

ECONOMIE

Cap. 1. UTILITATEA BUNURILOR ECONOMICE ȘI ALEGEREA OPTIMALĂ A CONSUMATORULUI

1.1. Aprecierea utilității bunurilor economice

Măsurarea utilității bunurilor-marfă a preocupat școala marginalistă încă de la apariția sa (în a doua jumătate a secolului al XIX-lea), sprijinindu-se pe o puternică componentă de natură psihologică.

În acest sens, în știința economică se cunosc două modalități de apreciere (comensurare) a utilității: *aprecierea cardinală* și *aprecierea ordinală*.

➤ **Abordarea cardinalistă** are la bază teoria utilității cardinale elaborată de fondatorii marginalismului (S. Jevons, L. Walras, A. Marshall), care susțin ipoteza existenței unui consumator capabil să **cuantifice**, într-un număr, mărimea utilității rezultate din consumul unei cantități determinate dintr-un bun.

În esență, curentul de gândire marginalist, cu privire la aprecierea cardinală a utilității, se întemeiază pe următoarele **postulate**:

a) consumatorul *este capabil să măsoare* cu precizie utilitatea fiecărui bun (sau unități dintr-un bun) consumat, în expresie numerică, atât ca utilitate individuală, cât și ca utilitate totală;

b) consumatorul *poate face comparații* între nivelele de utilitate, generate de consumul unei cantități dintr-un bun economic, în raport cu consumul unei cantități dintr-un alt bun economic;

c) același bun *poate avea utilități diferite*, pentru două sau mai multe persoane (în funcție de nevoile individuale ale fiecăreia) sau pentru aceeași persoană (în funcție de cantitatea consumată și de împrejurarea în care este utilizat);

d) ipoteza *descresșterii progresive a utilității*, atunci când nevoia umană este satisfăcută continuu, până la saturare, formulată pentru prima dată de psihologul german H. Gossen în anul 1854.

Deci, conform acestor postulate, se pot descrie următoarele relații, astfel: dacă $X_1 = X_2 = X_3 = \dots X_i$, dintr-o mulțime omogenă "X" (reprezentând bunuri identice sau unități, doze dintr-un bun), utilitatea fiecărei unități consumate este diferită ($U_1 \neq U_2 \neq U_3 \neq \dots U_i$), respectiv descrescătoare, adică $U_1 > U_2 > U_3 > \dots U_i$.

Utilitatea totală se obține prin însumarea succesivă a utilităților individuale, specifice fiecărei unități consumate dintr-un bun, pentru satisfacerea integrală a nevoii. Aceasta se prezintă ca o funcție crescătoare în raport cu cantitatea consumată din acel bun (*funcția utilității cu o singură variabilă*), deși creșterea este din ce în ce mai mică, reducându-se progresiv.

$$U_t = \sum_{i=1}^n U_i \text{ iar } U_t = U_i(X)$$

Utilitatea suplimentară (adițională) primită cu fiecare nouă unitate consumată dintr-un bun economic poartă denumirea de **utilitate marginală (Umg)**. Ea reprezintă, de fapt, suplimentul de utilitate ce decurge din consumarea unei unități (doze) suplimentare dintr-un bun omogen și se calculează ca raport între variația utilității (ΔU) și sporul de consum din

acel produs (ΔX) ; dacă bunul este perfect divizibil, atunci funcția de utilitate va fi continuă și derivabilă, iar U_{mg} devine derivata funcției de utilitate în raport cu bunul X:

$$U_{mg} = \frac{\Delta U}{\Delta X} \quad \text{sau} \quad U_{mg} = \frac{\partial U}{\partial X}$$

Dacă $\Delta X = 1$, atunci $U_{mg} = \Delta U$, fapt ce arată cu cât sporește utilitatea totală pentru un consumator, atunci când cantitatea consumată crește cu o unitate (de fapt, $U_{mg} = U_i$).

Utilitatea marginală are o tendință de scădere deoarece se reduce intensitatea nevoilor, ajungând la zero atunci când nevoia individuală este satisfăcută în totalitate. În același timp, utilitatea totală (cumulată) crește succesiv prin mărirea consumului, dar crește cu sporuri descrescânde. În esență, utilitatea marginală reprezintă diferența de utilitate realizată de un consumator, în urma deciziei de a consuma o unitate în plus dintr-un anumit bun economic; ea exprimă modificarea utilității totale, care corespunde modificării cu o unitate a cantității consumate, de pe piața bunului analizat.

Tendința de scădere a utilității marginale, în teoria economică, poartă denumirea de legea utilității marginale descrescânde, potrivit căreia, atunci când cantitatea consumată dintr-un bun sau o mulțime de bunuri omogene crește, utilitatea marginală tinde să se diminueze.

Utilitatea totală atinge nivelul său maxim în *punctul de sațietate* al consumatorului, atunci când *utilitatea marginală devine nulă* ($U_{mg}=0$), ceea ce semnifică faptul că o sporire a consumului cu o unitate suplimentară nu mai are ca efect sporirea satisfacției. Un consumator rațional nu-și va continua consumul dincolo de punctul de sațietate, astfel încât utilitatea marginală va fi întotdeauna descrescătoare și pozitivă. De altfel, pe o reprezentare grafică, curba utilității marginale a consumatorului este, de fapt, curba cererii descrescătoare pentru un bun normal (fig.nr.1a, b).

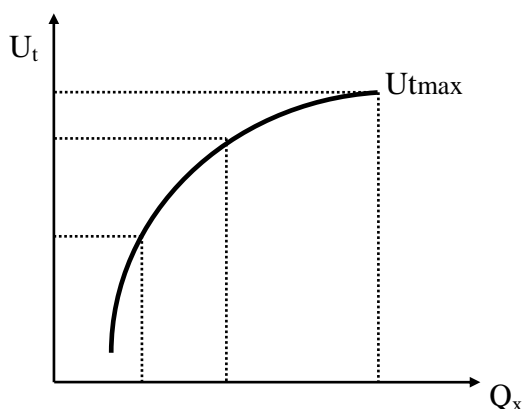


Fig.nr.1a

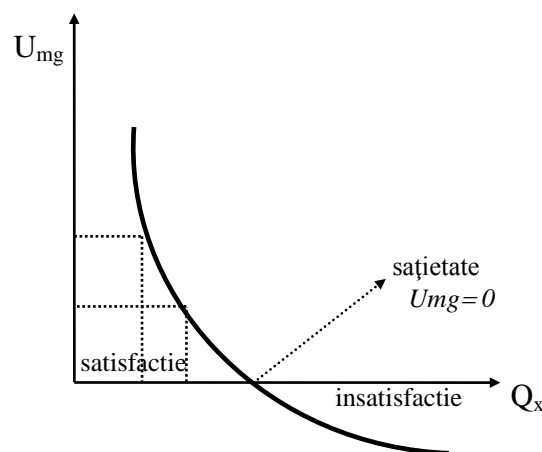


Fig.nr.1b

În acest sens, legea utilității marginale descrescânde justifică comportamentul consumatorului rațional, respectiv explică *relația negativă dintre preț și cerere*. Astfel, spre exemplu, pe măsură ce prețul unui bun (x) scade, raportul utilitate marginală - preț se mărește, ceea ce va determina, în virtutea asigurării echilibrului consumatorului, creșterea cantității cumpărate și consumate, în vederea scăderii utilității marginale și menținerii constante, la valoarea anterioară, a raportului U_{mg}/P_x .

Se observă că, în teoria cardinală, analiza utilității bunurilor se bazează pe acest nou concept - utilitate marginală, care înlocuiește noțiunea, relativ echivalentă, de utilitate individuală.

➤ **Abordarea ordinalistă** a fost determinată de faptul că utilitatea unui bun nu poate fi apreciată izolat, independent de alte bunuri deținute de consumator, creând dificultăți în construirea unei scări cardinale riguroase a utilității. În economia reală, este greu de presupus că fiecare individ este dotat cu capacitatea de a măsura și reprezenta cu precizie utilitatea tuturor bunurilor existente pe piață. Mai mult decât atât, este dificil, dacă nu imposibil, de găsit o unitate de măsură a utilității, echivalentă pentru toți consumatorii individuali, care să cuantifice într-un mod identic satisfacțiile resimțite de aceștia, în urma consumului de diferite bunuri.

În esență, aprecierea ordinală (ai cărei promotori au fost C. Menger și V. Pareto, la începutul secolului al XX-lea) presupune o astfel de **ordonare** a bunurilor, care să fie în raport cu *preferințele* sau *gusturile* consumatorului. Ordonarea preferințelor este impusă, în mod deosebit, de situațiile în care veniturile disponibile nu permit acoperirea integrală a nevoilor. În acest caz, alegerile raționale ale consumatorului se fac în următoarele **ipoteze**:

a) consumatorul *nu mai trebuie să măsoare utilitatea* tuturor bunurilor cumpărate, ci este suficient să stabilească o *ordine de preferință* a acestora;

b) numeroasele bunuri consumate simultan de către un individ (X, Y, Z etc.) *se combină și se substituie* între ele, pentru a se obține utilitatea totală dorită (U).

Ordonarea bunurilor pe baza ierarhizării lor poate fi exprimată prin *funcția de utilitate*, care asociază anumite cifre diferitelor cantități de bunuri consumate, și care vor indica doar ordinea de preferință a fiecărui bun. În acest caz, consumatorul nu are nevoie de o măsură fidelă a utilității, ci doar de a întocmi un clasament rațional al preferințelor sale.

Dacă utilitatea este o *funcție de două sau mai multe variabile*, funcția utilității totale va avea următoarea formă:

$$U_t = U_t(X, Y),$$

unde X și Y sunt două bunuri oarecare perfect divizibile (adică avem de-a face cu o variație infinezimală a cantităților consumate). În acest caz, **utilitatea marginală** a unui bun va fi derivata funcției de utilitate în raport cu produsul luat în considerare:

$$U_{mgx} = \frac{\partial U}{\partial X} \quad \text{iar} \quad U_{mgy} = \frac{\partial U}{\partial Y}$$

Utilitățile marginale ale celor două bunuri consumate sunt pozitive dar descrescătoare. Prin cele două relații se măsoară variația utilității totale, care rezultă dintr-o modificare cu o unitate a cantității consumate din bunul X, respectiv Y.

O funcție de utilitate reflectă un mod de a atribui o valoare diferitelor coșuri de bunuri de consum, astfel încât cele mai dezirabile vor obține valori superioare în raport cu cele mai puțin dezirabile. Aceasta înseamnă că funcția de utilitate va face un clasament al bunurilor.

În legătură cu combinarea și substituirea bunurilor consumate, cea mai simplă substituie se poate realiza între două bunuri dorite X și Y. Astfel, un consumator rațional, care vrea să-și păstreze același nivel de utilitate totală și în condițiile unei restricții bugetare anume, dacă va dori să crească într-o anumită proporție cantitatea consumată din bunul X, va fi nevoit să reducă într-o altă proporție consumul din bunul Y.

Creșterea cantității cumpărate dintr-un bun "Y", pentru a compensa pierderea de utilitate totală, ca urmare a reducerii cu o unitate a consumului dintr-un alt bun "X", exprimă conținutul ratei marginale de substituție a consumului (R_{msc}) dintre două bunuri, care se calculează după relația:

$$R_{msc} = - \frac{\Delta Y}{\Delta X} \quad \text{sau} \quad R_{msc} = \frac{dy}{dx}$$

Rata marginală de substituție reprezintă costul oportunitate al consumatorului și ea măsoară variația de consum a unui bun Y, pentru variația cu o unitate a unui bun X. Pentru a se asigura aceeași utilitate totală, este necesar ca utilitatea marginală aferentă suplimentării consumului bunului Y să fie egală cu utilitatea marginală pierdută prin micșorarea consumului din bunul X, adică:

$$\Delta Y \times U_{mgy} = \Delta X \times U_{mgx}, R_{msc} = - \frac{\Delta Y}{\Delta X} = \frac{U_{mgx}}{U_{mgy}}$$

Rata marginală de substituție se exprimă astfel și ca raport între utilitatea marginală a bunului substituit (X) și utilitatea marginală a bunului cu care se face substituirea (Y).

De asemenea, R_{msc} are o *tendință descrescătoare pe lungimea curbei de indiferență*, pe măsură ce cantități tot mai mici din bunul Y se substituie cu o unitate din bunul X (de unde rezultă convexitatea curbei de izoutilitate).

Așadar, putem rescrie următoarele relații de egalitate:

$$R_{msc} = \frac{dy}{dx} = \frac{U_{mgx}}{U_{mgy}} = \frac{\frac{\partial U}{\partial x}}{\frac{\partial U}{\partial y}} = \frac{U'_x}{U'_y}$$

Combinăția dintre două produse (X și Y) care se substituie între ele, astfel încât utilitatea totală să rămână constantă, se manifestă ca o infinitate de posibilități, între două puncte extreme. Consumatorului îi este indiferent ce combinație realizează între produsele X și Y, de îndată ce el obține aceeași utilitate agregată (totală).

*Ansamblul combinațiilor dintre două bunuri (sau categorii de bunuri), care permit obținerea aceluiași nivel de satisfacție (utilitate totală) pentru consumator poartă denumirea de **curbă de indiferență (de izoutilitate)**.*

Cu alte cuvinte, utilitatea totală nu este afectată de decizia consumatorului de a alege o altă variantă de combinare, adică de a trece de la un punct la un alt punct de pe curba de indiferență. O curbă de indiferență reprezintă, astfel, reflectarea unor *programe de consum echivalente* din punct de vedere al utilității bunurilor. De asemenea, consumatorul își poate imagina un număr foarte mare de posibilități de consum, cărora le corespund tot atâtea curbe de indiferență. Ansamblul curbelor de indiferență, care dau expresie programelor (concurrente) de consum ale unui consumator, formează *familia (harta) curbelor de indiferență* (fig. 2).

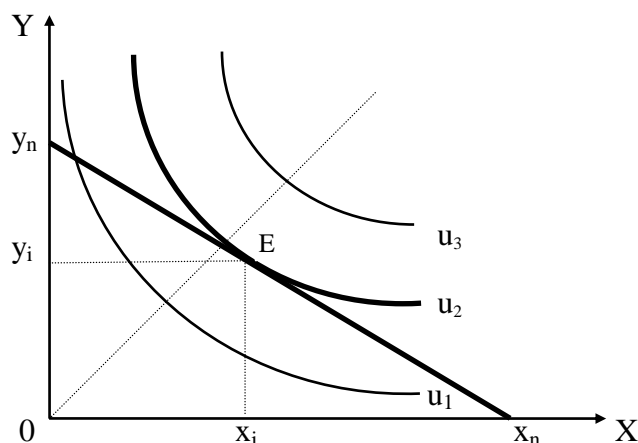


Fig. nr. 2

Consumatorul nu-și modifică utilitatea când se deplasează de-a lungul oricăreia dintre aceste curbe, dar dacă se deplasează în direcția nord-est, trecând de la o curbă la alta, observăm că sporesc cantitățile consumate din ambele bunuri, atingându-se în acest fel nivele de utilitate din ce în ce mai ridicate ($u_3 > u_2 > u_1$). Așadar, cu cât o curbă de indiferență este mai îndepărtată de origine, cu atât este mai mare preferința consumatorului pentru combinațiile de bunuri care o formează.

1.2. Starea de optim (echilibru) a consumatorului

Curbele de indiferență ilustrează *doar* preferințele consumatorului pentru două bunuri, precizând în ce mod aceștia sunt dispuși să substituie diferitele bunuri între ele, dar, nu ne pot arăta ce combinație va fi aleasă. De asemenea, ele reflectă tendința obiectivă a consumatorului, aceea de a atinge curba de indiferență cea mai îndepărtată, dar nu se știe cu precizie ce curbă va fi atinsă. De aceea, trebuie să facem o distincție clară între *ceea ce dorește* un consumator și *ceea ce este posibil* de realizat, în sensul integrării constrângerilor care influențează deciziile sale.

În acest context, posibilitățile de alegere ale unui consumator sunt limitate de influența a doi factori, cu rol decisiv asupra comportamentului acestuia, respectiv *nivelul venitului* și *prețurile bunurilor*, care se impun ca niște constrângeri în momentul alegerii. Apare astfel o *constrângere bugetară* care se reflectă prin *ecuația bugetului*:

$$B = X \times P_x + Y \times P_y,$$

în care: B - bugetul de consum (venitul disponibil); P_x și P_y - prețurile bunurilor X și Y. Deci, constrângerea bugetară arată ansamblul combinațiilor de bunuri pe care consumatorul le poate realiza, ținând seama de venitul disponibil și prețurile existente.

Pe reprezentarea grafică anterioară (fig. 2), această constrângere este ilustrată de *dreapta bugetului*, care are o pantă negativă ($-\frac{P_x}{P_y}$), întrucât pentru consumul unei unități

adiționale dintr-un bun trebuie să se renunțe la o anumită cantitate din celălalt bun. Dreapta bugetului se poate trasa, fiind suficient să se cunoască două puncte extreme (y_n și x_n). Astfel, pe axa OY se caută cantitatea maximă din bunul Y pe care individul o poate obține, dacă el consumă cantitatea 0 din bunul X, iar pe axa OX se determină cantitatea maximă din bunul X care se poate obține consumând cantitatea 0 din bunul Y:

$$y_n = \frac{B}{P_y} \quad ; \quad x_n = \frac{B}{P_x} .$$

Prin unirea celor două puncte se obține o dreaptă bugetară, care indică o multitudine de combinații posibile, ținându-se cont de nivelul venitului și de prețuri. Dreapta bugetului semnifică de fapt *linia posibilităților maxime de consum* (demarcația dintre opțiunile accesibile și cele imposibile). Fiecare punct al ei reprezintă o combinație a cantităților maxime ce pot fi achiziționate din bunurile X și Y, în condițiile utilizării venitului disponibil pentru consum.

Așadar, cunoscând aceste informații, legate de venit și prețuri și, presupunând că individul în cauză va alege cea combinație de două produse care-i va aduce cea mai mare utilitate (adică se va situa pe cea mai înaltă curbă de indiferență), se poate determina *combinația optimă* de bunuri X și Y pe care el o va realiza, respectiv *punctul de echilibru al consumatorului*. Acesta este reprezentat de cea combinație de bunuri care-i conferă consumatorului utilitatea maximă, în condițiile unei constrângeri bugetare date.

Într-adevăr, analizând figura nr. 2, se poate constata că nu toate variantele de pe o curbă de indiferență, care asigură utilitatea totală maximă, se găsesc pe dreapta bugetului. Totodată, o serie de variante de pe linia bugetului se află sub curba de indiferență, ceea ce înseamnă că ele nu asigură consumatorului utilitatea totală maximă.

Varianta care asigură **structura optimă și echilibrul consumatorului** este dată de *punctul în care dreapta bugetului este tangentă la curba de indiferență (punctul E)* și care corespunde cantităților x_i și y_i din cele două bunuri.

Nevoile de consum îl determină pe consumator să stabilească ordinea de preferință a bunurilor ce urmează a fi cumpărate, precum și modul de combinare și de substituire a acestora. De aceea, opțiunile individului pentru combinarea în cantități diferite a bunurilor pe care dorește să le cumpere de pe piață în vederea realizării unui anumit nivel de satisfacție totală (agregată) se numesc **programe de consum**.

Există o mulțime de combinații posibile între bunurile ce urmează a fi consumate de cumpărător. Programele de consum care asigură același nivel de satisfacție (utilitate) agregată se numesc *programe de consum echivalente*, care, pe o reprezentare grafică, sunt redată prin *curba de indiferență*. Dar, nevoile de consum ale fiecărui individ îl pun în situația de a-și imagina și alte posibilități de combinare a bunurilor, astfel încât să-și sporească utilitatea totală. De aceea, programele de consum care asigură niveluri diferite ale satisfacției (utilității) totale se numesc *programe de consum concurente*, redată grafic prin familia (harta) curbelor de indiferență.

Alegerea optimală (rațională) a consumatorului este diferită în funcție de situația de abundență sau raritate a bunurilor de pe piață.

▪ *Într-o situație de abundență a bunurilor*, nimic nu-i limitează consumatorului posibilitățile de consum. El nu suportă nici un cost, nu trebuie să consimtă la nici o renunțare pentru a-și procura o oarecare cantitate dintr-un bun. În acest caz (din păcate în realitate puțin întâlnit) opțiunea optimă constă în a consuma bunul X până la punctul în care utilitatea totală este la maximumul ei, adică până ce utilitatea marginală devine nulă. Condiția de echilibru a consumatorului este deci: $U_{mg_x} = 0$.

▪ *Într-o situație de raritate a bunurilor, dar cu economie de troc (fără existența monedei)*, individul își maximizează satisfacerea alegând o combinație (X, Y) astfel încât utilitatea marginală a celor două bunuri să fie egală. Într-adevăr, dacă $U_{mg_x} > U_{mg_y}$, consumatorul își crește utilitatea sa totală substituind o unitate de X cu o unitate de Y. El va continua această substituție atâta timp cât $U_{mg_x} > U_{mg_y}$. Utilitatea marginală fiind o funcție descrescătoare de cantitatea consumată, U_{mg_x} se diminuează treptat, în timp ce U_{mg_y} crește și se atinge în final un punct de egalitate al utilităților marginale. Condiția de echilibru a consumatorului în acest caz este: $U_{mg_x} = U_{mg_y}$.

▪ *Într-o situație de raritate a bunurilor, dar cu economie monetară*, bunurile nu se schimbă între ele direct, ci prin intermediul monedei. Problema consumatorului este deci de a repartiza un buget dat între X și Y. Nu mai este vorba de a ști dacă trebuie să se consume o unitate suplimentară de X sau de Y, ci de a ști dacă trebuie să se cheltuiască o sumă suplimentară pentru bunul X sau bunul Y. Prin analogie cu raționamentul precedent, se înțelege că optimul consumatorului este atins atunci când utilitatea marginală a unei unități monetare cheltuite pentru bunul X este egală cu utilitatea marginală a unei unități monetare alocate pentru bunul Y.

Astfel, *structura bunurilor cumpărate este optimă, atunci când utilitatea marginală pe unitatea monetară cheltuită (U_{mg}/P) este aceeași pentru toate bunurile cumpărate*, iar dacă presupunem că un consumator cheltuiește tot bugetul său pentru cumpărarea numai a două bunuri X și Y, atunci *el este în echilibru*, când este îndeplinită relația:

$$\frac{Um_{gx}}{P_x} = \frac{Um_{gy}}{P_y} \text{ sau } \frac{Um_{gx}}{Um_{gy}} = \frac{P_x}{P_y}$$

Pentru maximizarea utilității totale, consumatorul cumpără o cantitate mai mare din acele bunuri care au raportul Um_g/P mai mare. Dar, în conformitate cu legea utilității marginale descrescânde, pe măsură ce cantitatea cumpărată dintr-un bun crește, utilitatea marginală scade, iar când cantitatea scade, utilitatea marginală crește. Pornind de la realitatea că un consumator intenționează, într-o perioadă determinată, să achiziționeze bunurile a, b, c, *utilitatea totală este maximă* atunci când consumatorul egalizează utilitatea marginală pe unitatea monetară cheltuită, adică:

$$\frac{Um_{ga}}{P_a} = \frac{Um_{gb}}{P_b} = \frac{Um_{gc}}{P_c}$$

Echilibrul sau **optimumul consumatorului** desemnează *acea variantă de repartizare a bugetului său pentru procurarea acelor cantități de bunuri și servicii care îi aduc cea mai mare satisfacție, ținând seama de prețurile acestora.*

Din punct de vedere matematic, individul rațional va face alegerea optimă rezolvând următorul sistem de ecuații:

$$\begin{cases} \max U_t(X, Y) \\ B = X \times P_x + Y \times P_y \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} \frac{Um_{gx}}{Um_{gy}} = \frac{P_x}{P_y} \\ B = X \times P_x + Y \times P_y \end{cases}$$

Datorită mobilității factorilor implicați în modificarea sa, echilibrul consumatorului are un *caracter dinamic*. Astfel, se pot modifica gusturile, pretențiile și cerințele consumatorului, bugetul consumatorului poate să crească sau să se reducă, nivelurile relative ale prețurilor se pot modifica și ele. Rezultanta acțiunii conjugate a acestor factori o constituie, fie accentuarea constrângerii bugetare asupra consumatorului, fie slăbirea acestei constrângeri. Astfel, se produc noi stări de echilibru, care pot reflecta o utilitate totală superioară celei de referință sau inferioară acesteia.

În concluzie, criteriul comportamentului economic și rațional al consumatorului este *utilitatea*, respectiv maximizarea acesteia prin consumul bunurilor și serviciilor, obținute în schimbul cheltuirii bugetului disponibil. Acest comportament este modelat de *funcția cererii* de bunuri economice pe piață.

Cap. 2. EFICIENȚA UTILIZĂRII FACTORILOR DE PRODUCȚIE ȘI TIPOLOGIA COSTURILOR DE PRODUCȚIE

2.1. Productivitatea și formele ei

Într-o activitate productivă, **eficiența utilizării factorilor de producție** se poate exprima prin unul din următoarele moduri:

- 1.** prin indicatorul denumit **productivitatea (randamentul) factorilor de producție** utilizați, care reflectă valoarea producției obținută la o unitate de factori de utilizați, pe baza raportului:

$$W(R_f) = \frac{Q}{CF}$$

unde: Q - valoarea producției (în unități fizice sau valorice); CF - consumul de factori (exprimat fizic sau valoric).

În cadrul acestei variante de calcul, sporirea eficienței presupune *maximizarea* acestui raport și este posibilă în economie când cererea este în expansiune sau piața are un potențial mare astfel încât firma poate mări oferta.

2. prin indicatorul **rentabilitatea (profitabilitatea) activității**, care se referă la capacitatea întreprinderii de a obține profit și se exprimă prin intermediul *ratei profitului (rentabilității)*, calculată în moduri diferite, în funcție de interesele analizei economice:

$$R_{pr/C} = \frac{P}{C} \times 100; R_{pr/CA} = \frac{P}{CA} \times 100; R_{pr/Cp} = \frac{P}{Cp} \times 100;$$

unde: $R_{pr/C}$ - rata rentabilității capitalurilor avansate; $R_{pr/CA}$ - rata rentabilității veniturilor; $R_{pr/Cp}$ - rata rentabilității capitalurilor consumate; P_r - mărimea profitului (brut sau net); C - capitalul utilizat (fix și circulant), CA - cifra de afaceri; C_p - costul total al producției (costuri fixe și costuri variabile).

3. prin indicatorul **consum specific de factori de producție**, care exprimă eforturile (consumul de factori) ce revin la o unitate de producție sau venit.

$$C_{sf} = \frac{CF}{Q}$$

unde: Q - valoarea producției (în unități fizice sau valorice); CF - consumul de factori (exprimat fizic sau valoric).

În cadrul acestei variante, sporirea eficienței economice presupune *minimizarea* raportului și este posibilă, atunci când cererea pe piață, pentru produsul respectiv, nu mai crește, sau în situația când oferta de factori este foarte limitată.

Productivitatea este o măsură a eficienței cu care se lucrează într-un proces de producție sau, altfel spus, *randamentul cu care sunt utilizați factorii de producție într-o activitate productivă*. Productivitatea stabilește, astfel, o legătură cantitativă între producția obținută într-o perioadă de timp și factorii de producție utilizați în aceeași perioadă.

Într-o abordare generală a teoriei economice, ținând seama de mărimile care se corelează, productivitatea factorilor de producție cunoaște două **forme fundamentale**, respectiv: *productivitatea parțială* și *productivitatea globală*.

► **Productivitatea parțială (W_{Fi})** exprimă randamentul unui factor de producție (F_i) considerat a fi la originea producției și a modificării acesteia, ceilalți rămânând constanți.

În funcție de factorul respectiv, productivitatea parțială se prezintă sub următoarele forme clasice: *productivitatea muncii* ($W_L = Q/L$); *productivitatea pământului* ($W_P = Q/P$); *productivitatea capitalului* ($W_K = Q/K$).

Productivitatea proprie a unui factor de producție este însușirea acestuia, rezultată din nivelul său de perfecționare tehnică, de a contribui la crearea unei mase de bunuri și servicii, în condițiile menținerii unui nivel constant de perfecționare a celorlalți factori de producție.

► **Productivitatea globală (W_G)** exprimă eficiența agregată a tuturor factorilor de producție implicați în obținerea unui efect util. Această formă de productivitate este însă dificil de evaluat, deoarece metodele de însumare a factorilor de producție utilizați (mărimi eterogene) nu sunt încă determinate riguros științific. Din punct de vedere matematico-economic, ea reflectă raportul dintre producția totală realizată și volumul total al factorilor utilizați (în expresie valorică): $W_G = Q/(L+K+P)$

Atât productivitatea parțială, cât și cea globală se pot determina, la rândul lor, ca *productivitate medie* și ca *productivitate marginală*.

➤ **Productivitatea medie** (W_m) se prezintă ca fiind raportul măsurabil dintre volumul producției totale (ΣQ) și, fie volumul total al unui anumit factor utilizat (ΣF_i), fie volumul total al tuturor factorilor implicați într-o activitate economică (L,K,P). De aceea, indicatorul se poate prezenta în două moduri, respectiv în expresie parțială și globală:

$$W_m = \frac{\Sigma Q}{\Sigma F_i}$$

$$W_m = \frac{\Sigma Q}{\Sigma L + \Sigma K + \Sigma P}$$

➤ **Productivitatea marginală** (W_{mg}) exprimă suplimentul, sporul de producție (ΔQ), obținut cu o unitate suplimentară dintr-un anumit factor (ΔF_i), ceilalți rămânând constanți. Dacă avem în vedere o variație infintezimală (în vecinătatea lui 0) a factorului „i”, se poate calcula derivata parțială a funcției producției în raport cu factorul considerat. De asemenea, se poate calcula sporul de producție generat de ultimele unități folosite din fiecare factor în parte, dacă ne referim la mărimea globală. Relațiile sunt următoarele:

$$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta F_i} \quad \text{sau} \quad W_{mg} = \frac{\partial Q}{\partial F_i}$$

$$W_{mg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L + \Delta K + \Delta P}$$

Concret, determinarea nivelului productivității factorilor implicați se poate face utilizând *metoda clasică* și *metoda funcțiilor de producție*.

Prin **metoda clasică**, productivitatea se determină raportând indicatorii producției (Q) la indicatorii factorilor de producție (L, K, P), rezultând următorii **indicatori de productivitate**: *productivitatea muncii* (socială, medie, marginală); *productivitatea capitalului* (medie și marginală); *productivitatea pământului* (medie și marginală).

Munca reprezintă factorul cel mai important al oricărei activități economice și sociale, iar rodnicia ei constituie una dintre formele de bază ale eficienței economice.

◆ **Productivitatea muncii** (W_L) se definește, deci, ca fiind *eficiența cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă*. În funcție și de caracterul muncii depuse, formele de manifestare ale productivității acesteia sunt: *productivitatea muncii sociale*, *productivitatea muncii individuale (medie)* și *productivitatea muncii marginale*.

◇ **Productivitatea muncii sociale** (W_{VN}) exprimă eficiența cheltuirii muncii, în procesul producției de bunuri și servicii la nivelul economiei naționale, sau, randamentul cu care este utilizată munca, în condiții medii de înzestrare tehnică, de organizare a producției, de calificare și intensitate.

Ea se determină ca un raport între indicatorii macroeconomici (venitul național - VN, produsul intern brut - PIB, produsul național brut - PNB etc.) și populația ocupată sau activă (L), folosindu-se relațiile:

$$W = \frac{VN}{L} ; \quad W = \frac{PIB}{L} ; \quad W = \frac{PNB}{L}$$

Ea nu se determină, deci, ca o medie a productivităților individuale, luându-se în calcul valoarea adăugată brută (netă) la nivel de economie națională și nu producția brută națională.

◇ **Productivitatea medie a muncii** (W_{Lm}) se referă la randamentul cu care este utilizat factorul uman la nivelul fiecărui agent economic, în funcție de condițiile specifice de înzestrare tehnică, organizare, calificare și intensitate a muncii. Ea reflectă eficacitatea sau rodnicia cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă. Creșterea productivității muncii individuale stă, practic, la baza sporirii productivității muncii sociale.

Aceasta se măsoară prin raportarea volumului producției totale (ΣQ) la cantitatea de muncă depusă (ΣL), după cum urmează:

$$W_{Lm} = \frac{\Sigma Q}{\Sigma L}, \text{ în care:}$$

W_{Lm} - productivitatea muncii; Q - cantitatea de bunuri și servicii obținute; L - numărul de lucrători sau numărul de ore-muncă. Exprimarea producției (Q) se face fie în unități fizice (bucăți, kg, tone etc.), fie în unități valorice (lei, dolari, euro etc.), iar cheltuiala de muncă (L) se exprimă prin numărul de salariați sau unitățile de timp alocate (ore, zile, luni, ani etc.).

◇ *Productivitatea marginală a muncii* (W_{Lmg}) exprimă eficiența ultimei unități de muncă implicate în activitatea economică și se determină ca raport între variația absolută a producției (ΔQ) și variația absolută a cantității de muncă (ΔL), astfel:

$$W_{Lmg} = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

Sub alt înțeles, reprezintă producția suplimentară (ΔQ) ce se poate obține în condițiile utilizării unei unități adiționale din factorul de muncă (ΔL).

◆ *Productivitatea capitalului* (W_K) pune în evidență legătura dintre capital și rezultatele producției și reflectă randamentul cu care este utilizat capitalul tehnic productiv. Se exprimă, ca și în cazul factorului muncă, prin indicatorii productivitate *medie* și productivitate *marginală*.

◇ *Productivitatea medie a capitalului* (W_{Km}) se calculează ca raport între rezultatele obținute într-o perioadă de timp (ΣQ) și capitalul tehnic utilizat (ΣK). Relația dintre factorul capital și rezultatele producției se mai poate interpreta și sub forma *coeficientului mediu al capitalului* (K_m), care exprimă necesarul de capital pentru obținerea unei unități de producție. Avem astfel următoarele două relații:

$$W_{Km} = \frac{\Sigma Q}{\Sigma K}; K_m = \frac{\Sigma K}{\Sigma Q}$$

◇ *Productivitatea marginală a capitalului* (W_{Kmg}) exprimă eficiența ultimei unități din capitalul tehnic atras și utilizat în activitatea economică și se determină ca raport între variația absolută a producției (ΔQ) și variația absolută a capitalului tehnic utilizat (ΔK). În mod similar cu relația de mai sus, *coeficientul marginal al capitalului* (K_{mg}) este un raport între capitalul suplimentar utilizat (ΔK) și sporul de producție aferent (ΔQ), deci:

$$W_{Kmg} = \frac{\Delta Q}{\Delta K}; K_{mg} = \frac{\Delta K}{\Delta Q}$$

◆ *Productivitate pământului (naturii)* (W_p) exprimă eficiența factorului de producție natural utilizat în activitatea economică (terenuri arabile, forestiere, pășuni, livezi etc.).

◇ *Productivitatea medie a pământului* (W_{pm}) se calculează ca raport între efectul util obținut (ΣQ) și suprafața de teren utilizată (ΣP) pentru obținerea efectului util (producției agricole), după relația:

$$W_{pm} = \frac{\Sigma Q}{\Sigma P}$$

◇ *Productivitatea marginală a pământului* (W_{pmg}) exprimă randamentul ultimei unități de teren (m^2 , ha) atras în activitatea economică și se determină ca raport între variația absolută a producției (ΔQ), exprimată fizic sau valoric și variația absolută a suprafeței de teren (ΔP), după relația:

$$W_{pmg} = \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

Determinării productivității factorilor prin metoda clasică, i se obiectează faptul că o producție creată prin aportul combinat al tuturor factorilor de producție se raportează, pe rând, la fiecare factor de producție, ca și cum ar fi rezultatul acestuia, ceea ce evident nu corespunde realității. Totodată, sunt posibile evoluții contradictorii ale productivității unor factori în cazul substituirii lor. De pildă, prin substituirea parțială a muncii cu echipamente de producție la nivel tehnic superior, poate apare următoarea situație: productivitatea muncii crește, dar productivitatea capitalului fix (acesta exprimat prin preț) se micșorează, ceea ce necesită o analiză suplimentară pentru luarea deciziei de substituie dintre factori.

Pentru a depăși aceste dezavantaje (limite), se utilizează una dintre metodele de calcul existente în economia modernă, respectiv cea a **funcțiilor de producție**.

Funcțiile de producție reprezintă legătura exprimată funcțional dintre rezultatul unei activități de producție (Q) și factorii care o determină (munca salariată, capitalul tehnic etc.). Forma generală a funcției de producție cu “n” variabile este

$$Q = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n),$$

în care $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ sunt factorii de producție variabili. Funcția de producție arată toate combinațiile posibile de factori și produsul obținut.

În acest caz, se apreciază că cea mai bună legătură între rezultatele producției și factorii de producție, în condițiile substituibilității parțiale între factori, este *funcția de tip Coob-Douglas*, formulată de economiștii C. W. Coob și P. H. Douglas, care se prezintă ca o relație de tipul $Q = f(K, L)$. Conform acesteia, producția depinde de mărimea capitalului și de cantitatea de muncă folosită:

$$Q = A \times K^\alpha \times L^\beta,$$

în care, Q - producția scontată exprimată valoric; K - capitalul tehnic utilizat; L - munca folosită exprimată prin număr de salariați; A - coeficientul de proporționalitate între muncă și capital; α - coeficientul de elasticitate a producției față de capital; β - coeficientul de elasticitate a producției în raport cu munca. Deci: A, α , β sunt parametrii pozitivi care influențează factorii în felul lor specific.

Pe baza funcției de producție Cobb-Douglas se pot calcula următorii indicatori cu însemnătate în analiza microeconomică:

1. *Productivitatea medie (randamentul mediu - R):*

$$R_L = \frac{Q}{L} = \frac{A \times K^\alpha \times L^\beta}{L} = A \times K^\alpha \times L^{\beta-1}$$

$$R_K = \frac{Q}{K} = \frac{A \times K^\alpha \times L^\beta}{K} = A \times K^{\alpha-1} \times L^\beta$$

2. *Productivitatea marginală (randamentul marginal sau diferențial - R_D):*

$$R_{DL} = \frac{\partial Q}{\partial L} = \beta A \times K^\alpha \times L^{\beta-1} = \beta R_L$$

$$R_{DK} = \frac{\partial Q}{\partial K} = \alpha A \times K^{\alpha-1} \times L^\beta = \alpha R_K$$

3. Elasticitatea producției în raport cu factorii care o determină (E_L , E_K):

$$E_L = \frac{\partial Q}{\partial L} : \frac{Q}{L} = \beta R_L : R_L = \beta$$
$$E_K = \frac{\partial Q}{\partial K} : \frac{Q}{K} = \alpha R_K : R_K = \alpha$$

2.2. Clasificarea costurilor de producție

Conform unei definiții¹ de largă circulație în literatura economică, **costul de producție** este expresia monetară (valorică) a consumului de factori de producție, pentru obținerea unui bun sau serviciu, sau, altfel spus, reprezintă totalitatea cheltuielilor legate de consumul de factori de producție, în vederea producerii și vânzării bunurilor economice.

Exprimarea valorică a tuturor acestor cheltuieli permite măsurarea și comparabilitatea consumului tuturor factorilor de producție folosiți, indiferent de natura lor. De asemenea, cheltuielile cu factorii de producție utilizați și consumați trebuie să se regăsească în prețul de vânzare al bunurilor și serviciilor, pentru a putea fi recuperate și, astfel, continuată activitatea economică.

Includerea acestor cheltuieli în prețul de vânzare al bunului economic se face prin costul de producție, iar acesta reprezintă, de fapt, "efortul" valoric pe care îl face firma pentru a produce și a aduce pe piață un anumit bun sau serviciu.

În teoria microeconomică modernă există *două concepții (moduri)* de evaluare a costurilor de producție, la nivelul unui agent economic, respectiv: concepția contabilă și concepția economică.

Potrivit modului de gândire **contabil**, costul de producție este echivalent cu noțiunea de *cost contabil (cost explicit)*. Într-adevăr, atunci când evaluează costul de producție al firmei, contabilul nu ia în considerare decât totalitatea cheltuielilor pe care întreprinzătorul le suportă cu achiziționarea factorilor necesari desfășurării activității și a celor legate de obligațiile fiscale. Acestea alcătuiesc costul explicit pe o anumită perioadă și se evidențiază prin intermediul unor documente specifice și facturilor plătite de firmă. Concret, în acest tip de cost se cuprind următoarele categorii de cheltuieli: cheltuieli cu plata salariilor și a altor drepturi de personal; cheltuieli cu plata materiilor prime, materialelor, energiei și combustibilului; cheltuieli cu amortismentele; cheltuieli cu plata serviciilor telefonice, a chiriei etc.; cheltuieli cu plata impozitelor și taxelor ș.a.

Diferența dintre venitul total încasat (cifra de afaceri) și costul explicit (contabil) total înregistrat constituie *profitul brut contabil* al firmei. Din acesta, dacă se scade impozitul pe profit calculat conform procedurilor fiscale reglementate, rezultă *profitul net contabil*, care rămâne la dispoziția firmei.

Conform concepției **economice**, costul de producție este mult mai cuprinzător, incluzând în structura sa atât costurile *explicite*, cât și costurile numite *implicite* sau "imputabile" producției.

În general, costurile explicite se referă la acele cheltuieli efectuate către terți, ele corespunzând în mare parte plății factorilor achiziționați din exterior. Dar, firmele pot utiliza și factori proprii, pe care nu-i cumpără de la alți agenți economici, deoarece îi are în proprietate. Costurile de producție care s-ar înregistra, dacă aceste resurse proprii ale firmei ar fi procurate în mod oneros, constituie *costuri implicite*.

¹ Niță Dobrotă, *Economie politică*, Editura Economică, București, 1997.

Costurile implicite reflectă, deci, consumurile factorilor pe care îi posedă firma, respectiv: pământul, clădirile, capitalul propriu, munca proprietarilor de organizare și conducere a activității etc.

În acest caz, costul de producție (economic) este mai mare decât costul contabil, incluzând în structura sa și ceea ce constituie *profitul normal*, ca o recompensă a consumului de factori de producție ai proprietarului- întreprinzător, neevidențiat în costul contabil.

Costul implicit înseamnă, astfel, *costul de oportunitate al factorilor de producție* aflați în proprietatea întreprinzătorului (firmei), respectiv suma tuturor veniturilor care ar fi putut fi obținute de către el de pe urma factorilor aflați în proprietate, în cea mai bună variantă de utilizare, la care însă a renunțat. Ca atare, aceste venituri trebuie să se regăsească în așa-numitul *profit normal*, echivalent cu noțiunea de *cost implicit*.

Costul implicit are importanță numai pentru determinarea *profitului economic*, ca diferență între venitul total încasat și costul total de producție (suma dintre costul explicit și costul implicit). În acest caz, profitul economic (P_e) ne apare ca o parte a profitului contabil (P_c), restul constituind-o profitul normal (P_n):

$$P_c = P_n + P_e .$$

Tipologia (structura) costurilor pune în evidență rolul și semnificația economică a acestora, din diferite unghiuri de vedere ale analizei economice și ale comportamentului agenților economici.

Cea mai generală **tipologie a costurilor** exprimă clasificarea acestora după trei grupe de criterii:

I. După relația dintre evoluția diferitelor cheltuieli și modificarea producției, costul de producție se împarte în următoarele:

a) categoria **costuri fixe** (CF), în care se includ acele cheltuieli de producție care, pe termen scurt, nu depind de volumul producției, rămânând relativ constante, independent de modificarea producției, precum: amortizarea capitalului fix, cheltuielile cu chiria, iluminatul general și încălzirea unităților, dobânzile, salariile personalului administrativ etc. Dacă $Q = 0$, $CF > 0$.

b) categoria **costuri variabile** (CV), în care sunt incluse acele cheltuieli de producție, care, pe termen scurt, evoluează în același sens cu modificarea producției, precum: cheltuieli cu materii prime și materiale, combustibili, energie pentru producție, salariile personalului productiv etc. Dacă $Q = 0$, $CV = 0$.

c) categoria **costuri totale** (CT), care cuprinde suma costurilor fixe și variabile, adică: $CT = CF + CV$.

II. După modul de raportare a costurilor de producție (totale, fixe sau variabile) la producția obținută, se obțin următoarele categorii de **costuri medii (unitare)**:

a) **costul mediu fix** (CMF); este costul fix pe o unitate de produs sau de serviciu și se calculează prin raportarea costurilor fixe totale la producția obținută (Q), adică:

$$CMF = \frac{\Sigma CF}{\Sigma Q}$$

b) **costul mediu variabil** (CMV); se calculează prin raportarea costurilor variabile totale la producția obținută și exprimă costul variabil pe fiecare unitate de producție, astfel:

$$CMV = \frac{\Sigma CV}{\Sigma Q}$$

c) *costul mediu total* (CMT); se determină ca raport între costul total de producție și volumul producției sau ca sumă a costului mediu fix și costului mediu variabil, astfel:

$$CMT = \frac{\Sigma CT}{\Sigma Q} \text{ sau}$$
$$CMT = CMF + CMV$$

III. Interdependența dintre creșterea producției și creșterea costului total de producție se reflectă cu ajutorul *costului marginal* (C_{mg}). Acesta este definit sub forma sporului de cheltuieli totale (ΔCT), antrenat de creșterea cu o unitate a volumului producției (ΔQ), iar dacă luăm în considerare creșteri de producție infinite mici, costul marginal apare ca derivată a funcției costului total:

$$C_{mg} = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} \text{ sau } C_{mg} = \frac{\partial CT}{\partial Q}$$

Determinarea costului marginal are un rol hotărâtor în stabilirea variantelor optime ale producției viitoare, în așa fel încât sporul producției să se obțină cu un efort cât mai redus. În acest sens, mărimea costului marginal poate fi mai mare, egală sau mai mică decât a costului mediu (unitar). Costul marginal are o importanță deosebită în luarea deciziilor privind sporirea producției de bunuri. Urmărind creșterea profiturilor, agenții economici vor fi stimulați în realizarea de producții suplimentare, doar în situația în care costul marginal va fi mai mic decât costul mediu (unitar), astfel: $C_{mg} < CM$.

Cap. 3. CONSUMUL, ECONOMIILE ȘI INVESTIȚIILE LA NIVEL MACROECONOMIC

3.1. Consumul și economiile

Consumul reprezintă partea din venit cheltuită pentru cumpărarea de bunuri și servicii, destinate satisfacerii directe a trebuințelor populației și/sau necesităților generale ale societății.

Consumul, la nivel macroeconomic, trebuie analizat sub cele două *forme* ale sale: *consum final* și *consum intermediar*.

1. Consumul final reprezintă ansamblul cheltuielilor care permit satisfacerea directă a nevoilor umane, individuale și colective. Acestea sunt cheltuieli care nu contribuie în mod direct la creșterea producției. Mărimea consumului final (producției finale) se determină ca diferență între valoarea tuturor bunurilor și serviciilor provenite din producția internă și din import, pe de o parte, și valoarea bunurilor intrate în consumul intermediar, a celor pentru investiții și a celor pentru export, pe de altă parte.

Consumul final se împarte la rândul său în două categorii: *consumul privat* și *consumul public*.

a. *Consumul privat* cuprinde, conform practicii statistice internaționale, toate bunurile materiale și serviciile cumpărate de populație (gospodăriile private) inclusiv cele provenite din producția proprie, în scopul satisfacerii necesităților. În cadrul acestui consum se includ: cumpărările de pe piață de bunuri durabile și de consum curent (cu excepția imobilelor și terenurilor); achiziționarea de servicii (transport, telecomunicații, poștă etc.); cumpărările de produse agroalimentare ș.a.m.d.

b. *Consumul public* cuprinde consumurile din instituțiile administrației centrale și locale de stat, efectuate pentru prestarea serviciilor publice. Altfel spus, în consumul public (de stat) se includ acele cheltuieli făcute pentru prestarea serviciilor social-administrative, care sunt puse la dispoziția colectivității fără o plată specială. Acest

consum se poate cuantifica însumând cheltuielile cu bunurile consumate sau achiziționate pentru prestarea serviciilor publice (consumul intermediar al statului), amortizarea capitalului fix, salariile angajaților din sectorul public.

2. **Consumul intermediar** (producția intermediară) reprezintă valoarea bunurilor economice provenite din procese de producție anterioare și care sunt folosite și consumate în alte procese de producție, în scopul creării de noi bunuri și servicii. Acest consum cuprinde astfel: cheltuieli cu materii prime, materiale, subansamble, energie, combustibili, reparații curente, piese de schimb etc.

În evoluția sa, consumul este supus influenței anumitor categorii de **factori determinanți**.

În cele ce urmează vom analiza influența acestora asupra consumului final, întrucât consumul intermediar se deduce, după cum se știe, din calculul venitului național.

Factorul care joacă rolul cel mai important în evoluția consumului, la nivel macroeconomic, este **venitul național disponibil (VND)**, adică venitul național (VN) corectat cu soldul încasărilor și plăților în raport cu străinătatea (soldul transferurilor curente cu străinătatea - STCS), astfel: $VND = VN + STCS$.

Corelațiile dintre venituri și cheltuielile pentru consum au fost analizate în teoria economică și sintetizate în așa-zisele **legități ale consumului**.

În cadrul acestora s-a impus ca importanță **“legea psihologică fundamentală”**, formulată de economistul englez J. M. Keynes, conform căreia, **“odată cu creșterea sau scăderea venitului, oamenii înclină, de regulă și în medie, să-și mărească sau să-și diminueze consumul, dar într-o proporție mai redusă”**.

Cu alte cuvinte, variația consumului ΔC este de același semn cu cea a venitului ΔV , dar într-o proporție mai mică, adică $\Delta V > \Delta C$, iar raportul $\frac{\Delta C}{\Delta V}$ este, în dinamică, pozitiv și subunitar.

Legătura funcțională dintre venit și consum se exprimă prin **înclinațiile către consum**, respectiv: **înclinația medie** și **înclinația marginală**. Acestea exprimă tendința indivizilor de a cheltui o parte din venitul lor pentru procurarea bunurilor de consum (satisfactori).

☞ **Înclinația medie spre consum (c)** reprezintă raportul dintre consumul total și venitul disponibil, adică:

$$c = \frac{C}{V}$$

Ea arată cât se cheltuiește pentru consum dintr-o unitate monetară de venit. Dacă acest raport este exprimat procentual, el reprezintă **rata consumului**, adică ponderea consumului total în venitul disponibil:

$$c = \frac{C}{V} \times 100$$

☞ **Înclinația marginală spre consum (c')** se calculează ca raport între variația consumului (ΔC) și variația corespunzătoare a venitului (ΔV), conform relației:

$$c' = \frac{\Delta C}{\Delta V}$$

Ea exprimă creșterea (descreșterea) consumului la o creștere (scădere) unitară a venitului. Altfel spus, reprezintă consumul suplimentar realizat de o persoană (gospodărie) atunci când primește o unitate monetară suplimentară de venit. După cum am precizat, conform legii psihologice fundamentale, (c') se prezintă, de regulă, ca o mărime pozitivă, dar subunitară, adică: $0 < c' < 1$. De precizat, că înclinația marginală spre consum poate atinge, cel puțin

teoretic, și valoarea 0, atunci când $\Delta C = 0$ (consumul rămâne constant la variația venitului), și valoarea 1, atunci când $\Delta C = \Delta V$ (consumul variază în aceeași proporție cu venitul), adică: $0 \leq c' \leq 1$.

Un alt factor determinant al consumului îl constituie **avuția (bogăția)**, care reprezintă valoarea tuturor bunurilor (activelor), tangibile și intangibile, ce se află în proprietatea gospodăriilor familiale și/sau administrațiilor publice. Avuția este o mărime de *stoc* care poate fi determinată la o anumită dată, spre deosebire de venit care este un *flux* într-o perioadă de timp. Între cele două variabile economice există însă o strânsă legătură, întrucât bunurile care alcătuiesc avuția îndeplinesc de regulă caracteristicile bunurilor economice, astfel că acestea au o valoare economică de piață.

Ca atare, aceste active au capacitatea de a genera în viitor un flux de venituri pentru deținătorii lor. Putem spune, deci, că un stoc de active (fizice și financiare) deținut de o persoană fizică (gospodărie familială) este un potențial generator de fluxuri de venituri, iar modificările intervenite în volumul și structura activelor influențează fluxul de venituri și implicit cheltuielile de consum. Faptul că o avere mai mare poate duce la un consum superior este denumit *efectul de avuție*.

De asemenea, evoluția consumului este influențată și de **anticipările** sau **previziunile** privind venitul viitor, prețurile și bogăția. Acestea influențează însă în mod diferit consumul, după cum este vorba de anticipări privind veniturile sau bogăția și anticipări privind prețurile.

Astfel, dacă indivizii se așteaptă ca într-un viitor apropiat *nivelul general al prețurilor* să crească (anticipări pesimiste), ei vor fi destul de motivați să-și sporească cheltuielile prezente de consum. Invers, o perspectivă a scăderii prețurilor (anticipări optimiste) va determina o reducere a cheltuielilor de consum prezente sau, mai bine spus, o amânare a acestora pentru o perioadă imediat ulterioară.

Previziunile pesimiste, în ceea ce privește *veniturile* sau *bogăția* (de exemplu, perspectiva intrării în șomaj a unei persoane angajate), pot determina menajele să reducă anumite cheltuieli de consum (menținându-și însă consumul la un nivel minim vital) și să economisească mai mult. Când previziunile sunt optimiste (de exemplu, așteptarea promovării pe un post sigur și mai bine plătit), consumul prezent are o tendință de creștere, în dauna economiilor, și în special, datorită contractării de împrumuturi, ce urmează a fi rambursate ulterior.

Întrucât venitul (V) are drept scop atât satisfacerea trebuințelor prezente, cât și a celor viitoare, în consecință, acesta se împarte într-o anumită proporție în cheltuieli de consum (C) și economii (E). Așadar, surplusul de venit peste cheltuielile de consum îl constituie **economiile**, de unde rezultă:

$$V = C + E$$

Trebuie să se facă distincție între conceptele de economisire și economii. Astfel, în timp ce *economisirea* este un proces care se realizează în decursul unei perioade de timp, reprezentând un flux de venituri acumulate, *economiile* constau în veniturile acumulate la sfârșitul unei perioade și reprezintă un stoc de valoare, altfel spus, sunt un rezultat al economisirii.

Volumul economiilor, la nivel macroeconomic, este rezultatul comportamentului general al indivizilor și agenților economici care activează într-o economie națională.

Ca și consumul, economiile depind, în mod evident, de factorul obiectiv și primordial - **venitul disponibil**.

În acest sens, proporția între economii și venit sau tendința de a economisi se exprimă - ca și în cazul consumului - prin conceptele: *înclinație medie* și *înclinație marginală*.

↗ **Înclinația medie spre economii (e)** exprimă raportul dintre volumul economiilor (E) și venitul disponibil (V), adică:

$$e = \frac{E}{V}$$

Dacă raportul se calculează procentual putem vorbi de *rata economiilor*, calculată astfel:

$$e = \frac{E}{V} \times 100$$

Ea semnifică ponderea economiilor în totalul venitului disponibil. Înclinația medie spre economii ne arată cât se economisește dintr-o unitate monetară de venit disponibil, la un moment dat.

↗ **Înclinația marginală spre economii (e')** reprezintă raportul dintre variația economiilor (ΔE) și variația venitului (ΔV), astfel:

$$e' = \frac{\Delta E}{\Delta V}$$

Aceasta ne arată cu câte unități variază economiile la variația cu o unitate a venitului sau, altfel spus, exprimă sporul (reducerea) economiilor datorate creșterii (scăderii) venitului cu o unitate.

Având în vedere caracteristicile psihologice ale ființei umane, obiceiuri și tradiții, Keynes a analizat o categorie aparte de factori, de natură subiectivă, care pot influența economiile și implicit consumul. Acesta a inclus în această categorie câteva ***mobiluri*** (***motive***) care determină indivizii și familiile să diminueze cheltuielile de consum în favoarea creșterii economiilor, precum:

- dorința oamenilor de a crea o rezervă pentru situații neprevăzute;
- dorința de a putea beneficia de dobânzi și sporuri de valoare;
- sentimentul de independență, de siguranță și libertate;
- dorința de a avea o sumă lichidă curentă pentru a pune în aplicare unele proiecte speculative sau comerciale;
- intenția de a lăsa o avere considerabilă moștenitorilor;
- satisfacerea zgârceniei, proprie naturii umane ș.a.

De precizat, că *economiile naționale* (En) se împart în trei categorii diferite: *economiile personale* (EP), care sunt formate pe seama venitului disponibil al menajelor; *economiile brute ale firmelor* (EBE), care sunt egale cu deprecierea (amortizarea) plus veniturile nedistribuite; *excedentul guvernamental* (EG), care reprezintă suma rămasă după efectuarea cheltuielilor publice, din totalul resurselor financiare publice, mobilizate la dispoziția statului. Deci:

$$En = EP + EBE + EG$$

Economiile, în esența lor, au un rol progresist în societate prin *capacitatea lor de a se transforma în investiții*. De altfel, pe termen lung, *formarea capitalului unei țări este determinată de rata națională de economisire*. În cazul în care o țară economisește mult, cresc posibilitățile pentru investiții, economia beneficiind de o creștere accentuată a producției potențiale. Dacă rata economiilor unei țări are o valoare scăzută, echipamentele și unitățile productive se uzează moral, iar infrastructura începe să se deterioreze.

Astfel, dacă $V = C + E$, rezultă că și $\Delta V = \Delta C + \Delta E$, ceea ce înseamnă că suma înclinațiilor spre consum și economii, medii și marginale, este egală cu unitatea; astfel:

$$c + e = 1 \quad \text{și} \quad c' + e' = 1$$

O analiza comparativă a datelor statistice la nivel național pune în evidență următoarele **concluzii (corelații)** privitoare la dinamica consumului și a economiilor, în raport cu venitul disponibil:

- atât consumul, cât și economiile *sporesc* pe măsură ce venitul crește, dar în proporții diferite; sporurile consumului sunt descrescătoare, iar sporurile economiilor sunt crescătoare;
- atât înclinația medie (c), cât și înclinația marginală spre consum (c') au o dinamică *descendentă*, în raport cu creșterea venitului, adică consumul suplimentar ca urmare a creșterii cu o unitate a venitului are o tendință de scădere; se pleacă de la o înclinație marginală mare, apropiată de valoarea 1 ($\Delta C \leq \Delta V$) și se ajunge la o înclinație marginală mică, care se va apropia treptat de valoarea 0, pe măsură ce venitul va crește ($\Delta C < \Delta V$); oricum, în dinamică însă, avem relația: $0 < c' < 1$;
- în mod simetric, atât înclinația medie (e), cât și înclinația marginală spre economii (e') au o dinamică *ascendentă* față de creșterea venitului, adică economiile suplimentare realizate ca urmare a creșterii cu o unitate a venitului au o tendință de creștere; se pleacă de la o înclinație marginală mică, apropiată de valoarea 0 ($\Delta E < \Delta V$) și se ajunge la o înclinație marginală mare, care se va apropia treptat de valoarea 1, dacă venitul va spori continuu ($\Delta E \leq \Delta V$); de asemenea, avem relația: $0 < e' < 1$;
- cunoscând aceste două evoluții, ale înclinațiilor spre consum și economii, putem concluziona că până la un anumit punct (când $c' \approx e'$), $\Delta C > \Delta E$, iar peste acest punct, $\Delta E > \Delta C$;
- înclinația marginală spre consum și înclinația marginală spre economii reprezintă *noțiuni complementare*; așa cum venitul este destinat consumului și economiilor, la fel, fiecare unitate monetară suplimentară de venit trebuie împărțită între consum suplimentar și economii suplimentare;

3.2. Investițiile; multiplicatorul și acceleratorul

În mod necesar, *la nivel macroeconomic, economiile apar ca o condiție a investițiilor*, astfel că ansamblul economiilor realizate la nivel național nu reprezintă altceva decât potențiale investiții. Putem spune că economiile și investițiile dintr-o țară sunt, de fapt, fațete diferite ale aceluiași proces; deci, pot fi considerate două mărimi egale: $I = E$.

În funcție de destinația bunurilor de capital achiziționate, se pot distinge două mari categorii de **investiții**:

a) *investiții de înlocuire (de reproducție)*, destinate înlocuirii bunurilor de capital fix scoase din funcțiune, ca urmare a deprecierei lor și care permit menținerea stocului de capital fix. Sursa de finanțare a acestora o constituie amortizarea.

b) *investiții nete (de dezvoltare)*, destinate sporirii volumului capitalului real (tehnic), adică creșterii volumului capitalului fix și a stocurilor materiale. Aceste investiții asigură sporirea capacităților productive și reprezintă *formarea netă de capital*. Sursa de finanțare a acestora este venitul economisit.

Suma *investițiilor de înlocuire* (I_i) și a *investițiilor nete* (I_n) formează **investițiile brute** (I_b), care contribuie la *formarea brută de capital*.

$$I_i + I_n = I_b; \quad I_b = I_n + A$$

De precizat, că această egalitate dintre economii și investiții se verifică atunci când considerăm investițiile în accepțiunea largă (prezentată mai sus), adică luăm în considerare și posibilitatea plasamentelor pe piața de capital a unei părți din veniturile neconsumate și

economisite. În caz contrar, relația de egalitate poate deveni o relație de inegalitate relativă: $I \leq E$.

În timp ce *economiile exprimă comportamentul colectiv al consumatorului individual, investițiile reflectă comportamentul colectiv al întreprinzătorului individual.*

Corelațiile care se formează în timpul și spațiul economic între investiții, venit, consum, economii, iarăși venit, consum ș.a.m.d. au fost analizate în teoria macroeconomică sub denumirile de: *principiul multiplicatorului și principiul acceleratorului.*

❖ **Principiul multiplicatorului**² exprimă raportul de cauzalitate care se formează între creșterea investițiilor și creșterea veniturilor, sub forma unui coeficient de amplificare (K), ce ne arată mărimea creșterii veniturilor, ca urmare a creșterii cu o unitate a investiției, astfel:

$$K = \frac{\Delta V}{\Delta I}$$

Acesta evidențiază efectul de multiplicare a veniturilor pe seama investiției, astfel că sporirea investițiilor influențează de K ori creșterea veniturilor, deci:

$$\Delta V = K \times \Delta I, \text{ iar } K > 1$$

După cum știm, la nivel macroeconomic, $E = I$, de unde rezultă că și $\Delta E = \Delta I$, deci: $\Delta I = \Delta V - \Delta C$. Relația multiplicatorului devine în acest fel următoarea:

$$K = \frac{\Delta V}{\Delta V - \Delta C} \text{ sau } K = \frac{1}{1 - \frac{\Delta C}{\Delta V}}$$

Dacă ținem seama că raportul $\frac{\Delta C}{\Delta V}$ reprezintă *înclinația marginală spre consum (c')*, atunci:

$$K = \frac{1}{1 - c'} \quad (1)$$

Dar, $(1 - c')$ reprezintă *înclinația marginală spre economisire (e')*, deci: $1 - c' = e'$ și ca atare multiplicatorul va fi de forma:

$$K = \frac{1}{e'} \quad (2)$$

Potrivit relațiilor (1) și (2) ale multiplicatorului, *valoarea acestuia este cu atât mai mare cu cât înclinația marginală spre consum este mai mare, sau, înclinația marginală spre economii este mai mică.*

Pornind de la relația $\Delta V = K \times \Delta I$, vom avea în continuare relațiile de interdependență (a) și (b):

$$\Delta V = \frac{1}{1 - c'} \times \Delta I \quad (a)$$

$$\Delta V = \frac{1}{e'} \times \Delta I \quad (b)$$

² Conceptul de *multiplicator* a fost introdus pentru prima dată în teoria economică de R. F. Kahn în anul 1931. Ulterior, J. M. Keynes a generalizat folosirea multiplicatorului în cadrul interacțiunii dintre investiții și venit.

❖ **Principiul acceleratorului**³ exprimă raportul de cauzalitate dintre creșterea veniturilor și creșterea investițiilor. Conform acestui principiu, o sporire a cererii bunurilor de consum, în urma creșterii veniturilor, va antrena o creștere, mai mult decât proporțională, a producției bunurilor de capital (de investiții).

Altfel spus, *principiul acceleratorului exprimă efectul creșterii veniturilor asupra investițiilor, sub impulsul stimulativ al sporirii cererii de consum*. El evidențiază relația existentă între modificarea cererii bunurilor de consum și cea a bunurilor de capital.

Logica acestui principiu se poate prezenta astfel: o creștere a venitului (ΔV) generează o sporire a cererii bunurilor de consum (ΔC); producătorii de bunuri de consum urmăresc să-și adapteze oferta (producția) la modificarea cererii (ΔQ); pentru a spori producția este necesară o investiție suplimentară în bunuri de capital (ΔI), crescând cererea pentru astfel de bunuri și implicit producția acestor bunuri.

Acceleratorul (a) se exprimă cu ajutorul următoarei relații:

$$a = \frac{\Delta I}{\Delta V} = \frac{I_1 - I_0}{V_1 - V_0}, \Rightarrow \Delta I = a \times \Delta V$$

Dacă investiția din anul de bază (I_0) a fost nulă, formula acceleratorului devine:

$$a = \frac{I_1}{V_1 - V_0} = \frac{I_1}{\Delta V} \text{ și } a > 1$$

Conform relațiilor de mai sus, acceleratorul este o mărime care ne arată cu cât sporesc investițiile, în urma creșterii cu o unitate a venitului (venit, care după cum am precizat, stă la baza unei creșteri a cererii de consum). Astfel, dacă toate capacitățile de producție sunt utilizate, o modificare a cererii de bunuri de consum generează o schimbare de o mai mare amplitudine a investiției.

Cap. 4. INFLAȚIA: CONCEPT, FORME, MĂSURARE

4.1. Forme cauzale ale inflației

Inflația contemporană reprezintă un dezechilibru macroeconomic monetar-material, care exprimă existența în circulație a unei mase monetare ce depășește nevoile reale ale economiei (circulației), fapt ce conduce la deprecierea banilor și la creșterea durabilă și generalizată a prețurilor bunurilor și serviciilor dintr-o economie.

Mecanismul inflaționist este nemijlocit legat de cauzele principale care provoacă acest fenomen. În acest sens, trebuie analizate corelațiile care se stabilesc între cererea agregată, oferta agregată și nivelul prețurilor.

Știind că într-o economie de piață funcțională nivelul mediu al prețurilor la scară macroeconomică este determinat de interacțiunea dintre *cererea agregată (CA)* și *oferta agregată (OA)*, iar punctul de întâlnire a celor două categorii macroeconomice va determina *prețul de echilibru (PE)*, atunci acest preț va oscila în funcție de variațiile cererii și ofertei globale. Pe o reprezentare grafică, intersecția curbelor care reprezintă cererea și oferta agregată va indica nivelul prețului de echilibru.

Înțelegerea mecanismului interacțiunii dintre aceste două variabile macroeconomice permite deducerea cauzelor fundamentale ale inflației.

În acest sens, se pot desprinde două mari **forme cauzale** ale inflației contemporane: *inflație prin cerere* și *inflație prin costuri*.

³ Principiul *accelerării* a fost formulat pentru prima dată de A. Aftalion (1909) și dezvoltat de economistul american J. B. Clark (1917). De studiul acceleratorului s-au mai ocupat S. Kuznetz, R. F. Harrod și P. A. Samuelson.

* **Inflația prin cerere**

Acest tip de inflație apare ca urmare a *creșterii cererii agregate*, într-o anumită perioadă, într-un ritm mai mare decât oferta agregată. Altfel spus, excesului de cerere solvabilă îi corespunde o ofertă rigidă, care nu se poate adapta la exigențele cererii.

La o asemenea evoluție a cererii, firmele producătoare vor avea două tipuri de reacții: preponderent *de creștere a producției* sau preponderent *de creștere a prețurilor*.

Dacă în economie există capacități de producție subutilizate și șomajul este la un nivel relativ ridicat, atunci creșterea cererii agregate poate antrena în mod direct o sporire a producției (ofertei agregate), într-un ritm mai mare față de creșterea nivelului general al prețurilor, adică suntem în situația unei oferte elastice care poate asigura echilibrul pe piața bunurilor. Este momentul în care economia poate fi relansată, iar șomajul diminuat. Din acest motiv, sunt economiști care promovează conceptul de „politică inflaționistă”, recomandând-o factorilor politici ca remediu pentru ieșirea din criză și creșterea ocupării.

Cu cât oferta (producția) este mai inelastică, adică în economie nu există capacități de producție subutilizate, iar șomajul este redus ca nivel, cu atât firmele vor răspunde la creșterea cererii îndeosebi prin creșteri de prețuri, generându-se astfel un puseu inflaționist. În această situație, recomandarea „politicii inflaționiste” este inoportună și inadecvată.

În general, o astfel de inflație este specifică perioadelor de avânt sau boom economic, când posibilitățile de a lărgi dimensiunile producției sunt limitate, iar unei creșteri a cererii îi corespunde o creștere, aproape proporțională, a prețurilor.

Având în vedere structura cererii agregate, creșterea acesteia trebuie analizată pornind de la *elementele* care o compun. Astfel, ea poate fi determinată de următoarele *împrejurări*:

- ✓ creșterea cheltuielilor de consum efectuate de către populație;
- ✓ creșterea investițiilor efectuate de către firme, care au efecte productive întârziate;
- ✓ creșterea excesivă a cheltuielilor publice, adică a achizițiilor guvernamentale, în special a celor neproductive;
- ✓ creșterea exporturilor, respectiv intrarea de devize străine suplimentare în conturile bancare.

În ansamblu, excesul de cerere pe piață poate avea următoarele *cauze*, mai importante: ♦ *emisiunea excesivă de monedă în circulație*, care generează o *inflație prin monedă*; ♦ *expansiunea creditelor bancare*, care conduce la o *inflație prin credit*; ♦ *scăderea înclinației spre economisire*, care determină o *inflație prin dezechimonisire*.

➤ **Inflația prin monedă** este determinată de introducerea și menținerea în circulație a unei mase monetare excedentare, în raport cu volumul de mărfuri de pe piață, peste nevoile circulației bănești. Acest lucru se întâmplă, în general, atunci când apar deficite bugetare mari, iar finanțarea acestora se face prin împrumuturi de la banca centrală, care va emite o cantitate corespunzătoare de monedă. Fenomenul inflaționist provine din faptul că statul nu se împrumută pentru a produce bunuri și servicii suplimentare, ci spre a consuma, activând o cerere fără corespondent în planul ofertei.

De asemenea, atunci când apare un excedent masiv al exporturilor față de importuri, rezervele valutare ale țării cresc, iar acestea formează acoperirea unor noi emisiuni de bani, care nu găsesc un corespondent echivalent pe piață în mărfuri și servicii.

La o suplimentare a masei monetare în circulație poate concura, totodată, și scăderea vitezei de rotație a banilor, în condițiile menținerii constante a volumului fizic și valoric al tranzacțiilor.

➤ **Inflația prin credit** apare ca urmare a dezvoltării exagerate a creditului bancar, care poate conduce la o supradimensionare a volumului banilor de cont cu efecte inflaționiste similare celor produse de banii numerar. Această formă de inflație apare atunci când expansiunea creditelor are ca destinație masive investiții în economie, investiții care

nerealizate și nepuse în funcțiune la timp conduc la o activare suplimentară a cererii de consum (întrucât există o masă monetară suplimentară în circulație). Acestei cereri de consum îi corespunde o ofertă care „întârzie” să apară, rezultatul fiind creșterea prețurilor la majoritatea bunurilor de consum. De asemenea, creșterea substanțială a creditelor în scopuri de consum conduce la același rezultat.

Inflația prin credit și inflația prin monedă pot fi considerate ca fiind una și aceeași formă de inflație (inflație monetară), având ca element comun creșterea, în mod direct sau indirect, a veniturilor nominale ale populației și agenților economici, venituri care stau la baza potențialului excedent al cererii.

➤ **Inflația prin dezechonomie** își are originile în scăderea înclinației spre economii din partea populației, ca urmare a unor previziuni pesimiste în ceea ce privește conservarea puterii de cumpărare a economiilor existente și viitoare, dar și a unor factori de natură subiectivă și psihologică, pentru o anumită perioadă. Rezultatul acestui comportament este creșterea ponderii consumului în totalul veniturilor disponibile ale populației, consum care tinde să depășească oferta de bunuri (în special de folosință îndelungată) și care va genera o creștere de prețuri în ramurile producătoare.

* **Inflația prin costuri**

Inflația prin costuri apare în situația în care, pe ansamblul economiei, costurile de producție cresc într-un ritm accentuat, independent de cererea agregată.

Dacă agenții economici producători sunt confrunțați cu o sporire a costurilor, ei vor răspunde parțial prin *creșterea prețurilor de vânzare* și parțial prin *reducerea volumului activității*.

Măsura în care agenții economici vor mări prețurile și vor reduce producția depinde de evoluția cererii agregate.

Cu cât cererea agregată este mai inelastică, cu atât producția se va reduce mai puțin, povara costurilor mai mari fiind transferată asupra consumatorilor prin prețuri mai ridicate, marcând astfel începutul unei inflații prin costuri.

Dacă cererea agregată este însă relativ elastică în raport cu evoluția prețurilor, firmele producătoare vor fi nevoite (pentru a nu-și compromite rentabilitatea) să restrângă volumul producției, cu consecințe negative asupra ocupării forței de muncă în ramurile respective.

Se constată, așadar, că o creștere generalizată a costurilor de producție va determina, în ambele cazuri de evoluție a cererii, situații negative pentru economiei: fie declanșarea fenomenului inflaționist, fie accentuarea șomajului.

În aprecierea inflației prin costuri mai trebuie precizat efectul diferit pe care îl are asupra acesteia modificarea costurilor. O creștere singulară a costurilor (determinate, spre exemplu, de creșterea de către guvern a accizelor la benzină) va genera o singură creștere a prețurilor bunurilor (în cazul nostru, ale benzinei și ale altor mărfuri care sunt produse și comercializate utilizând acest combustibil). După ce această undă de creștere s-a propagat, prețurile se vor stabiliza la acest nou nivel, inflația revenind la zero (ea a fost limitată în timp). Dacă însă avem o creștere succesivă a costurilor, de la o perioadă la alta, și în situația unei cereri inelastice, fenomenul inflaționist se va permanentiza, fiind mult mai dificil de contracarat. În mod similar, dacă cererea este elastică, producția va începe să scadă treptat, cu efecte asupra cronicizării șomajului în ramura respectivă și nu numai.

De asemenea, elasticitatea cererii globale, adică evoluția acesteia în funcție de nivelul general al prețurilor, trebuie analizată ca o rezultantă a evoluției cererilor individuale de piață pentru toate bunurile și serviciile oferite într-o economie, la prețurile existente.

Se poate constata că, față de cazul inflației prin cerere, în situația inflației prin costuri, efectul asupra producției și ocupării este invers. Dacă inflația prin cerere poate conduce la o

creștere economică inflaționistă, permisibilă unui înalt grad de ocupare a forței de muncă, inflația prin costuri antrenează, în general, scăderea producției și restrângerea locurilor de muncă.

Factorii care pot determina creșterea costurilor și deveni astfel *cauze* ale inflației prin costuri sunt numeroși. Printre cei mai importanți enumerăm:

- *creșterea salariilor într-un ritm superior creșterii productivității muncii*. Presiunea unor costuri de producție mari se reflectă în prețuri inflaționiste atunci când remunerarea factorilor de producție (în special a factorului muncă) crește într-o proporție superioară sporirii productivității lor. O politică salarială nefondată pe criterii economice va conduce la obținerea de salarii mari, fără acoperire în planul producției, creîndu-se tensiuni inflaționiste. Numai atunci când dinamica salariilor este cel mult egală cu dinamica productivității muncii, revendicările și creșterile salariale nu conduc la prețuri inflaționiste.
- *creșterea excesivă a profiturilor*. Fenomenul apare, de regulă, în situația firmelor mari, de monopol sau oligopol, care impun prețuri mari la produsele vândute, prețuri care pot constitui costuri de achiziție pentru alți agenți economici.
- *creșterea prețurilor la materii prime și materiale*. Acest fenomen se referă, de regulă, la materiile prime, materialele, combustibilii, energia etc., care provin din importuri și ale căror prețuri se repercutează asupra costurilor de producție ale produselor finite indigene (inflație importată). Efectul inflaționist se amplifică pe fondul devalorizării monedei naționale, care înseamnă scumpirea importurilor și ieftinirea exporturilor.
- *politica amortizării accelerate*. Practicarea unor amortismente descrescătoare pe durata normală de funcționare a mijloacelor fixe, pentru prevenirea unei uzuri morale premature, conduce la înregistrarea unor costuri mai mari la începutul perioadei de utilizare a mijloacelor fixe.
- *presiunea fiscală ridicată*. Dacă impozitele directe reduc veniturile nominale disponibile și, în consecință, presiunea cererii inflaționiste, nu aceeași este situația în cazul impozitelor indirecte, care se regăsesc în prețurile de vânzare ale produselor.

Distincția între inflația prin costuri și inflația prin cerere este greu de realizat în economia reală, întrucât ele se manifestă simultan.

Unii economiști chiar susțin că, în realitate, inflația nu poate fi atribuită exclusiv cererii sau costurilor, ci ea constituie rezultatul acțiunii combinate a acestor doi factori declanșatori, vorbindu-se astfel de o *inflație mixtă (combinată)*. Ambele tipuri de inflație se manifestă în final ca un singur fenomen și anume creșterea generalizată a prețurilor. De altfel, între nivelul costurilor de producție și nivelul veniturilor există o relație ca de la parte la întreg, acestea fiind două categorii economice reflectate de aceeași realitate - prețul. Astfel, cele două genuri de inflație ajung să se întrepătrundă, chiar dacă fenomenul a fost declanșat inițial de un singur factor. Din combinația celor două tipuri de inflație poate rezulta o *spirală inflaționistă* greu de stopat:

Spirala inflaționistă prețuri - salarii

Politică economică populistă → creșteri de salarii → creșterea costurilor → creșterea prețurilor de vânzare → scăderea puterii de cumpărare a salariilor → revendicări sociale → noi majorări de salarii → o nouă majorare a costurilor → un nou puseu inflaționist ...

4.2. Măsurarea inflației

Mărimea inflației se exprimă de regulă în modul relativ, prin calcularea unor categorii de *indici*, în funcție de care se poate aprecia amploarea fenomenului inflaționist dintr-o țară.

În țările Uniunii Europene, pentru măsurarea inflației se utilizează *indicele prețurilor (IP)* de tip *Laspeyres*, un indice sintetic (agregat), calculat după următoarea formulă:

$$IP = \frac{\sum Q_0 P_1}{\sum Q_0 P_0} \times 100,$$

unde: Q_0 - cantitatea de bunuri economice din perioada de bază T_0 , iar P_1 și P_0 - prețurile medii ale categoriilor de bunuri luate în calcul în perioada de bază și perioada curentă.

În funcție de natura bunurilor care alcătuiesc eșantionul, indicele prețurilor se poate prezenta fie sub forma *indicii prețurilor de consum (IPC)*, care se determină pe baza unui „coș” de bunuri (materiale și servicii) de consum, relevante pentru consumul populației, fie a *indicii general al prețurilor (IGP)*, în calculul căruia sunt luate în considerare atât prețurile bunurilor de consum, cât și prețurile bunurilor de capital.

În România, IPC se calculează pe baza unui nomenclator de produse, care cuprinde peste 1700 de sortimente (agregate pe grupe de mărfuri) considerate a fi reprezentative pentru ansamblul populației. Observarea și înregistrarea prețurilor are loc în 42 de localități ale țării, iar pentru fiecare grupă de mărfuri se calculează un *indice de preț specific (IP_i)*. Fiecarei grupe de produse i se atribuie o anumită pondere, care rezultă din structura cheltuielilor bănești ale populației, conform unor anchete statistice complexe. Rezultatul este indicele prețurilor de consum pe ansamblul economiei:

$$IPC = \sum W_i \times IP_i$$

unde: W_i - ponderea fiecărei grupe în totalul cheltuielilor de consum; IP_i - indicele specific al prețurilor.

Pe baza indicilor de prețuri astfel calculați, se poate măsura intensitatea anuală a inflației, sub forma *ratei inflației (R_i)*:

$$R_i = \frac{IP_1 - IP_0}{IP_0} \times 100 \text{ sau } R_i = IP - 100$$

Pentru a surprinde amploarea fenomenului inflaționist se mai folosește și *indicele puterii de cumpărare a banilor (I_{pc})*, calculat pe baza indicilor de preț (IP):

$$I_{pc} = \frac{1}{IP}$$

Acesta exprimă gradul de depreciere/apreciere monetară la momente diferite din cadrul perioadei analizate, respectiv evoluția puterii de cumpărare a monedei în raport cu modificarea prețurilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Băbeanu M., *Microeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2005;
2. Dragomir L., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2009;
3. Pîrvu Gh., Gruescu R., *Microeconomie - manual universitar*, Ed. SITECH, Craiova, 2007;
4. Pîrvu Gh., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura SITECH, Craiova, 2007;
5. Tobă D., *Microeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2012;
6. Tobă D., *Macroeconomie - manual universitar*, Editura Universitaria, Craiova, 2011;