proprietatea privată într-o economie de piață nu este prezența proprietății individuale, ci dominația a trei principii juridice esențiale: orice drept de proprietate nu poate fi

decât un atribut al persoanelor, definit prin drepturi individuale și personale; orice drept privind posesiunea, utilizarea sau transferul unei resurse nu poate face obiectul mai multor proprietăți simultane și concurente; în fine, orice drept legal recunoscut unui individ constituie un "bun privat" care poate fi liber cedat sau transferat în profitul altor persoane.

Forma principală actuală de proprietate particulară este cea privat-asociativă organizată sub forma unor societăți de capitaluri, în care proprietarii fie că utilizează salariați nonproprietari, fie că ei înșiși sunt participanți la procesul de producție; - Proprietatea publică (de stat) este prezentă în proporții diferite, în toate economiile lumii. Se caracterizează prin aceea că bunurile, îndeosebi cele investiționale, se află în proprietatea organizațiilor statale privite ca subiect de proprietate. Folosirea și gestionarea obiectului acestei proprietăți revine diferitelor administrații publice, centrale sau locale; - Proprietatea mixtă - combinarea în forme și proporții diferite a celor două forme de dinainte (privată și publică). Între aceste forme, în condițiile economiei de piață, există o permanentă compatibilitate în sensul că ele sunt subordonate, în egală măsură, principiului economic universal al eficienței și raționalității.

Proprietatea este garantată prin constituție. În România, articolul 44 din Constituție prevede următoarele:

(1) Dreptul de proprietate, precum și creanțele asupra statului, sunt garantate. Conținutul și limitele acestor drepturi sunt stabilite de lege.

(2) Proprietatea privată este garantată și ocrotită în mod egal de lege, indiferent de titular. Cetățenii străini și apatrizii pot dobândi dreptul de proprietate privată asupra terenurilor numai în condițiile rezultate din aderarea României la Uniunea Europeană și din alte tratate internaționale la care România este parte, pe bază de reciprocitate, în condițiile prevăzute prin lege organică, precum și prin moștenire legală.

(3) Nimeni nu poate fi expropriat decât pentru o cauză de utilitate publică, stabilită potrivit legii, cu dreptă și prealabilă despăgubire.

(4) Sunt interzise naționalizarea sau orice alte măsuri de trecere silită în proprietate publică a unor bunuri pe baza apartenenței sociale, etnice, religioase, politice sau de altă natură discriminatorie a titularilor.

(5) Pentru lucrări de interes general, autoritatea publică poate folosi subsolul oricărei proprietăți imobiliare, cu obligația de a despăgubi proprietarul pentru daunele aduse solului, plantațiilor sau construcțiilor, precum și pentru alte daune imputabile autorității.

(6) Despăgubirile prevăzute în alineatele (3) și (5) se stabilesc de comun acord cu proprietarul sau, în caz de divergență, prin justiție.

(7) Dreptul de proprietate obligă la respectarea sarcinilor privind protecția mediului și asigurarea bunei vecinătăți, precum și la respectarea celorlalte sarcini care, potrivit legii sau obiceiului, revin proprietarului.

(8) Avera dobândită licit nu poate fi confiscată. Caracterul licit al dobândirii se prezumă.

(9) Bunurile destinate, folosite sau rezultate din infracțiuni ori contravenții pot fi confiscate numai în condițiile legii.

Capitolul V – Oferta

V.1. Definirea și legea ofertei

Oferta este definită drept cantitatea de bunuri ce poate fi vândută pe piață la un anumit preț. În funcție de cerere cantitatea vândută poate fi mai mică decât cea oferită. Oferta poate fi clasificată astfel:

- **ofertă individuală** sau oferta la firmă, atunci când este vorba de un ofertant cu un produs;
- **ofertă totală**, a ramurii sau a pieței când este vorba de un produs și toți ofertanții produsului.

Oferta individuală este oferta unui singur agent economic (o singură firmă) și exprimă cantitățile dintr-un bun economic pe care este dispus să-l producă și comercializeze într-o perioadă, la un anumit preț. Dacă pe piața unui bun se însumează cantitățile oferite, la același preț, de către toți vânzătorii, rezultă oferta pieței. *Oferta ramurii (pieței)* exprimă cantitatea totală dintr-un bun economic pe care sunt dispuși să o producă și să o comercializeze toți întreprinzătorii care acționează într-o anumită ramură.

Legea ofertei exprimă relația pozitivă dintre cantitatea oferită și prețul bunului, manifestându-se ca o lege de comportament a producătorului rațional. Având ca obiectiv maximizarea profitului, cantitatea oferită crește pe măsură ce prețul bunului crește și scade când prețul se reduce.

Baremul ofertei se prezintă sub forma unui tabel în care sunt exprimate intențiile de producție și de vânzare ale unei firme (oferă individuală) sau ale tuturor firmelor din ramură (oferta pieței) la diferite niveluri de prețuri.

Preț	Oferta individuală (buc)		Oferta totală (buc)
	Firma 1	Firma 2	
1	0	3	3
2	2	5	7
3	4	7	11
4	6	9	15
5	8	11	19
6	10	13	23

Tabelul 5.1. Baremul ofertei

Legea ofertei exprimă esența ofertei tipice, cu o **curbă normală a ofertei**, ascendentă de la stânga spre dreapta. Corelația dintre preț și cantitatea oferită se poate regăsi în **oferta tipică**, ce are asociată curba normală a ofertei (fig. 5.1.), dar și în **oferta atipică**, cu o curbă considerată anormală. (fig. 5.2. a și b)

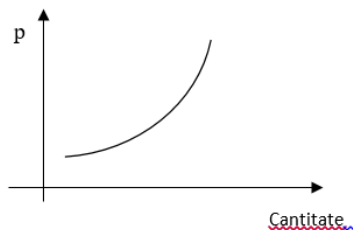


Fig. 5.1. – Curba ofertei tipice

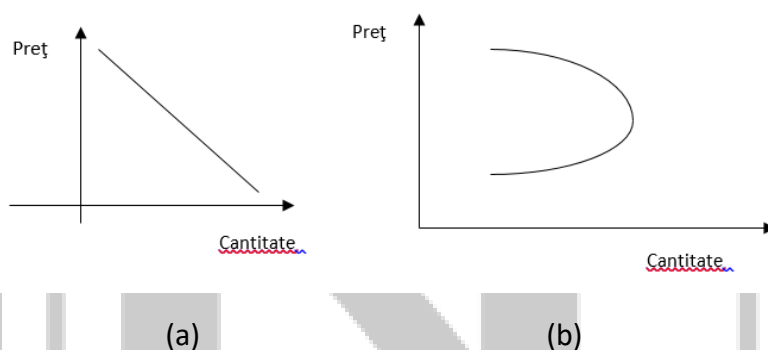


Fig. 5.2. Curbe ale ofertei atipice

Paradoxurile ofertei

Paradoxurile ofertei sunt acele situații când modificarea prețului nu generează modificarea în același sens a cantității oferite.

Paradoxul de pe piața muncii, când oferta de muncă individuală este pentru început o ofertă tipică, iar dincolo de un anumit nivel al salariului (prețul muncii) ea are tendința de a se diminua pe măsură ce salariul crește. După ce tariful salarial a atins o anumită mărime, individul devine interesat și de mărimea timpului liber, iar oferta de muncă scade.

Paradoxul King propriu comportamentului producătorilor agricoli care, când prețurile produselor agricole scad, sporesc oferta pentru a-și asigura un anumit nivel al venitului total. Este un comportament atipic al producătorilor agricoli care apelează la credite pentru a-și susține producția. Dacă prețul produselor agricole scade (în campaniile agricole), oferta crește pentru ca producătorii agricoli să-și procure veniturile necesare achitării creditelor scadente.

Paradoxul Rugină prezent atunci când, având loc o creștere a prețurilor, scade oferta pe termen scurt, deoarece vânzătorii așteaptă prețuri și mai mari. De la un anumit nivel al creșterii prețurilor, majorarea acestora în continuare este însoțită de contracția cantității oferite pe termen scurt pentru că întreprinzătorii așteaptă condiții și mai bune (prețuri și mai ridicate) și recurg la stocarea unei părți din producție.

Este necesar să se facă distincție între deplasarea de-a lungul curbei ofertei și deplasarea întregii curbe a ofertei.

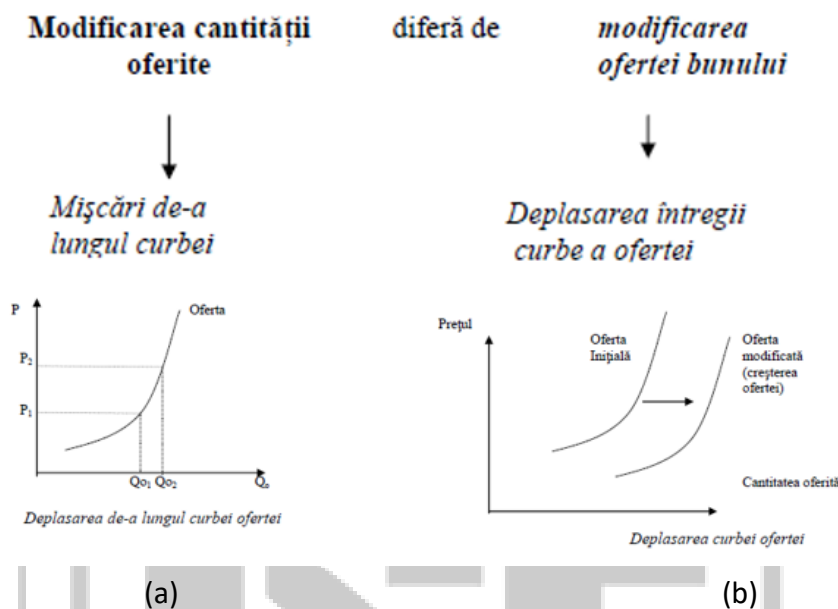


Fig. 5.3. Deplasarea de-a lungul curbei ofertei și a curbei ofertei

De exemplu, atunci când oferta de carne de porc sporește ca răspuns la creșterea prețului, suntem în situația unei *deplasări de-a lungul curbei ofertei* (Fig. 3 a). Când însă oferta de carne de porc crește datorită scăderii costului hrănirii acestora, suntem în situația unei *deplasări a curbei ofertei*. (Fig. 5.3. b)

Oferta se modifică ori de câte ori apar schimbări în factorii care o influențează, alții decât prețul bunului. Se consideră că oferta înregistrează o creștere (sau scădere) când cantitatea oferită crește (sau scade), indiferent de prețul cerut pe piață.

În ceea ce privesc *factorii de influență ai ofertei* principalul lucru care trebuie subliniat este acela că producătorii oferă mărfuri pentru a obține profit. În principiu *oferta (Qo) este o funcție* care depinde de o multitudine de factori cum sunt: prețul produsului respectiv (P), costurile de producție (Cp), prețul altor bunuri (Pa), numărul de ofertanți (No), politica stalului (fiscală, salarială, comercială) (Ps), comportamentul agenților economici (k), evenimentele social politice și condițiile naturale (E) , etc.

$$Q_o = f(P, C_p, P_a, N_o, P_s, k, E)$$

Oferta poate fi prezentată și ca o *funcție simplificată*. În acest caz se ia în considerare doar influența prețului bunului oferit:

$$Q_o = f(p)$$

1. Factorii determinanți ai ofertei

Factorii sau condițiile ofertei reprezintă împrejurările care influențează oferta în condițiile când prețul unitar este dat, și considerat constant. Acești factori, care determină modificarea cantității oferite la același nivel al prețului sunt sintetizați în figura 4.

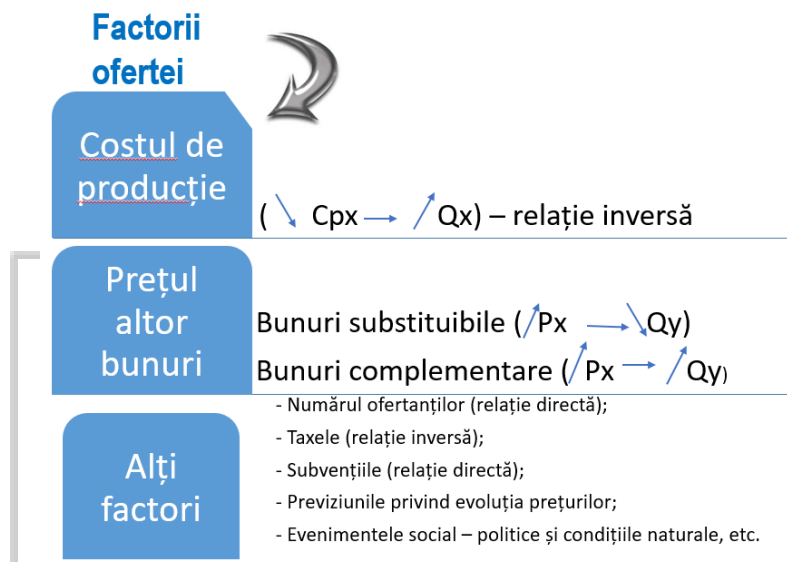


Fig. 5.4. Factorii determinanți ai ofertei

a) Costul de producție

Unul din factorii importanți ce influențează oferta îl reprezintă *costul de producție*. Între nivelul costului și cantitatea oferită există o relație negativă. Atunci când costul de producție este mai mic decât prețul de piață pentru un anumit bun, atunci este profitabil pentru producători să ofere o cantitate mai mare din respectivul bun. Când costul de producție este mai mare decât prețul pieței, firmele vor produce o cantitate mai mică, orientându-se spre producția altor bunuri sau, pur și simplu, își încetează activitatea.

Costurile de producție sunt determinate în principal de *prețul factorilor de producție* și de *progresul tehnologic*. Dacă prețul factorilor de producție scade, ofertanții vor produce mai multe bunuri, iar curba ofertei pentru bunul respectiv se va deplasa spre dreapta. Dacă prețul unuia sau a mai multor factori de producție crește, atunci va spori costul de producție și ofertantul nu va fi dispus să producă o cantitate mai mare, curba ofertei se va deplasa spre stânga.

Costurile de producție sunt influențate și de *progresul tehnologic*. Conceptul de „progres tehnologic” are multiple conotații, începând cu descoperirile științifice, continuând cu mai buna aplicare a tehnologiilor existente și terminând cu simpla reorganizare a muncii. Un bun exemplu în acest sens îl reprezintă creșterea productivității muncii care determină scăderea costurilor și un efect pozitiv asupra ofertei de bunuri. Dacă se înregistrează o scădere a productivității muncii, aceasta va antrena o creștere a costurilor, iar efectul va fi unul negativ asupra ofertei.

b) Prețul altor bunuri

Ori de câte ori o firmă produce mai multe sortimente de bunuri utilizând aceiași factori de producție, oferta dintr-un bun va fi influențată nu numai de prețul acestuia ci și de prețul celorlalte bunuri.

În cazul *bunurilor substituibile*, care pot fi obținute foarte rapid cu utilajele de care se dispune firma, atunci când prețul unui produs substituibil crește, oferta pentru celălalt produs substituibil scade. De exemplu, firmele producătoare de autoturisme fabrică mai multe modele în aceeași întreprindere. Dacă ele observă că se înregistrează o creștere a cererii pentru unul din modele – ceea ce va conduce la creșterea prețului respectivului model – firmele vor folosi pentru fabricarea respectivului model mai multe linii de asamblare, iar oferta pentru celelalte modele va scădea.

În cazul *bunurilor complementare*, creșterea prețului unui bun va determina sporirea atât a ofertei bunului respectiv cât și a ofertei din bunul complementar, producția celor două bunuri variind, în mod necesar în același sens.

c) Alți factori de influență

- *Numărul de ofertanți.* Curba ofertei totale care cuprinde toți producătorii care fabrică același produs se va deplasa spre dreapta dacă în ramură vor intra noi firme, și invers.
- *Taxele și subvențiile.* Dacă *taxele* se majorează, atunci apare tendința de reducere a ofertei și invers, dacă se înregistrează o reducere a taxelor, crește oferta. Subvențiile influențează în sens pozitiv oferta, oferta crește odată cu *subvențiile* pentru producție, și se reduce când subvențiile se diminuează, sau sunt eliminate.
- *Previziunile privind evoluția prețurilor.* Dacă prețurile au perspectivă de creștere, oferta pe termen scurt se reduce pentru că o parte din producție este stocată. Dacă se previzionează o scădere a prețurilor, oferta pe termen scurt crește.
- *Evenimentele social-politice și condițiile naturale.* Cadrul social - politic își pune amprenta asupra întregii activități economice. Dacă acesta este favorabil, atunci oferta de bunuri și servicii va crește, iar în sens contrar, ea se va diminua. De asemenea, în unele ramuri (agricultură, construcții, turism), condițiile naturale au o influență importantă. O înrăutățire a acestor condiții acționează, de regulă, în direcția reducerii ofertei.

2. Elasticitatea ofertei

Elasticitatea ofertei poate fi definită drept *reacția sau modificarea ofertei sub influența factorilor ce definesc condițiile ofertei. Elasticitatea poate fi determinată cu ajutorul coeficientului de elasticitate a ofertei.*

Coeficientul de elasticitate a ofertei în funcție de preț se determină, ca raport între proporția modificării cantității oferite și proporția modificării prețului relația:

$$E_{o/p} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta p}{p_0} = \frac{\Delta Q}{\Delta p} \cdot \frac{p_0}{Q_0}$$

$$E_{o/p} = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Unde:

ΔQ = variația ofertei

ΔP = variația prețului

Q_0, P_0 = reprezintă cantitatea oferită și prețul la momentul t_0

Q_1, P_1 = reprezintă cantitatea oferită și prețul la momentul t_1

$\% \Delta Q$ = indicele procentual de sporire a ofertei

$\% \Delta P$ = indicele procentual de sporire a prețului

În funcție de valoarea coeficientului, ofertele se clasifică în următoarele categorii:

1) Oferte normale: $E_{o/p} > 0$; intensitatea reacției ofertei la modificarea prețului este diferită de la un produs la altul. În funcție de acestea se disting:

- Ofertă elastică** sau elasticitate ridicată: $E_{o/p} > 1$ și modificarea a prețului determină o mișcare mai amplă, de același sens, a cantității oferite ($\Delta Q > \Delta P$).
- Ofertă slab elastică**, sau rigidă $0 < E_{o/p} < 1$. Reacția ofertei este mai puțin proporțională decât modificarea prețului ($\Delta Q < \Delta P$). Ex: bunuri perisabile, care nu pot fi stocate.
- Ofertă cu elasticitate unitară:** $E_{o/p} = 1$. Prețul și cantitatea oferită se modifică proporțional și în același sens ($\Delta Q = \Delta P$).

2) Oferte particulare:

- Ofertă perfect rigidă** sau inelasticitate perfectă: $E_{o/p} = 0$. Cantitatea oferită dintr-un bun este constantă, modificarea prețului nu exercită nici o influență. Curba ofertei este perfect verticală, o dreaptă paralelă cu axa prețurilor (ordonata). Curbele ofertei sunt rareori atât de rigide;
- Ofertă infinit elastică** sau elasticitatea infinită: $E_{o/p} = \infty$. Cantitatea oferită variază la infinit la o modificare oricât de slabă a prețului. Curba ofertei este o paralelă la axa cantității, este perfect orizontală.

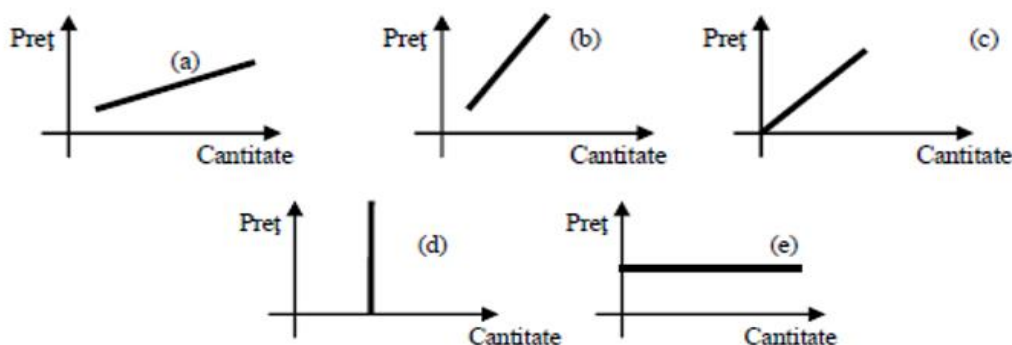


Figura 5.1. Forme ale ofertei: (a) ofertă elastică; (b) ofertă slab elastică; (c) ofertă cu elasticitate unitară; (d) ofertă perfect rigidă; (e) cerere infinit elastică

Cunoașterea elasticității ofertei prezintă importanță pentru agenții economici, deoarece, pornind de la prețurile de piață ale bunurilor și serviciilor, ea reflectă posibilitatea adaptării ofertei la cerere. Prin confruntarea dintre cerere și ofertă se determină prețul de piață care, pentru orice bun, tinde spre un nivel de echilibru ce reflectă egalizarea cererii cu oferta.

V.2. Adevărat sau fals?

1. Dacă prețul unuia sau a mai multor factori de producție crește, atunci costul de producție se va diminua și ofertantul va fi dispus să producă o cantitate mai mare, curba ofertei se va deplasa spre dreapta.
2. Când coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț este subunitar, oferta este inelastică.
3. Creșterea fiscalității conduce la diminuarea ofertei, iar sporirea subvențiilor la creșterea acesteia.
4. Legea ofertei exprimă relația negativă dintre cantitatea oferită și prețul bunului.
5. Oferta individuală exprimă cantitatea dintr-un bun economic pe care o firmă este dispusă să o producă și să o comercializeze într-o perioadă, la un anumit preț.

V.3. Întrebări tip grilă

1. Dacă coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț este mai mic decât 1, atunci oferta va fi:
 - a) inelastică;
 - b) perfect inelastică;
 - c) elastică;
 - d) perfect elastică.
2. În cazul a două bunuri substituibile când crește prețul unui bun, oferta pentru celălalt bun:
 - a) crește;
 - b) scade;
 - c) nu se modifică.
3. În cazul a două bunuri complementare când crește prețul unui bun, oferta pentru celălalt bun:
 - a) crește;
 - b) scade;
 - c) nu se modifică.
4. Cantitatea oferită nu poate fi influențată de modificări în:
 - a) preț;

- b) venit;
- c) tehnologie;
- d) cost;
- e) prețul resurselor utilizate.

5. Din punct de vedere al ofertantului oferta poate fi clasificată astfel:

- a) ofertă individuală și ofertă totală;
- b) ofertă fixă și ofertă flexibilă,
- c) ofertă instantanee, pe termen scurt și pe termen lung.

6. Deplasarea spre dreapta a curbei ofertei reprezintă o deplasare:

- a) în sensul creșterii;
- b) în sensul scăderii;
- c) constantă.

7. Dacă există 20 de producători identici pe o piață, fiecare având o funcție a ofertei de forma: $Q_x = 30 \cdot P_x - 40$. În condițiile în care, prețul este egal cu 5 um, oferta totală va fi egală cu:

- a) 2200;
- b) 2960;
- c) 110;
- d) 5500.

8. Dacă coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț este mai mare decât 1, atunci oferta va fi:

- a) inelastică;
- b) perfect inelastică;
- c) elastică;
- d) perfect elastică.

9. Cantitatea oferită dintr-un bun A depinde de:

- a) utilitatea marginală a bunului;
- b) costul de producție;
- c) veniturile consumatorului;

10. La un preț unitar de 18 u.m., cantitatea oferită dintr-un pe piață este X bucăți. Dacă prețul pieței crește cu 6 u.m., cantitatea oferită sporește cu 10 bucăți. Știind că mărimea coeficientului de elasticitate a ofertei în raport cu prețul sau este 1, înseamnă că, cantitatea oferită inițială a fost:

- a) 90 bucăți;

- b) 2 bucăți;
- c) 30 bucăți.

V.4. Probleme rezolvate

1. Funcția ofertei unui producător pentru un bun X este dată de relația: $Q_x = 20P_x - 40$. Pentru următoarele valori ale prețului 6,5,4,3:

- a) să se determine baremul ofertei;
- b) să se reprezinte grafic curba ofertei.

Rezolvare

a) Pentru a determina baremul ofertei înlocuim valorile pe care le ia P_x în funcția ofertei astfel:

Pentru $P_x = 6$: $Q_x = 20 \cdot 6 - 40 = 80$;

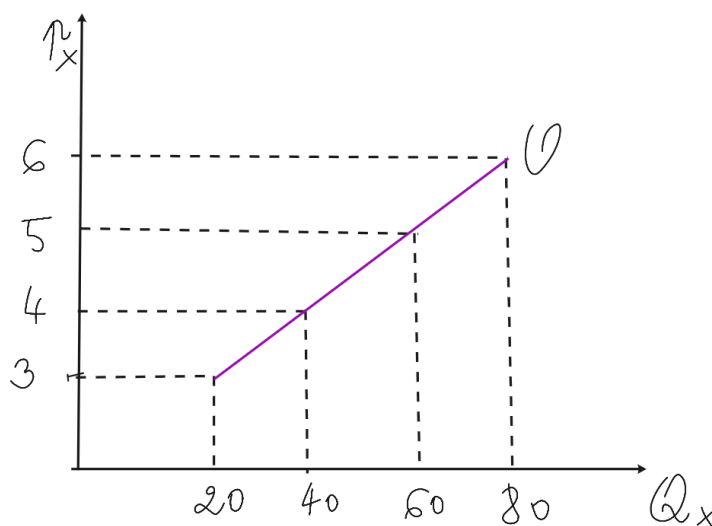
Pentru $P_x = 5$: $Q_x = 20 \cdot 5 - 40 = 60$;

Pentru $P_x = 4$: $Q_x = 20 \cdot 4 - 40 = 40$;

Pentru $P_x = 3$: $Q_x = 20 \cdot 3 - 40 = 20$;

P_x	6	5	4	3
Q_x	80	60	40	20

b) Curba ofertei se trasează reprezentând pe axa Ox cantitatea oferită (Q_x) iar pe axa Oy prețul (p_x).



2. La un preț de vânzare de 25 um/buc, cantitatea oferită din acel bun este de 20 buc. Dacă prețul crește cu 20%, cantitatea oferită crește cu 10 buc. Calculați coeficientul de elasticitate al ofertei în funcție de preț și precizați tipul ofertei.

Rezolvare

Relația de calcul utilizată pentru rezolvarea problemei este:

$$E_{o/p} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta p}{p_0} = \frac{\Delta Q}{\Delta p} \cdot \frac{p_0}{Q_0}$$

$$P_0 = 25 \text{ u.m./buc}$$

$$Q_0 = 20 \text{ buc}$$

$$P_1 = P_0 + 20\% \cdot P_0 = 25 + 20\% \cdot 25 = 25 + 5 = 30 \text{ u.m./buc}$$

$$Q_1 = 20 + 10 = 30 \text{ buc}$$

$$E_{o/p} = \frac{30 - 20}{30 - 25} \cdot \frac{25}{20} = \frac{10}{5} \cdot \frac{5}{4} = 2,5$$

$$E_{o/p} > 1 \Rightarrow \text{ofertă elastică}$$

V.5. Probleme propuse spre rezolvare

1. Prețul unui bun este de 40 u.m./b , iar cantitatea oferită pentru acest bun este de 200 bucăți. Care va fi cantitatea oferită dacă prețul crește la 50 u.m./bucată, iar coeficientul de elasticitate al ofertei pentru bunul respectiv în funcție de preț este egal cu 2?
2. Când prețul unui bun crește cu 10%, iar oferta acestuia crește cu 15%. Cum este oferta pentru bunul respectiv?
3. Când prețul unui bun crește cu 20%, iar oferta acestuia crește cu 18%. Cum este oferta pentru bunul respectiv?

Texte

„În modelul ideal al economiei de piață, mecanismul prețurilor și al concurenței joacă rolul unei mâini invizibile, care va direcționa opțiunile economice ale fiecăruia. Această mână va aduce în permanență cele mai bune răspunsuri la întrebările cheie pe care societatea și le pune: Ce să produci? Cum să produci? Cum să remunerezi personalul?” (Michel Didier, Economia: Regulile jocului, Ed Humanitas, București, 1999, pag. 77)

Capitolul VI – Factorii de producție și combinarea acestora



VI.1. Probleme de discutat

1. Forme de organizare a desfășurării activității economice
2. Complementaritatea și substituirea factorilor de producție
3. Factorii de producție. Modalități de combinare a factorilor de producție
4. Funcția de producție simplificată

1. Forme de organizare a desfășurării activității economice

În teoria producătorului **întreprinderea** apare drept cadru de combinare și transformare a factorilor de producție în rezultate finale. În această calitate, fiecare întreprindere se prezintă pe piețele de factori de producție și în funcție de obiectivele ei specifice va selecta și va atrage acei factori de producție care-i permit să obțină bunurile și serviciile pe care intenționează să le ofere pe piața consumatorilor.

Întreprinderile își pot propune și alte obiective ale activității, dar ele sunt posibil de atins doar dacă firma realizează profituri corespunzătoare. Pe termen lung, dacă firma nu obține profit, nici un alt obiectiv nu poate fi urmărit și ea dispăre din circuitul economic. În condițiile formulării altor obiective, căutarea profitului este întotdeauna un obiectiv pentru firmă. Firmele în căutarea profitabilității, sunt preocupate de productivitate, costuri, calitate și pot practica prețuri mai scăzute, ceea ce este de natură să atragă cumpărătorii spre produsele lor. Agenții economici producători care acordă atenție căutării profitului sunt valabili pe termen lung

Producția, privită ca proces de creare a bunurilor economice, este cea care crează bogăție și care adaugă bunăstare societății. Ea este o verigă importantă în procesul de satisfacere a nevoilor umane nelimitate în raport cu resursele existente.

Ca **proces de producție**, producția reprezintă: ansamblu de operațiuni și activități; esența procesului de producție constă în transformarea sau conversiunea unuia sau mai multor bunuri în alte bunuri. Activitatea de producție poate fi privită ca un ansamblu de operații de utilizare și de transformare a factorilor de producție în vederea atingerii funcției obiectiv a producătorului: maximizarea profitului în condițiile minimizării eforturilor. Acesta este motivul pentru care întreprinzătorii își procură factorii de producție.

Producătorul este subiectul acțiunii de producție, el urmărește obținerea unui rezultat pe baza utilizării și combinării factorilor de producție. În economia de piață poartă numele de

întreprinzător. Calitatea de întreprinzător corespunde: proprietarului firmei, managerului, acelor persoane care organizează producția.

Capacitatea de întreprinzător, implică aptitudini umane cu caracter special, care permit întreprinzătorului să exercite patru funcții primordiale: organizează producția în activități de combinare a factorilor de producție pentru a produce bunuri și servicii; iau decizii în afaceri referitoare la ce fel de bunuri să producă și în ce mod; preiau riscul, neavând nici o garanție că deciziile în afaceri se vor dovedi corecte și nu vor implica și posibilitatea pierderii unor mari sume de bani; inovează, introducând permanent noi produse, noi procese și noi tehnologii, precum și noi modalități de organizare a producției. Atât proprietarul cât și managerul, în calitate de întreprinzător, exercită funcții de: conducere, control și combinare eficientă a factorilor de producție.

2. Complementaritatea și substituirea factorilor de producție

Din punct de vedere economic însă prima și cea mai importantă funcție a întreprinzătorului o constituie **asigurarea unei combinări optime a factorilor de producție**. Pentru realizarea acestei funcții trebuie luată o *decizie* cu privire la: stabilirea volumului cheltuielilor pe care urmează să le efectueze pentru achiziționarea unor cantități determinate din factorii de producție, în funcție de nivelul prețului de piață al acestor factori, în scopul obținerii unui volum maxim de bunuri. Altfel spus, maximizarea cantității de bunuri realizate cu un volum dat al cheltuielilor de producție; determinarea nivelului producției, respectiv a cantității de bunuri pe care dorește să o producă și combinarea, în anumite proporții, a factorilor de producție care să-i asigure cel mai redus cost, adică minimizarea costului de producție.

Caracterul relativ limitat al factorilor de producție și amplificarea trebuințelor presupune existența mai multor posibilități de a obține același nivel de producție.

Combinarea factorilor de producție este expresia laturilor tehnice și economice ale activităților. Din punct de vedere tehnic, combinarea factorilor de producție este o operațiune specifică fiecărui proces de producție. Obținerea oricărui bun presupune o anumită cantitate și calitate a factorilor de producție utilizați și consumați. Sub aspect economic, combinarea factorilor de producție se concretizează în randament, costul minim și profit maxim.

Proprietățile factorilor de producție care fac posibilă combinarea lor sunt :

- divizibilitatea și adaptabilitatea;
- complementaritatea și substituibilitatea.

Divizibilitatea este însușirea unui factor de producție de a fi obținut și utilizat în unități oricât de mici. Acest lucru este posibil pentru unele bunuri: ulei, grâu, energie, timp de muncă și este dificil sau imposibil pentru altele : automobil, construcție etc. Problema divizibilității factorilor de producție nu se pune la infinit, ci în măsura cerută de caracteristicile procesului de producție de o anumită dimensiune, de tehnicile și tehnologiile folosite.

Adaptabilitatea exprimă capacitatea unei unități dintr-un factor de producție de a se asocia cu un număr mai mare sau mai mic de unități dintr-un alt factor. Pe o suprafață de teren este posibil să lucreze cu o eficacitate variabilă un număr mai mare sau mai mic de lucrători.

Dacă factorul de producție se caracterizează prin divizibilitate și adaptabilitate, atunci în combinarea lor se poate realiza complementaritatea și substituibilitatea.

Complementaritatea presupune *faptul că într-un proces de producție rezultatele pot fi obținute doar dacă un factor de producție este asociat cu un altul în condiții cantitative și calitative specifice.*

Substituirea este procesul prin care se înlocuiește o cantitate dată dintr-un factor de producție printr-o cantitate determinată din alt factor, menținându-se volumul producției.

Munca poate fi substituită prin capital, dar întotdeauna munca va fi complementară oricărui factor de producție. Ceea ce diferă este proporția substituiri.

3. Factorii de producție. Modalități de combinare a factorilor de producție

Factorii de producție reprezintă acele resurse care sunt utilizate și consumate în procesul producerii bunurilor.

O trăsătură generală definitorie a tuturor resurselor care intră în conținutul noțiunii de factori de producție, constă în faptul că ele formează baza materială pentru reluarea producției, prin cunoașterea și punerea în valoare a resurselor materiale (minerale, pământ, apă), regenerarea potențialului demografic și formarea forței de muncă precum și dezvoltarea capitalului unităților economice.

În accepțiunea clasică, factorii de producție sunt: **munca, natura** (pământul și resursele naturale) și **capitalul**. Munca și natura se consideră *factori primari* sau originari, orice activitate economică având ca punct de plecare relația dintre om și natură, ca activitate umană de desprindere a resurselor din mediul lor natural. Capitalul este un factor derivat, el fiind rezultatul unor procese de producție ulterioare. El nu există în stare naturală ci trebuie să fie creat de om. Capitalul se prezintă în primul rând sub forma *mijloacelor de producție*. În categoria mijloace de producție sunt incluse toate acele elemente care sunt utilizate în procesul de transformare al obiectelor muncii, de la simple unelte până la cele mai sofisticate utilaje și instalații. Obiectele muncii sunt cele asupra cărora se va acționa în vederea transformării lor conform cu nevoile. Materiile prime includ acea parte a obiectelor muncii care au suferit transformări prin activitatea umană. Mijloacele de producție sunt resurse materiale ale activităților productive.

Se consideră că în prezent a apărut o categorie nouă de factori de producție, numită **neofactori** din care fac parte: informația, tehnologiile moderne de producție, capacitatea de întreprinzător, managementul marketingul etc.

Munca reprezintă o acțiune conștientă, specific umană, îndreptată spre un anumit scop, prin care omul creează bunuri utilizând mijloace de producție și valorificându-și propria forță de muncă. Forța de muncă poate fi definită ca ansamblul aptitudinilor fizice și intelectuale de care dispune organismul viu al omului și care pot fi valorificate în procesul muncii.

Munca, factor de producție, poate fi pusă în corelație doar cu acea parte a resurselor de muncă ce este atrasă și utilizată în producție, având ca indicator specific populația ocupată. Dacă populația reprezintă resursele umane ale unei societăți, resursele de muncă sunt reprezentate doar de populația în vârstă și aptă de muncă.

Resursele de muncă sunt definite ca fiind acea parte a resurselor umane care sunt apte și în vârstă de muncă. Dimensiunea resurselor de muncă este funcție de structura pe grupe de vârstă a populației, de durata vieții active reglementată prin legislația muncii și de libera circulație a posesorilor forței de muncă.

Principalii indicatori demo-economici sunt:

- a) Populația aptă de muncă, respectiv persoanele având vârsta legală de muncă și care pot să participe la muncă.

$$PA=PT-PI$$

- b) Populația activ disponibilă.

$$PAD= PA- PADnd \text{ (populația aptă nedisponibilă)}$$

- c) Populația ocupată care este mai restrânsă ca sferă față de populația activă, deoarece nu cuprinde militari în termen, elevi și studenți, și persoane în curs de schimbare a locului de muncă.

$$PO=PAD-PA_{no} \text{ (populația aptă neocupată)}$$

- d) Populația inactivă, persoanele care indiferent de vârstă, nu participă la procesul muncii și sunt întreținute (copiii - 16 ani, pensionarii).

$$PI= PT-PA$$

În orice economie se urmărește asigurarea unui grad cât mai ridicat de utilizare a resurselor de muncă în condiții de eficiență economică sporită.

Munca este considerată factorul de producție **activ și determinant**. Nu există activitate economică fără muncă omenească. Doar prin muncă este posibilă combinarea factorilor de producție și crearea de noi bunuri.

Consumul factorului muncă se poate exprima atât *fizic* prin numărul de angajați sau timpul de muncă (ore - persoană) cât și *valoric* prin salariile plătite posesorilor factorului muncă.

În economia de piață, factorul de producție muncă poate fi achiziționat de producător la un preț reprezentat de **salariul** plătit lucrătorului pentru contribuția sa la realizarea producției. Salariul este în același timp venitul lucrătorului și cheltuiala producătorului. Salariul reprezintă în expresie monetară consumul factorului muncă.

Pământul, denumit adesea resursă naturală, este utilizat în sens larg, incluzând nu numai terenul cultivat de fermieri sau cel destinat construcțiilor de locuințe și clădiri în oraș, dar și toate celelalte daruri ale naturii: apa, aerul, pădurile, zăcămintele minerale, regimul de precipitații, temperatura și fertilitatea solului.

Se impune utilizarea rațională și integrală a pământului și a resurselor naturale, respectând legile proprii mediului natural, protejându-l.

Prețul pe care un producător îl plătește pentru folosirea pământului este reprezentat de **rentă**. Ea este în ultimă instanță un preț plătit proprietarului funciar pentru dreptul de a folosi pământul și reprezintă expresia monetară a cheltuielii ocazionate de folosirea în procesul de producție a acestui factor. Deci, **consumul factorului de producție pământ** se exprimă doar *valoric* prin cheltuielile cu dobândirea sau închirierea acestuia.

Capitalul, în calitate de factor de producție, cuprinde totalitatea bunurilor create de om și folosite pentru a produce alte bunuri și servicii, destinate vânzării pe piață.

Prin natura lor, bunurile ce formează **capitalul factor de producție** sunt mijloace cu ajutorul cărora omul, prin munca sa, creează alte bunuri destinate satisfacerii nevoilor. De aceea, ele poartă și denumirea de bunuri de producție, mijloace de producție sau **capital tehnic**. Ele fac parte din categoria bunurilor intermediare.

Semnificația noțiunii de capital poate fi asociată și banilor investiți într-o afacere. Capitalul în formă bănească nu este însă factor de producție, nu reprezintă un bun cu ajutorul căruia se produc alte bunuri, el este doar o resursă absolut necesară pentru achiziționarea factorilor de producție.

În funcție de modul în care *participă* la procesul de producție, de modul în care *se consumă* și de modul în care *se înlocuiesc*, componentele capitalului tehnic se pot grupa în **capital fix** și **capital variabil**:

- a. **Capitalul fix (Kf)** este format din acele bunuri (mașini, utilaje, instalații, echipamente de producție, sisteme informatice de producție, clădirile și construcțiile destinate activităților economice, etc.) care participă la mai multe procese de producție, se consumă în mod treptat și se înlocuiesc după mai multe cicluri de producție.
- b. **Capitalul circulant (Kc)** este format din acele bunuri (materii prime, materiile auxiliare, combustibilul, semifabricatele, energia, etc.) care participă la un singur ciclu de producție, se consumă integral într-un ciclu de producție și se înlocuiesc după fiecare ciclu de producție.

Capitalul fix este supus uzurii fizice și morale.

Uzura fizică înseamnă pierderea treptată a proprietăților tehnico-funcționale ale capitalului fix, atât ca urmare a folosirii, cât și ca urmare a acțiunii distructive a factorilor naturali.

Uzura morală se datorează efectelor promovării progresului tehnic și condițiilor pieței, astfel încât, capitalul fix aflat în funcțiune se consideră depreciat moral în raport cu bunurile de producție noi, mai performante și/sau mai ieftine.

Uzura fizică atrage după sine înlocuirea elementului de capital fix la expirarea duratei sale de funcționare. În cazul uzurii morale, înlocuirea se face doar în urma unor calcule economice care trebuie să ia în considerare nu numai efectele pozitive ale unui utilaj nou sau mai performant, concretizate în sporuri de producție, ci și posibilitatea de vânzare a producției, știut fiind că doar așa pot fi recuperate cheltuielile antrenate de înlocuirea sa.

Consumul capitalului fix își găsește expresia monetară în **amortizarea capitalului fix (AKf)**. Ea poate fi definită ca suma de bani corespunzătoare părții de capital fix consumat într-un ciclu de producție. Amortizarea mai poate fi definită și ca un proces de recuperare treptată a valorii elementului de capital fix de-a lungul duratei de funcționare.

$$AKF = \frac{KF}{t}$$

Consumul capitalului circulant se exprimă valoric în unități monetare și fizic, în unități fizice specifice, prin consumul specific sau tehnologic. Consumul specific reprezintă cantitatea de capital circulant consumată pentru a obține o unitate dintr-un bun economic.

4. Funcția de producție

Din punct de vedere al eficienței economice, combinarea factorilor de producție prezintă particularități privind variabilitatea acestora în raport cu timpul economic.

Astfel, din punct de vedere economic:

- i) **pe termen scurt**, un factor de producție este fix, iar modificarea volumului de producție se obține prin creșterea sau descreșterea factorilor de producție variabili;
- ii) **pe termen lung**, orice creștere a volumului de producție antrenează creșterea tuturor factorilor de producție.

Producția presupune o transformare a intrărilor (input-urilor), reprezentate de factorii de producție, în ieșiri (output), reprezentate de volumul de producție.

Relația tehnică între intrări (input-uri), reprezentate de factorii de producție utilizați în procesul de producție și ieșiri (output), reprezentate de volumul de producție, care furnizează un volum de producție maxim, se numește **funcție de producție**.

Funcția de producție oferă diferite combinații de intrări, care produc volumul maxim al output-ului.

Modalitățile de combinare a factorilor de producție sunt determinate, în primul rând, de natura bunurilor și de specificul tehnologiilor de fabricație. În acest sens, se poate afirma că **funcția de producție** este o funcție tehnică și tehnologică, generatoare de costuri și, astfel, devine o funcție economică.

O funcție de producție este de forma:

$$Q = f(I_1, \dots, I_n),$$

unde:

- **Q** este volumul output-ului;
- $I_1 \dots I_n$ sunt cantitățile de intrări (input-uri), iar
- **f** este o relație funcțională între intrări și volumul output-ului.

Pentru a păstra lucrurile cât mai simple posibil, în acest stadiu, vom defini **funcția de producție** după cum urmează:

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

unde:

- Q este volumul de producție;
- L este munca utilizată în procesul de producție;
- K este capitalul utilizat în procesul de producție.

Prin urmare, producția firmei depinde de munca utilizată și de unitățile de capital utilizate în procesul de producție. Presupunând că o firmă are nevoie să-și sporească producția, aceasta nu poate varia volumul de muncă și de capital în același ritm.

În general, unitățile de muncă pot fi utilizate pe termen scurt, dar este nevoie de mai mult timp pentru a instala utilajele sau echipamentele, adică capitalul. Pe termen scurt, unul dintre factorii de producție poate rămâne fix, de exemplu capitalul. Alte input-uri care pot rămâne fixe pe termen scurt ar putea fi: munca calificată, terenul etc. Dar unele input-uri, precum unitățile de muncă necalificată, pot varia cu ușurință, chiar pe termen scurt.

Deci, putem defini în continuare **funcția de producție**, folosind *perioada de timp scurtă* și *perioada de timp lungă*.

Astfel:

- **Funcția de producție pe termen scurt** $\Rightarrow Q = f(L, K)$, unde L este factorul de producție variabil, iar K este factorul de producție fix.
- **Funcția de producție pe termen lung** $\Rightarrow Q = f(L, K)$, unde atât L , cât și K sunt factori de producție variabili.

Termenul scurt presupune acel timp economic, diferit de cel astronomic, în care volumul producției se poate modifica prin variația unora dintre factori în limita admisă de factorul fix. Factorul de producție fix poate fi considerat capitalul fix (componentă a capitalului tehnic) care determină capacitatea de producție a întreprinderii, iar factorii de producție variabili sunt factorul muncă și elementele capitalului circulant.

Analiza **combinării factorilor de producție pe termen scurt** se bazează pe următoarele premise:

- procesul de producție presupune combinarea a doi factori complementari, munca(L) și capitalul(K) ceea ce se poate exprima prin funcția de producție: $Q = f(K, L)$;
- unul din factori este fix iar celălalt variabil.

Din punct de vedere economic, semnificația **termenului lung** este legată de faptul că pentru sporirea volumului producției este necesară creșterea tuturor factorilor. Dacă pe termen scurt, sporul de producție se poate asigura prin creșterea factorilor variabili, un factor rămânând fix, nemodificat (capacitatea de producție a cărei dimensiune depinde de mărimea stocului de capital fix), pe termen lung toți factorii de producție sunt variabili, ceea ce înseamnă că sunt necesare cheltuieli destinate sporirii stocului de capital fix, adică investiții.

Dimensiunea optimă a capacității de producție este cea care corespunde nivelului maxim al randamentelor de scară, adică cea mai eficientă combinație a factorilor de producție pe termen

lung. Situația de **optim sau de echilibru al producătorului** exprimă realizarea pe termen lung a unei combinații optim între factorii de producție care asigură:

- maximizarea producției la un cost de producție dat;
- obținerea aceluiași volum de producție cu costuri cât mai mici;
- maximizarea profitului.

Pentru determinarea situației de echilibru se poate utiliza una din următoarele metode: metoda grafică și metoda analitică.

VI.2. Teste grilă

1. Care din resursele menționate sunt primare:
 - a) mediul natural în care se desfășoară activitatea;
 - b) mașinile și utilajele;
 - c) stocul de cunoștințe științifice.
2. Resursele economice se manifestă în calitate de factori de producție în situația în care:
 - a) sunt nelimitate și au întrebuintări alternative;
 - b) participă la procesul de producție;
 - c) sunt atrase și utilizate în activitatea economică.
3. Componentele capitalului tehnic se clasifică în capital fix și circulant după:
 - a) modul cum participă la activitatea economică;
 - b) forma lor materială;
 - c) durata de existență fizică;
 - d) modul în care se consumă;
 - e) modul în care se înlocuiesc.
4. Munca este:
 - a) activitate conștientă;
 - b) factor originar, activ și determinant;
 - c) factor regenerabil;
 - d) o îmbinare de efort fizic și intelectual.
5. Care din formulările de mai jos, cu privire la pământ (natură), sunt corecte:
 - a) factor de producție nelimitat;
 - b) factor de producție regenerabil;
 - c) principalul factor de producție din agricultură;
 - d) factor restrictiv pentru activitatea economică.

6. Care din următoarele elemente nu fac parte din capitalul fix al unei firme:
- clădirile secțiilor de producție;
 - magaziile și depozitele;
 - mijloacele de transport ale firmei;
 - materiile prime.
7. Arătați care din elementele de mai jos fac parte din capitalul circulant:
- mașinile, utilajele, instalațiile;
 - energia, combustibilul, apa;
 - salariile;
 - materiile prime și materialele.
8. Pe perioadă lungă, pentru o firmă:
- factorul de muncă este fix, iar factorul capital este variabil;
 - factorii de producție sunt ficși;
 - toți factorii de producție sunt variabili;
 - tehnologia se schimbă.
9. Pe termen scurt, o întreprindere:
- nu poate să-și modifice volumul producției;
 - își modifică volumul de capital folosit;
 - poate modifica volumul producției;
 - poate modifica volumul de muncă folosit.
10. În teoria producției, perioada scurtă este cea în care:
- firma nu poate modifica volumul sau cantitatea factorilor de producție folosiți;
 - firma poate modifica atât cantitatea factorului capital, cât și volumul factorului muncă;
 - la nivelul firmei, un singur factor de producție este variabil, iar ceilalți sunt ficși;
 - la nivelul firmei, un singur factor de producție este fix, iar ceilalți fiind variabili;

VI.3. Afirmatii-Răspundeți cu adevărat sau fals

- Producția presupune o transformare a intrărilor (input-urilor), reprezentate de factorii de producție, în ieșiri (output), reprezentate de volumul de producție.
- Uzura morală înseamnă pierderea treptată a proprietăților tehnico-funcționale ale capitalului fix.
- Combinarea factorilor de producție este o operațiune specifică fiecărui proces de producție.

4. Termenul scurt presupune acel timp economic, diferit de cel astronomic, în care volumul producției se poate modifica prin variația unora dintre factori în limita admisă de factorul fix.

5. Resursele de muncă sunt definite ca fiind acea parte a resurselor umane care sunt apte și în vârstă de muncă.

6. Semnificația termenului lung este legată de faptul că pentru sporirea volumului producției nu este necesară creșterea tuturor factorilor.

7. Capitalul circulant (K_c) este format din acele bunuri care participă la un singur ciclu de producție.

Afirmația	Răspuns corect: adevărat sau fals
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	

VI.4. Aplicații rezolvate

1. Capitalul fix al unei întreprinderi are o durată de funcționare de 5 ani și capitalul consumat într-un an este de 12 milioane u.m., din care 4 milioane u.m. sunt reprezentate de capitalul circulant. Să se determine mărimea capitalului tehnic de care dispune întreprinderea la începutul perioadei.

T=5 ani

Kconsumat=12 mil um

Kc=4 um

Ktehnic=?

Kconsumat=Kc+AKF

AKF=Kconsumat-Kc=12 mil-4 mil=8 mil um

AKF= KF/T → KF=AKF*T= 8 mil*5 mil= 40 mil um

Ktehnic= KF+Kc= 40 mil+ 4 mil=44 mil um

2. Doi agenți economici, Ion (notat X) și Nicu (notat Y), produc același bun economic. Agentul economic Ion obține 200 de bucăți din bunul respectiv cu următoarele cheltuieli: materii prime, combustibil, energie=2.000 u.m., salarii= 1.000 u.m., amortizarea capitalului fix=1.000 u.m., alte cheltuieli=800 u.m., din care 40% sunt cheltuieli materiale. Agentul economic Nicu produce cu 10% mai mult decât agentul economic Ion, în condițiile în care

înregistrează cheltuieli salariale mai mari cu 30%. Să se arate care dintre cei doi agenți economici înregistrează o eficiență superioară. Diferența de eficiență dintre cei doi agenți economici poate fi pusă în evidență prin determinarea costurilor unitare înregistrate.

$$CT=CV+CF ; CTM=CT/Q$$

$$CT(X)=2.000+1.000+1.000+800=4.800 \text{ u.m.}$$

$$CT(Y)=2.000+[1.000+(30/100*1.000)]+1.000=5.100 \text{ u.m.}$$

$$Q(x)= 200 \text{ bucăți}$$

$$Q(Y)= 200+(10/1100*200)= 220 \text{ bucăți}$$

$$CTM(X)=4.800/200= 24 \text{ lei/buc}$$

$$CTM(Y)=5.100/220= 23,18 \text{ lei/buc}$$

$$CTM(x)-CTM(Y)= 24-23,18= 0,82 \text{ lei/buc}$$

În pofida costurilor salariale mai ridicate înregistrate de agentul economic Y, activitatea sa este mai eficientă. fiecare unitate de produs fiind obținută cu un cost mai mic cu 0,82 lei/buc.

VI.5. Aplicații propuse

1. Capitalul fix al unei întreprinderi are o durată de funcționare de 4 ani și capitalul consumat într-un an este de 10 milioane u.m , din care 3 milioane u.m. sunt reprezentate de capitalul circulant. Să se determine mărimea capitalului ethnic de care dispune întreprinderea la începutul perioadei.

2. Doi agenți economici, Ion (notat X) și Nicu (notat Y), produc același bun economic. Agentul economic Ion obține 400 de bucăți din bunul respectiv cu următoarele cheltuieli: materii prime, combustibil, energie=4.000 u.m., salarii= 2.000 u.m., amortizarea capitalului fix=2.000 u.m., alte cheltuieli=1.600 u.m., din care 40% sunt cheltuieli materiale. Agentul economic Nicu produce cu 20% mai mult decât agentul economic Ion, în condițiile în care înregistrează cheltuieli salariale mai mari cu 30%. Să se arate care dintre cei doi agenți economici înregistrează o eficiență superioară. Diferența de eficiență dintre cei doi agenți economici poate fi pusă în evidență prin determinarea costurilor unitare înregistrate.

Capitolul VII – Costuri, productivitate, profit, eficiență economică

VII.1. Costul de producție

1.1. Definirea costului de producție

Cunoașterea activității economice și gestiunea resurselor impun *studierea factorilor de producție*, nu numai în procesul alocării și combinării acestora, ci și în consumarea lor.

Odată cu aceasta, este necesară **calcularea costului de producție**, a cărei problematică ține de nivelul microeconomic, deoarece întreprinderile combină factorii de producție, efectuează cheltuieli de resurse și obțin rezultate.

Costul de producție reprezintă ansamblul cheltuielilor efectuate de producător pentru producerea și vânzarea unui volum de bunuri economice. De regulă costurile se referă la consumul de factori ocazionat de producerea bunurilor, dar există și consumuri aferente schimbului (comercializării) de bunuri fără de care fabricația nu ar avea sens (costuri de distribuție).

Costul de producție este o componentă a prețului de vânzare al bunului economic. Producătorul urmărește ca prin intermediul prețului de vânzare al bunurilor să-și recupereze cheltuielile efectuate și să-și continue activitatea. Dacă prețul bunului rămâne neschimbat, cu cât costul de producție al acestuia va fi mai mic, cu atât profitul obținut de producător va fi mai mare.

$$P = C_p + Pr$$

Unde:

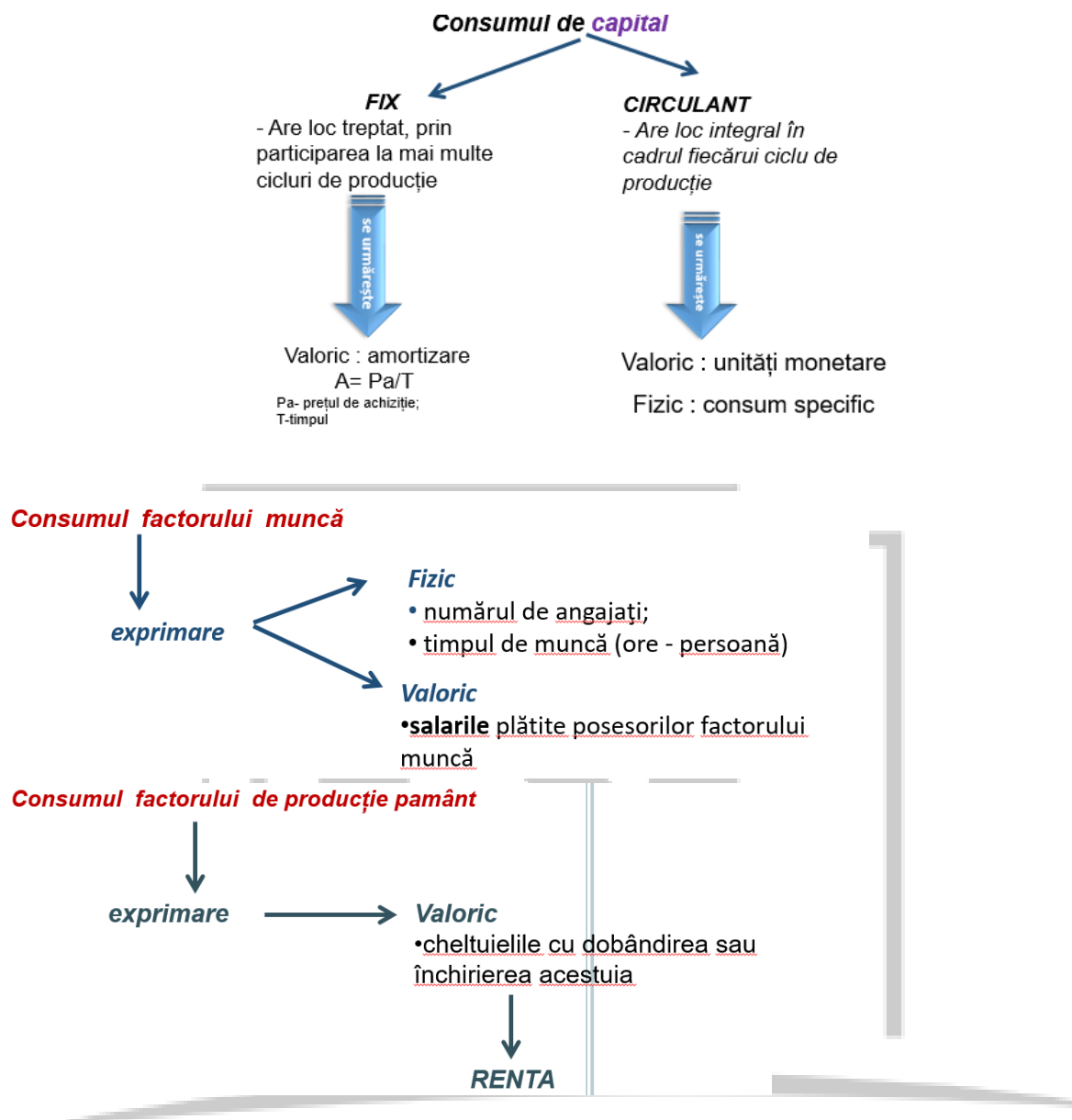
P = prețul de vânzare al bunului

C_p = costul de producție;

Pr = profitul

Condiția fundamentală : $C_p < P$

Consumul factorilor de producție înseamnă întrebuințarea nemijlocită a acestora în producerea de bunuri materiale și servicii, în cadrul căreia resursele economice alocate se regăsesc într-o formă naturală concretă și/sau valorică, adică în prețurile rezultatelor obținute. Fiecare factor de producție are o formă specifică de a se consuma, participând diferit la formarea costurilor pentru producția respectivă.

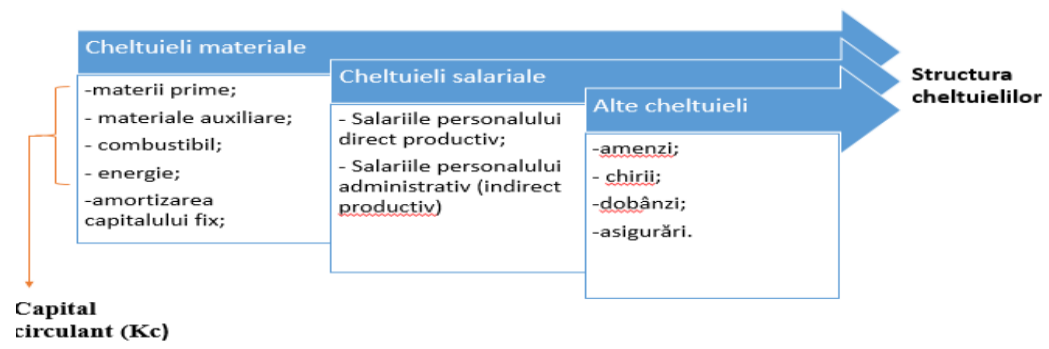


1.2. Structura și tipologia costului

Structura costurilor poate fi analizată în funcție de mai multe criterii.

- ✓ După natura factorilor de producție:

Costul total = Cheltuieli materiale + Cheltuieli salariale;



Ch. materiale = $K_c + A = K_{\text{consumat}}/a_n$

- ✓ După natura activităților desfășurate de producător:

Costul total = Cheltuieli de fabricație + Cheltuieli de desfacere;

- ✓ După variația în raport cu modificarea producției:

Costul total (CT) = Costuri fixe (CF) + Costuri variabile (CV);

- ✓ După natura proprietății asupra factorilor de producție utilizați:

Costul total = Costuri explicite + Costuri implicite.

- **costul contabil (costurile explicite)** este expresia unor plăți pe care firma le face pentru achiziționarea factorilor de producție prin intermediul cărora activitatea economică devine posibilă. Ele însumează cheltuielile măsurate prin prețul materialelor consumate, prin salariile plătite și alte cheltuieli. Costurile contabile sunt întotdeauna costuri explicite. Exemplu: plata salariilor, a materiilor prime, materialelor, energiei, chiriei, impozitelor, telefonului etc.
- **costurile implicite (profit normal)** reflectă consumul factorilor pe care îi posedă firma: pământul, diferite construcții, capitalul propriu, munca proprietarului întreprinderii. Reprezintă remunerațiile convenite factorilor de producție aflați în proprietatea producătorului și utilizați în activitatea de producție. Analiza costurilor se poate realiza:
 - la nivel global, prin indicatorul **cost total**;
 - pe unitatea de produs, prin indicatorul **cost mediu** sau indicatorul **cost marginal**.

A) Costul global

Costul total (CT) generat de consumurile aferente întregii producții, reprezintă suma costurilor fixe (CF) și variabile (CV).

$$CT = CF + CV$$

Costul fix (CF) este expresia monetară a acelor elemente de cost care nu se modifică odată cu creșterea sau descreșterea volumului producției. *Exemplu:* amortizarea capitalului fix, cheltuieli materiale pentru reparații, energia și combustibilul pentru iluminat și încălzire, chiria, salariile personalului administrativ și de conducere, etc.

Costurile variabile (CV) se caracterizează prin faptul că se modifică odată cu modificarea producției, în același sens, dar nu întotdeauna în aceeași proporție. *Exemplu:* cheltuieli cu materiile prime, materialele, combustibilul, energia, salariile personalului direct productiv, etc.

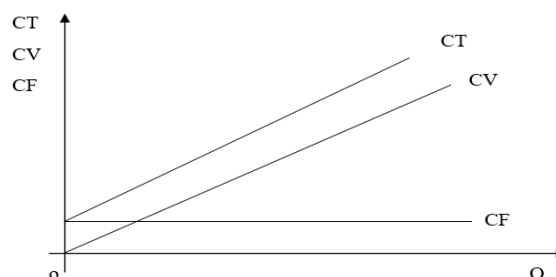


Fig. 7.1. Costurile totale, costurile variabile și costurile fixe

B) Costurile medii -costuri unitare

Costul total mediu (CT_m) este un cost unitar, în sensul că el exprimă, în unități monetare, costul pe unitatea de produs. Se exprimă ca un raport între costul total și volumul producției, conform relației:

$$CT_m = CT / Q.$$

Costul fix mediu (CF_m) se determină ca raport între costul fix (CF) și volumul producției (Q), conform relației:

$$CF_m = CF / Q$$

Pe măsura creșterii producției, costul fix mediu are o tendință de scădere.

Costul variabil mediu (CV_m) se exprimă exprimat ca raport între costul variabil total și volumul producției:

$$CV_m = CVT / Q.$$

Costul marginal (C_{mg}) poate fi definit drept modificarea costului total, generată de creșterea volumului producției cu o unitate. Altfel spus, **costul marginal** este costul ultimei unități din bunul produs. Se determină ca raport între: modificarea costului total (ΔCT) și modificarea producției (ΔQ), potrivit relației:

$$C_{mg} = \Delta CT / \Delta Q.$$

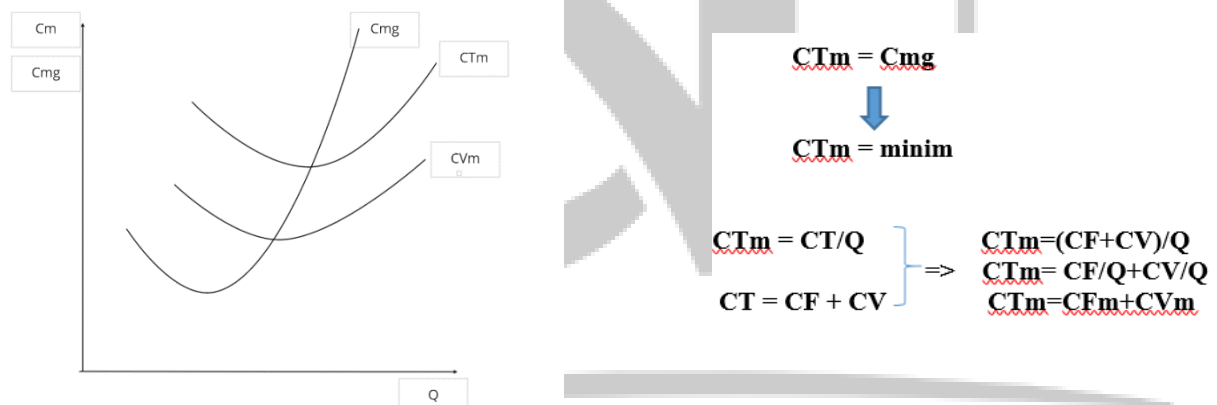


Fig. 7.2. Costurile medii

2. Productivitatea factorilor de producție

Scopul producătorului este obținerea de profit. Întreprinderile nu dispun de resurse nelimitate, ceea ce determină producătorul să urmărească atent consumul de factori de producție utilizați.

Productivitatea este expresia sintentică a eficienței utilizării factorilor de producție. Productivitatea reprezintă rodnicia, randamentul cu care sunt utilizați factorii de producție în activități din care rezultă bunuri economice.

Nivelul productivității exprimă legătura cantitativă între producția obținută (**Q**) și factorii de producție utilizați (**F**). Se calculează conform formulei:

$$W = \frac{Q}{F};$$

Aceasta poate fi determinată la nivel de firmă sau economie națională.

Pentru **firmă**, creșterea productivității înseamnă creșterea eficienței, obținerea unor rezultate mai mari cu același volum de factori de producție sau cu un volum mai mic. Are o importanță mare deoarece înseamnă reducerea costurilor medii, creșterea competitivității firmei, a capacității acesteia de a face față concurenței, sporirea veniturilor întreprinzătorilor.

Creșterea productivității la nivelul economiei naționale se traduce prin creșterea bunăstării, a standardului de viață al populației, sporirea competitivității interne și externe a bunurilor produse,

Reducerea duratei muncii și creșterea timpului liber, creșterea salariului fără a genera inflație, scăderea prețurilor, creșterea satisfacerii nevoilor,

Creșterea productivității are *efecte economice și sociale* atât pentru producători, cât și pentru consumatori. Astfel¹:

- *pentru producători*, creșterea productivității determină:
 - economisirea factorilor de producție utilizați;
 - reducerea costurilor și creșterea profitului;
 - creșterea capacității concurențiale etc., iar
- *pentru consumatori*, creșterea productivității generează:
 - creșterea salariilor nominale și a salariului real;
 - economisirea timpului de muncă și
 - creșterea timpului liber.

Producția (Q) obținută în urma procesului de producție poate fi raportată la un singur factor de producție sau la toți factorii de producție.

În funcție de modul de raportare, **productivitatea** poate fi: *parțială*; *globală*; *medie*; *marginală*.

a) Productivitate parțială - a unui singur factor de producție

Productivitatea medie ne arată *eficiența medie obținută prin utilizarea fiecărui factor de producție în parte*.

Productivitatea medie a muncii (W_{mL}) se calculează raportând volumul de producție (Q) la factorul de producție muncă (L):

$$W_{mL} = Q / L$$

Productivitatea medie a capitalului (W_{mK}) se determină raportând volumul de producție (Q) la factorul de producție capital (K)

$$W_{mK} = Q / K$$

¹ Angelescu Coralia, Jula D. – *Timpul liber*, Editura Economică, București, 1997, p. 46-48

Productivitatea medie a pământului (W_{mp}) se calculează raportând volumul de producție (Q) la factorul de producție pământ (P):

$$W_{mp} = Q / P$$

Productivitatea marginală exprimă sporul de producție obținut prin modificarea cu o unitate a factorului de producție utilizat.

Productivitate marginală a muncii (W_{mgL}) se determină raportând sporul de producție (ΔQ) la: sporul factorului de producție muncă (ΔL):

$$W_{mgL} = \Delta Q / \Delta L$$

Productivitate marginală a capitalului (W_{mgK}) se determină raportând sporul de producție (ΔQ) la sporul factorului de producții capital (ΔK):

$$W_{mgK} = \Delta Q / \Delta K$$

Productivitate marginală a pământului (W_{mgP}) se determină raportând sporul de producție (ΔQ) la: sporul factorului de producție pământ (ΔP):

$$W_{mgP} = \Delta Q / \Delta P$$

b) **Productivitate globală** - a tuturor factorilor de producție. **Productivitatea globală** exprimă eficiența agregată a tuturor factorilor implicați în procesul de producție

Productivitatea medie globală (W_{mG}) - se determină ca raport între rezultatul total obținut și totalul factorilor de producție utilizați (se determină doar valoric).

$$W_{mG} = Q / (L+K+P)$$

Productivitatea marginală globală (W_{mgG}) se determină ca raport între variația absolută a rezultatelor și variația absolută a tuturor factorilor de producție implicați.

$$W_{mgG} = \Delta Q / (\Delta L + \Delta K + \Delta P)$$

Productivitatea muncii depinde de mai mulți factori:

- Factori tehnici (gradul de înzestrare tehnică, tehnologia utilizată);
- Factori economici (organizarea producției, condițiile de muncă);
- Factori sociali (nivelul de trai);
- Factori educaționali (pregătirea școlară și profesională);
- Factori psihologici (adaptabilitatea, satisfacția obținută, climatul de muncă);
- Factori naturali (clima).

Creșterea productivității muncii se poate asigura prin:

- Promovarea noilor tehnologii;
- Buna organizare și conducere a activității economice;
- Realizarea unui climat de muncă stimulat;
- Motivarea economică a salariaților.

3. Profitul

3.1. Definire și forme ale profitului

Ca formă de venit a întreprinderii, profitul apare ca diferență între venitul obținut de firmă și costul de producție al acesteia, cu alte cuvinte este excedentul prețului de vânzare asupra prețului de cost, a veniturilor asupra cheltuielilor.

După modul de determinare și realizare se disting mai multe **forme ale profitului**:

- profitul contabil;
- profitul economic;
- profitul normal;
- supraprofitul sau profitul pur.

a) **Profitul contabil** este excedentul de venit net peste costul contabil. Se calculează și se impozitează în fiecare țară după reglementări specifice. Este numit și profit legitim sau legal, deci obținut în contextul respectării prevederilor legale. Poate fi profit brut înainte de plata impozitelor pe profit și profit net după prelevarea impozitelor.

b) **Profitul economic** reprezintă diferența dintre venitul total al firmei și costurile de oportunitate ale tuturor intrărilor sau factorilor utilizați de aceasta într-o perioadă de timp. Atât profitul contabil, cât și cel economic pot fi privite ca profit normal sau supraprofit.

c) **Profiturile normale** constau dintr-un minim de profit pe care o firmă trebuie să-l obțină în scopul ca acesta să rămână în funcțiune.

d) **Supraprofitul** este profitul ce depășește minimul necesar pentru ca o întreprindere să rămână în ramură. Este obținut de firmele aflate în concurență imperfectă (ex. monopolul)

3.2. Mărimea profitului. Masa și rata profitului

Mărimea profitului poate fi stabilită în sumă absolută (masa profitului) sau ca și mărime relativă (rata profitului).

Masa profitului(Pr) este volumul, mărimea absolută a acestuia. Ea se calculează ca diferență între venitul total (VT) și costul total de producție (CT), respectiv:

$$Pr = VT - CT$$

Venitul total (cifra de afaceri) este egal cu produsul dintre cantitatea de marfă vândută și prețul încasat.

$$VT = P * Q$$

Rentabilitatea este capacitatea unei firme de a obține profit

- ✓ Dacă $Q \times P < CT$, firma lucrează în pierdere (profit negativ); firma nu își recuperează cheltuielile de producție din încasări, și dacă situația continuă, firma își va înceta activitatea;
- ✓ Dacă $Q \times P = CT$, firma se situează la nivelul minim de rentabilitate; firma își acoperă costurile totale, dar nu înregistrează profit;
- ✓ Dacă $Q \times P > CT$, firma obține profit; producătorul este motivat să continue activitatea și să o îmbunătățească.

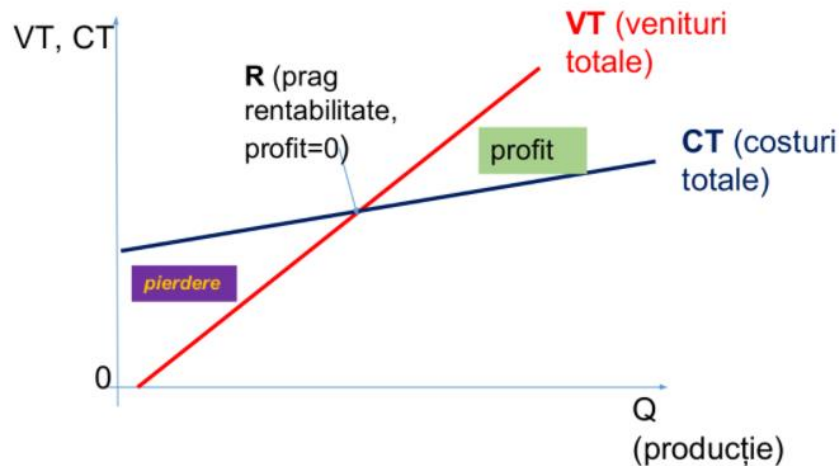


Fig. 7.3. Prag de rentabilitate

Masa profitului depinde de nivelul costului de producție, de mărimea venitului și de volumul de activitate.

Profitul mediu (Pr_m) – este profitul pe unitate de produs și se determină ca diferență între prețul de vânzare al bunului (P) și costul unitar (CT_m):

$$Pr_m = Pr/Q = P - CT_m$$

Gradul de profitabilitate a firmei se exprimă cu ajutorul ratei profitului R_{Pr} . **Rata profitului** sau mărimea relativă a profitului exprimă raportul procentual dintre masa profitului și un parametru (indicator) corespunzător de referință. Acești parametri pot fi:

- cifra de afaceri: $R_{Pr} = \frac{Pr}{CA} \cdot 100$
- costurile totale: $R_{Pr} = \frac{Pr}{CT} \cdot 100$
- capitalul utilizat (folosit): $R_{Pr} = \frac{Pr}{K_f} \cdot 100$

Eficiența economică reprezintă raportul dintre rezultatele obținute într-o activitate economică și eforturile depuse (cheltuieli efectuate).

$$\text{Eficiența economică} = \frac{\text{Rezultate}}{\text{Cheltuieli}} > 1$$

Productivitatea, costul de producție și profitul sunt indicatori de eficiență. Productivitatea indică eficiența factorilor de producție utilizați. O activitate este eficientă atunci când productivitatea este mare. Costul de producție exprimă consumul de factori de producție antrenat în producerea unui bun. O activitate este eficientă atunci când costul de producție este mic. Profitul indică rentabilitatea unei activități de producție. O activitate este eficientă atunci când profitul este mare. Eficiența se poate exprima și prin rata profitului.

VII.2. Adevărat sau fals

1. Atunci când producția crește, costurile variabile rămân constante.
2. Costul marginal reflectă sporul de cost total determinat de creșterea producției cu o unitate.
3. Costul variabil mediu scade când costurile variabile scad într-o măsură mai mare decât scade producția;
4. Dacă $VT = CT$, firma se situează la nivelul minim de rentabilitate; firma își acoperă costurile totale și înregistrează profit
5. Creșterea productivității muncii determină scăderea costurilor de producție.

VII.3. Întrebări tip grilă

1. Pentru diferite niveluri ale producției (Q), costul fix:

- a) este același;
- b) este nul pentru $Q=0$;
- c) descrește pe măsură ce sporește producția.

2. În costurile fixe se includ:

- a) costurile marginale;
- b) consumurile specifice;
- c) amortizarea.

3. Nu sunt costuri fixe:

- a) cheltuielile cu energia pentru producție;
- b) cheltuielile cu întreținerea clădirii unei firme;
- c) salariile personalului cu sarcini administrative.

4. Atunci când producția crește, costurile variabile:

- a) cresc;
- b) scad;
- c) rămân constante;
- d) nici una din variante nu este corectă.

5. Atunci când producția scade, costurile variabile:

- a) nici una din variante nu este corectă;
- b) cresc;
- c) scad;
- d) rămân constante.

6. Sunt costuri variabile:

- a) chiria;
- b) iluminatul clădirii;
- c) amortizarea;
- d) cheltuielile cu materiile prime.

7. Costul variabil mediu crește când:

- a) costurile variabile cresc într-o măsură mai mare decât creșterea producției;
- b) costurile variabile cresc într-o măsură mai mică decât creșterea producției;
- c) costurile variabile și producția cresc în aceeași măsură.

8. O firmă are 200 de salariați și o producție de 8000 de bucăți. De câți salariați are nevoie firma pentru a dubla producția, în condițiile în care productivitatea medie a muncii crește cu 25%?

- a) 320;
- b) 420;
- c) 500;
- d) 458.

9. Capitalul tehnic utilizat este de 3 mil. u.m., din care 2 mil. u.m. capitalul fix. Costurile salariale sunt de 0,5 mil. u.m., iar cele totale de 2,25 mil. u.m. Amortizarea capitalului fix este:

- a) 250.000;
- b) 750.000;
- c) 1.250.000;
- d) nu se poate determina.

10. Din egalitatea $CF = CT$ rezultă că:

- a) producția nu este rentabilă, profitul fiind zero;
- b) $CV = CF$;
- c) nivelul producției este nul;
- d) $CT = CV$.

11. Productivitatea marginală a unui factor de producție este:

- a) producția obținută prin consumarea unei anumite cantități din factorul de producție respectiv;
- b) Consumul de factori de producție pe unitatea de produs;
- c) Sporul de producție obținut prin sporirea factorului de producție respectiv cu o unitate.

VII.4. Probleme rezolvate

1. O firmă dispune de un capital tehnic de 6000 u.m., din care 80% reprezintă capitalul fix. Durata amortizării este de 72 de luni, iar cheltuielile salariale totale sunt de 3000 u.m. Determinați, scriind algoritmul folosit pentru efectuarea calculelor și precizând semnificația notațiilor din formulele utilizate:

- consumul anual al capitalului fix;
- costul total.

Rezolvare

a) $K = 6000$ u.m.

$K_f = 80\% \cdot 6000 = 4800$ u.m.

$T = 72$ luni = 6 ani

Ch. Sal = 3000 u.m.

$A = K_f/T = 4800/6 = 800$ u.m./an

b) $K = K_f + K_c \Rightarrow K_c = K - K_f = 6000 - 4800 = 1200$ u.m.

$CT = \text{Ch. Sal} + \text{Ch. Mat}$

Ch mat = $K_c + A$

$CT = K_c + A + \text{Ch. Sal} = 1200 + 800 + 3000 = 5000$ u.m.

1. O firmă are următoarele cheltuieli anuale:

- ✓ Chirie 1 milion u.m. CF;
- ✓ Întreținerea clădirii 1 milion u.m. CF;
- ✓ Materii prime și materiale 2 milioane u.m. CV;
- ✓ Combustibil, energie, apă tehnologică 1 milion u.m. CV;
- ✓ Salariile lucrătorilor din secții 2 milioane u.m. CV;
- ✓ Salariile lucrătorilor din compartimentul administrativ 0,5 milioane u.m. CF.

Firma utilizează capital în valoare de 200 milioane u.m., din care 50% este capital fix cu durata de funcționare de 20 de ani. Calculați:

- Costul fix, costul variabil, costul total.
- Costul marginal, când producția crește de la 5000 la 5500 piese pe an, iar costurile variabile se modifică în aceeași proporție cu producția.
- Profitul total al firmei și rata profitului (la încasări și la capital), dacă prețul de vânzare al fiecărei piese produse este de 3000 u.m.

Rezolvare

a) $CF = 2,5$ milioane u.m.

$CV = 5$ milioane u.m.

$CT = CF + CV = 7,5$ milioane u.m.

b) Costul marginal, când producția crește de la 5000 la 5500 piese pe an (creștere de 10%), iar costurile variabile se modifică în aceeași proporție cu producția (CV = 5 milioane + 0,5 milioane = 5,5 milioane)

$$CT = 2,5 + 5,5 = 8 \text{ milioane u.m.}$$

$$C_{mg} = \Delta CT / \Delta Q$$

$$\Delta CT = 8 - 7,5 = 0,5 \text{ milioane u.m.}$$

$$\Delta Q = 5500 - 5000 = 500$$

$$C_{mg} = 500\,000 / 500 = 1000$$

Fiecare piesă suplimentară produsă costă 1000 u.m.

c) $P = 3000 \text{ u.m.}$

$$Pr = CA - CT$$

$$CA = Q \cdot P = 5000 \cdot 3000 = 15\,000\,000 \text{ u.m.}$$

$$CT = 7,5 \text{ milioane u.m.}$$

$$Pr = 15 - 7,5 = 7,5 \text{ milioane u.m.}$$

$$R_{Pr} = \frac{Pr}{CA} \cdot 100$$

$$R_{Pr} = (7,5/15) \cdot 100 = 50\%$$

$$R_{Pr} = \frac{Pr}{Kf} \cdot 100$$

$$R_{Pr} = (7,5/200) \cdot 100 = 3,75\%$$

VII.5. Probleme propuse spre rezolvare

1. O firmă utilizează un capital de 5000 um, din care 50% reprezintă capitalul fix și plătește salarii de 1000 um, obținând o producție anuală evaluată la 4000 um. Dacă capitalul fix se amortizează în 10 ani, să se determine costul anual al producției (CT) și profitul.

2. Într-o firmă $CT = 5Q^2 + 3Q + 30$. Dacă $Q = 10$, cât este costul fix (CF)?

3. Pentru a produce 10.000 piese o întreprindere face următoarele cheltuieli:

Materii prime.....200.000 um

Combustibil și energie.....100.000 um

Chirie, iluminat, încălzire.....75.000 um

Salarii plătite lucrătorilor din secțiile de producție.....200.000 um

Salarii plătite lucrătorilor din administrație.....75.000 um

Amortizarea utilajelor.....50.000 um

Cu cât crește costul mediu în întreprindere dacă, în urma creșterii producției cu 50%, costurile variabile cresc cu 75%?

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

VII.6.Texte

„Totuși, inovația, așa cum a observat Schumpeter, este o sabie cu două tăișuri. Pe de o parte reduce costurile și crește posibilitățile de consum, putând îmbunătăți standardele de viață. Dar, pe de altă parte, inovația de succes distruge companiile și industriile pe care le înlocuiește. Prin urmare, înlocuiește o rețea de producție stabilă, matură, competitivă, egitaristă cu opusul acesteia: un nod de producție care este inegal, monopolist și instabil. Schumpeter a denumit acest proces *distrugere creativă*” (James K. Galbraith, Despre inegalitate. Teoria inegalității pe înțelesul tuturor, ed Publica, 2016, p.49)

„În ultimul sfert de secol, progresele tehnologice și mai ales computerizarea au permis mașinilor să ia locul oamenilor în posturile care presupuneau sarcini repetitive ce puteau fi programate. Acest lucru a sporit cererea pentru lucrători capabili să stârnească tehnologia și a redus-o pe cea pentru lucrătorii mai puțini pricepuți, ducând la creșterea salariilor relative ale celor dotați cu deprinderile solicitate de noile tehnologii.” (Joseph E. Stiglitz, Prețul inegalității, Ed. Publica, 2013, pag. 118)

Capitolul VIII – *Relația cerere – ofertă – preț în economia de piață*

VIII.1 Relația cerere – ofertă preț în economia de piață

Deși nevoile umane par a fi nelimitate, o dorință poate fi satisfăcută numai la un anumit preț, ceea ce înseamnă că indivizii își moderează solicitările. Acest fenomen nu este de suprafață și superficial. Dimpotrivă este profund și de regulă i se dă statut de lege: legea cererii.

Legea cererii exprimă existența unei relații invers proporționale între cantitatea achiziționată de oameni dintr-un anumit bun economic și prețul pe care trebuie să-l plătească. La prețuri mai mari se achiziționează mai puțin, la prețuri mai mici vor achiziționa cantități mai mari dintr-un anumit bun economic. De regulă, explicația care se dă relației inverse dintre cantitatea cerută și preț este următoare: când prețul bunului crește, cumpărătorul caută soluții pentru economisirea acestuia și recurge la substituie cu alte bunuri mai ieftine. Dacă prețul scade, efortul de economisire se deplasează la alte bunuri, iar produsul se utilizează pentru a substitui bunuri mai scumpe.

Cererea și cantitatea cerută nu se confundă. În teoria economică, cererea este o relație între două variabile specifice, prețul și cantitatea. Cererea este întotdeauna un șir de prețuri și un șir de cantități pe care oamenii ar dori să le cumpere la prețurile respective. O deplasare de-a lungul șirului (curbei) reprezintă o modificare a cantității cerute și nu o modificare a cererii. Cantitatea cerută crește sau scade după cum se modifică prețul - scade sau crește, dar cererea rămâne neschimbată, întrucât cererea este reprezentată de întreaga curbă.

Pentru ca să crească cererea, ar trebui să se întâmple ceva care să dea posibilitatea consumatorilor să achiziționeze la orice preț o cantitate mai mare de bunuri, adică să mute la dreapta și în sus întreaga curbă a cererii. Deplasarea curbei cererii unui bun arată că o cantitate mai mare sau mai mică va fi cerută la fiecare din prețurile posibile.

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii ce poate fi vândută pe piață la un anumit preț. Ea exprimă cantitatea maximă dintr-un bun economic pe care producătorii doresc să o vândă și prețul minim pe care îl acceptă. În funcție de cerere, cantitatea vândută poate fi mai mică decât cantitatea oferită.

Relația dintre mișcarea prețului și cantitatea ofertei este pusă în evidență de conceptul legea a ofertei. Legea generală a ofertei exprimă relațiile de cauzalitate dintre prețul unui bun și oferta acestui bun: când prețul crește are loc extinderea ofertei, iar când prețul scade are loc contracția ofertei. Legea ofertei dă expresie pe piața modului în care se comportă întreprinzătorul rațional ale cărui venituri sunt determinate de deciziile luate pe baza relației preț(venit marginal)- cost marginal.

Formele pieței au cunoscut, în timp, un amplu proces de diversificare. Analiza teoretică a pieței își propune să reliefeze modul în care bunurile economice și valorile „intra” pe o piață, cum „părăsesc” piața, care sunt modalitățile de întâlnire a ofertantului cu cumpărătorul, care

este mecanismul de determinare a prețului. Acesta nu se poate face fără cunoașterea obiectului schimbului și a subiecților ce apar în relațiile de schimb.

Obiectul schimbului pe piață este reprezentat de bunul economic. Calitatea de bun economic este recunoscută oricărui bun material sau serviciu care este rar, are capacitatea de a satisface o nevoie, iar obținerea și multiplicarea sa necesită efort din partea omului.

În raport cu bunurile economice care se tranzacționează, se disting piața bunurilor de consum, piața bunurilor de capital, piața muncii, piața monetară, piața valutară, piața informațiilor, piața resurselor naturale, etc. În sens microeconomic, se poate vorbi de atâtea piețe câte categorii de bunuri omogene există și sunt supuse tranzacțiilor.

Agenții economici care apar în relațiile de schimb pot fi analizați sub aspectul numărului și al naturii, calității. Pentru a caracteriza diferitele tipuri de relații de schimb, trebuie să fie cunoscut, mai întâi, numărul de participanți. Aceștia pot fi în număr mare, noțiunea de piață fiind legată de noțiunea de masă, mulțime; număr mic, respectiv două-cinci unități participă la relațiile de piață, situație caracteristică în epoca contemporană și chiar o singură unitate se găsește în unul din cele două câmpuri ale relației de schimb.

Caracterizarea participanților sub aspectul naturii, al calității, implică luarea în considerare a trei criterii: dimensiunea, comportamentul și mediul.

Sub aspect dimensional, agenții economici pot fi "mici" sau "mari" și în caracterizarea lor intervin noțiunile de atomicitate și molecularitate. Ideea de atomicitate evidențiază faptul că agenții economici ofertanți și cumpărători sunt subiecți nondivizibili, de aceeași mărime și importanță. Nici unul nu este mai puternic, mai important, mai influent ca altul. Ideea de molecularitate implică noțiunea de masă, aglomerare, asociere în interiorul unui ansamblu de unități mici. Ansamblul economic este eterogen, fiind constituit dintr-un număr mai mic de grupuri de agenți economici ce au capacitatea de a influența variabilele pieței. Ei sunt „creatori de prețuri” („prices takers”), indiferent dacă sunt ofertantă sau cumpărători.

Echilibrul pieței concurențiale poate fi abordat sub mai multe aspecte.

1. După **intervalul de timp** la care este raportat și la capacitatea de adaptare și modul de acțiune al agenților economici, la diferite situații de piață se disting:

- a) echilibrul instantaneu (pe termen foarte scurt, perioada pieței);
- b) echilibrul pe termen scurt;
- c) echilibrul pe termen lung.

Echilibrul instantaneu există când cererea se modifică, iar oferta este rigidă, producătorii nu o pot modifica decât în cadrul stocurilor normale existente sau nu au interes să o modifice.

Echilibrul pe termen scurt se manifestă atunci când la o creștere a cererii, oferta se poate modifica în proporțiile admise de factorii variabili: forță de muncă, tehnologii, rezerve de capacități de producție, etc.

Echilibrul pe termen lung, o stare care implică o trecere la o nouă stare de echilibru în condițiile în care toți factorii de producție sunt variabili. termenul lung reprezintă o perioadă în

care noi firme intră sau părăsesc industria, au loc ameliorări cantitative și calitative a diversilor factori de producție.

2. În raport cu **comportamentul** sau **acțiunea unor factori perturbatori**, se disting:

- echilibrul stabil;
- echilibrul instabil;
- dezechilibrul autoîntreținut.

Când pe piață se produc modificări în cerere și ofertă, vechiul echilibru este „rupt”. Se pot pune în evidență, mai multe tipuri „pure” de perturbații care afectează echilibrul pieței:

- creșterea sau scăderea cererii, în cazul în care curba ofertei este fixă;
- creșterea sau scăderea ofertei, fără o deplasare a curbei cererii;
- modificarea în același timp a cererii și a ofertei.

În funcție de caz, se apreciază creșterea sau scăderea ofertei (sau a cererii) la nivelul inițial al prețului de echilibru. Deplasarea uneia dintre curbe *schimbă* punctul de echilibru al pieței. *Dacă perturbarea este urmată de o revenire la starea de echilibru se poate vorbi de echilibru stabil. Restabilirea nu înseamnă revenirea la starea inițială de echilibru al pieței.*

Deoarece fiecare unitate de produs este vândută la un anumit preț, venitul mediu este egal cu prețul. Mai mult, deoarece fiecare unitate suplimentară aduce o valoare egală cu prețul, venitul marginal al unei unități de produs este egal cu prețul.

Atât timp cât cantitatea producției unei firme nu afectează semnificativ prețul pieței la care se vinde acea producție, venitul marginal este egal cu venitul mediu, care întotdeauna este egal cu prețul.

Grafic, venitul mediu și venitul marginal sunt reprezentate de aceeași linie orizontală situată la nivelul prețului pieței. Deoarece firma poate vinde orice cantitate dorește la acest preț, linia orizontală este și curba cererii la firmă și care este asociată cu același preț de piață. Dacă prețul pieței nu este afectat de variațiile cantității firmei, atunci curba cererii la firmă, curba venitului mediu, curba venitului marginal coincid și se află amplasate toate pe aceeași linie orizontală. Acest rezultat se exprimă astfel: pentru o firmă ce acționează pe o piață cu concurență perfectă pe termen scurt, prețul este egal cu venitul mediu și cu venitul marginal:

$$pe = VM = Vmg.$$

Echilibrul firmei, pe termen scurt sau pe termen lung, exprimă acea situație care-i permite să obțină cele mai bune rezultate posibile sintetizate în maximizarea profitului. Fiind „primitoare de preț”, firma pentru fiecare unitate suplimentară de bun produs și vândut, obține un spor de încasări egal cu prețul pieței. Urmărind maximizarea profitului, firma realizează o creștere a venitului net (profit) când fiecare unitate vândută o costă mai puțin decât încasează prin preț. Pe o piață perfect concurențială, condiția de profit maxim (oferta optimă) pentru o firmă, pe termen scurt, se deduce astfel:

$$\pi = VT - CT \max$$

Pentru a studia veniturile pe care firmele le obțin din vânzarea produselor, se utilizează conceptele: venit total, venit mediu și venit marginal.

Venitul total (VT) este încasarea totală obținută de o firmă prin vânzarea unei cantități dintr-un produs. Dacă q reprezintă cantitățile vândute dintr-un produs, iar p este prețul, atunci:
 $VT = p \cdot q$.

Venitul mediu (VM) este încasarea de venit obținută per unitate de produs vândută. El este egal cu prețul cu care este vândut produsul:

Venitul marginal (Vmg) este modificarea venitului total al firmei ce rezultă din modificarea cantității vândute cu o unitate. La orice nivel existent al vânzărilor, venitul marginal arată ce venit ar câștiga firma prin vânzarea unei unități suplimentare și ce venit ar pierde prin vânzarea cu o unitate mai puțin.

Prețul poate fi privat din mai multe unghiuri și puncte de vedere. În raport cu situația pieței și scopul analizei prețul poate fi analizat ca o variabilă dependentă sau variabilă independentă. În primul caz, când prețul este considerat variabilă dependentă, prețul este considerat un rezultat al pieței care se impune agenților economici, fiecare agent economic este un „primitor de preț”, iar subiecții influențează piața prin cantități. În al doilea caz, agenții economici au forța de a influența prețul. În acest caz, prețul este cel care influențează direct interesele vânzătorilor și cumpărătorilor cererea și oferta; prima se modifică în sens invers cu prețul, pe când oferta în același sens cu prețul.

După modul în care se formează, prețurile pot fi:

- prețuri libere care se formează și manifestă pe piață. Este o situație ideală care se întâlnește în modelul pieței cu concurență pură și perfectă. În economiile reale spre asemenea prețuri se tind pe piețele financiare secundare, la bursele de mărfuri și pe piața valutară.
- prețuri administrate care sunt rezultatul deciziilor statului și ale altor centre de forță economică (monopoluri, monopsonuri, oligopoluri, oligopsonuri);
- prețuri mixte, sunt prețuri efective care rezultă din intersectarea mecanismului „mâinii invizibile” cu mecanismul „mâinii vizibile” a administrațiilor publice (cote de impozite taxe, accize, stabilirea de plafoane sau niveluri sub care unele prețuri nu pot scădea sau crește, etc.) la care se adaugă forța de influențare a pieței de care dispun unele centre de putere economică. Prețurile mixte se întâlnesc, practic, la toate categoriile de bunuri: bunuri de consum esențiale; salariu și salariul minim; rata dobânzii și cursul de schimb; cursuri bursiere; tarife la servicii etc.

Societatea contemporană se caracterizează prin existența unui sistem combinat format din rețeaua schimburilor pure și elementele de influență și de putere. În aceste condiții, prețurile devin instrumente de putere prin intermediul cărora se realizează anumite obiective ale companiilor dar și ale administrațiilor publice. Prețurile sunt sustrate, în bună măsură, fluctuațiilor pieței și devine prețuri rezultate, fie pe baza înțelegerilor private între câteva firme dominante, fie pe baza înțelegerii dintre acestea și obținerea acordului unor administrații publice fie prin încheierea unor acorduri în cadrul unor organizații interstatale.

Capacitatea prețului de a influența deciziile și acțiunile agenților economici, se realizează prin funcții sale. Prin prisma acestor funcții, prețul este și o pârgie economico-financiară de influențare substanțială a vieții economice.

De regulă, se apreciază că prețurile îndeplinesc următoarele funcții:

a) Funcția de calcul, de măsurare a cheltuielilor și rezultatelor. Constă în aceea că prin intermediul prețurilor capătă expresie monetară consumul de resurse și rezultatele activității. Prin mijlocirea prețurilor se realizează cea mai generalizatoare formă de măsurare economică – măsurarea monetară. Calitatea realizării acestei funcții este condiționată de existența unor prețuri corecte formate pe piață care să ilustreze fidel starea economiei.

b) Funcția de informare a prețurilor. Prețul are pentru agenții economici o puternică încărcătură informațională, într-o formă simplă, extrem de concisă, rapid și ieftin transmisibilă și care dispune de o mare posibilitate de prelucrare cantitativ și calitativ. El este cel care „măsoară și exprimă tensiunile de raritate a bunurilor”, a serviciilor și factorilor de producție. Creșterea prețurilor semnifică creșterea tensiunii dintre resurse și nevoi și invers. Nivelurile de prețuri sunt trepte (scade) cu ajutorul cărora se măsoară gradul de raritate. În această ipostază, sistemul prețurilor apare ca „un sistem de semnale” care coordonează și face coerente deciziile agenților economici. Prețurile contribuie la împărțirea între consumatori a unei cantități limitate de bunuri și servicii și între producători a unei oferte limitate de factori de producție.

c) Funcția de stimulare a agenților economici. Prețurile constituie principala componentă stimulatorie a acțiunii producătorilor în decizia lor privind volumul, structura și calitatea produselor, precum și a opțiunii consumatorilor. Schimbarea nivelului prețurilor relative antrenează permanente nealocări ale factorilor de producție pe domenii, modalități noi de combinare a acestora, structuri noi ale ofertei și consumului. La bunurile la care prețurile scad, consumul este stimulat iar oferta (producția) este descurajată. Manifestarea concretă cererii și ofertei depinde de preț și determină prețul. El este un element al strategiei agenților economici, stimulând un anumit comportament al acestora.

d) Funcția de recuperare a cheltuielilor și de redistribuire a veniturilor. Prețul prin nivelul său trebuie să asigure pentru producător recuperarea cheltuielilor făcute prin utilizarea factorilor de producție pentru crearea bunurilor. Fără respectarea acestei cerințe minime nu se poate asigura continuitatea activității economice. În plus, prețul trebuie să aibă un asemenea nivel încât să permită și obținerea unui profit considerat îndeștător de către producător. Fiecare agent economic este interesat să vândă la un preț cât mai convenabil și să producă bunurile cu un cost cât mai redus.

Întrucât, unul și același bun economic se obține cu costuri diferite, dar pe piață este același preț, prin intermediul prețurilor se produc fenomene de redistribuire a veniturilor. În cazul unor prețuri administrate, care se abat de la prețul de echilibru, se produce o redistribuire de venituri și de patrimoniu între diferite categorii de agenții economici, ramuri și sectoare de activitate. Fenomenul de „foarfecă a prețurilor” se produce atunci când, față de o situație de

echilibru, prețurile sectorului A scad și aceasta înregistrează pierderi, iar prețurile sectorului B cresc și se înregistrează în favoarea sa o redistribuire de venit și patrimoniu.

VIII.2. Teste grilă

1. În condițiile în care venitul mediu disponibil al consumatorilor crește de la 800 la 1200 lei, cantitatea cerută din bunul A crește de la 2000 la 2400 unități. Cererea pentru bunul A în funcție de venit este:

- a) unitară;
- b) inelastică; (corect, 100%)
- c) elastică;
- d) perfect inelastică;
- e) perfect elastică.

2. Creșterea prețurilor determină reducerea încasărilor producătorilor. În aceste condiții:

- a) cererea este elastică în raport cu prețul; (corect, 100%)
- b) cererea este inelastică în raport cu prețul;
- c) cererea este crescătoare în raport cu prețul;
- d) producătorii nu-și maximizează profiturile;
- e) producătorii nu-și minimizează costurile.

3. Dacă bunurile X și Y sunt substituibile, creșterea prețului bunului X determină:

- a) creșterea cantității cerute din bunul X și scăderea cantității cerute din bunul Y;
- b) scăderea cantității cerute din ambele bunuri;
- c) creșterea cantității cerute din ambele bunuri;
- d) menținerea constantă a cantității cerute de ambele bunuri;
- e) scăderea cantității cerute din bunul X și creșterea cantității din bunul Y. (corect, 100%)

4. Dacă bunurile X și Y sunt complementare, creșterea prețului bunului X determină:

- a) scăderea cantității cerute din ambele bunuri; (corect, 100%)
- b) creșterea cantității cerute din bunul X și scăderea cantității cerute din bunul Y;
- c) creșterea cantității cerute din ambele bunuri;
- d) cantitatea cerută din ambele bunuri, este constantă;
- e) scade cantitatea din X și crește cantitatea din Y.

5. În cazul unui coeficient pozitiv al elasticității încrucișate a cererii pentru bunul X în raport cu bunul Y, bunurile sunt:

- a) complementare;
- b) substituibile; (corect, 100%)
- c) inferioare;

- d) bunuri Giffen;
- e) bunuri de lux.

6. În cazul unui coeficient negativ al elasticității încrucișate a cererii pentru bunul X în raport cu bunul Y, bunurile sunt:

- a) inferioare;
- b) substituibile;
- c) bunuri Giffen;
- d) bunuri de lux;
- e) complementare. (corect, 100%)

7. Dacă vânzările din produsul X, cresc cu 7% în cazul în care prețul se majorează cu 10%, cererea este:

- a) elastică;
- b) unitar elastică;
- c) inelastică; (corect, 100%)
- d) perfect elastică;
- e) perfect inelastică.

8. O creștere a venitului consumatorului de la 4000 lei la 8000 lei, antrenează o creștere a cantității cerute de la 200 la 300 buc. Dacă $E_{c/v}$ este coeficientul de elasticitate al cererii în funcție de venit, care expresie este corectată?

- a) $E_{c/v} = 2$;
- b) $0 < E_{c/v} < 1$; (corect, 100%)
- c) $E_{c/v} = 1$;
- d) $E_{c/v} = 0$;
- e) $E_{c/v} = -2$.

9. Curba cererii este descrescătoare pentru că:

- a) U_{mg} este crescătoare;
- b) U_{mg} este descrescătoare; (corect, 100%)
- c) U_T este descrescătoare;
- d) U_{mg} este constantă;
- e) U_T este crescătoare.

10. Creșterea veniturilor consumatorilor determină pe piața bunurilor normale:

- a) creșterea cererii; (corect, 100%)
- b) cererea rămâne constantă dar prețul crește;
- c) reducerea cererii;

- d) cererea și prețul nu se modifică;
e) cererea crește dar prețul se reduce.
11. Dacă o creștere extrem de mică a prețului determină o creștere infinită a cererii, atunci cererea este:
- a) perfect elastică și curba este orizontală; (corect, 100%)
 - b) perfect elastică și curba este verticală;
 - c) elasticitate unitară în raport cu prețul;
 - d) perfect inelastică și curba este orizontală;
 - e) perfect inelastică și curba este verticală.
12. Creșterea veniturilor consumatorilor determină pe piața unui bun inferior:
- a) creșterea prețului și a cantității de echilibru;
 - b) creșterea prețului și reducerea de echilibru;
 - c) reducerea prețului și a cantității de echilibru;
 - d) reducerea prețului și creșterea cantității de echilibru; (corect, 100%)
 - e) nici o modificare în preț și cantitate.
13. Bunurile A și B sunt complementare. Creșterea prețului bunului B determină pe piața bunului A:
- a) creșterea prețului și a cantității de echilibru;
 - b) creșterea prețului și reducerea cantității de echilibru;
 - c) reducerea prețului și creșterea cantității de echilibru;
 - d) reducerea prețului și a cantității de echilibru; (corect, 100%)
 - e) nu determină modificări.
14. Prețul bunului X este la un nivel la care apare un exces de cerere. În aceste condiții, pentru echilibrare pieței, cu concurență perfectă, prețul:
- a) nu se modifică;
 - b) crește; (corect, 100%)
 - c) scade;
 - d) $p > C_{mg}$;
 - e) $p < C_{mg}$.
15. În situația creșterii cererii prețul tinde să crească deoarece:
- a) cererea este excedentară; (corect, 100%)
 - b) există un exces de ofertă;
 - c) cererea este egală cu oferta;
 - d) prețul de echilibru este determinat de cerere;

e) prețul de echilibru este determinat de cerere și ofertă.

16. În cazul în care cererea este elastică, care afirmație este adevărată pentru producător:

- a) creșterea prețului nu modifică veniturile totale ale ofertantului;
- b) reducerea prețului nu modifică veniturile totale ale ofertantului;
- c) creșterea prețului determină reducerea veniturilor producătorilor; (corect, 100%)
- d) creșterea prețului determină creșterea veniturilor producătorilor;
- e) reducerea prețului determină reducerea veniturilor producătorilor.

Capitolul IX – *Mecanismul concurențial*

IX.1. Mediul concurențial

Piața, ca realitate economică, constituie cel mai bun mecanism de reglare economică cunoscut până în prezent prin convergența diferitelor forme de piață, fiecare cu avantaje și cu noxe.

Înțelegerea mecanismului de alocare a resurselor în economia cu piață concurențială presupune cunoașterea tipurilor de piețe, a mediului economic ce le caracterizează ca și a modului de formare a prețului.

Alături de cerere, ofertă și preț, concurența este una dintre variabilele definitorii ale pieței, o trăsătură esențială a pieței.

Concurența este o denumire specifică dată relațiilor dintre toți cei care acționează pe aceeași piață pentru realizarea propriilor interese în condiții de libertate economică. În esență aceste relații decurg din:

- caracterul limitat al resurselor și utilizarea lor alternativă ceea ce se reduce, într-un final la realizarea intereselor sau maximizarea satisfacției proprii unităților economice în raport cu problema accesului la resurse;
- caracterul interactiv al deciziilor pe care le iau participanții la aceeași piață în mod autonom, independent, dar care depind concomitent și pe cele care le iau alții.

Concurența e apreciată ca fiind cea importantă cauză a progresului economic și tehnico-științific. Ea se impune în acest proces prin două căi: stimulativă și coercitivă. Satisfacerea intereselor proprii stimulează agenții economici să realizeze noi progrese, iar nereușita, dimpotrivă, îi constrânge să facă progrese sub presiunea eliminării sau pierderii pozițiilor pe care le-au avut pe piață. Prinipalul beneficiar al acestui progres este consumatorul pentru că el recepționează efectul benefic al concurenței prin costuri mai reduse, cantitatea, calitatea și diversificarea produselor, promptitudinea cu care acestea îi sunt oferite, facilitățile care i se acordă etc. Capacitatea concurenței de a impune promovarea progresului a condus la concluzia că dacă ea nu ar fi existat, ar fi trebuit creată, inventată. Datorită acestor consecințe, concurența este o condiție fundamentală a economiei de piață.

Pentru promovarea intereselor consumatorilor este nevoie de menținerea și stimularea unui mediu concurențial normal, realizat peste tot în lume prin adoptarea unor legi privind concurența. De asemenea, concurența în desfășurarea sa poate crea propriile premise distorsionării și induce efecte perturbatorii, precum diferențierea produselor, departajarea agenților economici, chiar dispariția unora, care pot avea la un moment dat consecințe importante.

Concurența loială este o formă a concurenței ce se manifestă în condițiile respectării de către agenții economici a normelor (regulilor) și mijloacelor corecte și recunoscute ca atare prin regulamentele aflate în vigoare în fiecare stat. Așadar, aceasta impune ca participanții pe piață să acționeze cu bună credință și onestitate. De exemplu, să nu refuze comercializarea mărfurilor disponibile, să nu acționeze în sensul îngreunării clienților în satisfacerea nevoilor, să nu participe la înțelegeri ce pot afecta jocul liber al concurenței, să nu înșele cumpărătorii prin prețul practicat, cantitățile precizate, calitatea produselor sau prin reclamă mincinoasă, să nu realizeze înțelegeri care pot truca concurența etc. de fapt, concurența trebuie să fie tot timpul loială.

Concurența neloială este o formă a concurenței care se derulează cu acțiuni și mijloace contrare uzanțelor (comerciale) legale. Aceasta distorsionează și deturbează concurența de la scopul său în favoarea unora și în defavoarea altor agenți economici.

Principalele acțiuni care pot distorsiona concurența sunt:

- subvenționarea de către stat a unor domenii de activitate economică ineficiente;
- stabilirea prețurilor prin înțelegeri între producători – furnizori și între cumpărători – beneficiari sau mai general între comercianți, în calitatea lor de vânzători sau cumpărători, considerați în grup atât unii, cât și alții;
- crearea de organizații care împart piața între participanți, astfel încât să nu se concureze unii pe alții;
- abuzul de poziție dominantă deținută de un agent economic pe piață, indiferent dacă ele este vânzător sau cumpărător;
- realizarea de fuziuni, care prin natura lor, limtează sau distorsionează concurența prin crearea sau accentuarea unei poziții dominante sau chiar exclusive (a se vedea monopolul sau monopsonul);
- recurgerea la mijloace ilicite pentru a obține avantaje în relațiile de piață în calitatea de cumpărător și/sau vânzător.

Comercianții care apelează la o acțiune de concurență neloială sunt obligați să înceteze această practică sau după caz să plătească despăgubiri pentru prejudiciile cauzate.

Piața ocupă un loc important în mecanismul de funcționare al oricărei economii. Ea este mecanismul prin intermediul căruia se realizează legătura dintre cumpărători și vânzători în vederea stabilirii prețului și cantității pentru un anumit bun sau serviciu. În vederea înțelegerii mecanismului de alocare a resurselor economice în economia de piață concurențială este necesară cunoașterea diferitelor tipuri de piețe, a mediului economic ce le caracterizează, precum și a modului de formare a prețurilor.

Piața poate fi definită ca un spațiu economic în care se manifestă un sistem de relații generate de comportamentul agenților economici participanți la actele de vânzare-cumpărare, fiecare urmărindu-și propriul interes.

Piața poate fi privită și prin prisma structurii concrete, localizată într-un spațiu geografic, constituită din ansamblul unităților de comercializare a bunurilor, ce formează sfera circulației mărfurilor.

Piața se prezintă ca un mecanism de reglare a vieții economice, în sensul că prin actele de vânzare cumpărare, are loc alocarea resurselor pentru satisfacerea nevoilor.

Rolul pieței este evidențiat de **funcțiile** ei:

- **piața realizează contactul dintre producători și cumpărători**, asigurând astfel o alocare eficientă a resurselor, având astfel și rol de informare a agenților economici.
- **prin piață, economia se autoreglează**, ea stabilind echilibrele necesare între cantități și prețuri, emițând semnale și determinând agenții economici să aloce resursele rare pe diferite domenii și tipuri de utilizări în funcție de nevoi.
- **piața asigură echilibrul dintre cerere și ofertă.**

Piața își exercită **funcțiile** în următoarele condiții:

1. **Autonomia de decizie a agenților economici**, adică libertatea lor în alocarea și utilizarea resurselor, în organizarea și conducerea activităților și în valorificarea rezultatelor. Garanția autonomiei agenților economici este *proprietatea privată*.

2. **Pârghiile economice ale pieței să reflecte schimbările din economie**(aceste pârghii sunt: prețul, salariile, dobânda etc.).

3. **Statul să reglementeze indirect activitatea economică**. Statul stabilește cadrul juridic de funcționare a economiei și veghează la respectarea acestui cadru, intervenția sa în economie fiind intermediată de pârghiile economice proprii pieței.

Realitatea dovedește că piața există ca un sistem de piețe interdependente ce reflectă complexitatea fenomenelor și proceselor economice. Piețele pot clasificate după mai multe criterii. Astfel:

a) în funcție de natura obiectului tranzacțiilor: piața bunurilor(piața bunurilor de consum și piața bunurilor de producție); piața serviciilor; piața monetară (creditul pe termen scurt); piața financiară (a capitalurilor și hârtiilor de valoare); piața valutară (vânzarea-cumpărarea banilor ce aparțin diferitelor țări); piața munci (se vinde și se cumpără forța de muncă).

b) în funcție de spațiul în care se desfășoară: piața locală; piața regională sau zonală; piața națională; piața internațională, respectiv mondială.

c) după gradul de diferențiere a bunurilor tranzacționate: piețe omogene(piața cerealelor; piața cafelei; piața oțelului etc.) piețe eterogene, pe care se tranzacționează o diversitate de bunuri. *Caracteristica de omogenitate* se referă la identitatea, uniformitatea și includerea precum și noțiunea de indiferență: atunci când un bun este omogen, identic cu el însuși în timp și în spațiu este indiferent de a cumpăra sau a vinde

bunul respectiv pe o piață sau alta. *Caracteristica de eterogenitate* este opusul omogenității și există ori de câte ori bunurile au o individualitate, chiar dacă sunt prezentate sub aceeași denumire generică. Bunurile care au o destinație personală, de folosință sau consum curent sunt personalizate și în măsura în care un bun nu este asemănător cu el însuși, nu este indiferent a cumpăra o calitate sau alta.

d) după natura concurenței: piața cu concurență perfectă, unde agenții economici prin comportamentul lor nu pot influența dinamica variabilelor pieței și piața cu concurență imperfectă, unde agenții economici pot influența termenii tranzacțiilor, adică prețurile sau cantitățile.

e) după gradul de informare a agenților economici: piață transparentă, în care toți agenții economici participanți sunt perfect informați cu privire la variabilele pieței (cerere, ofertă, preț) și piață opacă, unde agenții economici nu dispun de informații (agentul economic este rău informat, nu se cunosc suficient componentele pieței).

f) după volumul tranzacțiilor ce se derulează: piețe en-detail, pe care se comercializează cantități mici și piețe en-gross, unde se comercializează cantități mari (burse).

g) după modul de acces pe piață: piață liberă sau fluidă, fără bariere la intrare sau la ieșire, piață reglementată sau vâscoasă unde există asemenea bariere și piață intermediară.

h) după factorul timp: piețe la vedere, unde tranzacția se încheie imediat și piețe la termen, când inițial se stabilesc termenii tranzacției, dar tranzacția se încheie ulterior la un termen prestabilit.

i) după gradul de concentrare al tranzacțiilor: piață centralizată, așa cum este cazul pieței bursiere, sau descentralizată, cum este cazul pieței muncii sau a locuințelor. O formă modernă de existență a pieței o reprezintă piața *electronică*, pentru bunuri și servicii care se vând și se cumpără prin intermediul calculatorului.

În sistemul economiei de piață, fiecare lucru are un preț, acesta fiind expresia în bani a valorii bunului. În termeni generali, prețul reprezintă cantitatea de bani solicitată sau oferită pentru cedarea, respectiv achiziționarea, unei unități de satisfactori sau prodfactori.

După modul în care se formează prețurile sunt:

a) *prețuri libere*, care se formează și se modifică pe baza condițiilor pieței. Este situația ideală care se întâlnește în tipul de piață cu concurență perfectă. Spre astfel de prețuri se tinde pe piețele financiare secundare, la bursele de mărfuri și pe piața schimburilor valutare;

b) *prețuri administrate*, care sunt rezultatul intervenției statului și a puterii de dominație pe piață - de exemplu, în cazul unui monopol sau oligopol ca urmare a concentrării producției puterea de piață a producătorului îi conferă o putere considerabilă de decizie privind prețurile.

c) *prețuri mixte*, care funcționează efectiv în țările cu o economie de piață concurențială, în care se îmbină mecanismele pieței cu mecanismele intervenției statului în economie.

Atunci când cantitatea de bunuri oferită spre vânzare este egală cu cantitatea de bunuri solicitată spre cumpărare, se obține prețul de echilibru.

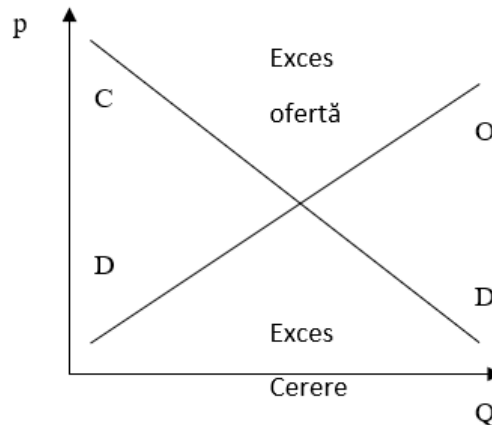


Fig. 9.1. Echilibrul pe termen scurt al pieței perfect concurențiale

Concurența poate fi definită ca ansamblul relațiilor dintre agenții economici generate de dorința acestora de a obține un loc cât mai bun pe piață și un preț cât mai avantajos.

Scopul concurenței diferă în funcție de obiectivul urmărit de fiecare dintre subiecții participanți. Astfel:

- producătorii urmăresc creșterea vânzărilor și obținerea de noi segmente de piață, iar prețul cel mai avantajos este prețul cel mai ridicat, astfel încât este posibilă maximizarea profitului.
- cumpărătorii doresc achiziționarea unor cantități cât mai mari de bunuri la cel mai mic preț posibil, astfel încât în limita resurselor monetare disponibile să obțină maximizarea satisfacerii nevoilor.

Manifestarea concurenței este condiționată de autonomia agenților economici bazată pe proprietatea privată.

Concurența îndeplinește o serie de funcții:

- stimulează progresul general, deoarece incită la inovație și creativitate;
- diferențiază agenții economici: îi favorizează pe cei abili, creatori; îi elimină pe ceilalți. Are o acțiune egalitară, nivelând profiturile, egalizând veniturile așa cum egalizează prețurile. Nu crează egalitatea profiturilor decât atunci când concurenții sunt egali în capacitate. Atunci când are loc între concurenți inegali, parteneri puternici și slabi, concurența mărește inegalitatea.
- duce la: diversificarea ofertei; reducerea costurilor; reducerea prețurilor;
- permite cumpărătorului să găsească furnizorul cel mai potrivit intereselor sale;
- favorizează sau îngrădește comportamentul rațional al consumatorului;
- dacă nu este reglementată și supravegheată corespunzător îl poate dezavantaja pe consumator (legea concurenței sau a protecției concurenței) - deprecierea calitatii bunurilor.

Pentru desfășurarea concurenței se folosesc instrumente:

- **economice:** *prețurile* (practicarea de reduceri temporare de prețuri în vederea atragerii clientelei și apoi ridicarea prețurilor pentru a obține câștiguri superioare față de perioada precedentă și față de concurenți), *lansarea de noi produse, acordarea de condiții mai bune la vânzare (credite de consum, asigurarea de service pt bunurile de folosință îndelungată comparativ cu cele oferite de ceilalți vânzatori) reclama, publicitatea.*

- **extraeconomice :** forme de prezentarea a produsului, furtul de informații, raspandirea de informații false despre concurenți.

Piața cu concurența perfectă presupune că purtătorii cererii și ofertei nu pot influența nivelul prețului. În aceste condiții ei își adaptează cantitățile tranzacționate funcție de prețul pieței.

Concurența pură și perfectă se caracterizează prin:

a) atomicitatea cererii și ofertei - adică existența unui "număr mare" de agenți economici, ce participă pe piață în calitate de ofertanți și cumpărători. Fiecare are o dimensiune neglijabilă în raport cu dimensiunea pieței și nu pot influența formarea prețului. Dimpotrivă, ei își adaptează cantitățile funcție de preț. Francois Perroux arată că în condițiile atomicității pieței, fiecare ofertă trebuie să fie ca o "picătură de apă în oceanul ofertei" iar fiecare cerere "picătură de apă în oceanul cererii". Mai mult, ei negociază cantități mici de bunuri, astfel încât o modificare a cererii și ofertei individuale nu poate să determine o schimbare a raportului dintre cerere și ofertă pe piață.

b) omogenitatea produsului – în sensul că pe piață există produse identice sau echivalente și perfect substituibile. Practic, indiferent de producător, produsele nu sunt diferențiabile, nu există publicitate și prețul este singurul instrument economic de concurență. Omogenitate perfectă – adică identitate extrinsecă (forma de prezentare, condițiile și termenii de comercializare, livrare, plată- credit, cu sau fără avans, plată integrală, numerar, virament) și intrinsecă (omogene prin proprietățile lor – compoziție, calitate, formă, culoare) a bunurilor care fac obiectul tranzacțiilor. Această trăsătură face ca cumpărătorul să nu aibe nici un motiv să prefere marfa unui anumit producător. Le tratează pe toate în mod identic.

c) fluiditatea deplină - adică există intrare și ieșire liberă în/din ramură, nu există îngrădiri juridice sau instituționale la intrarea noilor producători sau concurenți. Există posibilitatea adaptării cu ușurință a ofertei la cerere și invers. Mișcarea producătorilor se face pe criterii economice. Producătorul "intră" pe piață atunci când costul său de producție este inferior prețului și "iese" atunci când prețul devine inferior costului și înregistrează pierderi.

d) transparența perfectă a pieței, ceea ce înseamnă că toți agenții economici sunt informați exact cu privire la piață. Aceștia au informațiile necesare despre natura și calitatea produsului, cantitatea cerută și oferită, prețul practicat pe piață. Pe o astfel de piață nu poate să existe decât un singur preț. Pentru a exemplifica acest lucru este suficient să presupunem faptul că bunul luat în considerare este vândut la două prețuri diferite. Bunul fiind omogen, toate caracteristicile sunt identice. Consumatorul poate cumpăra acest bun omogen la două prețuri

diferite. Întrucât consumatorii caută să-și maximizeze utilitatea, ei nu vor mai cumpăra la prețul mai ridicat. În consecință, prețul pieței va fi unic.

e) mobilitatea perfectă a factorilor de producție, care presupune că agenții economici pot găsi și folosi fără restricții factorii de care au nevoie la un moment dat. Factorii de producție se îndreaptă liber spre acele utilizări în care se obține o rentabilitate ridicată. Această condiție presupune că factorii de producție munca și capitalul se îndreaptă întotdeauna către locurile unde sunt folosiți cel mai eficient. Întreprinderile părăsesc piețele unde suferă pierderi, pentru a se orienta spre activități în care pot avea profituri, iar muncitorii sunt atrași de întreprinderile care le dau salarii mai mari.

Concurența imperfectă desemnează o situație de piață în care agenții economici, ofertanți sau cumpărători sunt capabili prin acțiunile lor să influențeze prețul produselor.

În cazul concurenței imperfecte, una sau mai multe premise ale concurenței perfecte sunt încălcate. Într-o economie modernă analiza structurii pieței sub aspectul numărului și cotei de piață a principalilor ofertanți, pune în evidență diverse *forme de concurență imperfectă*. Se consideră că, principalele forme de concurență imperfectă sunt: concurența monopolistică, oligopolul și monopolul. La acestea se mai adaugă concurența monopsonică, oligopsonul, duopolul și monopolul bilateral.

Principalele trăsături ale concurenței imperfecte sunt:

- *existența unui număr redus de agenți economici atât de partea cererii cât și de partea ofertei* care asigură o cantitate mare sau întreaga cantitate a ofertei sau a cererii unui produs. Agenții economici diferă atât ca mărime cât și ca putere economică.
- *diferențierea produselor*; produsele se diferențiază atât prin caracteristici intrinseci (gust, culoare, mărime, consum - diferențiere obiectivă) sau extrinseci (diferențiere subiectivă);
- *existența barierelor de intrare a agenților* de natură tehnologică, economică, financiară, legislativă.
- *opacitatea pieței*, riscul și incertitudinea afectează deciziile agenților economici;
- *rigiditatea factorilor economici* ce contravine fluidității cererii și ofertei.

Piața cu concurență de monopol (monopolistă) se caracterizează prin situații distorsionate între vânzătorii și cumpărătorii. Vânzătorii reușesc să-și impună condițiile în raport cu ceilalți.

Pornind de la principalele trăsături ale concurenței pure și perfecte se pot desprinde următoarele trăsături ale monopolului²:

➤ **Unicitate și gigantism:** existența unei firme sau a unui număr redus de firme mari și foarte mari ce ocupă în exclusivitate sau o parte importantă din producția și vânzarea unui produs, ceea ce duce la controlarea sau influențarea pieței (prețului și cantității produselor) sau la impunerea unor condiții de vânzare.

² Iancu A. - *Tratat de economie*, vol.3 "Piață, concurență, monopol", Editura Expert, București, 1992, p.52-53

➤ **Produce diferențiate:** deși într-o ramură pot exista un număr mare de firme, fiecare produce însă un anumit tip, dimensiune sau calitate de produs pentru a o deosebi de celelalte firme.

➤ **Bariere de intrare** îndeosebi de natură tehnologică, comercială, economică și financiară. Apariția unei firme noi ce să realizeze un produs competitiv este puțin probabilă dacă în ramură există firme monopoliste mari, ce realizează produsul respectiv cu costuri reduse, deoarece acestea beneficiază de avantajul oferit de economiile de scară ca și de aplicarea stocului de cunoștințe acumulat prin propriile cercetări. Bariere constituie și legislația privind proprietatea industrială.

➤ **Informații incomplete cu privire la preț, la costul organizării piețelor,** ceea ce nu poate satisface cerințele curente și viitoare ale agenților economici. Prețul nu constituie singura sursă de informație. Riscul și incertitudinea afectează deciziile firmelor atât în domeniul cererii cât și mai ales în cel al dezvoltării sau al ofertei viitoare.

➤ **Prezența fenomenului de inerție și de fricțiune în domeniul factorilor de producție:** caracterul specializat al capitalului fizic și al forței de muncă duce la rigiditatea factorilor de producție. De exemplu, un laminor din siderurgie nu poate fi transferat în industria ușoară sau în altă ramură, iar un oțelar nu poate fi transferat direct pentru a face o muncă de țesător, doar în urma reconversiei profesionale.

De regulă, monopolul este tratat ca o situație de piață opusă concurenței pure și perfecte. **Monopolul**, în economie, definește situația unei piețe pe care nu există concurență de partea ofertei.

Condițiile proprii unei piețe monopoliste se referă la faptul că:

- o singură firmă domină oferta unui bun economic;
- bunul oferit nu este substituibil;
- există bariere de natură economică sau extraeconomică la intrarea pe piață;
- prețul este fixat prin acțiunea firmei.

Oferta pieței este oferta individuală a firmei monopoliste prin care se urmărește obținerea profitului ridicat de monopol. În condiții de monopol, oferta pieței nu este o curbă a ofertei, ci un punct pe curba cererii.

Existența și dezvoltarea monopolurilor poate fi analizată prin prisma condițiilor care favorizează manifestarea dominației de monopol.

În primul rând există un **monopol natural**. Acesta rezultă din deținerea în exclusivitate sau aproape în exclusivitate a unor factori de producție naturali cu calități deosebite. În categoria unor astfel de monopoluri intră și acele domenii în care nici economic și nici tehnologic nu este posibilă existența mai multor întreprinderi concurente: rețele de distribuție a energiei termice, a gazelor, a apei, a căilor ferate etc.

În al doilea rând poate exista un **monopol instituit juridic** de către autoritatea statală, (monopolul legal sau monopol instituțional) asupra unor sectoare de interes strategic (apărarea națională) și de interes public care trebuie să intre sub incidența controlului public: producția de

armament, materiale radioactive, unele substanțe farmaceutice (morfină), producerea și comercializarea tutunului și alcoolului, producția banilor și a timbrelor, etc.

În al treilea rând, ca expresie directă a concentrării producției și a capitalului există **monopolul economic**, marea unitate economică sau grupul de unități economice, care, prin pozițiile deținute, reușește să-și impună condițiile în ceea ce privește cercetarea, inovarea, producția, comercializarea, prețurile în ramurile pe care le domină.

În al patrulea rând, există un **monopol tehnologic** generat de proprietatea asupra unui brevet de invenție, pentru un produs nou sau o tehnologie nouă, ceea ce conferă deținătorului putere de dominație o anumită perioadă de timp.

În al cincilea rând poate fi **monopol de „marcă”** și nu de produs. Marca comercială, care este unică și recunoscută de consumatori, este expresia originalității modelelor și garanția calității produselor. În acest caz, pe piață se manifestă un monopol psihologic, subiectiv, creat prin publicitatea făcută unei mărci pentru a-și afirma personalitatea și superioritatea.

Monopolul poate fi:

- **de durată** - atunci când are la bază posesiunea și folosirea unor factori naturali, cu caracteristici deosebite de către unii agenți economici. Aceștia pot impune condițiile de folosire, cantitatea și prețul și permit încasarea unui supraprofit, în condițiile în care există cerere;
- **temporar** - când o firmă pune în vânzare un produs nou și deci dispune provizoriu de o situație de monopol care este pusă în discuție în momentul în care alte întreprinderi reușesc să producă același bun sau unul similar.

Discriminarea monopolistă constă în diferențierea prețurilor care nu este determinată de diferențe de costuri. Formele de practici discriminatorii se pot grupa în mai multe categorii în funcție de posibilitățile de segmentare a piețelor. Vânzarea unui produs la prețuri diferite este posibilă pe piețe diferite care nu comunică sau comunică puțin între ele. În acest sens, se disting:

a) *Discriminarea pe grupe de cumpărători* (discriminare socio-economică). Pe piață se întâlnesc categorii de cumpărători cu comportamente diferite și care au o cerere specifică sub aspectul elasticității în raport cu prețul. Este cazul firmelor care furnizează energia electrică la tarife diferite pentru agenții economici și gospodării, al societăților de căi ferate ce au tarife diferențiate pe grupe de mărfuri sau practicarea unor reduceri tarifare la unele servicii (transport, spectacole, servicii hoteliere etc.) pentru unele categorii de personal: studenți, pensionari, ziarști.

b) *Discriminarea spațială* privește metodele de distribuire și constă în diferențierea prețurilor aceluiași bun în funcție de zonele de distribuție, fără ca această discriminare să fie fondată pe diferențierea în costuri. O astfel de modalitate de stabilire a prețului poate fi dirijată fie împotriva cumpărătorilor, fie împotriva concurenților: o fracționare a cumpărătorilor pe grupe socio-economice sau o modulare a prețurilor în funcție de situația concurențială a fiecărei zone geografice.

c) *Discriminare de ordin temporal* când piețele pot fi diferențiate printr-o perioadă de timp: sezon și extrasezon în turism, în comerțul cu bunuri ce au o cerere sezonieră, spectacol

dimineața și spectacol seara, prețuri pentru prânz și prețuri pentru cină la restaurant etc. O categorie sau alta se caracterizează printr-o cerere elastică sau inelastică.

d) *Discriminarea pe persoane* are la bază ideea de individualizare a fiecărui cumpărător și de a-l face să plătească prețul maxim pe care este dispus să-l accepte. Discriminarea pe persoană este cu atât mai ușor de pus în aplicare cu cât produsul este mai diferențiat și fiecare vânzare se negociază separat. Este cazul unei serii largi de servicii: reparații, servicii juridice, medicale, bancare.

Piața monopolistică este o formă a piețelor imperfecte caracterizată în principal, prin multitudinea de agenți economici și diferențierea bunurilor.

Multitudinea agenților economici de partea cererii și ofertei este caracteristica situației de concurență monopolistică prin care se apropie de concurența perfectă.

Bunurile oferite pe piață nu sunt omogene, dar se adresează totuși aceleași nevoi de satisfăcut: automobil, pantofi, cămăși, pâine etc. Diferențierea bunurilor poate fi: reală, legată de utilitatea bunurilor care se poate manifesta prin nivelul calitativ dat și prin design, ambalare deosebită, facilități la cumpărare, asigurare de service sau imaginară, când bunuri identice se diferențiază prin reclamă concurențială ce are ca obiectiv convingerea consumatorilor că bunurile oferite de o anumită firmă sunt superioare.

Monopsonul reprezintă tipul de piață imperfectă în cadrul căreia o mulțime de ofertanți ai unui bun omogen se află în relație cu un unic cumpărător.

Monopolul bilateral reprezintă un tip de piață ce are câte un singur agent economic care nu se comporta ca monopson sau monopol. O asemenea formă de concurență imperfectă caracterizează adesea piața muncii unde un sindicat al lucrătorilor se află în fața unei asociații patronale, piața unui produs unde o agenție de cumpărare se întâlnește cu o agenție de vânzare sau schimburile între două state ce dirijează comerțul propriilor produse.

Oligopolul, reprezintă formă a concurenței imperfecte în care un număr limitat de producători dețin o parte importantă de piață, pe care se manifestă dificultăți legate de intrarea în ramură și de controlul general al prețurilor. Comparativ cu alte tipuri de piețe, piața oligopolistă se distinge printr-o serie de **trăsături specifice**:

1. Gradul înalt de concentrare economică a industriilor oligopoliste, dat de numărul restrâns al firmelor ce domină piața unui bun. Astfel, oligopolul semnifică o situație intermediară între concentrarea absolută (monopolul) și gradul foarte scăzut al acesteia pe piața cu concurență pură. O asemenea caracteristică a pieței oligopoliste își pune amprenta asupra tuturor mecanismelor ei.

2. Interdependența dintre firme: întregul proces decizional al unei firme privind: nivelul prețurilor, amplasarea teritorială a unităților de producție și comercializare, cantitatea și structura producție, reclama etc. depinde de procesul decizional al firmei rivale. Interdependența firmelor din ramură reprezintă caracteristica ce deosebește fundamental această structură de piață de alte forme de piață imperfectă. De aceea deciziile uneia dintre firme depind de ceea ce decid firmele rivale.

3. Oligopolurile reprezintă forme stabile de organizare în sensul că nu au dorința să se transforme în monopoli, deși tendința există.

4. Intrarea pe piață este dificilă: în industriile oligopoliste noii competitori pentru a putea intra și mai ales pentru a rezista o perioadă îndelungată de timp trebuie să facă față unor serii de restricții financiare, economice, tehnice în calea intrării de noi firme în ramurile și sectoarele dominate de firmele oligopoliste.

Oligopsonul reprezintă o formă a concurenței imperfecte în care un număr mic de firme cumpără (cer) cea mai mare parte a unei anumite mărfi, aceasta fiind oferită de mai mulți producători-ofertanți.

Consiliul Concurenței (www.consiliuconcurenței.ro):

- efectuează, la inițiativa sa sau în urma unei plângeri, sesizări sau notificări, investigațiile privind aplicarea art. 5, 6, 12 și 15 din lege;
- ia deciziile pentru cazurile de încălcare a dispozițiilor art. 5, 6, 9, 12 și 15, constatate în urma investigațiilor efectuate de către inspectorii de concurență;
- ia decizii de acordare a dispenselor în cazurile de exceptări individuale de înțelegeri, decizii luate de asociațiile de agenți economici sau practici concertate, care se încadrează în prevederile art. 5 alin. (2) din lege;
- certifică, la cererea părților implicate, că nu există temeii pentru intervenția sa cu privire la o anumită practică;
- adoptă decizii în cazurile de concentrare economică;
- efectuează investigații utile pentru cunoașterea pieței;
- proiectele de acte normative care pot avea impact anticoncurențial și propune modificarea acelor care au un asemenea efect;
- sesizează Guvernului cazurile de imixtiune a organelor administrației publice centrale și locale în aplicarea legii concurenței;
- face recomandări Guvernului și organelor administrației publice locale pentru adoptarea de măsuri care să faciliteze dezvoltarea pieței și a concurenței;
- adoptă regulamente și instrucțiuni pentru punerea în aplicare a dispozițiilor Legii concurenței nr.21/1996, republicată;
- promovează schimbul de informații și de experiență în relațiile cu organizațiile și instituțiile internaționale de profil și cooperează cu autoritățile de concurență străine și comunitare;
- stabilește și aprobă misiunea, strategia generală și programele de activitate ale autorității de concurență.

Legea concurenței se aplică actelor și faptelor care au ca obiect sau pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței săvârșite de: agenți economici sau asociații de agenți economici (persoane fizice sau juridice – de cetățenie, respectiv de naționalitate română sau străină) sau de organe ale administrației publice centrale sau locale. Legea concurenței interzice:

- înțelegerile anticoncurențiale;
- abuzul de poziție dominantă;
- concentrările economice prin care se creează sau se consolidează o poziție dominantă;
- orice acțiuni ale organelor administrației publice centrale sau locale, care au ca obiect sau pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței, în special prin:
 - luarea de decizii prin care se limitează libertatea comerțului sau autonomia agenților economici;
 - stabilirea de condiții discriminatorii pentru activitatea agenților economici.

***, (2019), **Consiliul Concurenței în 2018: 16 investigații declanșate și amenzi de peste 93 milioane euro**, pe https://www.economica.net/consiliul-concurenței-in-2018-16-investigatii-declanșate-si-amenzi-de-pest-93-milioane-euro_164459.html

În 2018 au fost declanșate de către Consiliul Concurenței 16 investigații privind posibile încălcări ale Legii concurenței, cu trei mai puține față de anul precedent și, în același timp, cu trei mai multe comparativ cu 2016. „Investigațiile vizează, printre altele, sectoare precum: producerea și comercializarea de energiei electrice, producția și/sau comercializarea ouălor de consum, producția imunoglobulinelor normale umane, comercializarea de produse și echipamente din domeniul sănătății și securității în muncă, servicii conexe aferente gazelor naturale etc”, se arată în comunicat.

În 2018, Consiliul Concurenței a aplicat amenzi de 435,195 milioane lei (93,5 milioane euro), cu 253,5% mai mult decât în anul anterior.

Cele mai multe investigații deschise vizează cartelurile (10), urmate de investigații privind abuzul de poziție dominantă (3), potrivit autorității.

Consiliul Concurenței lansează o investigație cu o miză uriașă: suspectează înțelegeri între Samsung și Altex, eMAG și Flanco pentru fixarea prețurilor. **Investigația ar fi fost declanșată pornind de la sesizarea depusă de un angajat care a avut un conflict de muncă cu una dintre companii, a declarat pentru ZF o sursă din industrie.**

Subsidiara din România a gigantului sud-coreean Samsung, care domină mai multe segmente din piața locală electro IT&C, precum cea de smartphone-uri și televizoare, dar cu poziții semnificative și în segmente din zona de produse albe, face, alături de cei trei jucători care domină autoritar piața locală de retail - Altex, eMAG și Flanco - obiectul unei investigații lansate de Consiliul Concurenței sub suspiciunea că ar fi acționat concertat pentru a fixa prețurile pentru produsele sale pe piața din România.

Consiliul Concurenței a efectuat inspecții inopinate la sediile companiilor Samsung Electronics România SRL, Altex România SRL, Flanco Retail SA și Dante Internațional SA.

Funcțiile cererii și ofertei totale pe o piață cu concurență și perfectă sunt date de relațiile: $Q_{globală}(\text{cerută}) = 450 - 25p$ și $Q_{globală}(\text{oferită}) = 100p - 300$. Determinați prețul și cantitatea de echilibru general al pieței, precizând care sunt condițiile de echilibru. O piață a unui bun X se caracterizează prin următoarele două funcții: $Q_x = 100 - 5p_x$ (1) și $Q_x = 20 + 3p_x$ (2).

a. Specificați care dintre cele două funcții reprezintă funcția ofertei și care reprezintă funcția cererii, în condiții normale.

b. Care sunt valorile lui Q_x și p_x specifice echilibrului pieței.

c. Dacă o autoritate publică (administrativă) va stabili un preț maxim de 7 u.m., ce se va înregistra pe piața respectivă?

IX.2. Întrebări grilă

1. Atomicitatea cererii și a ofertei presupune ca:
 - a) numeroși ofertanți și consumatori;
 - b) ofertanți și cumpărători mici și mulți astfel încât nu pot influența formarea prețului;
 - c) mulți ofertanți și cumpărători de talie mică, dar și bunuri perfect substituibile;
 - d) toate variantele sunt corecte.

RĂSPUNS: b).

2. Un număr mare de firme și intrarea liberă pe piață caracterizează o piață cu:
 - a) concurență monopolistică;
 - b) concurență imperfect;
 - c) concurență perfectă;
 - d) oligopol;
 - e) monopol;
 - f) oligopson;
 - g) monopson.

RĂSPUNS: c).

3. Prețurile administrate se caracterizează prin:
 - a) se formează în condițiile pieței libere (concurența pură);
 - b) mărimea și evoluția lor se află sub influența administrației publice;
 - c) se află sub influența preponderentă a firmelor mici și mijlocii;
 - d) rezultă din implicarea guvernelor în mecanismul prețurilor și din comportamentul firmelor cu o poziție dominantă pe piață.

RĂSPUNS: d).

4. Concurența are mai multe funcții, printre care:
 - a) diversifică oferta și stimulează progresul;
 - b) reduce costurile și poate crește prețul de vânzare;
 - c) realizează echilibrul dintre cerere și ofertă.

RĂSPUNS: a).

Capitolul X – *Forme ale pieței: Piața monetară*

Piața monetară este o piață specifică, diferită atât față de piața bunurilor de consum, cât și de piețele factorilor de producție. Specificitatea pieței monetare decurge din obiectul tranzacțiilor pe care le presupune (moneda sub toate formele ei), din mecanismele de confruntare dintre solicitanți și ofertanții de monedă în funcție de prețul acestei mărfi (rata dobânzii). Cu toate că moneda e omogenă, prețul tranzacției cu monedă diferă în funcție de numeroși factori: termenul scadenței împrumutului, durata de acordare a creditului, gradul de risc asumat de creditor, sumele tranzacționate. În plus, ajustarea pe piața monetară se face greoi, aceasta fiind o piață de oligopol, cu puțini ofertanți de monedă și o multitudine de solicitanți. În economiile contemporane piața muncii deține un rol tot mai important, acesta decurgând din semnificația tot mai mare pe care o are moneda în ansamblul societății.

Moneda este ansamblul mijloacelor imediat utilizabile și acceptate de toți membrii unei comunități pentru reglarea tranzacțiilor.

În sens larg, dobânda este venitul sau remunerarea factorului capital. Este însușită sub formă de excedent în raport cu capitalul respectiv avansat de proprietarul oricărui capital antrenat într-o activitate economică.

Dobânda se justifică prin serviciul obișnuit sau normal adus de un capital în condiții normale. Dacă utilizarea capitalului are loc în condiții de risc, aceasta se acoperă prin plăți suplimentare ce măresc suma încasată de proprietar fără a fi însă dobândă.

Fiind un surplus plătit proprietarului, peste mărimea capitalului folosit, dobânda reprezintă o formă de venit ce se poate realiza doar într-o activitate sau acțiune economică caracterizată prin eficiență, în care se obține (produce) mai mult decât se cheltuiește.

În sens restrâns, dobânda este venitul sau remunerarea capitalului împrumutat, răsplata primită sau plătită pentru folosirea sumelor cedate pe un termen determinat. Aceste împrumuturi are ca destinație consumul. Această dobândă are mai multe forme de existență:

- dobânda pe piața monetară, care se aplică în general creditelor pe termen scurt pe care băncile le contractează între ele sau cu Banca Centrală; aceasta constituie, de fapt, baza altor forme de dobândă;
- dobânda pentru certificatele de depozit sau pentru bonurile de tezaur care formează dobânda bancară de bază;
- dobânda aferentă creditelor consimțite de bănci și alte instituții financiare pentru întreprinderi;
- taxa de scont comercială sau scontul comercial;
- scontul oficial;
- diferite alte forme de dobândă pentru plasamente pe termen scurt și mediu care se practică de casele de economii sau bănci pentru depozitele la vedere și la termen, pentru construcția de locuințe etc.
- dobânda pe piața obligațiunilor, care este tipică pentru plasamente pe termen lung.

Sub orice formă s-ar manifesta dobânda este are o mărime care se determină în funcție de cererea și oferta de capital, precum și de celelalte condiții ale pieței.

Mărimea dobânzii se exprimă prin masa și rata dobânzii. Aceasta poate fi *fixă* (nu se modifică pe perioada perceperii sale), *variabilă* (se modifică pe perioada perceperii sale, la anumite perioade de timp în funcție de condițiile pieței).

După modul de calcul întâlnim *dobândă simplă și dobândă compusă*.

Dobânda simplă este venitul sau remunerația plătită sau primită pentru serviciul unui capital în condițiile în care ea nu este capitalizată. În practică, este mai rar întâlnită, dar constituie punctul de plecare pentru alte moduri de calcul al dobânzii și, în special, pentru dobânda compusă. Mărimea (denumită și masa dobânzii) dobânzii simple este suma absolută plătită. Se calculează astfel: $D = ixC$, în care i este rata dobânzii și C este împrumutul acordat. Iar i se determină cu formula $i = D/C \times 100$, unde D este masa dobânzii.

Dobânda compusă este venitul sau remunerația plătită sau primită pentru serviciul unui capital în condițiile capitalizării sale. Aceasta presupune transformarea dobânzii primite în capital, ajungându-se a se calcula dobândă la dobândă. Este des folosită în practică. Masa dobânzii compuse se determină cu formula:

$$D = C(1 + i)^n - C,$$

în care i este rata dobânzii anuale, n – numărul de ani, C – creditul.

Se mai calculează și ca diferență între suma ce revine proprietarului capitalului dat cu împrumut și folosit n ani și creditul acordat. Suma în cei n ani (S_n) este alcătuită din credit plus dobânda.

De asemenea, există *dobândă nominală și dobândă compusă*.

Dobânda nominală este remunerarea efectivă a unui capital în expresie monetară la prețul pieței. Aceasta este foarte dinamică, instabilă, volatilă. Mărimea ei este determinată de mărimea capitalului cu care este direct proporțională; durata folosirii (perioada de serviciu al capitalului) cu care este direct proporțională; rata de piață cu care este direct proporțională. Gradul ridicat de volatilizare este dat de inflație care a ca efect sporirea dobânzii nominale.

Mărimea și dinamica dobânzii nominale sunt foarte importante întrucât ele exprimă direct condițiile pieței, ale cererii și ofertei de capital. Mărimea și dinamica sunt relevate cu ajutorul maei și ratei dobânzii nominale.

Dobânda reală este venitul sau remunerarea unui capital calculată prin deducerea inflației din dobânda nominală. Convențional, rata reală a dobânzii se calculează prin scăderea din rata nominală a dobânzii a ratei inflației. Și atunci se poate întâlni o rată reală a dobânzii **pozitivă** (rata nominală a dobânzii este mai mare decât rata inflației) și **negativă** (rata nominală a dobânzii este mai mică decât rata inflației). O rată reală pozitivă incită la economisire și utilizarea acesteia pentru investiții. Dimpotrivă, o rată reală negativă inhibă economisirea banilor și investirea lor pentru că cei care au economisit pot înregistra pierderi în termeni reali.

*** - *Dicționar de științe economice*, Editura ARC, Chișinău, 2006, pp. 551 – 556

Moneda este unul dintre conceptele economice cele mai dificil de caracterizat. Dificultatea aceasta rezidă din varietatea formelor monetare, din diversitatea funcțiilor monedei. Ierarhia acestor funcții continuă să ridice probleme.

pp. 54 – 59:

Banca centrală se definește ca instituția care se situează în centrul sistemelor de plăți pentru a garanta efectuarea plăților și a controla expansiunea masei monetare. Această instituție este considerată aptă să prezerve încrederea în moneda unei țări.

Băncile cele mai vechi, Banca Suediei (1666), Banca Angliei (1694), Banca Franței (1800) nu au fost concepute ca instituții centrale, ci doar ca institute de emisiune a bancnotelor și de scontare a cambiiilor sau a biletelor la ordin, aceste activități fiind exercitate parțial în beneficiul statului.

Un rol central în emisiunea biletelor de bancă a început să se concureze încă de la sfârșitul secolului al XIX-lea. Acest rol central s-a amplificat ca urmare a unui proces de învățare lung și uneori dureros atunci când dezvoltarea monedei scripturale a antrenat centralizarea plăților.

Înfăptuirea activităților economice în condițiile pieței necesită folosirea permanentă a banilor sub diverse forme, componente și mecanisme specifice. Acestea se corelează organic în timp și spațiu cu instrumentele financiare, într-un ansamblu de relații ce se formează între agenții economici .

Banii reprezintă un activ special care, în baza unei convenții general – acceptate, este folosit ca mijloc de intermediere a schimbului și de măsurare a activității economice. Ei sunt denumirea generică pentru toate felurile de monedă și semne ale valorii. Activul cu rol de bani are două trăsături definitorii: este general – acceptat în orice tranzacție și de toți participanții într-un spațiu economic și timp isoric; are o lichiditate perfectă sau cvasiperfectă (cost de tranzacție nul sau foarte redus) Banii au apărut din necesitățile schimbului, pentru depășirea inconvenientelor trocului și au cunoscut de-a lungul timpului profunde transformări, îndeplinind mai multe funcții. Astfel, s-a cristalizat treptat un gen specific de relații între ofertanții și solicitanții de bani, care constituie conținutul pieței monetare sau a banilor.

Piața monetar-financiară este aceea care facilitează tranzacțiile cu activele monetar-financiare în economie.

Tranzacțiile de pe această piață pot fi delimitate pe termen scurt, până la un an, care fac obiectul pieței monetare și pe termen lung, mai mare de un an, incluse în piețele financiare (de capital).

Piața monetară este o piață specială care are rolul de a compensa excedentul cu deficitul de emonedă existent la diferiți agenți economici și de a regla cantitatea de monedă în economie în condițiile unui preț specific – rata dobânzii.

Băncile îndeplinesc funcții clasice și funcții moderne. Funcțiile clasice sunt funcții active și funcții pasive.

Funcțiile active constau îndeosebi în acordarea de credite persoanelor fizice și juridice, care dovedesc bonitate financiară (capacitate de a rambursa creditele și dobânzile aferente).

Funcțiile pasive constau în principal în activitățile de mobilizare și păstrare a disponibilităților monetare temporare din economie.

Funcțiile moderne se referă în principal la operațiuni macroeconomice cum ar fi coordonarea încasărilor și plăților din economia națională.

Termenul de bancă comercială provine din rolul istoric pe care l-au avut acestea ca instituții în activitatea de comerț. Inițial, băncile comerciale au fost principalii creditori ai comerțului, rol pe care îl îndeplinesc și acum. În perioada contemporană, aceste bănci au căpătat un rol important și în acordarea creditelor pentru consum sau a împrumuturilor ipotecare.

Apariția banilor a constituit probabil una dintre cele mai mari binefaceri ale umanității. Avantajele utilizării banilor în comparație cu trocul sunt enorme. Evoluția banilor a înregistrat progrese prin apariția și extinderea banilor de cont (moneda scripturală). Desfășurarea activității economice în condițiile economiei de piață necesită folosirea permanentă a banilor sub diferite forme, componente și mecanisme specifice. Acestea se corelează în timp și spațiu cu instrumentele financiare, într-un ansamblu de relații ce se formează între agenții economici. Geneza, evoluția și funcțiile pieței monetar-financiare se explică în corelație cu dezvoltarea schimbului și cu exercitarea funcțiilor banilor.

S-au utilizat mai multe tipuri de active pe post de bani de-a lungul istoriei³:

- **Banii de tip marfă** : Aceste mărfuri (metale prețioase, scoici, piei de animale, cupru, sare, alcool, țigări etc.) s-au impus ca mijloc de schimb sau bani de tip marfă îndeplineau mai multe condiții : *acceptabilitatea* mărfurilor, *ușurința în transport și stocare* (valoarea mărfurilor să fie mare comparativ cu volumul sau cantitatea lor și să nu necesite condiții speciale de păstrare); *divizibilitatea* lor (să poată fi folosite atât la cumpărarea de mărfuri scumpe cât și la cea de mărfuri ieftine), divizarea putându-se face fără a diminua din valoarea mijlocului de schimb; *să nu fie perisabile sau degradabile în timp* (să poată fi păstrate fără a-și pierde din valoare în timp) și *să nu poată fi ușor falsificate*. Toate aceste bunuri au fost folosite ca monedă de schimb, dar metalele prețioase s-au dovedit cele mai satisfăcătoare.

- **Monedele metalice și banii de hârtie** : impunerea metalelor ca mijloc de schimb a determinat crearea diviziunilor din aceste metale. Pentru prevenirea fraudelor s-a recurs la însemnarea cu diferite însemne a acestora (monede metalice). Apariția banilor de hârtie este strâns legată de apariția băncilor comerciale care puteau păstra cu costuri mult mai reduse cantități importante de metale prețioase eliberând în schimbul depozitării acestora un certificat de hârtie care putea fi folosit în diferite schimburi comerciale. Aceste certificate erau emise cu un discount care acoperea costul de depozitare a metalului în seiful băncii. Valoarea acestor bani de hârtie nu este dată de valoarea materialului din care sunt confecționați ci din valoarea ce se

³Păun C., - *Banii, băncile centrale, politica monetară și reglementarea sistemului bancar modern*, http://ec.europa.eu/romania/documents/coreferat_sorec_paun_cristian.pdf, accesat 27 ianuarie 2015

află în spatele acestui certificat de depozit la vedere a unei cantități de metal. De fapt, acești bani de hârtie sunt contracte încheiate cu băncile și dau dreptul total de acces la metalul care se află în spatele acestor bancnote.

- **Banii discreționari:** pot exista în formă de bancnote cât și în formă de monede metalice. Sunt bani care au apărut odată cu centralizarea politicii monetare. Acești bani nu au în spate o valoare a unui depozit de metal prețios. Sunt bani care au în spate o promisiune a guvernului care, prin banca centrală, a emis aceste active impuse prin puterea legii a fi singurele mijloace de plată acceptate în economie. Astfel de sisteme monetare se bazează foarte tare pe încrederea utilizatorilor în acțiunile pe care le întreprinde banca centrală (singura care poate prin lege să multiplice sau să restrângă masa monetară aflată în circulație).

Banii reprezintă un instrument special (monedă metalică, bancnote, moneda scripturală și alte instrumente) având forme și denumiri specifice de la o țară la alta, care sunt general acceptate ca mijloc pentru schimburi și plăți într-un spațiu economic dat.

Rolul economic al banilor este pus în evidență prin intermediul **funcțiilor** pe care le îndeplinesc:

- a. funcția de măsură a valorii:** valoarea bunurilor se exprimă în bani, prin preț. Moneda națională a fiecărei țări este etalonul de măsură a valorii.
- b. funcția de mijloc de schimb:** bunurile și serviciile sunt schimbate contra bani prin actul denumit vânzare și cu ajutorul banilor se intră în posesia altor bunuri și servicii prin actul denumit cumpărare.
- c. funcția de mijloc de plată:** banii servesc ca instrument pentru cuantificarea și stingerea unei obligații de plată.
- d. funcția de rezervă de valoare:** vânzarea și cumpărarea pot fi despărțite ca acte ce se desfășoară în timp dar valoarea bunurilor rămâne cuantificată sub formă de bani o anumită perioadă de timp. De aceea existența în circulație a banilor cere existența unei rezerve monetare, gata să apară pe piață atunci când este nevoie. Pentru a putea fi considerat un mijloc de conservare a valorii satisfăcător moneda trebuie să aibă stabilitate, fluctuațiile rapide ale nivelului general al preurilor reduc utilitatea monedei ca rezervă de valoare.

Pe lângă aceste patru funcții prezentate anterior, banii mai îndeplinesc și o funcție exercitată în cadrul relațiilor internaționale, funcția de bani universali⁴. Banii sunt folosiți pentru facilitarea schimburilor economice dintre țări, a comerțului internațional, a turismului, împrumuturi internaționale, etc

Moneda actuală este o monedă „fiduciară”, bazată pe încrederea pe care o au în ea deținătorii săi, adică pe încrederea deținătorilor în anumite stări de lucru (de fapt) din economie

⁴ Ignat I, Pohoată I., Clipa N., Luțac G. - *Economie politică*, Editura Economică, București, 1998;

Economia de piață funcționează ca un sistem de piețe care se condiționează reciproc. Una dintre aceste piețe este piața monetară, în cadrul căreia se efectuează tranzacții cu bani. Această piață apare și formarea la unii agenți economici a unor excedente temporare de monedă, concomitent cu apariția unor deficite sau nevoi suplimentare, cu caracter temporar, la alții.

Piața monetară este o piață cu concurență imperfectă pe care se întâlnesc cererea și oferta de monedă. Agenții economici participanți pe această piață sunt purtătorii cererii și ofertei de monedă și intermediarii.

Tranzacțiile, pe piața monetară, se efectuează la un preț specific denumit rata dobânzii. Obiectivul pieței monetare îl reprezintă asigurarea masei monetare și a schimbului de lichidități, având rolul de a compensa excedentul cu deficitul de disponibilități bănești, pe termen scurt, existente la diferiți agenți economici.

Pe piața monetară, **obiectul cererii și ofertei** de monedă este reprezentat de masa monetară.

Activitatea economică, în cadrul economiei de piață, implică utilizarea masei monetare formată din bani și alte instrumente cu funcții similare.

Masa monetară reprezintă totalitatea mijloacelor bănești aflate în circulație într-o anumită perioadă de timp.

Structura masei monetare pune în evidență, în primul rând eterogenitatea componentelor sale: numerarul (compus din bancnote, monedă metalică) și bani scripturali (care în țările dezvoltate sunt în pondere de 75-90%). Cele două componente ale masei monetare au același rol, se pot suplini și se transformă una în cealaltă.

Componentele masei monetare pot fi evidențiate cu ajutorul unor indicatori denumiți **agregate monetare**, al căror conținut diferă de la o țară la alta în funcție de scopul pentru care sunt utilizați precum și de gradul de dezvoltare economică. **Agregele monetare sunt mărimi al căror conținut este definit de autoritățile monetare, ele fiind utilizate în scopul controlului masei monetare și a structurii acesteia, a mijloacelor de plată care o compun.**

Mărimea masei monetare este determinată de nevoia de bani pentru efectuarea tranzacțiilor și stingerea plăților. La rândul său, nevoia de bani în economie este influențată de * volumul bunurilor economice supuse tranzacțiilor și de *nivelul prețurilor și tarifelor, mărimi cu care nevoia de bani și, implicit masa monetară necesară, este în relație direct proporțională și, viteza de circulație a banilor cu care este invers proporțională:

$$M = [Y*P] / V$$

Viteza de circulație a monedei reprezintă numărul de tranzacții și plăți pe care le mijlocește o unitate monetară.

În cadrul tradițional al teoriei cantitative a monedei se susțin două concepții cu privire la viteza de circulație a monedei: *stabilitatea în raport cu tranzacțiile și *stabilitatea în raport cu venitul. Admițând stabilitatea vitezei de circulație a monedei, relația care exprimă mărimea masei monetare devine:

$$M*V= P*Y,$$

unde: M = masa monetară;

V = viteza de circulație a monedei;

Y = volumul global al tranzacțiilor sau volumul de bunuri și servicii aduse pe piața spre vânzare ;

P = nivelul general al prețurilor pentru o economie dată.

Modificarea mărimii și structurii masei monetare existentă în circulație se află în strânsă legătură cu cererea și oferta de monedă, ca elemente definitorii ale pieței monetare.

Cererea de monedă reprezintă nevoia de bani generată de operațiunile de achiziționare de bunuri și servicii, de nevoia de stingere a obligațiilor de plată, ca și de cele speculative.

Cererea de monedă provine de la agenții economici care prin natura activității lor sunt în situația de a cheltui mai mult decât resursele de care dispun și, de aceea, trebuie să facă împrumuturi. Purtătorii cererii de monedă sunt: întreprinderile (pentru finanțarea activității economice); trezoreria sau tezaurul (pentru finanțarea deficitului bugetar); băncile și alte instituții financiare care au nevoie de credite; populația pentru finanțarea diferitelor proiecte.

Cererea de monedă pentru tranzacții este determinată de utilizarea banilor pentru achitarea bunurilor și serviciilor achiziționate în mod curent. Factorii care acționează asupra cererii tranzacționale sunt:

- mărimea venitului și a averii; venitul influențează cererea de monedă în calitatea de factor rar, ceea ce obligă agenții economici să facă opțiuni în privința achizițiilor curente de mărfuri și servicii sau a economisirii cu o anumită structură. Venitul luat în considerare este venitul permanent, adică acel venit din care au fost excluse oscilațiile întâmplătoare care nu influențează comportamentul agentului economic, în ceea ce privește opțiunea de utilizare a venitului sub forma cererii de bunuri și servicii sau de economisire.
- volumul tranzacțiilor;
- factori indirecti, ce acționează prin intermediul volumului tranzacțiilor: interdependența dintre încasări și plăți, incertitudinea privind sursele de încasări și obligațiile de plăți, cheltuielile implicate de obținerea banilor, numărul de participanți la tranzacțiile bănești. deci, cererea de bani provine din decalajul existent între momentul încasării venitului și momentu efectuării cheltuielilor și există numeroase modalități prin care o persoană își poate proiecta realizarea tranzacțiilor sale.

Din punct de vedere grafic cererea de monedă și efectul modificărilor acesteia sunt prezentate în fig. 10.1.

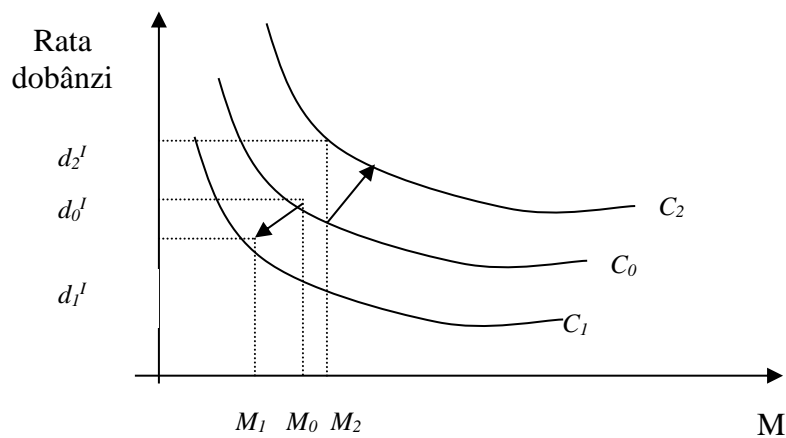


Fig. 10.1. Cererea de monedă

Din figura 10.1. se observă relația directă dintre cererea de monedă și rata dobânzii. Astfel, dacă rata dobânzii crește (de la d_1' la d_0') atunci cantitatea de monedă cerută va crește (de M_1 la M_0) și invers.

Oferta de monedă reprezintă cantitatea de monedă pusă la dispoziția utilizatorilor prin intermediul sistemului bancar și este formată din numerar și depozite bancare.

Din punct de vedere grafic oferta de monedă și modificările acesteia sunt prezentate în figura 10.2.

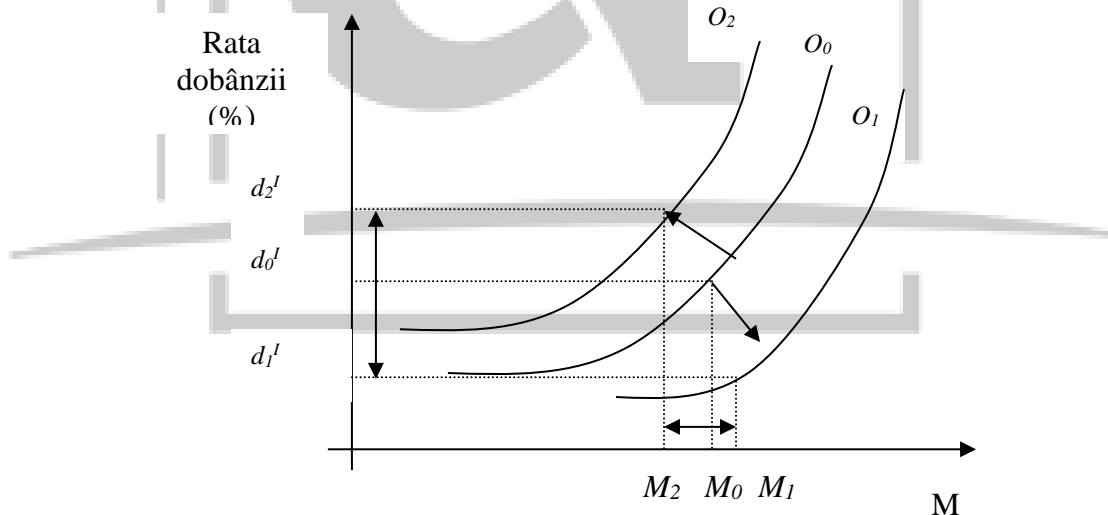


Fig. 10.2. Oferta de monedă

Din figura 10.2. se observă că oferta de monedă depinde, în mod indirect, de nivelul cantității de monedă oferită și de rata dobânzii. Astfel, atunci când cantitatea de monedă oferită va crește (de M_2 la M_0), rata dobânzii scade (de la d_2' la d_0') și invers.

Asigurarea volumului și structurii ofertei de monedă este determinată de funcționarea mecanismelor creație monetară precum și de operațiunilor specifice ale agenților economici.

Oferta de monedă provine de la agenții economici care dispun de resurse monetare temporar disponibile.

Purtătorii ofertei de monedă sunt: băncile; casele de economii și de pensii; societățile de asigurare alte instituții financiare; trezoreria sau tezaurul (în situația în care are excedente); populația; Banca Centrală (sau de emisiune) pentru refinanțarea băncilor care solicită credite și pentru acoperirea deficitului bugetului de stat.

Principalii **oferanți de monedă** sunt băncile comerciale și banca centrală sau de emisiune. Responsabilitatea creării de monedă revine băncii centrale care exercită monopolul emiterii biletelor de bancă. În același timp, băncile comerciale sunt obligate să dețină la banca centrală rezerve de monedă ce sunt utilizate pentru reglarea soldurilor interbancare.

Banca Centrală impune un nivel minim al acestor rezerve, fie pentru a asigura solvabilitatea băncilor comerciale, fie pentru a regla masa monetară. Posibilitatea creșterii ofertei monetare depinde direct de dimensiunile bazei monetare.

În procesul creării de monedă este implicată și **trezoreria publică**, în calitate sa de agent financiar al statului, la nivelul căruia se colectează veniturile și prin care se realizează cheltuielile publice.

Sistemul financiar reprezintă ansamblul instituțiilor care îndeplinesc funcția de intermediere financiară. Instituțiile financiare sunt intermediari financiari. Sistemul financiar cuprinde instituții financiare diverse. În centrul sistemului financiar se află Banca Centrală (banca de emisiune). Agenții:

- agenți nonfinancieri (purtători, după caz, ai nevoii sau ai capacității de finanțare);
- sistemul bancar (format din Banca Centrală și băncile comerciale);
- trezoreria (casierul statului);
- alte instituții financiare (fondurile de investiții, societățile de asigurări, instituțiile de credit mutual, etc).

Unele instituții financiare cum ar fi băncile comerciale sau fondurile de investiții, asigură o intermediere financiară directă între participanții la tranzacții care înregistrează surplusuri de fonduri și participanții la tranzacții care înregistrează deficite de fonduri. Băncile comerciale utilizează depozitele participanților la tranzacții cu surplusuri de fonduri pentru a acorda credite participanților la tranzacții cu deficite de fonduri. Surplusurile de fonduri sunt plasate în depozite bancare, iar deficitele de fonduri sunt finanțate prin credite bancare. Fondurile de investiții utilizează disponibilitățile bănești atrase prin diferite mijloace, iar deficitele de fonduri sunt finanțate pe seama instrumentelor financiare din portofoliul fondului de investiții.

Băncile au un dublu **rol**: garantează depozite celor care doresc să economisească; acordă împrumuturi celor care vor să investească. Băncile au îndeplinit și îndeplinesc două categorii de funcții: funcții tradiționale, clasice (active și pasive); funcții modern (prioritar macroeconomice)

Dintre **funcțiile active** ale băncilor amintim⁵:

- acordarea de împrumuturi solicitanților care întrunesc condițiile de bonitate financiară (capacitatea economică a unei persoane fizice sau juridice de a restitui, la scadență, creditele contractate împreună cu dobânzile aferente);
- gestionarea conturilor deponenților (supravegherea mișcării banilor în conturile unităților solicitante);
- organizarea înființării de societăți pe acțiuni și operațiuni cu titluri de valoare, crearea de instrumente (active) financiare proprii.

Funcțiile pasive a instituțiilor bancare, financiare și de asigurări se referă la:

- primirea spre păstrare a economiilor populației și agenților economici nonfinancieri (depozitul);
- executarea de plăți, pe baza ordinelor clienților, din depozitele constituite ale acestora; conducerea operațiunilor de casă ale întreprinderilor și instituțiilor.

Pe lângă funcțiile bancare tradiționale, sistemul bancar exercită și o serie de funcții noi, **moderne**, prioritar macroeconomice:

- băncile, banca de emisiune coordonează plățile și încasările ce se efectuează în întreaga economie. Misiunea acestora este de a asigura cadrul necesar emisiunii suplimentare de monedă, respectiv diminuării masei monetare;
- băncile gestionează moneda națională și supraveghează relațiile ei cu celelalte monede;
- îndeplinesc rolul de intermediere financiară la nivelul economiei naționale.
- instituțiile bancar-financiare au rolul de a dimensiona creditul, etc.

Cea mai generală grupare a băncilor se concretizează în bănci centrale, de emisiune și bănci comerciale. Băncile naționale sau băncile centrale sunt instituții de stat care realizează funcții la nivel macroeconomic.

Banca centrală deține o poziție specială în sistemul bancar al țării. Rolul și funcțiile acesteia sunt sintetizate în schema 10.3.

⁵ *** - *Economie - Ediția a VII-a*, Editura Economică, București, 2005;

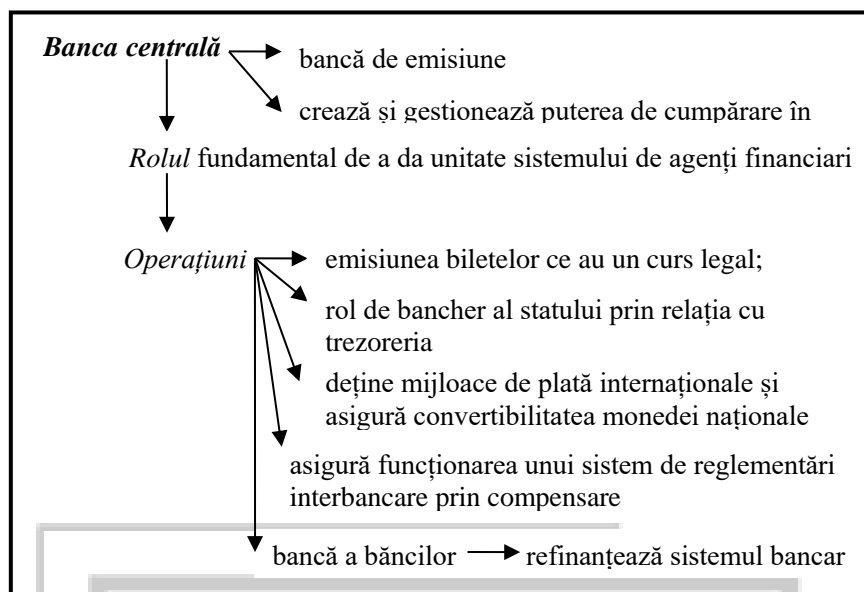


Fig. 10.3. Rolul băncii centrale

Băncile comerciale sunt instituții cu caracter lucrativ, care pun la dispoziția agenților economici bani-capital, pe baza resurselor monetare atrase, precum și a capitalului propriu⁶.

Echilibrul cererii și ofertei de pe piața monetară arată cantitatea de bani care poate fi obținută la rata de echilibru a dobânzii. **Condiția de echilibru pe piața monetară este ca cererea de monedă să fie egală cu oferta de monedă.** Orice variație a cererii și ofertei de bani influențează cantitatea de bani la care se realizează echilibrul lor și nivelul ratei de echilibru a dobânzii. Din punct de vedere grafic echilibrul pe piața monetară și modificările acestuia sunt prezentate în figura 10.4.

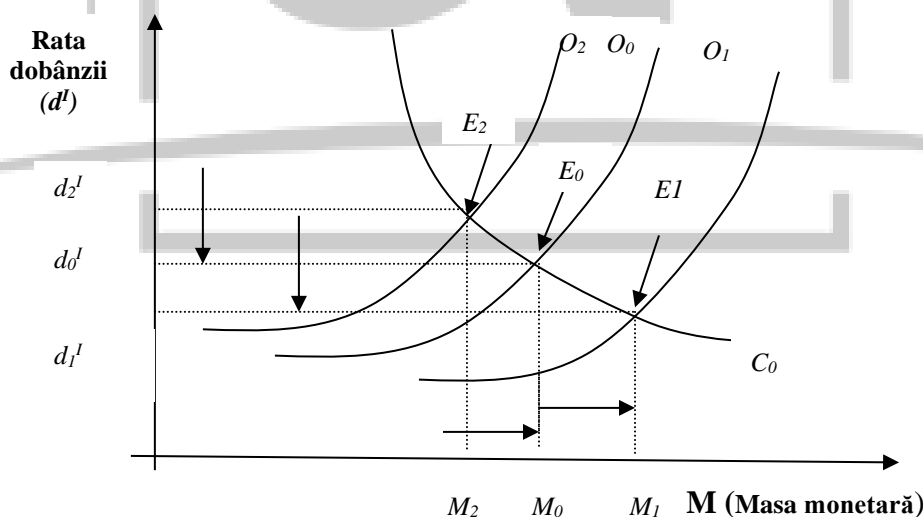


Figura 10.4. Echilibrul pieței monetare

⁶ Ciucur D., Gavrilă I., Popescu C-tin. - *Economie-Manual universitar*, Editura Economică Bucuresti, 1999, p. 263

Din figura 10.4. se observă că echilibrul pe piața monetară depinde de nivelul cererii și ofertei de monedă. Astfel, dacă cererea de monedă rămâne constantă la nivelul C_0 atunci se realizează un echilibru (E_0) al pieței monetare pentru o ofertă de monedă O_0 . Punctul de echilibru, prin coordonatele sale indică masa monetară și nivelul de echilibru al ratei dobânzii, ca preț la care cererea și oferta de monedă se egalizează. Echilibrul pieței monetare se restabilește ori de câte ori se modifică cererea sau oferta de monedă, la niveluri diferite ale masei monetare sau ale ratei dobânzii. Echilibrul pe piața monetară depinde atât de procesele din economie cât și de caracteristicile politicii monetare. La o ofertă constantă de monedă, cererea de bani evoluează în sens opus cu rata dobânzii, iar la o cerere constantă de bani, oferta se modifică în funcție de nivelul rezervelor obligatorii și de politica de creditare a autorității monetare. Mai mult, o creștere a ofertei de monedă duce la scăderea ratei dobânzii, ceea ce antrenează o creștere a cheltuielilor de investiții și invers.

Lege nr. 312 din 28 iun. 2004 privind Statutul Băncii Naționale a României

ARTICOLUL 5

Politica monetară

În cadrul politicii monetare pe care o promovează, Banca Națională a României utilizează proceduri și instrumente specifice pentru operațiuni de piață monetară și de creditare a instituțiilor de credit, precum și mecanismul rezervelor minime obligatorii.

ARTICOLUL 6

Operațiuni de piață monetară

1. Se interzice Băncii Naționale a României achiziționarea de pe piața primară a creanțelor asupra statului, autorităților publice centrale și locale, regiilor autonome, societăților naționale, companiilor naționale și altor societăți cu capital majoritar de stat.
2. Începând cu data aderării României la Uniunea Europeană, interdicția prevăzută la alin. (1) se extinde și la creanțele asupra altor organisme și companii de drept public din statele membre.
3. Banca Națională a României poate efectua pe piața secundară, cu respectarea prevederilor alin. (1), operațiuni reversibile, cumpărări/vânzări directe sau poate lua în gaj, pentru acordarea de credite colateralizate, creanțe asupra sau titluri ale statului, autorităților publice centrale și locale, regiilor autonome, societăților naționale, companiilor naționale și altor societăți cu capital majoritar de stat, instituțiilor de credit sau altor persoane juridice, poate efectua swap-uri valutare, emite certificate de depozit și atrage depozite de la instituții de credit, în condițiile pe care le consideră necesare pentru a realiza obiectivele politicii monetare.

Operațiunile de piață monetară (open market)

Operațiunile de piață monetară (operațiuni *open market*) reprezintă cel mai important instrument de politică monetară al BNR. Acestea se realizează la inițiativa băncii centrale, având

următoarele funcții: ghidarea ratelor de dobândă, gestionarea condițiilor lichidității de pe piața monetară și semnalizarea orientării politicii monetare.

Potrivit reglementărilor în vigoare, principalele categorii de operațiuni de piață monetară aflate la dispoziția BNR sunt:

- **operațiuni repo** - tranzacții reversibile, destinate injectării de lichiditate, în cadrul cărora BNR cumpără de la instituțiile de credit active eligibile pentru tranzacționare, cu angajamentul acestora de a răscumpăra activele respective la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data tranzacției;
- **atrageră de depozite** - tranzacții cu scadența prestabilită, destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora BNR atrage depozite de la instituțiile de credit;
- **emitere de certificate de depozit** - tranzacții destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora BNR vinde instituțiilor de credit certificate de depozit;
- **operațiuni reverse repo** - tranzacții reversibile, destinate absorbției de lichiditate, în cadrul cărora BNR vinde instituțiilor de credit active eligibile pentru tranzacționare, angajându-se să răscumpere activele respective la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data tranzacției;
- **acordare de credite colateralizate cu active eligibile pentru garantare** - tranzacții reversibile destinate injectării de lichiditate, în cadrul cărora BNR acordă credite instituțiilor de credit, acestea păstrând proprietatea asupra activelor eligibile aduse în garanție;
- **vânzări/cumpărări de active eligibile pentru tranzacționare** - tranzacții destinate absorbției/injectării de lichiditate, în cadrul cărora BNR vinde/cumpără active eligibile pentru tranzacționare, transferul proprietății asupra acestora de la vânzător la cumpărător fiind realizat prin mecanismul "livrare contra plată";
- **swap valutar** - constă în două tranzacții simultane, încheiate cu aceeași contrapartidă, prin care BNR:
 - injectează lichiditate cumpărând la vedere valută convertibilă contra lei și vânzând la o dată ulterioară aceeași sumă în valută convertibilă contra lei;
 - absoarbe lichiditate vânzând la vedere valută convertibilă contra lei și cumpărând la o dată ulterioară aceeași sumă în valută convertibilă contra lei.

Multiplicatorul monedei de cont (a creditului)

$Mm = 1/r$, unde Mm este multiplicatorul creditului, r este rata rezervelor obligatorii. **Taxa rescontului** exprimă dobânda percepută de banca centrală pentru refinanțarea băncilor comerciale. Calculați multiplicatorul creditului în cazul unui depozit la vedere de 100.000 și o rată a rezervelor obligatorii de 20%.

$$Mm = 1/r; Mm = 1/0,2 = 0,5$$

Un agent economic depune la bancă 1.000.000 lei. Ce sumă va deține după un an și după 3 ani în cazul unei rate a dobânzii de 20%?

$$S_n = S_1 \times (1+r)^n$$

$$S_n = 1.000.000 \times (1+0.2)^3$$

După 1 an suma deținută este 1.200.000 lei

După 2 ani suma este 1.200.000 + (1.200.000 x 0,2) = 1.440.000 lei

După 3 ani suma este 1.440.000 + (1.440.000 x 0,2) = 1.728.000 lei

În condițiile în care prețurile cresc cu 25%, se cere:

- să se calculeze rata inflației.
- cu cât s-a modificat puterea de cumpărare a banilor, dacă nivelul masei monetare a rămas nemodificat?
- ce se întâmplă cu salariul nominal, dacă salariul real scade cu 20%?

În consumul unei familii intră cinci bunuri. Prețurile unitare ale acestor bunuri au evoluat în intervalul t_0-t_1 , conform datelor din tabelul 1.

Se cere să se determine rata inflației în perioada t_0-t_1 .

Bunul	Prețul unitar în t_0 (u.m.)	Prețul unitar în t_1 (u.m.)	Ponderea în consumul total (%)
A	10	15	30
B	8	12	25
C	20	30	20
D	100	240	10
E	400	440	15

2. Rata dobânzii nominale este de 70%, iar rata inflației este de 50%. Calculați rata dobânzii reale.